Academia de Ştiinţe a Moldovei

Ministerul Economiei al Republicii Moldova

I E F S

Institutul de Economie, Finanţe şi Statistică

ECONOMIE şi SOCIOLOGIE

revistă teoretico-ştiinţifică, fondată în anul 1953

Nr. 2 / 2013

ISSN: 1857-4130

Chişinău, 2013

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactor-şef:
Gheorghe ILIADI, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
***Redactor-şef adjunct, compartimentul Economie**:*
Vadim MACARI, doctor, conferențiar, Republica Moldova
Redactor-şef adjunct, compartimentul Sociologie:
Andrei TIMUŞ, membru corespondent, Republica Moldova

Membrii:
Gheorghe MIŞCOI, membru corespondent, Republica Moldova
David SMALLBONE, doctor, profesor, Maria Britanie
Michael GRINGS, doctor, profesor, Germania
Luminița CHIVU, doctor, profesor, România
Alexandr NECHIPELOV, academician, Rusia
Vasa LASZLO, doctor, conferențiar, Ungaria
Felix ZINOVIEV, academician, profesor, Ucraina
Jamila BOPIEVA, doctor habilitat, profesor, Kazahstan
Vilayat VALIYEV, doctor, Azerbaijan
Ceslav CIOBANU, doctor, profesor, **SUA**
Dumitru MOLDOVAN, membru corespondent, Republica Moldova
Elena PĂDUREAN, doctor, România
Alexandru STRATAN, doctor habilitat, Republica Moldova
Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Alexandru GRIBINCEA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Dmitrii PARMACLI, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Ion SÂRBU, doctor habilitat, profesor universitar, Republica Moldova
Victoria GANEA, doctor, conferențiar, Republica Moldova
Victoria TROFIMOV, doctor, conferențiar, Republica Moldova
Tudor BAJURA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Valeriu DOGA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Tatiana MANOLE, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Victor MOCANU, doctor, conferențiar, Republica Moldova
Anatol ROJCO, doctor, conferențiar, Republica Moldova
Angela TIMUŞ, doctor, conferențiar, Republica Moldova
Galina SAVELIEVA, doctor, conferențiar, Republica Moldova
Radu CUHAL, doctor, conferențiar, Republica Moldova
Marica DUMITRAŞCO, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Conform deciziei Comisiei Superioare de Atestare a CNAA, revista „Economie şi Sociologie" este inclusă în „Lista revistelor recomandate pentru a fi recunoscute în calitate de publicații ştiințifice de profil" şi acreditată cu Categoria „B".

© Institutul de Economie, Finanțe şi Statistică al AŞM şi ME
© Secția de Sociologie a Institutului Integrare Europeană şi Ştiințe Politice al AŞM

Preluarea textelor editate în revista „Economie şi Sociologie" este posibilă doar cu acordul autorului. Responsabilitatea asupra fiecărui text publicat aparține autorilor. Opinia redacției nu coincide totdeauna cu opinia autorilor.

Redactor-şef CE: **Iulita BÎRCĂ**
Redactori (limba română): **Andrian SCLIFOS,**
Tatiana PARVAN, Victoria BORDOS
Redactori (limba engleză): **Eugenia LUCAŞENCO**
Designer copertă: **Alexandru SANDULESCU**
Redactare bibliografică: **Nina DALINIȚCHI, Diana PELEPCIUC**

Adresa redacției: Complexul Editorial, IEFS, MD-2064,
or. Chişinău, str. Ion Creangă, 45. **tel.:** 50-11-30, **fax:** 74-37-94
web: www.iefs.md/complexul-editorial/; **e-mail:** bircaiulita@mail.ru

Nr. 2 / 2013

Academy of Sciences of Moldova

Ministry of Economy of the Republic of Moldova

I E F S

Institute of Economy, Finance and Statistics

ECONOMY and SOCIOLOGY

theoretical and scientifical journal, founded in 1953

No. 2 / 2013

ISSN: 1857-4130

Chisinau, 2013

EDITORIAL BOARD:

Editor-in-chief:
Gheorghe ILIADI, PhD, Professor, Republic of Moldova
Editor-in-chief of Economics department:
Vadim MACARI, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Editor-in-chief of Sociology department:
Andrei TIMUŞ, Associate Member, Republic of Moldova

Members:
Gheorghe MIŞCOI, Associate Member, Republic of Moldova
David SMALLBONE, PhD, Professor, Great Britain
Michael GRINGS, PhD, Professor, Germany
Luminita CHIVU, PhD, Professor, Romania
Alexandr NECHIPELOV, Academician, Russia
Vasa LASZLO, PhD, Hungary
Felix ZINOVIEV, Academician, Professor, Ukraine
Jamila BOPIEVA, PhD, Kazakhstan
Vilayat VALIYEV, PhD, Azerbaijan
Ceslav CIOBANU, PhD, Professor, **USA**
Dumitru MOLDOVAN, Associate Member, Republic of Moldova
Elena PADUREAN, PhD, CCEE, Romanian Academy, Romania
Alexandru STRATAN, PhD, Professor, Republic of Moldova
Galina ULIAN, PhD, Professor, Republic of Moldova
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, Republic of Moldova
Dmitrii PARMACLI, PhD, Professor, Republic of Moldova
Ion SÂRBU, PhD, Professor, Republic of Moldova
Victoria GANEA, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Victoria TROFIMOV, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Tudor BAJURA, PhD, Professor, Republic of Moldova
Valeriu DOGA, PhD, Professor, Republic of Moldova
Tatiana MANOLE, PhD, Professor, Republic of Moldova
Victor MOCANU, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Anatol ROJCO, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Angela TIMUŞ, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Galina SAVELIEVA, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Radu CUHAL, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Marica DUMITRASCO, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

According to the decision of the Supreme Attestation Commission of NCAA, the journal „Economy and Sociology" is included in „The list of recommended journals to be recognized as scientific profile publications", and is accredited with „B" category.

© Institute of Economy, Finance and Statistics of ASM and ME
© Sociology Department of Institute of European Integration and Political Science of ASM

The taking over of the texts that are published in the journal „Economy and Sociology" is possible only with the author's agreement. Responsibility for each published text belongs to the authors. Authors views are not always accorded the editorial board's opinion.

Editor-in-chief EC: **Iulita BIRCA**
Editors (Romanian): **Andrian SCLIFOS**
Tatiana PARVAN, Victoria BORDOS
Editor (English): **Eugenia LUCASENCO**
Designer: **Alexandru SANDULESCU**
Bibliographic editors: **Nina DALINITCHI, Diana PELEPCIUC**

Address: Editorial Complex, IEFS, MD-2064,
Chisinau, 45, Ion Creanga str., **tel.:** 50-11-30, **fax:** 74-37-94
web: www.iefs.md/complexul-editorial/; **e-mail:** bircaiulita@mail.ru

Nr. 2 / 2013

CUPRINS

ECONOMIE

Ecaterina NAUMIK
SISTEMUL DE REGLEMENTARE DE STAT ÎN SFERA ACTIVITĂȚII COMUNICAȚIONALE: PRINCIPII ŞI ELEMENTE……..... 9

Vadim MACARI
ABORDĂRI TEORETICO-METODOLOGICE ALE COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE (Partea a II-a)..... 15

Tatiana MANOLE, Sofia ANGHEL
UTILIZAREA MODELELOR MACROECONOMICE ÎN ANALIZA ECHILIBRULUI VALORIC……. 21

Natalia DOBRYANSKAYA, Vasilie POPOVICI
UCRAINA: PIAȚA BOVINELOR ŞI A CĂRNII DE VITĂ…….. 34

Silvia BUCIUŞCAN, **Mariana ŞENDREA**
DEZVOLTAREA RESPONSABILITĂȚII SOCIALE ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA CA OBIECTIV STRATEGIC DE INTEGRARE ÎN COMUNITATEA EUROPEANĂ…….. 42

Radu CUHAL, Ludmila STARIȚÎNA, Nicolae BASISTÎI
POLITICA MACROPRUDENȚIALĂ: POZIȚII CONCEPTUALE…….. 47

Mihail PRODANCIUK
INTEGRAREA RAPOARTELOR FINANCIARE ŞI NEFINANCIARE ÎN CONDIȚIILE MANAGERIALE……... 60

Lidia MAIER
INCUBATOARELE DE INOVARE – ENTITĂȚI DE SUSȚINERE A COMPETITIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII ÎN ECONOMIA MODERNĂ…….. 67

Galina ZAPŞA
ASPECTE REGIONALE DE DEZVOLTARE A RELAȚIILOR DE PROPRIETATE ÎN AGRICULTURĂ……. 87

Vitalii NIȚENKO
ORIENTAREA AGROECOLOGICĂ A COMPANIILOR VERTICAL INTEGRATE ÎN ASIGURAREA DEZVOLTĂRII STABILE A TERITORIILOR RURALE……... 93

Cornel COŞER
ESENȚA ECONOMICĂ A COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR AGROALIMENTARE ŞI A MANAGEMENTULUI ACESTEIA……... 102

Zinaida BARBACARU (PISTOL)
EVOLUȚIA ŞI STRATEGIA DE DEZVOLTARE A PRODUCȚIEI AVICOLE ÎN REPUBLICA MOLDOVA……... 108

Sergiu DUȚA
ANALIZA ECONOMICĂ A ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII DIN JUDEȚUL VASLUI, ROMÂNIA……... 115

Stela CRIJANOVSCHI
DINAMICA DATORIEI DE STAT: ASPECTUL METODOLOGIC…… 122

Svetlana DODON
CĂILE DE PERFECȚIONARE A ASPECTELOR CONCEPTUALE PRIVIND ECHILIBRAREA BUGETARĂ..... 125

STELA EFROS
ASPECTE ALE ANTREPRENORIATULUI CONSTRUCTIV ÎN CONTEXTUL RELAȚIILOR ECONOMICE DE PIAȚĂ..... 134

Marina POPOVA
MOLDOVA ŞI BULGARIA: 20 DE ANI DE COLABORARE BINEFĂCĂTOARE……. 149

Aliona CROITORU
ABORDAREA FACTORIALĂ A COMPETITIVITĂȚII ÎN DOMENIUL MANAGEMENTULUI BANCAR……. 161

Adriana BUZDUGAN
MODALITĂȚI DE EFICIENTIZARE A MUNCII ÎN COMPLEXUL COMUNAL-LOCATIV……..... 169

Lilia TARANENCO
IMPACTUL CRIZEI ECONOMICE ASUPRA ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA ŞI EFICIENTA UTILIZĂRII METODELOR MANAGERIALE……. 179

SOCIOLOGIE

Victor MOCANU, Andrei DUMBRĂVEANU
ASPECTE ISTORICE ŞI SOCIO-POLITICE ALE STRATIFICĂRII SOCIETĂȚII ÎN REPUBLICA MOLDOVA…….. 190

CERINȚE DE PREZENTARE A ARTICOLELOR ŞTIINȚIFICE SPRE PUBLICARE ÎN REVISTA „ECONOMIE ŞI SOCIOLOGIE” ……..... 200

Tatiana MANOLE
Ediție suplimentară: METODE ŞI TEHNICI DE EFICIENTIZARE ÎN DOMENIUL MANAGEMENTULUI FINANȚELOR PUBLICE

CONTENTS

ECONOMY

Catherine NAUMIK
SYSTEM OF STATE REGULATION OF COMMUNICATION ACTIVITY DEVELOPMENT: PRINCIPLES AND ELEMENTS……..... 9

Vadim MACARI
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ECONOMIC COMPETITIVENESS (Part II)..... 15

Tatiana MANOLE, Sofia ANGHEL
USE OF THE MACROECONOMIC MODELS IN THE ANALYSIS OF THE BALANCE VALUE …….... 21

Natalia DOBRYANSKAYA, Vasilie POPOVICI
UKRAINE: THE MARKET OF DOMESTIC BOVINE AND BEEF……..... 34

Silvia BUCIUŞCAN, **Mariana ŞENDREA**
DEVELOPMENT OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN MOLDOVAN ENTERPRISES AS A STRATEGIC INTEGRATION INTO THE EUROPEAN COMMUNITY…….... 42

Radu CUHAL, Ludmila STARIȚÎNA, Nicolae BASISTÎI
MACROPRUDENTIAL POLICY: CONCEPTUAL POSITIONS…….... 47

Mihail PRODANCIUK
INTEGRATION OF FINANCIAL AND NON-FINANCIAL REPORTS UNDER MANAGEMENT CONDITIONS... 60

Lidia MAIER
INNOVATION INCUBATORS – ENTITIES OF SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES' COMPETITIVENESS IN THE MODERN ECONOMY……..... 67

Galina ZAPSA
REGIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PROPERTY RELATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR..... 87

Vitalii NIȚENKO
AGROECOLOGICAL DIRECTED VERTICALLY INTEGRATED COMPANIES IN SUSTAINABILITY RURAL DEVELOPMENT……..... 93

Cornel COŞER
ECONOMIC ESSENCE OF COMPETITIVENESS OF AGRO-FOOD PRODUCTS AND ITS MANAGEMENT……..... 102

Zinaida BARBACARU (Pistol)
EVOLUTION AND STRATEGY OF POULTRY PRODUCTION DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA…….... 108

Sergiu DUȚA
ECONOMIC ANALYSIS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS FROM VASLUI, ROMANIA……..... 115

Stela CRIJANOVSCHI
STATE DEBT DYNAMICS: THE METHODOLOGICAL ASPECT……..... 122

Svetlana DODON
WAYS TO IMPROVE CONCEPTUAL ASPECTS OF BALANCING THE BUDGET ……..... 125

Stela EFROS
ASPECTS OF CONSTRUCTIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE MARKET ECONOMIC RELATIONS……..... 134

Marina POPOVA
MOLDOVA AND BULGARIA: 20 YEARS OF BENEFICIAL COLLABORATION..... 149

Aliona CROITORU
FACTORIAL APPROACH OF THE COMPETITIVENESS IN THE BANKING MANAGEMENT SECTOR..... 161

Adriana BUZDUGAN
WAYS TO OPTIMIZE THE LABOUR IN THE COMMUNAL HOUSING COMPLEX..... 169

Lilia TARANENCO
ECONOMIC CRISIS IMPACT ON SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES FROM THE REPUBLIC OF MOLDOVA AND EFFICIENCY OF USE OF MANAGERIAL METHODS 179

SOCIOLOGY

Victor MOCANU, Andrei DUMBRĂVEANU
HISTORICAL AND SOCIO-POLITICAL ASPECTS OF THE STRATIFICATION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA'S SOCIETY……..... 190

REQUIREMENTS FOR PREZENTATION OF THE SCIENTIFIC ARTICLES FOR PUBLICATION IN „ECONOMY AND SOCIOLOGY"……. 200

Tatiana MANOLE
Extra edition: METHODS AND TECHNIQUES OF EFFICIENCY IN PUBLIC FINANCE MANAGEMENT

ECONOMIE / ECONOMY

SISTEMUL DE REGLEMENTARE DE STAT ÎN SFERA ACTIVITĂȚII COMUNICAȚIONALE: PRINCIPII ŞI ELEMENTE

Ecaterina NAUMIK, dr., conf. univ.,
Universitatea Națională de Economie din Harkov, Ucraina

Acest articol descrie caracteristicile reglementării de stat în sfera activității comunicaționale; în baza abordării sistemice, a fost efectuată concluzia cu privire la formarea sistemică şi dezvoltarea sferei activității comunicaționale la nivel de stat; principiile reglementării de stat sunt analizate în calitate de limitatori ai dezvoltării sferei activității comunicaționale.

Cuvinte cheie: *reglementare de stat, activitate comunicațională, formare sistemică.*

Introducere Investigarea particularităților reglementării de stat în sfera activității comunicaționale a condus la următoarele concluzii: în primul rând, formarea unei economii eficiente, bazată pe cunoaştere atât ca resursă cât şi bun produs, este posibilă doar în baza abordării sistemice de multinivel, studierii particularităților interacțiunii dintre nivelurile macroeconomic şi microeconomic ale economiei naționale. În al doilea rând, pentru economia țărilor dezvoltate este caracteristică o relație reciprocă între procesele micro- şi macroeconomice, iar existența mecanismelor de influență a factorilor macroeconomici privind comportamentul actorilor micronivelului creează o bază obiectivă pentru realizarea modelelor clasice keynesiene, monetariste de reglementare macroeconomică. În țările post-sovietice, dimpotrivă, în ciuda practicii de lungă durată de management centralizat, impactul macroreglementării asupra comportamentului micro-economic în perioada post-reformă s-a diminuat drastic din cauza proceselor economice tenebre.

Astfel, conform totalizării studiului realizat de către Organizația Internațională Transparency International privind nivelul de corupție, Rusia ocupă locul 133, iar Ucraina – 144 din 174 posibile [9]. Acest lucru limitează, în mod semnificativ, utilizarea pentru lumea occidentală a modelelor tradiționale şi standardele de macro-reglementare şi auto-reglementare a economiei, care necesită elaborarea principiilor şi procedurilor de reglementare de stat din sfera activității comunicaționale, ținând cont de particularitățile spațiului socio-economic național.

Conținutul de bază. Studierea problemei se bazează pe abordarea sistemică, care permite cercetarea activității comunicaționale în procesul său de dezvoltare, în contextul principiilor de reglementării de stat, de a analiza particularitățile actuale de reglementare de stat atât în comparație cu alte domenii ale economiei, cât şi în comparație cu tradiția de reglementare macroeconomică a altor state. Această sarcină poate fi realizată în baza metodelor istorico-logice complexe, comparative, structurale şi funcționale,

SYSTEM OF STATE REGULATION OF COMMUNICATION ACTIVITY DEVELOPMENT: PRINCIPLES AND ELEMENTS

Catherine NAUMIK, PhD, Associate Professor,
Kharkiv National Economic University, Ukraine

This article describes the features of state regulation of the communications activities sector; based on a systematic approach, there were made conclusions on the systematic formation and development of the communication activities area at the state level; the principles of state regulation are considered as limiting the development of the area of communication activities.

Key words: *state regulation, communication activities, systematic formation.*

JEL classification: D83, D90, H11, O10
CZU 159.923.2+316.354+658.3

Introduction Research of the features of state regulation in the field of communication has allowed to make the following conclusions: first of all, the construction of an efficient economy, which is based on knowledge as a resource and product production, is possible only on the basis of a multi-level system approach, taking into account the features of the interaction between macroeconomic and microeconomic levels of the economy. Secondly, the relationship between micro-and macro-economic processes is inherent for the economies of developed countries, and the existence of mechanisms of influence of macroeconomic factors on the behavior of the micro-level actors creates an objective basis for the implementation of the classical Keynesian, monetarist models of macroeconomic regulation. In contrast, in post-Soviet countries, despite the long-standing practice of centralized management, the impact of macro-regulations on microeconomic behavior in post-reform period sharply diminished due to the shadow economic processes.

Thus, according to the results of a study conducted by Transparency International on the level of corruption, Russia ranks 133rd position, and Ukraine – 144 out of 174 possible [9]. This significantly limits the possibility to use the traditional and standard models of macro regulation and self-regulation of the economy for the Western world and requires the development of policies and procedures of state regulation in the field of communication activities taking into account the peculiarities of the national socio-economic area.

The basic content. Research of the issue is constructed on the basis of a systematic approach, which allows to study the communication activities in its development, in the context of the principles of state regulation, to analyze the features of the current state of regulation as compared with other areas of the economy and in comparison with the tradition of macro-economic regulation of other states. This task can be implemented in integrated, historical, logical, comparative, structural, functional, regional and managerial

regionale şi manageriale ale cercetării ştiinţifice.

Reglementarea de stat în sfera activităţii comunicaţionale este acceptabilă de a fi analizată ca una dintre caracteristicile procesului politic. Trăsăturile abordării instituţionale sunt demonstrate de către relaţiile structurale de stat şi administrative: influenţa statului asupra subiecţilor sferei comunicaţionale şi schimbările din arhitectonica instituţională.

Abordarea comportamentală va reflecta relaţia: impactul reglementărilor de stat asupra subiecţilor activităţilor comunicaţionale şi a comunicaţiilor, va dezvălui motivaţia actorilor interacţiunii socio-economice în sistemul cercetat. Abordarea structural-funcţională integrează reglementarea drept impact asupra institutelor cu gestionarea comportamentului actorilor din sfera activităţii comunicaţionale.

Reglementarea din sfera activităţii comunicaţionale este studiată în cadrul managementului diverselor şcoli. „Şcoala clasică" (D. Mooney, A. Fayolle, L. Urvik) presupune, în principal, studierea structurilor organizatorice, ierarhia acestora, a structurilor formale şi relaţiilor, reglementarea normativă a comunicării; şcoala „relaţiilor umane" de E. Mayo şi abordarea umanistă a lui M. Follett, A. şi Maslow menţionează, în primul rând, despre relaţiile personale neinformale înzestrate în cadrul comunicării organizaţionale, studiază bazele psihologice, motivarea activităţii actorilor ai procesului de management. În cadrul gestionării sociale trebuie să remarcăm şi conceptul raţionalismului clasic, expus de Wilson şi F. Gudnou, care constă în dezvoltarea unei birocraţii raţionale, expuse de Max Weber.

Problemele dezvoltării sferei activităţii comunicaţionale au fost cercetate sub diferite aspecte în cadrul studiului complex al câtorva ştiinţelor. Aspectele reglementării de stat din publicaţiile despre istoria gestionării de stat sunt privite prin intermediul principiilor de bază ale gestiunii teritoriilor la diferite etape ale dezvoltării socio-economice. Atât macrogestiunea de stat, cât şi gestiunea socială evidenţiază politica comunicaţională, dar, totuşi, nu subliniază în special specificul reglementării de stat privind obiectele gestionate, deosebirile faţă de gestiunea politică, socială şi strategică (macroeconomică). Fără îndoială, este justă opinia expertului V. Kistanov privind reglementarea de stat, problema gestionării teritoriale „deseori este studiată insuficient. De obicei este privită de către oamenii de ştiinţă-manageri separat de caracteristicile socio-economice ale tipurilor specifice şi diverselor tipuri de regiuni, iar cele economico-geografice şi economişti regionalişti în lucrările sale practic nu abordează aspectele manageriale de gestiune. Totodată, este deosebit de importantă abordarea de complex şi sistemică" [2].

Perceperea clasică a abordării sistemice este prezentată în lucrările clasicilor Ludwig von Bertalanffy, I. Blauberg şi M. Mesarovici, care pun accent pe abordarea endogenă a sistemului. Versiune moderna nouă a bazei exogene a abordării sistemice combină abordările normative şi descriptive. Sistemul este interpretat ca „relativ stabil în spaţiu şi în timp, o parte integrantă a lumii înconjurătoare, evidenţiată din cadrul acestuia de către un observator potrivit caracteristicilor spaţiale sau funcţionale (definiţie exogenă)". Înţelegerea sistemului drept o imagine completă a realităţii în conştiinţa individuală sau socială este sonorizată prin

methods of scientific research.

State regulation of the development of communications sphere of activity is permissible to regard as one of the characteristics of the political process. Features of the institutional approach will be shown by the structural state-administrative relations: the impact of the state on the subjects of communication sector, changes in the institutional architectonics.

Behavioral approach will reflect the relationships: the impact of government regulation on the subjects of communication and communicative activities will reveal the motivation of the actors of the socio-economic interaction in the studied system. The structural-functional approach integrates regulation as the impact on the institutions with management of the behavior of actors in the sphere of communications activities.

Regulation of the communications sphere is studied in the management of the various schools. "Classical school" (D. Mooney, A. Fayolle, L. Urvik) involves mainly the study of organizational structures, their hierarchy, formal structures and relationships, legal regulation of communications; the school of "human relations" E. Mayo and humanistic direction M. Follett, A. Maslow points out, first of all, on the individual-painted informal relationships in organizational communication, exploring the psychological foundations, the motivation of actors activity in the management process.

In the framework of social management there should be noted the concept of classical rationalism of W. Wilson and F. Gudnou, which is the development of the rational bureaucracy of M. Weber.

Problems of development of the communication activities were considered in various aspects in the complex studies of several sciences. The problems of state regulation in the publications on the history of public administration are viewed through the prism of the basic principles of management of territories at different stages of socio-economic development. The state macro-management as the social management focuses on the communication policy, but there is not emphasized the specific of the state regulations on the managed objects, its differences from the political, social, and strategic (macroeconomic) management. No doubt, a true opinion of the expert on state regulation of V. Kistanova, the issue of territorial control "is often not fully investigated. Usually it is considered by scientists and managers in isolation from the socio-economic characteristics of specific types and varieties of regions, and the economists-geographers and economists-regionalists in their works hardly touched the administrative aspects. Meanwhile, the integrated and systematic approaches are especially important here" [2].

The classic understanding of the system approach presented in the works of classicals Ludwig von Bertalanffy, I. Blauberg, M. Mesarovic focuses on the endogenous treatment of the system. The modern new version of the exogenous bases of the system approach combines the normative and descriptive approaches. The system is understood as a "relatively stable in space and time, an integral part of the world, emphasized from it by an observer in the spatial or functional characteristics (exogenous definition)". Understanding of the system as a complete image of reality in the individual or in the public mind is in

intermediul principiului abordării Gestalt. Refuzul la nivelul bazei comune a sistemului se formează din dispoziţiile „noului sistem" al fondatorului său, I. Kornai [4].

În mod evident, pe bună dreptate este considerată justă afirmaţia lui G.B. Kleiner [3], că paradigma sistemică, care reprezintă economia ca un set de sisteme de interacţiune, de transformare şi de evoluţie, este o alternativă la paradigma neoclasică cu divizarea economiei în macro- şi microeconomie, pe de altă parte – drept un concept, care integrează abordările neoclasice, instituţionale şi evolutive.

Astfel, sfera activităţii comunicaţionale reprezintă un sistem economic trinitar, care este inclus în procesele de reproducere a capitalului; sistem social – grup de oameni care au un scop comun; a unui sistem nonliniar dinamic, în care se ordonează şi coordonează activitatea comunicaţională comună, apare efectul de sinergie şi a semnalelor slabe. Astfel, sistemul principiilor de formare şi dezvoltare a sferei activităţilor comunicaţionale trebuie coordonat cu principiile de bază ale sistemelor economice, sociale, dinamice şi non-lineare. Contradicţia practicii activităţii comunicaţionale constă în următoarele: pe de o parte răspândirea tehnologiilor informaţionale şi comunicaţionale şi cantitatea de informaţii, pe de altă parte – necesitatea în concentrarea atenţiei privitor la anumite produse de informare pentru a gestiona dezvoltarea socială; pe de o parte, virtualizarea produselor de informare şi detaşarea acestora de realitate, pe de altă parte – responsabilitatea socială faţă de consumatori la producerea produselor de informare, care constituie un factor în formarea capitalului comunicaţional.

Autorul susţine opinia d-nei Larkas [5], precum că principiile activităţii economice, „instrumentele economistului" trebuie să posede un specific naţional. De asemenea, A. Marshall menţionează despre caracterul social al principiilor economice [1, p. 83]: „Nu există o distincţie clară, accentuată între legile publice, care ar trebui să fie considerate ca fiind şi economice, şi cele care nu ar trebui să fie tratate ca atare...", „legile economice sunt legi publice în raport cu domeniul de comportament uman, în care forţa care acţionează motivele stimulente poate fi măsurată prin valoare monetară. „Baza principală pentru formarea şi dezvoltarea legilor sociale şi, ca urmare, economice sunt instinctele umane, care generează anumite categorii-principii. Deci, instinctul de autoconservare este „ameninţare/oportunitate", instinctul de turmă –„individualism/asemănare" instinctul de proprietate – „propriu/străin" instinctul de agresiune – „libertate/ dependenţă".

Unele legi ale dinamicii nonliniare [11] la fel trebuie să fie luate în considerare la formularea principiilor şi consecutivităţii sistemului de reglementare de stat a sferei activităţii comunicaţionale: absenţa principiului superpoziţiei, caracteristic pentru modelele liniare (rezultatul organizării mişcării sistemului nonliniar este suma componentelor individuale); oportunitatea existenţei mai multor stări stabile (disponibilitatea proiectelor alternative în economie); efectul de sincronizare (chiar şi la prezenţa legăturii foarte slabe între sistemele economice dinamice ale mişcării acestor sisteme devine reciproce, coordonate, coerente (fenomenul de moda), bifurcarea soluţiilor la evaluarea parametrului sistemului şi (sau) influenţei externe; haosul determinist – mişcarea haotică totală a sistemului determinist, efectul autoorganizării –

tune with the principles of the gestalt approach. Refusal of the multi-level basis of the system is formed of the provisions of the "new system" of its founder J. Kornai [4].

Obviously rightly is the assert of G.B. Kleiner [3] that states that the system paradigm, representing the economy as a set of interacting, transforming and evolving systems is an alternative to the neoclassical paradigm, with its division of the economy at the macro-and micro-economics, on the other hand – as a concept, integrating the neoclassical, institutional and evolutionary approaches.

Thus, the sphere of communication activity is a triune economic system, which is included in the reproduction process of capital; social system, a group of people who share a common goal; nonlinear dynamic system in which communication activities are ordered and coordinated overall, thus appearing a synergetic effect and the effect of weak signals.

Thus, the system of principles of formation and development of the area of communication activities must be consistent with the basic principles of economic, social and non-linear dynamical systems.

The contradictions of the practice of communication activities are as follows: on the one hand the spread of information and communication technologies and the amount of information, on the other – the need to focus on certain information products in order to manage the social development; on the one hand – virtualization of information products and their detachment from reality, on the other - a social responsibility to consumers during the production of information products that are a factor that is forming the communication capital.

The author agrees with Ms. Larkas [5] that the principles of economic activity, "the economist toolbox" should be country-specific. Also, A. Marshall writes on the social character of economic principles [1, p. 83]: "There is no clear, sharp distinction between public law, which should be considered as well as economic, and those that should not be considered as such...", "economic laws - are public laws related to those areas of human behavior, in which due to the reasons that occur in them can be measured in money price". The main basis for the formation and development of social and economic laws are the human instincts that give rise to certain category-principles. Thus, the instinct of self-preservation – "threat/opportunity", herd instinct – "individualism/sameness", the instinct of property – "our/ another", instinct of aggression - "freedom /dependence".

Some laws of nonlinear dynamics [11] should be also taken into account in the formulation of principles and procedures of the system of state regulation development of the communications sphere of activity: absence of the principle of superposition, which is characteristic for linear models (the result of the addition of motion of the nonlinear system is not the sum of the individual components); the possible existence of multiple stable states (availability of alternative projects in the economy); the effect of synchronization (with even very weak bonds between the dynamic economic systems, the movement of these systems becomes interconnected, coordinated (the phenomenon of fashion); bifurcation of solutions due to the change of system's parameter and (or) the external action; deterministic chaos – chaotic motion is completely determined by the

teoria sinergiei; multidimensionalitatea sistemelor nonliniare dinamice.

Principiile servesc în calitate de limitatori ai sistemului de „reglementare de stat a dezvoltării activităţii comunicaţionale", principiile de bază economice şi sociale sunt reflectate în documentele normative la nivel de Constituţie, Declaraţia Drepturilor Omului şi în tradiţia naţiunii. De exemplu, în China, este închis accesul la unele reţele de socializare, site-uri cu conţinut agresiv şi erotic. Stimularea de stat directă se produce în ordine directivă prin intermediul documentelor normative respective. Programele de stat de stimulare a dezvoltării sferei comunicaţionale trebuie să fie coordonate şi să se atribuie unui scop unic stabilit la nivel naţional (Figura 1).

Dacă vom analiza nivelul economiei naţionale ca un subsistem al economiei mondiale, atunci obiectivele organizaţiilor internaţionale sunt reflectate în deciziile politicii de stat. Astfel, Summit-ul Mondial privind Societatea Informaţională în 2015 au fost expuse sarcinile [10]: „Crearea unei politici universale de bandă largă; crearea relaţiilor accesibile; conectarea spaţiilor locative la reţelele cu bandă largă, accesul on-line pentru fiecare. Aceste obiective au găsit reflectare: în RM „în scopul promovării eficiente a imaginii Republicii Moldova la nivel naţional şi internaţional, asigurării funcţionării continue a sistemului de interacţiune a administraţiei publice din RM cu societatea civilă, organizaţiile internaţionale şi structurile, în conformitate cu Legea cu privire la informaţii şi la resursele de informare de stat" a fost aprobată decizia de creare şi dezvoltare a paginii oficiale a RM în Internet [7]; în Rusia, în discursul lui Medvedev privind elaborarea măsurilor de reducere a costurilor de acces la Internet în Rusia [11], în SUA, într-un senzaţional discurs al Preşedintelui B.Obama, citând ordinul din 06.06.2012 „Assignment of National Security and Emergency Preparedness Communications Functions" (cu privire la cesiunea Securităţii Naţionale şi pregătirea către situaţii de urgenţă a funcţiilor comunicaţionale [12], în care el a spus, că „Guvernul federal trebuie să fie capabil să comunice în orice moment şi în toate condiţiile pentru a îndeplini cele mai importante şi urgente sarcini. Evident, că acest ordin oferă preşedintelui şi Departamentului pentru Securitate Naţională al Statelor Unite permisiunea de a naţionaliza şi controla orice reţea în orice moment. De asemenea, organizaţiile internaţionale sugerează principiile de bază de reglementare eficientă în telecomunicaţie. De ex., Banca Europeană de Reconstrucţie şi Dezvoltare considera, că cadrul ferm juridic, normativ şi instituţional are o valoare hotărâtoare pentru atragerea investiţiilor private în sectorul telecomunicaţiilor al ţărilor cu economia în tranziţie. Un astfel de cadru este, de asemenea, esenţial pentru ca ţările cu economia în tranziţie să obţină posibilităţi de maximizare a beneficiilor, care decurg din dezvoltarea sectorului competitiv şi de la introducerea, pe scară largă, a accesului la tehnologiile informaţionale şi comunicaţionale ca fundament al „societăţii informaţionale" actuale. Necesitatea unei astfel de abordări este deosebit de actuală datorită creşterii cereri faţă de capitalul de investiţii limitat pentru extinderea şi modernizarea infrastructurii. Ca urmare, potenţialii investitori au o gamă largă de posibilităţi pentru investiţii, atât în ţările cu economia în tranziţie, cât şi în cele dezvoltate.

system; the self-organization effect – the theory of synergy; multidimensionality of the nonlinear dynamic systems.

The principles are the restriction of the "state regulation development of the communications sphere", the basic social and economic principles are reflected in the legislation of the level of the Constitution, the Declaration of Human Rights and in the tradition of the nation. For example, China has closed access to some social networks, websites with aggressive and erotic direction. Direct government incentive is carried out in the decision-making procedure through the appropriate regulations. Government programs that encourage the development of communication sector should be agreed upon and be subject to the same goal, determined at the national level (Figure 1).

If we consider the level of the national economy as a subsystem of the world economy, the goals set by international organizations are reflected in the decisions of government policy. For example, the World Summit on the Information Society in 2015 hailed as problems [10]: "The creation of a universal broadband policy; the creation of accessible communication; house connections to broadband; online access to everyone. These objectives are reflected: in Moldova "in order to effectively promote the image of the Republic of Moldova at national and international levels, to ensure the continuing operation of the system of interaction of public administration bodies of the Republic of Moldova with the civil society, international organizations and institutions, on the basis of the Law on Information and State Information Resources" it was decided to create and develop the official website of the Republic of Moldova on the Internet [7]; in Russia, in Medvedev's speech on the development of measures to reduce the cost of Internet access in Russia [11]; in the United States in a sensational speech of President Barack Obama, quoting his order of 06.06.2012 Assignment of National Security and Emergency Preparedness Communications Functions [12], in which he said that "the Federal Government must be able to communicate at any time and under any circumstances to perform its most important and urgent task". It is obvious that this order gives the president and the Department of Homeland Security of the United States the permission to nationalize and control any communication link at any time. Also, international organizations offer basic principles of effective regulation of telecommunications. For example, the European Bank for Reconstruction and Development believes that a clear legal, regulatory and institutional framework is crucial for attracting private investment in the telecommunications sector of countries with economies in transition. Such a structure is also important for countries with economies in transition to have the opportunity to maximize the benefits arising from the development of a competitive sector and the implementation of access to information and communication technologies as the basis for the modern "information society". The need for such an approach is particularly relevant because of the growing demand for investment capital for expansion and modernization of infrastructure. As a result, potential investors have a wide range of investment opportunities, both in the countries with economies in transition and developed ones.

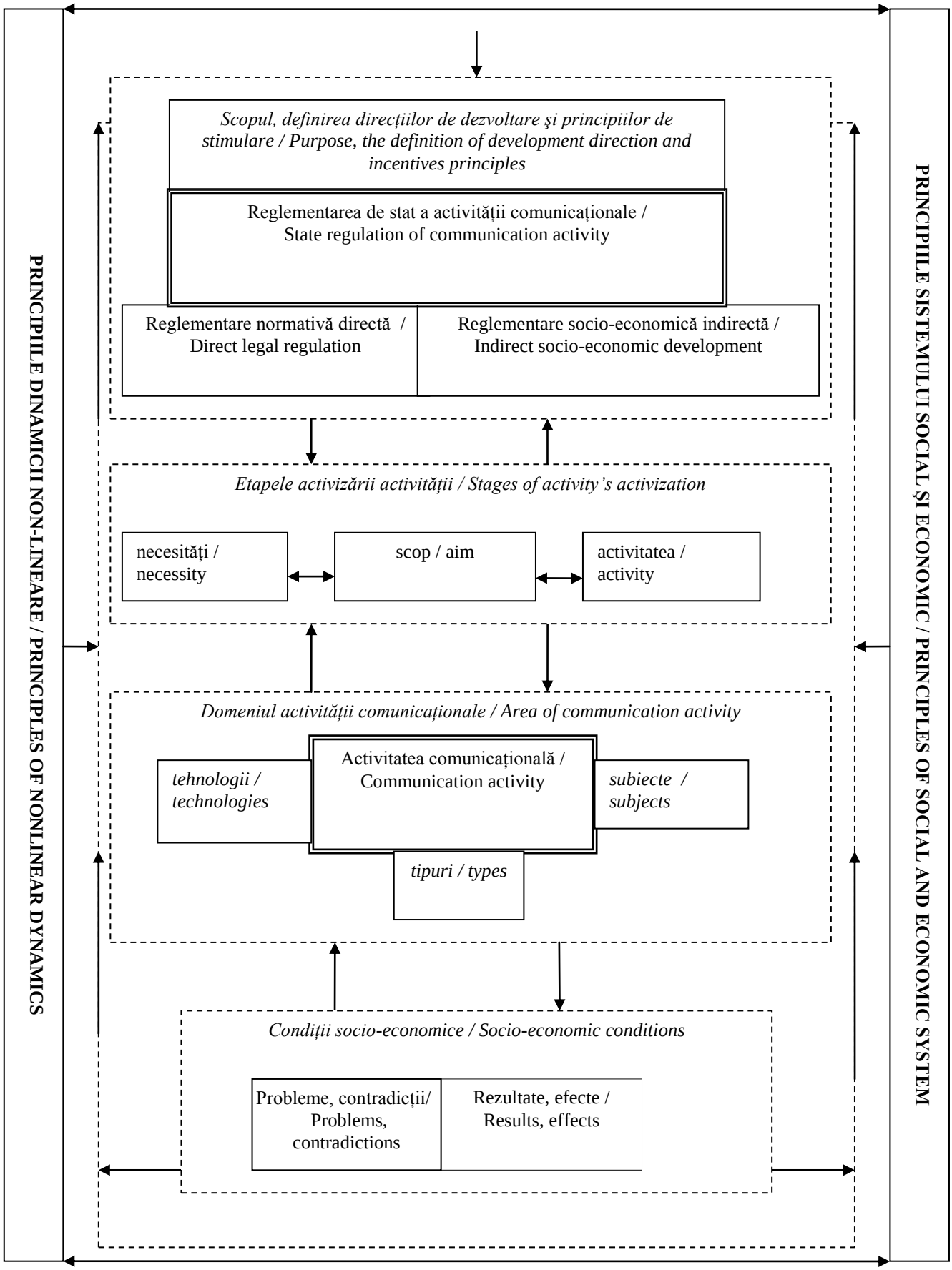


Fig.1. Elemente de reglementare de stat a sferei activităţii comunicaţionale /
Fig. 1. Elements of the state regulation development in the area of communication activity
Sursa/Source: Elaborat de autor./ Developed by the author.

Eficienţa cadrului legal, normativ şi instituţional poate fi realizată prin intermediul unei reglementări de stat, bazată pe principiile fundamentale care stau la baza procesului de reglementare a activităţilor comunicaţionale. Aceste principii sunt consolidate cu asistenţa Organizaţiei Mondiale a Comerţului, Uniunii Europene şi alte organe regionale, fiind reflectate pe deplin în sectorul politic, legislativ, normativ, de implementare şi administrare la nivel naţional.

Concluzii. Astfel, la elaborarea recomandărilor privind stimularea de stat a activităţii comunicaţionale trebuie să se ia în considerare limitarea dezvoltării sistemului de principii şi utilizarea modelării simulative în dezvoltarea scenariilor pentru activităţile propuse.

The effectiveness of the legal, regulatory and institutional framework can be achieved through government regulation on the basis of the fundamental principles underlying the process for the regulation of the communications activities. These principles are reinforced with the assistance of the World Trade Organization, the European Union and other regional bodies; they are fully reflected in the sector of policies, laws, regulations, implementation and administration at the national level.

Conclusions. Thus, through the development of recommendations on government incentive of communication activity, it should be considered the principles of restricting development of the system and to use simulation models to develop scenarios of the proposed activities.

Referinţe bibliografice / References

1. МАРШАЛЛ, Альфред. *Основы экономической науки = Principles of Economics.* Серия: Антология экономической мысли. Москва: Изд-во Эксмо, 2008. 832 с. ISBN 978-5-699-19302-8.
2. КИСТАНОВ, В.В. *Федеральные округа России: важный шаг в укреплении государства*. Москва, 2000. 171 с.
3. КЛЕЙНЕР, Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика. В: Общественные науки и современность. 2007, № 2, сс. 141-149.
4. КЛЕЙНЕР, Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика. В: Общественные науки и современность. 2007, № 3, сс. 99-114.
5. КОРНАИ, Я. Системная парадигма. В: Вопросы экономики. 2002, № 4, сс. 4-22.
6. ЛАРКАС, Л.В. Принципы экономической науки. 2011 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://fb.ru/article/4351/printsipyi-ekonomicheskoy-nauki
7. ПЕТРОВ, Л.Ф. Методы нелинейной динамики как инструменты управления экономической эффективностью [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.e-c-m.ru/UER_23_03_2011.pdf
8. Постановление об официальной странице Республики Молдова в сети Интернет: № 765 от 5 июля 2006. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2006, nr. 106-111, art. 819.
9. Core Principles for Effective Telecommunication Regulation [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.ebrd.com/russian/pages/sector/legal/telecoms/core_principles.shtml
10. Самые коррумпированные страны в 2012 году [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://rating.rbc.ru/article.shtml?2012/12/14/33843988
11. International telecommunication Union. Measuring the Information Society: executive summary. 2012 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/ind/D-IND-ICTOI-2012-SUM-PDF-E.pdf
12. Медведев раздал поручения по развитию ИТ-отрасли [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.cnews.ru/top/2013/01/14/medvedev_razdal_porucheniya_po_razvitiyu_itotrasli_515416
13. The White House Office of the Press Secretary. Executive Order - Assignment of National Security and Emergency Preparedness Communications Functions [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/07/06/executive-order-assignment-national-security-and-emergency-preparedness-#.T_sYsRJrre M.twitter

Recomandat spre publicare: 21.03.2013

ABORDĂRI TEORETICO-METODOLOGICE ALE COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE (Partea a II-a)

Vadim MACARI, dr., conf. cercet., IEFS

În articol, în baza studierii mai multor surse bibliografice reprezentative, se cercetează şi se încearcă de a ordona, din punct de vedere logico-ştiinţific, câteva dintre cele mai frecvente tratări teoretico-metodologice ale esenţei, definiţiei, fenomenului, tipurilor, caracteristicilor şi indicilor competitivităţii economice.

Cuvinte cheie: *competitivitate economică, competitivitate naţională, competitivitate teritorială, competitivitate ramurală, competitivitate a firmei, competitivitate a mărfurilor (serviciilor), avantaj comparativ, avantaj concurenţial, indici ai competitivităţii, concurenţă.*

Introducere. Prin competitivitatea economiei naţionale se înţelege, de cele mai multe ori, nivelul eficienţei institutelor ţării şi a politicilor guvernamentale, care, în plan de perspectivă, corespund nivelului creşterii economice în cadrul structurii economiei mondiale în ansamblu [1].

Odată cu trecerea la economia de piaţă, savanţii ruşi examinează, în fond, ***două concepţii pentru definiţia competitivităţii:*** competitivitatea ţărilor pe pieţele mondiale şi competitivitatea companiilor pe pieţele naţionale şi internaţionale, utilizând, de cele mai multe ori, metodicele aceloraşi *Forum Economic Mondial (WEF) şi Institutului Internaţional al Managementului şi Dezvoltării (IIMD).*

Conţinutul de bază. Aşadar, majoritatea cercetătorilor contemporani ai competitivităţii ţărilor şi companiilor ca două procese interconexe, pune *accentul pe studierea, în primul rând, a capacităţii mediului politico-economic al statului dat de a influenţa competitivitatea internă şi internaţională a companiilor sale prin crearea şi menţinerea celor mai eficiente structuri economice, institute şi politici ale guvernului.*

În scopul satisfacerii necesităţilor sale, ***subiecţii activităţii economice*** **(SAE),** sau agenţii economici, sunt impuşi să se includă în lupta concurenţială cu alţi agenţi economici, în primul rând, din cauza resurselor limitate necesare pentru a funcţiona cât mai eficient. Pentru a-şi asigura un anumit segment al pieţelor de resurse sau desfacere a producţiei, *agenţii economici* trebuie să posede anumite *avantaje concurenţiale*.

La modul practic, totdeauna se poate de determinat avantajul principal (sau câteva), pierderea cărui (cărora) are consecinţe grave, într-o perspectivă îndepărtată, pentru agentul economic pe piaţa dată. Dacă agentul economic posedă *factori inerţiali de competitivitate* sau la el apare un nou avantaj concurenţial solid, sau dacă mediul său concurenţial devine mai prielnic (benefic), acesta are şanse de a continua lupta concurenţială pe piaţa dată.

Un astfel de avantaj concurenţial unii savanţi îl numesc dominant (Aleşcenco V.V.). Pierderea unui avantaj concurenţial obişnuit schimbă doar poziţia concurenţială a SAE.

Poziţia concurenţială a SAE se modifică sub influenţa

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ECONOMIC COMPETITIVENESS (Part II)

Vadim MACARI, PhD, associate researcher, IEFS

This article, on the basis of the study of many representative bibliographic sources, examines and tries to order from logical and scientific point of view some of the most common theoretical and methodological treatments of the essence, definition, phenomenon, types, characteristics and indices of economic competitiveness.

Key words*: economic competitiveness, national competitiveness, territorial competitiveness, sectoral competitiveness, enterprise's competitiveness, competitiveness of goods (services), comparative advantage, competitive advantage, indices of competitiveness, competition.*

JEL classification: A10,B41 O10

Introduction. The competitiveness of the national economy means, in most cases, the efficiency level of the country's institutions and government policies, which in prospect corresponds the level of economic growth in overall structure of the world economy [1].

After the transition to a market economy, Russian scientists examine, in fact, ***two concepts for the definition of competitiveness***: countries' competitiveness in global markets and companies' competitiveness in domestic and international markets, often using the same methods as *the World Economic Forum (WEF) and the International Institute of Management and Development (IIMD)* use.

The basic content. Thus, most of contemporary researchers of countries' and companies' competitiveness as two interrelated processes, *emphasize first and foremost the study of the capacity of political and economic environment of the state to influence domestic and international competitiveness of companies by creating and maintaining the most efficient economic structures, institutions and government policies.*

In order to meet their needs, ***the subjects of economic activity (SEA)***, or economic units, are forced to be included in the competitive struggle with other economic units, primarily because of limited resources needed to work efficiently. In order to ensure a certain segment of the resource market or sales market, *economic units* must have certain *competitive advantages*.

Practically, it is always possible to determine the main advantage (or several ones), loss of which would have serious consequences in a distant prospect for the economic unit in the market. If the economic unit possesses *inertial factors of competitiveness* or has a new solid competitive advantage, or the competitive environment becomes more favorable (beneficial), it has the chance to continue the competitive fight in a given market.

Some scientists call the such type of competitive advantage dominant (Aleshchenko V.V.). Loss of usual competitive advantage changes only the competitive position of SEA.

SEA's competitive position is changed under the

mediului extern – condiţiile (sau „regulile de joc") curente reale ale agentului economic sau, cu alte cuvinte, sub impactul factorilor mediului extern, care pot fi *subiectivi, reglementabili sau permanenţi.* Dinamica poziţiei concurenţiale a SAE poate fi *pozitivă, neutră sau negativă.* Piaţa pe care concurează SAE poate fi *regională, naţională sau mondială.*

Un SAE concret este competitiv în momentul dat pe piaţa dată nu numai în cazul când aceasta posedă avantajul dominant, ci şi în cazul când totalitatea sa de avantaje concurenţiale simultane este superioară (rezistă) concurenţei pe această piaţă.

Potenţialul concurenţial al SAE, Aleşcenco V.V. îl determină ca şi capacitatea potenţială a subiectului de a-şi păstra poziţia sa concurenţială în condiţiile schimbătoare ale mediului extern *(un tip de „coeficient de siguranţă").* Capacitatea SAE de a concura este influenţată şi de posibilităţile ale însăşi sistemului economic de a spori această capacitate. ***Competitivitatea sistemului economic***, Aleşcenco V.V. o defineşte ca nivel al eficienţei sale (gradul plenitudinii şi calitatea soluţiei) în realizarea acestei destinaţii [2].

În literatura ştiinţifică de specialitate se efectuează analiza formării categoriei de competitivitate şi în calitate de factor de superioritate a obiecţilor economici.

Este bine cunoscut că baza economiei de piaţă o constituie ***noţiunea de concurenţă ca forţă motrice*** a evoluţiei raporturilor dintre subiecţii ce activează în mediul dat. În această competiţie câştigă acel ce rezistă în lupta concurenţială pe piaţa internă şi externă.

În literatura la tema respectivă se regăsesc ***trei abordări ale definiţiei concurenţei.*** Prima – *concurenţa este competiţia pe piaţă.* A doua – *concurenţa este un element al mecanismului pieţei ce permite de a echilibra cererea şi oferta,* abordare specifică pentru teoria economică clasică. A treia – criteriu, conform căruia se determină tipul pieţei ramurale şi care *se bazează pe teoria modernă a morfologiei pieţei.*

De exemplu, în legea Federaţiei Ruse „Cu privire la concurenţă şi limitarea activităţii monopoliste pe pieţele de mărfuri", ***concurenţa se defineşte ca*** competiţie a subiecţilor economici, când acţiunile lor de sine stătătoare limitează eficient posibilitatea fiecăruia din ei de a influenţa unilateral condiţiile generale ale circuitului mărfurilor pe piaţa de mărfuri respectivă.

O astfel de definiţie unii savanţi ruşi (Bogomolova I.P., Hohlov E.V.) ***o consideră unilaterală***, ***deoarece,*** în acest caz, esenţa competitivităţii se reduce doar la existenţa posibilităţii şi mijloacelor de a limita libertatea acţiunilor concurenţilor şi lipseşte principiul competiţiei ca şi componentă de bază.

Concurenţa, deşi în diferite interpretări, totuşi se defineşte ca şi competiţie a subiecţilor economici. ***Iată câteva definiţii tipice:***

a) competiţie de rivalitate, *competiţie între mai mulţi subiecţi economici*, ce se manifestă prin tendinţa fiecărui de a-i întrece pe alţii în atingerea aceluiaşi scop, de a obţine un rezultat mai bun;

b) *mod deosebit de luptă economică cinstită,* când, în condiţiile de şanse egale pentru toţi concurenţii, victoria o

influence of the external environment – actual current conditions (or „rules of the game") of the economic unit or, in other words, under the impact of factors of the external environment, which can be *subjective, regulated or permanent.* The dynamics of SEA's competitive position may be *positive, neutral or negative*. The market, where SEA competes, may be *regional, national or global*.

A concrete SEA is a competitive one in the given market at the present moment not only in case when it has the dominant advantage, but also if the totality of simultaneous competitive advantages exceeds (resists) the competition in this market.

The SEA's competitive potential is determined by V.V. Aleshchenko as the potential ability of the subject to maintain its competitive position in the changing conditions of the external environment *("safety coefficient" type).* SEA ability to compete is also influenced by the possibilities of the economic system to increase this capacity. ***The competitiveness of the economic system*** is defined by V.V. Aleshchenko as the level of its effectiveness (completeness degree and quality of the solution) in achieving this purpose [2].

In scientific specialized literature, it is also carried out the analysis of the competitiveness category's formation as a factor of superiority of economic objectives.

It is well known that the basis of the market economy is formed of the ***notion of competition as the driving force*** of the evolution of relations between subjects acting in the environment. In this competition wins that, who resists the competitive fight in domestic and foreign markets.

In specialized literature, there can be found ***three approaches to definition of competition***. The first – *competition is a rivalry in the market*. The second – *competition is an element of a market mechanism that allows to balance supply and demand*, the approach, specific to classical economic theory. The third – competition is a criterion, according to which the branch market type is determined, and which *is based on the modern theory of market morphology*.

For instance, the law of the Russian Federation „On competition and restriction of monopolistic activity on commodity markets" ***defines competition as*** a rivalry of economic units in case their actions can limit effectively their possibility to influence unilaterally the general conditions of goods' circuit in the commodity market.

Such definition is ***considered to be unilateral*** by some Russian scientists (I.P. Bogomolova, E.V. Hohlov), as in this case, the essence of competitiveness is reduced just to existence of the possibility and means to limit freedom of competitors' actions and there is lack of competition principle and basic component.

Competition, being differently interpreted, however is defined as a rivalry of economic subjects. ***Here are some typical definitions***:

a) rivalry competition, *competition between several economic subjects*, which is manifested by the tendency of each of them to exceed others in achieving the same goal, to get a better result;

b) *a special type of honest economic struggle*, when in terms of equal opportunities for all competitors, the victory

obţine cel mai abil, capabil şi cu mai mult spirit de întreprinzător (de iniţiativă);

c) *competiţia între participanţii de pe piaţă* pentru condiţii mai bune de producere şi desfacere a producţiei.

A doua componentă de bază a concurenţei este cointeresarea participanţilor.

Teoria economică clasică priveşte concurenţa ca un element indispensabil al mecanismului de piaţă. A.Smith trata concurenţa ca o *categorie de comportament,* când vânzătorii şi cumpărătorii rivalizează pe piaţă pentru vânzări şi cumpărări mai convenabile. *Concurenţa este acea „mână invizibilă"* a pieţei, care coordonează (noi am spune – care ordonează) activitatea participanţilor săi. Concurenţa se dezvoltă la maximum în cadrul modului de producere capitalist, având ca *scop lupta pentru obţinerea unui profit maxim posibil*. Deci, forţa motrice a concurenţei pentru agenţii economici este motivul individual. Contracararea rivalilor nu este un scop în sine al concurenţei. Aceasta este un *mijloc de a obţine rezultate de succes*.

Din limba latină a concura înseamnă „a se ciocni". Efectiv, ***concurenţa este*** o luptă, o confruntare de interese, inclusiv prin punerea barierelor în calea concurenţilor.

Astfel, ***competitivitatea obiectului este*** o stare ce caracterizează posibilitatea reală sau potenţială de a îndeplini obligaţiile funcţionale în condiţiile unei posibile contracarări din partea rivalilor. Aceasta este cea mai generală definiţie a competitivităţii, aplicabilă pentru toţi obiecţii [3].

Aprecierea cantitativă a competitivităţii se efectuează prin estimarea comparativă, care în literatura economică a fost numită ***„nivelul competitivităţii"***, ce reflectă anume aceasta – gradul superiorităţii unui subiect faţă de altul. Această caracteristică a fost elaborată ca un indicator de estimare şi presupune prezenţa subiectului, obiectului şi scopului estimării [4].

Dacă scopul este estimarea perspectivelor realizării mărfii pe o piaţă concretă, analiza trebuie să conţină date despre produs, necesităţile satisfăcute de acesta, nivelul veniturilor consumatorilor segmentului presupus al pieţei, standardele şi legislaţia ţării, dinamica cererii de consum.

Subiecţii aprecierii pot fi diverşi participanţi ai pieţei (vânzătorii, cumpărătorii, intermediarii, concurenţii), organele de stat, investitorii. *Competitivitatea este cel mai universal indicator al situaţiei pe piaţă a oricăror obiecte.*

Actualmente, în literatura de specialitate sunt delimitate ***trei grupuri mari de obiecte pentru aprecierea competitivităţii.***

Relaţiile de concurenţă pot avea trei niveluri: *micronivel* (tipuri de produse, de producere, întreprinderi); *mezonivel* (ramuri, asociaţii corporative de întreprinderi şi firme); *macronivel* (complexe economice naţionale, ţări, asociaţii de ţări). Respectiv, caracteristicile şi ***factorii*** ce determină aceste niveluri se divizează în cele de *micronivel* (calitatea şi preţul produsului); de *mezonivel* (ce asigură creşterea stabilă a indicatorilor de eficienţă a utilizării resurselor de producere ale ramurilor) şi de *macronivel* (ce reflectă starea generală a sistemelor economice, gradul de echilibrare, climatul investiţional, sistemul fiscal, politica tarifelor vamale etc.).

A devenit tradiţională direcţia de analiză a competitivităţii mărfurilor, serviciilor şi întreprinderilor ce le produc. Competitivitatea este apreciată de diverşi agenţi ai

comes to the most skilful, capable and with the entrepreneurial spirit (the initiative) one;

c) *competition between market participants* to better conditions for production and sale of goods.

The second basic component of the competition is motivating the participants.

The classical economic theory considers competition as an indispensable element of the market mechanism. A.Smith treated competition as *a behavior category*, when sellers and buyers rival in the market for more appropriate selling and buying. *Competition is just that „invisible hand"* of the market, which coordinates (we say – which order) the activity of its participants. Competition fully develops in the capitalist mode of production, with the *purpose to fight for obtaining a maximal possible return*. Thus, the driving force of competition for economic units is an individual motive. Rivals' countering is not the itself aim of competition. This is the *way to obtain successful results*.

„To compete" is equivalent to Latin „to coincide". Actually, ***competition is*** a battle, a confrontation of interests, including through putting barriers to competitors.

Thus, ***competitiveness of an object is*** a state that characterizes actual or potential ability to perform work tasks in terms of a possible rivals' counteraction. This is the most general definition of competitiveness, applicable to all objects [3].

Quantitative assessment of the competitiveness is performed by means of comparative estimation, which in economic literature has been called ***„competitiveness level"*** that reflects exactly the degree of superiority of a subject to another. This feature was developed as an estimating indicator and implies the presence of subject, object and purpose of estimation [4].

If the goal is to estimate the perspective of the goods' realization in a concrete market, the analysis should include data about the product, the needs it meets, the expected income of consumers from the presupposed segment of the market, standards and country's laws, the dynamics of consumer demand.

Subjects of appreciation may include various market participants (sellers, buyers, intermediaries, competitors), governmental institutions, investors. *Competitiveness is the most universal measure of market situation of any object*.

Currently, in specialized literature there are ***three broad groups of objects defined for assessing competitiveness***.

Competition relations are of three levels: *micro level* (product type, production, enterprises); *medium level* (branches, corporate associations of enterprises and firms); *macro level* (national economic complexes, countries, associations of countries). Accordingly, the characteristics and factors that determine these levels are divided into those of *micro level* (product quality and price); *medium level* (which ensures stable growth of efficiency indicators of utilization of production resources of branches) and *macro level* (which reflects the general state of economic systems, balance degree, investment climate, tax system, tariff policy etc.).

It has become traditional the direction of analysis of the competitiveness of goods, services and enterprises that

pieței, dar, în ultimă instanță, aceasta-i prerogativa consumatorului.

În acest caz se ține cont şi de alte circumstanțe ale ofertei produsului cum ar fi condițiile furnizării (timpul, forma de achitare, tipul transportării etc.). Agenții economici (subiecții) pot fi apreciați în funcție de calitatea marketingului, managementului, tehnologia producerii, utilaj etc.

Pentru nivelul micro al competitivității este foarte importantă relevarea interconexiunilor între costurile (prețul) mărfii şi calitatea ei. În opinia noastră, ***cea mai exactă măsurătoare generală a competitivității mărfii*** este raportul dintre utilitatea şi costul (prețul) mărfii. Şi, respectiv, în aceleaşi condiții, ***competitivitatea propriu zisă a mărfii este maximă atunci,*** când este maximă utilitatea sa ce revine la o unitate de cost (preț) al mărfii.

Lărgirea câmpului concurențial are ca rezultat declanşarea mezocompetitivității ca eficiență a activității unor ramuri aparte ale economiei, în condițiile interne şi externe date.

Competitivitatea la nivel de ramură poate fi apreciată prin intermediul anumitor ***indicatori*** (sau combinații):

- productivitatea muncii;
- nivelul remunerării muncii;
- saturația de capital;
- scientointensivitatea şi nivelul tehnic al producției;
- cunoştințele şi stocul lor, necesare pentru asimilarea producției şi reproducerea sa;
- gradul orientării spre export sau al dependenței de import al ramurii;
- coraportul între nivelul dezvoltării ramurii şi a celui al economiei naționale, între nivelurile prețurilor;
- expansiunea ramurii (volumul producției sale utilizate în alte ramuri) etc.

Noțiunea de competitivitate aplicată la nivel de țări, economie (nivel macro) nu este determinată destul de clar şi riguros, deşi concurența economică internațională devine tot mai acută.

Definițiile moderne ale competitivității naționale, acceptate de un şir de organizații oficiale sau propuse de savanți, în fond, se reduc la competitivitate ca şi capacitate a companiilor, ramurilor, regiunilor şi națiunilor de a asigura un nivel relativ înalt de venituri şi salarii, rămânând deschise pentru concurența internațională.

Competitivitatea națională poate fi măsurată cu un set de ***indicatori:*** soldul balanței comerciale; costurile factorilor de producție la o unitate de produs, legate de cursul monedei naționale; ponderile pe piețe.

Ca ***indicator integral al competitivității naționale*** trebuie considerată „productivitatea muncii" ce reflectă faptul, pe cât țara poate deveni producător cu costuri mici în condițiile salariului înalt, precum şi „productivitatea factorială deplină" ce se măsoară cu cantitatea de producție fabricată la o unitate de costuri totale de muncă şi capital.

Lipseşte o abordare unică a estimării cantitative a competitivității, a descrierii unor metodici de calcul. Totodată, metodica aprecierii competitivității mărfurilor presupune estimarea parametrilor calității acestora, ceea ce face ca rezultatele acestei analize să fie destul de subiective.

Analiza ***competitivității întreprinderilor*** se reduce la selectarea anumitor parametri pentru comparare şi, de

produce them. Competitiveness is estimated by various market agents, but ultimately it is the consumer's prerogative.

In this case we take into account and other circumstances of the product supply such as delivery conditions (time, type of payment, type of transportation, etc.). Economic agents (subjects) can be assessed based on the quality of marketing, management, production technology, equipment, etc.

As for micro level of competitiveness it is very important to reveal the interconnections between cost (price) and quality of goods. In our opinion, ***the most accurate measurement of the overall competitiveness of the goods*** is the goods' utility-cost (price) ratio. Respectively, under the same conditions, the ***actual competitiveness of the goods is the highest in case*** of maximum utility per one unit of goods' cost (price).

The competitive field's broadening results in triggering of medium competitiveness as the efficiency of activity of separate economic branches, under given internal and external conditions.

The competitiveness at sectoral level can be estimated by certain ***indicators*** (or combinations):

- labour productivity;
- level of labour remuneration;
- capital saturation;
- science intensity and technical level of production;
- knowledge and stock of it, required for assimilation of its production and reproduction;
- degree of orientation to export or import dependency of the branch;
- correlation between the development of branch and the national economy, between price levels;
- branch expansion (its output used in other branches) etc.

The notion of competitiveness used within the country, the economy (macro level) is not quite clear and rigorously determined, although international economic competition becomes more acute.

Modern definitions of national competitiveness supported by a number of official organizations or proposed by scientists, in fact, reduce competitiveness as the ability of companies, industries, regions and nations to ensure a relatively high level of income and wages, remaining open for international competition.

National competitiveness can be measured with a set of ***indicators:*** trade balance, input costs per unit of product related to the domestic currency, the weights on the market.

As an ***integral indicator of national competitiveness*** should be considered "labour productivity" as reflecting that the country can become low-cost producers under high salary and "full productivity factor" that measures the amount of output produced per unit of total costs of labor and capital.

A unique approach to quantitative estimation of competitiveness, the description of the calculation method is missing. However, the method of assessing the goods competitiveness requires the estimation of quality's parameter, which makes the results of this analysis quite subjective.

Analysis of the ***competitiveness of enterprises*** is

alegerea unor sau altor aspecte ale activității întreprinderii, depinde rezultatul estimării.

În opinia unor autori (Maximova I.), informația cea mai plenară ne-o oferă ***metoda bazată pe teoria concurenței eficiente***, care oferă o idee despre ***competitivitatea întreprinderii***, cuprinzând cele mai importante aspecte ale activității sale economice. Conform acestei metode, cele mai competitive sunt acele întreprinderi, la care lucrul tuturor subdiviziunilor şi serviciilor este organizat cel mai bine. Aprecierea eficienței funcționării fiecărui subdiviziuni presupune estimarea eficienței utilizării resurselor acestora [3].

În Rusia se pune problema necesității elaborării unui ***program național de sporire a competitivității***, unui megaproiect ce ar include politica structurală, industrială şi demografică, care ar reflecta prioritățile reale ale dezvoltării.

Elaborarea politicii de stat pe aceste trei direcții ar putea avea următorul algoritm.

Punctul de plecare trebuie să fie interesele naționale pe termen lung ale țării ca subiect al competitivității internaționale, poziționarea sa în calitate de *producător al producției scientointensive şi exportator al producției cu un grad înalt de prelucrare* (cu o pondere înaltă a valorii adăugate). Această problemă e valabilă şi pentru Republica Moldova.

Aceasta va necesita construcția unui echilibru dinamic între sectoarele intern şi extern ale economiei, a specializării şi a concurenților economici şi geopolitici duri, cu standardele respective de relații.

Soluționarea primelor două probleme va permite de a elabora ***politica economică structurală*** cu determinarea ponderii fiecărei ramuri, care ar fi ulterior detaliată pe subramuri, cicluri de producere, întreprinderi. Politica ramurală va putea fi realizată doar printr-o strânsă interacțiune a structurilor de stat şi antreprenoriatului privat de toate nivelurile. Statul, desigur, trebuie să acorde ajutor cu adrese exacte proiectelor-pilot de tehnologii înalte.

La programul larg al dezvoltării țării se determină şi se racordează resursele şi segmentele de timp necesare, se structurează programele naționale, regionale şi locale.

Cea mai importantă este ***competitivitatea conceptuală,*** esența căreia este calea corectă de dezvoltare, traiectoria optimă de dezvoltare a economiei naționale, aptă să unească forțele naționale în lupta cu concurenții săi globali (principali).

La baza politicii şi strategiei competitivității țării trebuie puse ***interesele naționale***. Această triadă include geopolitica, stabilitatea socială şi utilizarea eficientă a resurselor – forța de muncă, bogățiile naturale, aparatul de producție (capitalul fix), potențialul ştiințific şi resursele financiare. Dintre aceste trei numai ultima se raportează la categoria competitivitate, iar primele două sunt premise necesare [5].

Aşa cum au procedat alte state, subliniază academicianul AŞM, profesorul Gr. Belostecinic, trebuie să trecem de la o evaluare exhaustivă a stării economiei naționale proprii în raport cu cerințele integrării în UE. ***Avem nevoie de o economie de piață funcțională,*** care să reziste noilor presiuni concurențiale, într-un mediu nou concurențial [6].

Concluzii. În articol sunt examinate ***două concepții pentru definiția competitivității:*** competitivitatea țărilor pe piețele mondiale şi competitivitatea companiilor pe piețele naționale

reduced to selecting certain parameters to compare and of the choice of one or other aspects of the company depends on the estimation results.

According to some authors (I. Maximova), the information gives us a ***method based on the theory of effective competition***, which gives an idea of the competitiveness of the enterprise, including the most important aspects of his business. Under this method, the most competitive are those enterprises in which work of all subdivisions and services are best organized. Assessing the operating effectiveness of each subdivision involves estimating their resource efficiency [3].

In Russia the problem is to develop a ***national program to increase competitiveness***, a mega project that will include structural, industrial and demographic politic that would reflect the real priorities of development.

State policy elaboration on these three lines could have the following algorithm.

The starting point must be long-term national interests of the country as a subject of international competitiveness, positioning it as *science-intensive production manufacturer and exporter of production with a high degree of processing* (with a high share of value added). This problem is also valid for Moldova.

This will require the construction of a dynamic equilibrium between internal and external sectors of the economy, specialization and of the economic and geopolitical tough competitors, relationships with those standards.

Solving the first two problems will allow to develop ***structural economic policy*** in determining the weight of each branch, which would then be broken down by sub-sectors, production cycles, enterprises. Branch policy can only be achieved through close interaction between state agencies and private enterprise at all levels. The state, of course, needs to provide support for specific addresses high-tech pilot projects.

On wide program of development of the country is determined and connected resources and time necessary segments, are structured national, regional and local programmes.

Most important is the ***conceptual competitiveness*** which is the right path of development, optimal trajectory of development of the national economy, able to join domestic forces in combating global competitors.

At the base of policy and country competitiveness strategy must stay ***national interests.*** This triad includes geopolitics, social stability and efficient use of resources - labor, natural riches, production apparat (fixed capital), the scientific potential and financial resources. Of these three only the last category relates to competitiveness and the first two are the necessary prerequisites [5].

As the other countries did, says the ASM academician, professor Gr. Belostecinic, there is a need to move from a comprehensive assessment of the state of their national economies in report of the requirements of EU integration. ***We need a functioning market economy*** to withstand new competitive pressures in a new competitive environment [6].

Conclusions. This paper examined ***two approaches for the definition of competitiveness:*** countries' competitiveness in global markets and companies' competitiveness on

şi internaţionale. Accentul se pune pe studierea, în primul rând, a capacităţii mediului politico-economic al statului dat de a influenţa competitivitatea internă şi internaţională a companiilor sale prin crearea şi menţinerea celor mai eficiente structuri economice, institute şi politici ale guvernului.

Subiecţii activităţii economice **(SAE),** sau agenţii economici, sunt impuşi să se includă în lupta concurenţială cu alţi agenţi economici, în primul rând, din cauza resurselor limitate necesare pentru a funcţiona cât mai eficient.

Sunt formulate trei definiţii tipice ale concurenţei.

Competitivitatea este cel mai universal indicator al situaţiei pe piaţă a oricăror obiecte. Sunt delimitate trei grupuri mari de obiecte pentru aprecierea competitivităţii. Se examinează noţiunile de „***competitivitate a obiectului"*** şi ***„nivelul competitivităţii".***

În opinia noastră, ***cea mai exactă măsurătoare generală a competitivităţii mărfii*** este raportul dintre utilitatea şi costul (preţul) mărfii. Şi, respectiv, în aceleaşi condiţii, competitivitatea propriu-zisă a mărfii este maximă atunci, când este maximă utilitatea sa ce revine la o unitate de cost (preţ) al mărfii.

Competitivitatea naţională şi competitivitatea la nivel de ramură pot fi apreciate prin intermediul anumitor *indicatori* (sau combinaţii). *Noţiunea de competitivitate la nivel de ţări, economie (nivel macro)* nu este determinată destul de clar şi riguros. *Definiţiile moderne ale competitivităţii naţionale*, acceptate de un şir de organizaţii oficiale sau propuse de savanţi, în fond, se reduc la competitivitate. Ca ***indicator integral al competitivităţii naţionale*** trebuie considerată „productivitatea muncii". Cea mai importantă este ***competitivitatea conceptuală,*** esenţa căreia este calea corectă de dezvoltare, traiectoria optimă de dezvoltare a economiei naţionale, aptă să unească forţele naţionale în lupta cu concurenţii săi principali.

Este necesar de a elabora un ***program naţional de sporire a competitivităţii***, ce ar include politica structurală, industrială şi demografică etc., care ar reflecta priorităţile reale ale dezvoltării.

La etapa actuală, în perspectiva medie şi pe termen lung, este necesar de a consolida ***economia de piaţă funcţională,*** care, conform concluziilor organizaţiilor economice internaţionale, în Republica Moldova, este la faza sa incipientă, economie care ar putea rezista şi prospera în condiţiile presiunii concurenţiale tot mai dure.

domestic and international markets. Firstly, the focus is on the study of the political and economic capacity of the state to influence domestic and international competitiveness of companies by creating and maintaining the most efficient economic structures, institutions and government policies.

Business subjects or businesses are forced to include in the competitive struggle with other companies, primarily because of limited resources necessary to function efficiently.

Three typical definitions of the competition are formulated.

Competitiveness is the universal measure of market situation of any object. There are three broad groups of objects defined for assessing competitiveness. It examines the notion of "competitiveness object" and "competitive level".

In our opinion, ***the most accurate measurement of the goods' competitiveness*** is the ratio of utility and cost (price) of goods. Respectively, under the same conditions, the actual competitiveness of the goods is the biggest when the utility is maximum per one unit cost (price) of goods.

National competitiveness and competitiveness at sectoral level can be assessed through certain indicators (or combinations). *The concept of competitiveness at the level of countries, economy (macro level)* is not quite clear and rigorously determined. *Modern definitions of national competitiveness,* supported by a number of official organizations or proposed by scientists, in fact, reduce on competitiveness. As ***an integral indicator of national competitiveness*** it should be considered "labour productivity". Most important is ***the conceptual competitiveness,*** which essence is the right path of development, optimal trajectory of development of the national economy, able to join forces in the struggle with the national key competitors.

It is necessary to develop a ***national program to increase competitiveness***, which would include structural, industrial and demographic politic and so on, which would reflect the real priorities of development.

At this stage, on medium and long term perspective, it is necessary to strengthen the ***functioning market economy***, which, according to the findings of international economic organizations in Moldova it is on its early stage, economy which could withstand and thrive under the increasingly tough competitive pressure.

Referinţe bibliografice / References

1. SCHWAB, Klaus, PORTER, Michael E., SACHS, Jeffrey D. *The Global Competitiveness report 2000*. Word Economic Forum. New York-Oxford: Oxford University Press, 2000. 332 p. ISBN 0-19-513820-1.
2. АЛЕЩЕНКО, В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентноспособности экономической системы. В: Маркетинг в России и за рубежом. 2005, № 1, сс. 106-112. ISSN 1026-5849.
3. БОГОМОЛОВА, И.П., ХОХЛОВ, Е.В. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора превосходства экономических объектов. В: Маркетинг в России и за рубежом. 2005, № 1, сс. 113-118. ISSN 1026-5849.
4. ФАТХУТДИНОВ, Р.А. *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление*. Москва: ИНФРА, 2000. 312 с. ISBN 5-16-000313-4.
5. ГЕЛЬВАНОВСКИЙ, М. Национальные проекты и конкурентоспособность российской экономики. В: Вопросы экономики переходного периода. 2006, № 2, сс. 4-5.
6. BELOSTECINIC, G. Competitivitatea economică - obiectiv strategic al Republicii Moldova. In: Economica. 2007, nr. 1, pp. 5-6. ISSN 1582-6260.

Recomandat spre publicare: 22.02.2013

UTILIZAREA MODELELOR MACROECONOMICE ÎN ANALIZA ECHILIBRULUI VALORIC

Tatiana MANOLE, dr. hab., prof. univ., IEFS
Sofia SCUTARI (ANGHEL), drd., specialist principal la Ministerul Finanţelor al Republicii Moldova

În acest articol este cercetată problema utilizării modelelor macroeconomice în analiza echilibrului valoric. Ca atare, analizele sunt efectuate în baza modelului IS-LM. Deoarece echilibrul valoric depinde de echilibrul pe piaţa bunurilor şi serviciilor şi pe piaţa monetară, autorii au studiat posibilităţile de echilibru pe aceste două pieţe în condiţiile Republicii Moldova. Este cercetat raportul dintre masa monetară şi produsul intern brut în baza legii egalităţii cantităţii banilor în circulaţie. Cazul Republicii Moldova indică o creştere devansată a masei monetare faţă de creşterea produsului intern brut, ceea ce produce efecte inflaţioniste. Rata dobânzii este un indicator de bază în analiza echilibrului valoric.

Cuvinte cheie: *modele macroeconomice, modelul IS-LM, Curba IS, Curba LM, piaţa bunurilor şi serviciilor, piaţa monetară, cheltuieli guvernamentale (G), venit (Y), rata dobânzii (i), venit de echilibru, rata dobânzii de echilibru, consum, investiţii, export.*

Introducere. Echilibrul valoric este o oportunitate pentru managementul finanţelor publice, deoarece include echilibrul bugetar, echilibrul monetar şi echilibrul balanţei de plăţi. Menţinerea lui presupune un efort colosal din partea politicii bugetar-fiscale şi a politicii monetare. În prezent teoria bugetului echilibrat poate fi considerată o dogmă, deoarece ar putea constitui un instrument, care ar impune disciplina fiscală şi ar asigura totodată utilizarea cât mai eficientă a banului public. În condiţiile actuale, însă, ale crizei finanţelor publice în Uniunea Europeană, manifestată prin creşterea deficitelor bugetare şi a datoriilor publice în unele ţări membre ale UE, problema echilibrului bugetar ca parte componentă a echilibrului valoric capătă o semnificaţie importantă, spre deosebire de liberalismul clasic, care promova principiul non-intervenţionismului statului în economie.

În economia modernă, bugetul echilibrat ridică o serie de probleme atât privind necesitatea respectării acestui principiu, cât şi orizontul de timp vizat pentru un buget echilibrat. Un buget echilibrat conţine în sine o serie de indicatori, care rezultă atât din politica fiscală cât şi din politica monetară. Cel mai simplu model al unui buget echilibrat reiese din egalitatea: $Y = G + I + C (Y)$; $V_d = Y – T$; $C = a + bV_d$, unde: Y – venitul; C – consumul; V_d – venitul disponibil; T – taxele, *a* şi *b* sunt coeficienţi exogeni. Respectarea acestei egalităţi, prezentată prin termeni reali, poate determina un buget echilibrat. Un buget echilibrat, însă, exclude finanţarea cheltuielilor publice printr-un alt procedeu decât acoperirea prin venituri fiscale, iar finanţarea cheltuielilor publice recurente poate fi efectuată prin credit public sau creanţe monetare, dar rambursate obligatoriu până la finele anului bugetar curent. Aceste modalităţi de evidenţă

USE OF THE MACROECONOMIC MODELS IN THE ANALYSIS OF THE BALANCE VALUE

Tatiana MANOLE, PhD, professor, IEFS
Sofia SCUTARI (ANGHEL), PhD student, chief specialist, Ministry of Finance of the Republic of Moldova

This paper investigates the problem of using the macroeconomic models to analyze the balance value. Actually, the analyses are performed under the IS-LM model. Since the balance value depends on the balance of goods and services market and the money market, the authors have studied the possibilities of balance on these two markets in terms of conditions from the Republic of Moldova. There is investigated the ratio of monetary mass and GDP under the law of equality of the amount of money in circulation. The case of the Republic of Moldova indicates a great increase of the monetary mass related to the GDP growth, fact that produces an inflationary effect. The interest rate is a key indicator in analyzing the balance value.

Key words: *macroeconomic models, the IS-LM model, IS curve, LM curve, the goods and services market, money market, government spending (G), income (Y), the interest rate (i) income balance, steady interest rate, consumption, investment, export.*

JEL classification: C58, E22, E62, B41

Introduction. The balance value is an opportunity for public finance management as it includes the budget balance, cash balance and balance of payments. Its maintenance supposes a colossal effort from the fiscal-budgetary and monetary policy. Nowadays, the theory of a balanced budget can be considered as a dogma, because it could be a tool that would impose fiscal discipline and should also ensure the most efficient use of the public money. Under current conditions, however, of the crisis of public finances in the European Union, manifested by increasing budget deficits and public debt in some EU countries, the issue of budget balance as part of the equilibrium value acquires significance, unlike the classical liberalism, that promoted the principle of non-intervention of the state in the economy.

In the modern economy, balanced budget raises a number of issues both to the necessity to respect this principle and the relevant time horizon for a balanced budget. A balanced budget contains itself a number of indicators, which come from both fiscal policy and the monetary policy. The simplest model of a balanced budget comes from the equality: $Y = G + I + C (Y)$; $V_d = Y – T$; $C = a + bV_d$, where: Y – income, C – consumption, V_d – disposable income; T – taxes, *a* and *b* are exogenous coefficients. Compliance with this equality, presented through real terms, can lead to a balanced budget. A balanced budget, though, excludes finance public spending through an other process than the coverage through tax revenues, and finance of the recurrent public expenditures may be made by public credit or monetary claims, but mandatory reimbursed by the end of the current budget's year. These ways of evidence of public funds are managed

a banului public sunt gestionate de către Trezoreria de Stat. În articolul prezent am încercat că cercetăm echilibrul valoric cu toate componentele lui, utilizând modelul IS-LM în baza practicii Republicii Moldova.

Conținutul de bază. Analiza echilibrului pe piața monetară şi pe piața bunurilor prin utilizarea modelului IS-LM. Modelul IS-LM este cunoscut în literatura de specialitate ca exprimând „esența macroeconomiei moderne". El este considerat un model de echilibru între piața de mărfuri şi piața de valori. Acest model ia în considerație influența ratei dobânzii, dar şi influența venitului. Prin urmare putem considera că modelul IS-LM arată posibilitățile de echilibru între aceste două piețe, dar care sunt influențate de politica bugetar-fiscală şi de politica monetară.

Acest model a fost introdus pentru prima dată de J.K. Hicks în anul 1937. El are două curbe – *IS* şi *LM*. *Curba IS arată „investiția" şi „ economiile*" şi reflectă echilibrul de pe piața mărfurilor şi serviciilor. *Curba LM arată „lichiditățile" şi „oferta de banii",* reprezentând echilibrul pe piața monetară.

Modelul IS-LM are două egalități:

by the State Treasury. In the present article we tried to research the balance value with all its components, using the IS-LM model on the basis of the practice of the Republic of Moldova.

Basic content. Analysis of equilibrium on the money market and goods market by using the IS-LM model. IS-LM model is known in the literature as expressing the "essence of modern macroeconomics." It is considered a model of balance between commodity market and stock market. This model takes into account the influence of interest rates, and income's influence. Therefore, we believe that the IS-LM model shows the possibilities of balance between these two markets, but they are influenced by budgetary-fiscal policy and monetary policy.

This model was first introduced by J.K. Hicks in 1937. It has two curves – *IS* and *LM*. *IS curve shows the "investment" and "savings"* and reflects the balance from the goods and services markets. *LM curve shows the "cash" and "money supply"*, representing the balance from the monetary market.

The IS-LM model has two equalities:

$$(IS) \quad Y = C\,(Y-T) + I\,(i) + G,$$
$$(LM) \quad M/P = L\,(i, Y)$$

Politica bugetar-fiscală ***(G şi T)***, politica monetar-creditară ***(M)***şi nivelul prețurilor ***(P)*** în model se iau ca exogene. La utilizarea variabilelor exogene curba ***IS*** exprimă combinațiile dintre ***i*** şi ***Y,*** care asigură echilibrul pe piața mărfurilor, iar curba ***LM*** dă astfel de combinații pentru ***i*** şi ***Y***, care asigură echilibrul pe piața monetară. Mai jos prezentăm aceste două curbe în Figura 1.

Curba ***LM*** reflectă cererea de monedă şi oferta de monedă. Dar, deoarece rata dobânzii influențează investițiile şi, deci, şi cererea de monedă, apoi anume această variabilă leagă cele două părți ale modelului ***IS-LM.*** Modelul arată în ce măsură legătura dintre aceste două piețe determină cererea agregată.

The budgetary-fiscal policy (***G and T***), monetary and credit policy (***M***) and the price level (***P***) are taken as exogenous in the model. When using the exogenous variables, the ***IS*** curve expresses combinations between ***i*** and ***Y***, which ensures the balance on the goods market and ***LM*** curve gives such combinations for ***i*** and ***Y***, which ensure the balance on the monetary market. Below we present these two curves in Figure 1.

LM curve reflects money demand and money supply. But as interest rate affects the investment and the demand for money, then mainly these variables link the two parts of the ***IS-LM*** model. The model shows to what extent the relationship between these two markets determines the aggregate demand.

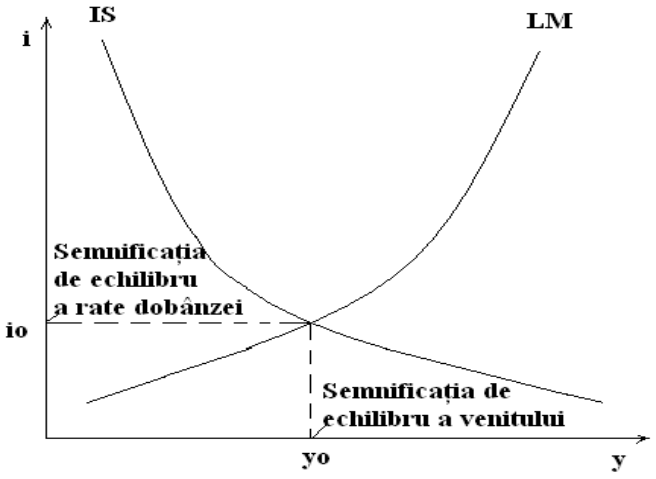


Fig. 1. Echilibrul în modelul IS-LM
Fig. 1. Balance in the model IS-LM

Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Punctul de intersecție a celor două curbe semnifică echilibru simultan pe cele două piețe.

Curba ***IS,*** care demonstrează situația de pe piața bunurilor, la fel se modifică sub influența ratei dobânzii. Acest fenomen îl putem urmări în Figura 2.

The point of intersection of the two curves represents the simultaneous balance on the two markets.

IS curve, which shows the situation from the goods market, is influenced by the interest rate changes. This phenomenon can be followed on Figure 2.

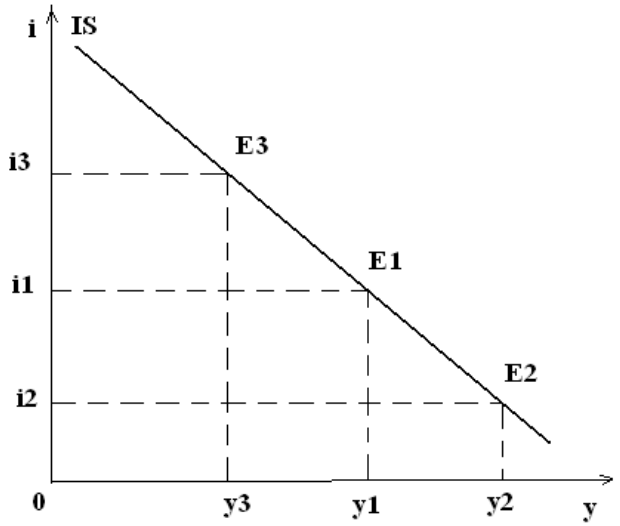


Fig. 2. Comportamentul curbei IS la diferite nivele ale ratei dobânzii
Fig. 2. IS curve behaviour at different levels of interest rates
Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Tot în această figură putem urmări şi expansiunea fiscală asupra investițiilor. Expansiunea fiscală duce la creşterea lui ***i*** de la i_1 la i_3, ceea ce determină scăderea cheltuielilor pentru investiții şi ca urmarea ***y*** va scădea.

Din figură observăm că la nivelul scăzut al ratei dobânzii (i_2) cererea va fi mai mare la fiecare nivel al venitului, deoarece cheltuiala investițională va fi mai mare, iar punctul corespunzător de echilibru pe curba ***IS*** va fi E_2.

La nivel înalt al ratei dobânzii (i_1), cererea va fi mai mică, deoarece cheltuiala investițională va fi mai mică, iar punctul corespunzător pe curba ***IS*** va fi E_1. Aceeaşi tendință se observă şi la nivelul ratei dobânzii de i_3.

În concluzie putem spune că toate punctele de pe curba ***IS*** sunt combinații ale ratei dobânzii ***(i)*** şi nivelului venitului (producției) ***Y***, în care piața mărfurilor se echilibrează. Din aceste motive curba ***IS*** este numită curba echilibrării pieței mărfurilor.

Raportul invers proporțional dintre rata dobânzii şi cererea agregată (cheltuieli, investiționale) face ca curba IS să aibă o pantă negativă. Ca urmare, reducerea cheltuielii investiționale duce la reducerea nivelului de echilibru al venitului.

Prin urmare rata dobânzii influențează panta curbei ***IS***. Dacă vom nota înclinația curbei ***IS*** sub influența ratei dobânzii cu ***b,*** atunci înclinația ***b*** va reflecta sensibilitatea cheltuielii investiționale la modificarea ratei dobânzii.

Tot pe această figură putem urmări şi influența politicii fiscale asupra investițiilor. Astfel, la o politică fiscală expansionistă se va modifica rata dobânzii, ceea ce va influența investițiile. Expansiunea fiscală duce la creşterea ratei dobânzii de la i_1 la i_3, ceea ce determină scăderea pentru investiții, şi, ca urmare, venitul ***(Y)*** se va reduce.

Modelul ***IS-LM*** ne demonstrează şi situația de pe piața

Also in this figure we can follow on the fiscal expansion on the investment. Fiscal expansion leads to the increase of ***i*** from i_1 to i_3, which determine the decreases of investment spending and therefore ***y*** will decrease.

From the figure we see that at the low interest rate (i_2) demand will be higher at every level of income, as the investment expense will be higher and the corresponding equilibrium point on the ***IS*** curve will be E_2.

At a high level of interest rates (i_1), demand will be lower as the investment expense will be lower, and the corresponding point on the ***IS*** curve will be E_1. The same trend is observed in the level of the interest rate of i_3.

In conclusion we can say that all points on the ***IS*** curve are combinations of the interest rate (***i***) and income level (production) ***Y***, where the goods market is balanced. For these reasons the ***IS*** curve is called the curve of balancing the goods market.

Inverse correlation between the interest rate and aggregate demand (investment spending) makes the IS curve to have a negative slope. Therefore, reducing investment expenditure leads to the decrease of the equilibrium level of income.

Therefore the interest rate affects the slope of ***IS***. If we note the ***IS*** curve slope under the influence of interest rate with ***b***, then ***b*** inclination will reflect the sensitivity of investment expenditure to changes in the interest rate.

Also in this figure we can trace the influence of fiscal policy on investment. Thus, an expansionary fiscal policy will change the interest rate, which will influence investment. Fiscal expansion leads to the increase of the interest rate i_1 to i_3, which determine the decrease for investment and therefore income (***Y***) will be reduced.

IS-LM model demonstrates the situation in the

monetară, influenţând totodată şi rata dobânzii.

Pentru a demonstra comportamentul curbei ***LM*** o luăm separat în model (vezi Figura 3).

monetary market, influencing also the interest rate.

In order to demonstrate the behaviour of the ***LM*** curve we take it separately in the model (see Figure 3).

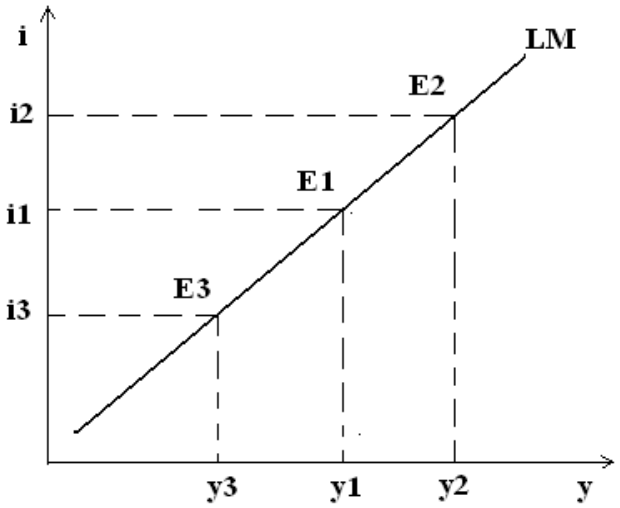


Fig. 3. Comportamentul curbei LM la diferite rate ale dobânzii
Fig. 3. LM curve's behaviour at different interest rates
Sursa /Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

Curba LM din modelul IS-LM demonstrează comportamentul masei monetare sub influenţa ratei dobânzii şi a preţurilor. Este ştiut, că cantitatea nominală de bani de pe piaţă este controlată de Banca Naţională, care este şi bancă de emisie de monedă. Însă cererea reală de monedă se poate calcula împărţind cererea nominală de monedă la nivelul preţului mediu la mărfurile respective, astfel: ***L = M / P.*** Dacă, de exemplu, cererea nominală de monedă este de **200** mil. lei şi preţul mediu este de **40 l**ei pe bucată, atunci cererea reală de bunuri va fi de 5 mil. bucăţi. La dublarea cererii nominale de bani şi menţinând preţul constant, cererea reală se va dubla şi ea , iar dacă paralel cu dublarea cererii nominale are loc şi o dublare a preţului, cererea reală va rămâne neschimbată. În condiţiile creşterii preţurilor şi cantitatea de bani va trebui să crească în aceeaşi măsură, pentru a putea procura aceeaşi cantitate de bunuri economice.

Cererea reală de bani depinde de mai mulţi factori şi anume: 1) de nivelul venitului real, deoarece orice persoană îşi finanţează cheltuielile în funcţie de venitul său; 2) de rata dobânzii, sau de „costul deţinerii banilor". Cu cât rata dobânzii va fi mai mare, cu atât costul deţinerii banilor lichizi va fi mai mare, lucru ce va determina deţinătorii de bani lichizi să decidă să-i plaseze pe un cont la bancă, micşorându-se astfel cererea reală de bani. Prin urmare, cererea reală de bani este o funcţie a ratei dobânzii.

Vom menţionat, că dacă curba ***LM*** ar avea o direcţie verticală, adică stocul de monedă este fixat de către Banca Naţională, apoi politica monetară are un efect maxim asupra economiei, pe când politica fiscală în aşa condiţii nu are nici un efect asupra echilibrului economic. Creşterea cheltuielilor guvernamentale ***(G)*** va deplasa curba ***IS*** spre stânga, spre reducere, iar venitul ***(Y***) va rămâne neschimbat. La

LM curve from the IS-LM model demonstrates the behaviour of the monetary mass under the influence of interest rate and prices. It is known that the nominal quantity of money from the market is controlled by the National Bank, which is the bank of currency issue. But the real money demand can be calculated by dividing the nominal money demand at the average price of goods, as follows: ***L = M / P***. If, for example, nominal money demand is 200 million MDL and the average price is 40 MDL per unit, then the real demand for goods will be 5 million pieces. When doubling the nominal money demand and maintaining the steady price, the actual demand will double as well, and if in parallel with the duplication of the nominal demand occurs and a doubling of price, actual demand will remain unchanged. In conditions of prices rise, the amount of money will have to grow to the same extent in order to buy the same amount of economic goods.

Real demand for money depends on several factors, namely: 1) on the level of real income because any person finances its own expenditures according to its income; 2) on the interest rate, or the "cost of holding money". As the interest rate will be higher, the cost of holding cash will be higher, which will determine the cash holders to decide to put them on a bank account, decreasing in such a way the real demand for money. Therefore, the real demand for money is a function of the interest rate.

It's worth noting that if the ***LM*** curve would have a vertical direction, ie the stock of money is fixed by the National Bank, and then monetary policy has a maximum effect on the economy, while fiscal policy in such conditions has no effect on the economic balance. Increasing government spending (***G***) will shift the ***IS*** curve to the left, to the decrease, and income (***Y***) will remain unchanged. At an interest rate increase, expenses, primarily

o creştere a ratei dobânzii, cheltuielile, în primul rând, cele private, pentru investiţii se vor reduce, reducând, astfel, venitul. Prin urmare, o politică fiscală expansionistă duce la reducerea investiţiilor şi ca urmare la reducerea venitului.

Comportamentul masei monetare în conformitate cu legea egalităţii cantitative a banilor în circulaţie. Practica ne demonstrează că cantitatea de bani disponibilă determină nivelul preţurilor şi, totodată, ritmul de creştere a cantităţii de bani determină rata inflaţiei. Oamenii deţin bani pentru a cumpăra bunuri şi servicii. Cu cât oamenii au nevoie de mai mulţi bani pentru tranzacţii, cu atât ei păstrează mai multe mijloace băneşti lichide. Legătura dintre tranzacţii şi bani este numită ecuaţia cantitativă a banilor, care reiese din ***legea egalităţii cantitative a banilor în circulaţie.***

M x V= P x T sau Banii x Viteza de rotaţie = Nivelul preţurilor x Tranzacţii

Partea dreaptă a ecuaţiei cantitative se referă la tranzacţii.

T = numărul de tranzacţii dintr-o perioadă de timp (de exemplu, un an).

P = preţul pentru o tranzacţie tipică (numărul de lei schimbaţi).

P x T = numărul de lei schimbaţi într-un an.

Partea stângă a ecuaţiei cantitative se referă la banii folosiţi pentru realizarea tranzacţiilor.

M = cantitatea de bani (masa monetară)

V = viteza de rotaţie a banilor.

Exemplu din realitatea Republicii Moldova. În anul 2011, în Republica Moldova, volumul producţiei fabricate constituia 82349 milioane de lei. Ştiind că masa monetară din economie în anul 2011 a constituit suma de 40977.1 milioane de lei, se poate calcula viteza de rotaţie a banilor:

Dar deoarece numărul de tranzacţii din economie este greu de măsurat, putem purcede la rezolvarea acestei probleme, înlocuind numărul de tranzacţii (T) cu volumul producţiei totale din economie (Y).

Behaviour of the monetary mass in accordance with the law on quantitative balance of money in circulation. Evidence shows that the available amount of money determines the price level and also the growth of the quantity of money causes inflation. People hold money to buy goods and services. As the people need more money for transactions, the more money they keep liquids. The link between transactions and money is called the quantity equation of money, which arises from the ***law on quantitative balance of money in circulation***.

M x V = P x T or Money x Rotational speed = Price level x Transactions

The right side of the quantitative equation refers to the transaction.

T = the number of transactions within a period of time (for example, one year).

P = price of a typical transaction (number of changed MDL).

P x T = number of MDL changed in a year.

Left side of the quantitative equation refers to money used for the transactions.

M = amount of money (monetary mass)

V = rotational speed of money.

Example of the reality from the Republic of Moldova. In 2011, the amount of manufactured goods accounted for 82349 million MDL. Knowing that the monetary mass in the economy in 2011 amounted to 40977.1 million MDL, we can calculate the rotational speed of money:

But as the number of transactions in the economy is difficult to measure, we can proceed to solve this problem by replacing the number of transactions (T) with the total output in the economy (Y).

$$V = \frac{P\,x\,T}{M} = \frac{82349{,}0}{40977{,}1} = 2 \text{ ori / times}$$

În scopul echilibrării masei monetare este necesar de respectat formula teoriei cantitative a banilor:

In order to balance the monetary mass, it is necessary to meet the formula of the quantitative theory of money:

$$M\,xV = P\,xY,\ de\ unde/where\ M = \frac{P\,xY}{V}\ sau\ \frac{PIB}{V}$$

Masa monetară este direct proporţională cu PIB şi invers proporţională cu viteza de rotaţie a banilor.

În cazul dat Republica Moldova este o economie mică deschisă. Această economie nu se ajustează imediat la echilibru, aşa că putem distinge atât efectele pe termen scurt cât şi pe termen lung. Menţionăm, că atunci când analizăm economia pornind de la considerentul că întotdeauna, M x V= P x Y, atunci viteza de rotaţie a banilor este raportul dintre venitul şi banii nominali. Chiar dacă economia ar fi într-un echilibru iniţial, totuşi dezvoltarea economiei poate să ne aducă surprize:

Un şoc al cererii ar necesita o creştere de, presupunem, 10% a ofertei nominale de bani, suma care ar fi utilizată pentru finanţarea cheltuielilor publice în creştere. Pe perioada lungă de timp **(2002-2011)** în Republica Moldova a avut loc o creştere a cheltuielilor publice faţă de veniturile

Monetary mass is directly proportional to GDP and inversely proportional to the rotational speed of money.

In this case the Republic of Moldova is a small open economy. This economy does not immediately adjust to equilibrium, so we can distinguish both short-term effects and long term ones. We note that when analyzing the economy, starting with the idea that always, M x V = P x Y, then the rotational speed of money is the ratio of income and nominal money. Even if the economy were in an initial balance, though the economic development can bring us surprises:

A demand shock would require an increase of, let's say, 10% of the nominal supply of money, which would be used to finance the increased public spending. For a long period of time **(2002-2011)** in the Republic of Moldova has been an increase in public expenditure in regard to the

publice.

Creşterea cheltuielilor publice a stimulat creşterea cererii, având implicaţii şi asupra creşterii masei monetare. Pentru a preveni inflaţia este necesară o creştere concomitentă şi a venitului nominal. În cazul dat pentru menţinerea echilibrului este necesar ca venitul nominal să se modifice în aceeaşi proporţie ca şi stocul nominal de bani, adică cu 10%.

Această constatare o facem reieşind din teoria cantitativă a banilor sau legea egalităţii banilor în circulaţie, pe de o parte, iar pe de altă parte, reieşind din relaţia direct proporţională între masa monetară şi produsul intern brut.

Analiza relaţiilor dintre masa monetară, produsul intern brut şi rata inflaţiei

Vom analiza acest raport existent în Republica Moldova în diferite perioade de timp.

Masa monetară în Republica Moldova pe parcursul anilor ***2002-2011*** a fost în creştere. Vom analiza diapazonul de creştere a masei monetare pe diferite segmente de timp.

De exemplu, în 2006 masa monetară a crescut faţă de ***2002 cu 300%,*** sau de ***3*** ori. În ***2011*** masa monetară a crescut faţă de ***2006*** cu ***209%*** sau mai bine de ***2 ori.***

Calculăm rata de creştere a masei monetare în ***2011*** faţă de ***2006*** în Republica Moldova.

government revenue. Increasing of public spending spurred the increase of demand, with implications for monetary mass growth. In order to prevent the inflation, it is necessary a concomitant increase in the nominal income. In this case, for maintaining the equilibrium it is necessary that the nominal income to change in the same proportion as the nominal stock of money, ie by 10%.

This finding is based on the quantitative theory of money or the law of money equality currency in circulation, on the one hand, and on the other hand, given the proportional relationship between monetary mass and GDP.

Analysis of the relationship between the monetary mass, GDP and inflation.

We will review this report in the Republic of Moldova in different time periods.

Monetary mass in Moldova during the years 2002-2011 was increasing. We will analyze the range of monetary expansion on different segments of time.

For example, in 2006 the monetary mass increased by ***300%*** compared to ***2002***, or ***3*** times. In ***2011*** the monetary mass increased by ***209%*** compared to ***2006***, or more than ***2*** times.

We calculate the growth rate of money supply in ***2011*** compared to ***2006*** in the Republic of Moldova.

$$\frac{M\,(2011)}{M\,(2006)} x100 = \frac{40977{,}1\ mil.lei}{19558{,}0\ mil.lei}\ x100 = 209{,}5\%$$

Comparaţia masei monetare din ***2011*** faţă de ***2002*** a înregistrat o creştere esenţială de ***629%*** sau mai mult de 6 ori.

Comparing the monetary mass from ***2011*** compared to ***2002,*** it showed a significant increase of ***629%*** or more than 6 times.

$$\frac{M\,(2011)}{M\,(2002)} x100 = \frac{40977{,}1 mil.lei}{6511{,}4 mil.lei}\ x100 = 629\%$$

În rezultatul calculelor menţionăm, că în Republica Moldova în perioada analizată de ***10*** ani masa monetară a crescut mai bine de ***6 ori.*** Creşterea masei monetare a fost condiţionată de creşterea ***PIB-lui***. Analiza creşterii ***PIB-lui*** pe perioada analizată ne dă următoarele rezultate:

Rata de creştere a ***PIB-lui*** în perioadele analizate ne demonstrează că a avut loc o creştere, dar cu mult mai lentă decât creşterea masei monetare. Astfel:

As a result of these calculations, we mention that in Moldova in the analysed period of ***10*** years, the monetary mass increased more than ***6 times***. Increase of the monetary mass was due to the ***GDP*** growth. Analysis of the ***GDP*** growth in the period under review gives us the following results:

GDP growth rate of the periods under review demonstrates that there has been an increase, but much slower than the increase in money supply. So:

$$\frac{PIB\,(2011)}{PIB\,(2006)} x100 = \frac{82349{,}0\ mil.lei}{44754{,}0\ mil.lei}\ x100 = 184;0\%$$

$$\frac{PIB\,(2011)}{PIB\,(2002)} x100 = \frac{82349{,}0 mil.lei}{22556{,}0 mil.lei}\ x100 = 365{,}1\%$$

Calculele ne demonstrează că masa monetară a devansai circa de trei ori creşterea produsului intern brut. Fiind comparate şi alte perioade putem constata aceeaşi tendinţă de creştere a masei monetare cu un ritm mai mare decât creşterea **PIB-lui.**

Astfel, rata de creştere a PIB-lui în ***2011*** faţă de ***2006*** este egală cu ***184.0%*** sau de cca. ***2 ori.***

Rata de creştere a ***PIB-lui*** în ***2011*** faţă de ***2002*** este egală cu ***365,1%***) sau de ***3,6*** ori.

Din anul ***2002*** până în anul ***2011*** masa monetară a crescut cu ***629%,*** iar produsul intern brut în această perioadă a crescut cu ***365,1%.*** Creşterea masei monetare în perioada

Calculations show that money has surpassed almost three times the GDP growth. As compared to other periods we find the same trend of increasing money supply at a rate higher than ***GDP*** growth.

The growth rate of ***GDP*** in ***2011*** compared to ***2006*** is equal to ***184.0%*** or approx. ***2 times***.

Growth rate of ***GDP*** in ***2011*** compared to ***2002*** is equal to ***365.1%*** and by ***3.6*** times.

From ***2002*** to ***2011*** the money supply increased by ***629%*** and GDP in this period increased by ***365.1%***. Broad money growth in the period outpaced the GDP growth of approx. 2 times (1.7). This has influenced the growth of

analizată a devansat creşterea PIB-lui de cca. 2 ori (1,7). Acest fenomen a influenţat creşterea ratei inflaţiei.

Analiza ratei anuale a inflaţiei pe perioada analizată ne-a demonstrat următoarele: rata medie anuală a inflaţiei în anul **2011** a alcătuit ***7,6%,*** iar în anul ***2002*** creşterea ratei inflaţiei a fost de ***1,85%.***

Această analiză serveşte drept bază pentru deciziile de politică monetară. În acelaşi timp, volumul şi evoluţia agregatelor monetare şi a componentelor vor fi privite prin prisma evoluţiei ratei inflaţiei şi aşteptărilor inflaţioniste. Astfel, este necesar de a urmări permanent volumul lichidităţilor în sistemul bancar pentru asigurarea creşterii economice scontate şi stabilităţii economice durabile.

Cercetarea echilibrului valoric la nivel macroeconomic prin utilizarea modelului IS-LM

În scopul analizei echilibrului valoric la nivel macroeconomic am utilizat modelul ***IS-LM.*** Deoarece Trezoreria Publică de Stat este o structură de nivel macroeconomic, are ca funcţie, în primul rând, să contribuie la stabilirea echilibrului pe piaţa financiară împreună cu Banca Naţională a Moldovei, îmbinând cele două politici financiare – politica bugetar-fiscală şi politica monetară. La stabilizarea echilibrului pe piaţa financiară un rol deosebit îl au fluxurile financiare.

Este ştiut faptul, că fluxurile financiare depind de fluxurile reale de bunuri şi servicii şi invers. În acest context considerăm că un element de bază în stabilirea echilibrului valoric este rata dobânzii, care influenţează venitul de echilibru în raport cu masa monetară, influenţând, totodată, şi asupra balanţei de plăţi. Pentru a demonstra această interdependenţă pe piaţa echilibrului valoric, considerăm că este necesar să analizăm echilibrul pe piaţa bunurilor şi serviciilor şi echilibrul pe piaţa monetară. În acest scop considerăm că stabilirea venitului de echilibru este în funcţie de rata dobânzii pe piaţa capitalului. Acest echilibru putem să-l determinăm utilizând curba IS din modelul IS-LM.

Ecuaţia curbei IS este dată de egalitatea:

Analysis of the annual inflation rate for the period under review has shown us the following: annual average inflation rate in ***2011*** made up ***7.6%*** and inflation growth in ***2002*** was ***1.85%.***

This analysis serves as the basis for monetary policy decisions. At the same time, the volume and evolution of the monetary components and aggregates will be considered in the light of evolution of inflation rate and inflation expectations. Thus, it is necessary to constantly monitor the amount of liquidity in the banking system to ensure the expected economic growth and sustainable economic stability.

Research of the value equilibrium at the macroeconomic level by using the IS-LM model

In order to analyze the macroeconomic value equilibrium we used the ***IS-LM*** model. Since the Treasury of the State is a macroeconomic structure, its function is primarily to contribute to financial market equilibrium together with the National Bank of Moldova, combining the two financial policies – budgetary-fiscal policy and monetary policy. In stabilizing the financial market equilibrium, financial flows have a special place.

It is a known the fact that financial flows depend on the actual flows of goods and services and vice versa. In this context we believe that a key element in determining the value equilibrium is the interest rate that influences the steady income in relation to money, influencing, however, and over the balance of payments. To demonstrate the interdependence on the value balance market, we consider it necessary to analyze the balance on goods and services market and the money market equilibrium. To this end we consider that the establishment of steady income is due to the interest rate on the capital market. We can determine this balance using the IS curve from the IS-LM model.

IS curve equation is given by the equality:

$$\mathbf{Y = C + G + I + Nx,}$$

unde:

Y – venitul (se asociază cu Produsul Intern Brut sau cu Produsul Naţional Brut);

C – consumul gospodăriilor;

G – cheltuieli guvernamentale;

I – investiţiile;

Nx – exportul net. Se calculează după formula: **Nx** = **X** – **M**, unde **X** – export, **M** – import.

CONSUMUL

Funcţia consumului: $\mathbf{C = C_a + c(Yd) = C_a + c(Y-T_n) = C_a + c(Y-(T-Tr))}$

Funcţia consumului *reflectă relaţia directă dintre venit şi consum: odată cu creşterea venitului creşte şi consumul.*

$\mathbf{C_a}$ – consum autonom, ce se ralizează indiferent de nivelul venitului;

c – înclinaţia marginală spre consum, reprezintă ce parte a venitului este orientată spre consum;

Yd – venitul disponibil se calculează ca diferenţă dintre venit şi taxe nete $\mathbf{(T_n)}$: $\mathbf{Yd = Y-T_n}$

where:

Y- income (is associated with the GDP and the GNP);

C – household consumption;

G – governmental expenditure;

I – investment;

Nx – net export. Is calculated after the formula: **Nx** = **X** – **M**, where **X** – export, **M** – import.

CONSUMPTION

Function of consumption: $\mathbf{C = C_a + c(Yd) = C_a + c(Y-T_n) = C_a + c(Y-(T-Tr))}$

Function of consumption reflects *the direct relationship between income and consumption: when income increases, the consumption increases.*

$\mathbf{C_a}$ – autonomous consumption, which is achieved regardless of the income level;

c – marginal propensity to consume, represents what part of the revenue is consumer oriented;

Yd – disposable income is calculated as the difference between income and net fees $\mathbf{(T_n)}$: $\mathbf{Yd = Y-T_n}$

$\mathbf{T_n}$ – the difference between taxes per person **(T)** and

$\mathbf{T_n}$ reprezintă diferența dintre impozite pe persoana **(T)** și transferuri **(Tr)**: $\mathbf{T_n = T-Tr.}$

În exemplul nostru, considerat aproape de situația din Republica Moldova: $\mathbf{C = 47,5+0,85(Y-T_n)}$

47,5 este consumul autonom, iar **0,85** – înclinația marginală spre consum.

Investițiile

Funcția investițiilor: **I = a-bi**

Funcția investițiilor *reprezintă relația inversă dintre investiții şi rata dobânzii (i): creşterea ratei dobânzii duce la descreşterea investițiilor. La rate mai mari ale dobânzilor agenții economici se împrumută mai puțin, respectiv, investesc mai puțin.*

a, b – coeficienți, în exemplul nostru: **a=100, b = -5**

Coeficientul ***a*** poate fi asociat cu investițiile autonome (investiții ce se realizeaza indiferent de rata dobânzii)

Exportul

În exemplul nostru ***funcția exportului***: **X = 50 - 10Y**

În cazul exemplului dat exportul este reprezentat ca *fiind într-un raport invers cu venitul*, asupra acestui fapt indică coeficientul negativ (-10) din funcția exportului ce este în fața Venitului. Creşterea venitului determină un consum intern mai mare a marfurilor produse în interiorul țării şi ca rezultat se exportă mai puțin.

Conform egalității curbei ***IS,*** vom utiliza următoarea informație:

Y = **C** + **G** + **I** + **Nx**, considerând că:

$\mathbf{C = 47,5+0,85(Y-T_n),}$

$\mathbf{T_n = 100;}$

G = 100;

$\mathbf{I = 100 - 5_i;}$

X = 50 - 10Y, de unde înlocuind în formulă avem:

$\mathbf{Y = [47,50 + 0,85 (Y - 100)] + (100 - 5_i) + 100 + 50 - 0,1Y;}$

$\mathbf{Y = 0,85\ Y + 0,01Y = 2012,50 - 5_i;}$

$\mathbf{Y = 850 - 20_i.}$

Concluzie: Venitul de echilibru pentru curba IS este egal cu $\mathbf{850 - 20_i}$ ($\mathbf{Y = 850 - 20_i}$).

Prezentarea pe grafic va avea următoarea înfățișare:

transfers **(Tr)**: $\mathbf{T_n = T-Tr.}$

In our example, considered close to the situation from the Republic of Moldova: $\mathbf{C = 47,5+0,85(Y-T_n)}$

47,5 is autonomous consumption, and **0,85 –** marginal propensity to consume.

Investmens

Function of investments: **I = a-bi**

Function of investments *is the inverse relationship between investment and interest rate (i): increase of the interest rate leads to a decrease in investment. At the high interest rates, economic agents borrow less, respectively, invest less.*

a, b – coefficients, in our example: **a=100, b = -5**

Coefficient **a** can be associated with autonomous investments (investments that are made regardless of the interest rate)

Export

In our example, the ***exports function***: **X = 50 - 10Y**

In the given example export is represented as being *in inverse ratio to income*, on this fact indicates the negative coefficient (-10) of the export function which is in front of the income. Income growth causes a higher domestic consumption of goods produced within the country and as a result exports are less.

According to the ***IS*** curve equality, we will use the following information:

Y = **C** + **G** + **I** + **Nx**, considering that:

$\mathbf{C = 47,5+0,85(Y-T_n),}$

$\mathbf{T_n = 100;}$

G = 100;

$\mathbf{I = 100 - 5_i;}$

X = 50 - 10Y, where replacing in the formula we have:

$\mathbf{Y = [47,50 + 0,85 (Y - 100)] + (100 - 5_i) + 100 + 50 - 0,1Y;}$

$\mathbf{Y = 0,85\ Y + 0,01Y = 2012,50 - 5_i;}$

$\mathbf{Y = 850 - 20_i.}$

Conclusion: Steady income for the IS curve is equal with $\mathbf{850 - 20_i}$ ($\mathbf{Y = 850 - 20_i}$).

Graphic presentation will have the following form:

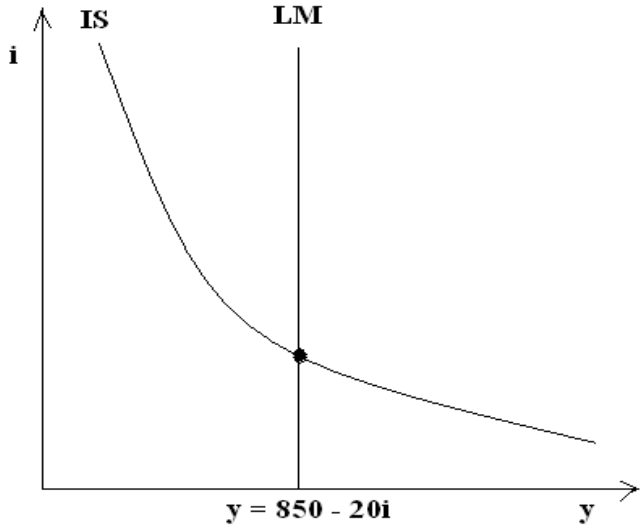


Fig. 4. Venitul de echilibru pentru curba IS/
Fig. 4. The balance income for the LM curve

Sursa /Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Mai departe calculăm venitul de echilibru pentru curba LM. M = L.

Situația de pe piața monetară va depinde de ***M, L*** și ***i***, unde ***M = 100; L = 0,20Y-10$_i$***;

i***f*** = ***5%***, unde ***f*** este un coefficient pe lângă rata dobânzii ***(i),*** care va influența înclinația curbei LM.

Introducem în egalitatea ***M=L*** informația dată și obținem:

100 = 0,20Y – 10$_i$

0,20Y = 100 + 10$_i$

Y = 500 + 50$_i$.

Prin urmare, venitul de echilibru la curba LM, utilizând informația dată este egal cu 500 + 50$_i$ (Y = 500 + 50$_i$).

Concluzie: Venitul de echilibru pentru curba LM este egal cu 500 + 50$_i$

(Y = 500 + 50$_i$).

Prezentarea pe grafic va avea următoarea înfățișare:

Further we calculate the steady income for the curve LM. M = L.

Situation on the monetary market will depend on ***M, L*** and ***i***, where ***M = 100; L = 0,20Y-10$_i$***;

i***f*** = ***5%***, where ***f*** is a coefficient in regard to the interest rate ***(i),*** which will influence the slope of the LM curve.

We introduce in the equality **M=*L*** the given information and we obtain:

100 = 0,20Y – 10$_i$

0,20Y = 100 + 10$_i$

Y = 500 + 50$_i$.

Therefore, the balance income at the LM curve, using the given information is equal to 500 + 50$_i$ (Y = 500 + 50$_i$).

Conclusion: The balance income for the LM curve is equal to 500 + 50$_i$

(Y = 500 + 50$_i$).

Graphic presentation will have the following form:

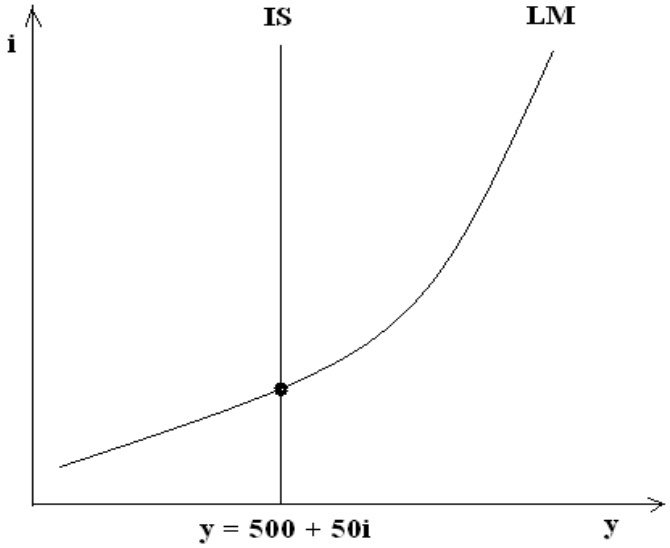


Fig. 5. Venitul de echilibru pentru curba LM

Fig. 5. Balance income on those two markets at an interest rate equal to 5%

Sursa / Source: elaborat de autor / developed by the author.

Din rezultatele obținute prin determinarea venitului de echilibru și a ratei dobânzii, utilizând ecuațiile pentru ambele curbe ***IS*** și **LM** ale modelului ***IS-LM***, putem construi modelul echilibrului simultan pe piața bunurilor și serviciilor și pe piața monetară, care are loc în condițiile, când ***IS = LM***, de unde în această egalitate punem rezultatele obținute, astfel: ***IS = LM.***

850 – 20 $_i$ = 500+ 50 $_i$

70 $_i$ = 350

Y = 500 + 50 $_i$

Y = 500 + 50 x 5

Y = 750 u.m.

Concluzie: La o rată a dobânzii de 5%, venitul de echilibru în modelul IS-LM va fi punctul de intersecție a celor două curbe, la care venitul de echilibru va fi egal cu 750 u.m.

Acest echilibru este prezentat în Figura 6.

From the results obtained by determining the equilibrium income and interest rate, using the equations for both ***IS*** and ***LM*** curves of the ***IS-LM*** model, we can build the model of the simultaneously balance on the goods and services market and the monetary market, which takes place under conditions where ***IS = LM***, where in this equality we obtain results as follows: ***IS = LM.***

850 – 20 $_i$ = 500+ 50 $_i$

70 $_i$ = 350

Y = 500 + 50 $_i$

Y = 500 + 50 x 5

Y = 750 u.m.

Conclusion: At an interest rate of 5%, steady income in the IS-LM model will be the point of intersection of the two curves, at which the steady income will be equal to 750 u.m.

This balance is shown in Figure 6.

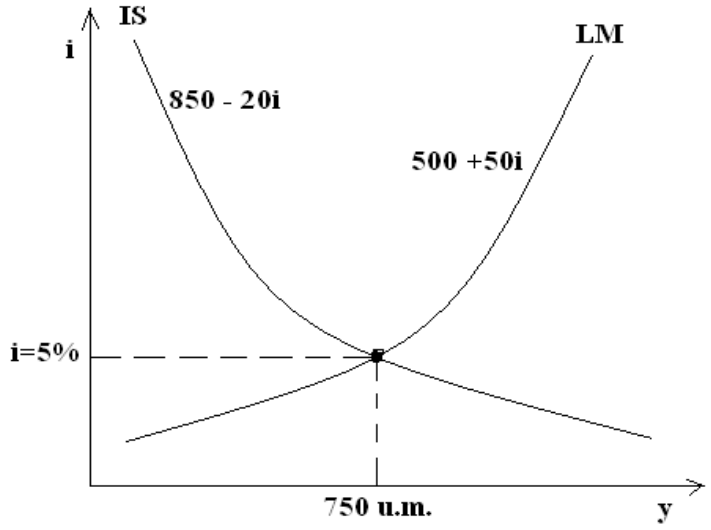


Fig. 6. Venitul de echilibru pe cele două pieţe la o rată a dobânzii egală cu 5%
Fig. 6. Balance income on those two markets at an interest rate equal to 5%
Sursa /Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Acest echilibru simultan de pe piaţa bunurilor şi de pe piaţa monetară, sa realizat la o rată a dobânzii de 5%. La această rată, care echilibrează cele două pieţe, se pot crea condiţii pentru echilibrarea balanţei de plăţi. Astfel, considerăm, că formulele modelului IS-LM pot să ne ajute să analizăm balanţa de plăţi.

Din informaţia expusă mai sus rezultă, că exportul net este egal cu: **X = 50 - 10Y,**

Soldul contului curent se determină înlocuind venitul de echilibru în funcţia exportului

X = 50 - 10Y, astfel:
X = 50 – 0,10 Y
X = 50 – 0,10 x 750
X = - 25 u.m.

Concluzie: deoarece balanţa de plăţi este echilibrată, înseamnă că există un surplus de 25 u.m. în contul de capital. În cazul exemplului dat exportul este reprezentat ca *fiind într-un raport invers cu venitul*, asupra acestui fapt indică coeficientul negativ (-10) din funcţia exportului ce este în faţa venitului (Y). Creşterea venitului determină un consum intern mai mare a mărfurilor produse în interiorul ţării şi ca rezultat se exportă mai puţin. Balanţa de plăţi se îmbunătăţeşte, ceea ce dă posibilitate guvernului să crească cheltuielile guvernamentale.

Trebuie de menţionat, că creşterea venitului chiar în condiţiile iniţiale de echilibrare, dă posibilitate guvernului să crească cheltuielile guvernamentale (G), cu atât mai mult că există un surplus în contul de capital. Astfel, ***prin recalcularea ecuaţiei curbei IS, ca rezultat al creşterii cu 10 u.m. în cheltuiala guvernamentală (G = 100 + 10 = 110 u.m.), vom obţine şi o creştere a venitului de echilibru.*** Prin urmare creşterea cheltuielilor guvernamentale va creşte venitul, care va devansa creşterea cheltuielilor, acestea

This simultaneous equilibrium on the goods and monetary market was conducted at an interest rate of 5%. At this rate, which balances the two markets, there can be created conditions for the equilibrium of the balance of payments. Thus, we believe that the IS-LM model formulas can help us to analyze the balance of payments.

From the above mentioned information we have that net exports are equal to **X = 50 - 10Y**,

Current account balance is determined by substituting the equilibrium income in the export function

X = 50 - 10Y, so:
X = 50 – 0,10 Y
X = 50 – 0,10 x 750
X = - 25 u.m.

Conclusion: Since the balance of payments is balanced, there is a surplus of 25 m.u. in the capital account. In the given example, export is represented as being in *an inverse ratio to income*, on this fact indicates the negative coefficient (-10) of the export function which is in front of the income (Y). Income growth causes a higher domestic consumption of goods produced within the country and as a result exports are less. Balance of payments is improving, that gives the opportunity to the government to increase the government spending.

It should be noted that the income growth even if in the initial balancing conditions, permits the government to increase the government spending (G), the more so that there is a surplus in the capital account. Thus, ***by recalculating the curve IS equation, as a result of the increase by 10 m.u. in government expenditure (G = 100 + 10 = 110 um), we get a growth of the steady income***. Therefore, growth of government spending will increase the income, which will bring forward the

din urmă având un caracter de multiplicare a venitului.

Să revenim la echilibrul simultan pe cele două pieţe, care va exista atunci

când IS = LM,

$860 - 20_i = 500 + 50_i$

$50_i + 20_i = 860 - 500$

$70_i = 360$

i = 360 : 70

i = 5,14 % (aceasta este rata dobânzii pe piaţa internă a capitalului)

Y = 860 – 20 i

Y = 860 – 20 x 5,14

Y = 860 – 102,8

Y = 757,2

Prin urmare, la o creştere a cheltuielilor guvernamentale cu 10 u.m. va creşte şi venitul de echilibru de la 750 u.m. (vezi Figura 6) la 757,2 u.m. Dar creşterea venitului va duce la creşterea cererii pe piaţa bunurilor şi serviciilor, şi, prin urmare, rata dobânzii va avea tendinţă de creştere, de la 5% la 5,14%. Această situaţie poate fi prezentată pe Figura 7.

expenditure growth, the latter having a feature of income multiplier.

Let us return to simultaneous equilibrium on both markets, which will be then

when IS = LM,

$860 - 20_i = 500 + 50_i$

$50_i + 20_i = 860 - 500$

$70_i = 360$

i = 360 : 70

i = 5,14 % (this is the interest rate on the domestic capital market)

Y = 860 – 20 i

Y = 860 – 20 x 5,14

Y = 860 – 102,8

Y = 757,2

Therefore, at an increase in government spending by 10 m.u., the equilibrium income will increase from 750 m.u. (see Figure 6) to 757.2 m.u. But income growth will increase the demand in the goods and services market, and therefore, the interest rate will tend to increase from 5% to 5.14%. This situation can be presented on Figure 7.

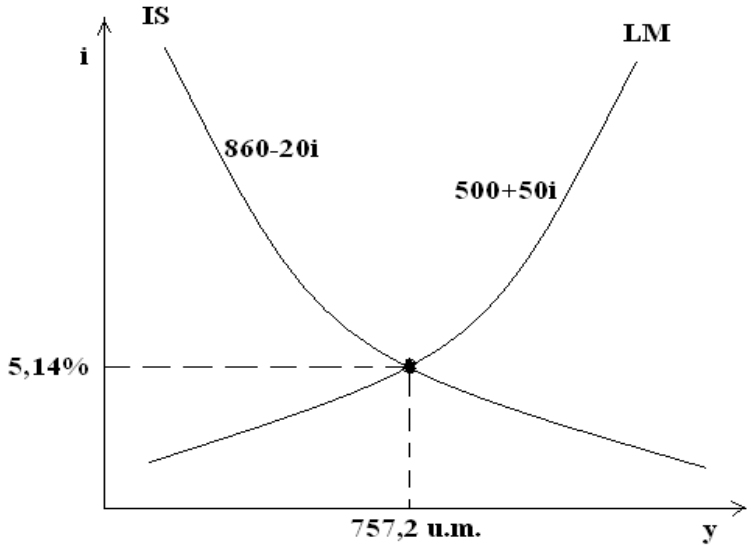


Fig. 7. Venitul de echilibru pe cele două pieţe la o rată a dobânzii egală cu 5,14%
Fig. 7. Steady income on the two markets at an interest rate equal to 5.14%
Sursa/Source: Elaborat de autor in baza (1)./ Developed by the author based on (1).

Deoarece există mobilitatea capitalului şi rata dobânzii pe piaţa internă a capitalului este puţin mai mare (5,14 %) decât rata dobânzii de 5%, care coincidea cu rata dobânzii pe piaţa externă a capitalului pe o perioadă scurtă de timp pot avea modificări în fluxurile de capital. În această situaţie pe piaţa internă a capitalului va exista un flux de capital din afară, flux de intrări de capital din străinătate în ţară. Raportul dintre rata dobânzii internă şi externă are o semnificaţie importantă şi contradictorie, deoarece, poate atrage capitalul din străinătate. Pentru Republica Moldova, care este o ţară mică,

Since there is mobility of capital and the interest rate on domestic capital market is slightly higher (5.14%) than the interest rate of 5% that was corresponding to the interest rate on the external capital market in a short period of time may have changes in capital flows. In this situation on the internal capital market, there will be an external flow of capital, a flow of foreign capital inflows into the country. Relationship between domestic and foreign interest rate has an important significance, but also a contradictory one, because, on one hand, it can attract foreign capital. For the Republic of Moldova, which is a small country, this effect

acest efect va fi pozitiv, deoarece se poate utiliza acest avantaj pentru creşterea economică şi creşterea venitului, de unde, în consecinţă, guvernul poate creşte cheltuielile publice. Dar acest efect pozitiv poate să se manifeste numai pe termen scurt. În situaţia examinată de noi, cheltuielile guvernamentale au fost majorate cu 10 u.m. ca urmare a fluxului de capital străin, care a dus la creşterea venitului de echilibru de la 750 u.m. la 757,2 u.m. În această situaţie se va modifica şi punctul de echilibru între cele două curbe. Această situaţie o prezentăm în figura 8[1].

Dar pe termen lung rata dobânzii interne, într-o ţară mică şi deschisă, cum este Republica Moldova, nu se poate menţine timp îndelungat, fiind mai mare decât rata dobânzii pe piaţa internaţională a capitalului, din cauza fluxului excesiv de capital extern şi imposibilitatea economiei Republicii Moldova de a plăti o astfel de rată investitorilor străini.

Concluzia: dacă **i** > **i** * –> va fi un flux de intrări de capital din străinătate în ţară.

Astfel, modelul IS-LM arată că politica monetar – creditară influenţează nivelul venitului prin mijlocirea modificării ratei dobânzii. Această concluzie se referă la perioada scurtă de timp, când preţurile sunt puţin flexibile, iar mărirea ofertei de bani creşte venitul.

Modelul IS-LM arată totodată că creşterea ofertei de monedă reduce rata dobânzii, care stimulează investiţiile şi astfel lărgeşte cererea la mărfuri şi servicii.

will be positive, because there can be used this advantage for the economic growth and income growth, hence, therefore, the government can increase public spending. But this positive effect can be manifested only in the short term. In the situation examined by us, government spending was increased by 10 m.u. as a result of foreign flow, that leads to the increase of the balance revenue from 750 m.u. to 757.2 m.u. In this situation, the equilibrium point between the two curves will also change. This situation is presented in Figure 8[2].

But in long-term, the domestic interest rate in a small open country such as Moldova can not keep a long time, being higher than the interest rate on the international capital market due to excessive flow of foreign capital and the economic impossibility of the Republic of Moldova to pay such a rate to foreign investors.

Conclusion: if **i**> **i** * -> will be an inflow of foreign capital into the country.

The IS-LM model shows that credit-monetary policy influences the income level by means of interest rate changes. This conclusion refers to the short period of time when prices are less flexible, and increase of the money supply leads to increased revenue.

The IS-LM model also shows that increase of the the money supply reduces the interest rates, thus stimulating investment and expanding demand for goods and services.

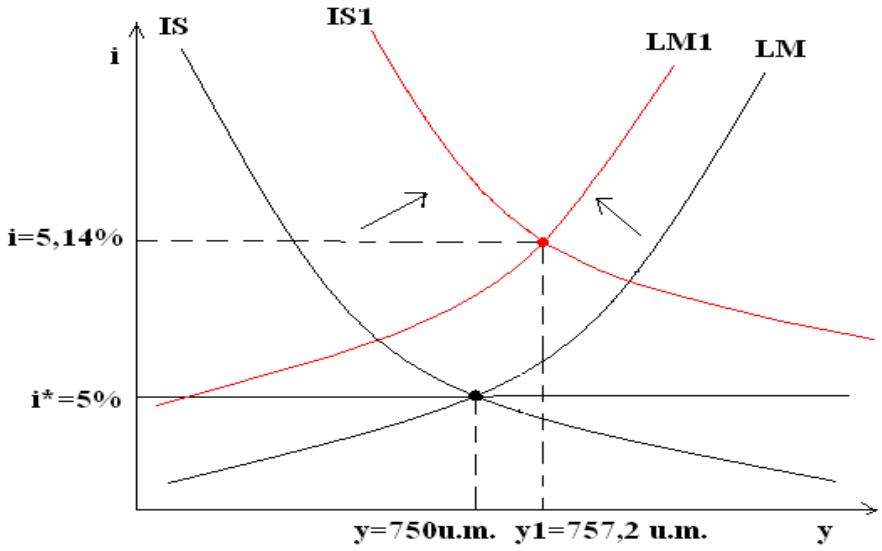


Fig. 8. Modificarea venitului de echilibru şi a ratei dobânzii în modelul IS-LM
Fig. 8. Changing the equilibrium income and interest rate in the IS-LM model
Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

[1] *i* * *- rata dobânzii interne, care coincide cu rata dobânzii pe piaţa internaţională a capitalului*
I - rata dobânzii pe piaţa internă a capitalului
[2] *i* * *- domestic interest rate, which corresponds to the interest rate on the international capital market*
I - interest rate of the internal capital market

Această situație trebuie să fie sub un control strict al Guvernului şi al BNM. Situația poate fi prezentată în modelul Mundell-Fleming, care este o prelungire a modelului IS-LM a lui John Hicks. Modelul Mundell-Fleming studiază influența regimului ratei de schimb a monedei asupra efectelor de creştere economică pe care le au politia fiscală şi politica monetară. Pornind de la ipoteza perfectei mobilități a capitalului, modelul demonstrează că în cazul unei rate de schimb fixe politica monetară este ineficientă după cum este şi politica fiscală în cazul ratei de schimb flexibile. Acest model este foarte important pentru că reprezintă unul din punctele de plecare în ceea ce priveşte lucrurile din domeniul macroeconomiei deschise şi a determinării ratelor de schimb optime.

Concluzii:

1. Rata dobânzii de pe piața capitalului influențează decizia agenților economici de a investi capital în afaceri. Acest comportament al ratei dobânzii influențează venitul. Deci observăm că există o relație invers proporțională între rata dobânzii şi venit (vezi Figura 2).

2. Politica fiscală influențează rata dobânzii. La o politică fiscală expansionistă rata dobânzii se va modifica în direcția creşterii, deoarece venitul va creşte, influențând benefic investițiile. Acest efect este, ca atare, pe termen scurt, iar pe termen lung venitul se va modifica, echilibrându-se cu rata dobânzii, şi în consecință va scădea. La promovarea politicii fiscale o importanță crtucială are timpul, care trebuie să corecteze acest decalaj.

Recomandări:

1. La elaborarea politicii monetare, Banca Națională a Moldovei trebiue să țină cont de raportul dintre aceşti doi indicatori macroeconomici importanți – masa monetară şi produsul intern brut. Creşterea masei monetare trebuie să fie aproximativ egală cu ritmul de creştere al produsului intern brut.

2. Banca Națională a Moldovei trebuie să țină sub control rata dobânzii interne, fiind aproximativ egală cu cea de pe piața internațională a capitalului, contribuind astfel la îmbunătățirea balanței de plăți.

This situation must be under strict control of the government and the NBM. The situation may be presented in the Mundell-Fleming model, which is an extension of the IS-LM model of John Hicks. Mundell-Fleming model studies the influence of the exchange rate regime of the currency on the effects of economic growth that fiscal and monetary policy have. Based on the assumption of perfect capital mobility, the model shows that if a fixed exchange rate, monetary policy is ineffective as the fiscal policy is in the case of flexible exchange rates. This model is very important because it is one of the points of departure in respect to the macroeconomic open things and determining the best exchange rate.

Conclusions:

1. Interest rates on the capital market influence the decision of economic agents to invest capital in businesses. This behaviour of interest rates affects the income. So we see that there is an inverse relationship between interest rate and income (see Figure 2).

2. Fiscal policy affects interest rates. In an expansionary fiscal policy, interest rate will change in the direction of growth, as income will increase, influencing in a positive way the investment. This effect is, therefore, on short-term, and in long-term the income will change, balancing with the interest rate, and therefore will decrease. In promoting fiscal policy, time is very important, that should correct this gap.

Recommendations:

1. When developing the monetary policy, the National Bank of Moldova should tak into account the relationship between these two important macroeconomic indicators - monetary mass and GDP. Increase of the monetary mass should be approximately equal to the growth rate of the gross domestic product.

2. National Bank of Moldova must take control over the domestic interest rate, being approximately equal with the one from the international capital market, thereby improving the balance of payments.

Bibliografie / Bibliography

1. BĂCESCU, M., BĂCESCU, A. *Macroeconomie. Bazele Macroeconomiei*. Bucureşti: Ed. ALL, 1993. ISBN 973-9156-13-4.
2. МЭНКЬЮ, Н.Г. *Макроэкономика*. Пер. с англ. Москва: Изд-во МГУ, 1999. ISBN 0-87901-502-0.
3. *Anuarul Statistic al Republicii Moldova = Статистический ежегодник Республики Молдова*. Chişinău, 2002. 524 p.
4. *Anuarul Statistic al Republicii Moldova = Статистический ежегодник Республики Молдова = Statistical yearbook of the Republic of Moldova*. Chişinău, 2012. 560 p. ISBN 978-9975-78-932-5.
5. VĂCĂREL, Iu. şi alții. *Finanțe publice*. Ed. Didactică şi Pedagogică. Bucureşti R.A 2007.
6. MANOLESCU, G. *Buget Moneda şi ipostazele ei*. Bucureşti: Economica, 1997.

Recomandat spre publicare:12.03.2013

UCRAINA: PIAŢA BOVINELOR ŞI A CĂRNII DE VITĂ

Natalia DOBRYANSKAYA, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Odesa, Ucraina
Vasilie POPOVICI, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Odesa, Ucraina

În articol este analizată dinamica producerii şi a consumului de carne în Ucraina. Sunt stabilite principalele motivele care condiţionează nivelul scăzut al consumului de carne.

***Cuvinte cheie**: piaţa bovinelor, carne de vită, producerea şi consumul de carne, eficienţă.*

Introducere. Ucraina, fiind unul dintre cei mai mari exportatori de carne de vită în prima jumătate a anilor '90 ai secolului al XX-lea, recent, a intensificat creşterea importurilor de acest produs. Piaţa de bovine suferă din cauza efectelor procesului îndelungat al crizei în dezvoltarea acestei ramuri. Carne de vită a devenit o marfă inaccesibilă pentru majoritatea populaţiei, iar lipsa de materie primă a devenit o sărăcie pentru multe întreprinderi de prelucrare a cărnii.

1. De la sfârşitul anului 1990 până la începutul anului 2010, numărul de bovine din Ucraina s-a redus aproximativ de 6 ori;

2. La începutul anului 2012, numărul de bovine, în comparaţie cu începutul anului 2010 a scăzut cu 1,5%;

3. La 1 ianuarie 2012, numărul de bovine din Ucraina constituia 4,43 milioane capete;

4. În 2011, în Ucraina au fost vândute 679,1 mii tone greutate în viu de bovine, iar în 2010 – 727,2 mii tone;

5. Cota de carne de vită în producţia totală de carne din ţară a scăzut de la 21% în 2010 la 19% în 2011;

6. Producţia de carne de vită în 2011, în toate categoriile de gospodării, a constituit 399,1 mii tone;

7. Cea mai mare parte a producerii de carne de vită revine gospodăriilor populaţiei. Acestea, în anul 2011, au produs 302,0 mii tone de această producţie sau 76% din indicatorul general;

8. Pe parcursul anului 2011, piaţa de bovine a fost dominată de trendul ascendent al preţului pe toate canalele de vânzări, atât ca materie primă, cât şi ca produse finite;

9. Exportul de carne de vită, în termeni monetari, este semnificativ în structura ofertei de carne. În 2011, Ucraina a vândut în străinătate 13,0 mii tone de carne de vită în valoare de 60,6 milioane de euro SUA;

10. Ucraina continuă să reducă volumul importurilor de carne de vită. În 2011, acest volum a constituit 3,5 mii tone în valoare de 13,8 milioane dolari SUA;

11. Cel mai mare exportator de carne de vită în Ucraina este Brazilia.

Analiza cercetării. Problemele dezvoltării producţiei competitive a cărnii de bovine au fost studiate de către oamenii de ştiinţă din Ucraina, cum ar fi: M. I. Malik, P.T. Sabluk, I.F. Miller, V.I. Mesel-Veseliak, M.V. Zosi-Kior şi alţii. Dar există multe aspecte nerezolvate în ceea ce priveşte dezvoltarea şi reconstituirea ramurii date.

UKRAINE: THE MARKET OF DOMESTIC BOVINE AND BEEF

Natalia DOBRYANSKAYA, PhD, Associate Professor,
State Agrarian University from Odessa, Ukraine
Vasilie POPOVICI, PhD, Associate Professor,
State Agrarian University from Odessa, Ukraine

The article analyzes the dynamics of production and consumption of meat in Ukraine. There are established the main reasons which determine the low level of meat consumption.

***Key words:** market bovine, beef, production and meat consumption, efficiency.*

JEL classification: Q12, Q13, Q21, O40
CZU 339.13:637.5

Introduction. Ukraine, one of the largest exporters of beef in the first half of the 90s and of the twentieth century, has recently increased imports of this product. The cattle market suffers from the lengthy process of the crisis in development of this branch. Beef has become an inaccessible commodity for most people, and the lack of raw materials represents an issue for many meat processing businesses.

1. From late 1990 to early 2010, the number of cattle in Ukraine has decreased approximately 6 times;

2. In early 2012, the number of cattle, compared with the beginning of 2010 dropped by 1.5%;

3. On January 1st, 2012, the number of cattle in Ukraine amounted to 4.43 million heads;

4. In 2011, Ukraine sold 679 100 tons of live weight cattle, and in 2010 – 727200 tons;

5. The share of beef in total meat production in the country fell from 21% in 2010 to 19% in 2011;

6. Beef production was 399,100 tons in 2011, in all categories of households;

7. Most of the production of beef is for households. These, in 2011, produced 302.000 tons of this production or 76% of the general indicator;

8. During 2011, the cattle market was dominated by the upward trend of prices in all sales channels, including the raw materials and the finished products as well;

9. Beef exports in monetary terms, is significant in the structure of the meat offers. In 2011, Ukraine sold abroad 13.0 thousand tons of beef worth 60.6 million U.S. dollars;

10. Ukraine continues to reduce the volume of beef imports. In 2011, this volume was 3,500 tons which is worth U.S. $ 13.8 million;

11. The largest exporter of beef in Ukraine is Brazil.

Review of research. Problems of the competitive development of bovine meat production have been studied by scientists in Ukraine, such as M.I. Malik, P.T. Sabluk, I.F. Miller, V.I. Mesel-Veseliak, M.V. Zosia-Kior and others. But there are many unresolved issues regarding the development and reconstruction of this branch.

The purpose of this paper is to identify ways to

Scopul acestei lucrări constă în identificarea modalităţilor de creştere a producţiei de carne de bovine în Ucraina, în general, şi elaborarea măsurilor de sprijin a dezvoltării acestei ramuri.

Rezultatele cercetării. Situaţia de pe piaţa cărnii de bovine continuă să se agraveze, deoarece numărul acestor anual se reduce. Principalul motiv, care a determinat şi continuă să influenţeze diminuarea treptată a cărnii de bovine în Ucraina, este scăderea cererii pentru carnea de vită şi viţel de la întreprinderile de prelucrare a cărnii. Încă la începutul anilor '90, peste 65% din carnea de bovine se consuma de către populaţie într-o varietate de preparate din carne şi mezeluri. În ultimii ani, carnea de vită, practic, a dispărut din produsele din carne finite. Cu scopul de a ieftini şi pentru disponibilitatea mai mare faţă de produse a populaţiei Ucrainei, sub acoperirea lipsei materiei prime pe piaţă, prelucrătorii de carne au schimbat reţeta produselor, înlocuind carnea de vită cu cea de pasăre, precum şi cu o varietate de măruntaie.

La 1 ianuarie 2011, numărul de capete în toate categoriile de gospodării a constituit 4425,8 mii, din care în întreprinderile agricole sunt doar o treime – 1510,6 mii, după cum se poate observa în tabelul 1. În anii '90, întreprinderile agricole erau principale pe piaţa cărnii de bovine. Dar destrămarea infrastructurii agricole, precum şi a economiei ţării în ansamblu, pe parcursul anilor 1991-2000, a condus la evoluţii negative în ramura creşterii animalelor.

increase the production beef in Ukraine, in general, and developing measures to support the development of this sector.

Research results. The situation on the bovine meat market continues to worsen as their number decreases annually. The main reason which led and continues to influence the gradual reduction of bovine meat in Ukraine is the declining demand for beef and veal at meat processing enterprises. Since the early 90s, over 65% of bovine meat was consumed by the population in a variety of dishes with meat and sausages. In recent years, beef has practically disappeared from the finished meat products. In order to cheapen and to create a higher availability of the product for the population of Ukraine, meat processors have changed the recipe of the product due to the lack of raw materials on the market by replacing the beef with chicken, and also, a variety of offal.

On January 1st, 2011, the number of heads in all categories of households was 4,425,800, out of which farms are only a third – 1510.6 million, as shown in Table 1. In the '90s, farms were the main businesses in the cattle meat market. But the collapse of agricultural infrastructure and the country's economy as a whole, during 1991-2000, led to adverse developments in the livestock branch.

Tabelul 1/Table 1

Dinamica pe cap de bovine în Ucraina (la sfârşitul anului), mii capete/
Dynamics on cattle in Ukraine (end of year), thousand heads

Categoriile de gospodării/ Categories of households	**1990**	**1995**	2006	2007	2008	2009	2010	**2011**
Toate categoriile/ All categories	**24623,4**	**17557,3**	6175,4	5490,9	5079,0	4826,7	4494,4	**4425,8**
Întreprinderi agricole/ Agricultural enterprises	**21083,3**	**13701,4**	2294,6	1926,8	1720,1	1627,1	1526,4	**1510,6**
Gospodăriile populaţiei / Households	**3540,1**	**3855,9**	3880,8	3564,1	3358,9	3199,6	2968,0	**2915,2**

Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Reducerea rentabilităţii producerii cărnii de vită, de la 20,6% în 1990 la un nivel negativ de -24,8% în 2011, s-a soldat cu micşorarea numărului de bovine. Ca urmare, în 1990, 86% din numărul total de bovine era deţinut de către întreprinderile agricole, iar în anul 2011 ponderea acestor întreprinderi a reprezentat deja 34,1%, iar numărul de capete a scăzut aproximativ de 14 ori.

Trebuie remarcat faptul, că numărul de bovine din gospodăriile populaţiei a crescut până în anul 2002 (în primul rând, din cauza acţiunilor de proprietate, obţinute de la întreprinderile agricole în conformitate cu reformele în agricultură). Dar, în următorii ani, din cauza îmbătrânirii populaţiei şi a costului ridicat de întreţinere a bovinelor, cea mai mare parte a populaţiei a redus numărul de bovine. Ca urmare, în perioada anilor 2002-2011, numărul de animale din gospodăriile populaţiei a scăzut de 1,7 ori, iar anul trecut a atins nivelul de 2,9 milioane de capete.

Reduced profitability of the production of beef, from 20.6% in 1990 to a negative level of -24.8% in 2011, resulted in fewer cattle. As a result, in 1990, 86% of the total number of cattle was owned by agricultural enterprises, and in 2011 the share of these enterprises was already 34.1% and the number of heads dropped about 14 times.

It should be noted that the number of cattle in households increased by 2002 (primarily because of the property actions, obtained from agricultural enterprises in line with the reforms in agriculture). But in the next years, due to the aging population and the high cost of maintenance of cattle, most of the population has reduced the number of cattle. As a result, during 2002-2011, the number of animals from households decreased by 1.7 times, and last year reached 2.9 million heads.

Tabelul 2/Table 2

Gruparea întreprinderilor agricole conform numărului de bovine în anul 2011/
Grouping agricultural enterprises according to the number of cattle in 2011

Întreprinderi / Enterprises	2011			
	Numărul de întreprinderi/ Number of enterprises		Numărul de animale/ Number of animals	
	unități/ units	în % din total/ in % of all	mii capete/ thousand heads	în % din total/ in % of all
	3996	100,0	1510,6	100,0
dintre ei cu animale, capete/ of them with animal, heads				
Până la / Up to 5	383	9,6	1,1	0,1
6-10	203	5,1	1,6	0,1
11-15	174	4,4	2,3	0,2
16-20	133	3,3	2,4	0,2
21-29	213	5,4	5,2	0,3
30-39	168	4,2	5,7	0,4
40-49	117	2,9	5,1	0,3
50-99	397	10,0	28,0	1,9
100-199	460	11,5	66,9	4,4
200-299	328	8,2	81,0	5,4
300-399	233	5,8	80,5	5,3
400-499	225	5,6	100,1	6,6
500-999	552	13,8	392,8	26,0
1000-1999	304	7,6	420,7	27,8
2000-2999	73	1,8	174,8	11,6
3000-3999	17	0,4	57,7	3,8
4000-4999	11	0,3	50,0	3,3
Peste / over 4999	5	0,1	34,7	2,3

Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

În zootehnie, nu s-au produs redistribuiri regionale semnificative a capacităţii de producţie în ultimii cincisprezece ani. Dintre principalele modificări vom menționa reducerea treptată în numărul total de bovine și a producției cărnii de vită și vițel în regiunile centrale și de est ale Ucrainei cu compensarea concentrării producţiei în direcţia regiunile vestice. În această perioadă, cota numărului de bovine din regiunile de est a scăzut cu mai mult de 14%. Trebuie de menționat și reducerea semnificativă a numărului de bovine în regiunile, cum ar fi: Kiev, Dnepropetrovsk și Donețk. Dacă în anii '90, ponderea acestor regiuni era aproximativ de 16%, în anul trecut, acest indicator a scăzut până la 9%.

In animal husbandry, there was no significant regional redistribution of the capacity of production in the last fifteen years. Among the main changes we noted is a gradual reduction of the total number of cattle, beef and veal production in the central and eastern regions of Ukraine, with the compensation of production concentration towards the western regions of the country. In this period, the share of the number of cattle in the eastern region has decreased by more than 14%. It should be noted the significant reduction in the number of cattle in areas such as: Kiev, Dnepropetrovsk and Donetsk. If in the 90s, the share of these regions was approximately 16%, last year this indicator dropped to 9%.

Tabelul 3/Table 3

Concentrarea regională a producerii cărnii de vită şi a numărului de bovine în 2011/ Regional concentration of production and beef cattle numbers in 2011

Regiunea / Region	Numărul de bovine/ Number of cattle		Regiunea / Region	Producţia de carne de vită/ Beef production	
	Mii capete/ thousands heads	%		Mii tone/ thousands tons	%
Toate categoriile de gospodării / All households					
Vinyţa	313,4	7,1	Lviv	33,5	8,4
Poltava	267,4	6,0	Ivano-Frankovsk	25,8	6,5
Hmelniţk	257,6	5,8	Harkov	22,1	5,5
Cernigov	238,8	5,8	Hmelniţk	21,2	5,3
Lviv	237,6	5,8	Vinyţa	19,6	4,9
Întreprinderile agricole / agricultural enterprises					
Poltava	166,7	11,0	Cerkask	11,1	11,4
Cernigov	149,7	9,9	Cernigov	8,2	8,5
Cerkask	131,7	8,7	Poltava	8,1	8,4
Vinyţa	105,0	7,0	Vinyţa	7,9	8,1
Harkov	99,4	6,6	Kiev	7,5	7,7
Gospodăriile populaţie/ Households population					
Lviv	213,4	7,3	Lviv	29,7	9,8
Vinnyţa	208,4	7,1	Ivano-Frankovsk	24,7	8,2
Hmelniţk	175,4	6,0	Harkov	17,7	5,9
Ivano-Frankovsk	173,2	5,9	Transcarpatia	16,7	5,5
Ternopol	155,5	5,3	Hmelniţk	16,1	5,3

Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Potrivit datelor din tabelul 3, la 1 ianuarie 2012, ponderea esenţială a producţiei de bovine a fost concentrată în regiunile Vinyţa, Poltava, Hmelniţk, Cernigov şi Lviv. Ponderea totală a acestor regiuni în numărul totalul a fost de 29,8% sau 1,3 milioane capete.

Modificările cantitative şi structurale ale volumului de producţie de carne au tangenţe directe cu indicatorul de realizare spre sacrificare. Din momentul dezvoltării active a păsărilor, în Ucraina s-a atestat tendinţa de sporire a volumului producţiei de carne, cu o creştere treptată a cotei de carne de pasăre în structura totală a producţiei. Din anul 2001 până în 2011, volumul producţiei de carne a crescut cu 41,3%, până la 2144,0 mii tone datorită creşterii producţiei de carne de pasăre în regiunile, cum ar fi: Cerkask, Dnepropetrovsk, Kiev, Lviv şi Doneţk. În 2010, ponderea acestor regiuni în producţia totală de carne ocupa aproximativ jumătate – 46,6%. Trebuie de accentuat atenţie deosebită regiunii Cerkask, care, datorită activităţii fermelor mari de păsări, nivelul producţiei a crescut de la 74,2 mii tone în 2000 la 328,7 mii tone în 2011 (o creştere de 4,4 ori). De asemenea, progrese semnificative în această direcţie a obţinut şi regiunea Dnepropetrovsk, unde, în aceeaşi perioadă, producţia de carne a crescut de 2,7 ori – până la 225,9 mi tone.

According to the data in Table 3, from January 1st 2012, the essential share of cattle production was concentrated in the regions Vinyţa, Poltava, Khmelnitskiy, Chernihiv and Lviv. The overall share of these regions in the total was 29.8% or 1.3 million heads.

Quantitative and structural changes in the volume of meat production are directly related to the indicator of achievement for slaughter. Since the active development of poultry, in Ukraine was confirmed the tendency of enhancement of the volume of meat production, with a gradual increase of the poultry meat share in the total structure of production. From 2001 to 2011, the volume of meat production increased by 41.3% to 2144.0 thousand tons due to increased poultry production in areas such as: Cerkask, Dnepropetrovsk, Kiev, Lviv and Donetsk. In 2010, the share of these regions in the total meat production accounted for about half – 46.6%. There should be stressed particular attention to the Cerkask region, which because of the activity of large bird farms, increased production from 74,200 tons in 2000 to 328,700 tons in 2011 (an increase of 4.4 times). Also, significant progress in this direction obtained Dnepropetrovsk region, where in the same time period, the meat production has increased 2.7 times – up to 225.9 tons.

Tabelul 4/Table 4

Volumul producţiei de carne în Ucraina, mii tone, greutate în carcasă/
The volume of meat production in Ukraine, thousand tons, carcass weight

Tipurile de carne/ Types of meat	Toate categoriile de gospodării / All households			Întreprinderile agricole / agricultural enterprises			Gospodăriile populaţie/ Households population		
	2010	2011	Anul 2011 în % faţă de 2010 / Year 2011 in % from 2010	2010	2011	Anul 2011 în % faţă de 2010 / Year 2011 in % from 2010	2010	2011	Anul 2011 în % faţă de 2010 / Year 2011 in % from 2010
Carne, toate tipurile / Meat, all types	2059,0	2143,8	104,1	1134,4	1215,2	107,1	924,6	928,6	100,4
Carne de vită şi viţel / Beef and veal	427,7	399,1	93,3	104,7	97,0	92,6	323,0	302,1	93,5
Carne de porc / Pork	631,2	704,4	111,6	255,9	305,0	119,2	375,3	399,4	106,4
Carne de miel şi de capră / Lamb meat and goat	21,0	19,6	93,3	1,2	1,3	108,3	19,8	18,3	92,4
Carne de pasăre / Poultry meat	953,5	995,2	104,4	772,0	811,0	105,1	181,5	184,2	101,5
Carne de iepure / Rabbit meat	13,5	14,0	103,7	0,1	0,3	300,0	13,4	13,7	102,2
Carne de cal / Meat of horses	12,1	11,5	95,0	0,5	0,6	120,0	11,6	10,9	94,0

Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Pe parcursul a multor ani, până în 2006, piaţa cărnii de vită şi viţel nu a pierdut poziţia de lider în structura generală a producţiei de carne (realizarea bovinelor şi a cărnii de pasăre pentru sacrificare). În medie, în anii 1990 şi 2005, pentru carnea de vită revenea peste 46% din producţia totală de carne (greutate de sacrificare) în toate categoriile de gospodării. În ultimii ani, ritmul şi volumul de reducere a numărul de bovine a încetinit, în primul rând, datorită activităţii întreprinderilor din sectorul public. Pe de o parte, acest factor este o indicaţie a unor tendinţe pozitive şi a evoluţiei din sectorul de producere pe scară largă a bovinelor (în special produse lactate), pe de altă parte, este o confirmare a utilizării pe deplin a potenţialului de producţie şi de resurse, care a fost format încă în anii 1970-1990.

Trebuie remarcat faptul, că pe parcursul unei perioade îndelungate, în Ucraina, a predominat creşterea extensivă a bovinelor, care constă în faptul, că volumul anual de realizare pentru sacrificare depăşeşte volumul de creştere. În general, în perioada 2000-2011, soldul total negativ al producţiei al ramurii creşterii animalelor a constituit 1,4 milioane tone de bovine greutate în viu. În acelaşi timp, în 2011, în întreprinderile agricole a fost înregistrat un sold pozitiv între volumul de creştere şi de realizare a bovinelor pentru sacrificare (tabelul 5). Potenţialul de resurse al ramurii sporeşte datorită dezvoltării sectorului produselor lactate.

În ceea ce priveşte productivitatea creşterii bovinelor, de asemenea, există unele evoluţii pozitive. Începând cu anul 2008, conform indicatorului sporului mediu zilnic a greutăţii în viu a bovinelor, întreprinderile agricole au atins nivelul anului

For several years, until 2006, the market of beef and veal has not lost its leading position in the overall structure of meat production (achievement of cattle and poultry for slaughter). On average, in 1990 and 2005, beef was for over 46% of total meat production (slaughter weight) in all households. In recent years, the pace and volume reduction of the number of cattle has slowed, primarily on account of the activity of public sector enterprises. On one hand, this factor is indicative of a positive trend and the development production of bovine on a large-scale (and in particular milk products), on the other hand, this is a confirmation of the full use of the potential of production and resources, which has been formed yet in 1970-1990.

It should be noted that during a long period in Ukraine prevailed the extensive breeding of cattle, which consists of the fact that the annual volume of realization for slaughter is higher than the volume of growth. Overall, during 2000-2011, the total negative balance in the branch of livestock production was 1.4 million tons of live weight cattle. Meanwhile, in 2011, agricultural enterprises recorded a positive balance between the volume of growth and the achievement of cattle for slaughter (Table 5). Resource potential of the sector increases due to the development of the dairy sector.

In terms of cattle productivity, there are also some positive developments. Since 2008, as indicated by the average daily gain of live weight of cattle, agricultural enterprises reached the level of 1990,

1990, stabilindu-se la nivelul de 460-480 g/zi. Comparativ cu începutul anilor 2000, greutatea medie în viu pe cap de bovine, realizată pentru sacrificare a crescut cu peste 50%. În comparaţie: la cele mai eficiente întreprinderi din Ucraina, specializate în rase de carne de bovine, câştigul mediu zilnic al greutăţii în viu şi greutate medie pe cap de bovine, realizată pentru sacrificare, a fost de 850-900 g şi 380-420 kg, respectiv.

establishing the level of 460-480 g / day. Compared to the early 2000s, the average live weight per head of cattle for slaughter increased by over 50%. In comparison: in the most efficient companies from Ukraine specialized in beef breeds, the average daily gain in live weight and the average weight per head of cattle, carried for slaughter was 850-900 g and 380-420 kg, respectively.

Tabelul 4/Table 4

Bilanţul şi elementele de bilanţ de bovine din anii 2008-2011
Balance and balance sheet items cattle for the 2008-2011

Bilanţul bovinelor (în termeni de carne), mii t./ Balance cattle (in terms of meat), thousand tons	2009	2010	2011
Producţie/ production	453	428	408
Modificarea stocurilor la sfârşitul anului/ Changes in inventories at the end of	2	-8	-2
Import/ Import	14	25	30
Total resurse / total resources	465	461	440
Export / Export	20	13	15
Cheltuit în scopuri nealimentare (hrană, pierderi etc.)/ Spent on non-food purposes (food, loss, etc.)	1	1	1
Fondul de consumul, total / Fund consumption, total	444	447	424
Pentru 1 persoană, kg/an / For one person, kg / year	9,6	9,8	9,3
Articolele de bilanţ de bovine în structura bilanţului de carne, % / Articles of balance sheet structure of bovine meat,%	2009	2010	2011
Producţia/ production	23,6	20,8	19,0
Import/ Import	3,2	6,6	12,2
Total resurse / total resources	19,9	18,9	18,6
Export / Export	50,0	27,1	18,8
Cheltuit în scopuri nealimentare (hrană, pierderi etc.)/ Spent on non-food purposes (food, loss, etc.)	10,0	12,5	14,3
Fondul de consumul, total / Fund consumption, total	19,4	18,8	18,1

Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Creşterea sporului mediu zilnic în greutate în viu şi a greutăţii medie în viu a cărnii pe cap de bovină, realizată pentru sacrificare, demonstrează despre unele schimbări pozitive spre îmbunătăţirea fondului genetic de creştere şi de utilizare a sistemelor de alimentare mai eficiente.

În contextul declinului general al numărului de bovine, persistă tendinţa negativă de scădere a volumului producţiei cărnii de vită. Conform rezultatelor anului 2011, volumul producţiei a scăzut cu 4,5%, la 408,3 mii tone, inclusiv în gospodăriile populaţiei s-a redus cu 3,5%, la 311,7 mii tone; în

Increase in average daily gain in live weight and average live weight of meat per head, carried for slaughter proves some positive changes to improve the genetic fund of growth and more efficient use of foodsystems.

In the context of the general decline in the number of cattle, the negative trend persists in the declining volume of beef production. According to the results of 2011, the production volume decreased by 4.5% to 408 300 tons, including in households, decreasing by 3.5% to 311 700 tons, and in agricultural enterprises –

întreprinderile agricole – cu 7,7%, la 96,6 mii tone. Această scădere bruscă a volumului de producere a cărnii de vită în întreprinderile agricole sugerează, că sectorul public, trecând printr-o perioadă de structurare şi optimizare a activelor de producere, în această perioadă, practic, a epuizat potenţialul de resurse al producţiei prime extinse. Având în vedere, că, în general, piaţa de carne a arătat o tendinţă pozitivă de creştere de + 4,2% până la 2146,1 mii tone, ponderea proporţiei de carne de vită şi viţel în structura de producţie a scăzut la un nivel record – 19,0%. Ponderea întreprinderilor agricole în producţia de carne de vită rămâne neesenţială – de mai puţin de un sfert din volumul producţiei totale, şi cu fiecare an, continuă să scadă. Având în vedere interesul scăzut al producătorului de carne de bovine spre dezvoltarea producției de carne de bovine, această tendinţă va continua.

Odată cu scăderea producţiei, în ultimii zece ani, a existat o reducere treptată a numărului de întreprinderi implicate în creșterea bovinelor.

În ultimii ani, pe piața din Ucraina au început să apară agroholding-uri mari. Dar majoritatea dintre ele preferă dezvoltarea produselor lactate, iar sporirea greutății în viu este o direcție concomitentă/de însoțire. La această categorie se poate referi astfel de agroholding-uri, ca „Alfa Agro”, „Astarta”, „Compania de Lapte din Ucraina”, „Agroprodinvest” şi multe altele. De asemenea, există agroholding-uri pentru care carnea de bovine constituie domeniul principal de activitate, la care se atribuie: „MHP”, „Kiev Atlantic Group”, „OSI Group”, precum şi întreprinderile companiei „Ukrland Farming”.

Având în vedere, că rata principală la creşterea bovinelor se produce în baza dezvoltării complexelor de producţie de lapte înalt productive, stabilizarea numărului de bovine pe termen scurt va fi urmată de o scădere în continuare a ofertelor de carne de bovine din partea sectorului public.

Reducerea în continuare a numărului de capete de bovine în gospodăriile populației va stopa diminuarea volumului de producţie de carne de vită de 2-3% anual, care se va reflecta asupra nivelului indicatorilor de consum al produsului respectiv de către populație.

Deficitul de oferte şi preţurile mai mari pentru consumatorul final, comparativ cu analogul tradiţional de carne – carne de porc, precum şi de pasăre, în general provocă scăderea în continuare a consumului de carne de vită. În anii 2009-2011, consumul a atins un nivel record – de 9,6-9,2 kg pe cap de locuitor anual. Rata minimă a consumului de carne de vită pentru populația aptă de muncă (Decretul Cabinetului de Miniştri № 656) trebuie să fie la nivel de 14 kg/an, iar norma raţională (în conformitate cu cerinţele Ministerului Sănătăţii) – de 31,3 kg/an.

În următorii doi-trei ani, consumul de carne de vită şi viţel va rămâne la un nivel scăzut, cu o tendinţă de scădere.

Se menţine dificilă situaţia pentru consumatorul primar de carne de bovine – industria de prelucrare a cărnii. Deficitul de ofertă din cauza preţurilor ridicate de cumpărare pentru carnea de bovine, în comparaţie cu alte tipuri de carne, impun întreprinderile de prelucrare a cărnii, forţat, să meargă spre modificările din reţeta produselor finite din carne, înlocuind carnea de vită cu alte tipuri de carne, mai uşor accesibile şi mai ieftine.

dropping by 7.7% at 96 600 tons. This sharp decline in the volume of production of beef in agricultural businesses suggests that the public sector is going through a period of structuring and optimization of production assets and in this period it has practically exhausted the resource potential for raw production. Considering that, in general, the meat market showed a positive trend of increase + 4,2% to 2.1461 million tons, the weight proportion of beef, veal meat production in the structure has dropped to a record level of – 19.0%. The share of agricultural enterprises in the production of beef remains insignificant – of less than a quarter of the total output, and each year it continues to decline. Given the low interest of the producers of beef in the cattle meat production, this trend will continue.

With the decline in production in the last ten years, there has been a gradual reduction in the number of businesses involved in cattle breeding.

In recent years, in the market of Ukraine began to appear huge agricultural companies. But most of them prefer the development of dairy products and the increased of live weight is a concurrent direction / accompanying. In this category can refer companies such as "Alfa Agro", "Astarta", "Ukrainian Milk Company," "Agroprodinvest" and many others. There are also agricultural companies for which bovine meat is the main activity; some of them are "MHP", "Kiev Atlantic Group", "OSI Group" and businesses of "Ukrland Farming".

Given that the main rate in cattle breeding occurs based on the development of highly productive companies of dairy products, the stabilization of cattle number in the short term will be followed by a further decline in beef tenders from the public sector.

The continuing reduction in the number of heads of cattle in households will decrease the production volume of beef by 2-3% annually, which will be reflected on the level of the respective product consumption indicators by the population.

The deficit of supplies and the higher prices for the end consumer, compared to the traditional analog meat – pork and poultry, generally causes further decline in beef consumption. In the years 2009-2011, the consumption reached a record level – of 9.6 to 9.2 kg per capita annually. The minimum rate of beef consumption for the working age population (Decree of Cabinet of Ministers № 656) must be at the level of 14 kg / year, and the rational norm (in accordance with the Ministry of Health) – 31.3 kg / year.

In the next two to three years, the consumption of beef and veal will remain at a low level, with a downward trend.

The difficult situation will remain for the primary consumer of beef – the meat processing industry. Supply deficit due to high purchase prices for beef cattle compared to other meats, require forcibly the meat processing enterprises to changes the finished meat recipe, substituting beef with other meat, more available and cheaper.

În 2011, întreprinderile de prelucrare a cărnii au redus drastic volumul achiziţiilor de bovine pentru prelucrare ulterioară. Conform rezultatelor anului, volumul de achiziţii de carne de bovine a scăzut la un nivel record – 151,8 mii tone greutate în viu (-30,3% în 2010).

Situaţia este agravată şi pentru poziţia gospodăriilor populaţiei, care, tot mai mult, preferă personal să sacrifice bovinele, cu vânzare ulterioară a cărnii pe piaţă. Principalul motiv – anularea sistemului de subvenţionare a producătorilor agricoli (inclusiv a populaţiei) prin rambursarea de TVA la realizarea de către aceştia a materiei prime din carne la întreprinderile de prelucrare. În prezent, fondurilor acumulate de TVA sunt îndreptate spre fondul special al bugetului de stat, din care sunt distribuite în conformitate cu programul bugetului „Sprijinul de stat pentru industria creşterii animalelor". Din 2,03 miliarde de dolari de cheltuieli, care urmau să fie distribuite în conformitate cu programul dat – 1,5 miliarde grivne trebuiau să fie distribuite pentru compensarea costurile de construcţie şi reconstrucţie, 0,5 miliarde UAH – pentru compensarea ratelor dobânzilor la credite. Din cauza acestor modificări, producătorul agricol nu a primit prima de 10-12% la preţul de achiziţie, care anterior se constituia ca urmare a compensării TVA. Cel mai mult au avut de suferit, totuşi, gospodăriile populaţiei. Pe parcursul unui an, ponderea gospodăriilor populaţiei în structura achiziţiilor de bovine la întreprinderile de prelucrare a cărnii a scăzut până la 22%, comparativ cu 50% în 2010, în timp ce volumele fizice de vânzări de bovine pentru prelucrare de la populaţie s-a redus de 2,8 ori.

Concluzii. Una dintre cele mai importante modalităţi de îmbunătăţire a organizării producerii în creşterea animalelor constă în justificarea raţională a modalităţilor de creştere a animalelor şi a sistemelor de management al ramurii în condiţiile unei întreprinderi agricole concrete. Acest fapt deţine o influenţă decisivă asupra formării unui sistem de maşini pentru mecanizarea proceselor de muncă, de care depinde alegerea formei de organizare a muncii în ferme şi complexe, precum şi a indicatorilor economici.

Prin urmare, combinaţia factorilor de organizare şi economici, menţionaţi anterior, cu sprijinul de stat de dezvoltare a agriculturii, va permite producerea unor produse din carne de bovină competitive şi de înaltă calitate.

In 2011, meat processing companies have slashed the amount of purchases of cattle for further processing. According to the results of the year, the volume of beef purchases fell to a record level of – 151,800 tons of live weight (-30.3% in 2010).

This is compounded for the positions by households, which increasingly prefer to sacrifice the cattle personally, with subsequent sale of the meat on the market. The main reason – annulment of the subsidy system for farmers (including population) by refunding VAT to the realization by them of meat raw materials at meat processing companies. Currently, funds raised by the VAT are directed to a special fund of the state budget, from which are distributed under the budget program "State support for the livestock industry." 2.03 billion dollars in spending, which would be distributed in accordance with the given schedule – 1.5 billion UAH to be distributed to offset the costs of construction and reconstruction, 0.5 billion UAH – to compensate for interest rates on loans. Because of these changes, the farmer has not received the 10-12% premium to the purchase price, which previously was formed as a result of offsetting VAT. Households were affected the most by this situation. During the year, the share of households in the purchasing structure of bovine meat at processing enterprises decreased by 22% compared with 50% in 2010, while physical volumes of cattle sales for processing decreased 2.8 times.

Conclusions. One of the most important ways to improve the organization of production in animal breeding is the rational justification of methods of animal husbandry and management systems of the branch, under a specific agricultural business. This has a decisive influence on the formation of a system of machines to mechanize work processes that depend on the choice of organizational form of work in farms, and also economic indicators.

Therefore, the combination of organization and economic factors, mentioned above, with the state support for agricultural development, will allow the production of competitive and high quality bovine meat products.

Referinţe bibliografice / References

1. Продовольча і сільськогосподарська організація ООН. FAO [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http: // www.fao.org
2. ПРИСЯЖНЮК, М.В., ЗУБЕЦЬ, М.В. та ін. *Аграрний сектор економіки України*: *стан і перспективи розвитку*. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 1008 с.
3. Ключові питання ринку яловичини та шляхи їх вирішення: результати дослідження [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.swap-rural.org.ua/files/ua/market_ infrastructure/Beef_report_Ukr.pdf
4. ПІЧКУР, Т., БАНДУРЕНКО, Г., ЗАСЕКІН, Д. Стан українського ринку м'яса і м'ясопродуктів. В: Товари і ринки. 2011, № 2, сс. 46-53.
5. Ринок м'яса під загрозою [accesat 5 mai 2013]. Disponibil: http://a7d.com.ua/2007/07/25/ rinok_mjasa_pd_zagrozoju.html

Recomandat spre publicare: 12.03.2013

DEZVOLTAREA RESPONSABILITĂȚII SOCIALE ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA CA OBIECTIV STRATEGIC DE INTEGRARE ÎN COMUNITATEA EUROPEANĂ

Silvia BUCIUŞCAN, dr., conf. univ., ASEM
Mariana ŞENDREA, dr., conf. univ., ASEM

Integrarea socio-economică a Republicii Moldova în Comunitatea Europeană poate fi deținută de către întreprinderi pentru a realiza măsuri concrete întru asigurarea funcționării eficiente a standardelor internaționale de management al calității, responsabilitate socială şi management al mediului ISO 9000, SA 800 şi ISO 14000.

Cuvinte cheie: *responsabilitate sociala,integrare in comunitatea europeana, raport social, acțiuni filantropice, plan strategic.*

Introducere. Principalele bunuri ale unei întreprinderi sunt legate de valoarea numelui şi imaginea acesteia. Utilizarea responsabilității sociale drept strategie de afaceri conduce la rezultate bune şi satisfacție emoțională pentru lucrurile bine făcute, dar în afară de satisfacție apare şi aprecierea externă a activității realizate.

Conținutul de bază. Acțiunile ce se efectuează în prezent de întreprinderile din Republica Moldova în domeniul responsabilității sociale sunt de mai multe forme cum ar fi: donații, filantropie şi sponsorizări. Tendința actuală de dezvoltare a societății impune noi cerințe față de agenții economici de a modifica acțiunile filantropice în acțiuni planificate de responsabilitate socială. O tranziție treptată de la filantropie la responsabilitate socială poate fi abordată prin mai multe etape.

Concomitent cu realizarea măsurilor de bază de funcționare a întreprinderilor este important de a realiza şi acțiuni de responsabilitate socială orientate spre o tranziție treptată de la filantropie la responsabilitate socială a întreprinderii. În realizarea acestor scopuri propunem una din metodele de sporire a responsabilității sociale în cadrul întreprinderilor din RM pentru perioada de integrare în CE.

Metoda pe care am propus-o este adaptată după modelul cercetătorului american Curt Weeden [1, p.338] care cuprinde şase etape reprezentate în Figura 1.

1. Înlocuirea abordării tradiționale a activităților filantropice din întreprindere cu un concept mai nou de responsabilitate socială a întreprinderii (RSI)

La această etapă acțiunile de responsabilitate socială a întreprinderii implică investiții sociale suplimentare care sunt reprezentate sub formă de cheltuieli de afaceri în procesul îndeplinirii misiunii, dar nu sub formă de donații pentru organizații non-profit. Aici se includ: sponsorizări, cotizații de membru, burse, credite, premii pentru cercetările şi importanța marketingului social. La acțiunile de responsabilitate socială se mai alătură şi cheltuielile administrative ce includ salariul managerilor, implicați în procesul de implementarea a investițiilor sociale din întreprindere. O parte din investițiile sociale pot fi doar subvenții cu impact major, ce sunt orientate spre îndeplinirea obiectivelor necesare ale comunității locale, au un efect tangibil şi măsurabil şi, cu siguranță, sunt legate de obiectivele de afaceri ale întreprinderii.

DEVELOPMENT OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN MOLDOVAN ENTERPRISES AS A STRATEGIC OBJECTIVE OF INTEGRATION IN THE EUROPEAN COMMUNITY

Silvia BUCIUSCAN, PhD, associate professor, ASEM
Mariana SENDREA, PhD, associate professor, ASEM

Socio-economic integration of the Republic of Moldova into the European Community may be held by the companies to achieve concrete measures in order to ensure the effective functioning of the international standards of quality management, social responsibility and environmental management ISO 9000 series, SA 800 and ISO 14000.

Key words: *social responsibility, integration in the European community, social report, philanthropic actions, strategic plan.*

JEL classification: D61, F15, I31, M16

Introduction. The main assets of an enterprise are linked to the value of its name and image. Use of social responsibility as a business strategy leads to good results and emotional satisfaction for the good done things, but apart from satisfaction, external appreciation of the made activity also appears.

The basic content. Actions performed today by Moldovan enterprises in the field of social responsibility are of several forms such as: donations, philanthropy and sponsorship. The current trend of social development sets new requirements for economic agents to change philanthrophic actions in social responsibility planned actions. A gradual transition from philanthropy to social responsibility can be addressed through several stages.

Along with achieving basic measures of companies' functioning is important also to realize social responsibility measures, aimed at a gradual transition from philanthropy to corporate social responsibility. In order to achieve these goals, we propose one of the methods of increasing social responsibility in companies from the Republic of Moldova for the period of integration in the European Community.

The proposed method is adapted from the model of American researcher Curt Weeden [1, p.338] that includes six stages that are represented in Figure 1.

1. Replacing the traditional approach of philanthropic activities from the company with a new concept of corporate social responsibility (CSR)

At this stage, corporate social responsibility actions involve additional social investments that are represented as business expenses in the process of achieving the mission, but not in the form of donations to non-profit organizations. Here there are included: sponsorships, membership fees, grants, loans, awards for research and the importance of social marketing. Also, other social responsibility actions are administrative expenses that include salaries of managers who are involved in the process of implementation of social investments from the company. Some of the social investments can be only subsidies with a major impact that are aimed at achieving the objectives required by the local community and which have a tangible and measurable effect and, of course, are related to the business objectives of the enterprise.

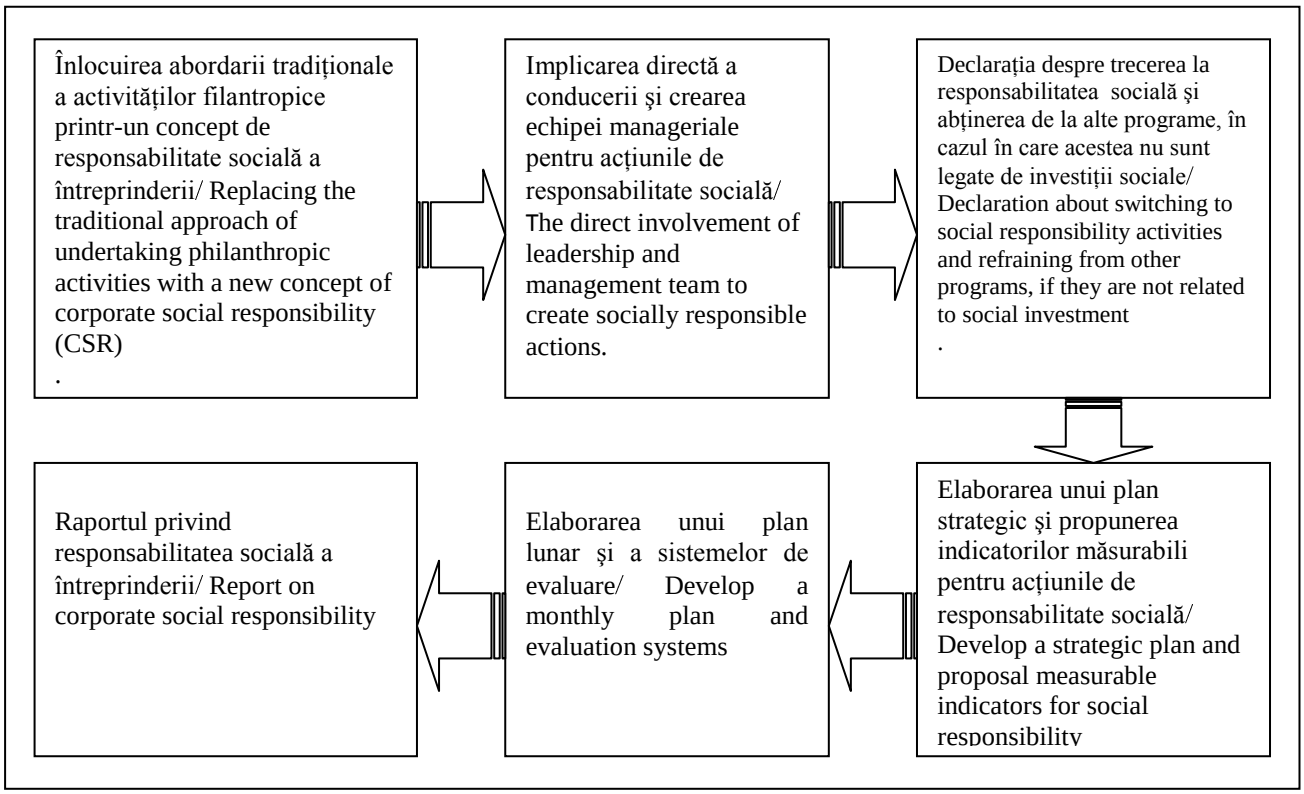


Fig. 1. Etapele de adaptare a metodei de sporire a responsabilității sociale în cadrul întreprinderilor din RM/
Fig.1. Stages to adapt the method of enhancing social responsibility in enterprises from the Republic of Moldova
Sursa/Source: Elaborată de autori în baza modelului Curt Weeden [1, p.338]/ Developed by the authors based on Curt Weeden model [1, p.338].

Alegerea domeniului pentru investiții sociale se poate face în baza experienței altor întreprinderi conexe ramurale sau teritoriale. Această opțiune este specifică şi pentru țara noastră. Încercările de a afla care domeniu este mai solicitat de părțile cointeresate (parteneri, acționari, clienți, societate) sunt la o etapă inițială. În urma cercetării elaborate am putea evidenția direcțiile de investiții sociale susținute de întreprinderile autohtone. Cele mai frecvente investiții sunt orientate spre perfecționarea angajaților (59,66%), activități pentru sprijinirea comunității locale (38,65%) şi sprijinirea activităților culturale, sportive etc. (41,17%) (Figura 2).

Companiile americane au tendința de a sprijini programele de educație (inclusiv pentru angajații lor) şi a programelor pentru comunitatea locală. De aici rezultă că activitatea întreprinderilor din Republica Moldova în domeniul investițiilor sociale are o direcție corectă.

2. Implicarea directă a conduceri şi crearea echipei manageriale pentru acțiunile de responsabilitate socială

Toate acțiunile de responsabilitate socială nu au nici o şansă de succes dacă acestea nu sunt susținute de conducerea de vârf a întreprinderii. În condițiile când trecerea la investiții sociale sau acțiuni de responsabilitate socială se confruntă cu riscuri, doar conducătorul întreprinderii poate lua decizia de a cere de la managerii de departamente elaborarea şi prezentarea programelor corespunzătoare. Cea mai mare problemă constă în faptul că nu întotdeauna există o persoană responsabilă de acțiuni de RSI, care să explice posibilitățile şi avantajele programelor sociale.

Choice of the field for social investment can be made due to the experience of other related companies in the local branch. This option is also specific for our country. Attempts to find out which field is more requested by the interested parties (partners, shareholders, customers, society) are at an early stage. As a result of the research, we can highlight the social investment directions supported by local enterprises. The most common investments are aimed at improving employees (59.66%), activities to support the local community (38.65%) and supporting cultural activities, sports, etc. (41.17%) (Figure 2).

U.S.A. companies tend to support educational programs (including for their employees) and local community programs. Hence, the activity of enterprises from the Republic of Moldova in the field of social investments has the right direction.

2. The direct involvement of managers and formation of the managerial team for socially responsible actions

All social responsibility actions have no chance to succeed if they are not supported by the top managers of the company. Given the transition to social investment or social responsibility actions face risks, only the enterprise's manager can decide to ask the managers of departments to develope and present appropriate programs. The biggest problem is that there is always a person responsible for CSR activities, that would explain the possibilities and benefits of social programs.

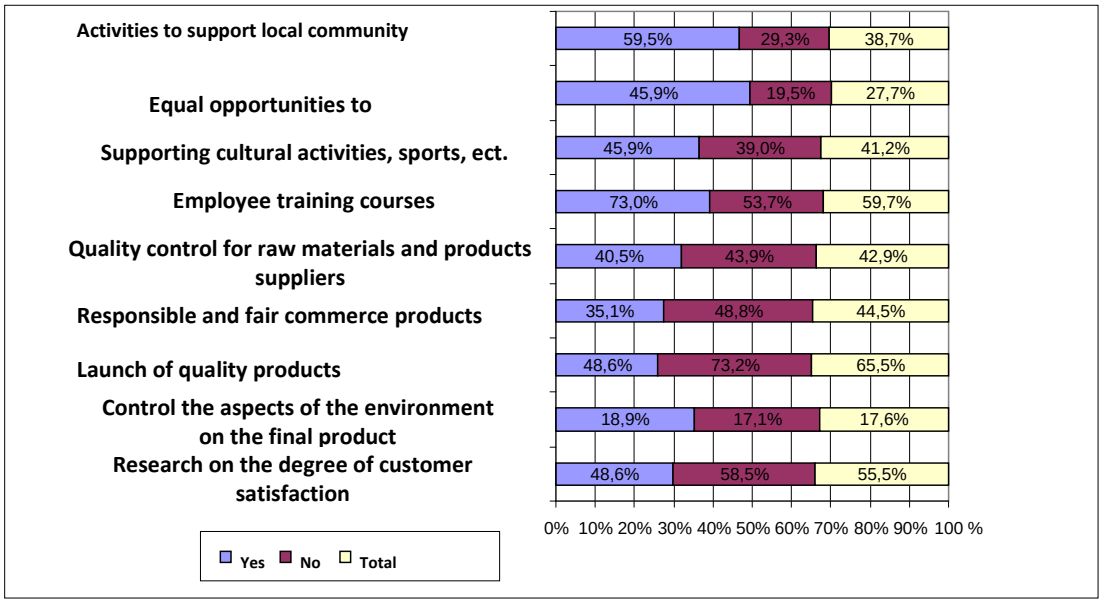


Fig. 2. Iniţiativele de RSI realizate în cadrul întreprinderilor/
Fig. 2. CSR initiatives carried out in enterprises

Sursa/Source: Elaborată de autori/Developed by the authors.

Pentru aceasta este foarte importantă realizarea unor acţiuni prin crearea echipelor manageriale şi angajaţi executori la diferite nivele. În activitatea acestora pot să apară rezultate performante numai în cazurile când programele de îmbunătăţire, iniţiate de conducerea superioară, vor reflecta convingerile şi interesele tuturor membrilor echipei. În acest context, întreprinderea poate înregistra îmbunătăţiri fundamentale în combinarea administrării descendente şi ascendente (de sus în jos şi de jos în sus). Coordonarea activităţii echipelor respective în domeniul dezvoltării investiţiilor sociale este exercitată de către unul dintre locţiitorii directorului, care este obligat să elaboreze şi să pună în aplicare proiecte lunare în care să fie numite persoanele responsabile de îndeplinire.

În activitatea echipelor respective este important să se respecte următoarele cerinţe ale standardelor internaţionale de management al calităţii:

- Întocmirea organigramei detaliate a întreprinderii;
- Excluderea din organigramă a funcţiilor şi responsabilităţilor care se dublează;
- Definirea clară a aptitudinilor şi competenţelor fiecărei persoane;
- Descrierea clară a responsabilităţilor individuale;
- Stabilirea clară a schemei de autoritate;
- Impactul pozitiv al tuturor deciziilor conducerii asupra angajaţilor;
- Expunerea clară a regulilor şi reglementărilor întreprinderii;
- Crearea unui sistem de promovare prin idei şi sugestii orientate spre atingerea performanţelor umane şi economice;
- Întrunirea frecventă a şedinţelor scurte, operative, care pot avea loc în timpul orelor de muncă. Abordarea problemelor „din mers”. Selectarea soluţiilor optime. Luarea deciziilor rapide;
- La şedinţele din afara orelor de muncă se poate discuta într-o manieră degajată şi relaxantă;
- Toate şedinţele au loc cu sprijinul personal al conducerii întreprinderii;
- Procesul de instruire trebuie să-i asigure fiecărui angajat cunoaşterea standardelor internaţionale implementate la

For this, there is very important to make some actions by creating managerial temas and executive employees at different levels. In their activity, performant results may occur only in cases when improvement programs initiated by top management, will reflect the beliefs and interests of all team members. In this context, the company may record fundamental improvements in combining top-down and bottom-up management. Coordinating the activities of those teams in the field of development of social investment is exercised by one deputy director, which is required to develop and implement monthly projects where persons responsible for the realization should be appointed.

In the work of those teams is important to meet the following requirements of international standards of quality management:

- Preparation of detailed organization chart of the company;
- Exclusion of functions and responsibilities that are doubled from the organization chart;
- Clear definition of the skills and competencies of each person;
- Clear description of individual responsibilities;
- Clear establishment of the authority scheme;
- The positive impact of all management decisions on employees;
- Clear exposure of company’s rules and regulations;
- Creation of a promotion system through ideas and suggestions aimed at achieving human and economic performances;
- Frequent meetings is short and operative sessions, which may occur during working hours. Addressing the problems “on the fly”. Selection of optimal solutions. Quick decision-making;
- At meetings outside working hours there can be carried out discussions in a relaxed and relaxing way;
- All meetings are held with the support of the management staff;
- Training process should assure each employee the awareness of international standards implemented by the

întreprindere ;

- De promovat instruirea reciprocă a meseriilor conexe şi performanţa individuală ca teme pentru îmbunătăţirea proiectelor de echipă [2].

Conducerea trebuie conştientizeze că procesul instruirii presupune obstacole temporare, cum ar fi scăderea eficacităţii, a volumului de producţie şi creşterea costurilor cauzate de graficul de instruire. Pe termen scurt, aceste pierderi sunt recuperabile. Pe termen lung, când fiecare angajat va fi în stare să presteze munca sa, sau a colegului şi să obţină rezultate performante, întreprinderea îşi va mări potenţialul de producţie şi cel competitiv, adaptându-se prompt la cerinţele pieţii.

3. Declaraţia despre trecerea la activităţi de responsabilitate socială şi abţinerea de la alte programe, în cazul în care acestea nu sunt legate de investiţii sociale

Această declaraţie poate evidenţia multe clarităţi pentru părţile cointeresate,. Angajaţii trebuie să ştie că investiţiile sociale sunt incluse în cheltuieli de afaceri şi nu sunt deduse din salariile lor. În cazul în care selectarea temelor de programe sociale sunt în baza opiniei lor, este posibil ca aceste programe să fie sprijinite de angajaţi, inclusiv financiar. Managerii trebuie să înţeleagă la ce ne referim atunci când vorbim de investiţii sociale: Ceea ce vrei să faci exact; Ceea ce ar trebui să faci şi când; În ce măsură şi în ce mod fiecare manager va fi încurajat prin implicarea în investiţiile sociale; Vor exista sancţiuni în cazul, în care managerul nu participă la astfel de programe. Managerii ar trebui să se refere la investiţiile sociale nu ca la o obligaţie împovărătoare, ci ca la o oportunitate unică. La întrebarea ”Cât de mult pot să sacrifice companiile pentru programele sociale?”, cercetătorii în domeniul respectiv consideră, că această sumă trebuie să constituie 2,5% din profitul neimpozitat al întreprinderilor neproducătoare şi 3,5% - pentru întreprinderile producătoare. Întreprinderile producătoare se angajează să folosească pentru programele sociale numai produse calitative, luând în consideraţie valoarea reală a produselor pe piaţă.

Întreprinderilor din RM, suportând presiuni din partea autorităţilor locale şi a organizaţiilor non-profit, le este foarte greu să renunţe la acţiunile filantropice tradiţionale, la care participă de mai mulţi ani. Rămânând în acelaşi cadru tematic (cultură, sănătate şi orfelinate), este necesar de a încerca şi alte activităţi, de un nivel mai calitativ. De exemplu, în loc de susţinea materială specifică de sprijin pentru orfelinate, ar fi bine să se organizeze un seminar pentru managerii de orfelinate şi instruirea lor în atragerea de sine stătător a resurselor necesare. Având în vedere că noua politică socială va avea unele rezultate reale, apare posibilitatea de a transfera o parte din bugetul filantropic în programe inovaţionale ale investiţiilor sociale.

4. Elaborarea unui plan strategic şi propunerea indicatorilor măsurabili pentru acţiunile de responsabilitate socială

De regulă, investiţiile sociale totdeauna sunt legate de scopurile de afaceri ale întreprinderii. Pentru o astfel de legătură sunt studiate toate necesităţile părţilor cointeresate. Este necesar să se înţeleagă ce potenţial ar putea fi stabilit în produsele sau serviciile firmei, ce beneficii noi va primi fiecare consumator.

Sunt analizate posibilităţile de influenţă asupra calităţii vieţii (problemele comunităţii locale – criminalitatea, educaţia, sănătatea, lipsa de adăpost, cultură etc.). Se evidenţiază punctele de intersecţie a intereselor întreprinderii cu cele ale comunităţii locale. Este important de a ţine cont de interesele autorităţilor locale, a partenerilor şi a concurenţilor. Apoi se investighează posibilitatea fiecărui program în parte, se selectează partenerii pentru a fi puşi în aplicare.

Întreprinderile susţin proiectele selectate cu toate resursele de investiţie şi voluntari proprii. Astfel prin programele sociale

organization;

- To promote mutual training of related activities and individual performance as themes for improvement of team projects [2].

Management should be aware that the training requires temporary obstructions such as decrease of performance, of production volume and increased costs due to the training schedule. These losses are recoverable in the short term. In a long term, when each employee will be able to perform its work or it’s colleague’s and obtain performant results, the company will increase its production and competitive potential, adapting quickly to market demands.

3. Declaration about passing to social responsibility activities and refraining from other programs, if they are not related to social investment

For interested parties, this statement may reveal more aspects. Employees should be aware that social investments are included in business expenses and they are not deducted from their wages. When selection of social programs topics is made on the basis of their opinion, it is possible that these programs could be supported by employees of the company, including in their financial aspects. Managers need to understand what we mean when we speak about social investment: What do you want exactly to do; What you should do and when; To what extent and in what way each manager will be encouraged through involvement in social investment; There will be penalties if the manager does not participate in such programs. Managers should refer to social investment not as at a burdensome obligation, but as an unique opportunity. At the question “How much can companies sacrifice for social programs?”, researchers in this field consider that this amount should be 2.5% of untaxed profits of non-producing companies and 3.5% for manufacturing enterprises. Manufacturing enterprises use for their social programs only qualitative products, taking into account the real value of products on the market.

Enterprises from the Republic Moldova, bearing pressure from local authorities and non-profit organization, give up very difficult to traditional philanthrophic actions that they participate in for a long time already. Remaining in the same framework (culture, health and orphanages), it is necessary to try new activities, with a new qualitative level. For example, instead of specific material support to orphanages, it would be good to organize a seminar for managers of orphanages and their training in attracting necessary resources independently. Since the new social policy will have some real results, it is possible to transfer a part of the philanthropic budget in innovative programs of social investments.

4. Development of a strategic plan and proposal of measurable indicators for social responsibility actions

Social investments are usually linked to the business goals of the enterprise. For such a link, there are studied all the needs of all concerned parties. It is necessary to understand what potential could be established within the products or services of a company and what benefits will be received by each consumer.

There are analyzed the possibilities of influence on quality of life (local community issues – crime, education, health, homelessness, culture and so on). There are highlighted the intersection points of company’s interests with those of the local community. It is important to take into account the interests of local authorities, partners and competitors. Then, there is investigated the possibility of each program, there are selected partners in order to be implemented.

Companies support selected projects with all investment

promovate întreprinderea îşi sporeşte imaginea, iar rezultatul în marketing este mult mai bun decât rezultatul de pe urma promovării sau publicităţii.

5. Elaborarea unui plan lunar şi a sistemelor de evaluare

În mod real lucrările la realizarea proiectelor de investiţii sociale trebuie să fie similare cu activităţile de bază. Prin urmare, planul de lucru pentru investiţiile sociale va fi similar cu oricare alt plan curent. De asemenea este necesar, în măsura posibilităţilor, de a monitoriza şi evalua eficienţa programelor. Evidenţierea beneficiilor de afaceri în investiţiile sociale şi implicarea oamenilor în acţiunile de caritate se bazează pe 2 motive principale. În primul rând, este un subiect important şi interesant pe care îl susţin. În al doilea rând, ei retrăiesc emoţional problema oamenilor care cer ajutor. De aici putem menţiona ideea, că dacă nu sunt destule motive de implicare în acţiunile de RSI, nu trebuie de implicat. Dacă managerii se decid însă, este important să se caute o astfel de motivaţie de afaceri pentru a apropia acţiunile filantropice de obiectivele afacerii propriu-zise.

6. Raportul privind responsabilitatea socială a întreprinderii

Cea mai răspândită formă a rapoartelor sociale sunt rapoartele anuale. De obicei ele sunt destinate pentru publicul larg şi toate părţile cointeresate. Rapoartele sociale cuprind un spectru larg al importanţelor sociale ale proiectelor. În primul rând, o declaraţie de scop. Multe companii declară paralel cu misiunile de investiţii sociale şi misiunea companiei. În al doilea rând, va fi util ca raportul să conţină o scurtă descriere a gestionării planului de investiţii sociale. În calitate de variantă se poate propune planul treptat de trecere la investiţiile sociale. În al treilea rând, trebuie să fie clare sursele de finanţare a programelor.

Pentru a explica publicului şi tuturor părţilor interesate cât de multe cheltuieli se fac pentru programele sociale, nu este necesar de a arăta sursele de informaţii interne, de a face publice informaţiile confidenţiale. Dacă întreprinderea face cheltuieli de 1% din venitul impozabil pentru programele sociale, această cifră ar trebui să corespundă realităţii. Dacă voluntarii întreprinderii au lucrat în sumă de 100 mii lei pe an, este necesar de explicat, cum a fost evaluată ora de lucru.

Este rezonabil de a include în raportul anual o secţiune privind investiţiile sociale. De ex., investiţiile pentru personalul întreprinderii, siguranţa la locul de muncă, dezvoltarea unui mediu concurenţial etc. Participarea întreprinderii în asociaţii, la dezvoltarea mediului de afaceri de asemenea se consideră investiţii sociale, deoarece acestea pot afecta pozitiv consumatorii şi comunitatea locală. Este rezonabil să se precizeze în raportul social formele prin care se pun în aplicare programele sociale (de sponsorizare, programe de finanţare, donaţii, cotizaţii de membru, personalul de voluntariat etc.).

Concluzia este evidentă: O întreprindere, care doreşte sa activeze pe termen lung şi să rămână competitivă în contextul unei economii tot mai globalizate prin tendinţa de aderare în viitor a RM la UE, trebuie să elaboreze strategii şi politici în vederea transformării firmei într-o afacere responsabilă din punct de vedere social.

resources and their own volunteers. In such a way, the company increases its image through the promoted social programs and the marketing result is much better than the result from promotion or advertising.

5. Development of a monthly plan and evaluation systems

In real terms works on realization of social investment projects should be similar to core activities. Therefore, social investment work plan will be similar to any current plan. It is also necessary to monitor and evaluate the effectiveness of programs where possible. Highlighting the business benefits in social investment and involvement of people in charity are based on two main reasons. Firstof all, it is an important and interesting subject that they support. Secondly, they relive the emotional problem of people who ask for help. From here we can mention the following idea, if there are not enough reasons to engage in CSR activities, you should not involve into them. But if managers decide, it is important to look for such a business motivation to make closer the philanthropic actions to the business' objectives.

6. Report on corporate social responsibility

The most common form of social reports are the annual reports. Usually they are intended for the general public and all interested parties. Social reports cover a wide range of important social projects. First of all - a statement of purpose. Many companies have together with the social investment missions the company's mission. Secondly, the report will be useful to have a brief description of the management plan of social investments. As a variant, there can be proposed the gradual plan of passing to social investments. Thirdly, the financing sources for programs should be clearly specified.

In order to explain the public and all interested parties how much spending are made on social programs, it is not necessary to present the internal information sources or to make public confidential information. If the company is spending on social programs 1% of taxable income, this figure should correspond to the reality. If volunteers of the company have worked in the amount of 100 thousand lei per year, it is necessary to explain the assessment of the work hour.

In the annual report, it is reasonable to include a section on social investments, for example, investments in personnel, safety at work, developing a competitive environment, etc. Enterprise's participation in associations, development of the business environment also is considered as social investment, because they can positively affect consumers and the local community. It is reasonable to present in the social report the forms through which social programs are implemented (sponsorships, funding programs, donations, membership fees, voluntary staff, etc.).

The **conclusion** is clear: A company wishing to operate in the long term and remain competitive in the context of an increasingly globalized economy through the trend of the future membership of the Republic of Moldova in the European Union should develop strategies and policies to transform the company into a socially responsible business.

Referinţe bibliografice / References

1. ТУРКИН, С. *Как выгодно быть добрым. Сделайте свой бизнес социально ответственным*. Москва: Альпина Паблишер, 2007. 384 с. ISBN 5-9614-0472-2.
2. KOBAYASHI, I. *20 de chei ale succesului. Program practic de revoluţionare a întreprinderilor*. Chişinău: Ed. Arc, 2001. ISBN 9975611958.
3. JOHNSON, Homer H. Does it pay to be good? Social responsibility and financial performance. In: Business Horizons. 2003, vol. 46 (6), pp. 34-40.
4. OPREA, L. *Responsabilitatea Socială Corporatistă*. Bucureşti: Tritonic, 2005. 159 p. ISBN 973-733-056-0.
5. PORTER, M. *Strategie concurenţială. Manual de supravieţuire şi creare a firmelor în condiţiile economiei de piaţă*. Bucureşti: Teora, 2001. 344 p. ISBN 9732004177.

Recomandat spre publicare: 20.03.2013

POLITICA MACROPRUDENȚIALĂ: POZIȚII CONCEPTUALE

Radu CUHAL, dr., conf. univ., BNM
Ludmila STARIȚÎNA, dr., conf. cercet., BNM
Nicolae BASISTÎI, drd., IEFS

În articolul respectiv sunt fundamentate principiile conceptuale ale politicii macroprudențiale, obiectivele principale şi instrumentele acesteia. Este definită clasificarea instrumentelor politicii macroprudențiale a comitetului sistemului financiar. Totodată, sunt examinate caracteristicile comparative ale politicii macroprudențiale în țările occidentale dezvoltate.

Cuvinte cheie: *politica macroprudențială, instrumente macroprudențiale, stabilitatea financiară, risc sistemic, piețe financiare, lichiditatea bancară.*

Introducere. Politica macroprudențială reprezintă un set de măsuri preventive menite să minimizeze riscul crizei financiare sistemice, care, prin definiție, reprezintă riscul unei situații, în care o parte semnificativă a sectorului financiar devine insolvabilă sau nelichidă, ca rezultat participanții pieței nu au posibilitate de a continua să funcționeze fără sprijinul autorităților monetare şi de supraveghere. În Ghidul pentru evaluarea importanței sistemice a instituțiilor financiare, piețelor şi instrumentelor, publicat de Banca Decontărilor Internaționale şi Consiliul pentru stabilitate financiară în colaborare cu FMI, în anul 2009, **riscul sistemic** este definit ca „riscul de eşec al serviciilor financiare, care este cauzat de deteriorarea sistemului financiar sau a unei părți ale acestuia şi are consecințe potențiale negative pentru economia reală”[3]. În raportul organizațiilor internaționale, sub noțiunea de **servicii financiare** se subânțeleg serviciile de intermediere financiară, de dirijare a riscurilor de plată, care reprezintă întregul set de funcții îndeplinite de către sistemul financiar.

În octombrie anul 2010 Grupul Consultativ treizeci[4] a elaborat un scurt ghid cu privire la politica macroprudențială. În acest document sunt marcate patru caracteristici esențiale ale politicii: responsabilitatea pentru stabilitatea sistemului financiar, limitarea riscurilor sistemice, utilizarea unui set de instrumente specific, colaborarea cu alte instituții de politică ale statului[5].

Conținutul de bază. În calitate de obiecte ale a politicii macroprudențiale sunt identificate relațiile dintre intermediari financiari, piețele, infrastructura pieței financiare, precum şi între sistemul financiar şi economia reală. Politica macroprudențială ocupă o poziție intermediară

MACROPRUDENTIAL POLICY: CONCEPTUAL POSITIONS

Radu CUHAL, PhD, Associate Professor, BNM
Ludmila STARIȚÎNA, PhD, Associate Professor, BNM
Nicolae BASISTÎI, PhD student, IEFS

The article explains the conceptual principles of macroprudential policy, its main objectives and instruments. The classification of macroprudential policy tools of the Committee on the Global Financial System is defined. The comparative characteristics of macro-prudential policy in the Western developed countries are also examined.

Key words: *macroprudential policy, macroprudential instruments, financial stability, systemic risk, financial market, banks liquidity.*

JEL classification: D81, G32, E52, E58

Introduction. Macroprudential policy is a set of preventive measures aimed at minimizing the risk of a systemic financial crisis, that is, the risk of a situation in which a significant part of the financial sector becomes insolvent or illiquid, making market participants not being able to continue to operate without the support of the monetary authorities and the supervisory authority. The Guide to the evaluation of systemic importance for financial institutions, markets and instruments, issued in cooperation with the IMF, the Bank for International Settlements and the Financial Stability Board in 2009, defines the systemic risk as "the risk of financial services failure, which is caused by the deterioration of the whole financial system or its part and has potentially serious negative consequences for the real economy"[1]. The report of international organizations establishes that financial intermediation services, risk management for the payment, (i.e., the entire set of functions carried out by the financial system) should be understood under the definition of financial services.

In October 2010 the Advisory Group of Thirty[2] developed a brief guide on macroprudential policy. It marked the following four key characteristics: the responsibility for the stability of the financial system, the limitation of systemic risks, the use of a specific set of instruments, the interaction with the other state policy institutions[3].

The basic content. The objects of macroprudential policy are the relationship between financial intermediaries, markets, financial market infrastructure, as well as between the financial system and the real economy. Macroprudential policy takes an intermediate position

[3] Guidance to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations. International Monetary Fund, Bank for International Settlements, Financial Stability Board, November 2009.
[4] Grup treizeci – înființat în 1978, organizație privată, non-profit, care reunește experți internaționali din sectoarele publice şi private. În 2010, "Grupul treizeci" a fost condus de Jacob Frenkel (președinte al JP Morgan Chase, şi în trecut - guvernator al Băncii Israelului) şi Paul Walker (consilier al președintelui SUA, Barack Obama, în trecut – președintele Sistemului Federal de Rezerve al SUA). Mai mult: www.group30.org
[5] Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future. Group of Thirty, October 2010.

între politica monetară a băncii centrale orientată spre realizarea obiectivelor macroeconomice, şi reglementarea microprudenţială a organului de supraveghere, destinat să prevină eşecurile unor intermediari financiari, precum şi să monitorizeze îndeplinirea obligaţiilor lor faţă de creditori, clienţi şi deponenţi. Comisia Warwick, privind reforma financiară internaţională[4] a concluzionat că, dacă reglementarea financiară este prea axată pe rezistenţa unor participanţi la riscurile externe, atunci aceasta poate duce la o creştere a probabilităţii unui risc sistemic.

Obiectivele politicii macroprudenţiale sunt:

- Menţinerea stabilităţii sistemului financiar la şocuri agregate, inclusiv recesiunea şi şocurile externe;
- Limitarea riscurilor financiare excesive asumate de către sistemul financiar;
- Temperarea ciclului financiar: prevenirea formării de „bule" pe pieţele activelor financiare, dacă acestea reprezintă un pericol potenţial pentru stabilitatea sistemului financiar sau vor avea efecte negative semnificative pentru sectorul non-financiar.

Obiectivele politicii macroprudenţiale sunt complementare. Pe de o parte, la nivel instrumental, se bazează pe **reglementare micro-prudenţială** şi trebuie să definească normele de activitate, sub influenţa cărora unele bănci vor avea lichidităţi şi capital propriu suficient pentru a gestiona independent şocuri şi a onora angajamente.

Cu toate acestea, atunci când sectorul financiar se confruntă cu fluctuaţii ciclice şi toţi participanţii pieţei sunt la fel de expuşi la şocuri, reglementările microprudenţiale posibil să nu fie suficiente. Politica macroprudenţială este orientată spre acele momente, care sunt, de obicei, ignorate de reglementarea microprudenţială – şi ia în consideraţie interesele participanţilor de sistem, relaţiile dintre ele (care se manifestă ca efect al unui „domino" în perioada de criză), şi relaţiile dintre bănci cu alţi jucători de pe piaţa financiară, inclusiv fondurile de pensii, de asigurare şi companii de investiţii.

Astfel, politica macroprudenţială în mai multe moduri diferă de supravegherea microprudenţială. În primul rând, analiza stabilităţii sectorului financiar se efectuează la nivel agregat, dar nu la nivelul unor organizaţii. În al doilea rând, întregul sector financiar este luat în considerare şi nu doar băncile comerciale. În al treilea rând, sunt analizate relaţiile dintre jucători de importanţă sistemică, care operează pe pieţe diferite pentru a preveni lanţuri negative de efecte „domino". În afară de aceasta, criza se răspândeşte nu numai prin poziţiile interbancare, dar şi prin poziţiile băncilor pe pieţele unor active financiare şi merită, de asemenea, o atenţie sporită. În al patrulea rând, este necesar ca analiza macroprudenţială să conţină o valoare aplicativă: pe baza căreia e nevoie de luat decizii, privind modificarea setărilor de reglementare şi supraveghere (Tabelul 1).

between the monetary policy of the central bank, aimed at achieving macroeconomic goals, micro-prudential regulation and supervisory body, designed to prevent the failure of individual financial intermediaries, as well as to monitor the fulfillment of their obligations towards their creditors, customers and investors. The Warwick Commission on International Financial Reform[4] concluded that if financial regulation is overly focused on resistance of individual market participants to external risks, then it can lead to an increase in the probability of a systemic risk.

Macroprudential policy objectives are:

- The stability maintenance of the financial system against aggregate shocks, including the recession and external shocks;
- The limitation of excessive financial risks assumed by the financial system as a whole;
- The smoothing of the whole financial cycle (i.e., the prevention of "bubbles" creation in the financial assets markets, if they are carrying a potential threat to the overall financial system stability, or will have significantly negative impacts on the non-financial sector).

Macroprudential policy objectives have complementary nature. On the one hand, on the instrumental level, it is based on **micro-prudential regulation** and should define the norms and activities, under the influence of which the individual banks will have sufficient equity capital and liquidity in order to manage shocks and meet obligations independently. However, when the financial sector is experiencing cyclical fluctuations and all market participants are equally exposed to shocks, micro-prudential regulations may not be enough. Macroprudential policy does not miss those moments that are usually ignored by micro-prudential regulation: Macroprudential policy takes into account the interests of system constituent participants, the relationship between them (which are shown as the domino effect in the period of a crisis), and the relationship of banks with other players in the financial market, including pension funds, insurance and investment companies.

Thus, macroprudential policy differs from the micro prudential supervision in several ways. First, the analysis of the stability of the financial sector is done at the aggregate level, but not at the level of individual organizations. Second, the entire financial sector is taken into account, and not just banks. Third, analysis of the relationship between systemically important players operating in different markets is done in order to predict the chains in a domino effect. In addition to cross interbank positions the crisis spreads through the exposure of banks to the markets of individual financial assets that also should deserve a certain attention. Fourthly, the macroprudential analysis should have an applied value: it should be based on the need to take decisions on changing the settings of the overall regulation and supervision (Table 1).

[4] Comisia Warwick (Warwick Commission), înfiinţată în Marea Britanie, în 2009 la Universitatea din Warwick, aceasta a inclus experţi europeni bine-cunoscuţi în reglementarea financiară. Rezultatul al Comisiei a fost un raport „In Praise of Unlevel Playing Fields" (publicat la sfârşitul anului 2009), destinat băncilor centrale şi naţionale şi autorităţilor de supraveghere financiară. Mai mult: www2.warwick.ac.uk/research/warwickcommission.

Tabelul 1/Table 1

Comparaţiile abordărilor macroprudenţiale şi microprudenţiale/ Macro-and microprudencial approaches comparison

Caracteristica/Caracteristic	**Politica macroprudenţială/ Macroprudential policy**	**Politica microprudenţială/ Microprudential policy**
Scopul final/ Final goal	Reducerea costurilor de instabilitate, legate de criza financiară/ Reducing costs of instability, which are related with the financial crisis.	Protecţia intereselor deponenţilor şi creditorilor bancari/ Protection of bank depositors' and creditors' interests
Scopul intermediar/ Intermediate goal	Menţinerea stabilităţii financiare în general/ Maintaining financial stability in general	Prevenirea falimentării unor bănci/ Preventing *individual bank failures*
Factor macroeconomic/ Macroeconomic factor	Condiţiile macroeconomice sunt privite ca un factor endogen/ Macroeconomic conditions are considered as an endogenous factor	Condiţiile macroeconomice sunt privite ca un factor exogen/ Macroeconomic conditions are considered as an exogenous factor
Modelul riscurilor în sectorul financiar/ The risk model in the financial sector	Şocuri generale şi corelate/ General and correlated shocks	Şocuri idiosincratice / Idiosyncratic shocks
Evaluarea perspectivelor/ Evaluation of the prospects	Abordare probabilistică, bazată pe evaluarea riscurilor, accent pe analiza scenariilor/ Probabilistic approach, based on the risk assessment; the emphasis is on the scenario analysis	Abordare bazată pe analiza raportării, accent pe control şi audit intern/ Approach, based on the analysis of the formal accounting; the emphasis is on the internal control and audit (inspections)
Relaţiile şi riscurile generale ale participanţilor pieţii/ Interconnection and common risks of market participants	Factori de bază/ Fundamental factors	Nu se ia în consideraţie/ Are not counted
Setarea normelor prudenţiale/ Prudential norm adjustment	Abordare „de sus în jos": supravegherea şocurilor sistemice în sectorul financiar/"Top-down" approach: monitoring the systemic shocks of the financial sector	Abordare „de jos în sus": supravegherea riscurilor unor participanţi ai pieţii/ A "bottom-up" approach: monitoring the risks of individual market participants
Dezvăluirea informaţiei/ Information disclosure	Difuzare largă a rezultatelor evaluării şi a indicatorilor stabilităţii financiare, a indicatorilor macroprudenţiali, a semnalelor metodelor de avertizare prealabilă/ Wide dissemination of the assessment results including indicators of financial stability, macroprudential indicators, signals of early warning models	Raportare standartizată şi informaţia confidenţială în scopurile supravegherii/ Standardized reports and confidential information for supervisory purposes

Sursa/Source: Hirtle B., Schuermann T. and Stiroh K. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports No 409, November 2009.P. 13.

Politica macroprudenţială este adiacentă cu politica monetară. În condiţiile conjuncturii macroeconomice echilibrate, realizarea obiectivelor politicii macroprudenţiale va contribui la atingerea ţintelor politicii monetare. Cu toate acestea, în cazul unor dezechilibre macroeconomice, între acestea este posibil un conflict de interese. Autoritatea de reglementare va fi nevoită să aleagă între susţinerea economiei reale sau a sistemului financiar. De exemplu, în cazul unor presiuni speculative pe piaţa valutară şi panică în rândul deponenţilor, autorităţile monetare se vor

Macroprudential policy is adjacent to the monetary policy. With the implementation of a balanced macroeconomic conditions macroprudential policy objectives will contribute to the achievement of the monetary policy objectives. However, in case of macroeconomic imbalances, a conflict of interest is possible between them. The regulator will have to choose between supporting the real economy or the financial system. For example, in case, when speculative pressure on the currency market and panic among depositors arise, the

confrunta cu o dilemă: să furnizeze lichidități băncilor comerciale în scopul răscumpărării angajamentelor financiare sau să reziste crizei valutare prin limitarea lichidității bancare.

În funcție de caracteristicile sistemului financiar, impactul acestuia asupra economiei reale şi specificul şocului agregat, alegerea unui regulator poartă un caracter discreționar. În unele cazuri extreme, politica monetară poate fi insolvabilă pentru a atinge echilibrul macroeconomic, de exemplu, ratele dobânzilor sunt aproape de zero sau, dimpotrivă, în lupta cu reflux de capital şi deprecierea monedei naționale, banca centrală este nevoită să stabilească ratele dobânzilor excesiv de înalte, care afectează în mod negativ economia reală. Politica macroprudențială poate salva situația în cazul, în care instrumentele standarde ale politicii monetare nu sunt în stare să ofere performanță adecvată.

Instrumentele macroprudențiale. De menționat că, în ceea ce privește instrumentele, politica macroprudențială se bazează pe reglementarea microprudențială. Aceasta utilizează aceleaşi cerințe prudențiale – cerințe față de capital şi lichiditate, reglementarea bilanțului şi limitarea riscurilor. Grupul de treizeci a identificat două abordări pentru utilizarea instrumentelor politicii macroprudențiale (tabelul 2). Acestea sunt: abordarea instrumentelor variabile (variable approach) – care implică utilizarea normelor prudențiale, parametrii cărora variază în timp, precum şi abordarea instrumentelor fixe (fixed approach) – care se bazează pe utilizarea normativelor permanente obligatorii. Grupul de treizeci consideră că, pentru realizarea efectivă a politicii macroprudențiale este nevoie de a menține ambele abordări.

monetary authorities face the following dilemma: to provide liquidity to banks in order to redeem financial commitments, or to resist currency crisis, limiting the bank's liquidity.

Depending on the characteristics of the financial system, its impact on the real economy and the specification of aggregate shock the selection of a regulator carries the discretionary character. In some extreme cases, the monetary policy may be untenable to achieve macroeconomic balance (for example, interest rates are near to zero), or, conversely, to fight against capital outflows and depreciation of the national currency, and the central bank has to set excessively high interest rates, adversely affecting the real economy. Macroprudential policy can help in case when standard monetary instruments are not able to provide adequate performance.

Macroprudential instruments. It is important to note that in terms of its instruments the macroprudential policy is based on micro prudential regulation. It uses the same prudential requirements (i.e., the requirements for capital and liquidity, the regulation of the balance and the limitation of risks. The Group of Thirty assigned two approaches to the use of macroprudential policy instruments (Table 2). These are the following: the variable approach instruments that involve the use of prudential norms, and the parameters of which may vary over time, as well as the fixed approach instruments that are based on the use of permanent and mandatory standards. The Group of Thirty believes that both approaches should be met in order to implement an effective macroprudential policy.

Tabelul 2/Table 2

Clasificarea instrumentelor politicii macroprudențiale ale Grupului de treizeci/ Classification of macroprudential policy instruments of the Group of Thirty

Obiectul de reglementare/ The object of the regulation	Instrumentul/ Instrument
Levier /Leverage	Coeficientul sporit al riscului ponderat al normativului eficienței capitalului în portofoliul valorilor mobiliare/ Increased risk weighted capital adequacy ratio for the trading portfolio of securities
	Rezerva contraciclică a capitalului/ Countercyclical capital buffer
	Stres-testingul pentru evaluarea eficienței capitalului/ Stress testing to assess the capital adequacy
	Coeficientul levierului brut (raportul capitalului la active)/ Gross leverage ratio (a simple capital to assets ratio)
Lichiditate/Liquidity	Rezerva suplimentară a lichidității/ Supplemental liquidity buffer
	Normativul raportului activelor şi pasivelor pe termen lung/ Guidelines for long-term assets and long-term liabilities
	Normativul raportului activelor şi pasivelor pe termen scurt/ Guidelines for short-term assets and short-term liabilities
Expansiunea creditară/ Credit expansion	Normativ dinamic al raportului volumului creditelor şi costului gajului./ Dynamic norm of loan-to-value ratio

Sursa/Source: Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future. Group of Thirty, October 2010.

Spre deosebire de standardele microprudenţiale, care sunt egale pentru toţi în menţinerea unui mediu concurenţial, politica macroprudenţială are două caracteristici.

În primul rând**,** aceasta presupune standarde mai înalte pentru instituţiile, pieţele şi instrumentele, care sunt recunoscute ca importanţă sistemică. În caz de instabilitate financiară cerinţele suplimentare permit jucătorilor de importanţă sistemică să obţină un exces de capital şi lichiditate şi să nu depindă de nici un ajutor al autorităţilor monetare sau fiscale. Deşi cerinţele suplimentare faţă de jucători sistemici nu sunt distribuite pe larg, estimările preliminare sugerează că, acestea pot semnificativ reduce riscul şocurilor financiare. De ex., analiza efectuată de Banca Canadei pe datele bilanţurilor celor mai mari şase bănci locale (care deţin 90% din activele sectorului bancar al Canadei) a arătat că cerinţele suplimentare faţă de capital pentru băncile cu importanţă sistemică permit minimizarea riscului crizei sistemice cu 25% [1].

În al doilea rând, normele prudenţiale ar trebui să menţină un caracter contraciclic (dinamic), pentru a rezista "bulelor" şi dezechilibrelor de pe pieţele activelor financiare. Problema este că, majoritatea modelelor de evaluare a riscurilor se bazează pe date istorice, care au proprietăţi de a se îmbunătăţi în timpul boom-ului economic sau financiar. Ca o consecinţă, în timpul creşterii economice riscurile pieţii creditare sunt subestimate. Normele prudenţiale dinamice sunt concepute pentru a netezi efectul de evaluare a riscurilor prociclice.

Pentru instrumentele recomandate de către Comitetul sistemului mondial financiar (Committee on the Global Financial System) al Băncii Decontărilor Internaţionale sunt atribuite unele cerinţe suplimentare faţă de exces de capital şi lichiditate, faţă de limitele de levier pentru diferite tipuri de creanţe financiare şi faţă de neconcordanţele pe scadenţă a angajamentelor pe termene şi pe valute, precum şi cerinţele speciale pentru instituţiile financiare de piaţă (Tabelul 3). Majoritatea dintre ele pot fi utilizate simultan atât pentru menţinerea stabilităţii, cât şi pentru a netezi ciclul financiar.

Important de menţionat că Banca Decontărilor Internaţionale arată că termenul „macroprudenţial" a fost utilizat pentru prima dată la reuniunea Comitetului Cook (predecesorul Comitetului de la Basel pentru supraveghere bancară), în anul 1979 [2]. Comitetul a lansat un proiect pentru colectarea datelor statistice referitoare la creditarea internaţională, principala sarcina fiind în fuziunea micro- şi macro-problemelor. Această expresie a servit ca un cod secret pentru profesionişti dedicaţi, doar după criza asiatică la sfârşitul anilor 1990 a devenit bine cunoscut publicului larg. „Steagul" politicii macroprudenţiale a trecut la FMI. În raportul său anual în anul 1998, FMI a declarat următoarele: „Supravegherea bancară eficientă trebuie să fie continuă. Acest lucru poate fi realizat, în primul rând, prin intermediul reglementării documentare atât la nivel micro, cât şi la nivel macroprudenţial. **Analiza macroprudenţială este bazată pe cercetarea pieţii şi date macroeconomice, accentul acestei analize este concentrat pe principalele pieţe de active, intermediari financiari, dezvoltare macroeconomică şi dezechilibrele potenţiale".** În anul 2000 pentru o analiză macroprudenţială FMI a elaborat indicatori macroprudenţiali (macroprudential indicators), care peste un an au fost redenumiţi în indicatori ai stabilităţii financiare (financial soundness indicators).

In contrast to the micro prudential standards that are equal for all to maintain a competitive environment, the macroprudential policy has two features.

First, it implies higher standards for institutions, markets and instruments, which are recognized as systemically important. In case of financial instability additional requirements allow systemically important players to have a buffer of capital and liquidity being not dependent on any help of monetary or fiscal authorities. While the additional requirements for the major players are not widely applicable, preliminary estimates suggest that they can significantly reduce the likelihood of financial shocks. For example, the Bank of Canada analysis done on balance sheet data of the six largest local banks (which hold 90% of assets of the whole banking sector in Canada) showed that the additional capital requirements for systemically important banks can help to minimize the risk of a systemic crisis by 25% [1].

Second, prudential norms should be carrying a cyclical (dynamic) character to resist the "bubbles" and imbalances in the financial assets markets. The problem is that the majority of risk assessment models are based on historical data, which have properties to improve during economic and financial boom. As a consequence, during the credit market rise the risks are under estimated. Dynamic prudential rules are designed to smooth out the effect of pro-cyclical risk assessment.

The instruments recommended by the Committee on the Global Financial System of the Bank for International Settlements are assigned to additional buffer requirements for capital and liquidity, to leverage limits for different types of financial claims and mismatches by maturity and currency, as well as to special requirements for financial market infrastructure institutions (Table 3). Most of them can be used simultaneously for the stability maintenance and to smooth the financial cycle.

It is important to note that the Bank for International Settlements indicates that the term "macroprudential" was sounded first at the meeting of Cook Committee (the predecessor of the Basel Committee on Banking Supervision) in 1979 [2]. The Committee launched a project to collect statistics on international lending, and the project itself referred to junction of micro- and macro-problems. This expression served as a secret code for associated professionals until it came out to public at large after the Asian crisis in the late 1990s. The "flag" of macroprudential policy turned to the IMF. In 1998 in its annual report the IMF said the following: "An effective banking supervision must be continuous. This can be achieved primarily through site supervision at both the micro- and macroprudential levels. **Macroprudential analysis is based on market research and macroeconomic data; the focus of this analysis consists in the key asset markets, financial intermediaries, macroeconomic developments and potential imbalances".** In 2000 the IMF has developed Macroprudential indicators for macroprudential analysis, which were renamed in the financial soundness indicators on the next year.

Tabelul 3/Table 3

Clasificarea instrumentelor politicii macroprudențiale a Comitetului sistemului financiar global/ Classification of macroprudential policy instruments of the Committee on the Global Financial System

Aria de instabilitate/ The area of instability	Banca/Bank		Alți investitori cu excepția băncilor/ Investors other than banks	Participanți ai pieții valorilor mobiliare/ Participants in the securities market	Instituții de infrastructură/ Infrastructure institutions
	Structura bilanțului/ Balance structure	Cerințe de credit/ Credit requirements			
Levier financiar/ Financial leverage	Normativele suficienței de capital: - coeficienți de ponderare la risc; - norma rezervelor pentru pierderi; - restricții privind distribuirea profitului; - restricții privind creșterea portofoliului de credite/ Capital adequacy ratio: -weighted risk factors; - reserve requirements for possible losses - restrictions on the profit distribution - loan growth limits	Plafoanele raportului sumei creditului și gajului: - restricții privind raportul plăților procentuale și veniturilor debitorului; - restricții privind scadența termenilor pasivelor și activelor/ The restrictions on limit correlation between the loan amount and the pledge: - restriction limiting ratio of interest payments and income of the borrower; - restriction of term mismatching between assets and liabilities		Limitele marjei și discontului minim/ Limits on the margin and the minimum discount	
Riscul lichidității și riscul de piață/ Liquidity risk and market risk	- norma lichidității; - restricții privind creditare în valută; - restricții privind termenele activelor și pasivelor; - restricții privind poziția valutară/ - *Liquidity Regulation;* - restrictions on foreign currency loans; - restriction of term mismatching of assets and liabilities; - currency position limit	Regulile de evaluare a instrumentelor financiare/ Rules for assessing values of financial instruments	Restricții privind poziția valutară/ *Foreign currency position limit*	Efectuarea operațiunilor pe piața deschisă de către banca centrală/ Transactions of the central bank's open market	Cerințe față de participanții la tranzacții valutare (fond de garantare, depozitare preliminară)/ Requirements for foreign exchange market participants (guarantee fund, preliminary deposit)
Interdependența participanților globali/ Interdependence of system players	- limite privind riscul de contrare; - cerințe suplimentare de capital; - cerințe față de sucursale;/ - concentration risk limits; - additional capital requirements; - requirements for subsidiaries;				Cerințe față de contragenții principali/ Requirements for central counterparties

Sursa/Source: Macroprudential instruments and frameworks: a stocktaking of issues and experiences. CGFS Publications. No 38, may 2010.

Organizarea politicii macroprudențiale. În lume există o varietate de abordări în cadrul organizării politicii macroprudențiale, precum responsabilitatea poate fi atribuită unei autorități de reglementare sau divizată între mai multe instituții guvernamentale. Influența crizei financiare a generat o polarizare a regulatorilor: supravegherea asupra tuturor intermediarilor financiari implementează sau banca centrală sau mega-regulator unic. O soluție intermediară este de a instituționaliza o coordonare între regulatori. Ca urmare, responsabilitatea finală revine comisiei interdepartamentale sau Consiliului pentru stabilitate financiară. În țările, în care există megaregulatoare, există o tendință de post-criză de consolidare a rolului băncii centrale.

În Marea Britanie, unde pentru prima dată a fost creat megaregulator şi care se consideră legiuitor în domeniul reglementării monetare şi financiare, ideea megaregulatorului a suferit fiasco-ul – din anul 2009 a fost dat start reformei de reglementare financiară, fiind asociată cu revenirea funcțiilor de supraveghere către Banca Angliei (Tabelul 4).

În SUA are loc o redistribuire a funcțiilor: de la Securities and Exchange Commission sunt transferate la US Federal Reserve System. Pe lângă aceasta, a fost creat Consiliul pentru monitorizarea stabilității financiare (Financial Stability Oversight Council), în care sub egida Trezoreriei SUA au fost incluse autoritățile financiare americane pentru efectuarea controlului asupra participanților strategice din piață.

Europa a mers pe calea creării suprastructurii pan-europene asupra autorităților de reglementare. Ca urmare a negocierilor dintre Comisia Europeană, Parlamentul European şi reprezentanți ai guvernelor – UE, a fost luată decizia, din anul 2011, de a crea un Sistem European de Supraveghere Financiară (European System of Financial Supervisors, ESFS), în componența căruia vor intra agenții de profil: pentru sectorul bancar (European Banking Authority, EBA), pentru sectorul asigurărilor (European Insurance and Occupational Pensions Authority, EIOPA), pentru participanții pieții valorilor mobiliare (European Securities and Markets Authority, ESMA) şi, totodată, Consiliul European de monitorizare a riscurilor sistemice (CERS sau European Systemic Risk Board, ESRB).

Organization of macroprudential policy. In the world there is a variety of approaches to macroprudential policy organization, and the responsibility may be assigned to a single regulator or shared between other government agencies. Under the influence of the financial crisis there was the following polarization of regulators: the oversight of all financial intermediaries should be operated by either the central bank or a single mega-regulator. An intermediate solution is to institutionalize the coordination between regulators. As a result, the ultimate responsibility should lie with the inter-ministerial committee or the financial stability board. In countries where there are mega-regulators, there is a post-crisis trend to strengthen the role of the central bank.

In the UK, where the mega-regulator originated from, and which is considered to be mega-trendsetter in the area of monetary and financial regulation, the idea of mega-regulator came to its fiasco: in 2009 the reform of financial regulation began and it was associated with the return of oversight functions to the Bank of England (Table 4).

In the U.S.A., there is a redistribution of functions: from the Securities and Exchange Commission these functions are transferred to the U.S. Federal Reserve System. Besides this, there was created the Financial Stability Oversight Council, which included the U.S. financial authorities under the aegis of the U.S. Treasury in order to control the systemic market participants.

Europe has taken the path of building pan-European superstructures over its regulators. As a result of negotiations between the European Commission, European Parliament and government representatives of the EU countries, in 2011 a special decision was taken to establish the European System of Financial Supervisors (ESFS), which will include the following specialized agencies: the European Banking Authority (EBA) – for banks, the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) – for insurance companies, and the European Securities and Markets Authority (ESMA) – for the participants of the securities market, as well as the European Systemic Risk Board, (ESRB).

Tabelul 4/Table 4

Caracteristicile comparative ale politicii macroprudențiale în Uniunea Europeană, SUA şi Marea Britanie/ Comparative characteristics of macroprudential policy in Europe, the U.S. and the UK

Caracteristica/ Caracteristic	**Marea Britanie/ UK**	**SUA/ USA**	**Uniunea Europeană/ Europe**
Instituția responsabilă/ Responsible authority	Comitetul politicii financiare/Financial Stability Board	Consiliul privind monitorizarea stabilității financiare/Financial Stability Monitoring Board	Consiliul European de monitorizare a riscurilor sistemice/European Systemic Risk Board
Obiectivele politicii	- identificarea şi gestionarea riscurilor cumulative şi vulnerabilităților sistemului financiar; - menținerea stabilității macroeconomice printr-un control al dezechilibrelor financiare, inclusiv şi ciclul de credit/ - identification and management of cumulative risks and vulnerabilities of the financial system; - maintaining macroeconomic stability through control of financial imbalances, including the credit cycle	- identificarea riscurilor stabilității financiare; - promovarea disciplinei de piață; - nivelarea amenințărilor în adresa stabilității pieţelor financiare/ - identification of risks of financial stability; - promoting market discipline; - leveling emerging threats to the stability of financial markets	- prevenirea sau reducerea riscului de stabilitate financiară în UE; - promovarea funcționării stabile a pieței interne/ - prevent or reduce the risks of financial stability in the EU; - promoting the smooth functioning of the internal market

Tabelul 4/Table 4 (continuare)

Rolul băncii centrale/The role of the central bank	- Banca Angliei joacă un rol-cheie, deoarece el prezidează şi are o majoritate în Comisia pentru politică financiară; - Direcția reglementării prudențiale (care efectuează supraveghere financiară integrată) este o filială a Băncii Angliei; - Banca Angliei are posibilitate de a interveni direct şi prudent prin Direcția reglementării prudențiale; - Banca Angliei supraveghează: contrapartide strategice, sistemele de decontare şi de plată; - Banca Angliei are un mandat de sanare a băncilor./ - The Bank of England has played a key role, because he presides and has a majority in the Financial Stability Board; - Department of prudential management (performing integrated financial supervision) is a subsidiary of the Bank of England; - The Bank of England may implement a direct interventions by the Department of prudential management; - Bank of England supervise the central counterparty, clearing and payment systems; - Bank of England has a mandate to bank resolution	- Consiliul de administrație al Sistemului Federal de Rezervă al SUA joacă un rol important de regulator al jucatorilor strategice la nivel macro- şi microprudențial, consiliului raportează companiile financiare nebancare şi holdinguri bancare; - Sistemul Federal de Rezervă al SUA nu conduce Consiliul privind monitorizarea stabilității financiare, acest rol este realizat de către Trezoreria SUA în calitate de coordonator al politicii macroprudențiale./ - Board of Governors of the U.S. Federal Reserve plays a role in both the macro-and micro-controller system-players, before him reports nonbank financial companies and bank holding companies; - U.S. Fed – don't head the Financial Stability Monitoring Board, this role is performed by the U.S. Treasury as the coordinator of macroprudential policy	- Preşedintele Băncii Centrale Europene (BCE) conduce Consiliul general şi Comitetul de conducere (cel puțin primii 5 ani) a Consiliului European de monitorizare a riscurilor sistemice; - BCE acționează ca secretariat al Consiliului pentru monitorizarea riscurilor sistemice, adică oferă suport analitic şi administrativ. Băncile centrale naționale din Europa (BC): - Toți guvernatorii BC au dreptul de vot la Consiliul general; - 4 Guvernatori ai BC sunt membrii Comitetului de conducere; - Personalul BC constituie personalul Secretariatului Consiliului; - BC au un rol principal în analiza şi adoptarea deciziilor în domeniul politicii macroprudențiale/ - ECB president as head of the General Council and the Steering Committee (or at least the first 5 years) of the European Systemic Risk Board; - ECB acts as the secretariat of the European Systemic Risk Board, it provides analytical and administrative support. The national central banks of Europe (CBE): - CBE-all governors have the right to vote on the General Council; - 4 CBE Governors are members of the Steering Committee; - CBE-staff is the Council Secretariat staff; - CBE has a leading role in the analysis and decision-making in the field of macro-prudential policy
Distribuția competențelor şi responsabilităților în procesul implementării politicii anticriză/ Distribution of authorities and responsibilities in the implementation of anti-crisis policy	- Comitetul politicii financiare este implicat în adoptarea soluțiilor anticriză; - Banca Angliei are mandat de bancă centrală, de regulator prudențial, de „senator" bancar şi este responsabil pentru politica anticriză; - Trezoreria Regatului Unit este implicată în adoptarea deciziilor, dacă se aşteaptă utilizarea fondurilor din bugetul de stat./ - The Financial Stability Board is involved in the adoption of anti-crisis solutions; - Bank of England has authorities of the central bank, prudential regulator, cleanup of banks and is responsible for the anti-crisis policy; - UK Treasury is involved in decision making, if its planed to use funds from the state budget;	- Consiliul privind monitorizarea stabilității financiare este implicat în procesul decizional anticriză; - Sistemul Federal de Rezervă al SUA, are mandat de o bancă centrală, de regulator prudențial, de reorganizator bancar şi este responsabil pentru politica anticriză; - Trezoreria SUA menține control asupra tuturor deciziilor ce țin de utilizarea resurselor bugetului de stat; - Corporația federală de asigurare a depozitelor acționează ca instituția autorizată pentru lichidarea ordonată a jucătorilor de pe piața financiară./ - Financial Stability Monitoring Board involved in the decision-making crisis; - U.S. Federal Reserve, has authorities of the central bank, prudential regulator, cleanup of banks and is responsible for the anti-crisis policy; - The U.S. Treasury controls in decision making, if its planed to use funds from the state budget; - The Federal Deposit Insurance Corporation acts as the authority for the orderly liquidation of financial market players	Consiliul European de monitorizare a riscurilor sistemice nu are împuterniciri şi joacă un rol consultativ/ European Systemic Risk Board is not authorized and has a consultative role

Sursa/Source: Macro-financial environment // ECB Financial Stability Review, December 2010. p.61.

CERS (Consiliul European de monitorizare a riscurilor sistemice) are în față 3 sarcini:

1) CERS trebuie să monitorizeze, să identifice şi să determine prioritățile riscurilor sistemice la adresa stabilității financiare. Pentru a efectua această sarcină trebuie să [3]:

- participe la dialog cu comunitatea financiară pentru colectarea şi procesarea informației de pe piață;
- mențină legăturii cu alți parteneri din afara Europei (cum ar fi Consiliul privind monitorizarea stabilității financiare în SUA);
- implementeze schimb de idei cu comunitatea academică.

2) CERS trebuie să elaboreze propuneri pentru autoritățile de reglementare bazate pe o evaluare a riscurilor sistemice. Conform perceperii Băncii Centrale Europene riscul sistemic este riscul de acumulare pe termen lung a dezechilibrelor financiare, riscul unei „epidemii" de criză şi riscul de şocuri ale sectorului financiar, care poate provoca instabilitate macroeconomică [4].

3) CERS va servi ca un forum pentru schimbul de informații între băncile centrale şi a autorităților de supraveghere. În așa mod ar trebui să ofere interacțiune între politica micro- şi macroprudențială. La sfârşitul anului 2010, pentru dezvoltarea de concepte, modele şi instrumente pentru politica macroprudențială în Europa a fost creat Mars (macroprudential research network) – o rețea de cercetare, care include 27 de bănci centrale.

Grupul de treizeci recomandă Banca Centrală în calitate de regulator macroprudențial. În cazul în care în jurisdicția națională acționează ca un model de distribuție a competențelor între autoritățile de reglementare, care sunt coordonate de către consiliul interdepartamental, atunci Banca Centrală ar trebui să joace un rol-cheie. În consiliile interdepartamentale au fost clar definite domeniile de responsabilitate, ordinea de interacțiune şi politica de comunicare.

Adoptarea deciziilor discreționare şi politica suverană. Banca Angliei argumentează că, din cauza dificultăților de stabilire a normelor de politică macroprudențială este necesar să fie elaborate, în cea mai mare măsură, pe avizul experților decât pe estimările cantitative, modele sau informații despre participanții de pe piață. În plus, deciziile de politică discreționară macroprudențială vor oferi o mai mare flexibilitate. Pentru a compensa lipsa de formalizare a procesului decizional şi a previzibilității lui, Banca Angliei propune să-şi extindă transparența prin furnizarea mai largă de informații cu privire la obiectivele, instrumentele, mecanismele şi motivele în adoptarea deciziilor.

De regulă, băncile centrale raportează despre starea sectorului financiar şi despre realizarea sarcinilor macroprudențiale într-un raport privind stabilitatea financiară (financial stability reports). Primul raport a fost emis de către Banca Angliei în anul 1996. Până la sfârşitul anului 2010, numărul autorităților de reglementare au eliberat rapoarte depăşind cifra 40. După cum arată practica,

ESRB has the following three objectives.

1) ESRB should monitor, identify and prioritize systemic risks referring to financial stability. To perform this task, it will have to do the following [3]:

- to participate in a dialogue with the financial community to gather and process market information;
- to maintain the contacts with other partners outside Europe (such as the Council on the monitoring of financial stability in the U.S.A.);
- to share ideas with the academic community.

2) ESRB should develop proposals for regulatory authorities based on an assessment of systemic risks. Under the systemic risk the European Central Bank understands the risk of long-term accumulation of financial imbalances, the risk of an "epidemic" spread of the crisis and the risk of shocks in the financial sector, which can cause macroeconomic instability [4].

3) ESRB will provide a forum for the exchange of information between the national central banks and supervisory authorities. Thus, it is expected to provide interaction between micro-and Macroprudential policies. At the end of 2010 in Europe there was created Mars (Macroprudential research network) - a research network that includes 27 national central banks; it was established for the development of concepts, models and instruments for macroprudential policy.

The Group of Thirty recommends the central bank as a macroprudential regulator. If in the national jurisdiction there is a working model of the distribution of powers among several regulators, which are coordinated through an interagency council, then the central bank should play a key role. The areas of responsibility, the order of interaction and the communication policy were clearly defined within interagency councils.

Discretionary decision-making and sovereign policy. The Bank of England says that because of the difficulty in establishing rules for macroprudential policy the overall approach should be built largely on expert opinions rather than on the quantitative estimates, models, or information about the participants of the market. In addition, discretionary decisions will give more flexibility to macroprudential policy. To compensate the lack of formalization in decision-making and predictability, the Bank of England proposes to expand its transparency, that is, to provide greater disclosure of information about the objectives, instruments, mechanisms and reasons for decisions taken.

Typically, central banks report about the financial sector state and the achievements of macroprudential tasks in their reports dedicated to financial stability (i.e., financial stability reports). The first report was issued by the Bank of England in 1996. By the end of 2010 the number of regulators producing such reports had exceeded four tens. As practice shows, the information

informaţiile conţinute în rapoarte au un efect substanţial asupra volatilităţii pieţei financiare [5]. În plus, autorităţile de reglementare ar trebui să-şi consolideze responsabilitatea publică pentru obiectivele macroprudenţiale (de preferinţă la nivel legislativ sau în documentele ce ţin de strategiile autorităţilor de reglementare).

Centrul Internaţional de Studii monetare[5] şi Centrul de Cercetare a Politicilor Economice[6] în anul 2009, au lansat la Geneva un raport privind economia globală „Principiile fundamentale ale regulamentului financiar"[6]. Acesta prevede că politica macroprudenţială poate fi mai eficientă în cazul, în care este pusă în aplicare la nivel naţional, decât la nivel internaţional. Motivul acestui fapt este că ciclurile de credit, de stabilire a preţurilor la active financiare şi caracteristicile de risc sistemic în diferite ţări sunt diverse. În plus, autoritatea de reglementare locală cunoaşte specificul pieţei interne şi este mai capabilă să pună în aplicare politica macroprudenţială.

În acelaşi timp, în cazul în care numărul de sisteme financiare naţionale sunt strâns integrate, în special, prin intermediul filialelor sau a băncilor afiliate, va fi nevoie să-şi coordoneze politica macroprudenţială, în scopul de a evita arbitrajul de reglementare şi răspândirea internaţională a şocurilor. La nivel internaţional, obligaţia de a monitoriza indicatorii macroprudenţiali şi de a evalua riscurile financiare globale îi revine Consiliului pentru Stabilitate Financiară (Financial Stability Board). În aprilie 2009, Grupul celor douăzeci (G20) au dat un mandat vast pentru a promova stabilitatea financiară.

Subiecte de reglementare. Care sunt intermediarii financiari ce ar trebui să acţioneze ca fiind subiecte în reglementarea macroprudenţială? Deşi Banca Angliei nu dă un răspuns clar, de facto, autorităţile de reglementare din Marea Britanie sunt clasate în trei grupuri: grupurile britanice bancare şi companiile de împrumut, filialele băncilor străine şi a băncilor nerezidente, băncile britanice din grupurile non-bancare. Cea mai mare atenţie va fi acordată grupurilor sau organizaţiilor, ale căror active totale sunt de cel puţin 20 de miliarde de lire sterline (16,3 miliarde de dolari). De fapt, toată atenţia se va concentra asupra primelor cinci bănci de top.

În raportul „Principiile fundamentale ale reglementării financiare", autorii propun să se respecte următoarele criterii: orice instituţie financiară, care contribuie la riscul sistemic, trebuie să cadă sub incidenţa politicii macroprudenţiale. Autorii împart instituţiile de importanţă sistemică în patru grupe, în funcţie de contribuţia lor la

contained in the reports has a substantial effect on the volatility of the financial market [5]. In addition, regulatory authorities are expected to carry a public responsibility for their macroprudential objectives (preferably fixed in legislative acts or in policy documents of such regulators).

In 2009 in Geneva the International Center of Monetary Studies[5] and the Center for Economic Policy Research[6] issued a report on the global economy having the following title: "The fundamental principles of financial regulation" [6]. It states that macroprudential policy can be more effective if it is implemented at the national level rather than at the international or global level. The reason is that credit cycles, financial assets pricing and systemic risk characteristics in many countries are different. In addition, the local regulator knows the specifics of the internal market and is better able to implement macroprudential policy.

At the same time, if the number of national financial systems is closely integrated, in particular through subsidiaries or affiliates of the banks, then it is necessary to coordinate macroprudential policy in order to avoid regulatory arbitrage and the international spread of shocks. At international level, the obligation to monitor macroprudential indicators and to assess global financial risks is entrusted to the Financial Stability Board. In April 2009, the Group of Twenty (G20) had given a broad mandate to the Financial Stability Board in order to promote financial stability.

The parties liable to regulation. What financial intermediaries should act as parties liable to macroprudential regulation? Although the Bank of England does not give any clear answer to this question, in the UK de facto the following three groups of organizations are established as parties liable to regulation: British banking groups and savings and loan associations, foreign bank subsidiaries and branches of non-resident banks, British banks belonging to the non-banking groups. Most attention will be given to groups or organizations whose total assets amount to at least 20 billion pounds (16.3 billion dollars). In fact, the entire regulator's attention will be focused on top five banks.

In the report titled "The fundamental principles of financial regulation" the authors offer to adhere to the following criteria: any financial institution that contributes to systemic risk appearance should be subject to macroprudential policy. The authors divide the

[5] Centrul Internaţional de Studii monetare (International Center for Monetary and Banking Studies) - organizaţie non-profit fondată în anul 1972, la Geneva, şi care acţionează din contul sponsorizării a băncilor centrale europene (Banca Franţei, Banca Spaniei, Banca Italiei, Bundesbank, Banca Olandei, Banca Naţională a Elveţiei) şi din contul principalelor bănci comerciale europene. În anul 2010, centrul a fost condus de către preşedintele Băncii Naţionale a Elveţiei.

[6] Centrul de Cercetare a Politicilor Economice (Centre for Economic Policy Research) - o organizaţie non-profit înfiinţată în 1983 în Londra, de către Richard Portes, profesor de economie la London Business School. Centrul funcţionează din contul subvenţiilor a băncilor centrale, guvernelor europene şi Comisiei Europene.

riscul sistemic (CoVaR metodologia propusă, bazată pe modelul Value at Risk):

- jucători independenți și sistemic importanți (individually systemic) – instituții financiare (grupuri) mari, complexi și interconectați cu statut de campioni naționali, ale căror incoerență poate amenința stabilitatea sistemului financiar;
- jucători sistemic importanți din punct de vedere al rețelei financiare (systemic as part of a herd) – jucători relativ mici și nesemnificativi sistemic, dar care au comportamente corelate. Ca urmare, ca un grup, ei pot contribui la riscul sistemic (de exemplu, jucători cu o pondere ridicată a datoriei);
- jucători semnificativi extrasistemici (non-systemic) - mari jucatori cu pârghie financiară scăzută, pentru care reglementarea micro-prudențială este mai importantă decât cea macro-prudențială (de exemplu: companiile de investiții și societățile de asigurări mari, fonduri de pensii).
- „copii" (tinies) – jucători mici care lucrează în mare parte din contul capitalurilor proprii. Aceştia ar trebui să fie supuşi minim la regulamentarea macroprudențială.

Subiecții politicii macroprudențiale ar trebui să fie jucători din primele două grupuri. Supraveghetorul ar trebui să actualizeze periodic lista jucătorilor de importanță sistemică, precum și să ofere aceste informații altor autorități de reglementare. Lista nu trebuie să fie publică în contextul evitării intensificării riscului de comportament abuziv al membrilor săi.

Structura corporativă şi instrumentele analitice.

În cazul în care responsabilitatea pentru politica macroprudențială este atribuită Băncii Centrale, structura sa corporativă se schimbă. În primul rând, sarcini macroprudențiale sunt alocate într-o zonă separată de responsabilitate a autorității de reglementare. Coordonarea politicilor se realizează prin intermediul organul permanent existent – Comitetul de politica financiară, care combină unitățile structurale ale Băncii Centrale pentru a asigura implementarea obiectivelor macroprudențiale. De exemplu, în anul 2010, cu sprijinul Guvernului din partea Băncii Angliei, paralel cu Comitetul de politică monetară a fost creat Comitetul de politică financiară, responsabil pentru realizarea obiectivelor macroprudențiale. La sfârşitul anului 2010, pe lângă Banca Angliei Comitetul de politică financiară (în conformitate cu informația disponibilă) a operat la Banca Națională a Belgiei, Banca de Rezerve a Republicii Sud-Africane, Banca Centrală din Sri Lanka, Banca Centrală a Ugandei.

În structura corporativă se evidențiază departamentul de profil, care este responsabil pentru funcțiile cheie ale politicii macroprudențiale. Ca regulă, acesta este numit Departamentul de Stabilitate Financiară. În unele cazuri (de exemplu, la Banca Spaniei) implementarea politicii macroprudențiale este atribuită Departamentului de

systemically important institutions into four groups according to their contribution to systemic risk; the authors proposed also the methodology CoVaR, which is based on the model of Value at Risk:

- Independent and systemically important players (individually systemic): large, complex structured and interconnected financial institutions (groups) with the status of national champions, whose inconsistency may threaten the stability of the whole financial system;
- The systemically important players from the point of view of their financial network (systemic as part of a herd): relatively small and systemically self-insignificant players who have mutual (correlated) behavior. As a result, they, as a group, can contribute to systemic risk (for example, players with a high share of debt);
- Non-systemic relevant players (non-systemic) are major players with low financial leverage, for which the micro-prudential regulation is more important than macroprudential one (primarily large investment and insurance companies, pension funds).
- „Kids" (tinies) are small players who act primarily for account of their own equity. They should be supposed to any Macroprudential regulation minimally.

The subjects of Macroprudential policy should be major players from the first two groups mentioned above. The supervisor should periodically update a list of systemically important players, as well as share such information with other regulators. The list should carry non-public nature in order to avoid any increasing risk of unfair behavior of its members.

Corporate structure and analytical instruments.

If responsibility for Macroprudential policy is assigned to the central bank, its corporate structure should change. First of all, macroprudential tasks are allocated to a separate area of the regulator's responsibility. Policy coordination is carried out via the existing permanent body – the Financial Policy Committee, which unites all the divisions of the central bank responsible for the implementation of macroprudential objectives. For example, in 2010, with the support of the British government in the Bank of England, along with the Monetary Policy Committee, there was established the Financial Policy Committee responsible for macroprudential objectives. At the end of 2010 besides the Bank of England's Financial Policy Committee (according to the available information) there were financial policy committee established by the National Bank of Belgium, South African Reserve Bank, the Central Bank of Sri Lanka, the Bank of Uganda.

In the corporate structure there is a profile department responsible for key functions of macroprudential policy. Typically, it is called the Department of Financial Stability. In some cases (for example, in the Bank of Spain) the implementation of macroprudential policy is assigned to the department of banking regulation and

Reglementare şi Supraveghere Bancară.

În cadrul Departamentului de Stabilitate Financiară sunt create direcţii specializate: mai ales de analiza macroprudenţială, de monitorizare a infrastructurii financiare, de monitorizare separată a băncilor de importanţă sistemică, instituţii financiare internaţionale.

Este interesant cazul Băncii Naţionale a Slovaciei. În anul 2006, după reforma reglementării financiare, fostul megaregulator – Direcţia pieţei financiare – a fost eliminată, iar Băncii Naţionale i-a revenit reglementarea băncilor, pieţei de capital, companiilor de asigurări şi fondurilor de pensii. Scopul reformei reglementării financiare integrate a constat în promovarea stabilităţii în piaţa financiară în ansamblu. În cadrul Băncii Naţionale a fost creat departamentul de reglementare şi analiză financiară, care a inclus subdiviziunele de supraveghere a pieţelor financiare, precum şi secţia de analiză macroprudenţială.

În ceea ce priveşte modelul operaţional, politica macroprudenţială a avansat nesemnificativ. În anul 2010 o serie de bănci centrale a declarat despre dezvoltarea indicatorilor şi procedurilor de politică macroprudenţială. Printre acestea au fost – Banca Centrală a Indiei, Banca Coreei, Banca Naţională Cehă, Banca Israelului etc. Dar se pare ca Banca Angliei va fi prima instituţie care a implementat politica macroprudenţială. Raportul său intitulat ”Rolul politicii macroprudenţiale” [7], care a pus bazele teoretice ale noii politici şi a devenit unul dintre cele mai citate printre guvernatorii băncilor centrale. Pentru anul 2011 banca a planificat crearea unui model operaţional al politicii sale macroprudenţiale [8, p. 23]. Este de aşteptat că instituirea unui model operaţional realizat de către Banca Angliei va stimula dezvoltarea unei politici similare de către alte bănci centrale.

Printre instrumentele analitice ale politicii macroprudenţiale, care în ziua de azi au obţinut recunoaşterea, există următoarele trei grupe de instrumente [9]:

- Monitorizarea stabilităţii financiare (de exemplu, indicatori de stabilitate financiară, care sunt observate în cadrul Programului privind evaluarea stabilităţii sectorului financiar implementat în comun de către autorităţile naţionale de reglementare, FMI şi Banca Mondială);
- Sisteme de prevenire preliminară a crizelor (de exemplu, sisteme de alertă rapidă, în principal, pe baza unor indicatori avansate macroeconomice);
- Stres-testare a băncilor, utilizând în calitatea parametrilor de bază datele scenariilor macroeconomice (macro-stres-testare).

Concluzii. Rezumând toate cele de mai sus, putem formula unele concluzii şi consecinţe reieşind din elaborarea politicii macroprudenţiale. Ele pot fi descrise ca o concepţie preliminară, care va fi completată cu experienţa acumulată din implementarea politicii macroprudenţiale. Mare parte dintre ele au fost deja acceptate în Basel 3. Astfel, acestea sunt următoarele:

supervision.

Within the Department of Financial Stability there are created specialized departments mostly for macroprudential analysis, monitoring of financial infrastructure, as well as separate monitoring of systemically important banks and international financial institutions.

The National Bank of Slovakia represents a certain interest. In 2006, after the reform of financial regulation, the former mega-regulator – the Financial Markets Department – was eliminated, and the National Bank had got the responsibility to monitor and regulate the activity of banks, capital markets, insurance companies and pension funds. The reform purpose of integrated financial regulation consisted in promotion of stability in the financial market on the whole. Within the National Bank the Management and Financial Analysis Department was created, which included oversight units for individual financial markets monitoring, as well as the Department of Macroprudential Analysis.

Regarding operational model, macroprudential policy has moved forward insignificantly. In 2010 a number of central banks declared the development of macroprudential policy indicators and procedures. The following banks were among them: the Reserve Bank of India, Bank of Korea, the Czech National Bank, the Bank of Israel, etc. But it looks like the Bank of England will be the first institution implementing macroprudential policy. Its report titled "The Role of macroprudential policy" [7], which laid the theoretical basis of the new policy, has become one of the most cited among central banks. The bank has planned creation of an operational model of its macroprudential policy for the year 2011 [8, p.23]. It is expected that the establishment of an operational model done by the Bank of England will boost the development of a similar policy by the other central banks.

Among the analytical instruments of macroprudential policy that have obtained the recognition today, there are the following three groups of instruments [9]:

- Monitoring of financial stability (i.e., Financial Soundness Indicators, which are being watched in the framework of the Program on stability assessment of the financial sector implemented jointly by national regulators, the IMF and the World Bank);
- Systems for preliminary crisis prevention (i.e., early warning systems, mainly on the basis of macro-economic leading indicators);
- Stress-testing for banks using the macroeconomic scenario data as input parameters (macro stress testing).

Conclusions. Summarizing all the aforesaid, we can formulate some conclusions and consequences of the macroprudential policy development. They can be described as “an early concept”, which will be supplemented as the experience on macroprudential policy implementation will be accumulated. Most of them have

- Cerinţele cantitative şi calitative faţă de capital pentru bănci ar trebui să fie majorate în mod corespunzător faţă de perioada pre-criză;
- Cerinţele de capital pentru participanţii pieţei cu importanţă sistemică ar trebui să fie mai înalte, decât pentru ceilalţi jucători;
- Capitalul propriu al băncilor trebuie să fie constituit, în primul rând, din capital fix, din contul cărui vor fi acoperite pierderile;
- Coeficienţii activelor ponderate la risc ar trebui să fie revizuite în partea creşterii cerinţelor de capital pentru activele fără nici o evaluare transparentă a riscurilor şi portofoliului valorilor mobiliare;
- Necesitatea minimizării tendinţelor prociclice a activităţii bancare prin introducerea normelor prudenţiale dinamice;
- În plus la normativele tradiţionale ale suficienţei capitalului, este potrivit de utilizat coeficientul de levier brut (adică, un simplu raport între capital şi active);
- Este necesar de înăsprit normativele lichidităţii curente şi pe termen lung ale băncilor;
- De a extinde reglementarea prudenţială pentru participanţii pieţelor financiare non-bancare care au o importanţă sistemică.

already been accepted in Basel 3. Thus, they are the following:

- Quantitative and qualitative capital requirements for banks should be raised appropriately as compared to the pre-crisis period;
- Capital requirements for systemically important market participants should be higher than for other players;
- Equity capital of banks should consist primarily of fixed assets, which may be used to cover losses;
- Risk-weighted asset ratio should be revised towards the rise of capital requirements for assets without any transparent assessment of risks and trading portfolio securities;
- Procyclicality of banking activity should be reduced by introducing dynamic prudential norms;
- In addition to traditional capital requirements it is appropriate to use the gross leverage factor (i.e., a simple ratio of capital and assets);
- It is required to tighten the standards for current and long-term liquidity of the banks;
- It is necessary to extend the prudential regulation for non-bank financial market participants who have systemic importance.

Referinţe bibliografice / References

1. GAUTHIER, C., LEHAR, A., SOUISSI, M. Macroprudential Regulation and Systemic Capital Requirements. In: Bank of Canada Working Paper. 2010, no. 4, january, pp. 2-37.
2. PIET, C. The term macroprudentia: origins and evolution. In: BIS Quarterly Review. 2010, march, pp. 59-67.
3. CONSTANCIO, V. Macro-prudential supervision in Europe. In: Macro-prudential regulation as an approach to containing systemic risk: economic foundations, diagnostic tools and policy instruments: conference, 27 september 2010. Speech at the ECB-CFS-CERP. Frankfurt am Main [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.ecb.int/press/key/date/2010/html/sp100927_3.en. html
4. Analytical models and tools for the identification and assessment of systemic risks. In: ECB Financial Stability Review. 2010, june, pp. 138-144.
5. BORN, B., EHRMANN, M., FRATZSCHER, M. Macroprudential policy and central bank communication. In: CEPR Discussion Papers. 2010, no 8094, november [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/60-14.html
6. BRUNNERMEIER, M., CROCKETT, A., GOODHART, C., PERSAUD, A., SHIN, H. The Fundamental Principles of Financial Regulation. Geneva Report on the World Economy 11. 2009 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.princeton.edu/~markus/research/papers/ Geneva11.pdf
7. Bank of England. The role of macroprudential policy. 2009, november [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/other/financialstability/ roleofmacroprudentialpolicy091121.pdf
8. Bank of England. Annual Report 2010 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www. bankofengland.co.uk/publications/Documents/annualreport/2010/2010report.pdf
9. VINCENZO, A., FRENI, M., GENERALE, A. et al. Lessons learned from the financial crisis for financial stability and banking supervision. Bank of Italy. Questioni di Economia e Finanza (Occasional paper). 2010, nr. 76, december [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/QF_76/QEF_76.pdf

Recomandat spre publicare: 11.04.2013

INTEGRAREA RAPOARTELOR FINANCIARE ŞI NON-FINANCIARE ÎN CONDIŢIILE MANAGERIALE

Mihail PRODANCIUK, dr., conf. univ.,
Universitatea de Stat de Finanţe şi Economie din Bucovina, Cernăuţi, Ucraina

În lucrare este prezentată estimarea dezvoltării rapoartelor integrate de peste hotare şi descrise etapele de instituire a unui astfel de sistem. Este elaborată forma şi structura de raportare corporativă, care este diferenţiată, reflectând informaţia integrată cu privire la aspectele activităţii financiare şi non-financiare: indicatori statistici, economici, financiari şi sociali, strategia companiei, fluxurile viitoare de numerar, valoarea capitalului uman, stabilitatea modelului de afaceri. Sunt determinate scopurile şi obiectivele rapoartelor corporative, care constau în oferirea informaţiei fiabile despre toate activităţile companiei, în conformitate cu obiectivele strategice şi modelele de management.

Structura raportului integrat ia în considerare cerinţele sistemului de management, ale organelor legislative şi ale altor instituţii, constituie baza pentru dezvoltarea modelelor de rapoarte ramurale. Structura acesteia va depinde de dimensiunea formei organizaţional-juridice şi a valorii sociale ale companiei în societate. Autorul propune în articol trei abordări ale realizării rapoartelor corporative în secţiunea indicatorilor de responsabilitate socială, în care fiecare companie alege forma de raportare în conformitate cu categoriile, care depind de mărimea şi politica strategică. Rapoartele integrate propuse contribuie la respectarea doctrinelor de dezvoltare stabilă şi va deveni un instrument, care, în perspectiva apropiată, va asigura întreprinderii o interacţiune eficientă cu pieţele financiare şi părţile interesate ale relaţiilor de piaţă.

Cuvinte cheie: *rapoarte integrate, rapoarte corporative, dezvoltare stabilă, strategie, informaţii financiare, informaţii non-financiare, părţi ale companiei, riscuri, valoarea afacerii.*

Introducere. Cerinţele actuale faţă de baza informaţională a managementului întreprinderii depăşesc nivelul rapoartelor financiare şi impun relevarea datelor, privind aspectele activităţii economice, sociale şi de mediu. Anume rapoartele non-financiare vor deveni un instrument eficient al politicilor interne şi externe ale activităţii întreprinderilor, vor constitui fundamentul pentru elaborarea şi realizarea proiectelor strategice de afaceri.

Conţinutul de bază. În Ucraina, în ultimii ani, se atestă o tendinţă constantă de conştientizare a necesităţii pentru desfăşurarea socială şi responsabilă a businessului. Dezvoltarea reţelei naţionale a Pactului Global al ONU a dat un impuls pentru auditurile non-financiare din Ucraina, deoarece prezentarea Raportului anual privind progresul în realizarea principiilor Pactului Global este un angajament care şi-l asumă semnatarul Pactului Global. În special, 90% din rapoartele non-financiare, care au apărut în Ucraina în ultimii ani, aparţin membrilor Pactului Global. Cu toate

INTEGRATION OF FINANCIAL AND NON-FINANCIAL REPORTS UNDER MANAGEMENT CONDITIONS

Mihail PRODANCIUK, PhD, Associate Professor,
State University of Finance and Economics from Bukovina, Cernauti, Ukraine

The paper presents the assessment of the development of integrated reports overseas and describes the stages of establishment of such a system. The form and structure of corporate reporting is developed, and is differentiated, reflecting the integrated information regarding aspects of financial and non-financial activity: statistical indicators, economical, financial and social, company strategy, future cash flows, the value of human capital, and the stability of the business model. Goals and objectives of corporate reports are determined, which consist in providing reliable information on all company activities in accordance with strategic objectives and management models.

The structure of the integrated report takes into consideration the requirements of the management system, of the legislative bodies and other institutions, and is considered the basis for the development of branch reports models. Its structure will depend on the size of the legal-organizational form and the social value of the company in society. The author of the article suggests three approaches to achieving corporate reports in the section of social responsibility indicators; where each company chooses the form of reporting in accordance with the available categories that depend on the size and strategic policy. The suggested integrated reports are instrumental to the observance of the stable development doctrines and will become a tool that, in the near future, will ensure the company an effective interaction with financial markets and the stakeholders of market relations.

Key words*: integrated reports, corporate reports, stable development, strategy, financial information, non-financial information, stakeholders, risks, business value.*

JEL classification: F63, G32, M16, M21

Introduction. Current requirements regarding the informational basis of enterprise management are beyond the level of financial reports and enforce data disclosure on aspects of economic, social and environmental activity. Namely non-financial reports will become an effective tool of internal and external policies of enterprise activity, and will be the foundation for developing and implementing strategic business projects.

The basic content. In Ukraine, in recent years, there has been a steady trend of awareness of the need for social and responsible business conduct. The development of the national network of the UN Global Agreement has given a boost to non-financial audits in Ukraine, as presenting the Annual Report on progress in implementing the Global Agreement principles is a commitment taken by the signatory of the Global Agreement. In particular, 90% of non-financial reports, which have appeared in recent years in Ukraine, belong to members of the Global Agreement.

acestea, informarea publicului despre realizările ecologice, economice şi sociale ale comunităților de afaceri nu a devenit încă o practică comună [1].

Integrarea rapoartelor financiare şi non-financiare a fost cercetată în lucrările oamenilor de ştiinţă autohtoni şi străini, printre care: Bittl D., Vorobei V., Gheiţem V., Glazîrina I., Dipiaza S., Nijnii M., Jîglei I., Jurovscaia I., Ecclz R., Malinovscaia O., Melnic L., Potravnîi I., Sidorov V., Siniachevici I. O atenție sporită informării publicului cu privire la responsabilitățile sociale şi de mediu ale activității subiecților este acordată în lucrările lui: Baydon N., Raşid S. K., Kozyrev A.N., Makarov V. L., Muhammad Akram Han, Monderz K.

Scopul acestui studiu este fundamentarea conceptuală a rolului rapoartelor corporative în condițiile managementului şi construcția formei şi structurii rapoartelor corporative în contextul realizării concepției dezvoltării strategice a întreprinderilor.

În țările străine, un rol important în răspândirea raportului non-financiar îl joacă guvernul, care îl consideră un instrument de promovare a responsabilității sociale a businessului. Companiile din Belgia, din anul 1995, sunt obligate să adauge în componența raportului anual al companiei Raportul Social, care este parte obligatorie pentru toate companiile, în care numărul de angajați depăşeşte 20 de persoane. Deci, companiile mari prezintă raportul social detaliat, iar cele mici şi mijlocii – succint. În anul 2005, Institutul Național de Standardizare din Marea Britanie, în conformitate cu Legislația cu privire la rapoartele corporative sociale obligatorii, a emis un standard pentru elaborarea unui astfel de raport. Acesta conține: informație non-financiară privind productivitatea muncii angajaților şi motivarea lor, privind sănătatea şi securitatea muncii, etica în afaceri. În anul 1995, în Londra, la solicitarea Societății Regale pentru încurajarea Artei, Industriei şi Comerțului, a fost publicat Conceptul „Compania viitorului. Rolul afacerii în lume. Ce se modifică?". Conceptul viitorului întreprinderii nu presupune modificări în raportul financiar, dar îi oferă un rol mai puțin important în modelul rapoartelor detaliate, vizând includerea declarațiilor despre rezultatele non-financiare, în special, cu privire la aspecte, precum mediul şi relațiile cu angajații, clienții, furnizorii şi publicul.

Experiența țărilor străine privind organizarea întocmirii şi prezentării rapoartelor non-financiare este importantă pentru Ucraina, ceea ce impune cercetare în scopul viitoarei determinări a dezvoltării în țara noastră. În companiile lideri în lume, deja mulți ani, modelele de management al businessului se bazează pe armonizarea indicatorilor financiari şi non-financiari, ceea ce constituie o premisă pentru tranziția la următoarea etapă – crearea unui nou produs pentru raportul corporativ integrat al companiilor.

Raportul corporativ reprezintă armonizarea rapoartelor financiare şi non-financiare, unde este generalizată informația cu privire la situația financiară şi rezultatele activității financiare şi de gospodărire, sociale şi de mediu ale companiilor, ceea ce permite evaluarea eficacității deciziilor manageriale şi identificarea aspectelor strategice ale dezvoltării. Scopul principal al rapoartelor corporative

However, public awareness of ecological, economical and social achievements of business communities has not yet become a common practice [1].

Integration of financial and non-financial reports has been researched in the works of local and foreign scientists, including: Bittl D., Vorobei V., Gheit V., Glazîrina I., Dipiaza S., Nijnii M., Jîglei I., Jurovscaia I., Ecclz R., Malinovscaia O., Melnik L., Potravnîi I., Sidorov V., Siniachevici I. Increased attention to informing the public about the social and environmental responsibilities o the subject's activities is given in the works of: Baydon N., Rashid S.K., Kozyrev A.N., Makarov V.L., Muhammad Akram Khan, Monderz K.

The purpose of this study is the conceptual foundation of the role of corporate reports in terms of management conditions; form and structure of corporate reports in the context of achieving the concept of strategic development of businesses.

In foreign countries, an important role in the spread of non-financial reports plays the government, which is regarded as a promotion tool of social responsibility in business. Companies in Belgium, since 1995, are required to add the Social Report to the composition of the company's annual report, which is mandatory for all the companies in which the number of employees exceeds 20 people. Therefore, large companies present a detailed social report, and the small and medium ones – a brief report. In 2005, the UK National Institute for Standards, according to the legislation regarding compulsory social corporate reports, issued a standard for achieving such a report. It contains: non-financial information regarding the work productivity of the employees and their motivation, their health and safety, their business ethics. In 1995, in London, at the request of the Royal Society for the encouragement of Arts, Industry and Trade, was published the concept "Company of the future. The role of business in the world. What is changing? ". The concept of the future for a business does not involve changes in the financial report, but offers it a less important role in the model of detailed reports, regarding the incorporation of the results of non-financial reports, especially on aspects such as environment and relationships with employees, customers, suppliers and the public.

The experience of foreign countries regarding the preparation and presentation of non-financial reports is important for Ukraine, which requires research for the future determination of the development of our country. The leading companies in the world, for many years already, have based their business management models on the harmonization of financial and non-financial indicators, which is a prerequisite for the transition to the next stage – the creation of a new product for the companies' integrated corporate report.

The corporate report represents the harmonization of financial and non-financial reports, where the information about the financial position and the results of financial and management activity, social and environmental impacts of companies is summarized; which allows assessment of the effectiveness of management decisions and identification of the strategic development issues. The main purpose of

este prezentarea informaţiei fiabile cu privire la activitatea multiaspectuală a întreprinderii în conformitate cu obiectivele strategice şi modelele de management.

Sarcinile unei astfel de metodologii conceptuale constau în următoarele:

- asocierea într-un sistem economic a indicatorilor financiari şi non-financiari;
- crearea unei baze moderne de informaţii pentru gestionarea responsabilităţii sociale şi activităţii financiare şi de gospodărire, orientată spre extinderea evaluării investiţiilor în capitalul intelectual;
- trecerea rezultatelor de evaluare de la priorităţile pe termen scurt ale rezultativităţii la stabilirea eficacităţii prognozării funcţionării companiei;
- crearea valorii întreprinderii.

Ideea principală a constituirii rapoartelor corporative se concentrează pe strategia întreprinderii de a furniza informaţii în timp util, veridice şi transparente pentru luarea deciziilor, atragerea investitorilor interesaţi, stabilitatea modelului de afaceri al companiei.

Raportarea corporativă este diferenţiată, incluzând reflectarea informaţiei integrate despre aspectele financiare şi non-financiare ale activităţii statistice, economice, financiare şi sociale, strategiile companiei, fluxurile viitoare de numerar, valoarea capitalului uman, sustenabilitatea modelului de afaceri. Structura raportului integrat trebuie să ia în considerare cerinţele sistemului de management, ale organelor legislative şi altor institute, ceea ce va deveni bază pentru dezvoltarea modelelor de raport ramural. Structura acesteia depinde de dimensiunea, de forma organizaţional-juridică şi valoarea socială a companiei în societate.

Rapoartele integrate reunesc secţiunile esenţiale de date, care, în prezent, sunt dispersate în anumite secţiuni de raportare (rapoarte financiare, notificări ale conducerii, raportul privind gestionarea corporativă şi remunerarea, raportul privind dezvoltarea durabilă) [2]. Potrivit propunerilor prezentate mai sus despre instituirea raportului corporativ, înaintăm următoarea structură de dezvăluire a informaţiei despre activitatea financiară, socială şi de mediu (Tabelul 1).

corporate reports is to present reliable information concerning the multidimensional activities of the company in compliance with strategic objectives and management models.

The tasks of such a conceptual methodology are the following:

- association in an economic system of financial and non-financial indicators;
- creation of a modern information data base for social responsibility management, business and financial management; oriented to expand the assessment of investments in intellectual capital;
- passing evaluation results from short term priorities of the outcome to the determination of the efficacy of forecasting company operations;
- establishin the value of the enterprise.

The main idea of the establishment of corporate reports is focused on the strategy of the enterprise to provide information timely; accurate and transparent decision making, attracting interested investors, stability of the company's business model.

Corporate Reporting is differentiated, including coverage of integrated information about financial and non-financial aspects of statistical work, economic, financial and social, company strategies, future cash flows, the value of human capital, sustainability of the business model. The structure of the integrated report should take into account the requirements of the management system, legislative bodies and other institutions, which will become the basis for developing branch model reports. Its structure depends on the size, on the organizational-legal form and the company's social value in society.

Integrated reports gather together essential data sections, which are currently scattered in some report sections (financial reports, notices of management, report on corporate management and remuneration, report on sustainability) [2]. According to the above proposals on the establishment of the corporate report, we submitt the following structure for disclosure of information about financial, social and environmental activity (Table 1).

Tabelul 1/Table 1

Structura rapoartelor corporative/The structure of corporate reports

Secţiunea/ ***Section***	**Structura şi elementele de raportare/** ***Structure and reporting elements***	**Caracteristica indicatorilor/** ***Indicator features***
I. Situaţia financiară şi rezultatele activităţii/*Financial situation and activity results*		
1.1.	Situaţia financiară a activităţii companiei/ *The financial situation of the company's activities*	Situaţia financiară a activelor, obligaţiunilor şi a capitalului propriu, reflectate la o anumită dată/ *Financial statement of assets, liabilities and equity, reflected at a certain date.*
1.2.	Rezultate financiare/ *Financial results*	Venituri, cheltuieli, rezultate financiare, elementele cheltuielilor operaţionale, venitul total, calculul indicatorilor profitabilităţii acţiunilor/ *Revenues, expenses, financial results, items of operational costs, total income, calculating profitability indicators of actions.*
1.3.	Fluxul mijloacelor monetare/ *Currency cash flow*	Intrările şi ieşirile mijloacelor monetare în perioada de raportare în rezultatul activităţii operaţionale, investiţionale şi financiare/ *The inputs and outputs of monetary means during the reporting period as a result of operational, financial and investment activities.*
1.4.	Circulaţia elementelor capitalului propriu/ *Transfer of equity elements*	Modificările din cadrul capitalului propriu al întreprinderii pe perioada de raportare/ *Changes in the Equity of the company during the reporting period.*
II. Impozite şi indicatori statistici/*Taxes and statistical indicators*		
2.1.	Impozite şi taxe/ *Taxes and fees*	Stabilirea şi stingerea obligaţiilor privind impozitele şi taxele: impozitul pe profitul întreprinderii, impozitul pe venit al persoanelor fizice, taxa pe valoarea adăugată, impozite pe accize, taxe de mediu, taxa auto la prima înmatriculare a unui vehicul, redevenţe, taxa pentru teren şi altele/

		Establish and settle obligations regarding taxes and fees: tax on company profits, personal income tax, value added tax, excise taxes, environmental taxes, car tax on the first registration of a vehicle, royalties, fee for land and others.
2.2.	Date statistice privind funcționarea companiei/*Operating statistics regarding the company's activities*	
2.2.1	Statistica comerțului exterior/ *Foreign trade statistics*	Exportul (importul) de bunuri, neincluse în declarația vamală, cumpărarea (vânzarea) de bunuri pentru asigurarea activității mijloacelor de transport, nevoilor pasagerilor și a membrilor echipajului; exportul (importul) serviciilor/ *Export (import) of goods, not included in the customs declaration, the purchase (sale) of assets to ensure the activity of transport businesses, passenger and crew needs; export (import) of services.*
2.2.2	Statistica comerțului intern/ *Internal trade statistics*	Cifra de afaceri pentru perioada de raportare; vânzările și stocurile de bunuri în rețeaua comercială și rețelele businessului restaurantelor, desfășurarea achizițiilor de bunuri, lucrărilor și serviciilor din contul mijloacele bugetare, disponibilitatea rețelei comerciale și a rețelei de business al restaurantelor/ *The annual turnover for the reporting period, sales and inventory of goods in the commercial network and the networks of restaurant businesses, conduct procurement of goods, works and services from the budget, the availability of the commercial network and the network for the restaurant business.*
2.2.3	Statistica volumului de investiții și inovații/ *The statistics of the volume of investments and innovations*	Investiții de capital, investiții străine în Ucraina; investițiile Ucrainei în economia altor țări; cercetarea activității inovaționale a întreprinderii/ *Capital investments, foreign investments in Ukraine; Ukrainian investments in the economy of other countries; research of innovational company activity.*
2.2.4	Statistica disponibilității și circulației mijloacelor fixe/ *Availability and traffic statistics of fixed assets*	Disponibilitatea și circulația mijloacelor fixe, amortizarea/ *Availability and movement of fixed assets, depreciation.*
III. Responsabilitatea socială și de mediu / *Social and Environmental Responsibility*		
3.1.	Dezvoltarea socială și investițiile sociale / *Social development and social investment*	
3.1.1	Organizarea muncii/ *Organization of work*	Condițiile de muncă și de protecție socială, securitatea muncii siguranța la locul de muncă, dezvoltarea potențialului uman și formarea la locul de muncă/ *Work and social protection conditions, workplace safety and occupational safety, human capital development and training in the workplace.*
3.1.2	Drepturile omului/ *Human rights*	Angajare și relațiile de muncă; practicile de muncă, nediscriminarea, libertatea de asociere și negocierile colective; abordarea asigurării, drepturile popoarelor indigene și minorităților/ *Employment and labor relations; labor practices, discrimination, freedom of association and collective bargaining; safety of approach, the rights of indigenous peoples and minorities.*
3.1.3	Investițiile sociale/ *Social Investments*	Proiecte educaționale, asistență socială păturilor sociale vulnerabile ale populației, spiritualitatea și moștenirea istorică și culturală ale populației, dezvoltarea sportului/ *Educational projects, supporting the social vulnerable sectors of the population, spiritual, historical and cultural heritage of the population, the development of sports.*
3.2.	Responsabilitatea ecologică a companiei / *Environmental responsibility of the company*	
3.2.1.	Cultura ecologică a proceselor de producere/ *The organic culture of production processes*	Ecologia proceselor de producere; proiecte ecologice inovaționale în producere, prevenirea poluării, utilizarea durabilă a resurselor; producția ecologic pură, managementul ecologic/ *Ecology, production processes, innovative environmental projects in production, pollution prevention, use of sustainable resources, ecologically clean production, environmental management.*
3.2.2.	Activități de ocrotire a mediului/ *Environmental protection activities*	Mediul, protecția și restabilirea mediului natural, eficiența utilizării resurselor funciare, cheltuieli pentru îmbunătățirea resurselor funciare/ *Environment, protection and restoration of the natural environment, efficient use of land resources, costs to improve land resources.*
IV. Indicatorii economici ai activității / *Economic indicators of the activity*		
4.1	Indicatorii economici ai activității/ *Economic indicators of the activity*	Principalii indicatori economici ai rezultatelor activității companiei și subdiviziunilor sale structurale, sistemul indicatorilor de producere, impactul crizei asupra activității companiei; personalul, resursele de capital, sectorul bugetar și public, furnizorii, deservirea și suportul consumatorilor și soluționarea litigiilor, organizarea gestionării; planificare strategică, modele de afaceri/ *The main macroeconomic indicators of the output of the company's activities and its structural subdivisions, indicators of the production system, the impact of the crisis on the company, staff, capital resources, public and private sector, providers, customer service and support, dispute litigation, management organization, strategic planning, business models.*
V. Notificări la raportarea corporativă / *Corporate reporting notifications*		
5.1	Notificări la raportarea corporativă/ *Corporate reporting notifications*	Totalitatea informațiilor, datelor și explicațiilor, care asigură detalierea și justificarea articolelor rapoartelor corporative, precum și alte informații privind indicatorii calitativi și de cost, a căror divulgare va fi prevăzută în conformitate cu standardele naționale și internaționale de evidență contabilă și de dezvoltare durabilă/ *All the information, data and explanations that provide details and justification of corporate reports articles and other information on quality indicators and costs, the disclosure of which will be provided in accordance with national and international standards of accounting and sustainable development records.*

Sursa/Source: Elaborată de autori/Developed by the authors.

Forma raportului corporativ propusă asociază principalele compartimente ale rapoartelor financiare, fiscale, statistice, interne, sociale, care, în prezent, sunt dispersate în diferite forme. Structura unui astfel de raport va depinde de cerinţele sistemului de management şi de modelul de afaceri.

Actualitatea problemei de generalizare a informaţiilor în raportarea corporativă se menţine din cauză că indicatorii, care caracterizează responsabilitatea socială, în marea majoritate, sunt exprimaţi în evaluare calitativă şi nu prevăd reflectarea lor în măsurătorul valorilor monetare, care, în viitor, va necesita reformări suplimentare sau deplasări într-un anumit context. De obicei, pentru manageri, informaţia necesară este exprimată în măsurătoarele monetare, corespunzătoare cerinţelor esenţiale ale calităţii informaţiilor: relevanţă, fiabilitate, claritate şi comparabilitate. Astfel de informaţie, prezentată în raportarea corporativă, va fi utilă pentru management şi va deveni un instrument de bază pentru analiză, planificare şi prognoză. Acest lucru va contribui la faptul ca conţinutul raportului non-financiar să ofere unităţi compatibile cu cel financiar. Deci, propunem ca indicatorii din secţiunile raportului corporativ III şi IV, ai activităţii sociale, ecologice şi economice, să fie exprimaţi în unităţi de cost. În această formă, raportul corporativ, la capitolul indicatorilor rezultativităţii sociale, va corespunde principiului evidenţei contabile al „măsurătorului unic de valori monetare”. În notificările la rapoartele corporative se va reflecta informaţia în conformitate cu aspectul analitic consolidat, în secţiunea activităţii financiare şi de gestiune, sociale şi de mediu, în indicatori calitativi şi de cost, cu comentariile de rigoare.

Această formă a raportului corporativ, de structură şi conţinut corespunzător, rezultatul căreia constituie informaţia fiabilă, clară şi comparabilă, va spori transparenţa activităţilor complexe ale companiei. Totodată, în procesul de integrare, raportul non-financiar se va completa cu o serie de indicatori financiari, ce vor deveni compatibili reciproc, fapt ce va asigura calitatea înaltă a managementului corporativ. Această abordare va facilita dezvoltarea raportului corporativ la nivel mondial, ceea ce va permite companiei crearea valorii şi construirea perspectivelor strategice. Actualmente, multe companii practică întocmirea unei astfel de raportări, deşi standardele sunt încă în curs de elaborare.

Propunem companiilor autohtone de a implementa raportarea corporativă integrată de vară, în conformitate cu cerinţele legislative. Normele şi reglementările legislative să solicite companiilor dezvăluirea în rapoartele sale a mecanismelor de control financiar, adică confirmarea faptului, că informaţiile oferite reflectă obiectiv situaţia şi rezultatele activităţii companiei. Completările calitative ale reglementării normative a rapoartelor corporative vor crea condiţii pentru o „iluminare” fiabilă şi completă a informaţiei financiare şi non-financiare privind activitatea companiei.

Astfel, în prezent, experţii din Ucraina elaborează Conceptul Strategiei Naţionale de Responsabilitate Socială a Businessului, care este analizat ca o componentă a Strategiei generale de dezvoltare a Europei-2020. Adoptarea strategiei de responsabilitate socială a businessului va deveni un pas important spre modernizarea economiei, sporirea competitivităţii pe pieţele internaţionale şi globale, precum şi

The proposed format of corporate reports blends the main compartments of financial reports: fiscal, statistical, internal and social; which are currently scattered in different forms. The structure of such a report will depend on the requirements of the management system and the business model.

The contemporaneity of the problem of news generalization in reporting corporate information is maintained because the indicators which determine social responsibility, are mostly expressed in qualitative evaluation and do not provide their reflection in measures of monetary values, which in the future will require additional recast or movements in a particular context. Usually, the required information is expressed to managers in monetary measures corresponding to essential requirements of information quality: relevance, reliability, clarity and comparability. Such information, presented in corporate reporting will be useful for management and will become a crucial tool for analysis, planning and forecasting. This will contribute to the fact that the non-financial report content will provide compatible information to the financial one. So, we propose that the corporate report indicators, Sections III and IV of social, environmental and economic activities, to be expressed in units of cost. In this form, the corporate report, in the Section of social results indicators, will correspond to the principle of accounting assesment of the "single monetary value measurements". The notifications of corporate reporsts will reflect information in accordance with the consolidated analytical aspect, in the Section of financial and management activity, social and environmental, in quality and cost indicators, with the necessary comments.

This form of corporate report, of structure and appropriate content, the outcome of which is reliable information, clear and comparable, will increase the transparency of the company's comprehensive activities. However, in the process of integration, the non-financial report will be completed with a number of financial indicators, which will become mutually compatible, and will ensure the high quality of corporate management. This approach will facilitate the development of global corporate reports, which will allow the company to create value and build strategic perspectives. Currently, many companies practice preparing such reports, although standards are still under development.

We propose local companies to implement integrated corporate summer reporting, according to legislative requirements. Rules and regulations are to require companies to disclose in their reports the mechanisms of financial control, and therefore confirming that the information provided reflects objectively the situation and the results of the company’s activities. Qualitative additions to normative regulation of corporate reports will create conditions for a reliable and complete "enlightenment" of the financial and non-financial information regarding the company's activity.

So far, experts from Ukraine develop the The Concept of National Strategy for Social Responsibility of business, which is being analyzed as part of the overall development strategy of Europe-2020. Adopting the strategy of social

facilitarea procesului de integrare europeană în ansamblu. Crearea unui cadru legislativ cu Politica Națională de Dezvoltare Socială va contribui la formarea climatului de afaceri şi celui investițional în Ucraina. Va îmbunătăți relațiile cu UE, atragerea investițiilor, ieşirea Ucrainei şi a întreprinderilor autohtone pe noi piețe.

Trebuie remarcat că, în anul 2009, Întreprinderea de Stat Centrul Ucrainean de Cercetare Științifică şi de Instruire pe probleme de Standardizare, Certificare şi Calitate, Î.S. „УкрНДНЦ", a elaborat proiectul Standardului Național al Ucrainei „Sistemul de management al cerințelor de responsabilitate socială". Acest standard permite companiilor să coordoneze propriul sistem de management al responsabilității sociale cu cerințele corespunzătoare ale altor sisteme de management. Obiectivul general al acestui standard constă în sporirea maximă a investiției proprii în dezvoltarea durabilă, precum şi îmbunătățirea satisfacției părților interesate. Standardul ia în considerare prevederile ISO CD 26000:2009, ISO 9001:2008, OHSAS 18001:2007, ISO 14001:2004, SA 8000:2001.

Compania, în conformitate cu acest standard, poate elabora sistemul de management al responsabilității sociale bazat pe două niveluri. Primul nivel de executare a standardului prevede respectarea obligatorie de către organizație a cerințelor legislației şi a normativelor, concomitent cu respectarea principiilor responsabilității sociale. Al doilea nivel prevede realizarea condițiilor de la primul nivel şi aplicarea Aspectelor responsabilității sociale, unde sunt incluse următoarele aspecte principale: managementul organizațional, drepturile omului; experiența de muncă, mediul înconjurător; practica de afaceri conştiincioasă, probleme privind raportul (coraportul) cu consumatorii, investițiile sociale, igiena şi siguranța muncii. Necesită a fi subliniat faptul, că standardul respectiv este prevăzut a fi aplicat în mod voluntar de toate organizațiile, inclusiv cele guvernamentale şi non-guvernamentale, indiferent de dimensiune şi tip.

Totuşi, noi nu susținem cerințele implementării voluntare a proiectului standardului. Şi, în acest scop, propunem evidențierea a trei abordări ale întocmirii raportului corporativ în secțiunea indicatorilor responsabilității sociale, în care fiecare companie selectează forma de raportare după categoriile ce depind de mărimea şi de politica strategică a acesteia:

1. Prima categorie – întreprinderile, companiile cu investiții străine sau care intenționează să le atragă: raportarea non-financiară este întocmită în conformitate cu standardele internaționale:

- raportul privind progresul realizării principiilor Pactului Global;
- raportul privind dezvoltarea durabilă, pregătit în conformitate cu cerințele Inițiativei Mondiale de Raportare;
- raportul social separat privind indicatorii determinați de către companie;
- raportul cu privire la standardul GRI;
- raportul cu privire la standardul AA1000 şi altele.

2. A doua categorie – întreprinderile de dimensiuni medii şi mari: întocmesc raportarea non-financiară în conformitate cu standardele naționale elaborare.

3. A treia categorie – întreprinderile mici: un document

responsibility of business will become a major step towards the modernization of the economy, increase the competitiveness of international and global markets, and facilitate the European integration process as a whole. A legislative framework with the National Policy for Social Development will help shape the business and investment environment in Ukraine. We improve relations with the EU, attracting investments, introducing Ukrainian enterprises to new markets.

It should be noted that, in 2009, Ukrainian State Centre of Scientific Research and Training on issues of Standardization, Certification and Quality, State Enterprise "УкрНДНЦ", drafted the project of Ukraine's National Standards of "The management system of requirements for social responsibility". This standard allows companies to coordinate their own social responsibility management system with the requirements of other management systems. The overall objective of this standard is maximizing company investments in sustainable development, and improving stakeholder satisfaction. The standard assumes the requirements of ISO standard CD 26000:2009, ISO 9001:2008, OHSAS 18001:2007, ISO 14001:2004, SA 8000:2001.

The company, in accordance with this standard may develop its social responsibility management system based on two levels. The first level of the standard enforcement requires mandatory compliance of the organization to the requirements of laws and regulations, along with observance of the principles of social responsibility. The second level provides the necessary conditions on the first level and application of Aspects of social responsibility, which include the following main aspects: organizational management, human rights, employment, environment, conscientious business practice, problems regarding (correlation) consumer relations, social investments, hygiene and labor safety. Needs to be emphasized that this standard is expected to be applied voluntarily by all organizations, including governmental and non-governmental organizations, regardless of size and type.

However, we do not support the requirements for voluntary implementation of the standard. And, to this end, we propose three approaches for drafting the corporate report in the section on social responsibility indicators, in which each company selects the reporting form based on the categories that depend on the size and its strategic policy:

1. The first category - businesses, companies with foreign investments or seeking to attract them: non-financial reporting is drafted in accordance with international standards:

- report on the progress of the implementation of the Global Agreement principles;
- report on sustainable development, prepared in accordance with the requirements of the World Reporting Initiative;
- separate social report on indicators determined by the company;
- report on the GRI standard;
- report on the standard AA1000 and others.

2. The second category – medium and large enterprises: draft non-financial reports in accordance with national development standards.

întocmit sub formă liberă, care descrie activităţile sociale şi ecologice ale companiei.

Raportul trebuie să prezinte informaţii cu privire la dezvoltarea durabilă a companiei pentru un şir de utilizatori şi, în special, pentru sistemul de management, în scopul luării deciziilor. Doar în acest caz, o astfel de raportare va preocupa pe toate părţile interesate şi va influenţa atât valoarea, imaginea companiei, cât şi luarea deciziilor manageriale.

Concluzii. Rezultatul cercetării efectuate este elaborarea abordării ştiinţifico-metodice a implementării în activităţile practice ale companiilor autohtone a raportului corporativ. Integrarea *raportului* financiar şi raportul cu privire la responsabilitatea socială a businessului vor crea o bază informaţională unică pentru managementul activităţii întreprinderii. Acestea se vor completa reciproc din punct de vedere informaţional şi vor construi între ele legături informaţionale, vor determina locul său în sistemul de raportare al întreprinderii. Acest lucru va permite companiilor să atingă echilibrul indicatorilor în funcţie de necesităţile sistemului de management şi diverse instituţii. Datorită acestui fapt, vor fi dezvăluite integral informaţii veridice şi relevante cu privire la politica socială şi impactul asupra mediului, despre indicatorii economici şi activităţile strategice ale companiei. Prin urmare, informaţia respectivă este transparentă, prezentarea căreia nu încalcă obligaţiunile juridice şi comerciale, precum şi respectarea vieţii private. Totodată, va crea premise favorabile pentru a o transforma într-o formă utilă pentru managementul estimării valorii companiei.

Informaţiile raportului corporativ al companiei va spori competitivitatea ei pe piaţă datorită îmbunătăţirii sistemului de management al personalului, vor crea condiţii de securitate a muncii şi de sistem eficient al protecţiei sănătăţii. Pentru management, raportarea corporativă reprezintă trecerea la un nou nivel calitativ, la care raportul financiar şi raportul privind responsabilitatea socială sunt integrate într-un format nou, ceea ce va permite evaluarea obiectivă a eficienţei şi calităţii managementului businessului.

3. The third category – small: a document free form, which describes the company's social and environmental activities.

The report should provide information on sustainable development of the company for a number of users, particularly for the system management of decision making. Only in this case, such reporting will interest all the stakeholders and influence both the value and the image of the company, and managerial decision making as well.

Conclusions. The result of the research is the development of the scientific-methodological approach in the implementation of practical activities of domestic companies in the corporate report. Integration of the financial *report* and the report on the social responsibility of the business will create a unique informational bases for business activity management. They complement each other in terms of information and build information links between them, will also determine its place in the enterprise reporting system. This will enable companies to achieve balanced indicators according to the needs of the management system and various institutions. Due to this, relevant information will be fully and accurately disclosed, regarding social policy and environmental impact, economic indicators and strategic activities of the company. Therefore, the information is transparent, its presentation does not violate legal and commercial obligations, or privacy. It will also create favorable conditions to transform it into a useful form for estimating the management company value.

The company’s corporate report information will enhance its competitiveness in the market due to the improvement of the personnel management system, will create a safe work environment and efficient health protection. For management, corporate reporting represents the transition to a qualitatively new level, where the financial report and the report on social responsibility are integrated in a new format, which will allow for objective assessment of the effectiveness and quality of business management.

Referinţe bibliografice / References

1. ВОРОБЕЙ, В., ЖУРОВСКАЯ, И. *Нефинансовая отчетность: инструмент социально ответственного бизнеса*. Киев: ЧП Костюченко А.Н., 2010. 77 с.
2. Communicating Value in the 21st Century: towards integrated reporting [accesat 18 aprilie 2013]. Disponibil: http://theiirc.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf
3. ЦИРЮЛЬНИКОВА, Н., ПАЛАДИ, В. и др. *Анализ финансовой отчетности: инструменты, методы и технические приемы оценки финансово-бухгалтерской информации в процессе принятия решений*: учебник для экон. учеб. заведений. Кишинэу, 2005. 375 с. ISBN 9975-9565-6-4.
4. Non-financial reporting [accesat 8 mai 2013]. Disponibil: http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ non-financial_reporting/
5. The non-financial reporting: conference, 28 june 2013. London, 2013 [accesat 27 martie 2013]. Disponibil: http://www.nfrconference.co.uk/

Recomandat spre publicare: 15.03.2013

INCUBATOARELE DE INOVARE – ENTITĂȚI DE SUSȚINERE A COMPETITIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII ÎN ECONOMIA MODERNĂ

Lidia MAIER, cercetator stiintific, IEFS

Incubatoarele de inovare sunt entități din rețeaua de infrastructuri de susținere a întreprinderilor mici şi mijlocii, care, la etapa de maximă vulnerabilitate a acestora, prin gama de servicii şi facilități acordată, asigură creşterea ratei de supraviețuire a afacerilor inovative. Acestea au rolul de a atenua impactul problemelor cu care se confruntă IMM-urile, care elaborează şi implementează inovații, asigurând sustenabilitate şi competitivitate. De rând cu promovarea spiritului antreprenorial, incubatoarele de inovare joacă un rol esențial în promovarea transferului de cunoştințe, a inovațiilor, introducerea în circuitul economic a rezultatelor cercetării, creează legături între mediul de afaceri, universități, instituții de cercetare, etc., legături între persoane, talente şi resurse.

În prezentul articol ne vom concentra atenția asupra incubatoarelor de inovare, asupra rolului acestora în dezvoltarea IMM-urilor în general în lume, precum şi în RM, punând accentul în special pe crearea şi dezvoltarea primului Incubator de Inovare din țară „Inovatorul".

Cuvinte cheie: *competitivitate; întreprinderi mici şi mijlocii; inovații; transfer tehnologic; infrastructuri de susținere a afacerilor inovative; incubatoare de inovare.*

În prezent elaborarea şi implementarea inovațiilor reprezintă o provocare atât pentru echipele de cercetare, sectoare de producere mari şi economii în general, deoarece este privită ca un catalizator pentru competitivitate într-o lume tot mai concurențială. Accentul asupra inovației este element indispensabil al politicilor de dezvoltare a țărilor, deoarece crearea, transferul şi utilizarea eficientă a cunoştințelor, difuzarea inovației este condiție principală pentru o creştere economică durabilă.

Cu atât mai mult inovația este pe larg recunoscută ca o condiție esențială pentru succesul întreprinderilor şi afacerilor mici şi mijlocii, reprezentând principalul motor de creştere şi asigurând sustenabilitate şi competitivitate. Fie că este vorba de dezvoltarea unor produse sau servicii noi sau de identificarea celor mai eficiente metode de realizare a celor existente, inovația aduce valoare unei întreprinderi, ii permite să-şi mențină sau să-şi îmbunătățească cota de piață.

În același timp IMM-urile întâlnesc multe dificultăți atunci când încearcă să transforme ideile noi, inovatoare în produse şi servicii vândabile şi rentabile pe termen lung, vulnerabilitatea fiind maximă mai ales la etapa de inițiere a afacerii şi în primii ani de activitate. Experiența străină de elaborare şi implementare a inovațiilor în cadrul IMM-urilor, precum şi o privire retrospectivă a situației din Republica Moldova, au constatat, că aceasta se datorează unui complex de factori, cum ar fi:

INNOVATION INCUBATORS – ENTITIES OF SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES' COMPETITIVENESS IN THE MODERN ECONOMY

Lidia MAIER, scientific researcher, IEFS

Innovation incubators are entities of the infrastructure network of support of small and medium-sized enterprises. At the stage of SMEs' maximum vulnerability, they improve the survival of innovative businesses through the range of services and facilities provided. They are designed to mitigate the problems faced by SMEs, which develop and implement innovations, ensuring sustainability and competitiveness. Along with promoting the entrepreneurial spirit, innovation incubators play an essential role in promoting knowledge and innovation transfer, introduction of the research results into economic circuit, creating links between businesses, universities, research institutions, etc., links between people, talents and resources.

In this article, we will focus on innovation incubators, their role in the development of SMEs in the world and in the Republic of Moldova, making an accent in the creation and development of the country's first Innovation Incubator „Inovatorul".

Key words: *competitiveness; small and medium-sized enterprises; innovation; technology transfer; supporting infrastructures of innovative businesses; innovation incubators.*

JEL classification: L32, L53, M10, O31, O35

At present, the development and implementation of innovations is a challenge for research teams, large-scale production sectors and the economies in general as it is regarded as a catalyst for the competitiveness in an increasingly competitive world. The focus on innovation is indispensable for the policies for countries' development since the creation, transfer and effective use of knowledge, diffusion of innovation is the main condition for the sustainable economic growth.

All the more, innovation is widely recognized as a prerequisite for the success of small and medium-sized enterprises, being the main engine of growth and ensuring sustainability and competitiveness. Whether the case, being the development of new products, services or identifying the most effective ways of realization of those existing, innovation brings value to an enterprise, allows maintaining or improving the market share.

Meanwhile SMEs face many difficulties when they try to turn new innovative ideas into products and services, good-traded and profitable in a long term; the maximum vulnerability is especially in the initial stage of the business and during first years of activity. Foreign experience of developing and implementing innovations in SMEs, as well as a retrospective view of the situation in the Republic of Moldova have found that this results from a number of factors, such as:

- all types of resources necessary to start a business,

- toate tipurile de resurse necesare pentru iniţierea afacerii, în special a celei bazate pe inovare, sunt reduse;
- lipsa/insuficienţa de experienţă managerială, în special experienţă de management a inovaţiei;
- lipsa/insuficienţa infrastructurii organizatorice;
- dificultatea de a obţine finanţare datorită statutului de întreprindere nouă, şi în special, inovativă;
- dificultatea de a crea cooperări şi parteneriate tehnologice cu întreprinderile mari, precum şi cu alţi parteneri pentru realizarea proiectelor inovative, etc.

Aşadar, pentru a promova şi facilita inovarea, dar şi a asigura competitivitatea s-a dovedit a fi foarte important de a găsi soluţii de susţinere a întreprinderilor mici şi mijlocii, care elaborează şi implementează inovaţii. Una dintre aceste soluţii este crearea unor infrastructuri de susţinere, care să promoveze cultura inovării şi spiritul antreprenorial prin instituirea unui mediu favorabil şi sustenabil pentru înfiinţarea şi dezvoltarea IMM-urilor inovative. Stimularea şi cultivarea talentului de antreprenor în cadrul acestor infrastructuri s-a prevăzut prin oferirea unor servicii şi a unui suport, acestea completând competenţele antreprenorului şi determinând creşterea şanselor de succes ale întreprinderilor mici şi mijlocii. Existenţa infrastructurilor de susţinere pentru dezvoltarea afacerilor inovative permit antreprenorilor să ajungă într-un stadiu, în care să-şi poată susţine întreprinderea din resurse proprii.

În literatura de specialitate internaţională există o diversitate relativă de termeni aferenţi acestor infrastructuri, însă cele mai cunoscute şi des analizate sunt centrele de inovare, centrele de transfer tehnologic, parcurile ştiinţifice şi tehnologice, incubatoarele de inovare, clusterele inovaţionale, etc. Aceste entităţi au rolul de a atenua impactul problemelor cu care se confruntă IMM-urile şi de a susţine crearea şi funcţionarea întreprinderilor inovative în perioada de maximă vulnerabilitate a acestora, prin furnizarea unei game largi de servicii pentru antreprenori şi start-up-uri:

- *infrastructura fizică* (spatii de birouri, laboratoare, utilaje, etc.),
- *suport de management* (planificarea afacerilor, consultanţă şi instruire de afaceri, inclusiv managerială, în special pentru proiectarea corectă a proceselor de inovare în cadrul întreprinderii, marketing),
- *susţinere ştiinţifică, tehnică şi tehnologică* (cercetători, baze de date, etc.),
- *accesul la finanţare* (fonduri cu capital de risc, reţele de business angels),
- *asistenţă juridică* (licenţiere, proprietate intelectuală),
- *asistenţă în crearea de reţele şi schimb de bune practici şi transfer de experienţă* între firmele incubate sau asistate, diverşi parteneri, etc.

Şi deoarece inovarea este considerată catalizator pentru creştere şi competitivitate, este evident şi important ca aceste infrastructuri să faciliteze inovarea şi transferul tehnologic, dezvoltarea şi creşterea interacţiunii dintre educaţie, ştiinţă, tehnologie şi mediul economic, stimulând potenţialul de dezvoltare şi viabilitate al IMM-urilor şi creând sinergii prin cooperare, ca mijloace de creştere economică.

especially one based on innovation, are reduced;
- lack/shortage of managerial experience, especially innovation management experience;
- lack / insufficiency of organizational infrastructure;
- difficulty in obtaining financing because of the status of newly created enterprise, especially innovative one;
- difficulty in creating technological cooperation and partnerships with large companies and other partners in order to realize innovative projects, etc.

Therefore, in order to promote and facilitate innovation and to ensure the competitiveness, it was proved to be very important to find solutions to support small and medium-sized enterprises, which develop and implement innovations. One of these solutions is the creation of the support infrastructure that promotes the culture of innovation and entrepreneurial spirit by creating a favorable and sustainable environment for the initiation and development of innovative SMEs. Stimulating and nurturing of the entrepreneurial talent within these infrastructure facilities was provided by offering service and support, which complement entrepreneur skills and increase chances of success for small and medium-sized enterprises. The existence of support infrastructure for the innovative businesses' development allows entrepreneurs to reach a stage, when the enterprise should be able to support itself from own resources.

In the international specialized literature there is a relative diversity of terms for this infrastructure, but the most well-known and frequently analyzed are innovation centers, technology transfer centers, science and technology parks, innovation incubators, innovation clusters, etc. These entities are designed to mitigate the impact of the problems faced by SMEs and to support the establishment and operation of innovative enterprises in the period of their maximum vulnerability by providing a range of services for entrepreneurs and start-ups:

- *physical infrastructure* (offices, laboratories, equipment, etc.),
- *management support* (business planning, business consulting and training, including in management sphere, especially for correct design of innovation processes at the enterprise, marketing),
- *scientific, technical and technological support* (researchers, databases, etc.)
- *access to finance* (venture capital funds, business angels' networks),
- *legal assistance* (licensing, intellectual property),
- *assistance in networking and exchange of best practices and experience transfer* between the incubated or assisted companies, various partners, etc.

Since the innovation is considered a catalyst for growth and competitiveness, it is obvious and important that this infrastructure facilitate innovation and technology transfer, development and improvement of interaction between education, science, technology and economic environment, stimulating the potential of development and viability of SMEs and creating synergies

În prezentul articol ne vom concentra atenţia asupra incubatoarelor de inovare, asupra rolului acestora în dezvoltarea IMM-urilor în general în lume, precum şi în Republica Moldova, punând accentul în special pe crearea şi dezvoltarea primului Incubator de Inovare din ţară „Inovatorul”.

Conform definiției promovate de Comisia Europeană, incubatorul de afaceri în general este privit ca un spațiu, în care sunt concentrate firme nou înființate, având ca scop îmbunătățirea ratei lor de supraviețuire şi creştere, prin asigurarea unor facilități comune (telefax, echipamente IT, etc.), precum şi a suportului managerial necesar. Accentul se pune pe dezvoltarea locală şi crearea de locuri de muncă.

Această definiție este mult prea generală şi se referă mai mult la incubatoarele tradiționale de afaceri, însă, cu referire la *incubatoarele de inovare* putem spune, că acestea *sunt entități, care urmăresc crearea unui mediu favorabil şi sustenabil pentru firmele nou înființate, aflate la etapa incipientă de dezvoltare doar a celor afaceri, care sunt bazate pe elaborarea şi implementarea inovațiilor şi utilizarea tehnologiilor noi, pe modele noi de afaceri, inclusiv eco-eficiente, care contribuie la creşterea calității şi a productivității muncii, creşterea competitivității produselor şi serviciilor, etc.* Incubatoarele de inovare se află la intersecția dintre antreprenoriat şi inovație, şi le permite antreprenorilor să obțină profit din valoarea adăugată a ideilor inovative.

Incubatoarele de inovare vin cu programe speciale, cu abordări sistematice şi strategice, care mobilizează eficient şi pun în legătură combinații de oameni puternici, capital, resurse şi idei, ceea ce reprezintă debuşee importante pentru activitățile antreprenoriale. Acestea „alimentează” firmele mici inovative, ajutându-le să supraviețuiască şi să crească în perioada de început, atunci când sunt cel mai vulnerabile. Noțiunea de incubare acoperă o gamă largă de procese şi contribuie la reducerea ratei de eşec a companiilor aflate în fază incipientă şi la accelerarea dezvoltării companiilor, care au potențial de a deveni generatoare de locuri de muncă şi bunăstare.

Incubatoarele de inovare asigură trei componente principale pentru competitivitatea companiilor inovative: un mediu antreprenorial şi de învățare, acces rapid la mentori şi investitori, vizibilitate pe piață. Mai mult decât atât, acestea stimulează comercializarea tehnologiilor noi şi sporesc imaginea regiunii, în care activează. În general, incubatoarele contribuie nu doar la recuperarea economică curentă, ci şi la dezvoltarea generală a unei economii. Deaceea, recunoaştem, că incubatoarele de inovare sunt locații fizice, care oferă un set definit de servicii întreprinderilor inovative, pentru ca acestea din urmă să poată supraviețui în faza incipientă de dezvoltare.

Astfel, de rând cu promovarea spiritului antreprenorial, incubatoarele de inovare joacă un rol esențial în promovarea transferului de cunoştințe, a inovațiilor, introducerea în circuitul economic a rezultatelor cercetării, creează legături între mediul de afaceri, universități, instituții de cercetare, etc., legături între persoane, talente şi resurse. În acelaşi timp, noile întreprinderile incubate pot deveni primii candidați ai parcurilor ştiințifico-tehnologice.

through cooperation as a means of economic growth.

In this article, we will focus on incubators of innovation, their role in the development of SMEs in general in the world and in the Republic of Moldova, with particular emphasis on the creation and development of the country's first Innovation Incubator "Inovatorul".

According to the European Commission’s definition, business incubator in general meaning is viewed as a space, in which start-ups are concentrated, aimed at improving their survival rate and growth by providing common facilities (fax, computer equipment, etc.) as well as necessary management support. The emphasis is on local development and job creation.

This definition is a general one and relates more to traditional business incubators. As refer to *innovation incubators* we can say that they *are entities that aim to create a sustainable environment for those business start-ups, which are based on developing and implementing of innovations and using of new technologies, new business models, including eco-efficient ones, which contribute to increasing of quality and labor productivity, growth of competitiveness of products and services, etc.* Innovation incubators are at the intersection of entrepreneurship and innovation and enable entrepreneurs to get profit from the added value of innovative ideas.

Innovation incubators come with special programs, with systematic and strategic approaches that mobilize effectively and bring about the combination of active people, capital, resources and ideas – which are important outlets for entrepreneurial activities. They „feed” small innovative companies, helping them to survive and grow during the start-up stage, when they are most vulnerable. Incubation concept covers a wide range of processes and contributes to the reduction of the failure rate of companies in the initial stage and to acceleration of the development of companies that have the potential to become those generating jobs and wealth.

Incubators of innovation provide three main components of the competitiveness of innovative companies: an entrepreneurial and learning environment, quick access to mentors and investors, visibility in the market. Moreover, they stimulate the commercialization of new technologies and enhance the image of the region in which it operates. In general, incubators contribute not only to the current economic recovery, but also to overall development of an economy. Therefore, we recognize that innovation incubators are physical locations that provide a certain set of services to innovative enterprises, in order to make the latter to survive in an incipient stage of development.

Thus, along with promoting entrepreneurial spirit, innovation incubators play an essential role in promoting transfer of knowledge and innovation, introduction of the research results in economic circulation; create links between business, universities, research institutions, etc., links between people, talents and resources. At the same time, new incubated businesses may become the first candidates of scientific-technological parks.

Întreprinderile incubate sunt găzduite în incubator pe o perioadă determinată de timp, numit ciclu de incubare. În acest interval, firmele beneficiază de birouri dotate şi utilate, suport financiar şi servicii de consultanţă. Alături de asigurarea susţinerii logistice, necesare demarării activităţii, incubatorul organizează traininguri, cursuri de pregătire, acordă asistenţă în realizarea strategiilor de afaceri sau în scrierea de proiecte, necesare atragerii de finanţare şi facilitează participarea la activităţi de networking, promovează intens activitatea şi produsele rezidenţilor săi. Incubatorul de inovare vine în susţinerea rezidenţilor săi pentru a depăşi barierele legislative, administrative etc.

Toate acestea au rolul de a susţine dezvoltarea mai rapidă a întreprinderilor inovative nou create, astfel încât acestea să poată ajunge la un nivel de stabilitate şi autonomie, care să le permită să părăsească incubatorul şi să funcţioneze pe cont propriu, cu şanse crescute de a face faţă mediului concurenţial.

Incubatoarele - entităţi importante de susţinere a IMM-urilor în străinătate. Procesul de incubare a luat naştere în anii ’50, transformându-se în industrie în anii ’80. Cel mai rapid incubatoarele s-au dezvoltat în SUA, în special după anul 1983, extinzându-se către Europa sub diferite denumiri: centre de inovare (innovation centres), centre de afaceri şi inovare (business and innovation centres), pepiniere de întreprinderi (pépinières d’entreprises), parcuri tehnico-ştiinţifice (technopoles/ science parks), parcuri tehnologice (technology parks), incubatoare tehnologice (technology incubators), incubatoare de afaceri şi de inovare (business and innovation incubators), etc. Iniţial procesul de incubare avea drept obiectiv principal încurajarea spiritului antreprenorial, utilizarea suprafeţelor şi spaţiilor „goale”, prevenind totodată „scurgerea” de forţă de muncă calificată. Însă într-o lume tot mai complexă, în care realităţile se schimbă de la o zi la alta, procesul de incubare a urmat o evoluţie ascendentă în timp, fiind supus unui salt calitativ marcant. După anul 1989, conceptul a fost preluat şi dezvoltat cu succes şi de ţările europene, acesta fiind recunoscut ca un mod eficient de a satisface o varietate de nevoi ale politicilor social-economice, care includ: ocuparea forţei de muncă şi crearea de bunăstare; sprijin pentru firmele mici, cu potenţial ridicat de creştere; transferul de tehnologie; promovarea inovării; consolidarea legăturilor dintre universităţi, instituţii de cercetare şi comunitatea de afaceri; dezvoltarea clusterelor; evaluarea profilului de risc al unei companii. Transformările care au avut loc în economie au deschis drumul inovării tehnologice, dezvoltării spiritului de întreprinzător şi formelor noi de susţinere a diferitor tipuri de întreprinderi, dezvoltând totodată şi conceptul de incubare. Fiind deja dovedit, că anume inovarea contribuie la creşterea economică rapidă, s-a ajuns şi la concluzia, că întreprinderile care elaborează şi implementează inovaţii, cu atât mai mult au nevoie de susţinere specială din partea statului.

În această perioadă s-a simţit necesitatea de a delimita denumirile entităţilor de susţinere prin incubare, atribuindu-le diferite funcţii şi forme. Spre exemplu, parcurile ştiinţifico-tehnologice susţineau întreprinderile

Incubated companies are housed in the incubator for a fixed period of time, called „the incubation cycle”. In the meantime, companies benefit from fitted and equipped offices, financial support and consulting services. Along with providing logistical support, which is necessary to start a business, the incubator organizes trainings, preparation courses, assists in implementing business strategies or writing projects, needed to attract funding and facilitates participation in networking activities, strongly promotes activity and products of its residents. Innovation incubator comes to help its residents to overcome legislative, administrative, etc. barriers.

All these are designed to support faster development of newly created innovative enterprises so that they can reach a certain level of stability and autonomy, enabling them to leave the incubator and operate on their own, with increased opportunities to operate in the competitive environment.

Incubators are important entities to support SMEs abroad. The incubation process was born in 1950s, turning into an industry in 1980s. The most rapidly, incubators were developed in the U.S.A., especially after 1983, expanding to Europe under different names: innovation centers, business and innovation centers, business nurseries (pépinières d'entreprises), technopoles/ science parks, technology parks, technology incubators, business and innovation incubators, etc. Initially the incubation process had as the principal objective the fostering of entrepreneurial spirit, usage of areas and empty spaces, preventing the skilled labor’s „drain”. But in an increasingly complex world, in which reality changes from one day to another, the process of incubation followed an upward trend, being subjected to a qualitative remarkable leap. After 1989, the concept was adopted and successfully developed by the European countries, being recognized as an effective way to meet a variety of needs of social and economic policies, which include: employment and wealth creation; support for small firms with high growth potential; transfer of technology; promoting innovation; strengthening links between universities, research institutions and the business community; development of clusters; assessment of the risk profile of a company. Transformations that have occurred in the economy paved the way for technological innovation, development of entrepreneurial spirit and new forms of support for different types of businesses, at the same time building upon the concept of incubation. As it was already shown, namely the innovation contributes to rapid economic growth, also, it was reached the conclusion that enterprises, which develop and implement innovations are especially in need of special support from the state.

During this period it was felt the need to delimit the titles of entities of support by incubation, assigning them different functions and forms. For example, scientific-technological parks supported large enterprises that developed and implemented large-scale projects, including the creation and development of incubators; but incubators did not support all types of businesses,

mari, care elaborează şi implementează proiecte de mare anvergură, inclusiv - crearea şi dezvoltarea incubatoarelor; iar incubatoarele nu susţineau toate tipurile de întreprinderi, ci doar start-up-urile şi întreprinderile mici şi mijlocii aflate la etapa incipientă de dezvoltare; centrele de afaceri şi de inovare şi cele tehnologice susţineau întreprinderile, activitatea cărora era bazată pe cercetare.

Incubatoarele, la rândul lor, s-au dezvoltat, luând forme şi funcţii diferite în diferite perioade de timp. La momentul actual cunoaştem 4 generaţii de incubatoare:

• *Prima generaţie* – oferea spaţiu şi facilităţi comune;

• *A doua generaţie* – consultanţă, dezvoltarea abilităţilor antreprenoriale, crearea de reţele;

• *Noul model* – stabilirea incubatoarelor sectoriale;

• *Incubatorul modern* – generatoare de afaceri spin-off cu valoare adăugată ridicată şi facilitatori ai inovării şi de transfer tehnologic către economie, reţele regionale, naţionale şi transnaţionale.

Viitorul model se prevede a fi unul bazat pe dezvoltarea şi integrarea ulterioară a incubatoarelor în cadrul politicilor naţionale inovative.

Cu referire la specificarea noţiunii de incubator, în multe ţări nu există până în prezent o clară delimitare a noţiunii de incubator de afaceri şi incubator de inovare. Definirea, tipul şi orientarea incubatoarelor variază foarte mult atât în cadrul fiecărei ţări, cât şi între ţări. Într-o mare măsură acestea sunt determinate de condiţiile locale, cultură, gama de servicii acordate şi obiectivele sponsorilor, care au contribuit la crearea lor: spre exemplu, agenţiile de dezvoltare economică locală tind să stimuleze creşterea economică şi crearea de locuri de muncă, în timp ce universităţile, agenţiile de inovare şi transfer tehnologic tind să promoveze transferul tehnologic şi difuzarea de cunoştinţe, inovaţiile. În unele ţări incubatoarele au o denumire generală: „*de afaceri*", iar în altele se specifică: „*bazate pe tehnologii sau inovaţii*", însă toate au o abordare interesantă pentru a accelera dezvoltarea de tehnologii, a promova inovaţiile şi dezvolta industrii specifice şi abilităţi noi de afaceri.

Potrivit OCDE, tipologia incubatoarelor de afaceri este de trei feluri: **incubatoare care acordă suport general/mixt** (*general/mixed use*)**; incubatoare pentru dezvoltare economică** (*economic development),* **incubatoare tehnologice** (*technology)* (Boxa nr.1). În funcţie de tipologia şi stilurile de incubare a afacerilor aceeaşi sursă identifică două grupe principale, condiţiile specific locale, regionale putând impune alegerea unui anumit tip de incubator:

- *incubatoare multifuncţionale*, care permit incubarea firmelor din diverse domenii de activitate;

- *incubatoare specializate*, care incubează firme focalizate pe activităţi particulare specifice.

Între cele două categorii distincte, în diferite ţări există o serie de alte tipuri de incubatoare precum Centre de Afaceri şi Inovare (business and innovation centre (BIC), şi Centre de transfer tehnologic, toate păstrând caracteristicile de bază ale unui incubator.

but start-ups and small and medium-sized enterprises at early stage of development; centers of entrepreneurship and innovation as well as technology centers supported companies, whose work was based on the research.

Incubators, in their turn, has been developed, taking different shapes and functions in different periods of time. Currently there are known 4 generations of incubators:

• *First generation* – offered shared premises and facilities;

• *Second generation* – consulting, entrepreneurial skills' development, networking;

• *The new model* – establishing sectoral incubators;

• *Modern incubator* – generating of spin-off businesses with high added value and facilitators of innovation and technology transfer to the economy, regional, national and transnational networks.

The future model is expected to be based on development and further integration of incubators within national innovative policies.

With reference to the specification of the incubator concept, there is no a clear delimitation of the concept of business incubator and innovation incubator until now in many countries. Definition, type and orientation of incubators varies greatly both within an individual country and between countries. To a large extent they are determined by local conditions, culture, the range of services provided and the objectives of the sponsors who have contributed to their creation: for example, local economic development agencies tend to stimulate economic growth and jobs creation, while universities, innovation and technology transfer agencies tend to promote technology transfer and dissemination of knowledge, innovations. In some countries incubators have a general designation „business incubators"; in other countries they are specified as „based on technologies or innovations", but all have an interesting approach to accelerate the development of technologies, to promote innovation and develop specific industries and new business skills.

According to the OECD, the typology of business incubators is of three kinds: **incubators providing general/mixed use; incubators for economic development, technology incubators** (Box 1). Depending on the type and style of incubation of business, the same source identifies two main groups, the specific local, regional conditions, requiring the choosing of a particular type of incubator:

- *multifunction incubators,* which allow the incubation of companies of various fields of activity;

- *specialized incubators,* that incubate companies focused on particular specific activities.

Between the two categories, in different countries there are many other types of incubators, like Business and Innovation Centres (BIC) and Technology transfer centers, all retaining the basic features of an incubator.

Boxa 1/ Box 1. Tipologia incubatoarelor de afaceri / Typoligy of business incubators

Incubatoare care acordă suport general/mixt / General/Mixed-Use Incubators: Scopul principal al acestor incubatoare este de a promova creşterea continuă regională industrială şi economică prin dezvoltarea afacerilor în general. Aceste incubatoare includ şi firme, bazare pe cunoştinţe sciento-intensive, precum şi firme, bazate pe tehnologii în domeniul serviciilor şi industriei uşoare. Cel mai important suport pentru firmele incubate este accesul la surse locale / regionale de resurse tehnice, manageriale, de marketing şi financiare. / *The main goal of these incubators is to promote continuous regional industrial and economic growth through general business development. While these incubators include knowledge-intensive firms, they also include low technology firms in services and light manufacturing. A main focus of support is access to local/regional sources of technical, managerial, marketing and financial resources.*

Incubatoare pentru dezvoltare economică / *Economic Development Incubators:* Acestea sunt incubatoare al căror scop principal este de a stimula obiective economice specifice, cum ar fi crearea de locuri de muncă şi restructurarea industrială. Adesea, rezultatul iniţiativelor autorităţilor locale au obiectivul principal de a contribui la crearea de noi întreprinderi şi susţine dezvoltarea firmele existente, inclusiv inovative, care creează locuri de muncă. În unele ţări, acest obiectiv poate viza grupuri specifice, cum ar fi tinerii, şomerii, femeile şi minorităţile. În Statele Unite, acestea susţin şi IMM-urile social responsabile. / *These are business incubators whose main aim is to stimulate specific economic objectives such as job creation and industrial restructuring. Often the result of local government initiatives, the main goal is to help create new firms and nurture existing firms that create jobs. In some countries, this goal may target specific groups such as youth, long-term unemployed, women and minorities. In the United States, examples include "empowerment/micro-enterprise" incubators.*

Incubatoare tehnologice / *Technology Incubators*: Acestea sunt incubatoare al căror scop principal este de a promova dezvoltarea firmelor bazate pe tehnologii. Acestea sunt în principal situate în cadrul sau în apropierea universităţilor şi a parcurilor ştiinţifice şi tehnologice. / *These are incubators whose primary goal is to promote the development of technology-based firms. These are mainly located at or near universities and science and technology parks.*

Ele sunt conectate la sursele instituţionale de cunoştinţe, inclusiv universităţi, agenţii de transfer tehnologic, centre de cercetare, laboratoare, alte instituţii de cercetare. Deseori acestea au ca ţintă domeniul biotehnologiei, nanotejnologiei, software sau tehnologiile informaţiei şi comunicaţiilor. Un obiectiv principal este de a promova transferul şi difuzarea de tehnologie, încurajând în acelaşi timp spiritul antreprenorial în rândul cercetătorilor şi cadrelor universitare. În unele ţări, incubatoarele tehnologice nu sunt concentrate doar asupra firmelor noi, dar, de asemenea, susţin şi firmele mici şi mijlocii deja existente bazate pe noi tehnologii. / *They are characterised by institutionalised links to knowledge sources including universities, technology-transfer agencies, research centres, national laboratories and skilled R&D personnel. Specific industrial clusters and technologies may also be targeted such as biotechnology, software or information and communications technologies. A main aim is to promote technology transfer and diffusion while encouraging entrepreneurship among researches and academics. In some countries, technology incubators not only focus on new firms but also help existing technology/based small firms, including subsidiaries of larger established firms.*

Sursa/Source: Technology Incubators: Nurturing Small Firms, OECD, 1997, Paris, France.

Tipologia incubatoarelor diferă de la o ţară la alta. Mai mult, în multe ţări există două şi chiar trei tipuri de incubatoare. Marea majoritate a incubatoarelor tehnologice sau de inovare sunt create în baza parteneriatului dintre instituţii publice şi private, cum ar fi universităţile, instituţiile de cercetare, parcurile ştiinţifice şi tehnologice, sau clusterele cu capacitate de C&D. Sprijinul public pentru aceste incubatoare se acordă, în general, la nivelul autorităţilor locale şi regionale, dar autorităţile centrale joacă un rol atât direct, cât şi indirect.

Spre exemplu, în ***Statele Unite ale Americii*** deseori incubatoarele sunt create cu suportul universităţilor, organelor de administrare locală, care sunt preocupate de dezvoltarea economică. Guvernul joacă un rol important în crearea incubatoarelor prin abordări legislative şi crearea de programe de incubare. Denumirile incubatoarelor variază în funcţie de serviciile furnizate, de structura organizatorică şi de tipurile de clienţi pe care îi deservesc. Aici incubatoarele au obiective diferite, inclusiv diversificarea economiilor rurale, crearea de locuri de muncă, dezvoltarea şi creşterea oraşelor, precum şi transferul de tehnologie de la universităţi

Typology of incubators differs from country to country. Moreover, in many countries there are two or even three types of incubators. The vast majority of technological or innovation incubators are created in the partnership between public and private institutions, such as universities, research institutions, scientific and technological parks or clusters with capacity for R&D. The public support for these incubators is generally provided at the level of local and regional authorities, but central authorities play both direct and indirect role.

For example, in the ***United States,*** the incubators are often created under support of universities, local government bodies that are concerned with the economic development. The Government plays an important role in incubators' creation by means of legislative approaches and incubation programs creation. Names of incubators vary depending on the services provided, the organizational structure and the types of clients they serve. Here incubators have different objectives, including diversification of rural economies, jobs creation, urban development and growth and the technology transfer from

şi corporaţii mari. În ultimii ani programele de incubare sprijină crearea de microîntreprinderi pentru nevoile femeilor şi ale minorităţilor, sunt caracterizate printr-o concentrare sectorială în vederea dezvoltării şi difuzării biotehnologiilor şi tehnologiilor informaţionale, inclusiv acordă suport firmelor, care au în prim plan dezvoltarea de noi tehnologii inovatoare, creând astfel produse şi servicii, care îmbunătăţesc calitatea vieţii atât în comunităţile în care activează, cât şi în întreaga lume.

În ***Asia*** există câteva mii de incubatoare, cele mai multe dintre care sunt localizate în India, China, Asia de Est. În mod tradiţional cele mai multe sunt incubatoare tehnologice în mediul urban, dar în ultimii 5 ani, au apărut un număr tot mai mare de modele inovatoare, stimulate de programul infoDev (program special al Băncii Mondiale), care fac ca incubatoarele să fie mai relevante pentru comunităţile rurale, mediile mai dificile şi pentru reducerea sărăciei.

Japonia a manifestat dintotdeauna interes pentru antreprenoriat. Concentrările economice de suport au început să fie create după al doilea război mondial, pentru a sprijini activităţile de fabricare a electronicelor şi industria chimică, bazată pe tehnologii know-how. Procesul de incubare a luat amploare la finele anilor ’90. În a.2004 a fost creată Organizaţia pentru Întreprinderi Mici şi Mijlocii şi Inovare Regională, care a jucat un rol primordial în crearea şi managementul incubatoarelor de tip nou. Aceste incubatoare acordau suport IMM-urilor inovative, în special afacerilor cu un nivel înalt de risc.

La nivelul ***Uniunii Europene***, unde incubatoarele s-au dezvoltat mai recent, există de asemenea o diversitate mare de denumiri de incubatoare conform obiectivelor şi abordărilor părţilor interesate. Conform statisticelor existente *Germania, Franţa şi Marea Britanie* ocupă primele poziţii după nivelul de dezvoltare a incubatoarelor. Dezvoltarea incubatoarelor tehnologice şi de inovare în Europa se datorează dezvoltării ştiinţei şi tehnologiei; în cele mai multe cazuri acestea sunt parte a parcurilor ştiinţifico-tehnologice sau sunt create în cadrul sau pe lângă universităţi şi instituţiile academice.

Spre exemplu, *în Franţa*, incubatoarele oferă cazare temporară pentru antreprenori şi întreprinderi mici, inclusiv inovative şi sunt finanţate în special de autorităţile locale şi municipale şi actorii comunitari, interesaţi în crearea locurilor de muncă şi dezvoltarea comunitară.

În Germania majoritatea incubatoarelor sunt tehnologice şi de inovare şi joacă un rol important în consolidarea cooperării dintre actorii publici şi privaţi pentru dezvoltarea regională. În general, în cadrul incubatoarelor sunt dezvoltate trei tipuri de tehnologii principale: informaţii şi comunicaţii, software şi tehnologii de mediu. 20 la suta din incubatoare nu oferă facilităţi, ci mai curând servicii de incubare.

În Marea Britanie primele incubatoare au fost create în rezultatul politicilor pentru revigorarea regiunilor în declin. În prezent cele mai multe sunt incubatoare tehnologice şi de inovare. Aici incubatoarele sunt create în cadrul parcurilor ştiinţifico-tehnologice, pe lângă universităţi şi instituţii de cercetare. Acestea facilitează în mare parte transferul de cunoştinţe de la mediul de cercetare

universities and big corporations. In recent years, the incubation programs support the creation of micro-enterprises for the needs of women and minorities, they are characterized by a sectorial concentration for the development and dissemination of biotechnologies and information technologies, including granting of support to companies that have in the forefront the development of new technologies, creating products and services that enhance the quality of life both in the communities in which they operate, as well as around the world.

In ***Asia***, there are several thousand incubators, most of which are located in India, China, East Asia. Traditionally most of them are technology incubators in urban areas, but in the last 5 years, it was appeared the growing number of innovative models, stimulated by the program infoDev (the World Bank special program), which makes incubators to be more relevant for rural communities, more complex circles and for poverty reduction.

Japan has always shown an interest in entrepreneurship. Economic support concentrations began to be created after the Second World War to support the manufacturing of electronics and chemical industries based on know-how technologies. The incubation process has achieved great scopes in the late 1990s. In 2004, the Organization for Small and Medium-sized Enterprises and Regional Innovation was created, which played a key role in the creation and management of incubators of a new type. These incubators provided support to innovative SMEs, especially businesses with a high risk level.

In the ***European Union***, where incubators were developed recently, there is also a large variety of the incubators’ names according to the objectives and the stakeholders’ approaches. According to the available statistics, *Germany, France and Great Britain* occupy top positions by the development of incubators. The development of incubators of technology and innovation in Europe is due to the development of science and technology; in most cases they form the part of the scientific-technological parks or are created within or near universities and academic institutions.

For example, *in France*, incubators provide temporary accommodation for entrepreneurs and small enterprises, including innovative ones and are funded mainly by local and municipal authorities and community stakeholders interested in job creation and community development.

In Germany most incubators are of technology and innovation ones and play an important role in strengthening cooperation between public and private actors for regional development. In general, within the incubators there are developed three core technologies: information and communication technologies, software and environment technologies. 20 per cent of incubators do not provide facilities, but rather incubation services.

In Great Britain, the first incubators were created as a result of policies to revive declining regions. Currently most of incubators are incubators of technology and innovation. Here incubators are created within the scientific and technological parks, at universities and research institutions. This largely facilitates the transfer of knowledge from the research sphere to economic

către mediul economic, dar şi încurajează cercetarea şi inovarea în cadrul IMM-urilor incubate. Principalii actori implicaţi în crearea şi finanţarea incubatoarelor sunt agenţiile guvernamentale, autorităţile locale şi companiile private.

Ţinând cont de globalizare, dar şi în scopul identificării şi realizării proiectelor strategice, incubatoarele se reunesc în asociaţii regionale şi reţele de dezvoltare (Boxa 2). Mai mult decât atât, asociaţiile se reunesc în reţele globale (Global Network of Business Incubation Associations), care întrunesc cele mai mari şi mai de succes asociaţii a incubatoarelor de afaceri, pentru a face schimb de cunoştinţe şi experienţe, şi care oferă de asemenea informaţii cu privire la realizările în dezvoltarea şi susţinerea antreprenoriatului. Reţelele de dezvoltare vin de asemenea cu programe speciale pentru susţinerea creării de incubatoare în ţările mai puţin dezvoltate. Spre exemplu, *infoDev – programul special al Băncii Mondiale*, promovat de reţeaua *ECAbit*, a contribuit la crearea a peste 400 de incubatoare în 107 ţări ale lumii – 25 000 de firme sunt în curs de incubare, peste 3 500 de firme au finisat deja programele de incubare şi 250 000 locuri de muncă au fost create. infoDev a facilitat crearea reţelelor regionale de inovare în Africa, Asia, Europa de Est şi Asia Centrală, America Latină şi ţările Bazinului Caribian, în Orientul Mijlociu şi Africa de Nord. În prezent sprijină activitatea a peste 40 de incubatoare tehnologice şi de inovare în Europa cu o rată de succes de aproximativ 80% la sută, şi în Asia contribuie la dezvoltarea a circa 2 980 de IMM-uri incubate, creând peste 40 900 locuri noi de muncă.

environment, and also encourages research and innovation in the incubated SMEs. The main actors involved in the creation and funding of incubators are government agencies, local authorities and private companies.

In view of globalization, but also with the purpose to identify and realize strategic projects, incubators join together in regional associations and networks of development (Box 2). Moreover, associations join in global networks (Global Network of Business Incubation Associations), which bring together the largest and most successful business incubation associations to share knowledge and experience, and also which provide information on achievements in developing and supporting entrepreneurship. Development networks also come with special programs to support the creation of incubators in less developed countries. For example, *infoDev – the World Bank's special programme* promoted by *ECABit* network contributed to the creation of over 400 incubators in 107 countries of the world – 25,000 companies are in the course of incubation, over 3,500 companies have already completed incubation programs and 250,000 working places were created. infoDev has facilitated the creation of regional innovation networks in Africa, Asia, Eastern Europe and Central Asia, Latin America and the Caribbean Basin, the Middle East and North Africa. Currently it supports over 40 incubators of technology and innovation in Europe with a success rate of approximately 80 per cent; in Asia, it contributes to the development of about 2,980 SMEs incubated, creating over 40,900 new jobs.

Boxa 2/Box 2. Reţele de incubatoare / Networks of incubators

Reţeaua EBN (European Business & Innovation Centre Network) este o reţea lider european, care aduna împreuna 160 de centre de afaceri şi inovare (BIC) şi organizaţii similare, cum ar fi incubatoare, centre de inovare şi centre de antreprenoriat. EBN a fost creată aproximativ 20 de ani în urmă de către Comisia Europeană şi liderii europeni în industrie. Reţeua este gestionată de o echipa din 10 persoane, cu sediul la Bruxelles, care coordonează activităţile membrilor şi furnizează servicii acestora, inclusiv implementarea proiectelor internaţionale. / ***EBN Network*** *is a leading European network, which brings together 160 business and innovation centers (BIC) and similar organizations such as incubators, innovation centers and entrepreneurship centers. EBN was created about 20 years ago by the European Commission and the European leaders in the industry. The network is managed by a team of 10 persons, has its main office in Brussels, which coordinates the activities of members and provides services to them, including the implementation of international projects.*

Reţeaua ECAbit reuneşte aproximativ 49 de asociaţii de incubatoare de inovare şi de afaceri şi parcuri ştiinţifice şi tehnologice din peste 20 de ţări din Europa de Est şi Asia Centrală, inclusiv asociaţii din Rusia, Uzbechistan şi Ukraina reprezentate de peste 200 de incubatoare (mai, 2010) Membrii acestei reţele sunt situaţi în ţări care au fost supuse tranziţiei de la economia planificată la cea de piaţă. Reţeaua consolidează competitivitatea economiilor din Europa de Est şi din Asia Centrală prin promovarea inovării şi a spiritului antreprenorial, prin incubarea afacerilor eficiente şi durabile. ECAbit înţelege incubarea ca un instrument-cheie pentru inovare şi dezvoltare antreprenorială, şi operează cu mare succes în colaborare cu alte instrumente, care abordează aceste obiective. Scopul ECAbit este de a dezvolta o platformă durabilă pentru generarea de cunoştinţe, contacte şi schimburi de experienţă, precum şi colaborarea profesionistilor în incubarea afacerilor în regiunea ECA. / ***ECABit Network*** *brings together about 49 associations and business innovation incubators and parks of science and technology in over 20 countries in Eastern Europe and Central Asia, including associations from Russia, Uzbekistan and Ukraine, represented by more than 200 incubators (as in May, 2010). Members of this network are located in countries that have undergone the transition from the planned to market economy. Network strengthens the competitiveness of economies in Eastern Europe and Central Asia by promoting innovation and entrepreneurship through efficient and sustainable business incubation. ECABit understands incubation as a key tool for innovation and entrepreneurial development, and operates very successfully in conjunction with other tools that address these goals. The goal of ECABit is to develop a sustainable platform for the generating of knowledge, contacts and experience exchange, as well as for professionals' work in business incubation in the ECA region.*

Reţeaua WAINOVA **(World Alliance for Innovation)** este o alianţă mondială, care aduce împreună 28 de reţele şi asociaţii de incubatoare de inovare şi parcuri ştiinţifice şi tehnologice, creând o reţea de reţele, pentru a contribui la dezvoltarea social-economică a lumii prin promovarea inovării, transferului tehnologic şi crearea companiilor inovative. Acestea întrunesc peste 2000 de platforme de inovare (parcuri şi incubatoare); dispun de aproximativ 2500 centre de cercetare-dezvoltare cu peste 2,5 milioane persoane; aduc împreună peste 350 000 de companii inovative. / ***WAINOVA Network*** *is a global alliance that brings together 28 networks and associations of innovation incubators and parks of science and technology, creating a network of networks, in order to contribute to socio-economic development of the world by promoting innovation, technology transfer and the creation of innovative companies. They join over 2,000 innovation platforms (parks and incubators); have about 2,500 centers of research and development with more than 2.5 million people; brings together over 350,000 innovative companies.*

Reţeaua de Centre Releu pentru Inovare **(Innovation Relay Centres – IRC Network)** este o reţea creată de Comisia Europeană pentru a sprijini creşterea competitivităţii IMM-urilor europene prin extinderea de parteneriate la scară europeană pentru sporirea capacităţii lor de a absorbi inovaţiile. Cuprinde 71 de centre în ţările membre ale UE, precum şi din aşa ţări ca Elveţia, Islanda, Israel, Chile şi Norvegia. Reţeaua dispune de serviciu integrat de brokeraj, care oferă acces pe noi pieţe şi parteneri europeni şi de baze de date actualizate săptămânal. / ***IRC Network*** *is a network created by the European Commission to support the competitiveness of European SMEs by expanding partnerships at European level to increase their capacity to absorb innovations. It comprises 71 centers in EU Member States as well as in such countries as Switzerland, Iceland, Israel, Chile and Norway. The network has integrated brokerage service that provides access to new markets, European partners and the databases updated weekly.*

Reţeaua EEN **(Enterprise Europe Network)** este la fel o reţea europeană de relaţionare şi interacţionare a incubaţilor, este un instrument cheie în cadrul strategiei Uniunii Europene pentru a stimula creşterea întreprinderilor mici şi mijlocii. Reteaua reuneşte peste 600 de organizatii de sprijin pentru întreprinderi din 49 de ţări şi oferă o mare varietate de servicii de inovare şi internaţionalizare a IMM-urilor, 4000 de profesionişti din statele UE, statele candidate, statele membre ale Ariei Economice Europene (EEA) şi ţări terţe, a căror misiune este să sprijine micile companii pentru a profita la maxim de oportunităţile de afaceri din Uniunea Europeană. Reţeaua Enterprise Europe Network este gestionată de către Agenţia Executivă Europeană pentru Competivitate şi Inovare (Executive Agency for Competitiveness and Innovation -EACI) şi face parte din cadrul programului de Competivitate şi Inovare. Serviciile se adresează atât organizaţiilor de sprijin, IMM-urilor, cât şi universităţilor şi centrelor de cercetare şi includ informaţii privind oportunităţile de dezvoltare a afacerilor, sursele de finanţare disponibile, servicii de brokeraj pentru transferul de tehnologie şi cunoştinţe, facilitează găsirea de parteneri, etc. ***Începând cu data de 22 septembrie 2011, Republica Moldova a devenit partener al Enterprise Europe Network, prin crearea unui consorţiu între Camera de Comerţ şi Industrie, Agenţia pentru Inovare şi Transfer Tehnologic şi Organizaţia pentru Dezvoltarea Întreprinderilor Mici şi Mijlocii.*** Aceşti parteneri şi-au propus fondarea unui centru care să ofere o gamă largă de servicii pentru mediul de afaceri în vederea accesului la piaţa europeană şi implementării unor tehnologii inovatoare în activitatea operaţională. / ***EEN*** *is also a European network of incubators' interrelation and interaction; is a key instrument in the European Union's strategy for stimulation of small and medium-sized enterprises' growth. The network brings together over 600 business support organizations from 49 countries and offers a wide variety of services for innovation and internationalization of SMEs, 4,000 professionals from the EU countries, candidate countries, member states of the European Economic Area (EEA) and third countries whose mission is to assist small companies to take full advantage of business opportunities in the European Union. The Enterprise Europe Network is managed by the European Executive Agency for Competitiveness and Innovation (EACI) and is part of the Competitiveness and Innovation Programme. Services are addressed to supporting organizations, SMEs, universities and research centers and include information on business development opportunities, funding sources available, brokerage services for technology and knowledge transfer, facilitation in finding partners, etc.* ***Since 22 September 2011, Moldova became a partner of the Enterprise Europe Network, by creating a consortium between the Chamber of Commerce and Industry, Agency for Innovation and Technology Transfer and Organization for Development of Small and Medium-sized Enterprises.*** *These partners have proposed to found a center offering a range of services for business in regard to the access to the European market and the implementation of innovative technologies in operational activity.*

Sursa / Source:

- What is a Business Innovation Centre (BIC), http://www.ebn.be/DisplayPage.aspx?pid=17 ;
- ECAbit: incubating innovation. together http://www.idisc.net/en/Region.3.html
- About WAINOVA, http://www.wainova.org/members
- Building Technology Partnership, An averview of the Innovation Relay Centre (IRC) Network, Bibiana Dantas, Innovation Relay Centre Network
- About the Enterprise Europe Network, http://een.ec.europa.eu/about/about

Statisticile diferitor ţări arată, că afacerile, care îşi încep activitatea în incubatoarele de inovare, tehnologice şi de afaceri au şanse mai mari de supravieţuire în primii 5 ani, decât cele care pornesc în afara acestora. *Administraţia*

Statistics of different countries shows that companies that start their work in incubators of innovation, technology and business have a greater chance of survival in the first 5 years than those which start out of them. The

Întreprinderilor Mici din SUA arăta încă de la începutul anilor 2000, că de la 50% până la 80% dintre firmele nou înfiinţate dau faliment în primii 5 ani, în timp ce 87% dintre firmele incubate au supravieţuit anului 5.

Toate aceste cifre ne confirmă, că la ora actuală este foarte important nu atât de a căuta noi soluţii de susţinere a IMM-urilor, ci de a perina experienţa străină şi a urma paşii, care contribuie eficient atât la dezvoltarea afacerilor, cât şi a economiei ţărilor în ansamblu. Cu alte cuvinte incubarea în afaceri, inclusiv inovative, din experienţa mondială s-a dovedit a fi instrument eficient de sprijin a iniţiativei private şi a generat încredere atât la nivelul administraţiei de stat cât şi în sectorul privat, realizându-se parteneriate public – private, care au întărit conceptul şi l-au consacrat în lupta pentru eliminarea sărăciei.

Incubatoarele - entităţi importante de susţinere a IMM-urilor în Republica Moldova. Dacă examinăm situaţia din Republica Moldova, e de menţionat, că susţinerea antreprenoriatului în ţară prin politici de stat, care să încurajeze crearea infrastructurilor de susţinere a mediului de afaceri s-a încercat încă începând cu anul 1993. Aceste infrastructuri, deşi ţineau cont de implementarea tehnologiilor moderne şi inovaţionale în activitatea agenţilor economici pentru a spori calitatea şi competitivitatea produselor fabricate, au avut drept scop principal susţinerea activităţii antreprenoriale în general şi atragerea investiţiilor străine în special, precum şi dezvoltarea social-economică a anumitor regiuni ale ţării.

Conceptul de incubare a început să fie dezvoltat în Moldova începând cu a.2000. Primele incubatoare au fost create la Chisinau, Bălţi, Ungheni şi Hânceşti, iniţiator fiind Ministerul Economiei al RM. Destinaţia principală a acestor structuri era de a oferi spaţii, consultanţă şi informaţii firmelor mici şi mijlocii nou create. Aceste încercări, deşi erau binevenite, nu au format însă un trend, nu au creat o modă în Republica Moldova, structurile respective fiind ineficiente. Pentru a educa spiritul antreprenorial şi încuraja cetăţenii şi firmele a fost nevoie de crearea unei reţele de incubatoare de afaceri, inclusiv în regiuni, care a demarat în a.2009, facilitând dezvoltarea social-economică a acestora. La momentul actual în ţară există *incubatoare de afaceri tradiţionale*, create cu suportul acordat de Uniunea Europeană, în care se dezvoltă afacerile aflate la început de activitate şi *incubatoare de inovare*, care au la bază dezvoltarea activităţilor, bazate pe inovare şi transfer de tehnologie.

Dezvoltarea incubatoarelor de inovare. Ţinând cont de experienţa străină, dar şi conştientizând pe deplin rolul inovării şi a transferului tehnologic, precum şi necesitatea valorificării economice a producţiei academice, în a.2003, la 10 iulie, Guvernul Republicii Moldova aprobă *Legea nr.289 privind politica de stat pentru inovare şi transfer tehnologic*, care stabileşte bazele juridice, organizatorice şi economice de elaborare şi promovare a politicii de stat pentru inovare şi transfer tehnologic în Republica Moldova. Scopul principal al politicii de stat pentru inovare şi transfer tehnologic este "*relansarea economică a Republicii Moldova prin valorificarea potenţialului ştiinţific, tehnico-ştiinţific şi tehnologic, crearea şi comercializarea produselor, serviciilor, proceselor moderne, ecologic pure,*

Small Business Administration of the United States shows since the early 2000s, that in general from 50 per cent to 80 per cent of start-ups fail in the first 5 years, while 87 per cent of incubated companies survived the 5-years period.

All these figures confirm that at present it is very important not to seek new solutions to support SMEs, but to adopt foreign experience and follow the steps that contribute effectively to the development of both business and the economy of countries as a whole. In other words, as the world experience proves, the business incubation, including innovative one, is an effective tool to support private initiative and to generate the confidence both at the level of state administration and that of private sector, achieving public-private partnerships that have strengthened the concept in the struggle for the poverty's elimination.

Incubators are important entities of SMEs' support in the Republic of Moldova. If we examine the situation in the Republic of Moldova, it should be mentioned that in the country the entrepreneurship's support through state policies, that encourage the creation of infrastructure of business' support, is being attempted since 1993. These infrastructures, although taking into account the implementation of modern and innovation technologies in activity of economic units in order to enhance the quality and competitiveness of manufactured products, aimed primarily at supporting entrepreneurship in general and especially foreign investments' attracting, as well as socio-economic development of certain regions of the country.

The concept of incubation began to be developed in Moldova since year 2000. The first incubators were created in Chisinau, Balti, Ungheni and Hincesti by the initiative of the Ministry of Economy of RM. The main destination of these structures was to provide premises, consulting and information to small and medium-sized newly created firms. These attempting, although being quite welcome, did not form a trend and have not created a fashion in the Republic of Moldova; the respective structures were inefficient. In order to educate the entrepreneurial spirit and encourage citizens and businesses, it was necessary to create a network of business incubators, including in regions. This process started in 2009, facilitating social and economic development of them. Currently, the country has *traditional business incubators*, created with the European Union's support and where businesses at the beginning of activity are developed, and *innovation incubators* that develop activities, based on innovation and technology transfer.

The innovation incubators' development. Taking into account the foreign experience and also being fully aware of the role of innovation and technology transfer as well as necessity of economic valuing of an academic production, in, on July 10, 2003, the Government of the Republic of Moldova approved the *Law no.289 on State Policy of Innovation and Technology Transfer*, which establishes the legal, organizational and economic basis of development and promotion of state policy for innovation and technology transfer in Moldova. The main aim of the state policy for

competitive". În această lege pentru prima oară s-a definit conținutul activității de inovare şi transfer tehnologic, subiecții, mecanismele, direcțiile prioritare ale acestei activități, s-au identificat programele şi proiectele de inovare şi transfer tehnologic, precum şi sursele de finanțare a acestora.

Legea respectivă a favorizat adoptarea *Codului cu privire la ştiință şi inovare № 259-XV din 15.07.2004* şi a facilitat procesul de creare a infrastructurilor de suport şi anume: în cadrul Academiei de Ştiințe a Moldovei a fost elaborat proiectul de *lege privind parcurile ştiințifico-tehnologice şi a incubatoarele de inovare*, aprobat de Guvern în anul 2007 (*Legea nr.138 din 21.07.2007*). Scopul acestei legi este să stimuleze activitățile de inovare şi transfer tehnologic, menite să transforme rezultatele cercetărilor ştiințifice şi inovațiile în produse, servicii, procese noi sau perfecționate.

Legea cu privire la parcurile ştiințifico-tehnologice şi incubatoarele de inovare a permis, ca la finele anului 2007 în țară să apară primele două structuri de inovare – Parcul ştiințifico-tehnologic "Academica" şi Incubatorul de Inovare "Inovatorul", create de către Agenția pentru Inovare şi Transfer Tehnologic (AITT) a AŞM cu contribuția Consiliului Suprem pentru Ştiință şi Dezvoltare Tehnologică (CSŞDT) al Academiei de Ştiințe a Moldovei. Incubatorul de inovare „Inovatorul" la moment este unicul incubator, care real activează şi înregistrează rezultate palpabile în ceea ce priveşte elaborarea şi implementarea inovațiilor în economie.

Ținându-se cont de eficiența activității Incubatorului de Inovare „Inovatorul", precum şi de necesitatea valorificării producției ştiințifice din universități, s-a decis crearea incubatoarelor de inovare şi pe lângă universități. La momentul actual există deja 7 astfel de incubatoare – 5 în mun.Chişinău şi 2 în regiunile țării (Bălți şi Comrat). În scopul extinderii concentrărilor economice de tip incubator de inovare este preconizată pentru începutul a.2013 crearea încă a unui incubator de inovare antreprenorial în mun.Bălți. Aceste incubatoare sunt create recent (2011-2012) şi se află în proces de elaborare a strategiilor de dezvoltare şi de selectare a rezidenților, de aceea în continuare ne vom concentra atenția asupra activității Incubatorului de Inovare „Inovatorul".

Incubatoarele de inovare în Republica Moldova se creează pentru o perioadă de 15 ani, şi pot găzdui până la 10 întreprinderi pentru o perioadă de 3 ani (ciclul de incubare). După 3 ani întreprinderile, dacă reuşesc să-şi îmbunătățească produsele şi serviciile, să-şi creeze un segment de consumatori şi să-şi perfecționeze competențele manageriale, aspecte care dovedesc că acestea pot funcționa pe cont propriu, urmează ca ele să părăsească incubatorul. Iar în cazul în care acestea nu au atins un nivel suficient de dezvoltare, pot continua activitatea în cadrul parcurilor ştiințifico-tehnologice.

Menționăm, că fiind creat la finele anului 2007, selectarea rezidenților în Incubatorul de Inovare „Inovatorul" s-a efectuat de la începutul a.2008. Şi deşi legislația în vigoare privind activitatea parcurilor ştiințifico-tehnologice şi a incubatoarelor de inovare este ambiguă şi lasă loc de interpretări, Incubatorul de Inovare „Inovatorul"

innovation and technology transfer is „*the economic recovery of the Republic of Moldova by means of elicitation of scientific, technical and scientific-technological potential; creation and marketing of modern, ecologically pure and competitive products, services, processes*". This law for the first time defined the content of innovation and technology transfer activities, subjects, mechanisms, priority directions of this activity; there were identified programs and projects of innovation and technology transfer, as well as sources of those funding.

The law favored the adoption of the *Code on Science and Innovation № 259-XV from 15.07.2004* and facilitated the creation of the support infrastructure, i.e.: within the Academy of Sciences, the draft *law On Scientific-Technological Parks and Innovation Incubators* has been elaborated; it was approved by the Government in 2007 *(Law No.138 of 21.07.2007*). The purpose of this law is to encourage innovation and technology transfer activities designed to transform the results of scientific research and innovation into products, services, new or improved processes.

Law On Scientific-Technological Parks and Innovation Incubators allowed, as the first two structures of innovation appeared in the country in the end of 2007: the Scientific-technological park „Academica" and the Innovation Incubator „Inovatorul", created by the Agency for Innovation and Technology Transfer (AITT) of ASM with the contribution of the Supreme Council for Science and Technological Development of the Academy of Sciences of Moldova. „Inovatorul" is currently the only incubator that really works and registers tangible results regarding the development and implementation of innovations in the economy.

Taking into account the efficiency of the Innovation Incubator "Inovatorul", as well as the need to develop the scientific production of universities, it was decided also to create innovation incubators near universities. Currently there are already seven such incubators – 5 in mun. Chisinau and 2 in regions of the country (Balti and Comrat). In order to extend economic concentrations of innovation incubator type, it is expected creating of one more entrepreneurial innovation incubator in mun. Balti at the beginning of 2013. All these incubators have been created recently (2011-2012) and are in the process of elaboration of development strategies and selecting residents, so we will focus hereafter on the work of the Innovation Incubator „Inovatorul".

Innovation incubators are being created in Moldova for a period of 15 years and can accommodate up to 10 enterprises for a period of 3 years (the cycle of incubation). After 3 years, enterprises, in case they could improve their products and services, create a segment of consumers and improve their management skills – aspects, which prove that they can work on their own – leave the incubator. And if they have not reached a sufficient level of development, they can continue activity in the scientific-technological parks.

It should be mentioned, that being created at the end 2007, the Innovation Incubator „Inovatorul" began selecting residents from the beginning of 2008. And although the current legislation on the activity of scientific-technological

pe lângă toate greutăţile şi barierele întâlnite, înregistrează rezultate vizibile, acordând suportul necesar rezidenţilor, completând competenţele antreprenorilor şi determinând creşterea şanselor de succes ale întreprinderilor mici şi mijlocii şi contribuind la creşterea competitivităţii acestora pe piaţă.

În rezultatul studierii experienţei străine şi analizei activităţii Incubatorului de Inovare „Inovatorul" pentru perioada 2008-2011 s-a constatat, că pentru a evalua şi aprecia gradul de viabilitate al conceptului respectiv şi a vedea care sunt performanţele realizate în cadrul acestuia, este necesar de a identifica şi analiza câteva criterii, şi anume:

- *Eficienţa administrării incubatorului;*
- *Numărul de rezidenţi - IMM-uri inovative;*
- *Numărul de IMM-uri lansate pe piaţă cu suportul incubatorului;*
- *Numărul de IMM-uri, care au încheiat ciclul de incubare sau excluse din alte motive;*
- *Numărul locurilor noi de muncă create;*
- *Volumul producţiei inovaţionale obţinute;*
- *Volumul investiţiilor atrase din partea sectorului privat (agenţi economici);*
- *Contribuţia statului la dezvoltarea incubatorului de inovare;*
- *Numărul de potenţiali beneficiari ai tehnologiei inovaţionale obţinute;*
- *Serviciile livrate şi calitatea lor şi gradul de satisfacţie al firmelor incubate;*
- *Gradul de utilizare a suprafeţei incubatorului.*

Referitor la *eficienţa administrării incubatorului* e de menţionat, că iniţial, în calitate de Administrator al Incubatorului de Inovare „Inovatorul", în rezultatul concursului, prin Hotărârea Consiliului Suprem pentru Ştiinţă şi Dezvoltare Tehnologică al Academiei de Ştiinţe a Moldovei nr.181 din 27 septembrie 2007 a fost desemnată Firma Comercială de Producţie „CERBER-INFO" SRL. Însă, în decurs de 4 ani de activitate a infrastructurii de inovare (2007-2011) în Republica Moldova s-a dovedit, că structura existentă de administrare a parcurilor şi incubatoarelor nu este raţională, deoarece unele funcţii de administrare se dublează în cadrul Parcului ştiinţifico-tehnologic „Academica" şi Incubatorului de Inovare „Inovatorul". Astfel în a doua jumătate a a.2011, pentru optimizarea gestionării acestor două structuri, acestea au fost reorganizate, şi II „Inovatorul" a stat parte componentă a PŞT „Academica" cu acelaşi administrator - Întreprinderea de Stat Uzina Experimentală „Aselteh" (*Hotărârea Consiliului Suprem pentru Ştiinţă şi Dezvoltare Tehnologică al Academiei de Ştiinţe a Moldovei nr.2 din 14 ianuarie 2011*). Acest model de funcţionare se aplică şi în alte ţări europene - spre exemplu, în România, Germania, Marea Britanie, unde unele incubatoare de inovare sunt create în cadrul parcurilor ştiinţifice şi tehnologice. După încheierea ciclului de incubare IMM-urile fie işi continuă activitatea pe cont propriu, fie în cadrul parcului, în cazul în care întreprinderea nu a atins un nivel suficient de dezvoltare pentru a supravieţui pe piaţă.

Cât priveşte *numărul de rezidenţi - IMM-uri inovative* e

parks and innovation incubators is ambiguous and leaves room for interpretation, the Innovation Incubator „Inovatorul" along with difficulties and barriers encountered, shows visible results, providing the necessary support to the residents, completing the entrepreneurs' skills and increasing the chances of success of small and medium-sized enterprises and enhancing their competitiveness on the market.

As a result of studying international experience and the analysis of activity of the Innovation Incubator „Inovatorul" for the period 2008-2011 it was found that to evaluate and assess the degree of viability of this concept and to see that the performance achieved under it, it is necessary to develop some criteria, such as:

- *The efficiency of the incubator's management;*
- *Number of residents – innovative SMEs;*
- *The number of SMEs launched in the market with the support of the incubator;*
- *The number of SMEs, which have completed the cycle of incubation or were excluded for other reasons;*
- *The number of new created jobs;*
- *The volume of the generated innovative production;*
- *The volume of investments, attracted from the private sector (businesses);*
- *The state contribution to the development of innovation incubator;*
- *The number of potential beneficiaries of the developed innovation technology;*
- *Delivered services, their quality and satisfaction degree of incubated companies;*
- *The degree of use of the incubator's area.*

Regarding *the efficiency of the incubator's management* it should be noted, that initially, according to the Decision of the Supreme Council for Science and Technological Development of the Academy of Sciences of Moldova No. 181 of 27 September 2007, the commercial production firm „CERBER-INFO" Ltd. was appointed as the Administrator of the Innovation Incubator „Inovatorul" in the result of the contest. However, after 4 years of the innovation infrastructure's activity (2007-2011) in the Republic of Moldova, it was proved that the existing structure of the administration of innovation parks and incubators is not rational as some management functions are doubled within the Scientific and Technologic Park „Academica" and the Innovation Incubator „Inovatorul". Thus in the second half of 2011, in order to optimize the management of these two structures, they were reorganized and the Innovation Incubator „Inovatorul" became the part of the Scientific and Technologic Park „Academica" with the same administrator - State Enterprise Experimental Plant "„Aselteh" (*according to the Degree of the Supreme Council for Science and Technological Development of the Academy of Sciences of Moldova No. 2 of 14 January 2011*). This operating model is also practised in other European countries, for instance, in Romania, Germany, United Kingdom, where some innovation incubators are created within the science and technology parks. After completion of the incubation cycle, SMEs may continue their work on their own or within the park, in case the enterprise has not reached a sufficient level to survive in the market.

de menţionat, că iniţial Incubatorul de Inovare „Inovatorul" găzduia 2 întreprinderi rezidente, înregistrând 6 întreprinderi la finele anului 2011 (Figura 1), iar de la începutul activităţii cu suportul Incubatorului *au fost lansate 17 firme noi*, unele dintre care activează cu succes pe piaţa Republicii Moldova şi după ieşirea din Incubator. Doar în a.2011 în cadrul Incubatorului au fost înregistraţi 3 rezidenţi noi; iar la 4 rezidenţi li s-a revocat statutul de rezident (din motiv de inactivitate/stagnare a proiectului) . IMM-urile rezidente au specializare universală, proiectele pentru realizare în cadrul incubatorului sunt selectate prin concurs. Managerii IMM-urilor rezidente sunt în majoritate persoane tinere, antreprenori începători cu idei inovative sclipitoare, dar fără mijloace financiare şi o bună parte din ei fără experienţă în domeniul afacerilor, pentru care suportul oferit în cadrul incubatorului de inovare este foarte valoros.

As for *the number of residents – innovative SMEs* it should be mentioned that initially the Innovation Incubator „Inovatorul" housed two resident companies, recording 6 enterprises at the end of 2011 (Figure 1), also under the support of the Incubator there were *launched 17 new companies*, some of which operate successfully on the market of the Republic of Moldova and after leaving the incubator. Only in 2011, three new residents were registered within the Incubator, but the resident status has been revoked for 4 residents (because of inactivity/stagnation of a project). SMEs residents have universal specialization, projects to be realized in the incubator are selected by a contest. Managers of resident SME are mostly young persons, novice entrepreneurs with brilliant innovative ideas, but without financial means; a good portion of them have no experience in business, so the support provided in the innovation incubator is very valuable for them.

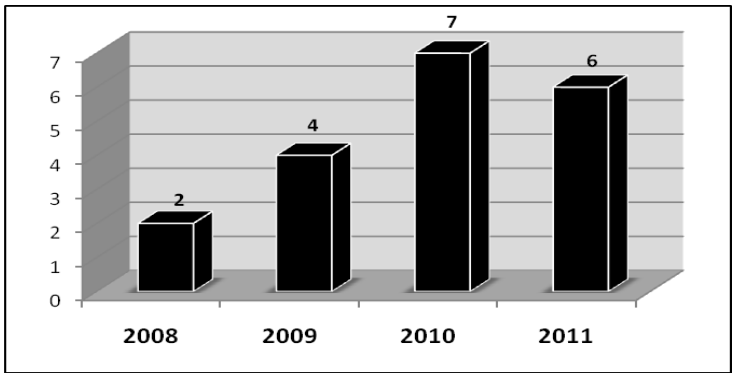


Fig. 1. Evoluţia numărului rezidenţilor - IMM-uri inovaţionale în cadrul Incubatorului de inovare „Inovatorul" în 2008-2011/
Fig. 1. Evolution of the number of residents – innovative SMEs in the Innovation Incubator "Innovator" in 2008-2011
Sursa / Source: Elaborată de autor în baza rapoartelor de activitate ale AITT în anii 2008-2011 / Elaborated by the author on the basis of reports on activity of AITT in 2008-2011

Din Figura 1 observăm, că numărul de rezidenţi înregistrează o creştere anuală, cu excepţia a.2011, indicatorii respectivi reprezentând numărul de IMM-uri active la finele fiecărui an. Aici trebuie să menţionăm, că pe parcursul fiecărui an analizat numărul de rezidenţi a variat semnificativ. Această variaţie este condiţionată atât de lipsa resurselor financiare necesare pentru realizarea proiectului, de imperfecţiunea legislaţiei în vigoare privind activitatea infrastructurilor de inovare din ţară, cât şi de faptul, că în perioada de activitate s-a acumulat o experienţă de evaluare şi selectare mai riguroasă a proiectelor pentru realizare în cadrul acestora. Dacă iniţial în cadrul Incubatorului erau invitate IMM-urile, ale căror proiecte prezentau interes din punct de vedere al obiectului inovaţiei, neluându-se în considerare componenta economică, apoi în prezent sunt selectate doar acele IMM-uri, ale căror proiecte dispun de un potenţial mai mare de implementare şi au o valoare economică importantă. Astfel, unele proiecte fără perspective promiţătoare pe piaţă şi-au sistat activitatea înainte de încheierea ciclului de incubare.

O altă cauză, care a provocat sistarea activităţii unor IMM-uri şi *excluderea acestora din cadrul incubatorului* a fost lipsa fondurilor de finanţare. În primul rând în Republica Moldova nu se practică finanţarea de venture pentru susţinerea afacerilor riscante, aşa ca în ţările dezvoltate, deşi un proiect de lege este elaborat, dar nu este

Figure 1 shows that the number of residents annually increased with the exception of 2011, these indicators represents the number of active SMEs at the end of each year. Here we must mention that during each examined year the number of residents varied significantly. This variation is conditioned by lack of financial resources necessary for the project's realization, the imperfection of legislation on the innovation activity in the country and also by the fact that during the period of activity it was accumulated the experience of evaluation and more rigorous selection of the projects to realize within the incubator. While initially there were invited in the Incubator those SMEs whose projects represented an interest in terms of the subject innovation, not taking into account the economic component, then currently only whose SMEs are selected, whose projects have greater potential of realization and significant economic value. Thus, some projects without promising market prospects have stopped work before the end of the incubation cycle.

Another reason, which caused the cessation of activity of some SMEs and *their exclusion from the incubator* was lack of finance. First of all, in the Republic of Moldova there is not practiced the venture finance for the support of risky businesses, as in developed countries, although a law draft is elaborated but not approved by the decision

aprobat de factorii de decizie. În al doilea rând, întreprinderile rezidente întâmpină dificultăţi la obţinerea creditelor bancare, deoarece acestea sunt start-up-uri, cu istorii de credit zero, create pe entuziasmul şi ideiile inovative ale unor antreprenori tineri, care nu dispun de gaj, iar Incubatorul nu a ajuns la o etapă de dezvoltare, în care ar putea garanta rambursarea creditelor de către rezidenţii săi. Pe de altă parte băncile nu sunt în măsură să aprecieze valoarea activelor de cunoaştere, cum ar fi proprietatea intelectuală şi, prin urmare, sunt adesea reticente la ideea de a investi în întreprinderile bazate pe cunoaştere.

Astfel, în perioada analizată IMM-urile rezidente au părăsit Incubatorul din două motive:

1) au încheiat ciclul de 3 ani de incubare în cadrul Incubatorului, activând în prezent pe cont propriu;

2) li s-a revocat statul de rezident, fiind excluse din cadrul Incubatorului din alte motive, cum ar fi lipsa mijloacelor financiare pentru iniţierea activităţii în cadrul proiectului.

E de menţionat, că în atragerea noilor rezidenţi/IMM-uri în activităţi de inovare, dar şi menţinerea activităţii celor existenţi în cadrul Incubatorului de Inovare „Inovatorul", un rol important, de rând cu serviciile de incubare, îl au facilităţile fiscale şi vamale, promise de Legea cu privire la parcurile ştiinţifico-tehnologice şi incubatoarele de inovare IMM-urilor inovative din cadrul acestor structuri. În rezultatul acestei legi s-au introdus modificări şi completări în Codul fiscal şi Codul vamal, prin care rezidenţilor parcurilor ştiinţifico-tehnologice şi incubatoarele de inovare li se promiteau importante facilităţi fiscale, vamale şi tarifare.

Deşi, statul venise cu politici publice orientate nemijlocit asupra stimulării activităţilor de inovare şi transfer tehnologic, realizate în cadrul parcurilor ştiinţifico-tehnologice şi incubatoarelor de inovare, totuşi nu s-a mers prea departe în susţinerea reală a acestor activităţi. De facto, pe parcursul a 5 ani (2007-2011), nici unul dintre rezidenţi nu a putut beneficia de înlesnirile prevăzute de lege, iar multiplele încercări de a le obţine se considerau de către ministerele implicate drept o metodă de eschivare de la achitarea taxelor. Numeroasele încercări de a argumenta importanţa acordării acestor facilităţi s-au confruntat cu atitudinea pasivă a factorilor de decizie. În aceste condiţii, ideea legii a fost compromisă, iar mulţi dintre rezidenţi şi-au retras statutul său şi au încetat activitatea economică. În afară de aceasta, neacordarea facilităţilor a fost o dezamăgire pentru investori, fapt ce s-a reflectat negativ asupra dezvoltării activităţii investiţionale şi inovaţionale per ansamblu.

În paralel cu promovarea inovării, a transferului tehnologic şi cu dezvoltarea spiritului antreprenorial, IMM-urile din cadrul Incubatorului contribuie la *crearea locurilor de muncă*, fapt care generează o creştere economică sustenabilă de rînd cu creşterea standardului de viaţă al populaţiei. Astfel, la începutul anului 2011 numărul total de locuri de muncă (ale Administratorului şi ale IMM-urilor rezidente în cadrul incubatorului) era de 57, crescând cu dor 5 locuri noi pe parcursul anului. Cel mai mare număr de locuri de muncă au fost create în a.2009 – 8; câte 7 – în a.2008 şi respectiv a.2010. Evoluţia numărului locurilor de

makers. Secondly, resident enterprises have difficulties in obtaining bank loans because these enterprises are start-ups with zero credit histories, created on the basis of enthusiasm and innovative ideas of young entrepreneurs who lack collateral, but the Incubator has not reached yet that stage of development, when it could guarantee the repayment of loans by its residents. On the other hand, banks are not able to value knowledge assets, such as intellectual property and therefore are often unwilling to invest in knowledge-based companies.

Thus, in the analysed period SMEs resident left the incubator for two reasons:

1) they completed three years cycle of incubation in the incubator, currently acting on their own;

2) they revoked the resident status, being excluded from the incubator for other reasons, such as lack of finance to initiate work on the project.

It is worth mentioning that in attracting new residents/SMEs in innovation activities, and also maintaining the work of those existing in the Innovation Incubator „Inovatorul", an important role, along with incubation services, belongs to fiscal and customs facilities promised by the Law on scientific and technological parks and innovation incubators to innovative SMEs within such structures. As a result of this law, alterations and additions to the Tax Code and Customs Code were made, which envisage that the residents of scientific-technological parks and innovation incubators had been promised significant and tax breaks, customs and tariffs advantages.

Although the state came with public policies, directly aimed at stimulating innovation and technology transfer activities, conducted under scientific-technological parks and innovation incubators, yet achieved no progress in the real support of these activities. In fact, in the period of 5 years (2007-2011), none of the residents could benefit from the incentives provided by the law, but many attempts to get them involved ministries to believe that it was a way of evading the payment of taxes. Numerous attempts to argue the importance of these facilities were faced with the passive attitude of the decision makers. In these circumstances, the idea of the law was compromised, and many residents withdrew their statutes and ceased economic activity. In addition, failure to grant facilities was a disappointment to investors; being negatively reflected on the development of investment activity and overall innovation.

Along with the promoting innovation, technology transfer and entrepreneurial spirit, incubated SMEs contribute to *new jobs' creation*, which generate sustainable economic growth along with the increasing of the standard of living of the population. Thus, in the beginning of 2011, the total number of work places (those of the Administrator and of SMEs residents within the incubator) was 57, with an increase of just 5 new places during the year. The largest number of new jobs - 8 - were created in 2009, in 2008 and 2010 there were created 7 new jobs respectively. The evolution of the number of work places within the Innovation Incubator „Inovatorul" in the period of 2008-2011 is

muncă în cadrul Incubatorul de Inovare „Inovatorul" în perioada 2008-2011 este prezentată în Figura 2.

Reducerea anuală a numărului de locuri noi de muncă create în perioada anilor 2009-2011 (de la 8 în 2009 la 5 locuri noi create în 2011) se explică prin faptul, că inițial în cadrul incubatorului erau înregistrate firme mici şi mijlocii, cu termenul de activitate pe piață de până la 3 ani, cu specializare universală, care au inițiat realizarea proiectelor de inovare, dar începând cu a.2009 în calitate de rezidenți au fost înregistrați în principal antreprenori individuali, precum şi întreprinderi, ideile inovative ale cărora sunt bazate pe tehnologii IT, fiind de obicei întreprinderi micro.

presented in Figure 2.

Annual reduction in the number of new work places in the period of 2009-2011 (from 8 in 2009 to 5 new jobs created in 2011) is explained by the fact that there were registered initially within the incubator small and medium-sized businesses with the activity experience in the market of 3 years, having universal specialization and initiating innovative projects' realization. But from 2009, there were registered as the incubator's residents mainly individual entrepreneurs and enterprises with innovative ideas, based on IT technologies; most of them were typically micro enterprises.

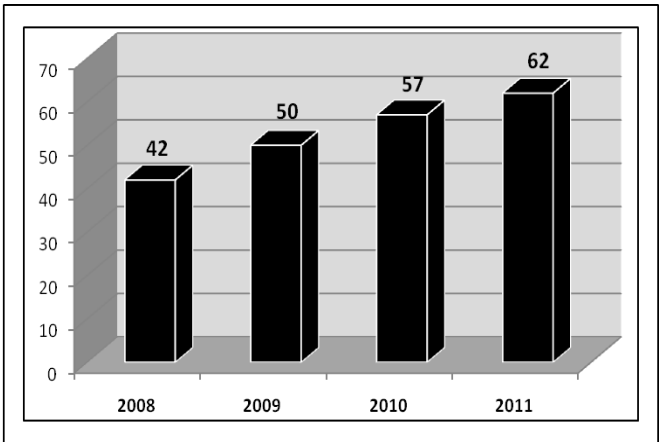


Fig. 2. Evoluția numărului de locuri noi de muncă create anual în cadrul Incubatorului de Inovare „Inovatorul" în 2008-2011/
Fig. 2. Evolution of the number of new jobs created annually in the Innovation Incubator „Inovatorul" in 2008-2011
Sursa / Source: Elaborată de autor în baza rapoartelor de activitate ale AITT în anii 2008-2011 / Elaborated by the author based on AITT activity reports of 2008-2011

Un alt indicator important, care ne atestă privitor la necesitatea susținerii dezvoltării incubatoarelor de inovare este *volumul producției inovaționale obținute* în urma realizării proiectelor. Acesta înregistrează o creştere semnificativă în a.2011 în comparație cu anii precedenți. Astfel, dacă în a.2008 volumul producției inovaționale constituia 1,7 mil lei, atunci în a.2011 acesta constituia deja 20,12 mil lei, majorându-se în 4 ani de circa 12 ori şi depăşind investițiile atrase de 7 ori (Figura 3).

Another important indicator, which shows the need of support of the innovation incubators' development is *the volume of the generated innovative production* from projects' implementation. It registered a significant growth in 2011 compared to previous years. Thus, while in 2008 the volume of the innovative production amounted 1.7 mln lei, in 2011 it was already 20.12 mln lei, increasing about 12 times in four years and exceeding 7 times the attracted investments (Figure 3).

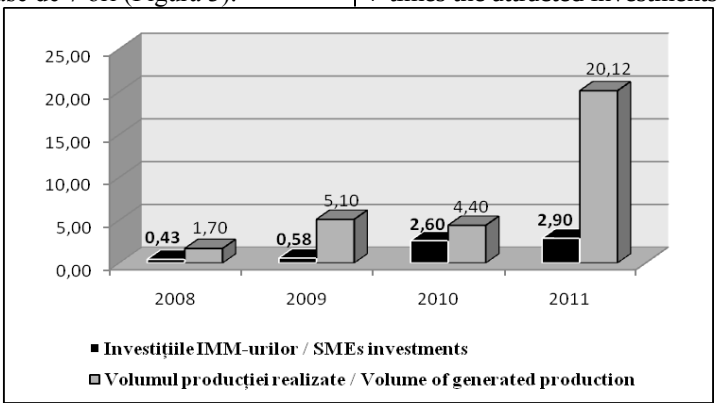


Fig. 3. Evoluția volumului producției inovaționale realizate în raport cu investițiile rezidenților Incubatorului de Inovare „Inovatorul" în anii 2008-2011 /
Fig. 3. The dynamics of the volume of innovative production in relation to investments made by residents of the Innovation Incubator „Inovatorul" in 2008-2011
Sursa / Source: Elaborată de autor în baza rapoartelor de activitate ale AITT în anii 2008-2011 / Elaborated by the author based on AITT activity reports of 2008-2011.

Menționăm, că *investițiile IMM-urilor rezidente* în realizarea proiectelor de inovare în cadrul Incubatorului au crescut de asemenea în anii 2008-2011, majorându-se de aproximativ 7 ori, de la 0,43 mil lei în a.2008 până la 2,9 mil lei în a.2011.

Totodată, ținând cont de faptul, că în Republica Moldova statului trebuie să-i aparțină rolul de catalizator al dezvoltării inovaționale, este de menționat contribuția semnificativă a statului la crearea şi dezvoltarea Incubatorului de Inovare „Inovatorul", investițiile căruia în perioada analizată au fost foarte importante. Astfel, în 5 ani de activitate (2007-2011) din bugetul de stat pentru crearea, reabilitarea şi dezvoltarea incubatorului de inovare şi a infrastructurii acestuia s-au alocat mijloace în volum de 5,5 mil.lei, sau circa 25,8% din alocațiile totale destinate pentru dezvoltarea întregii infrastructuri de inovare (2 parcuri ştiințifico-tehnologice şi 1 incubator de inovare). Volumul mijloacelor alocate pentru crearea, reabilitarea şi dezvoltarea infrastructurii de inovare şi transfer tehnologic sunt prezentate în Tabelul 1.

It should be mentioned that *the volume of SMEs residents' investments* to innovation projects' realization within the Incubator also grew during 2008-2011, increased by about 7 times, from 0.43 mln lei in 2008 to 2.9 mln lei in 2011.

However, taking into consideration the fact that in Moldova the state should play the role of the catalyst for the innovational development, it should be noted the significant contribution of the state to the creation and development of the Innovation Incubator „Inovatorul"; the state investment were very important in the analysed period. Thus, in 5 years of activity (2007-2011), the state allocated from the budget the amount of 5.5 million lei for the creation, rehabilitation and development of the innovation incubator and its infrastructure, or approximately 25.8% of total allocations for the development of the whole innovation infrastructure (two scientific-technological parks and 1 innovation incubator). Volume of funds allocated for the creation, rehabilitation and development of innovation infrastructure and technology transfer are in Table 1.

Tabelul 1/Table 1

Alocații bugetare pentru dezvoltarea infrastructurii de inovare /
Budgetary allocations for infrastructure development of innovation

Denumirea / *Name*	Anii, mil. Lei / *Years, mln. lei*					Total
	2007	2008	2009	2010	2011	
Incubatorul de Inovare „INOVATORUL" / *Innovation Incubator „INOVATORUL"*	**1,0**	**1,5**	**1,5**	**0,8**	**0,7**	**5,5**
PŞT „ACADEMICA" / *Scientific-Technological Park „ACADEMICA"*	**2,3**	**1,8**	**2,3**	**0,7**	**0,7**	**7,8**
PŞT „INAGRO" / *Scientific-Technological Park „INAGRO"*	**-**	**-**	**3,0**	**2,5**	**2,5**	**8,0**
Total pe an / *Total per year*	**3,3**	**3,3**	**6,8**	**4,0**	**3,9**	**21,3**

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza Raportului privind activitatea Consiliului Suprem pentru Ştiinţă şi Dezvoltare Tehnologică şi rezultatele ştiinţifice principale obținute în sfera ştiinței şi inovării în anul 2011 / Elaborated by the author based on the Report on the activities of the Supreme Council for Science and Technological Development and the main scientific results obtained in the field of science and innovation in 2011.

Indicatorii prezentați denotă că, în perioada analizată, pentru crearea, dezvoltarea şi funcționarea infrastructurii PŞT „Academica", PŞT „Inagro" şi a II „Inovatorul" s-au alocat din bugetul de stat 21,3 mil.lei, respectiv, 7,8 mil. lei, 8,0 mil.lei şi 5,5 mil.lei. Parcul ştiințifico-tehnologic „Micronanoteh", deşi era creat, n-a beneficiat de alocații bugetare în această perioadă.

Cu referire la mijloacele financiare alocate din bugetul de stat Incubatorului de Inovare „Inovatorul", e de menționat, că acestea au avut o evoluție pozitivă în perioada 2007-2009, iar în perioada 2010-2011 aceastea s-au redus odată cu reducerea mijloacelor de stat alocate sferei ştiinței şi inovării din Republica Moldova, şi care corespunde cu starea critică a economiei naționale şi perioada de criză finaciar-economică mondială.

Vorbind despre *serviciile de incubare oferite în cadrul Incubatorului, despre calitatea lor şi gradul de satisfacție al IMM-urilor incubate* este de menționat, că în procesul audierii fiecărui rezident separat, realizate la finele a.2008 în cadrul Agenției de Inovare şi Transfer Tehnologic pentru identificarea problemelor cu care se confruntă aceştia la realizarea proiectelor de inovare, s-a constatat, că dacă

The presented indicators show that in the analysed period, there were allocated from the state budget 21.3 million lei for the creation, development and operation of infrastructure of STP „Academica", STP „Inagro" and II „Inovatorul", per 7.8 mln lei, 8.0 mln lei and 5.5 mln lei respectively. Scientific-Technological Park „Micro-nanoteh", though being created, did not received the budgetary allocations during this period.

As to the funds allocated from the state budget to the Innovation Incubator „Inovatorul", they had a positive trend in 2007-2009, but in 2010-2011 they decreased along with the decreasing of the funds assigned by the state to science and innovation of the Republic of Moldova, and which correspond to the critical situation in the national economy and the period of global crisis of financial and economic sphere.

As to *incubation services, delivered within the Incubator, their quality and satisfaction degree of incubated SMEs*, after the separate hearings of each resident, conducted at the end of 2008 by the Agency for Innovation and Technology Transfer in order to identify problems they face in innovation projects, it was found

serviciile de incubare propriu-zise sunt importante pentru IMM-uri, atunci pentru marea majoritate foarte importante se dovedesc a fi în primul rând facilităţile fiscale şi vamale, promise de legislaţia în vigoare, care de facto nu au fost acordate. Această problemă a fost pe ordinea de zi a majorităţii seminarelor şi meselor rotunde organizate pentru rezidenţi de către administratorii parcurilor ştiinţifico-tehnologice şi incubatoarelor de inovare în comun cu AITT. Pe lângă aceasta frecvent rezidenţii venind în incubator speră să obţină suport financiar, asistenţă în efectuarea studiului de marketing, precum şi la elaborarea planului de afaceri. Unii rezidenţi, în procesul audierii au menţionat, că activează în cadrul incubatorului doar pentru că statutul de rezident le oferă anumite avantaje pe pieţele străine şi sporesc imaginea întreprinderii. La momentul actual IMM-urile - rezidente ale incubatorului (dar şi a parcurilor ştiinţifico-tehnologice) beneficiază de condiţii avantajoase de locaţiune, folosire a infrastructurii şi a comunicaţiilor, inclusiv prin eşalonare a plăţilor; scutiri sau reduceri la tarife (*Pentru incubator, pe o perioadă de trei ani, oficiul, tehnica, mobila, Internetul, telefonul, serviciile comunale sunt oferite gratuit. Pentru parcul ştiinţifico-tehnologic, în primii ani, arenda şi serviciile comunale sunt achitate în mărime de 50% din preţul de piaţă*.) În plus, specialiştii incubatorului oferă consultaţii gratuite pe diverse aspecte ce ţin de afaceri, organizează pentru rezidenţi – IMM-uri inovative training-uri, seminare, conferinţe în comun cu alte instituţii abilitate pentru ca aceştea să dobândească cunoştinţe, să-şi dezvolte abilităţile şi să acumuleze experienţă. Promovarea IMM-urilor incubate şi a produselor lor se realizează prin participarea la expoziţii, atât naţionale („Infoinvent" şi "Fabricat în Moldova"), cât şi internaţionale (România, Cehia, Italia, Germania, etc.), saloane ale inovării (România, Rusia), târguri, etc.

În contextul criteriului examinat mai sus este necesar de a analiza *gradul de utilizare a suprafeţei incubatorului.* Incubatorul de Inovare „Inovatorul" este creat în baza Întreprinderii de Stat Uzina Experimentală „ASELTEH", amplasată pe adresa: mun.Chişinău, str.Mioriţa, 5. În prezent Incubatorul ocupă o suprafaţă de 730 m^2, dintre care este valorificată doar circa 100 m^2.

Concluzii şi recomandări. Analiza experienţei străine, dar şi a activităţii Incubatorului de Inovare „Inovatorul" a permis de a concluziona, că efortul de inovare început în ţară este îndreptăţit, iar entităţile de susţinere de tipul incubatoarelor de inovare au un rol deosebit în promovarea culturii inovării şi a spiritului antreprenorial inovativ, pe de o parte, iar pe de altă parte – în susţinerea şi stimularea potenţialului de creare, dezvoltare şi viabilitate al IMM-urilor competitive din Republica Moldova. Acestea pot contribui la revitalizarea comunităţilor locale, generarea de locuri de muncă, sprijinirea antreprenorilor locali, încurajarea inovaţiei, a transferului rezultatelor cercetării şi a noilor tehnologii din mediul academic şi universitar în mediul economic, dezvoltarea de noi sectoare industriale sau creşterea competitivităţii celor deja existente.

Facilităţile şi serviciile de incubare oferite noilor firme în cadrul incubatorului de inovare sunt foarte importante şi

that if proper incubation services are important for SMEs, then it is very important for the vast majority of them to be granted with tax and customs facilities promised by legislation, but which in fact were not granted. This problem was on the agenda of most seminars and round tables organized for the residents by administrators of scientific-technological parks and innovation incubators together with AITT. Besides that, residents often come in incubator hoping to get financial support, assistance in marketing study conducting and elaboration of business plan. Some residents said in the hearing that they work in the incubator just because the resident status offers them certain advantages in foreign markets and enhances company image. Currently SMEs residents of the incubator (as well as of scientific-technological parks) have advantageous conditions of placing, use of infrastructure and communications, including payments by installments; exemptions or reductions in tariffs (*Office, technical, mobile, internet, telephone, public utilities are free of charge for the incubator for a period of three years. As for scientific and technological park, in the early years, the rent and public utilities should be paid equal to 50% of the market price.*) In addition, incubator's specialists offer free consultations on various aspects of business, organize trainings, seminars, conferences jointly with other institutions for the residents – innovative SMEs - in order they could acquire knowledge, develop skills and get experiences. The promoting of incubated SMEs and their products is achieved through participation in exhibitions, both national („Infoinvent" şi "Fabricat în Moldova") and international (Romania, Czech Republic, Italy, Germany, etc.), innovation shows (Romania, Russia), fairs, etc.

In the context of the criteria examined above it is necessary to analyze the *degree of use of the incubator's area*. The Innovation Incubator „Inovatorul" is created under the State Enterprise Experimental Plant „ASELTEH", located at the address: mun. Chisinau, Mioriţa Str., 5. The Incubator currently occupies an area of 730 m^2, only about 100 m^2 of which are renewed.

Conclusions and recommendations. The analysis of foreign experience, as well as the activity of the Innovation Incubator „Inovatorul" allowed to conclude that innovation effort, which has started in the country is eligible; supporting entities such as innovation incubators have an important role in promoting the culture of innovation and innovative entrepreneurial spirit on the one hand and on the other hand – in supporting and stimulating potential for creation, development and sustainability of competitive SMEs in the Republic of Moldova. They can help to revitalize local communities, to generate jobs, to support local entrepreneurs, to encourage innovations, the transfer of research results and new technologies from the academia and universities in the economic environment, the development of new industries and increase the competitiveness of existing ones.

Incubation facilities and services, offered to new firms within the innovation incubator are very important

le ajută acestora să depăşească barierele cu care se confruntă la demararea şi dezvoltarea afacerilor, îmbunătăţindu-le şansele de succes. În special acestea sunt de mare ajutor tinerilor antreprenori, care primesc din start suport pentru a se dezvolta, precum şi persoanelor fără experienţă în domeniul afacerilor.

Avantajele incubatoarelor sunt multiple, cu impact pe termen lung asupra dezvoltării economice a zonelor în care sunt amplasate acestea. Ele ajută noile afaceri să se consolideze şi, prin urmare, să creeze noi locuri de muncă. Totodată, crearea incubatoarelor de inovare, de asemenea reprezintă o şansă pentru autorităţile guvernamentale şi pentru autorităţile locale de a-şi demonstra dorinţa şi capacitatea de a acţiona în sensul susţinerii mediului de afaceri, inclusiv a inovării, utilizând acest tip de asistenţă, care poate aduce beneficii reale economiei naţionale şi locale.

Pentru a crea un sistem de inovare puternic şi a obţine performanţă în domeniul inovării, precum şi avantaj competitiv între state este esenţial de a crea entităţi cum sunt incubatoarele de inovare şi parcurile ştiinţifico-tehnologice, şi alte reţele inovative, eliminând în acelaşi timp lacunele existente atât de organizare, funcţionare, cât şi cele legislative. Crearea incubatoarelor de inovare în cadrul sau pe lângă universităţi va contribui eficient la transferul de cunoştinţe şi tehnologii în mediul economic. Mai mult, crearea unei reţele de incubatoare de inovare în regiuni va contribui la dezvoltarea economică rapidă a regiunilor ţării.

Dezvoltarea unei reţele de incubatoare de inovare, în special în regiuni poate fi susţinută prin:

- continuarea şi extinderea pe o altă treaptă a programelor de susţinere pentru entităţile de inovare deja existente şi lansarea de noi iniţiative, care se vor axa pe calitatea şi pe gradul de specializare al serviciilor suport oferite firmelor gazduite;
- acţiuni pentru dezvoltarea competenţelor manageriale în cadrul incubatoarelor de inovare / parcurilor ştiinţifico-tehnologice (programe parţial sau chiar integral subvenţionate de către stat de pregătire în domeniul managementului inovarii, etc.), inclusiv prin transferul celor mai bune practici din UE;
- facilitarea participării în programe, proiecte şi reţele de cooperare la nivel internaţional, inclusiv UE, precum şi prin diseminarea de informaţii cu privire la reţelele existente şi proiectele derulate pe plan internaţional în acest domeniu, prin disponibilizarea lor în cadrul unei platforme electronice dedicate şi bine promovate.

Cu toate că crearea şi implementarea inovaţiilor şi transferul de tehnologie, în general este un proces îndelungat, care cere resurse numeroase şi, în special, timp, acestea trebuie privite ca o investiţie, deoarece această activitate consumă resurse ale prezentului, pentru a da beneficii în viitor. Iată de ce activitatea de inovare are nevoie de o concepţie, de o strategie la nivel naţional, de acte normative clare, deci, se cere un management riguros, se impun activităţi clare de coordonare, gestionare, urmărire şi evaluare a acestor activităţi, inclusiv din cadrul incubatoarelor de inovare (parcurilor ştiinţifico-tehnologice).

and help them to overcome the barriers they face in starting and developing enterprises, improving their chances of success. In particular, they are of great help to young entrepreneurs, who receive support from the start to grow, as well as people with no experience in business sphere.

Incubators' advantages are multiple, having long-term impact on the economic development of areas where they are placed. They help new businesses to consolidate and subsequently to create new work places. Moreover, the creation of innovation incubators also represents an opportunity for governmental and local authorities to demonstrate willingness and ability to support the business, including innovation, using this type of assistance that can bring real benefits to local and national economy.

In order to create a strong innovation system and achieve the performance in innovation sphere and competitive advantage between countries, it is essential to create entities such as innovation incubators and scientific and technological parks, as well as other innovative networks, at the same time eliminating the existing gaps in organization, operation and legislation. The creation of innovation incubators within or near universities will effectively contribute to the transfer of knowledge and technology in the economy. Moreover, the creation of a network of innovation incubators in regions will contribute to the rapid economic development of the country's regions.

The development of a network of innovation incubators, especially in the regions can be supported by:

- continuing and expanding to another level of the programs of support for innovating entities already existing and launching of new initiatives that will focus on quality and on degree of specialization of the support services provided to hosted companies;
- actions for development of managerial skills in innovation incubators/ scientific-technological parks (programs of innovation management training, etc., partially or fully subsidized by the state), including by means of transfer of the EU best practice;
- facilitating participation in programs, projects and networks of international cooperation, including the EU, and by disseminating information on existing networks and projects, existing in international area in this domain, by their availability within an electronic dedicated and well promoted platform.

Although the creation and implementation of innovations and technology transfer in general is a lengthy process that requires many resources, time in particular, this should be viewed as an investment, because this activity consumes resources of the present, giving benefits to the future. That is why the innovation activity needs a conception, a national strategy, clear legislation and therefore requires a rigorous management, clear activities of coordination, management, monitoring and evaluation of these activities, including within the innovation incubators (scientific-technological parks).

Pentru dezvoltarea cu succes a acestui proces în Republica Moldova, este foarte importantă investiția în inovare. Investițiile sectorului privat sunt insuficiente la momentul actual, ținând cont şi de criza financiar-economică, şi de faptul că băncile sunt reticente în acordarea creditelor pentru IMM-uri noi în general, dar pentru cele inovaționale în special, astfel *crearea fondurilor cu capital de risc* în Republica Moldova ar putea soluționa o parte din problemele financiare existente. Fondurile cu capital de risc („venture capital") reprezintă, în special în statele cu economie dezvoltată, o importantă sursă de finanțare pentru creşterea IMM-urilor competitive, bazate pe tehnologie şi inovare. În Republica Moldova, deşi a fost elaborat un proiect de lege privind fondurile de venture, acesta nu este aprobat de către factorii de decizie. Aprobarea şi promovarea acestei legi ar contribui la crearea acestor fonduri, atât de necesare la etapa actuală IMM-urilor rezidente ale incubatoarelor de inovare existente în țară.

Rezidenții incubatoarelor de inovare sunt, în principal, antreprenorii începători, cu idei sclipitoare, start-up-uri, cu istorii de credit zero, create pe entuziasmul şi ideiile inovative ale unor antreprenori tineri, dar fără mijloace financiare şi care încă nu dispun de un gaj pentru a primi credit bancar şi nu au o afacere destul de dezvoltată pentru a atrage capitalul venture. În acest caz, o metodă de finanțare a acestora, care este practicată în diferite țări şi poate fi aplicată şi în condițiile Republicii Moldova sunt „*îngerii afacerilor*" (business angels) – una dintre sursele reale de finanțare a IMM-urilor inovative. De obicei, aceştia sunt investitori privați, care investesc în proiecte de afaceri riscante la etapa de creare a companiei. În plus, relația dintre subiectul şi obiectul investiției nu este una exclusiv financiară. Adesea antreprenorii începători, în afară de bani, beneficiază de relații, recomandări şi asistență juridică prin intermediul programelor străine, care propun credite tehnice sub formă de consultații, cursuri de instruire, pregătirea documentelor prealabile investițiilor. „Îngerii" ajută companiile tinere în gestionarea şi stabilirea relațiilor, aceştia pot fi garanți la bancă sau pot atrage atenția fondurilor de capital de risc pentru primirea unor sume mai mari, datorită autorității pe care o dețin. Promovarea şi dezvoltarea acestui instrument în Republica Moldova ar contribui la realizarea celor mai tentante şi mai rentabile proiecte şi idei ale rezidenților incubatoarelor de inovare şi parcurilor ştiințifico-tehnologice.

De asemenea pentru atenuarea poverii financiare a IMM-urilor la realizarea proiectelor de inovare şi transfer tehnologic în cadrul incubatoarelor şi transformarea incubatorului într-un loc atractiv pentru investițiile în inovare este necesară utilizarea inteligentă a *parteneriatelor public-privat*. Ajutoarele publice în cadrul parteneriatelor permit mobilizarea fondurilor private. În plus, participarea autorităților publice în cadrul unui asemenea parteneriat, permite acestora de a orienta atenția sectorului privat asupra sectoarelor strategice de dezvoltare şi de a determina prioritatea proiectelor, care pot fi dezvoltate în cadrul incubatorului.

Pentru crearea unui mediu favorabil de funcționare cu succes a infrastructurilor de suport pentru IMM-uri

For the successful development of this process in the Republic of Moldova it is very important to invest in innovation. Private sector investment is insufficient at present, taking into account the economic and financial crisis and the fact that banks are reluctant to issue loans for new SMEs in general, and especially for innovative ones; thus, the creation of *venture capital funds* in the Republic of Moldova could solve some of existing financial problems. Venture capital funds represent, in particular in countries with developed economy, an important source of funding for the growth of competitive SMEs, based on technology and innovation. In Moldova, it was elaborated a draft law on venture funds, but it is not approved by policy makers. The adoption and promotion of this law would contribute to the creation of such funds, so necessary at this stage to SMEs-residents of innovation incubators existing in the country.

Residents of innovation incubators are primarily beginner entrepreneurs with brilliant ideas, start-ups with zero credit histories, created on th ebasis of the enthusiasm and innovative ideas of young entrepreneurs, but without the financial resources or collateral to get bank loan, being underdeveloped business to attract venture capital. In this case, a method of financing, which is practiced in different countries and can be applied in the Republic of Moldova, is „business angels" attraction – one of the real sources of financing innovative SMEs. Usually these are private investors, who invest in risky business projects at the stage of creation of the company. In addition, the relationship between the subject and the object of the investment is not exclusively the financial one. Quite often, besides money, the beginning entrepreneurs obtain relationships, recommendations and legal assistance through foreign programs, which offer technical credits in the form of advice, training courses, preparation of prior investment documents. „Angels" help young companies in management and relationships, they can be guarantors to the bank or may attract the attention of venture capital funds in order to receive larger amounts, due to the holding authority. The promotion and development of this instrument in the Republic of Moldova would contribute to achieve the most tempting and profitable projects and ideas of residents of innovation incubators and scientific-technological parks.

Also in order to alleviate the financial burden of SMEs in realization of innovation and technology transfer projects within the incubators and the incubator's transformation into attractive place for investment in innovation, it is necessary to use intelligently the *public-private partnerships*. The public aid within partnerships permits to attract private funds. In addition, the participation of public authorities in such a partnership allows them to focus attention of private sector on the strategic sectors of development and to determine the projects' priority that may be developed within the incubator.

In order to create a favourable environment for the successful operation of the support infrastructure for

inovative, inclusiv a incubatoarelor de inovare create, facilitarea creării unor noi asemenea structuri, inclusiv în regiuni, precum şi stimularea participării antreprenorilor şi firmelor noi la procesul inovaţional prin incubare este necesar de a asigura perfecţionarea cadrului legal de creare şi funcţionare a acestora, inclusiv *de a revizui oportunităţile de acordare a facilităţilor fiscale şi vamale pentru rezidenţi.* De asemenea stimulente rezidenţilor pot fi acordate şi în alte forme: finanţări directe, crearea unor fonduri de implementare a inovaţiilor, lansarea de programe de finanţare a inovării, îmbunătăţirea accesului la finanţare pentru inovare, consultanţă şi suport în accesarea tuturor fondurilor.

Toate acestea ar încuraja participarea mai activă a IMM-urilor la procesul inovaţional început în ţară, deoarece interesul în creştere din partea mediului de afaceri reflectă receptivitatea acestuia faţă de inovaţii, transfer tehnologic, chiar dacă capacitatea de absorbţie a acestora este limitată. Iar luând ca exemplu Incubatorul de Inovare „Inovatorul", s-a constatat, că toate tipurile de IMM-uri pot inova, însă pentru ca acestea să se implice mai activ este necesară intervenţia şi susţinerea activă a statului. Iar rolul statului nu constă doar în reglementarea funcţionării incubatoarelor de inovare, ci trebuie să se concretizeze în politici publice *eficiente şi credibile*, care să ofere un cadru stimulativ pentru derularea activităţii de inovare şi transfer tehnologic şi pentru integrarea IMM-urilor în incubatoare de inovare.

innovative SMEs, including innovation incubators, to facilitate the creation of new such structures, including in regions, as well as to stimulate participation of entrepreneurs and new companies in innovation processes by incubation, it is necessary to ensure the improvement of the legal framework for their creation and functioning, including *to review opportunities of the granting of fiscal and customs facilities to the residents*. The residents may be granted by incentives also in other forms: direct funding, creation of funds for implementation of innovations, launching innovation funding programs, improving access to finance for innovation, advice and support in accessing to any funds.

All of this would encourage greater participation of SMEs in the innovation process started in the country, because of the growing interest of the business, which reflects its receptivity to innovation, technology transfer, even if their absorption capacity is limited. And on the example of the Innovation Incubator „Inovatorul", it was found that all types of SMEs can innovate, but for them to be more actively involved, the intervention and active support of the state is needed. But the state's role is not only to regulate the functioning of innovation incubators, but to concretize the *effective and credible* policies that provide a stimulating framework for carrying on activities of innovation and technology transfer and to integrate SMEs in innovation incubators.

Referinţe bibliografice / References

1. Codul cu privire la ştiinţă şi inovare al Republicii Moldova: nr. 259-XV din 15.07.2004. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2004, nr. 125-129, art. 633.
2. Legea privind parcurile ştiinţifico-tehnologice şi a incubatoarele de inovare: nr. 138 din 21.07.2007. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007, nr. 107-111, art. 476.
3. Legea privind politica de stat pentru inovare şi transfer tehnologic: nr. 289 din 10.07.2003. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 170, art. 697.
4. Academia de Ştiinţe a Moldovei. RAPORT privind activitatea Consiliului Suprem pentru Ştiinţă şi Dezvoltare Tehnologică şi rezultatele ştiinţifice principale obţinute în sfera ştiinţei şi inovării în anul 2011. Chisinau, 2012 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.asm.md/ administrator/fisiere/rapoarte/f169.pdf
5. European Commission, Centre for Strategy and Evaluation Services. Benchmarking of business incubators: final report. 2002, february [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www. cses.co.uk/upl/File/Benchmarking-Business-Incubators-appendices.pdf
6. InfoDev. Annual Report 2010-2011 [accesat 20 martie 2013]. Disponibil: http://www. infodev.org/en/Publication.1133.html
7. DAVIES, Mark. Mixed-use Incubator Handbook: A Start-up Guide for Incubator Developers. InfoDev. 2009, august. 29 p. [accesat 20 martie 2013]. Disponibil: idisc.net/en/DocumentArticle. 38940.html
8. Strengthening Technology Incubation System for Creating High Technology-based Enterprises. Seoul, 2000, august [accesat 20 martie 2013]. Disponibil: http://www.unescap.org/ tid/publication/chap3_indbul31.pdf
9. Organisation for Economic Co-operation and Development. Technology Incubators: Nurturing Small Firms. Paris, 1997 [accesat 20 martie 2013]. Disponibil: http://www.oecd.org/science/ inno/2101121.pdf
10. SAHAY, A. The Role of Technology Business Incubator, Angel Investor and Venture Capital Fund in Industrial Development. 2004 [accesat 20 martie 2013] Disponibil: http://210.212.115.113:81/Arun Sahay/The Role of Business Incubator.pdf

Recomandat spre publicare: 10.04.2013

ASPECTELE REGIONALE DE DEZVOLTARE A RELAȚIILOR DE PROPRIETATE ÎN AGRICULTURĂ

Galina ZAPŞA, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Odessa, Ucraina

Acest articol este dedicat aspectelor teoretice şi aplicative de dezvoltare a relațiilor de proprietate în agricultură în contextul caracteristicilor regionale. În baza generalizărilor, abordările teoretice de interpretare a termenului „regiune" sunt dați de definiția sa, ca parte teritorială şi de specialitate a sectorului economic al țării, care se caracterizează prin prezența unui subiect înzestrat cu puteri adecvate, unitatea interdependentă a factorilor naturali, istorici, geografici, economici şi sociali. În ceea ce priveşte regiunile, a fost studiată dinamica volumului producției agricole brute în expresie valorică, precum şi modificările numărului de întreprinderi agricole în perioadele ante- şi postreformă a relațiilor de proprietate. Este dovedit faptul, că regionalizarea în cadrul granițelor naționale ale statului reflectă totalitatea unităților administrativ-teritoriale, care, deținând o anumită independență economică şi competență managerială, acționează ca un factor important de influență asupra dezvoltării proceselor economice, inclusiv a relațiilor de proprietate în agricultură.

Cuvinte cheie: *regiune, dreptul de proprietate, relațiile de proprietate, agricultură.*

Introducere. Dispersarea spațială a producției agricole deține o legătură teritorială cu anumite regiuni. Regionalizarea în interiorul granițelor naționale ale statului reflectă totalitatea unităților administrativ-teritoriale, care, deținând o anumită independență economică şi competență managerială, acționează ca un factor important de influență asupra dezvoltării proceselor economice, inclusiv a relațiilor de proprietate în agricultură. La nivel regional, obiectele ce aparțin proprietății statului sau cele municipale sunt distribuite şi redistribuite pentru a fi utilizate în agricultură. În conformitate cu legislația în vigoare şi puterile regionale, are loc vânzarea, închirierea, transferul de utilizare, privatizarea, inclusiv gratuită, a obiectelor corespunzătoare de proprietate. Organele reprezentative regionale ale gestionării de stat, precum şi structurile executive ale administrației publice locale monitorizează respectarea legilor antitrust, desfăşurarea politicii de prețuri, dinamica conjuncturii de piață, a indicatorilor eficienței economice a activității întreprinderilor, administrarea impozitelor şi taxelor. Astfel, la nivel regional, se formează şi funcționează mecanismele organizațional-economice, care promovează sau stagnează dezvoltarea antreprenoriatului, businessului mic şi mijlociu, inclusiv în zonele rurale. Atât prevederile menționate, cât şi altele servesc ca argumente în favoarea faptului, că regionalizarea activează ca un factor important de influență asupra dezvoltării relațiilor de proprietate în agricultură, precum şi demonstrează actualitatea acestui studiu.

REGIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PROPERTY RELATIONS IN AGRICULTURE

Galina ZAPSA, PhD, Associate Professor,
Agrarian State University from Odessa, Ukraine

This article is devoted to the theoretical and practical aspects of development of the property relations in rural household in the context of regional characteristics. Based on generalizations, theoretical approaches for the interpretation of the term "region" are given by its definition as territorial and specialized part of the economic sector of the country, which is characterized by the presence of a subject endowed with appropriate powers, interdependent unity of the natural, historical, geographical, economic and social factors. In terms of regions, there had been studied the dynamics of gross agricultural production in terms of value and also changes in the number of agricultural enterprises during the pre- and post reform periods of the property relations. It turned out that regionalization within the boundaries of the state reflects all the administrative-territorial units, which, holding a certain economic independence and managerial competence, acts as an important factor influencing on the development of economic processes, including on the property relations in agriculture .

Key words: *region, property right, property relations, agrarian sector.*

JEL classification: Q10, O34, R12
CZU: 332.145:330.111.62.009 (477)

Introduction. Spatial dispersion of agricultural production has a territorial connection with certain regions. Regionalization within the borders of the state reflects all administrative-territorial units, which, hold a certain economic independence and managerial competence, act as an important factor influencing on the development of economic processes, including the property relations in agriculture. At regional level, the objects belonging to the state or municipal property are distributed and redistributed for being used in agriculture. In accordance with current legislation and regional powers, the trade, lease, transfer of use, privatizations, including for free of the appropriate property objects take place. Regional representative bodies of state management and executive bodies of local government monitor the compliance with antitrust laws, conduct price policy, the dynamic of the market situation, indicators of economic efficiency of enterprises, management of taxes. Thus, at the regional level, there is build and operate organizational and economic mechanisms that promote or slow down the development of entrepreneurship, small and medium enterprises, including in rural areas. As mentioned provisions and other ones serve as arguments in favor of the fact that regionalization acts as an important factor influencing the development of property relations in agriculture, and this also demonstrates the actuality of the study.

The basic content. Theoretical and practical aspects

Conţinutul de bază. Aspectelor teoretice şi aplicative ale evoluţiei relaţiilor de proprietate în agricultură sunt destinate numeroase lucrări ştiinţifice, în care este determinată esenţa economică a relaţiilor de proprietate, sunt caracterizate schimbările structurale în formele de proprietate şi gospodărire, sunt analizaţi factorii ce determină vectorul modern de dezvoltare a acestora. O contribuţie semnificativă la studierea aspectelor de proprietate în perioada transformărilor economice profunde în agricultura Rusiei şi Ucrainei au efectuat: Buzdalov I. N., Lukinov I. I., Malik N. I., Mesel-Veselyak V.Y., Sahaţki N.P., Sabluk P. T., Serkov A. F., Trubilin I. T., Uşachiov I. G., Yurchişin V. V. şi alţii. Aspectele regionale de dezvoltare socio-economice, inclusiv în agricultură, sunt reflectate în lucrările lui Balahonov O. V., Zaharchenko V.I., Kostyaev A.I., Kurţev I. V., Perşukevichi P. M., Chernyaev A. A., Stroev E. S., Topchiev A. G. şi alţii. Cu toate acestea, gestionarea proceselor de dezvoltare a relaţiilor moderne de proprietate în agricultură trebuie să se realizeze în conformitate cu necesitatea consolidării independenţei economice a regiunilor, creşterea rolului administraţiei locale în soluţionarea problemelor socio-economice ale teritoriilor rurale, intensificarea relaţiilor de integrare între regiuni la nivel statal şi interstatal. Toate acestea condiţionează necesitatea continuării studierii problemelor de proprietate în contextul caracteristicilor regionale ale agriculturii.

Generalizarea cercetărilor teoretice în domeniul regionalizării economice denotă despre interpretarea ambiguă de către specialişti a termenului „regiune”. În special, în lucrarea ştiinţifică a dlui Dibrov A. S., conceptul „regiune” este considerat ca parte teritorială şi de specialitate a complexului economic naţional, este caracterizat prin unitatea şi integritatea procesului de reproducere. Totodată, se remarcă faptul, că regiunea are autonomie politică, atribute ale organelor de putere şi direcţionare spre dezvoltare durabilă [1, p.5]. Această interpretare, în opinia noastră, este contradictorie conţinutului Regiunii de Sud, în componenţa căreia autorul lucrării în cauză include regiunile Nikolaev, Odesa şi Herson din Ucraina, precum şi Republica Autonomă Crimeea (RAC). Fiind parte integrantă a complexului economic naţional, această unitate teritorial-specializată a regiunilor menţionate şi RAC nu dispun de autonomie politică proprie şi atribute de putere. De toate acestea beneficiază doar zonele de tip unitate administrativ-teritorială, care intră în componenţa Regiunii de Sud.

Controversată, în opinia noastră, este afirmaţia autorului cu privire la orientarea regiunii spre dezvoltare durabilă, precum şi că fiecare regiune este ghidată de principiile economiei, performanţei, eficienţei utilizării resurselor, deservirii cetăţenilor, unităţii şi progresului deciziilor sale organizatorice şi bugetare [1, p. 5]. Poziţiile menţionate sunt necesare pentru fiecare regiune, dar a afirma că ele sunt proprietate inerentă a obiectului cercetat, în opinia noastră, nu este justificat, deoarece nu corespund pe deplin realităţilor economiei naţionale contemporane.

Totodată, trebuie subliniat faptul, că noţiunea de „regiune” este destul de multiaspectuală, deoarece permite diferenţierea unui anumit spaţiu după similitudinea şi particularităţile mediului natural, istoric, socio-cultural, industrial şi economic. Un teritoriu concret istoric şi geografic, în calitate de regiune, poate fi evidenţiat, de

of the evolution of property relations in farms are described in numerous scientific papers, where the economic essence of the property relations is determined and there are also characterized the structural changes in the forms of ownership and management, there are analyzed factors that influence the modern vector of their development. A significant contribution to the study of property issues during the deep economic transformations in households from Russia and Ukraine was performed by: Buzdalov I.N., Lukinov I.I., Malik N.I., Mesel- Veselyak V.Y., Sahatki N.P., Sabluk P.T., Serkov A.F., Trubilin I.T., Usachiov I.G., Yurchisin V.V. and others. Regional aspects of socio-economic development, including in agriculture, are reflected in the works of Balahonov O.V., Zaharchenko V.I., Kostyaev A.I., Kurtev I.V., Persukevichi P.M., Chernyaev A.A., Stroev E.S., Topchiev A.G. and others. However, management of the development processes of the modern property relations in rural households must be made in accordance with the need to strengthen the regional economic independence, increasing the role of local government in solving socio-economic problems of rural areas, intensification of integration between regions at state and interstate levels. All this make the need for further study of the property issues in the context of the regional characteristics of the farm household.

Generalization of theoretical research in the field of economic regionalization speaks about the ambiguous interpretation by specialists of the term "region". In particular, in the scientific work of Mr. Dibrov A.S., the concept of "region" is considered as a territorial and specialized part of the national economic complex and is also characterized by the unity and integrity of the process of reproduction. However, it is noted that the region has political autonomy, attributes of the power bodies and directed to the sustainable development [1, p 5]. This interpretation, in my opinion, is contradictory to the content of the South Region, where the author includes regions Nikolaev, Odessa and Kherson from Ukraine and the Autonomous Republic of Crimea (RAC). Being a part of the national economic complex, this specialized territorial unit of the mentioned regions and RAC do not have their own political autonomy and power attributes. From all of these beneficiate only territorial-administrative areas, which are parts of the South Region.

Controversial, in our opinion, is the author's statement about the orientation of the region towards the sustainable development and that each region is guided by the principles of economy, performance, efficient use of resource, servicing of citizens, unity and progress of their organizational and budgetary decisions [1, p. 5]. The listed positions are required for each region, but to say that they are an inherent property of the investigated object, in our opinion, is not justified because they do not fully correspond to the realities of the contemporary economy.

It should also be noted that the concept of "region" is quite multidimensional because it allows the differentiation of a particular space after the similarity and features of the natural, history, socio-cultural, industrial and economic environment. A historically and geographically specific territory, as a region can be highlighted also by

asemenea, prin criteriile: civilizaționale, etnice, confesionale, lingvistice şi alte.

La studierea politicii naționale regionale se presupune existența unui subiect legislativ, specific, înzestrat cu puteri adecvate. Deci, este logic de a prezenta regiunea ca o unitate administrativ-teritorială în componența statului. Asambleea Regiunilor Europene defineşte, de asemenea, regiunea ca o entitate teritorială, care se formează în drept legal la un nivel inferior celui național şi este dotată cu autonomie [2].

Cu toate acestea, considerăm, că această abordare, într-o anumită măsură, limitează utilizarea ştiințifică şi practică a termenului „regiune", întrucât este în mod egal utilizat şi în ceea ce priveşte caracteristicile instituțiilor supranaționale regionale (asemenea Uniunii Europeane). Astfel, în funcție de obiectivele de cercetare a unei probleme concrete, caracteristica regiunii se poate referi atât la componenta teritorială în cadrul statului, precum şi la teritoriul **interstatal.** Deci, la utilizarea termenului „regiune" trebuie de specificat esența sa privind obiectul de apartenență unui teritoriu intrastatal sau supranațional.

Caracteristicile comune ale regiunii în cadrul statului sunt: teritoriul cu particularități similare naturale şi climaterice, istorice, geografice şi etno-demografice; o anumită specializare concretă economică de producție teritorială; legăturile economice strânse între subiecții de gospodărire, cooperarea economică de producere ale cărora se desfăşoară în limitele teritoriale, definite în baza diviziunii şi cooperării muncii; integritatea teritorială socio-economică. Totalitatea caracteristicilor relevante formează teritoriul respectiv ca o unitate relativ independentă şi o distinge de alte teritorii. În scopul utilizării eficiente a potențialului de resurse al anumitor teritorii, în ordine legislativă şi administrativă, acestea sunt evidențiate şi dotate cu putere adecvată de subiect şi organizatorică.

Reieşind din obiectivele cercetării expuse privind regionalizarea națională ca factor de influență asupra relațiilor de proprietate în agricultura Ucrainei, regiunea este definită ca parte teritorial-specializată a complexului economic al țării, care se caracterizează prin existența puterii adecvate, definită în mod legal, a subiectului administrativ-teritorial, precum şi unitatea factorilor interconectați şi interdependenți, istorici, geografici, economici şi sociali, ale căror integritate de producere şi de gospodărire serveşte drept legitate a dezvoltării teritoriului dat.

Deosebirile regionale, care au loc în agricultura țării în cadrul aceloraşi procese în dezvoltarea relațiilor de proprietate, sunt reflectate de datele statistice oficiale [3, p. 210] cu privire la producția agricolă brută (Tabelul 1).

Analiza datelor numerice din Tabelul 1 denotă că, în anul 2011, conform producției agricole brute la prețuri comparabile din a.2010, primul loc a fost ocupat de regiunea Vinița, căreia i-a revenit valoarea maximă a acestui indicator de 15,065 milioane de grivne sau 6,4% din suma totală pe țară, în general. Despre existența discrepanțelor regionale semnificative indică faptul, că valoarea generată de producția agricolă brută din regiunea Transcarpatia a constituit doar 4044,8 milioane de grivne (1,7%) şi a fost de 3,7 ori mai mică, comparativ cu aceeaşi perioadă din regiunea Vinița.

criteria: civilizational, ethnic, religious, linguistic and other.

To study the regional national policy it is necessary to exist a legislative issue, specifically endowed with adequate powers. So it makes sense to present the region as an administrative-territorial structure of the state. Assembly of European Regions also defines the region as a territorial entity that is legally formed at a sub-national level and is equipped with autonomy [2].

However, we believe that this approach, to some extent, limits the scientific and practical use of the term "region" as it is equally used in terms of features of regional supranational institutions (like European Union). Thus, according to the research objectives of a concrete problem, the feature of region can refer both to the territorial component within the state as well as to the interstate territory. So, when we use the term "region", we must specify its essence regarding the object of belonging to an intra-state or supranational territory.

The common characteristics of the region in the state are: territory with similar, natural and climatic, historical, geographical and ethno-demographic features; a concrete economic production territorial specialization; strong economic links between the management subjects, economic cooperation of production which takes place in the territorial limits defined on the base of division and labour cooperation; socio-economic territorial integrity. All relevant characteristics form the territory as a relatively independent unit and distinguish it from other territories. For an effective use of the potential resources of certain territories, at legislative and administrative levels, they are highlighted and provided with adequate power and organizational subject.

Given the objectives of the presented research regarding the national regionalization as a factor influencing the ownership relations in the agricultural sector of Ukraine, the region is defined as specialized territorial part of the country's economic complex, which is characterized by adequate power, legally defined, the administrative-territorial subject and the unity of the interconnected and interdependent historical, geographical, economic and social factors, whose production and management integrity serves as a legitimacy of the development of the given territory.

Regional differences taking place in the agrarian sector of country's economy in the same processes in the development of property relations are reflected in official statistics [3, p 210] on the gross agricultural production (Table 1).

Analysis of numerical data in Table 1 shows that, in 2011, according to the gross agricultural output in comparable prices from 2010, the first place was occupied by the Vinnytsia region, which accounted for the maximum value of this index of 15.065 million hryvnia or 6, 4% of the total amount in the country in general. About the existence of significant regional disparities indicates the fact that the value generated by the gross agricultural output from the Transcarpathian region was only 4.0448 billion hryvnia (1.7%) and was 3.7 times lower compared to the same period in the Vinita region.

Tabelul 1/Table 1

Dinamica producției agricole brute conform regiunilor din Ucraina*/
Gross agricultural production dynamics according to the regions of Ukraine

Regiunea / Region	Indicii producției brute a anului precedent, / Gross production indices of the previous year %					2011, % față de / % towards		2011	
	2005	2008	2009	2010	2011	1990	2000	Producția brută, mil. grivne**	Ratingul regiunilor
Ucraina	**100,1**	**117,1**	**98,2**	**98,5**	**119,9**	**82,6**	**154,7**	**233696,3**	**X**
RA Crimeea	105,6	117,7	104,8	96,1	113,0	73,3	168,4	8314,5	16
Vinița	102,7	125,5	97,0	100,0	119,6	85,0	157,9	15065,0	1
Volyn	100,3	101,1	100,6	101,9	109,6	72,7	132,4	5781,2	22
Dnepropetrovsk	107,1	130,0	95,4	101,3	117,2	99,0	179,9	14475,5	4
Donetsk	102,4	113,3	96,2	102,0	119,7	82,3	144,9	11464,5	7
Jitomir	97,9	106,8	103,1	100,1	113,8	65,1	125,8	7222,6	19
Transcarpatia	99,2	102,6	103,7	97,1	105,4	86,7	123,6	4044,8	25
Zaporizhia	105,9	132,7	88,1	102,1	114,3	67,8	142,4	8737,2	12
Ivano-Frankivsk	99,6	92,7	108,8	100,8	113,3	94,3	128,4	5176,2	23
Kiev	107,1	104,8	98,3	99,4	118,6	96,2	178,3	13627,8	5
Kirovograd	99,6	151,1	89,4	101,9	124,0	85,4	175,8	10542,3	8
Lugansk	120,8	118,0	87,7	91,0	125,3	64,2	155,7	6202,6	20
Lviv	98,5	99,6	101,9	95,7	114,0	81,2	120,5	8400,9	14
Nicholaev	88,6	177,6	100,5	101,3	112,2	78,8	191,8	8374,2	15
Odesa	83,0	159,7	91,2	109,7	106,8	73,7	126,6	10020,3	9
Poltava	104,8	112,4	99,8	89,5	135,7	92,2	212,0	14922,5	2
Rivne	93,7	101,7	100,4	102,3	110,9	77,4	136,5	5993,0	21
Sumy	96,3	106,9	99,7	89,9	136,7	67,0	131,7	7860,1	17
Ternopol	99,0	101,3	102,0	94,9	125,3	76,5	138,3	7295,0	18
Harkov	107,9	107,3	89,0	88,6	148,3	84,9	152,0	13270,6	6
Herson	100,4	141,8	101,2	102,9	122,4	96,3	179,5	9964,3	10
Hmelnițki	87,6	102,6	104,2	99,6	115,5	75,8	131,2	9678,3	11
Cherkask	106,6	129,6	109,0	104,3	117,6	128,5	221,8	14489,1	3
Cernăuți	101,5	100,3	103,5	103,0	110,8	89,9	141,9	4318,6	24
Chernigov	90,1	103,6	98,6	86,6	129,9	66,2	135,2	8455,2	13

Sursa / Source: * Calculat în baza datelor din sursa [3, p. 210-211]; ** la prețuri comparabile din a.2010. / Calculated based on data from the source [3, p. 210-211]; **at comparable prices from 2010

Oscilațiile de amplitudine mare se exprimă prin faptul că în 2011, conform producției agricole brute în prețuri comparabile din a.2010, pe locul al doilea a fost clasată regiunea Poltava, valoarea indicatorului care a fost de 14922,5 milioane de grivne (6,3%). Acest indicator depășește de 3,4 ori valoarea costului, generată de producția brută agricolă a regiunii Cernăuți, care ocupă penultimul loc la acest indicator în clasamentul de stat și căreia îi revin 4318,6 milioane de grivne sau doar 1,8% din valoarea totală a țării.

Diferențe semnificative posedă valoarea indicatorilor regiunilor Cherkask și Ivano-Frankivsk, care sunt plasați în clasamentul național al valorii producției agricole brute pe poziții opuse.

Diferențele de natură similară se mențin în regiunile Dnepropetrovsk, Volyn și alte regiuni ale țării.

Dezvoltarea inegală a producției agricole în regiuni cu aceleași relații de proprietate este confirmată de datele statistice oficiale [3, p. 211] referitor la indicii producției agricole brute (Tabelul 1).

Analiza datelor numerice din Tabelul 1 arată, că potrivit creșterii anuale a producției agricole brute (2011 față de anul precedent) primul loc l-a ocupat regiunea Harkov – 148,3%, în timp ce regiunii Carpatice îi revenea o creștere minimă a valorii costului indicatorului dat – în total de 105,4%. Similar, discrepanțe de date înregistrează regiunile Sumy (136,7%) și Odessa (106,8%), Poltava (135,7%) și Volyn (109,6%).

Large amplitude oscillations are expressed by the fact that in 2011, according to the gross agricultural output in comparable prices of 2010, Poltava region was situated on the second place, the value of indicator that was 14.9225 billion hryvnia (6.3%). This indicator exceeds 3.4 times the value of cost generated by agricultural gross output of the Chernivtsi region, that occupy the second lowest place in the national standings and that accounts for 43186 billion hryvnia or only 1.8% of the total of the country.

The value of indicators of Cherkask and Ivano-Frankivsk regions have significant differences that are placed in the national ranking of the value of gross agricultural production on opposite positions.

Differences of a similar nature shall be maintained in the Dnepropetrovsk region, Volyn and other regions.

Unequal development of agricultural production in regions with the same property relations is confirmed by official statistics [3, p. 211] regarding the indices of the gross agricultural production (Table 1).

Analysis of numerical data from Table 1 show that according to the annual growth of the gross agricultural production (2011 related to the previous year) Kharkiv region occupied the first place - 148.3%, while to the Carpathian region had a minimal increase of the value of cost of the given indicator - a total of 105.4%. Similarly, discrepancies of data are recorded by Sumy region (136.7%) and Odessa (106.8%), Poltava (135.7%) and Volyn (109.6%).

A quite obvious character of regional differences

Caracterul destul de evident al diferenţelor regionale conform producţiei agricole brute în preţuri comparabile din anul 2010 se manifestă în dinamică până şi după schimbările radicale în relaţiile de proprietate în agricultură. Deci, valoarea maximă a producţiei agricole brute, în 2011 comparativ cu anul 1990, o cotează regiunea Cerkasy (128,5%) – singura dintre toate regiunile ţării care depăşeşte nivelul stabilit în perioada de pre-reformă. Totodată, producţia brută a agriculturii în anul de raportare a constituit în regiunea Luhansk doar 64,2% din nivelul de pre-reformă.

Aproape de atingerea nivelului de peste hotare, obţinut în perioada de pre-reformă, au fost regiunile Dnepropetrovsk (99%), Transcarpatia (96,7%) şi Herson (96,3%). În această privinţă, cu o poziţie opusă, se situează regiunile Jitomir (65,1%), Sumy (67%) şi Zaporozhye (67,8%).

Existenţa diferenţelor semnificative în dezvoltarea relaţiilor de proprietate pe regiunile din Ucraina sunt confirmate de dinamica din ultimii ani a numărului de întreprinderi active agricole, reprezentată prin datele numerice din tabelul 2 [3, p. 224].

Deci, în anul 2011, faţă de anul 2005, numărul total al întreprinderilor active agricole s-a redus cu 1744 de unităţi sau cu trei procente. În timpul cercetării, pierderi maxime de subiecţi economici în valoare absolută a suportat Republica Autonomă Crimeea – 407 întreprinderi, ceea ce reprezintă 15,4% din valoarea anului de bază.

Reduceri semnificative au avut loc în regiunile Lviv (310 de întreprinderi), Odessa (304) şi Donețk (290). Reduceri de la 135 până la 200 de întreprinderi au avut loc în regiunile Volyn, Kiev, Kirovograd, Lugansk, Harkov, Herson, Hmelniţk şi Chernihiv. Mai puţin de o sută de gospodării au pierdut doar regiunile: Dnepropetrovsk, Jitomir, Zaporizhia, Ivano-Frankivsk, Sumy, Ternopil şi Cherkasy.

Pe parcursul cercetării, pierderi maxime de întreprinderi agricole în valori relative a suportat regiunea Lviv – 18%. Reduceri semnificative au suferit întreprinderile din RA Crimeea (15,4%), Volyn (11,6%) şi Donețk (12,4%). În regiunile Hmelniţk, Dnepropetrovsk, Jitomir, Zaporizhia, Ivano-Frankivsk, Kiev, Kirovograd, Lugansk, Odesa, Sumy, Ternopil, Harkov, Herson, Hmelniţki şi Cherkasy s-a produs o reducere mai mică de 10% de întreprinderi agricole.

according to the gross agricultural production in comparable prices of 2010 is manifested in the dynamics before and after the radical changes in property relations from the agricultural sector. So, the maximum value of gross agricultural production in 2011 compared with 1990, has the Cerkasy region (128.5%) - the only one of all regions that exceeds the established level in the pre-reform period. However, gross output of agriculture in the reporting year in the Luhansk region amounted to only 64.2% from the pre-reform level.

Close to reaching the level from abroad, obtained in the pre-reform period, were the Dnepropetrovsk region (99%), Transcarpathia (96.7%) and Kherson (96.3%). In this respect, on an opposite position lie Zhytomyr (65.1%), Sumy (67%) and Zaporozhye (67.8%).

The existence of significant differences in the development of property relations in the regions of Ukraine are confirmed by the dynamics of recent years in the number of active agricultural enterprises, represented by the numerical data in Table 2 [3, p 224].

So in 2011, compared to 2005, the total number of active enterprises in agriculture decreased by 1744 units or three percent. During the research, the maximum loss of economic subjects in absolute value had the Autonomous Republic of Crimea - 407 enterprises, representing 15.4% of the value of the base year.

Significant reductions occurred in Lviv region (310 companies), Odessa (304) and Donetsk (290). Reduction from 135 to 200 companies took place in the regions of Volyn, Kiev, Kirovograd, Lugansk, Kharkov, Kherson, Chernihiv Khmelnytskyi. Less than a hundred households have been lost only by the regions: Dnepropetrovsk, Zhytomyr, Zaporizhia, Ivano-Frankivsk, Sumy, Ternopil and Cherkasy.

During the research, the maximum loss of agricultural enterprises in relative values suffered Lviv region - 18%. Significant reductions suffered companies from AR Crimea (15.4%), Volyn (11.6%) and Donetsk (12.4%). In regions Khmelnitskiy, Dnepropetrovsk, Zhytomyr, Zaporizhia, Ivano-Frankivsk, Kiev, Kirovograd, Lugansk, Odessa, Sumy, Ternopil, Kharkiv, Kherson, Khmelnytsky and Cherkasy was a reduction in the number of agricultural enterprises of less than 10%.

Tabelul 2/Table 2

Numărul de întreprinderi agricole active*/ Number of active agricultural enterprises

Regiunile / Regions	2005	2008	2009	2010	2011	2011 faţă de 2005, %
Ucraina	**57877**	**59059**	**57152**	**56493**	**56133**	**97,0**
Crimeea	2636	2449	2211	2238	2229	84,6
Vinyţa	2260	2308	2323	2317	2354	104,2
Volyn	1215	1340	1124	1095	1074	88,4
Dnepropetrovsk	4048	4148	4052	4015	4014	99,2
Donetsk	2330	2218	2144	2097	2040	87,6
Jitomir	1389	1428	1349	1296	1300	93,6
Transcarpatia	1604	1670	1813	1759	1752	109,2
Zaporizhia	3034	3067	3033	3035	3019	99,5
Ivano-Frankivsk	805	785	775	767	774	96,1
Kiev	2309	2336	2213	2133	2117	91,7
Kirovograd	3305	3239	3224	3206	3145	95,2
Lugansk	2051	2445	1997	1986	1901	92,7
Lviv	1725	1899	1610	1490	1415	82,0

						Tabelul 2/Table 2 continuare
Nicholatvsk	5214	5326	5364	6315	5339	102,4
Odesa	7035	6894	6844	6901	6731	95,7
Poltava	2339	2402	2365	2368	2375	101,5
Rivne	892	942	956	940	904	101,3
Sumy	1274	1232	1240	1227	1189	93,3
Ternopil	1248	1246	1254	1250	1215	97,4
Harkov	2083	1994	1999	1943	1946	93,4
Herson	3073	3075	2963	2872	2876	93,6
Hmelniţki	2006	2063	1878	1844	1826	91,0
Cherkasy	1870	1902	1851	1827	1845	98,7
Cernăuţi	948	1122	1036	1009	1019	107,5
Chernihiv	1184	1089	1058	1030	1019	86,1
Kiev	…	440	476	533	715	162,5**

Sursa/Source: *Calcualt conform datelor [3, p. 224]; ** 2011 în % faţă de 2008 / *Calculated with the use of data [3, p. 224]; ** 2011 in % in regard 2008.

În cazul aceluiaşi tip de relaţiilor proprietate, spre deosebire de regiunile în care numărul de întreprinderi agricole a scăzut, în unele regiuni a existat o creştere a numărului de subiecţi economici. Pe parcursul perioadei studiate, creşterea maximă a numărului de întreprinderi agricole a avut loc în regiunea Kiev – 275 de întreprinderi. În regiunea Vinița, numărul de gospodării s-a majorat cu 94 de unităţi sau cu 4,2%, în regiunile Transcarpatia – 148 de unităţi (9,2%), Nykolaiv – 125 de unităţi (2,4%), Poltava – 36 de unităţi (1,5%), Rivne – 12 unităţi (13%), precum şi în Cernăuţi – cu 71 de unităţi (7,5%).

Concluzii. Studiile desfăşurate permit fundamentarea următoarelor concluzii generale:

Nivelul existent al relaţiilor de proprietate din sectorul agrar al economiei Ucrainei este unul dintre factorii ce formează tendinţa constantă de reducere a numărului absolut de întreprinderi agricole existente.

Dezvoltarea relaţiilor de proprietate în agricultură influenţează rata de creştere a numărului de întreprinderi active în diferite regiuni. În condiţiile dominaţiei în majoritarea acestora a mişcării regresive a numărului subiecţilor economici din agricultură, pentru şase regiuni este caracteristică o creştere generală a întreprinderilor, care nu au o referinţă clară faţă de localizarea geografică. Acest lucru este demonstrat de creşterea numărului de întreprinderi agricole atât în partea de Vest şi Sud, cât şi în cea centrală a ţării.

În ultimii ani, întreprinderile agricole active, în ciuda afirmaţiei comune despre amplasarea întreprinderilor agricole doar în mediul rural, sunt înregistrate după locul de amplasare în capitala Ucrainei şi descriu o creştere constantă în termeni absoluţi şi relativi.

In the case of the same type of property relationships as opposed to regions where the number of agricultural entities decreased, in some areas there was an increase in the number of economic agents. During the studied period, the maximum increase in the number of agricultural enterprises took place in the Kiev region – 275 businesses. In Vinnytsia region, the number of households increased by 94 units, or 4.2%, in Transcarpathia – 148 units (9.2%), Nykolaiv – 125 units (2.4%), Poltava – 36 U (1.5%) Exactly – 12 units (13%), and Cernauti – by 71 units (7.5%).

Conclusions. The conducted studies allow the substantiation of the following general conclusions:

The existing level of the property relations in the agrarian sector of Ukraine's economy is one of the factors that form the constant tendency to reduce the absolute number of existing agricultural enterprises.

Development of property relations in agriculture influences the growth rate of the number of active firms in different regions. Given the dominance of the regressive movement in major number of them of the economic subjects in agriculture, for six regions there is characteristic a general increase of companies that do not have a clear reference to the geographic location. This is demonstrated by the increasing number of agricultural enterprises both in the West and South, and in the centre of the country.

In recent years, active farms, despite the common claim's location of agricultural enterprises only in rural areas, are recorded after location in the capital of Ukraine and describe a steady increase in absolute and relative terms.

Referinţe bibliografice / References

1. ДІБРОВ, А.С. *Економічний розвиток Південного регіону: навч. посібн*. За заг. ред. проф. С.К. Харічкова. Одеса: Товариство “Знання та вміння”, 2008. 288 с.
2. Асамблея європейських регіонів. Декларація щодо регіоналізму в Європі [accesat 20 martie 2013]. Disponibil: http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/Declaration Regionalism/.dam/l10n/ua/DR_UKRAINE[1].pdf
3. *Сельское хозяйство Украины: статистический сборник 2011*. Киев: Государственная служба статистики Украины, 2012. 387 с.

Recomandat spre publicare: ***14.03.2013***

ORIENTAREA AGROECOLOGICĂ A COMPANIILOR VERTICAL INTEGRATE ÎN ASIGURAREA DEZVOLTĂRII STABILE A TERITORIILOR RURALE

Vitalii NIŢENKO, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Odessa, Ucraina

Lucrarea dezvăluie problemele de bază ale dezvoltării stabile a teritoriilor rurale, precum şi relaţia dintre componentele sale (economice, sociale şi ecologice). Pe baza evaluării riscului de mediu, autorul a format cadrul conceptual de securitate alimentară şi de dezvoltare rurală stabilă şi rolul întreprinderilor agroindustriale, vertical integrate în cadrul acestuia.

Cuvinte cheie: *mediu rural, ecologie, dezvoltare stabilă, securitate alimentară, întreprinderi vertical integrate.*

Introducere. *Prezentarea problemei.* Teritoriul actualei Ucraine, potrivit potenţialului de resurse naturale şi agricole, se plasează pe unul dintre cele mai importante locuri din lume. Mai mult decât atât, agricultura este considerată ca bază pentru securitatea alimentară a statului, având ca scop satisfacerea nevoilor fizice, economice şi sociale ale populaţiei ţării. Cu toate acestea, există probleme privind utilizarea eficientă a resurselor naturale disponibile. Din cauza nivelului scăzut al asigurării materiale şi tehnice, culturile agricole, dobânzile ridicate la credite, lipsa capitalului circulant şi a altor factori cu potenţial de resurse naturale, se utilizează ineficient, find la un nivel necorespunzător (degradarea resurselor naturale, poluarea etc.). Situaţia este agravată şi din cauza procesului de globalizare economică, exploatarea teritoriului ţărilor, în curs de dezvoltare, resursele minerale ale corporaţiilor agricole transnaţionale dezvoltate. Prin urmare, problemele privind soluţionarea conflictelor pe parcursul exploatării mediului înconjurător sunt destul de relevante.

Analiza cercetărilor şi a publicaţiilor recente. Studiile teoretice ale dezvoltării stabile se reflectă în lucrările oamenilor de ştiinţă din străinătate, în special: A. Leyzerovici, D. Meadows, R. Kates, T. Parris, J. Hulse şi alţii; precum şi autohtoni: A. Belarus, M. Golubţa, V. Polishchiuk, V. Şevciuk şi alţii. Problemele dezvoltării stabile a complexului agroindustrial şi a gospodăriilor rurale din Ucraina sunt studiate de către: Y. Bilyk, B. Burkinsky, P. Gayduţky, Z. Gerasimchiuk, A. Danilenko, S. Demyanenko, T. Dudary, S. Dusanovsky, A. Miroşnicenko, L. Novakovsky, P. Sabluk, V. Stepanov, A. Tretyak, N. Fedorov, S. Harichikov, M. Hvesik, V. Yurchishin, precum şi alţi oameni de ştiinţă.

Scopul constă în definirea problemelor şi evaluarea situaţiei actuale şi a modalităţilor de îmbunătăţire a mediului din zona rurală, cu implicarea unei unităţi vertical integrate.

Rezultatele cercetării. Pe teritoriile rurale din Ucraina, la 1 ianuarie 2012, locuiau 14328 mii de oameni, ponderea cărora, în 10 ani, a scăzut de la 33,1 la 31,5%. Direct în gospodăriile rurale sunt ocupaţi 3410,3 mii de oameni, salariul cărora este, în medie pe regiuni, de 1853 UAH, reprezentând unul din cei mai mici indicatori printre celelalte sectoare ale economiei.

AGROECOLOGICAL DIRECTED OF VERTICALLY INTEGRATED COMPANIES IN SUSTAINABILITY RURAL DEVELOPMENT

Vitalii NITENKO, PhD, Associate Professor,
State Agrarian University of Odessa, Ukraine

The article reveals the basic problems of sustainable development of rural areas, and the relationship between its components (economic, social and environmental). On the basis of the environmental risk assessment, the author formed a conceptual framework of food security and sustainable rural development and the role of its vertically integrated agro-industrial enterprises.

Key words: *rural areas, ecology, sustainable development, food security, vertically integrated enterprises.*

JEL classification: O18, P25, Q01, Q57

Introduction. *Statement of the problem.* The territory of modern Ukraine in its natural resource and agricultural potential is one of the leading places in the world. Agriculture is considered as the basis for food security of the state, is designed to meet the physical, economic and social needs of the population. However, there are problems regarding the efficient use of natural resources. Existing natural-resource potential is used inefficient and it is at the wrong level (degradation of natural resources, pollution, etc.) because of low level of logistics, farming, high interest rates on loans, lack of working capital and other factors. The situation is further aggravated due to economic globalization, exploiting the territories of the emerging countries, and the mineral resources of developed and agrarian transnational corporations. Therefore, the problems related to the conflicts resolution during the environment exploitation are highly relevant.

Analysis of recent research and publications. Theoretical studies of sustainable development are reflected in the writings of foreign scientists, in particular: A. Leyzerovich, D. Meadows, R. Kates, T. Parris, J. Hulse and others; and local: A. Belarusians, M. Golubtsa, V. Polishchuk, V. Shevchuk and others. Problems of sustainable development of agriculture and rural economy of Ukraine are studied by Y. Bilyk, B. Burkinskiy, P. Gaydutskim, Z. Gerasimchuk, A. Danilenko, S. Demjanenko, T. Doudar, S. Dusanovskim, A. Miroshnichenko, L. Nowakowski, P. Sablukov, V. Stepanov, A. Tretiak, N. Fedorov, S. Harichkovim, M. Hvesikom, V. Yurchishin and other scientists.

The aim is to define the issues and assess the current state and the ways to improve the environmental situation in the countryside, with the assistance of a vertically integrated unit.

The results of research. In rural areas of Ukraine on January 1, 2012, 14328 thousand people leaved, the proportion of which in 10 years has decreased from 33.1% to 31.5%. Directly employed in agriculture are 3410.3 thousand people with wage average about 1853 UAH, which is one of the lowest indicator among the other sectors of the economy.

Investiţiile primite nu satisfac nevoile sectorului în reproducerea şi intensificarea acestuia, deşi s-au majorat în anii 2001-2011 mai mult de 10 de ori şi au ajuns la 18.183 milioane UAH (7,7% din totalul investiţiilor în economie) în anul 2011.

Acestea şi alţi factori creează imposibilă dezvoltarea stabile a teritoriilor rurale şi sunt caracterizaţi de următoarele probleme:

1. Nivelul redus al eficienţei producţiei agricole, nu asigură reproducere extinsă. Astfel, producţia de cereale şi culturi leguminoase în Ucraina, în anul 2010, a constituit 2,69 t/ha, în timp ce în Austria – 5,3, în Marea Britanie – 6,78, în Danemarca – 5,87, în Germania – 6,66, SUA – 6,86 t/ha. Producţia medie anuală de lapte pe cap de vacă constituie 4082 kg, în timp ce în Marea Britanie – 7489, în Danemarca – 8640, în Canada – 8202 şi în SUA – 9593 kg.
2. Nivelul scăzut de remunerare materială.
3. Şomajul, sărăcia şi migraţia populaţiei active în oraşe. Salariile mici, lipsa condiţiilor de viaţă decente au cauzat fluxul forţei de muncă calificată, care a condus spre deteriorarea utilizării resurselor disponibile şi reducerea rezultatelor finale ale activităţii economice a întreprinderilor.
4. Distrugerea infrastructurii sociale şi extincţia satelor. Închiderea şcolilor, grădiniţelor, spitalelor, centrelor culturale, întreprinderilor de locuinţe şi serviciile comunale fac imposibilă dezvoltarea stabilă a societăţii rurale. Agravarea condiţiilor sanitare, sociale şi de trai pe teritoriile rurale. De pe harta geografică, anual, dispar aproximativ 20 de sate, în consecinţă apar aşa-numitele „puncte albe", adică abandonate, extincţia satelor, infrastructura cărora este aproape sau complet distrusă.
5. Dezindustrializarea gospodăriilor agricole. Timp de 20 de ani (1990-2010) numărul de tractoare disponibile a scăzut până la 151,3 mii de unităţi, reprezentând 30,4% faţă de anul 1990, a combinelor agricole – la 32,1 mii de unităţi (cu 69,5%). În general, gospodăriile agricole sunt asigurate cu echipament tehnic de 50-55%, din care 80-90% au servit pentru două sau mai multe perioade de amortizare.

În aceste condiţii, dezvoltarea în continuare a gospodăriilor rurale este destul de problematică. De aceea, trecerea la integrarea pe verticală este modul cel mai realist pentru a rezolva problemele menţionate mai sus.

De către guvernul Ucrainei, în 2010, a fost adoptat conceptul de dezvoltare a teritoriilor rurale până în anul 2020. Conform programului, una dintre soluţiile problemei este asigurarea protecţiei mediului înconjurător şi a securităţii ecologice:

• Eliminarea din cultivarea intensivă a terenurilor agricole degradate cu productivitate scăzută şi contaminare antropogene;
• Dezvoltarea producţiei agricole organice;
• Organizarea, elaborarea şi realizarea planurilor de a asigura utilizarea resurselor de sol, păduri şi de apă [12].

În general, faţă de aceste şi alte scopuri se preconiza de a se aloca 148 de miliarde UAH din bugetul de stat şi 152 de miliarde UAH din alte surse.

Diagrama prezentată (fig. 1) arată clar că dezvoltarea stabilă depinde de trei componente principale: economic, social şi ecologic.

Componentul economic trebuie să asigure utilizarea raţională a resurselor naturale limitate disponibile,

Received investments do not meet the needs of the sector in the reproduction and its intensification, although it rose for the years 2001-2011 more than 10 times and reached 18.183 billion UAH (7.7% of the total investment in the economy) in 2011.

These and other factors make it impossible for the sustainable development of rural areas and are characterized by the following problems:

1. The low level of agricultural production efficiency does not provide extended reproduction. Thus, the yield of grain and leguminous crops in Ukraine in 2010 was 2.69 tons per hectare, and in Austria – 5.3, UK – 6.78, Denmark – 5.87, Germany – 6.66, United States – 6.86. Average annual milk yield per cow is 4082 kg, while in the UK – 7489, Denmark – 8640, Canada – 8202, USA – 9593.2 kg.
2. The low level of remuneration.
3. Unemployment, poverty and migration of the active working population in the city. Low salaries, lack of decent living conditions, have caused an outflow of skilled labor, which led to a deterioration of the use of available resources and reduce the final results of the economic activity of enterprises.
4. The destruction of social infrastructure and the extinction of the villages. Closure of schools, kindergartens, hospitals, cultural centers, enterprises of housing and communal services makes it impossible for the sustainable development of rural society. Deterioration of sanitary, social and living conditions in rural areas. From a geographical map disappears every year about 20 villages. There are so-called «blind spots» that is abandoned, the extinct village infrastructure are nearly or completely destroyed.
5. De-industrialization of agriculture. For 20 years (1990-2010) the number of available tractors decreased to 151.3 thousand units, accounting for 30.4% of the 1990, combine harvesters – to 32.1 thousand units (69.5%). In general, agriculture equipment provided by 50-55%, 80-90% of which worked for two or more periods of depreciation

Under these conditions, the further development of agriculture is rather problematic. That is why the transition to vertical integration is the most realistic way to solve the above mentioned problems.

At the level of the government of the country in 2010 adopted the concept of the development of rural areas by 2020. According to the program, one of the solutions to the problem – ensuring environmental protection and ecological security as a result of:

• Elimination of intensive cultivation of degraded, low productivity and anthropogenic contamination of agricultural land;
• The development of organic agriculture;
• The organization, development and implementation of plans to ensure the use of land, forest and water resources [12].

In general, these and other objects are supposed to allocate 148 billion UAH from the state budget and 152 billion UAH – from other sources.

The above diagram (Fig. 1) clearly shows that sustainable development depends on three main components: economic, social and environmental.

The economic component is to ensure the rational use

implementarea rezultatelor ştiinţei şi tehnologiei, utilizarea tehnologiilor de energie, materiale şi a resurselor de economisire pentru a asigura primirea venitului total la un nivel cel puţin al capitalului agregat (fizic, natural sau uman), cu utilizarea căruia acest venit agregat a fost generat. Cercetarea activităţilor multor întreprinderi au arătat, că structura culturilor, de multe ori, este dominată de culturile înalt profitabile ale grupurilor de cereale şi tehnice. În schimb, ponderea culturilor furajere pentru anii 1990-2011 a scăzut de la 37 la 9%, iar a celor tehnice, dimpotrivă, a crescut de la 11,6 la 26,9%. Îngrijorare prezintă creşterea culturilor de floarea-soarelui, a căror pondere în structura culturilor tehnice, în anul 2011, a fost de 63,7%, ceea ce depăşeşte rata maximă posibilă aproximativ de 6 ori [11]. Conform Deciziei, revenirea la acelaşi câmp de floarea-soarelui ar trebui să nu fie mai devreme de 7 ani, ca rezultat al declinului catastrofal al fertilităţii solului şi al creşterii eroziunii acestuia.

of the limited available natural resources, the implementation of science and technology, the use of energy-, material- and resource-saving technologies to ensure receipt of the aggregate income of not less than the aggregate capital (physical, natural or human), with which this aggregate revenue was generated. Research activities of many enterprises have shown that the structure of crops, often dominated by highly profitable crops of grain and industrial groups. But the share of fodder crops for 1990-2011 decreased from 37 to 9%, technical, on the contrary, increased from 11.6 to 26.9%. Concern is the growth of sunflower, whose share in the structure of crops and industrial crops in 2011 was 63.7%, which exceeds the maximum possible rate, almost 7 times [11]. According to the resolution the returning to the same field of sunflowers should be not earlier than 7 years as a result of the catastrophic decline in soil fertility and growth of their erosion.

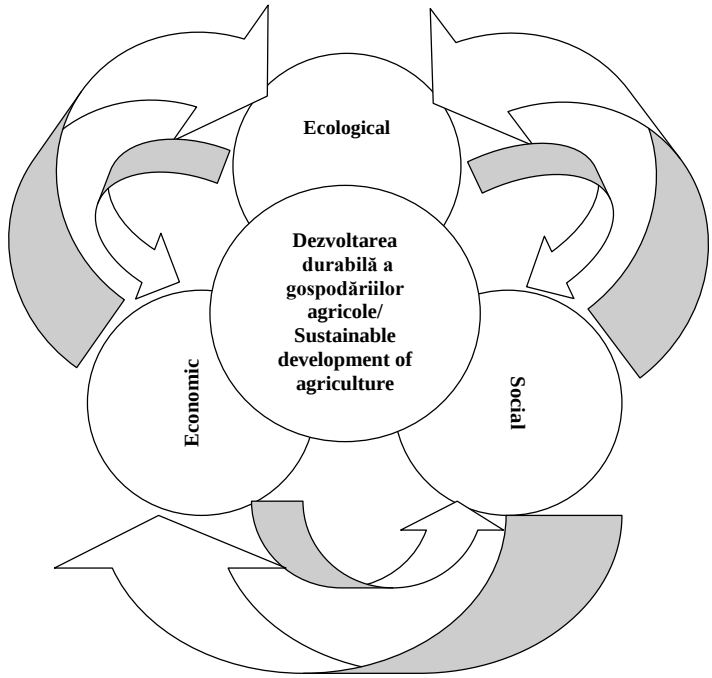


Fig. 1. Dezvoltarea stabilă a gospodăriilor agricole şi relaţia componentelor sale/
Fig. 1. Stable development of agricultural households and the relationship of its components
Sursa/Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Reducerea ratei de rentabilitate în sate a avut un impact negativ asupra personalului calificat de muncă, a crescut migraţia către oraşe, s-a majorat ponderea populaţiei sărace. Privatizarea şi reformele nu au oferit rezultate pozitive şi, ca rezultat – distrugerea infrastructurii rurale.

Abordarea socială presupune menţinerea capitalului social, inclusiv cel intelectual din sate, dezvoltarea stabilă a sistemelor sociale şi culturale, reducerea numărului de conflicte în mediul rural, lupta împotriva sărăciei.

Încercările de a satisface nevoile vitale, populaţia săracă în lupta pentru supravieţuire trece la tăierea excesivă a pădurilor, la cultivarea nesustenabilă, care provoacă eroziunea solului, la utilizarea de ruinare a resurselor piscicole şi a rezervaţiilor naturale. Aceste acţiuni conduc la o înrăutăţire a calităţii produselor

Reducing the rate of return on the village had a negative impact on the skilled labor, increased the migration to the cities and the share of the poor. Privatization and reforms have not yielded positive results as a consequence – the destruction of the infrastructure of the village.

The social approach involves maintaining social capital, including intellectual capital from the village, the stable development of the social and cultural systems, reducing the number of conflicts in the countryside, the fight against poverty.

Trying to satisfy their vital needs, the poor in their struggle for survival resorts to immoderate cutting of forests, unsustainable cultivation, this causes soil erosion, to the predatory use of fisheries resources and wildlife

alimentare şi non-conformitatea cu standardele stabilite de siguranța alimentară.

Componentul ecologic trebuie să asigure echilibru sistemelor biologice şi fizice naturale, viabilitatea lor, de care depinde stabilitatea globală a întregii biosfere. Recent, a progresat amenințarea ecologică ca urmare a activităților umane, în special: efectul de seră şi schimbările climatice, reducerea stratului de ozon, ploile acide, pierderea biodiversității (în zona de stepă din Ucraina, în secolul trecut, terenurile au fost transformate în terenuri agricole, aici nu există aproape vegetație primară, iar stepa virgină este de doar 1% din teritoriu), poluate cu pesticide (în Ucraina, în prezent, există mai mult de 22 mii tone de pesticide inutilizabile şi interzise, mai mult de jumătate din care sunt depozitate în spații necorespunzătoare, provocând o poluare semnificativă a solului, a apelor subterane, a culturilor agricole), cu radionuclizi (în Ucraina sunt concentrate 70 de milioane de m^3 de deşeuri radioactive, care sunt stocate în depozite ale industriei de prelucrare), accesul la apă potabilă şi sanitărie (doar 25% din populația rurală din Ucraina are acces la aprovizionare centralizată cu apă şi 18% - la sistemul de canalizare), defrişările (pădurile acoperă 14,3% din suprafața țării, comparativ cu 28% în anul 1850) [13, p. 20-23].

Potrivit Centrului Mondial de date, în anul 2011, conform indicelui de dezvoltare stabilă, Ucraina s-a clasat pe locul 73 printre 106 de țări, inclusiv conform indicelui de dimensiune ecologică – locul 87, indicele de dimensiune economică – locul 90, indicele de dimensiune socio-instituțională – locul 52, pentru echilibrul biologic – locul 64, accesul la apă – locul 47, emisiile de CO_2 – locul 41, mortalitatea infantilă – locul 40.

În studiul „Living Planet Report 2012", grupul ecologic al *Fondului Mondial pentru Natura Sălbatică* (WWF) a analizat ratele consumului uman de resurse ale planetei. Amprenta ecologică în Ucraina, potrivit raportului, constituie 3,19 hectare per persoană. Dintre acestea – 1,14 hectare de teren arabil, 0,03 hectare de păşune, 0,17 hectare de păduri, 0,11 locuri pentru pescuit, 0,07 de hectare de teren pentru case. Astfel, Ucraina este pe locul 51 din 149 de țări conform suprafeței, utilizată pentru consumul de resurse de către o singură persoană [6].

Z. Gherasimciuk [14] constată, că obiectivele ecologice sunt menite să asigure protecția mediului şi utilizarea rațională a resurselor naturale. Acestea sunt:

- Formarea sistemului de securitate ecologică a statului;
- Orientarea ecologică a politicii ştiințifice, tehnologice, investiționale, inovaționale, cu o definiție clară a priorităților naționale privind dezvoltarea stabilă a economiei;
- Reducerea impactului antropic asupra mediului, trecerea la noile metode de activități umane, care sunt bazate pe tehnologii ecologice;
- Dezvoltarea metodelor economice de reglementare a utilizării mediului şi soluționarea problemelor de mediu prin intermediul unor entități;
- Formarea unei structuri echilibrate eficiente de consum, care se bazează pe principii de raționalitate şi disponibilitate;

reserves. These actions lead to a deterioration of food quality and to a non-compliance with established standards for food safety.

The environmental component should provide a balance of natural biological and physical systems, their viability depends on the global stability of the entire biosphere. Recently, increased environmental threat due to human activities, in particular: the greenhouse effect and climate change, ozone layer depletion, acid rain, loss of biodiversity (in landscape steppe zone of Ukraine in the last century the land was converted to agricultural land, there is almost no primary vegetation, and the area of virgin steppe is only 1% of the territory), pollution, pesticides (in Ukraine today there are more than 22 thousand tons of obsolete and banned pesticides, more than half of which is stored in unsuitable premises, causing significant pollution of soil, ground water, crops), radionuclide (in Ukraine is concentrated 70 million m^3 of radioactive waste that is stored in the warehouses of the processing industry), access to drinking water and sanitation (only 25% of the rural population in Ukraine has access to a centralized water supply and 18% – to the sewerage system), deforestation (forests cover 14.3% of the country compared to 28% in 1850) [13, p. 20-23].

According to the World Data Center in 2011, the index of sustainable development of Ukraine ranked 73 among 106 countries, including on the index of the environmental dimension – 87-th place, the index of the economic dimension – 90-th, the index of socio-institutional dimension – 52-nd place, for the biological equilibrium – 64-th place, access to water – 47-th place, CO_2 emissions – 41-st seats, infant mortality – 40-th place.

In his study, «Living Planet Report 2012», the environmental group WWF examined rates of human consumption of resources of the planet. Ecological Footprint in Ukraine, according to the report, is 3.19 hectares per person. Of them – 1.14 hectares of arable land, 0.03 hectares of pasture, woods – 0.17, 0.11 – places for fishing, 0.07 hectares of land for houses. Thus, Ukraine is on the 51-st place among 149 countries on the area used for the consumption of resources one person [6].

Z. Gerasimchuk [14] notes that the environmental objectives – are aimed at ensuring the protection of the environment and the sustainable use of natural resources. They are:

- Formation of system of ecological security of the state;
- An environmentally-oriented science and technology, investment, innovation policy with a clear definition of national priorities for sustainable development of the economy;
- Reducing the anthropogenic impact on the environment, the transition to new methods of human activities, which are based on environmentally sound technologies;
- The development of economic methods of environmental management and the environmental challenges through entities;
- The formation of a balanced efficient patterns of consumption, which is based on the principles of rationality and availability;

- Reformele instituționale în scopul creării unui nou mecanism juridic şi economic al puterii de stat şi a organelor locale de auto-guvernare şi a utilizatorilor de mediu;
- Îmbunătățirea legislației în domeniul protecției, utilizării şi reproducerii resurselor naturale, ca urmare a schimbării condițiilor de viață şi a structurii de producție;
- Asigurarea condițiilor pentru formarea pieței de ecotehnologii şi ecoservicii;
- Crearea unor sisteme fiabile de monitorizare a mediului.

Obiectivul strategic al dezvoltării stabile a țării, în opinia lui V. Gherasimciuk, este de a realiza o coexistență echilibrată a mediului natural, a statului şi societății, pe baza unei politici democratice, pluralistice şi orientate ecologic, sociale şi economice, deschisă şi integrată în procesele globale ale economiei, asigurarea securității naționale, relațiile sociale armonioase şi de cooperare internațională echitabilă [4].

Astfel, dezvoltarea stabilă a teritoriilor rurale prevede o dezvoltare stabilă a comunității rurale, care asigură:

1. îndeplinirea funcțiilor sale economice naționale (produse alimentare, materii prime agricole, precum şi alte bunuri şi servicii non-agricole, dar şi bunuri publice, furnizarea de servicii de agrement, păstrarea modului de viață rural şi a culturii rurale, controlul social al teritoriului, păstrarea peisajelor regenerate istoric);
2. reproducerea extinsă a populației, creşterea nivelului şi îmbunătățirea calității vieții;
3. menținerea echilibrului ecologic în biosferă [8].

În agricultura Ucrainei funcționează bine-cunoscutele companii agricole străine transnaționale, cum ar fi: Cargill, Alfred C.Toepfer, Bunge, Louis Dreyfus şi altele. Deci, din anul 1991, în Ucraina activează gigantul alimentar transnațional Cargill. În prezent, compania are – producere de ulei de floarea-soarelui, semințe, îngrăşăminte, elevatoare de cereale. Alfred C. Toepfer a început activitatea în Ucraina în anul 1993. Bunge a venit pe piața ucraineană în anul 2002 prin cumpărarea companiei Cereol. Louis Dreyfus activează în Ucraina din anul 1998 [7].

Începând cu anul 2000, apar primele mari companii agricole autohtone, dezvoltarea cărora se încadrează în perioada anilor 2007-2012. Cu cultivarea cerealelor se ocupă 98% din întreprinderile de mărfuri mari, culturi de ulei – 29%, legume – 11%. Cu producția animalieră se ocupă 54% din întreprinderile de mărfuri mari agricole (creşterea bovinelor şi porcinelor greutate în viu), păsări – 12% şi lapte – 6%. Produse de prelucrare (faina – 4%), servicii (depozitarea produselor din cereale şi oleaginoase) – 16% şi producerea de furaje (16%), de asemenea, ocupă o mare parte [10, p. 5-6].

Printre companiile din Ucraina, vertical integrate, cel mai mare impact asupra dezvoltării agriculturii îl au: UkrLandFarming, Kernel Group, MHP, Loture-Agro, Agro Ukrzernoprom etc. (Tabelul 1).

- Institutional reforms in order to create a new legal and economic mechanisms of state power and local self-government and natural resources;
- Improvement of legislation in the sphere of protection, use and reproduction of natural resources due to changes in living conditions and the structure of production;
- Ensuring the conditions for the formation of the market EcoTechnologies and Services;
- The creation of reliable environmental monitoring systems.

The strategic goal of sustainable development in the country, according to V. Herasymchuk, is to achieve a balanced coexistence of the natural environment, the state and society on the basis of a democratic, pluralist and ecologically-oriented social and economic policies, open integrated into the global processes of the economy, national security state, the harmonious social relations and equitable international cooperation [4].

Thus, the sustainable development of rural areas provides a stable development of rural communities, provides:

1. the performance of its national economic functions (production of food, agricultural raw materials, and other non-agricultural goods and services, as well as public goods, the provision of recreational services, the preservation of the rural lifestyle and rural culture, the social control of the territory, the preservation of historically reclaimed landscapes);
2. the expanded reproduction of the population, the level of growth and improvement in quality of life;
3. maintenance of the ecological balance in the biosphere [8].

Agriculture in Ukraine are functioning well-known foreign multinational agricultural companies such as Cargill, Alfred C.Toepfer, Bunge, Louis Dreyfus and others. Thus, since 1991, in Ukraine there are transnational food giant Cargill. Today, the company has – the production of sunflower oil, seed, fertilizer, grain elevators. Alfred C.Toepfer began its activity in Ukraine in 1993. Bunge came to the Ukrainian market in 2002 by buying a company Cereol. Louis Dreyfus operates in Ukraine since 1998 [7].

Since 2000, there are the first major domestic agricultural companies, the development of which falls in the period of 2007-2012. The cultivation of crops has been 98% of large commodity farms, oil crops – 29%, vegetables – 11%. Livestock production has been 54% of large commodity agribusiness (farming of cattle and pigs in live weight), poultry – 12%, and milk – 6%. Refined products (flour – 4%), services (product storage of grains and oilseeds) – 16% and feed production (16%) also occupy a large share of [10, p. 5-6].

Among the Ukrainian vertically integrated companies the greatest impact on the development of agriculture is carried out: UkrLandFarming, Kernel Group, MHP, Astarte-Kiev, Loture-Agro, Ukrzernoprom Agro, others (Table 1).

Tabelul 1/Table 1

Caracteristica celor mai mari companii vertical integrate din Ucraina (date eşantion)/ Characteristics of the largest vertically-integrated companies of Ukraine (sample data)

№	Denumirea companiei/ Name of the company	Mărimea băncii de teren, mii ha/ The size of the land bank, thousands of hectares	Activităţile principale/The main activities
1	UkrLandFarming	532	Producţia culturilor agricole, producţia de seminţe, lapte şi carne de vită şi bovine, producţia industrială de ouă şi produse din ouă, producţia de zahăr, prelucrarea, stocarea şi vânzarea de cereale şi plante tehnice, distribuţia utilajelor agricole, piese de schimb, produse de protecţie a plantelor, îngrăşăminte minerale şi de specialitate, seminţe, servicii tehnice/ Crop production, seed production, dairy and beef cattle, the industrial production of eggs and egg products, sugar production, processing, storage and sale of grain and industrial crops, distribution of agricultural machinery, spare parts, plant protection products, minerals and specialty fertilizers, seeds, technical service
2	Kernel Group	438	Producţia culturilor agricole. Furnizor de ulei de floarea-soarelui şi masă pe piaţa internaţională. Lider în furnizarea de ulei îmbuteliat pe piaţa internă (TM „Cadou Generos", „Stojar", „Chiumak Home", „Chiumak de aur", «Lyubonyka"). Furnizor de servicii de depozitare a cerealelor în elevatoare, de manipulare şi exportul de cereale, ulei vegetal şi de masă la terminalele din porturile de la Marea Neagră, are trei fabrici de extracţie de ulei. Fabricarea zahărului/ Crop. Supplier of sunflower oil and meal on the international market. The leading supplier of bottled oil on the domestic market (TM «generous gift», «Stozhar», «Chumak home», «Chumak gold», «Lyubonka»). Service provider of grain storage in silos, handling and export of grain, vegetable oil and meal at the terminals in the ports of the Black Sea, has three oil extraction factories. Manufacture of sugar
3	MHP	280	Producţia de carne de pui, cereale, furaje/Production of chicken meat, grain, feed
4	Astarte-Kiev	245	Producerea produselor de înaltă calitate din zahăr şi a produselor conexe (melasă şi pulpă granulată uscată), producerea şi distribuţia de cereale şi culturi oleaginoase, precum şi producţia de carne şi lapte/Production of high quality sugar and related products (molasses and dry granulated pulp), production and distribution of grains and oilseeds, as well as the production of meat and milk
5	Loture-Agro	100	Cultivarea culturilor cereale şi plantelor tehnice, creşterea porcilor de reproducţie, producţia de uleiuri şi grăsimi brute şi rafinate/Engaged in the cultivation of grain and industrial crops, breeding pigs, production of crude and refined oils and fats
6	Ukrzernoprom Agro	94	Combină întreprinderile de pasăre, făină şi de copt din diferite regiuni ale Ucrainei. Activitatea de holding este axată pe producţia de panificaţie /Combines poultry, flour and baking enterprises in different regions of Ukraine. The Holding is focused on the production of bakery

Sursa/Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

Dintre aceste companii, în anul 2012, MHP deţine 50% din piaţa de producţie industrială de pui în Ucraina, UkrLandFarming – ocupă aproximativ 33% din producţia totală de ouă de găină din Ucraina (52% din volumul total de ouă, produse pe cale industrială) şi 88% din totalul de produse uscate din ouă, 15,7% din producţia industrială totală de carne de vită şi 24% din producţia totală de piele, 10,3% din producţia totală de zahăr din sfeclă de zahăr; Kernel Group – ocupă 36% din piaţă din capacitatea totală de prelucrare a semînţelor de floarea-soarelui, 35% – distribuirea uleiului Ucrainei şi 25,4% din totalul exporturilor de ulei de floarea-soarelui etc.

Prin urmare, producţia oferită pe piaţa agro-industrială de către companiile listate a jucat un rol deosebit în asigurarea securităţii alimentare şi dezvoltarea stabilă a teritoriilor rurale (Figura 2).

În cadrul acestor companii sunt încadraţi un număr mare de angajaţi. Astfel, la Kernel Group activează 16-17 mii de persoane, UkrLandFarming – aproximativ 17 mii de oameni (în timpul recoltării – până la 20 mii), Astarte-Kiev – 13 mii de oameni etc.

În anul 2011, fermierii au trimis, pentru proiectele sociale din mediul rural, aproximativ 3 miliarde UAH, contribuind semnificativ la bunăstarea populaţiei rurale şi dezvoltarea infrastructurii sociale pe teritoriile rurale.

Independenţa energetică şi producţia ecologică constituie

From these companies in 2012 MHP covers 50% of the market of industrial chicken production in Ukraine, UkrLandFarming-takes about 33% of the total production of eggs in Ukraine (52% of the total eggs produced industrially) and 88% of the total of dried egg products, 15.7% of the total industrial production of beef and 24% of the total leather production, 10.3% of the total production of sugar from sugar beet Kernel Group – covers 36% market share of the total processing capacity of sunflower seeds, 35 % distribution of oil and 25.4% of Ukraine's total exports of sunflower oil, etc.

Therefore, companies listed on the market of agro-industrial production played a special role in ensuring food security and sustainable development of rural areas (Fig. 2).

These companies employ a large number of employees. Thus, in the Kernel Group operates 16-17 thousand people, UkrLandFarming – about 17 thousand people (during the harvest of up to 20 thousand), Astarte-Kiev – 13 thousand people, etc.

In 2011, farmers were sent to social projects in the countryside around 3 billion UAH, making a significant contribution to the welfare of the rural population and the development of social infrastructure in rural areas.

Energy independence and environmentally safe

baza managementului modern. Oamenii de ştiinţă estimează, că în fiecare an, în Ucraina, agricultura, industria alimentară şi de prelucrare întrebuinţează aproximativ 4 miliarde m^3 de gaze naturale; 4,92 miliarde de kW/oră de electricitate; 162 de mii tone de motorină, 605 mii tone de benzină. Prin urmare, înlocuirea combustibililor tradiţionali cu biologici ar putea duce la un moment important – reducerea dependenţei ţării noastre de importarea gazului şi a energiei [3].

production is the basis of modern management. Scientists estimate that every year in Ukraine agriculture, food and processing industry consumes about 4 billion m^3 of natural gas, 4.92 billion kilowatt-hours of electricity, 162 thousand tons of diesel fuel, 605 thousand tons of petrol. Therefore, the replacement of traditional fuels could lead to biological important – reduce the dependence of our country on imported gas and energy [3].

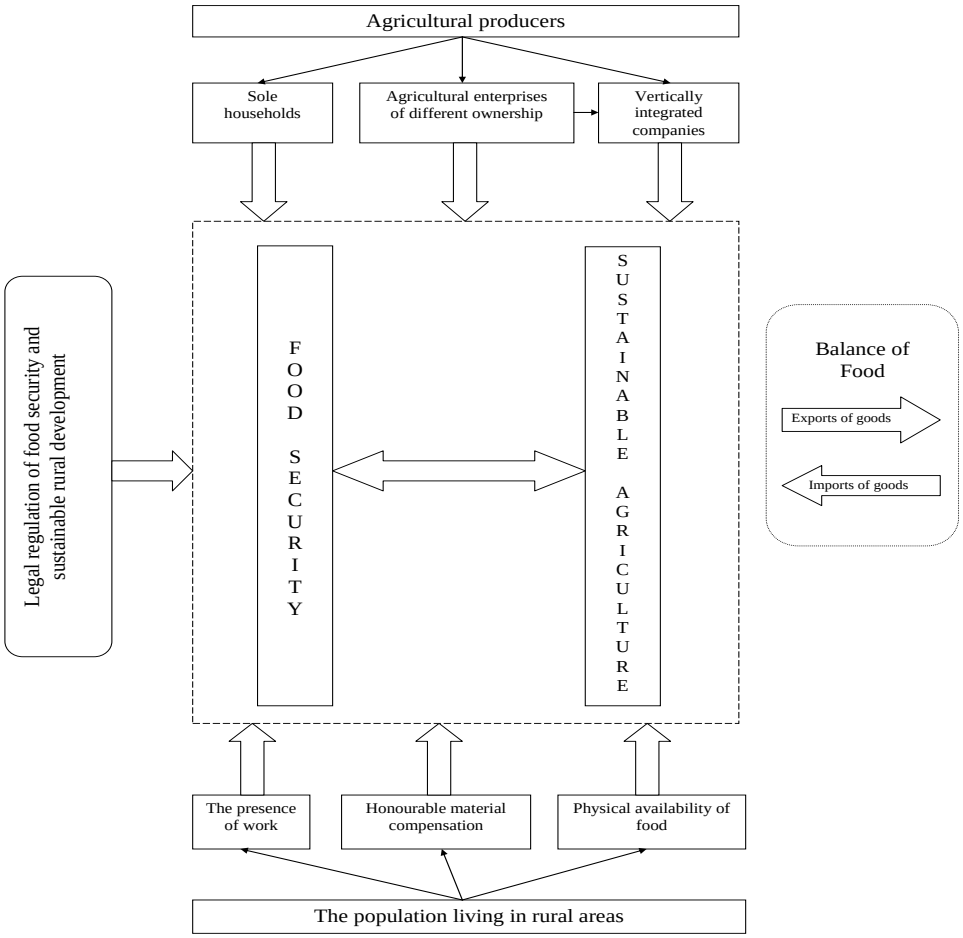


Fig. 2. Schema conceptuală de securitate alimentară şi dezvoltarea stabilă a teritoriilor rurale/
Fig. 2. Conceptual scheme of food security and sustainable development of rural territories
Sursa/Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

De exemplu, proiectarea şi construcţia unei instalaţii de biogaz. Centrul ştiinţifico-tehnic de Inginerie „Biomasă" oferă două opţiuni – baze de tratament pentru fermele zootehnice, bazate pe tehnologia de fermentare anaerobă (opţional, clientul adăuga substraturi suplimentare pentru a spori ieşirea producţiei de biogaz) şi a sistemelor mari de biogaz pentru fermentaţia monosubstraturilor vegetale, urmată de producţia şi vânzarea de energie electrică conform unui tarif „verde". Apropo, despre instalaţiile de biogaz trebuie deja să mediteze liderii întreprinderilor agricole, care conţin de la 4500 de porci sau începând cu 600 de capete de bovine [9].

În scopul reducerii impactului negativ asupra mediului, companiile implementează cele mai recente progrese (inovatoare) în domeniul ştiinţei şi tehnologiei. De ex., Holding agricol EastUkrAgro, în anul 2013, a finalizat construcţia unei staţiuni de biogaz ZORGTM, care permite agroholding-ului soluţionarea problemei de eliminare a deşeurilor, creşterea

For example, the design and construction of a biogas plant. Scientific Engineering Centre «Biomass» offers two options – treatment facilities for livestock farms based on the technology of anaerobic fermentation (optional, the client can add additional substrates to increase the yield of biogas) and large systems of biogas for fermentation of monosubstrate plants followed by the production and sale of electricity «green» tariff. Speaking of the biogas plant is already possible to think agribusiness leaders, which contains between 4500 pigs or 600 head of cattle [9].

In order to reduce the negative environmental impact, companies implement the latest (innovative) advances in science and technology. For example, the agricultural holding EastUkrAgro in 2013 completed the construction of a biogas plant ZORGTM, allowing agroholding to solve the problem of waste disposal, increase the environmental performance of the enterprise, cover the needs of organic fertilizer and thermal energy [1].

performanţei ecologice a întreprinderii, asigurarea necesităţilor în îngrăşăminte organice şi energia termică [1].

Agroholding-ul „Avangard" (parte componentă a UkrLandFarming), unul dintre cei mai mari producători de ouă şi produse din ouă din Ucraina, intenţionează până în anul 2015 să construiască 30 de instalaţii de biogaz în 18 regiuni ale Ucrainei. De asemenea, se planificată procesarea aproximativ a 1,3 milioane de tone de deşeuri organice pe an, sub formă de gunoi de grajd de pui, gunoi de bovine, precum şi tehnologie siloz. Compania a estimat că, procesând 2 milioane de tone de deşeuri organice pe an, va obţine biogaz – 260 milioane m^3 pe an, fiind toate acestea pentru propriile capacităţi (603 GVt.oră/an de energie electrică şi 615 GVt.oră/an – energie termică) [2].

Agroholding-ul „Mriya" percepe importanţa protejării mediului, prin urmare, politica sa se bazează pe principiul managementului eficient a aspectelor ecologice ale activităţii sale. Compania a stabilit şi menţine un sistem de management ecologic, care include nu numai conformitatea cu standardele ecologice de stat, precum şi introducerea de noi idei şi soluţii în cadrul operaţiunilor sale.

Politica ecologică a companiei se bazează pe următoarele principii fundamentale:

- respectarea legislaţiei privind protecţia naturii, regulamentelor şi a altor documente în domeniul protecţiei mediului;
- monitorizarea sistematică a aspectelor ecologice şi evaluarea impactului acestora asupra mediului;
- elaborarea şi implementarea măsurilor pentru utilizarea raţională a resurselor naturale şi a materiilor prime, reducerea emisiilor, descărcare de poluanţi, minimizarea şi reciclarea deşeurilor;
- pregătirea sistematică a personalului la toate nivelurile cu privire la siguranţa ecologică a producerii, în scopul sporirii nivelului de conştientizare şi înţelegere a răspunderii personale şi evitarea impactului negativ asupra mediului;
- cooperarea în domeniul protecţiei mediului cu părţile interesate şi de informare a publicului, acces informativ privind activitatea ecologică a companiei;
- implicarea în procesul de îmbunătăţire a rezultatelor activităţii, privind protecţia mediului a clienţilor, furnizorilor şi contractorilor noştri;
- preocuparea pentru sănătatea angajaţilor prin îmbunătăţirea nivelului de siguranţă în organizarea activităţilor de prevenire a situaţiilor de urgenţă [5].

Unele companii trec la agricultura organică, cu scopul de a exclude utilizarea pesticidelor şi îngrăşămintelor minerale. Dar această tranziţie durează aproximativ trei ani, iar în faza iniţială este asociată cu recoltele reduse. De asemenea, este necesar de a se efectua atestarea şi certificarea (în Ucraina doar o companie poate oferi servicii de certificare şi atestare).

În general, fabricarea producţiei organice de animale este o afacere extrem de costisitoare, care necesită ca agricultorii să se adapteze la condiţiile noi şi complexe de organizare şi economice de funcţionare.

Concluzii. Studiile efectuate au demonstrat un nivel relativ scăzut de dezvoltare stabilă a teritoriilor rurale, influenţate de:

- ✓ standardele destul de reduse ale legislaţiei ecologice, a sistemului de amenzi şi sancţiuni;

Agricultural holding "AVANGARDCO" (part of the UkrLandFarming), one of the largest Ukrainian producers of eggs and egg products, intends to 2015 to build 30 biogas plants in 18 regions of Ukraine. It is planned to process about 1.3 million tons of organic waste per year in the form of chicken manure, cattle manure and silage technology. The company estimated that processing two million tons of organic waste per year will get biogas – 260 million m^3 per year, and all this for their own capacities (603 HVt. Time/year of electricity and 615 HVt. Time/year – heat energy) [2].

Agricultural holding "Mriya" understands the importance of preserving the environment, therefore at the heart of its policy based on the principle of effective and efficient management of the environmental aspects of its activities. The company has established and maintains an environmental management system that includes not only compliance with state environmental standards, but also the introduction of new ideas and solutions in its operations.

Environmental policy is based on the following principles:

- compliance with environmental legislation, regulations and other documents in the field of environmental protection;
- systematic monitoring of environmental aspects and assessment of their impact on the environment;
- development and implementation of measures for the rational use of natural resources and raw materials, reduction of emissions, discharges of pollutants, waste minimization and recycling;
- systematic training of staff at all levels on environmental safety in order to increase the level of awareness and understanding of personal responsibility and avoid negative impacts on the environment;
- cooperation in the field of environmental protection with stakeholders and the public, open information on the environmental performance of the company;
- involvement in the process of improving the environmental performance of our customers, suppliers and contractors;
- concern for the health of employees by improving safety in the organization of the prevention of emergency situations prevention activities [5].

Some companies go into organic farming in order to rule out the use of pesticides and fertilizers. But this transition takes about three years and the initial phase is associated with reduced yields. It is also necessary to perform the attestation and certification (in Ukraine has only one company that can provide services of certification and attestation).

In general, the production of organic livestock production is a highly costly affair, which requires farmers to adapt to the new and complex organizational and economic conditions.

Conclusions. Studies have shown a relatively low level of sustainable development of rural areas affected by:

- ✓ fairly low standards of environmental legislation and a system of fines, penalties;

✓ lipsa doctrinei şi conceptelor privind securitatea alimentară şi dezvoltarea stabilă rurală;

✓ insuficienţa de capital pentru achiziţia resurselor materiale şi tehnice;

✓ distrugerea treptată a satului ca un centru de cultură şi tradiţii;

✓ fluxul înalt de migrare a populaţiei din mediul rural, inclusiv tineri, care duce la urbanizare în dezvoltarea societăţii;

✓ poluarea mediului cu pesticide, deşeuri din ferme zootehnice, eroziunea solului etc.

✓ structuri vertical integrate, la rândul său, au următoarele avantaje:

- dezvoltarea infrastructurii şi logisticii, care sporeşte atractivitatea pentru investitori;
- implementarea tehnologiilor ecologice, non-deşeuri;
- utilizarea deşeurilor de la fermele de animale, silozurilor, brichetelor, alte materii prime pentru producerea de energie electrică şi termică;
- asigurarea cu locuri de muncă pentru lucrătorii din sate;
- remunerarea mai mare decât salariul mediu;
- dezvoltarea infrastructurii în teritoriile rurale;
- stabilitate financiară mai sigură comparativ cu producătorii agricoli tradiţionali, datorită diversificării producţiei şi diferenţierii riscurilor.

Astfel, putem concluziona, că viitorul agriculturii în asigurarea dezvoltării stabile, în special, pentru a atinge echilibrul ecologic, este al companiilor vertical integrate (agroholding, transnaţional agrare).

✓ the lack of doctrine and concepts of food security and sustainable rural development;

✓ lack of working capital for the purchase of material and technical resources;

✓ the gradual destruction of the village as a center of culture and traditions;

✓ high rates of migration of the rural population, including young people, leading to urbanization in the development of society;

✓ environmental pollution by pesticides, waste of livestock farms, soil erosion, etc.

✓ vertically integrated structures, in turn, have the following advantages:

- infrastructure and logistics, which increases their attractiveness to investors;
- implementation of environmental non-waste technologies;
- the use of waste animal farms, silos, briquettes, other raw materials for the production of electricity and heat;
- provide jobs for rural workers;
- pay above average wages;
- develop the infrastructure of rural areas;
- financial stability safer than traditional farmers due to production diversification and risk differentiation

Thus, we can conclude that the future of agriculture in sustainable development, in particular, to achieve ecological balance and vertically integrated (agro holding, agrarian multinational) companies.

Referinţe bibliografice / References

1. Агрохолдинг “EastUkrAgroPublicLimitied” [accesat 21 iunie 2013]. Disponibil: http://www.eastukragro.com/eua/story.cfm?id=2
2. Агрохолдинг Бахматюка делает ставку на биогаз [accesat 28 mai 2013]. Disponibil: http://a7d.com.ua/novini/9309-agroholding-bahmatyuka-delaet-stavku-na-biogaz.html
3. Біогаз зігріватиме Україну [accesat 18 aprilie 2013]. Disponibil: http://a7d.com.ua/ekologja/4713-bogaz-zgrvatime-ukrayinu.html
4. ГЕРАСИМЧУК, В.Г. Стратегічні орієнтири сталого розвитку: Україна і світ. В: Сталий розвиток економіки: проблеми та перспективи: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 6-7 листопада 2012. Львів, 2012, cc. 5-10.
5. Екологічна політика агрохолдингу «Мрія» [accesat 28 iunie 2013]. Disponibil: http://mriya.net//f/1/
6. investor/environment/Ecopolituka.pdf
7. Екологічний слід» українця становить 3,1 га. 2012, 15 травня [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://tyzhden.ua/News/50167
8. Как изменилось украинское сельское хозяйство за 20 лет независимости. 2011 [accesat 8 iunie 2013]. Disponibil: http://agroua.net/news/news_34469.html
9. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации: проект. 2008, 8 августа [accesat 18 iunie 2013]. Disponibil: http://www.mcx.ru/documents/document/show/3571.77.html
10. Крок на зустріч альтернативній енергетиці. 2011, 7 листопада [accesat 11 aprilie 2013]. Disponibil: http://a7d.com.ua/ekologja/4869-krok-nazustrch-alternativny-energetic.html
11. НИЦЕНКО, В. *Крупнотоварное агропроизводство в Украине: состояние и тенденции развития*: монография. Саарбрюккен: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. 648 с. ISBN 978-3-659-31795-8.
12. Постанова Кабінету Міністрів України про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-господарських регіонах: № 164 от 11.02.2010 [accesat 11 martie 2013]. Disponibil: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-%D0%BF
13. Розпорядження КМУ про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року: № 121 от 03.02.2010 [accesat 24 mai 2013]. Disponibil: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-%D1%80
14. ПІДЛІСНЮК, В., РУДИК, І. та ін. *Сталий розвиток суспільства: роль освіти*: путівник. Київ: Видавництво СПД «Ковальчук», 2005. 88 с.
15. ЛУК’ЯНЕНКА, Д.Г. *Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації*: монографія. Київ: КНЕУ, 2001. 538 с. ISBN 966-574-347-3.

Recomandat spre publicare: 28.05.2013

ESENŢA ECONOMICĂ A COMPETITIVITĂŢII PRODUSELOR AGROALIMENTARE ŞI A MANAGEMENTULUI ACESTEIA

Cornel COŞER, drd.,
asistent universitar, UASM

Abordarea competitivităţii produselor agroalimentare se regăseşte în studiile mai multor cercetători din domeniu. Ele relevă esenţa competitivităţii agroalimentare, totodată exprimînd instrumentele şi modalităţile de gestionare ale acesteia. La nivelul managementului competitivităţii produselor agroalimentare, articolul scoate în evidenţă şi posibilitatea influenţării factorilor care determină caracteristicile definitorii ale competitivităţii respective.

Cuvinte cheie*: competitivitate, management, produse agroalimentare, factor, sector, strategie, politici.*

Introducere. Argumentarea unui management al *competitivităţii produselor agroalimentare* rezultă atât din necesitatea formulării aspectelor specifice acestei producţii, cît şi din exigenţa abordării consecvente şi structurale a studiului respectiv. O astfel de modalitate implică comparabilitatea unor studii externe, dar şi a cercetărilor naţionale din domeniu. Astfel, în literatura franceză, Jacques Gallezot şi Emmanuelle Chevassus-Lozza [2, pag. 143-154] prezintă competitivitatea agroalimentară bazată pe conceptele *preţ*/*non-preţ*, dar şi din perspectiva comerţului agroalimentar. Autorii enunţă propriile reflecţii cu privire la elementele constitutive ale competitivităţii produselor agroalimentare şi concluzionează, că aceasta se manifestă, în special, în cadrul procesului de externalizare (exportul producţiei) şi prin diferenţierea produselor de concurenţă.

Studiile economiştilor ruşi cu privire la competitivitatea produselor agroalimentare (ca şi în cazul analizei managementului competitivităţii) sunt de o complexitate aparte. Spre exemplu, Болоболов А. [4, p.25-28] tratează competitivitatea producţiei agroalimentare prin prisma productivităţii resurselor interne ale întreprinderii din domeniu, dar şi al economiei resurselor.

Conţinutul de bază. Evaluarea competitivităţii agroalimentare este realizată prin intermediul unor diverse metode [6, p.51-56]: metoda indexului (care ne arată raportul dintre indexul integral al calităţii şi indexul integral economic), metoda punctajului etc. Aceste metodologii, utilizate în anumite conjuncturi, dar şi pentru anumite categorii de produse agroalimentare, se complică, din considerentul specificului unui anumit produs (sau grupă), dar ajută la înţelegerea esenţei economice a competitivităţii respective.

Economiştii români expun o abordare foarte diversificată a fenomenului de competitivitate agroalimentară. Raluca Andreea Ion [3, p.57-88] relevă şi argumentează filiera internă şi cea externă, pe care poate fi evaluată această competitivitate. De vreme ce filiera internă se vrea caracterizată prin factori interni (randamentele producţiei, infrastructură etc.), cea externă ţine direct de manifestarea comercială a sectorului agroalimentar. În acest mod, se poate

ECONOMIC ESSENCE OF COMPETITIVENESS OF AGRO-FOOD PRODUCTS AND ITS MANAGEMENT

Cornel COSER, PhD student,
Assistant Lecturer, SAUM

Approach of the competitiveness of food products can be found in many research studies in the field. They reveal the essence of agro-food competitiveness, while expressing management tools and method. At the level of agro-food competitiveness management, this article highlights also the possibility of influencing factors determining the defining characteristics of the respective competitiveness.

Key words*: competitiveness, management, agro-food products, factor, sector, strategy, policies.*

JEL classification: O13,Q13, Q18, F12

Introduction. Argumentation of management of *agro-food competitiveness* stems from the need of formulating specific aspects of this production, as well as the requirement of consistent and structured approach to the study. Such a method involves the comparability of external studies, but also national research in the field. Thus, in French literature, Jacques Gallezot and Emmanuelle Chevassus-Lozzi [2, p. 143-154] present the agro-food competitiveness based on *price- non-price* concepts, but also in terms of agro-food trade. The authors lay down their own reflections on elements of agro-food competitiveness and conclude that it manifests, especially in outsourcing process (production export) and by product differentiation based on competition.

Russian economists' studies on agro-food products competitiveness (as in the case of competitiveness management analysis) are of a particular complexity. For example, Болоболов А. [4, p.25-28] treats agro-food products competitiveness in terms of internal resources productivity of the enterprise in the field, but also in terms of resources' economy.

The basic content. Evaluation of agro-food competitiveness is achieved through different methods [6, p.51-56]: index method (which shows the ratio of full index of quality and full economic index), score method etc. These methodologies, used in certain circumstances and for certain categories of agro-food products, is complicating, from the reason of a specific product (or group), but it helps to understand the economic essence of respective competitiveness.

Romanian economists exhibit a very diverse approach to the phenomenon of agro-food competitiveness. Raluca Andreea Ion [3, p.57-88] reveals and argues the internal and external branch on which this competitiveness can be assessed. Since the internal branch wants to be characterized by internal factors (production yields, infrastructure, etc.), the external one is directly related to the agro-food sector trade manifestation. In this way, one can already request the help from respective functional

de apelat deja la instrumentele funcționale respective, în sensul influențării acelor factori, care determină o anumită dezvoltare rezultativă (cu ajutorul lanțului logico-economic: instrumente-factori-indicatori-rezultat).

Procesele de inovare, precum şi premisele instituționalizate ale Uniunii Europene de susținere a acestei inovări, pot crea, în opinia noastră, cadrul necesar (deşi nu primordial, cel puțin foarte important) unei realizări apreciabile a competitivității agroalimentare.

Totodată, credem, că studiul paralel al impactului inovării, cît şi al ponderii acesteia la crearea produselor agroalimentare competitive, va permite:

- completarea sistemului de factori ce influențează la obținerea competitivității respective;
- lărgirea posibilității de a acționa asupra variabilei de inovare şi astfel, a căpăta eventualitatea unui rezultat mai performant;
- crearea unei strategii de competitivitate mult mai integrale şi coerente.

Ansamblul acestor acțiuni caracterizează, în modul cel mai elocvent, abordarea corectă şi obiectivă a structurilor de impact asupra competitivității agroalimentare, furnizînd un avantaj, dar şi o responsabilitate extinsă.

Necesitatea analizării acestor elemente vine în legătură directă cu exigența cercetării dezvoltării potențialului competitiv al entităților economice. Importantă este elucidarea anume a rezervelor interne ale întreprinderii, rezerve asupra cărora se poate acționa în direcția eficientizării utilizării lor, dar şi implicării acestora în procesul de producție, livrare etc. În această ordine de idei, putem constitui două grupe semnificative de constituenți, ce pot fi modelați în dependență de volumul de producție şi specificul operațional al acesteia:

- materiile prime, finanțele şi personalul întreprinderii;
- componenta tehnologică.

Argumentarea separării componentei tehnologice apare din necesitatea aspectelor conexe. Se are în vedere, în primul rînd, procesele tehnologice responsabile de crearea şi asigurarea continuă a produselor conform normelor şi cerințelor de standardizare şi certificare. Totodată, se impune şi componenta managerială, care este una mai complexă şi complicată la nivelul tratărilor tehnologice, impunîndu-se necesitatea consultărilor specialiştilor din domeniu.

Nuanțarea componentelor interne, ce pot fi responsabile de crearea produselor agroalimentare competitive [1, p. 91-95] capătă conturul unei strategii interne a agentului economic, care rezultă din întreg procesul de producere, antrenare a resurselor şi prevenire a eventualelor disfuncționalități. Totodată, putem observa o mare diversitate în cercetarea competitivității produselor agroalimentare, în cadrul studiilor internaționale sau naționale. Aceasta rezultă, în opinia noastră, din natura complexă a competitivității respective, dar şi din multitudinea de aspecte care pot fi tratate. Rezultativ, *managementul competitivității produselor agroalimentare* vine să releve aspectele manageriale şi să explice mecanismul coordonării competitivității agroalimentare. Credem, că anume studiile ce țin de factorii implicați în gestionarea competitivității respective, de instrumentele şi mecanismele de implicare în majorarea competitivității agroalimentare sunt cercetările cele mai obiective şi elocvente, întrucît conțin,

instruments, for the purpose of influencing the factors that determines some resultative development (using the economic and logic chain: tools- factors – indicators - result).

Innovation processes and institutional premises of the European Union to support this innovation, may create, in our opinion, the necessary framework (though not primarily, at least very important) of considerable achievements of agro-food competitiveness.

However, we believe that parallel study of the impact of innovation and its share in the creation of competitive agro-food products will allow:

- completion of the factors system influencing to achieve respective competitiveness;
- widening the possibility of acting on innovation variable and thus get an eventuality of a more efficient result;
- creating a more integrated and coherent competitiveness strategy.

All these actions characterize, in the most eloquent way, a fair and objective approach of impact structures on agro-food competitiveness, providing an advantage but also a wider responsibility.

The need to analyze these elements is directly related to requirement of research of development of competitive potential of economic entities. It is important the elucidation of the company's internal reserves, reserves on which one can work towards streamlining their use and their involvement in the production process, delivery etc. In this sense, in our opinion, we can provide two significant groups of constituents, which can be modeled depending on production volume and its operational specific:

- raw materials, finances and company staff;
- technological component.

The argumentation of separation of technological component arises from need of related to it issues. It is envisaged, first of all, technological processes, responsible for creating and continuous ensuring of products under the rules and standards and certification requirements. However, it is required the management component too, which is more complex and complicated at technological treatments level, imposing the need of specialists consultation.

Refinement of internal components that may be responsible of creating competitive agro-food products [1, p. 91-95] takes the form of an internal strategy in the respective company, resulting from the entire production process, attracting resources and preventing possible malfunctions. Also, we can see a great diversity in research of agro-food competitiveness, in international or national studies. It follows, in our view, from the complex nature of such competitiveness, but also from the multitude of issues which can be treated. As result, *the management of agro-food products competitiveness* comes to reveal management aspects and to explain the coordination mechanism of agro-food competitiveness. We believe that namely studies related to the factors involved in managing this competitiveness, the tools and the mechanisms involved in increasing agro-food competitiveness are the most objective and eloquent studies, as they contain,

practic, majoritatea componentelor, care ajută la influenţarea nivelului competitivităţii în sensul majorării nivelului acesteia.

O conturare a importanţei gestionării competitivităţii agroalimentare poate fi realizată doar în cadrul procesului managerial intern, luând în considerare atât abilităţile administratorului/managerului general, cât şi a specialiştilor, care gestionează procesele de marketing ale întreprinderii. O atare reflecţie permite identificarea vicisitudinilor la nivelul comunicării manageriale şi a intervenţiilor macroeconomice [5, p.44-45].

În acelaşi timp, majorarea potenţialului competitiv al sectorului agroalimentar nu poate fi un subiect izolat de restul sistemului economiei naţionale atît ca analiză a ponderii producţiei agricole în Produsul Intern Brut (PIB), cît şi ca mediu de referinţă pentru acţiunile inovaţionale şi investiţionale. Credem, că anume contextul competitiv al altor sectoare ale economiei naţionale, determină, mai devreme sau mai tîrziu, crearea instrumentelor pentru specificarea anume a implementărilor în sectorul agroalimentar, fiind o exigenţă naţională, întrucât aceasta ţine de securitatea alimentară a întregii populaţii.

Astfel vom putea determina care sunt întreprinderile lider (în profil regional sau naţional) la producerea diverselor categorii de produse, ce factori le-au determinat nivelul de competitivitate, care este raportul dintre ponderea influenţelor interne şi a celor externe în gestionarea competitivităţii agroalimentare etc. Cu atât este mai multilaterală această configuraţie, cu cât manifestă implicaţii majore asupra managementului competitivităţii întregului sector agroalimentar, a profilului teritorial, sau a economiei naţionale în întregime. O serie de condiţii importante (cum ar fi, rentabilitatea producţiei, balanţa comercială a produselor agroalimentare etc.) ne demonstrează complexa intercorelare între toate unităţile sectorului agroalimentar [7, p.36-39]. În opinia noastră, coordonarea acţiunilor interne ale agentului economic, cu o strategie unitară a sectorului agroalimentar, permite, cel mai probabil, de a obţine un avantaj competitiv atât pe piaţa internă, cît şi pe cea externă, în raport cu acei indicatori de performanţă, care au fost înregistraţi de către întreprinderile lider din domeniu.

Componenta managerială, în opinia noastră, trebuie să ţină cont şi de direcţiile de acţiune în sensul diferenţierii şi individualizării propriilor strategii şi instrumente în majorarea competitivităţii agroalimentare a unităţii aflate în gestionare. Credem, că sistemul strategic, în cazul dat, are nevoie de următoarele specificări:

- depistarea şi înţelegerea strategiilor de competitivitate ale concurenţilor semnificativi;
- revelarea mecanismului de preţuri ale competitorilor importanţi;
- perceperea concepţiilor strategice proprii şi elucidarea punctelor, care îl fac pe agentul economic respectiv să se diferenţieze de concurenţi;
- crearea programei proprii cu privire la sistemul de calitate, care ar trebui să fie unul individualizat, cât şi al celui de gestionare a proceselor tehnologice.

În această ordine de idei, confruntarea produselor agroalimentare cu problema eficienţei manageriale interne, induce ideea perpetuării acesteia pe întreg lanţul comercial. Concomitent, o analiză a suportului guvernamental şi a

practically, most components that help to influence the competitiveness level in sense of its increasing.

An outline of the importance of managing agro-food competitiveness can only be achieved within the internal management process, taking into account both manager's and marketing professionals' skills, who manage the business processes. Such a reflection allows identifying the vicissitudes at the level of managerial communication and of macroeconomic interventions [5, p.44-45].

At the same time, increase of the competitive potential of the agro-food sector can not be an isolated issue from the rest system of the national economy, so that analysis of the share of agricultural output in Gross Domestic Product (GDP), and the environment for innovation and investment activities. We believe that namely competitive context of other sectors of the national economy, causes, sooner or later, the creation of tools for specifying the implementations in agro-food sector, being a national requirement, since it is related to the food security of the entire population.

Thus we can determine the business leaders (at regional or national profile) in producing various types of products, what factors have determined their level of competitiveness, which is the ratio between the internal and external influences in managing agro-food competitiveness. The more this configuration is comprehensive, the more manifests major implications on competitiveness management of the entire agro-food sector, of the territorial profile or of the national economy as a whole. A number of important conditions (such as production profitability, agro-food trade balance etc.) demonstrates the complex correlation between all units of agro-food sector [7, p.36-39]. In our opinion, coordination of the economic entity internal actions with a unified strategy of agro-food sector, allows, most likely, to gain a competitive advantage both on domestic, foreign markets, also in relation to those performance indicators that were recorded by the leading companies in the field.

Management component, in our opinion, must also take account of the course of action for the purposes of differentiation and individualization of own strategies and instruments to increase agro-food competitiveness of the managed units. We believe that strategic system, in this case, needs the following specifications:

- detection and understanding of competitiveness strategies of the significant competitors;
- price mechanism revelation of the leading competitors;
- perception of own strategic concepts and clarifying points that make the economic agent to differentiate itself from competitors;
- creation of own programs on quality system, which should be individual, as well as management of technological processes.

In this context, confrontation of food products with the problem of internal managerial efficiency, leads to the idea of its perpetuating throughout the entire commercial chain. Simultaneously, an analysis of government support and its objective effect under the form of higher productivity and quality levels, respectively, under the form of a strategic

efectului obiectiv al acestuia, sub forma unor nivele de productivitate şi calitate mai înalte, respectiv, sub forma unei competitivităţi gestionate strategic, este un constituent important al raţionalităţii aportului naţional la dezvoltarea unui sau altui agent economic din domeniu, sau a întregului sector agroalimentar. Aşadar, contribuţia financiară în sprijinul perfecţionării gestionării competitivităţii agroalimentare comportă un caracter de „feedback" – aport-rezultat.

Credem, că realele elemente componente ale procesului în cauză determină participanţii acestuia să fie influenţaţi de cel puţin 2 factori subiectivi: percepţia conform căreia suportul guvernamental este unul „gratuit", deci nerambursabil şi concepţia structurilor de administrare a proceselor ce ţin de competitivitate că acest aport financiar nu ar contribui nemijlocit la majorarea competitivităţii producţiei agroalimentare respective. Aceste „bariere", în principal de natură psihologică, pot aduce o lipsă de flexibilitate în tratarea problemei corespunzătoare.

Aspectul de corelaţie, dintre competitivitatea producţiei sectoriale şi cea a situaţiei de piaţă a agenţilor economici importanţi din ramură a fost analizată de către economistul rus Р.А. Фатхутдинов [8, pag. 264-266]. Argumentarea creşterii cotei de piaţă a unei entităţi anumite se prezintă ca un rezultat direct al modului în care acest agent economic îşi gestionează şi îşi sporeşte competitivitatea. O majorare a competitivităţii entităţii economice antrenează o creştere a cotei de piaţă a acesteia. Deci, cu atât mai mult sunt importante abordările structurale, inovative şi instrumentale, cu cât acestea proiectează efecte semnificative asupra cererii şi a poziţionării pe piaţă, aducând, astfel, un important spor financiar.

Sintetizând, se percepe multitudinea de influenţe asupra gestionării competitivităţii agroalimentare, fapt ce condiţionează acest proces să fie unul multilateral. Se înţelege că managementul competitivităţii produselor agroalimentare ţine, pe de o parte, de ierarhizarea nivelelor economice şi gestionarea acestora (sectorul agroalimentar, întreprinderile agricole etc.), iar pe de altă parte, de crearea unor strategii, care să dea răspunsuri la întrebările legate de crearea şi gestionarea competitivităţii agroalimentare.

În opinia noastră, o tratare a gestionării enunţate mai sus la nivelul sectorului agroalimentar ţine de „închegarea mecanismului interior", deci de stabilirea conexiunii competitive „sănătoase" între agenţii economici din sector, cât şi a conlucrării în ceea ce priveşte procesarea, prelucrarea, ambalarea şi depozitarea producţiei respective. Ştiind deja acest cadru operaţional, putem realiza şi aplica o serie de strategii, fie ele cu tentă financiară, managerială, sau tehnologică. În fine, pentru un sistem complet, organizat şi integrat, în ceea ce priveşte aplicabilitatea componentelor manageriale la nivelul competitivităţii agroalimentare, aportul diverşilor factori - de preţ, de cost, inovaţionali, de intervenţie, investiţionali etc., rămâne a fi unul important, atât din punct de vedere pur economic, cât şi managerial.

În sensul definirii managementului competitivităţii produselor agroalimentare, ţinem să specificăm că acesta determină gestionarea potenţialului competitiv prin procesele interne, de producere şi eficienţă economică, cât şi coordonarea manifestării pe piaţă a produselor agroalimentare, proces ce implică politica preţului şi costului competitiv, strategia competitivă, dar şi a celei privind

managed competitiveness is an important constituent of the rationality of national contribution to the development of one or another economic agent from the respective field, or the entire agro-food sector. Therefore, the financial contribution in support of management improving of agro-food competitiveness involves a "feedback" character - contribution -result.

We believe that real component elements of the process in question determines its participants to be influenced by at least 2 subjective factors: the perception that government support is "free", so non refundable and the conception of the structures managing the processes related to competitiveness that this financial contribution would not directly contribute to increase the competitiveness of respective agro-food production. These "barriers", mainly psychological, can bring a lack of flexibility in solving the appropriate problem.

Correlation aspect, between the competitiveness of the sector production and the market situation of the branch leading operators was analyzed by Russian economist R.A. Fathutdinov [8, pp. 264-266]. The argumentation of market share increase of a particular entity is presented as a direct result of how it manages and increases its competitiveness. An increase of the competitiveness of the economic entity involves an increase of its market share. So, the more important structural, innovative and instrumental approaches are, the more these project significant effects on demand and market positioning, bringing, thus, a significant financial gain.

Summing up, it is levied a multitude of influences on the management of agro-food competitiveness, which makes this process to be a multilateral one. It is understood that management of agro-food products competitiveness is related, on the one hand, to economic levels prioritization and their management (agro-food sector, agricultural enterprises etc.), and on the other hand, to the creation of some strategies that would provide answers to questions about creation and management of agro-food competitiveness.

In our opinion, a treatment of above stated management at the agro-food sector level is related to "clotting the inside mechanism", so the establishing of a "healthy" competitive connection between sector operators, as well as cooperation in terms of processing, packaging and storage of the respective production. Knowing already this operational framework, we can achieve and implement a series of strategies, whether financial, managerial or technological. Finally, for a complete, organized and integrated system regarding the applicability of managerial components at the level of agro-food competitiveness of food components, the contribution of various factors - price, cost, innovation, intervention, investment etc. remains an important one, both from a purely economic view, as well as managerial view.

For the purpose of defining the management of agro-food competitiveness, we must specify that it determines the management of competitive potential through internal processes, of production and economic efficiency, as well as coordination of agro-food products manifestation on the market, a process that involves price and competitive cost policy, competitive strategy, but also that on the quality.

calitatea. Aşadar, credem, că managementul rezervelor interne de creştere a capacităţilor întreprinderii (sectorului) are un efect direct proporţional cu imaginea şi cota sa de piaţă. Un rezultat performant în domeniul gestionării competitivităţii agroalimentare ar trebui să întrunească, astfel, o serie de procese care să-l asigure.

Acestea s-ar prezenta în felul următor:

1) *Direcţii de sporire a eficienţei interne*:

a) crearea şi aplicarea metodologiilor şi instrumentelor de diminuare a costului/preţului produselor agroalimentare;

b) alocarea şi gestionarea eficientă a resurselor financiare destinate cadrului inovaţional şi perfecţionării personalului ce se ocupă de managementul marketingului şi de procesele tehnologice;

2) *Direcţii de sporire a eficienţei de poziţionare (faţă de consumator, concurent şi societate):*

a) crearea sistemului de flexibilitate şi reacţie la conjunctura pieţei agroalimentare;

b) proiectarea şi realizarea managementului competitivităţii produselor agroalimentare, care ar trebui să conţină componenta de management a calităţii acestor produse (inclusiv sistemul de standardizare), strategia de formare a preţurilor şi politica de constituire a potenţialului competitiv.

Din alt punct de vedere, influenţa politicilor naţionale asupra sectorului agroalimentar comportă atât un caracter direct, cât şi unul indirect. Această tendinţă vine să integreze instrumentele din ce în ce mai sofisticate cu care se operează recent; cu atât mai mult, cu cât analiza competitivităţii sectorului agroalimentar nu ar putea fi realizată fără a ţine cont de:

- baza materiilor prime de care dispune sectorul;
- profilarea pe categorii a întreprinderilor sectorului agroalimentar;
- aspectul investiţional şi inovaţional al entităţilor economice;
- capacitatea concurenţială a întreprinderilor din sectorul agroalimentar naţional.

Întrucât ne-am propus studierea managementului competitivităţii din perspectiva stimulării potenţialului de export al sectorului agroalimentar al RM, vom aborda accentuarea sectorială a managementului competitivităţii produselor agroalimentare în figura de mai jos.

Concluzii. Aşadar, ca sistem şi structură, managementul competitivităţii produselor agroalimentare combină acele componente, asupra cărora, acţionînd, obţinem rezultate de competitivitate (este vorba de calitate, cost, preţ, poziţionare pe piaţa internă şi cea externă). Totodată, ca tratare strategică, acest management implică procesualitatea consecutivităţii de eficienţă, de gestionare inovativă, de creare şi întărire a potenţialului competitiv, cât şi a strategiei de diferenţiere de competitorii din domeniu. Structura generează astfel strategia, iar aceasta, la rîndul ei, are o influenţă covârşitoare asupra faptului dacă sectorul agroalimentar va fi asigurat cu produse competitive. Dar structura, mai şi implică aspectul microeconomic, care, astfel, face legătura cu cel mezoeconomic. Nu este de neglijat nici aportul factorilor şi determinanţilor, care acţionează la nivelul acestor două trepte economice. Ei, de fapt, reprezintă cadrul de operaţionalitate şi pot serios influenţa atât rezultatele întreprinderii, a grupelor de agenţi economici, cât şi a sectorului în întregime.

Therefore, we believe that management of company (sector) capacities growth internal reserves has a direct proportionally effect with its image and market share. An efficient result in management of agro-food competitiveness should meet, so, a series of processes to assure it.

They would present as follows:

1) *Directions of internal efficiency increase*:

a) creating and applying methodologies and instruments to reduce the cost/price of agro-food products;

b) allocation and efficient management of financial resources for innovation framework and staff development dealing with marketing management and technological processes;

2) *Directions of increase the positioning efficiency (towards consumer, competitor and society)*:

a) creation of flexibility and reaction system to the conjuncture of agro-food market;

b) design and implementation of management of agro-food competitiveness, which should include the component of quality management of these products (including standardization system), pricing strategy and policy on establishing the competitive potential.

From another point of view, the influence of national policies on agro-food sector involves both direct and indirect character. This trend comes to integrate more and more sophisticated instruments with which they recently operate; especially, the analysis of agro-food sector competitiveness could not be carried out without taking into account:

- raw materials available to the sector;
- profiling the categories of enterprises from agro-food sector;
- investment and innovation aspects of economic entities;
- competitive ability of enterprises from national agro-food sector.

Since we intend to study management of competitiveness from the perspective of stimulating the export potential of the Moldovan agro-food sector, we will approach the sector emphasizing of the management of agro-food products competitiveness in the figure below.

Conclusions. Therefore, as system and structure, the management of agro-food products competitiveness combines those components on which, acting, we obtain competitive results (that is quality, cost, price, positioning on domestic and foreign markets). At the same time, as strategic treatment, this management involves the processuality of consecutiveness of efficiency, of innovative management, of creation and strengthening of competitive potential, as well as the strategy of differentiation from the competitors in the industry. Structure thus generates strategy and this, in turn, has an overwhelming influence about whether the agro-food sector will be provided with competitive products. But the structure also involves microeconomic aspect, which thus connects to that meso-economic. Also, should not be overlooked the contribution of factors and determinants, which act at the level of these two economic stages. They, actually, represent the operational framework and can seriously affect enterprise, groups of companies, as well as the entire sector results.

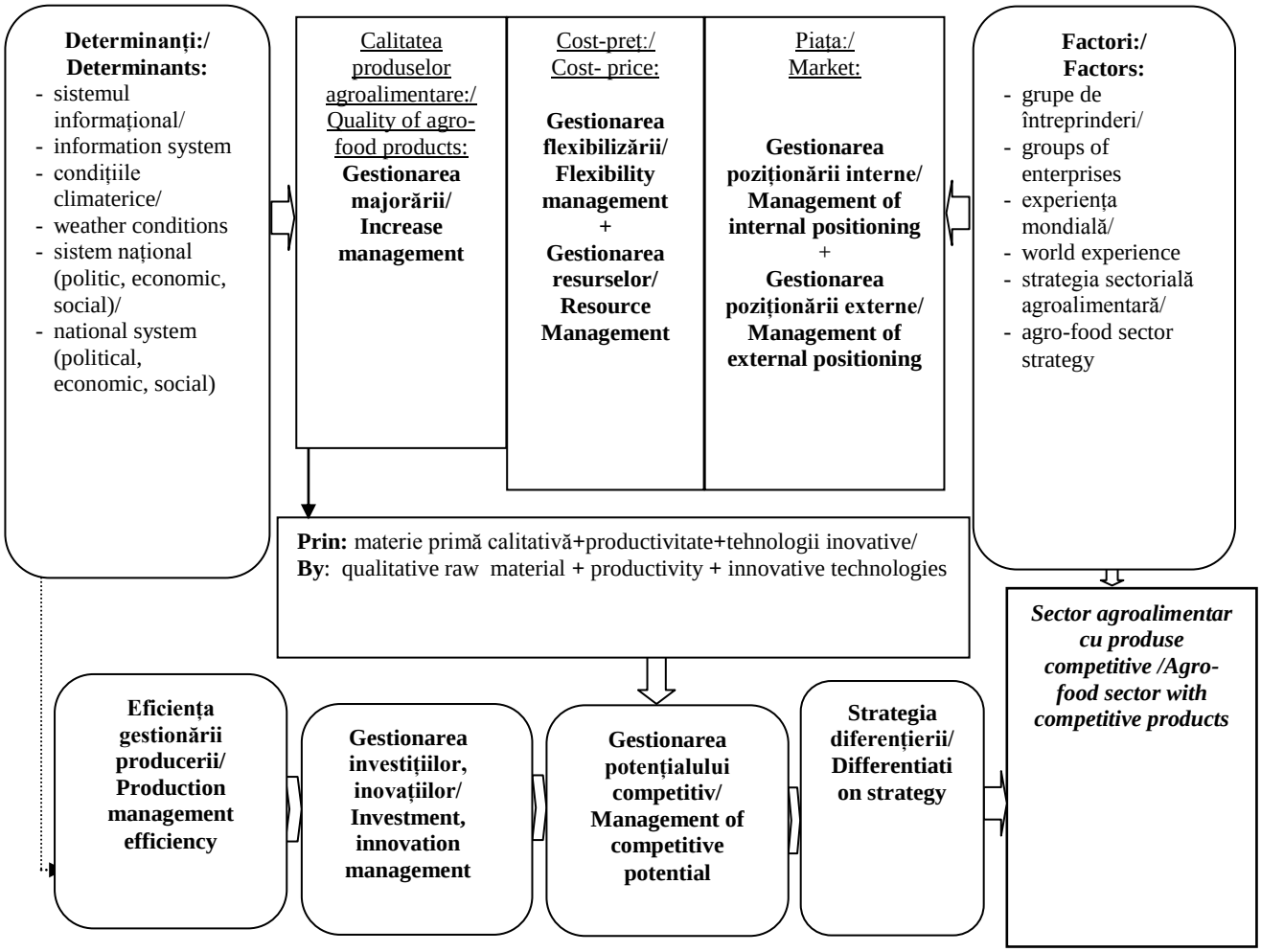


Fig 1. Managementul competitivității produselor agroalimentare din perspectiva sectorială, strategică şi componențială /
Fig 1. Management of food products in terms of sectoral competitiveness, strategic and components

Sursa/Source: Elaborată de autor / Prepared by author.

Referințe bibliografice / References

1. BALTAG, G., GHERMAN, O. Competitivitatea produselor alimentare exportate. In: Perfecționarea contabilității, fiscalității şi auditului în sectorul agroalimentar: viziuni, contribuții şi recomandări: culegere interuniversitară de lucrări ştiințifice. Chişinău, 2003, partea 3, pp. 91-95.
2. GALLEZOT, J., CHEVASSUS-LOZZA, E. La compétitivité hors-prix dans les échanges de produits agricoles et agro-alimentaires français sur le marché communautaire. In: Économie & prevision. 1995, vol. 117, nr. 117-118, pp. 143-154.
3. ION, R.A. Competitivitatea produselor agroalimentare. In: Tribuna Economică. 2006, nr. 11, pp. 57-88.
4. БОЛОБОЛОВ, А. Конкурентоспособность аграрного производства. В: Международный сельскохозяйственный журнал. 2003, № 3, сс. 25-28.
5. ДАВЫДОВА, С.В. Управление и конкурентоспособность предприятий АПК. В: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2011, № 6, сс. 44-45.
6. КЛИМОВА, Н. Оценка конкурентоспособности продовольственной продукции. В: АПК: экономика, управление. 2005, № 2, сс. 51-56.
7. СЕРЕГИН, С., МАГОМЕДОВ, А.Н., КАМИЛОВА, П. Повышение конкурентоспособности продукции пищевой промышленности России. В: АПК: экономика, управление. 2007, № 1, сс. 36-39.
8. ФАТХУТДИНОВ, Р.А. *Стратегическая конкурентоспособность*: учебник. Москва: Экономика, 2005. 504 с.

Recomandat spre publicare: 27.12.2012

EVOLUŢIA ŞI STRATEGIA DE DEZVOLTARE A PRODUCŢIEI AVICOLE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Zinaida BARBACARU (Pistol), lect. sup. univ., UASM

Avicultura este o ramură strategică a sectorului zootehnic cu mari posibilităţi de relansare într-o perioadă scurtă de timp. Actualmente, avicultura în Republica Moldova se dezvoltă în trei sisteme de bază: industrial-intensiv, gospodăresc-intensiv şi gospodăresc-extensiv, importanţă mai mare şi prioritate avînd sistemul industrial-intensiv, ponderea căruia, la producerea ouălor de consum şi a cărnii, constituie 50-60% din întreg volumul de producţie avicolă.

Sistemul intensiv-industrial este caracteristic fabricilor avicole, care folosesc material biologic cu potenţial productiv valoros, sunt dotate cu utilaj tehnologic modern, ceea ce asigură sporirea ritmului de producere şi livrare a ouălor şi a cărnii, obţinerea producţiei înalte a păsărilor, reducerea cheltuielilor pentru fiecare unitate de producţie. În acest sistem anual se vor produce 25-30 de mii de tone de carne, 280-350 de milioane de ouă pentru consum, inclusiv 100-150 de milioane de ouă pentru export.

Sistemul gospodăresc-intensiv este caracteristic fermelor mici şi mijlocii, ale căror dimensiuni optime se consideră de la 1-10 mii de găini ouătoare sau pînă la 20-40 de mii de pui crescuţi pentru carne.

Sistemul gospodăresc-extensiv este specific pentru crescătorii individuali de păsări, producţia obţinută fiind folosită preponderent pentru asigurarea necesităţilor familiale.

Cuvinte cheie: *carne de pasăre, producţie, preţ, ramură, ouă.*

Introducere. ***Material şi metodă.*** Ca bază metodologică a cercetării evoluţiei şi strategiei de dezvoltare a producţiei avicole este metoda dialectică. Pe parcursul cercetărilor precum şi pentru analiza problemelor concrete au fost aplicate următoarele metode: analitica, comparativă, inducţia şi deducţia.

Pentru efectuarea analizei au servit datele Biroului Naţional de Statistică.

Conţinutul de bază. ***Rezultate şi discuţii.*** Complexul agroindustrial al Republicii Moldova constituie baza economiei naţionale. Rolul agriculturii în economia naţională rezultă din ponderea veniturilor obţinute din sectorul agroalimentar şi din venitul naţional [1].

Dezvoltarea în salturi a aviculturii Republicii Moldova se datorează faptului, că subcomplexul avicol este orientat în două direcţii diferite: ca element al pieţei postsovietice de comandă şi ca verigă principală a pieţei locale, ce se constituie treptat.

Sectorul avicol prezintă o importanţă strategică în dezvoltarea economiei naţionale, deoarece are o singură destinaţie – satisfacerea necesităţilor populaţiei în produse alimentare şi asigurarea întreprinderilor industriale cu materie primă.

Avicultura, datorită particularităţilor fiziologice, biologice, productive şi reproductive ale păsărilor, prezintă o

EVOLUTION AND STRATEGY OF POULTRY PRODUCTION DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Zinaida BARBACARU (Pistol), university lecturer, UASM

Poultry farming is a strategic branch of the livestock sector with high potential recovery in a short period of time. Today poultry farming in our country is developed in three basic systems: industrial-intensive, household-intensive and household-extensive, more importance and priority being given to intensive-industry system, the share of which in the production of eggs and meat consumption, is 50-60% of the total volume of poultry production.

Intensive-industrial system is characteristic of poultry factories using biological material with valuable productive potential, are equipped with modern technological equipment, which ensures increasing the rate of production and delivery of eggs and meat, poultry achieve high production, reducing costs per unit production. In this system annually will produce 25-30 thousand tons of meat, 280-350 million eggs for consumption, including 100-150 million eggs for export.

The household-intensive system is specific for small and medium farms is characteristic of which optimal dimension is considered of 1-10 thousand laying hens or up to 20-40 thousand chickens bred for meat.

Household-extensive system is specific for individual poultry farms; the production obtained was mainly used to ensure family needs.

Key words: *poultry, output, price, branch, meat, eggs.*

JEL classification: Q10, Q13, Q18, E39, L11

Introduction. ***Material şi method.*** As a methodological basis for research development and production of poultry development strategy is the dialectical method. During the research and analysis of concrete problems have been applied the following methods: analytical, comparative, induction and deduction.

For analysis served the National Bureau of Statistics.

The basic content. ***Results and discussions.*** Agri-industrial complex of the Republic of Moldova is the basis of national economy. The role of agriculture in the national economy results from the revenue derived from national income and the agri-food sector [1].

Development in jumps of Moldovan poultry farming is because the sub complex poultry is oriented in two different directions: the element of the post-Soviet market of control and as the main link to the local market, which is constituted gradually.

Poultry sector is of strategic importance to the national economy development because it has only one destination – to satisfy population needs with food and to ensure industrial enterprises with raw materials.

Poultry, given the physiological, biological, production and birds reproduction peculiarities, is a branch of the

ramură a sectorului zootehnic cu cel mai înalt randament.

Un produs de avicultură, deosebit de valoros pentru hrana omului datorită substanţelor nutritive indespensabile organizmului uman sunt ouăle. Mai des sunt folosite în consum ouăle de găini. Un ou cu masa de 50 de grame are o valoare energetică de 90-100 de calorii. Oul este o sursă importantă de fosfor lecitinic, fier bine asimilabil, calciu, precum şi de numeroase vitamine. Însă, pentru a obţine ouă de calitate superioară este nevoie pentru a crea condiţii optime de creştere şi întreţinere a găinilor ouătoare, luând în calcul densitatea păsărilor, procesele fiziologce şi etologice ale găinilor şi respectarea parametrilor zooigienici.

Ţinem să accentuăm, că valoarea nutritivă, inofensivitatea, compoziţia chimică şi fizică a conţinutului oului (albuş, gălbenuş) pentru consum uman sunt influenţate de modul de creştere şi întreţinere a găinilor ouătoare, condiţiile şi durata păstrării ouălor – informaţii relevante, care necesită a fi aduse la cunoştinţa consumatorilor.

Fiind supuse influenţei mediului prin pori, componenţii oului sunt într-o continuă schimbare, fapt ce duce la diminuarea calităţii ouălor. Totodată, pe parcursul păstării ouălor, scade activitatea factorilor rezistenţei nespecifice, ceea ce face mai uşoară pătrunderea agenţilor microbieni din mediul extern în interiorul oului. Aceştea, multiplicându-se provoacă diverse procese distuctive ce le face improprii consumului uman şi chiar periculoase. Întru excluderea pericolelor, ce pot proveni din partea ouălor vechi, este foarte importantă cunoaşterea datei depunerii ouălor şi durata păstării acestora, fapt ce poate fi realizat numai prin marcarea ouălor.

La început de analiză se va studia dinamica producţiei de spor în greutate vie şi ouă în dinamică pe toate tipurile de gospodării (Tabelul 1).

livestock sector with the highest efficiency.

Eggs are a product of poultry, particularly valuable for human food because of the nutrients, that are very necessary for the human organism. There are often used in consumption the chicken eggs. An egg with a mass of 50 gr has an energy value of 90-100 calories. The egg is an important source of lecithinic phosphorus, well assimilated iron, calcium and many vitamins. However, to obtain high quality eggs, it is needed to create optimal conditions for growth and maintenance of laying hens, taking into account the density of birds, physiological and ethological processes of hens and to be respected zoohygienic parameters.

We want to emphasize that nutritional value, harmless, chemical and physical composition of the contents of the egg (egg white, yolk) for human consumption are influenced by the mode of growing and maintenaning the laying hens, conditions and duration of storage of eggs – relevant information that needs to be brought to consumer's knowledge.

Being subject to environmental influences through pores, egg ingredients are constantly changing, which results in reducing the quality of eggs. However, during the preservation of eggs it decreases the activity of nonspecific resistance factors making it easier to ingress the microbial agents in the external environment inside the egg. These, by the process of multiplying cause various distructive processes make them unfit for human consumption and even dangerous. Order to exclude the dangers that can arise from old eggs is very important to know the date and time of preserving the eggs, which can only be achieved by marking the eggs.

At the beginning of the analysis it will be studied the growth dynamics production of poultry's egg weight in dynamicc on all the households (Table 1).

Tabelul 1/Table 1

Dinamica producţiei avicole pe toate tipurile de gospodării/
Dinamics of poultry production on all household types

Tipurile de producţie/ Types of production	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Ouă, mil. buc./ Eggs, million pcs	620	668	762	765	704	563	640	718	705
Carne, mii tone/ Poultry meat, thousand tons	21,5	24,4	28,0	30,9	31,8	29,6	34,5	40,9	41,4

Sursa/ Source: Elaborat de autor în baza datelor Biroului Naţional de Statistică/Elaborated by author on the basis of National Bureau of Statistics.

Conform tradiţiilor şi necesităţilor, o bună parte a populaţiei rurale este antrenată în producţia avicolă pentru satisfacerea necesităţilor proprii în produse alimentare şi pentru valorificarea surplusului pe piaţa internă. Astfel, în anul 2011, producţia de ouă, produsă de gospodăriile populaţiei şi cele de fermieri alcătuia 464 de milioane de bucăţi, sau cu 21 de milioane de bucăţi mai mult comparativ cu anul 2010, acesta alcătuind 65,81% din totalul producţiei de ouă pe toate tipurile de gospodării, cel mai puţin revenind întreprinderilor agricole, care în anul 2011 au produs 241 de milioane de bucăţi sau 34,18% din totalul producţiei de ouă. Producţia de carne, în anul 2011 a constituit 41,4 mii de tone sau cu 0,5 mii de tone mai mult, comparativ cu anul 2010, cel mai mare procent (74%) din totalul producţiei de carne de pasăre revenindu-le gospodăriilor populaţiei, 24,67% întreprinderilor agricole şi doar 1,33% – gospodăriilor de

According to the traditions and necessities, a great part of the rural population is trained in the poultry production to satisfy own necessities in food products and to emphasize the surplus on local market. Thus, in 2011, the egg production, produced in the population's households and of farmers constituted 464 thousand pieces, or with 21 thousand pieces more in comparison with 2010 year, constituting 65,81% from the total of eggs production on all types of households, less of which was for farm enterprises that in 2011 had produced 241 thousand pieces or 34,18% of egg total production. Poultry meat production, in 2011 constituted 41,4 thousand tons or with 0,5 thousand tons more in comparison with 2010, the highest percent (74%) from the total poultry meat production which is referred to population's households, 24,67% to farm enterprises and only 1,33% – to

fermieri [4].

În ultimii ani, criza de pe piaţa cărnii nu numai că se menţine, dar şi se va aprofunda, ca urmare a creşterii continue a preţurilor la furajele pentru vite, a consumului de carne în ţările suprapopulate, în special China şi India şi, desigur, a scumpirii combustibilului. Pe pieţele Braziliei, Argentinei şi SUA, principalii furnizori de carne pe piaţa mondială, preţurile galopează de mai bine de un an. Mai mult decât atât, se resimte un deficit acut al unor tipuri de carne, cum ar fi carnea de vită.

Cel mai înalt ritm de creştere al preţurilor este înregistrat la carnea de vită, după care urmează carnea de porc. Preţurile la carnea de pasăre urmează ritmul creşterii preţului la combustibil. Pe parcursul ultimului an, carnea de vită s-a scumpit cu 67%, iar carnea de porc - cu 35%. Scumpirea cărnii pe piaţa mondială are efecte şi pe piaţa RM.

La următoare etapă de analiză se vor prezenta şi studia preţurile medii de vânzare formate efectiv la productia avicolă în întreprinderile agricole şi gospodăriile de fermieri (tab. 2). Astfel, în întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti cu suprafaţa de 50 ha şi peste, în 2013, pentru o tonă de păsări în greutate vie se achita un preţ de 20953 de lei, sau cu 65,67% mai mult comparativ cu perioada similară a anului 2003 şi pentru o mie de ouă alimentare se achita un preţ de 827 de lei sau de 3,2 ori mai puţin decât pentru o mie de ouă pentru incubaţie, care în 2011 a constituit 2673 de lei. Cele mai înalte niveluri ale preţului acestor tipuri de producţie s-au înregistrat în 2008, când pentru o tonă de păsări în greutate vie se achita un preţ de 21903 lei, pentru o mie de ouă alimentare – 952 de lei, iar pentru o mie de ouă pentru incubaţie cel mai înalt preţ s-a înregistrat în 2009 – de 3216 lei, sau de 2,9 ori mai mare comparativ cu perioada anului 2003 (tabelul 2). Dintre factorii de natură ereditară (interni), care influenţează producţia avicolă atât numeric, cât şi calitativ, amintim: specia, rasa, individualitatea, vârsta, precocitatea, condiţiile de adăpostire, starea de sănătate, densitatea, comportamentul, microclimatul.

households of farmers [4].

In recent years, meat market crisis not only continues, but will deepen as a result of the continuous increase in prices of feed for cattle, meat consumption in overpopulated countries, especially China and India and, of course, of fuel price rises. On the markets of Brazil, Argentina and the U.S.A, the main meat suppliers in the world market, prices gallop for more than a year. Moreover, there is an acute shortage of certain types of meat, such as beef.

The highest rate of price increase is registered with beef, followed by pork. Poultry prices following the rise in fuel rate. Over the last year, beef prices go up 67% and pork - 35%. Meat price rises on the world market has an effect on the Moldovan market.

At the next stage of analysis it will be presented the study of average sale prices formed effectively in poultry production farms and farm households (Table 2). Thus, agricultural enterprises and farms with an area of 50 hectares and more, in 2013, for a ton of weight alive birds pays a price of 20,953 lei, or 65.67% compared with the same period of 2003 thousand eggs and food to pay a price of 827 lei or 3.2 times less than a thousand eggs for hatching, which in 2011 was 2673 lei. The highest price levels of these kinds of production was in 2008, when per a ton of weight alive bird pays a price of 21,903 lei for a 952 thousand lei and a thousand eggs for hatching the highest price was recorded in 2009 of 3216 lei, or 2.9 times higher compared to the same period of 2003 (Table 2). Of the nature hereditary (internal) factors that are affecting the poultry production both numerically and qualitative include: species, breed, individuality and age, precocity, housing conditions, health, density, behavior and microclimate.

Tabelul 2/Table 2

Preţurile medii de vânzare formate efectiv la producţia avicolă în întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti (de fermieri), cu suprafaţa de 50 ha şi peste, lei pentru o tonă/
Selling average prices formed efectivelly from formed sellings at the poultry production in farm enterprises and houshold (of farming), with an area of 50 ha and more, lei per a ton

Anii/ Years	Păsări (în greutate vie)/ Poultry (in alive weight)	Ritmurile de creştere, %/ Rythm of growth, %	Ouă (pentru o mie bucăţi):/ Eggs (for 1 thousand pieces):			
			Alimentare/ Alimenta-tion	Ritmurile de creştere, %/ Rythm of growth, %	Pentru incubaţie/ For incubation	Ritmurile de creştere, %/ Rythm of growth, %
2003	12647	X	539	X	1105	X
2004	14686	1,161	673	1,248	1689	1,528
2005	16854	1,333	617	1,144	2418	2,188
2006	14231	1,125	627	1,163	1689	1,528
2007	17944	1,419	628	1,165	2737	2,477
2008	21903	1,732	952	1,766	3151	2,852
2009	18532	1,465	673	1,245	3098	2,804
2010	20088	1,588	717	1,330	3216	2,910
2011	20359	1,610	827	1,534	2673	2,419

Sursa/ Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS/Elaborated by author on the basis of NBS.

În anul 2011 preţurile medii de vânzare formate efectiv la producţia avicolă în întreprinderile agricole şi gospodăriile de fermieri pe trimestre pentru o tonă faţă de perioadele

In 2011, average selling prices were actually made in poultry production farms and farm households on trimester per ton compared to previous

precedente au o evoluție stabilă. Astfel, prețul mediu pentru o tonă de carne de păsări s-a micşorat în ultima decadă a anului 2011, față de perioada respectivă a anului 2010, cu 2598 de lei pentru o tonă, sau, în mărime relativă, cu 11,42%. De asemenea, prețul mediu efectiv de formare pentru o mie de bucăți de ouă alimentare, a evoluat de la 693 de lei în prima decadă a anului 2009 la 1028 de lei pentru ultima decadă a anului 2011, sau în mărimi absolute cu 665 de lei. Dacă analizăm prețurile doar pentru decadele anului 2001, de asemenea, observăm, că la început de an pentru o mie de ouă alimentare se achitau în mediu 814 lei, iar la sfîrşit de an deja această cifră urca la 1028 de lei, deci, care creşte cu 214 lei în mărime absolută, sau cu 22,23% în mărime absolută. Este de remarcat faptul, că ouăle alimentare, în a doua decadă a oricărui an, costă mai ieftin şi aceasta se datorează faptului, că acesta perioadă o bună parte din producție vine de la populația rurală.

Dacă analizăm prețurile medii pentru o mie de bucăți de ouă pentru incubație, atunci putem conchide, că în anul 2011 față de anul 2009 prețul lor s-a micşorat de la 3451 de lei în 2009 la 2177 de lei în 2011, sau cu 1274 de lei în mărime absolută, sau cu 36,92% în mărime relativă (Tabelul 3) [4].

periods, when there was a stable evolution. Thus, the average price per ton of poultry meat has decreased in the last decade of 2011, versus the same period of 2010, with 2598 lei per ton, or with a relative size of 11.42%. Also, the average effective price of formation for a thousand pieces of eggs for consumption rose from 693 lei in the first decade of 2009 to 1028 lei for the last decade of 2011, or the absolute size of 665 lei. If we look only for the prices of decades of 2001, it was also noted that early this year one thousand eggs for food are paid on average 814 lei and at the end of the same year already that figure up to 1028 lei, so that increases with 214 lei or 22.23%, in absolute size value. It is worth noting that supplying with eggs in the second decade of any year it costs less and this is because this period a good part of the production comes from the rural population.

If we look at the average prices for a thousand pieces of hatching eggs then we can conclude that in 2011 compared to 2009 their price fell from 3451 in 2009 to 2177 lei in 2011, or 1274 lei in absolute value or with 36.92% in relative value (Table 3) [4].

Tabelul 3/Table 3

Prețurile medii de vânzare formate efectiv la producția avicolă în întreprinderile agricole şi gospodăriile țărăneşti (de fermieri), pe trimestre, lei/tonă/
Selling average prices formed efectivelly from formed sellings at the poultry production in farm enterprises and houshold (of farming), on trimesters, lei/ton

Tipurile de producție/ Types of production	2009				2010				2011			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Carne de păsări/ Poultry meat	18763	15597	20663	19841	19438	19826	17457	22745	19307	19752	21972	20147
Ouă (pentru o mie buc. alimentară)/ Eggs (for a thousand pieces for consumption)	693	672	634	694	786	475	660	888	814	585	799	1028
- pentru incubație/ for incubation	3038	3010	3359	3451	3217	3205	3327	-	2884	3085	1940	2177

Sursa/ Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS/Elaborated by author on the basis of NBS.

Dacă analizăm în medie pe ani, evoluția prețurilor medii de vânzare, formate efectiv la producția avicolă în întreprinderile agricole şi gospodăriile de fermieri, atunci observăm situația din figura 1.

Cum se explică această creştere? Specialiştii din industria alimentară dau vina pe speculă, dar şi pe faptul că, în lipsa producției interne, s-a ajuns să se importe majoritatea produselor. De asemenea, cauzele majorării prețurilor la majoritatea tipurilor de produse alimentare şi nu numai, se datorează faptului, că au crescut considerabil, în ultimul timp, prețurile la combustibili, energie şi gaze naturale.

Un indice este o măsură a variației unei variabile față de altă variabilă. Indicii au aparut în cadrul studiului variației fenomenelor în general, şi a variației lor în timp. În cadrul statisticii, indicii ajută la obținerea de informații suplimentare referitoare la dinamica activității economice, precum şi identificarea influenței altor factori economici asupra acestor indicatori.

If to analyze on average per years the evolution of average sale prices that are formed effectively from poultry production of farms and households of farmers, then we see the situation in the figure 1.

What is it explained this growth? Experts of the food industry blame on speculation, and the fact that in the absence of domestic production, it was to import most products. It also causes higher prices for most types of food, and not only because it increased considerably in recent years, prices of fuel, electricity and gas.

An index is a measure of the variation in one variable to another variable. Indices appeared in the study variation phenomena in general, and their changes over time. In the statistics, indices help further information on the dynamics of economic activity and to identify other economic factors influence on these indicators.

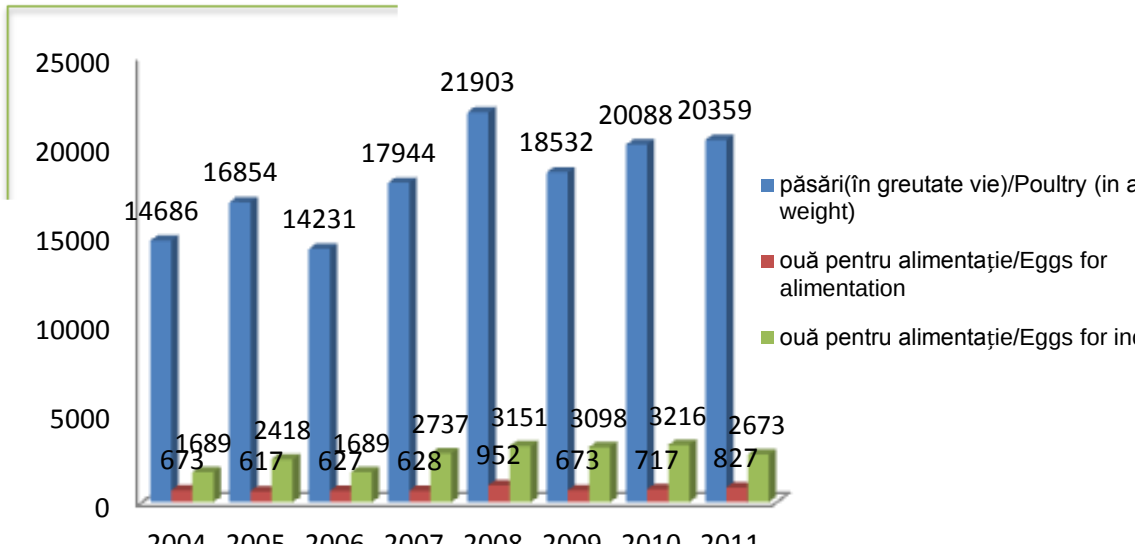


Fig. 1. Preţurile medii de vânzare formate efectiv la producţia avicolă în întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti (de fermier), lei pentru o tonă (anuale)/
Fig. 1. Selling average prices formed efectivelly from formed sellings at the poultry production in farm enterprises and houshold (of farming), lei per a ton *(annual)*

Sursa/ Source: Elaborat de autor în baza datelor Biroului Naţional de Statistică/ Elaborated by author on the basis of National Bureau of Statistics

Ei pot fi clasificaţi în funcţie de destinaţie (indici cronologici, teritoriali, de plan), în functie de sfera de cuprindere (indici individuali, indici de grup sau sintetici), sau în funcţie de sistemul de ponderare (indici cu pondere fixă sau de tip Laspeyres şi indici cu pondere variabilă - de tip Paasche). Din punct de vedere al bazei de raportare avem indici cu baza fixă (nivelul fiecărei perioade se raportează la nivelul unei perioade de bază) şi indici cu baza mobilă (raportarea nivelului fiecărei perioade se face la nivelul perioadei anterioare).

În general, calculul unui indice se face raportând nivelul analizat, notat cu indicativul "1" la nivelul de bază sau de comparaţie, notat cu indicativul "0".

Teoretic, indicii sunt măsurători statistici ai dinamicii în economie sau într-o piaţă, cazul nostru pe piaţa producţiei avicole. Indicii preţurilor de vânzare a producţiei avicole către întreprinderile agricole şi gospodăriile de fermieri (ţărăneşti), calculat în baza preţurilor medii anuale, în perioada anilor 2009 şi 2011 pe decade, prezentat în Tabelul 4 [4].

They can be sorted by destination (chronological indicators, planning, plan), depending on the scope (individual indices, indices or synthetic group) or according to the weighted (weighted indices and Laspeyres fixed and variable weighted index, Paasche type. Regarding the reporting database there was fixed the base indices (each period is related to the level of the base period) and mobile-based indices (each level reporting period is the previous period).

In general, the calculation of the index is reviewed on report, noted the sign "1" at the base or comparison, note the sign "0".

Theoretically speaking, the indices are measurements or statistics of growth in a market economy, as in our case, market poultry production.

Indices of selling prices of poultry production by the farm enterprises and household farm (peasant farms), calculated on the basis of annual average prices, in the period of 2009 and 2011 on decades is represented in Table 4 [4].

Tabelul 4/Table 4

Indicii preţurilor de vânzare a producţiei de carne şi ouă de păsări de către întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti (de fermier)/Price indices of selling the production of poultry meat and eggs by farm enterprises and houshold (of farming)

Tipurile de producţie/ Types of production	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Păsări/ Poultry	95,2	98,7	116,1	114,8	84,4	126,1	122,1	84,6	108,4	101,3
Ouă (mie buc.)/ Eggs (thsnd pcs)	77,2	132,4	125,3	92,6	100,5	101,0	147,5	72,7	106,3	114,3

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS/Elaborated by author on the basis of NBS.

Astfel, în anul 2011, în ultima decadă (ianuarie-decembrie), indicele ouălor a constituit 114,3% sau cu 11,3 p.p. mai mult faţă de prima decadă a aceluiaşi an (ianuarue martie), şi, respectiv, cu 41 p.p. mai mare faţă de prima

Thus, in 2011, in the last decade of the year (January-December), the index of eggs constituted 114,3% or with 11,3 p.p. more than on the first decade of the same year (January-March), and, respectively,

decadă a anului 2009. Deci, în anul 2011, în ultima decadă de analiză, comparând cu celelalte perioade, observăm că indicile preţurilor de vânzare pentru ouă a înregistrat cele mai înalte cote. Indicele preţurilor de vânzare pentru sporul în greutate vie al păsărilor în anul 2011, în ultima decadă, a costituit 101,3%, sau cu 8 p.p. mai mult faţă de prima decadă a aceluiaşi an. Cel mai mare indice de creştere a preţului sporului în greutate vie, din perioada analizată, a fost înregistrat în anul 2010, în decada a doua (ianuarie-iunie) de 117,2%, ceea ce ne vorbeste de faptul, că comparativ cu aceiaşi perioadă a anului 2006 preţurile sporului în greutate vie al păsarilor au crescut cu 17,2% [4].

with 41 p.p. greater than the first decade of 2009 year. So in 2011, the last decade of analysis, comparing with other periods, it appears that selling price indexes for eggs showed the highest levels. Sale price index for the increase in weight of the birds in 2011, the last decade has created and 101.3%, or 8 pp more than in the first decade of the same year. The largest increase in the price index in weight gain in the period under review was recorded in 2010, in the second decade of the year (January-June) of 117.2%, which talks about the fact that, compared with same period of 2006, prices of poultry live weight gain increased by 17.2% [4].

Tabelul 5/ Table 5

Indicii preţurilor de vânzare a producţiei de carne şi ouă de păsări, pe decade, de către întreprinderile agricole şi gospodăriile de fermieri/ Price indices of selling the production of poultry meat and eggs on decades by farm

Tipurile de producţie/ Types of production	2009				2010				2011			
	ianuarie-martie/ January-March	ianuarie-iunie/ January -June	ianuarie-septembrie/ January - September	Ianuarie-decembrie/ January - December	ianuarie-martie/ January-March	ianuarie-iunie/ January -June	ianuarie-septembrie/ January - September	Ianuarie-decembrie January -December	ianuarie-martie/ January-March	ianuarie-iunie/ January -June	ianuarie-septembrie/ January - September	Ianuarie-decembrie/ January - December
Păsări/ Poultry	95,6	86,9	90,1	84,6	103,6	117,2	104,5	108,4	93,3	99,6	108,7	101,3
Ouă (mie buc.)/ Eggs (thsnd pcs)	73,0	74,6	73,8	72,7	112,5	95,2	97,8	106,3	103,0	110,5	113,2	114,3

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS/Elaborated by author on the basis of NBS.

Dacă facem o medie a acestor indici pe o perioadă mai mare, atunci obţinem următoarele date statistice (Tabelul 5) şi, de asemenea, reprezentarea grafică (Figura 2).

If we average these indices over a longer period, then we obtain the following statistics (Table 5) and also a graphical representation (Figure 2).

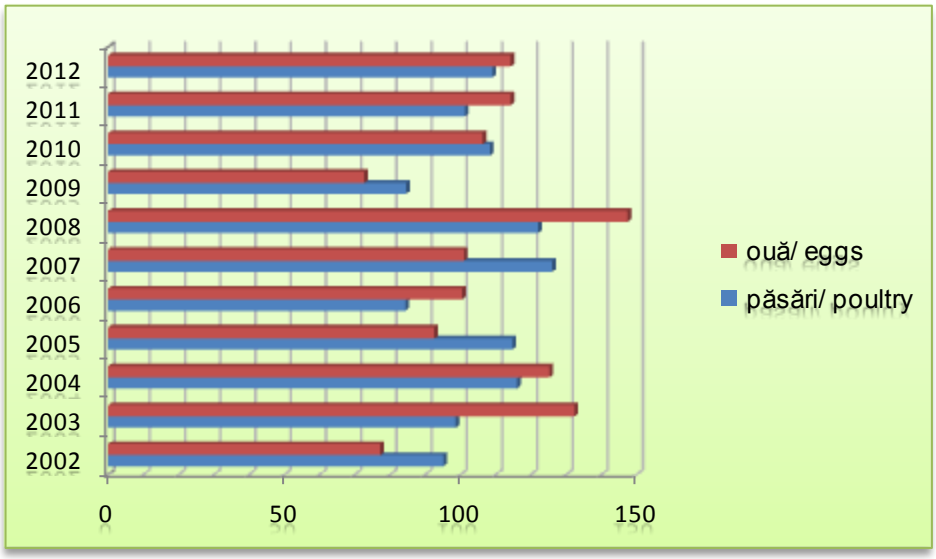


Fig. 2. Preţurile medii de vânzare formate efectiv la producţia avicolă în întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti (de fermier), lei pentru o tonă (anuale)/

Fig. 2. Selling average prices formed efectivelly from formed sellings at the poultry production in farm enterprises and houshold (of farming), lei per a ton *(annual)*

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS/Elaborated by author on the basis of NBS.

Pentru dezvoltarea celor trei sisteme de bază: intensiv-industrial, gospodăresc-intensiv, gospodăresc-extensiv, strategia de dezvoltare a sectorului avicol, creşterea eficienţei ramurii prin sporirea volumului de producţie calitativă şi competitivă la preţuri convenabile consumatorilor sunt necesare:

- folosirea eficientă a fondului genetic existent al păsărilor, importarea şi utilizarea materialului biologic valoros la nivel de părinţi;
- dotarea fabricilor avicole din sistemul intensiv-industrial cu minifabrici automatizate pentru producerea şi asigurarea necesităţilor tuturor categoriilor de păsări cu furaje concentrate, premixe şi aditivi furajeri;
- asigurarea ştiinţifică a sectorului avicol prin sporirea volumului de finanţare a cercetărilor ştiinţifice, în scopul creării unor noi crosuri de păsări, perfecţionării tehnologiilor de producere a ouălor de consum şi cărnii de pasăre pentru toate categoriile de agenţi economici.

Concluzii. Avicultura este o ramură strategică a sectorului zootehnic cu mari posibilităţi de relansare într-o perioadă scurtă de timp. Actualmente, avicultura în Moldova se dezvoltă în trei sisteme de bază: industrial-intensiv, gospodăresc-intensiv şi gospodăresc-extensiv.

În anul 2011, producţia de ouă, produsă de gospodăriile populaţiei şi cele de fermieri alcătuia 464 de milioane de bucăţi, sau cu 21 de milioane de bucăţi mai mult comparativ cu anul 2010, acesta alcătuind 65,81% din totalul producţiei de ouă pe toate tipurile de gospodării, cel mai puţin revenind întreprinderilor agricole, care, în anul 2011, au produs 241 de milioane de bucăţi sau 34,18% din totalul producţiei de ouă. Producţia de carne, în anul 2011 a constituit 41,4 mii tone sau cu 0,5 mii tone mai mult comparativ cu anul 2010.

În întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti cu suprafaţa de 50 ha şi peste, în anul 2013, pentru o tonă de păsări în greutate vie se achita un preţ de 20953 de lei, sau cu 65,67% mai mult comparativ cu perioada similară a anului 2003 şi pentru o mie de ouă alimentare se achita un preţ de 827 de lei sau de 3,2 ori mai puţin decât pentru o mie de ouă pentru incubaţie, care în 2011 a constituit 2673 de lei. Cele mai înalte niveluri a preţului acestor tipuri de producţie s-au înregistrat în 2008, când pentru o tonă de păsări în greutate vie se achita un preţ de 21903 lei, pentru o mie de ouă alimentare 952 de lei, iar pentru o mie de ouă pentru incubaţie cel mai înalt preţ s-a înregistrat în 2009 – de 3216 lei, sau de 2,9 ori mai mare comparativ cu 2003.

Pentru o eficienţă sporită a ramurii avicole este necesară folosirea eficientă a fondului genetic existent al păsărilor, asigurarea ştiinţifică a sectorului avicol prin sporirea volumului de finanţare a cercetărilor ştiinţifice, dotarea fabricilor avicole din sistemul intensiv-industrial cu minifabrici automatizate pentru producerea şi asigurarea necesităţilor tuturor categoriilor de păsări cu furaje concentrate, premixe şi aditivi furajeri etc.

To develop the three basic systems that are intensive-industrial, household-intensive and household-extensive, the strategy of poultry sector development, the sector growth's efficiency by increasing production volume and competitive quality at affordable prices to consumers are required:

- efficient use of existing gene fond of birds, import and use of valuable biological material at parents level;
- provide the poultry factories production of intensive-industrial with automated mini factories and ensure the needs of all categories of poultry with feed concentrates, premixes and feed additives;
- providing scientific aid to poultry sector by increasing the amount of funding the scientific researches made in order to create new crosses of birds, to improve the technologies of producing eggs and poultry meat for consumption for all categories of economic agents.

Conclusions. Poultry is a strategic branch of the livestock sector with great opportunities to be started again in a short period of time. Today poultry farming in our country develops three basic systems: industrial-intensive, intensive-household and household-extensive.

In 2011, production of eggs produced by households and farmers made up 464 million pcs. or 21 million pieces, which was more than in 2010, it was accounted for 65.81% of the total egg production in all types of households, the least being for agricultural enterprises in 2011 which produced 241 million pieces or 34.18% of the total egg production . Meat production in 2011 was amounted to 41,4 tons or 0,5 tons more than in 2010.

In agricultural enterprises and househod farms with an area of 50 hectares and more, in 2013 for a ton of weight of alive birds paid a price of 20,953 lei, or 65.67% compared with the same period of 2003; a thousand eggs for consumption are paid a price of 827 lei or 3.2 times less than a thousand eggs for hatching, which in 2011 was 2673 lei. The highest price levels of these kinds of production was in 2008, when for the weight of a ton of alive poultry was paid a price of 21,903 lei, and for one thousand of eggs for consumption was paid for 952 lei and for a thousand eggs for hatching was recorded the price in 2009 of 3216 lei, or 2.9 times higher i fit was compared to the 2003 year.

For high efficiency of poultry industry it is required to effectively use the existing genetic fond of the birds, provide scientific aid for poultry sector by increasing the amount of funding the scientific research, to provide the poultry factories with intensive-industrial system with automated mini factories industrial to produce and ensure the needs of all categories of birds with feed concentrates, premixes and feed additives, etc.

Referinţe bibliografice / References

1. GHERASIM, Toader, CARAUŞ, Mihail. *Preţuri şi tarife*. Chişinău: Tipografia Centrală, 1998. 314 p. ISBN 5-362-01135-9.
2. ANDRONIC, Bogdan-Constantin. *Performanţa firmei: abordare transdisciplinara in analiza microeconomică*. Iaşi: Polirom, 2000. ISBN 9736835227.
3. BEJU, Viorel. *Preţuri*. Bucureşti: Ed. economică, 2000. 608 p. ISBN 9735903636.
4. Notă informativă la proiectul hotărîrii Guvernului „Cu privire la aprobarea Normei sanitar veterinar de stabilire a standardelor de comercializare a cărnii de pasăre". 2011, martie [accesat 20 martie 2013]. Disponibil: www.maia.gov.md
5. Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova [accesat 20 martie 2013]. Disponibil: www.statistica.md

Recomandat spre publicare:15.05.2013

ANALIZA ECONOMICĂ A ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII DIN JUDEȚUL VASLUI, ROMÂNIA

Sergiu DUȚA, drd.,
Vaslui, România

Dezvoltarea economiei de piață impune probleme în vederea îmbunătățirii mediului de afaceri şi stimulării întreprinderii mici şi mijlocii (ÎMM-urilor) în contextul crizei şi necesității relansării procesului investițional din județul Vaslui, România.

Cuvinte cheie: *întreprinderi mici şi mijlocii (ÎMM-uri), reglementări, anticoncurențiale, societate pe acțiuni, competitivitate, proces inovațional.*

Introducere. Analiza economică a activității ÎMM-urilor serveşte ca bază primară pentru evaluarea mediului de afaceri şi a tendințelor tipice economiei de piață. De regulă, analiza se efectuează după indicatorii aleşi pe anumite criterii în funcție de obiectivele şi ipotezele cercetării respective. Cei mai importanți indicatori propuşi pentru analiza economică a mediului de afaceri pot fi: numărul mediu de salariați, cifra de afaceri din vânzări, profit/pierderi până la impozitare, gruparea întreprinderilor studiate după domeniul de activitate. De rând cu acestea, se accentuează pe confruntările concurențiale de natură economică, socială, psihologică şi spirituală în domeniul afacerilor.

Conținut de bază. Abordarea sistemică în studierea activității întreprinderilor mici şi mijlocii se bazează pe unitatea combinării factorilor de producție (capital, muncă, resurse naturale, informație) pentru producerea de bunuri şi servicii care vor fi vândute pe piață. Rezultatele întreprinderilor depind de menținerea situației economice şi politice, precum şi a climatului de afaceri din județ. Totodată, problemele abordate în lucrările economiştilor din România încă nu dezvăluie pe deplin vânzarea complexă a dezvoltării managementului afacerilor din întreprinderile mici şi mijlocii, accentele fiind puse pe dezvoltarea doar a unor elemente ale managementului, evidențiate separat, astfel ignorându-se caracteristica de sistem deschis al întreprinderilor şi a rolului managementului în contextul activității întreprinderilor mici şi mijlocii. În contextul globalizării, integrării şi regionalizării, constatăm, că mecanismul activității întreprinderilor mici şi mijlocii, aflate într-o dezvoltare dinamică, sunt sub influența mediului concurențial al pieței Uniunii Europene. Prin urmare, apare necesitatea analizei economice, determinată de cercetarea complexă a fenomenelor şi proceselor economice ale factorilor de influență asupra acestora.

Prin obiectul de studiu, analiza economică vizează activitățile cu caracter economic, consumatoare de resurse şi generatoare de rezultate. Totodată, de rând cu aceasta, analiza evidențiază modul în care funcționează întreprinderile ca sisteme, iar rezultatele acesteia conduc la stabilirea direcțiilor de acțiunea în vederea reglementării activității în concordantă cu obiectivele prestabilite.

ECONOMIC ANALYSIS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS FROM VASLUI, ROMANIA

Sergiu DUTA, PhD student,
Vaslui, Romania

Development of market economy requires issues to improve the business environment and stimulate small and medium enterprise (SME) in crisis and need recovery of investment in Vaslui, Romania.

Key words*: small and medium enterprises (SMEs), regulations, anticompetitive, joint-stock company, competitiveness, innovation process.*

JEL classification: D04, E22, L26, L32, L44

Introduction. Economic analysis of SME activity serves as the primary basis for evaluating the business environment and trends typical for market economy. Typically, the analysis is performed on certain criteria as indicators chosen by the respective research, objectives and hypotheses. The most important indicators proposed for the economic analysis of the business environment can be the average number of employees, sales turnover, profit / loss before tax, grouping of companies studied by field of activity. Along with these stresses on competitive confrontations economic, social, psychological and spiritual in the business field.

Base content. Systemic approach in the study of small and medium business is based on combining unit production factors (capital, labor, natural resources, information) for the production of goods and services which will be sold on the market. The results of businesses depend on maintaining economic and political situation, of the business climate in the county. However, the issues addressed in the work of economists in the field from Romania has not yet fully reveals complex sales management development in small and medium enterprises, emphasis being placed on developing only the elements of management are shown separately, thus ignoring the system feature open of business and management role in the context of small and medium enterprises. In the context of globalization. Integration and regionalization conclude that the mechanism of small and medium enterprises activity located in a dynamically developing under the influence of the competitive environment of the European Union market. Therefore, there is need for economic analysis of complex research driven economic phenomena and processes of the factors of influence on them.

Through the study object, the economic analysis concerns the subject of economic activities, consuming resources and generating results. Along with this, the analysis highlights how businesses operate as systems and the results lead to the establishment of courses of action to regulate activity in line with objectives.

Tabelul 1/ Table 1

Caracteristica pe clase de întreprinderi în UE 27, anul 2012*/
Enterprise-class feature in the EU-27 in 2012*

Întreprinderi/ Enterprises	Micro/ micro	Mici/ small	Medii/ average	IMM-URI/ SMES	Întreprinderi mari/ large enterprises	Total/ total
Numărul/ number, %	19143521 92,2	1357533 6,5	226573 1,1	207276279 9,8	43654 0,2	20771281 100
Angajaţi/ staff, %	38395819 29,6	26771287 20,6	22310205 17,2	87477311 67,4	42318854 32,6	129796465 100
Valoarea adăugată VAB (eur.)/ Value Added GVA (eur.) %	1307360,7 21,2	1143935,7 18,5	1136243,6 18,4	3587540 58,1	2591731,5 41,9	6179271,4 100
VAB/salariat euro/an GVA / employee Euro / year	34049,6	42729,9	50929,3	41011,1	61242,9	47607,5

Sursa/Source: Economistul nr. 10 (110), 2013, pag. 20-21

În SUA şi ţările membre UE, prin antreprenor se înţelege persoana care îşi începe propria afacere. Henry Fayoll sublinia, că antreprenoriatul este un fenomen multidimensional, complex, cu multiple faţete: coordonator, creator, inovator, pentru gestiunea resurselor etc. În ţările membre ale UE, principalele consecinţe ale antreprenoriatului, în ultimii 10 ani, sunt: a) 1,3 milioane ÎMM-uri nou înfiinţate anual; b) asigurarea a 36 milioane de noi locuri de muncă; c) realizarea unei rate medii de creştere anuală de 17,7%; d) obţinerea a 80% din produsele sau serviciile inovative; e) asigurarea unei contribuţii de cca 65% din PIB-ul european.

Întreprinderile mici şi mijlocii au reprezentat, în anul 2012, coloana vertebrală a economiei UE, cu 99,8% din numărul întreprinderilor non-financiare sau 20,7 milioane la număr. Majoritatea covârşitoare (92,2%) sunt micro-întreprinderi care au mai puţin de 10 angajaţi. Cca 6,5% dintre ele sunt clasificate drept mici afaceri (10-49 angajaţi) şi doar 1,1% se încadrează la categoria mijlocie (50-249 angajaţi).

În 2012 cât şi în anul 2011 s-a păstrat aproape neschimbat numărul mediu de angajaţi (4,22 angajaţi la o întreprindere).

Ca productivitate, măsurată prin raportarea valorii adăugate pe salariat, microîntreprinderile mici se situează sub media pe economie, în timp ce întreprinderile medii şi mari se află peste această medie.

Analiza evoluţiei de exploatare a întreprinderilor mici şi mijlocii din judeţul Vaslui, caracterizată prin numărul mediu de salariaţi, cifra de afaceri, profitul net al exerciţiului şi rezultatele activităţii desfăşurate, ne demonstrează unele tendinţe pozitive în activitatea lor.

Cercetarea efectuată se bazează pe informaţii folosite din bilanţul contabil al 305 întreprinderi mici şi mijlocii din judeţul Vaslui, România. Pentru efectuarea acestui studiu, au fost grupate toate întreprinderile după numărul de angajaţi în perioada anilor 2007-2011 (Tabelul 2). Cercetarea a scos în evidenţă o diversitate de dimensiuni ale întreprinderilor mici şi mijlocii din judeţul Vaslui, cu o tendinţă spre o pondere mai ridicată a celor cu dimensiuni mici şi mijlocii. În anul 2007 s-au constatat 30 la sută de întreprinderi din grupa 1-9 salariaţi, iar în 2011 – 31,7% pe această grupă, având media

In the U.S. and EU countries, the entrepreneur is a person who starts his own business. Henry Fayoll emphasize that entrepreneurship is a multidimensional phenomenon, complex, multifaceted: coordinator, creative, innovative, resource planning etc. In EU countries, the major consequences of entrepreneurship in the past 10 years are: a) 1.3 million annually newly established SMEs, b) providing the 36 million new jobs, c) achieving average annual growth rate 17.7% d) obtaining 80% of innovative products or services e) providing a contribution of about 65% of European GDP.

Small and medium enterprises have represented a backbone of the EU economy in 2012, with 99.8% of non-financial enterprises 20.7 million in number. The overwhelming majority (92.2%) are micro-enterprises with fewer than 10 employees. Approximately 6.5% of them are classified as small businesses (10-49 employees) and only 1.1% falls in the middle category (50-249 employees).

In 2012 and in 2011 has remained almost unchanged average number of employees (4.22 employees of an enterprise).

Productivity as measured by value added per employee reporting, small micro economy is below average, while medium and large enterprises is above average.

The analysis of the operation of small and medium enterprises in Vaslui County, characterized by the number of employees, the turnover, net profit for the year and the results of work undertaken, demonstrates some positive trends in their work.

Research performed is based on information used in the balance sheet of 305 SMEs in Vaslui, Romania. For this study all firms were grouped by number of employees in the period 2007-2011 (Table 2). The research revealed a variety of small and medium sized enterprises in Vaslui County, with a trend towards a higher share of the small and medium size. In 2007, it was found that 30 percent of businesses from the group 1-9 employees and in 2011 to 31.7% in this group, with an average of 4.3 people, earning the company a

de 4,3 persoane, obținând o cifră de afaceri la întreprindere cu 28% mai mare în 2011 în comparație cu 2007. De menționat, că profitul net al exercițiului la un salariat a crescut cu 4,6 ori în anul 2011 comparativ cu 2007.

turnover up 28% higher in 2011 compared to 2007. Should be mentioned that net profit for the year per employee increased by 4.6 times in 2011 compared to 2007.

Tabelul 2/ Table 2

Evoluția indicatorilor economici a activității întreprinderilor mici şi mijlocii din județul Vaslui, România/ Economic indices of Small and medium enterprises business in Vaslui County, Romania

Anii/ Years	Gruparea întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM-urilor) după mărimea mediu de salariați (persoane)/ Grouping small and medium enterprises (SMEs) by size of employees (persons)														
	1-9				10-49				50-250				Peste 250			
	Media pe grupă / Media group	Cifra de afaceri, lei/ Turnover MDL		Profitul ne tal exercițiului la un salariat, lei/ Net profit for the year per employee, MDL	Media pe grupă/ Media group	Cifra de afaceri, lei/ Turnover MDL		Profitul ne tal exercițiului la un salariat, lei/ Net profit for the year per employee, MDL	Media pe grupă/ Media group	Cifra de afaceri, lei/ Turnover MDL		Profitul ne tal exercițiului la un salariat, lei/ Net profit for the year per employee, MDL	Media pe grupă/ Media group	Cifra de afaceri, lei/ Turnover MDL		Profitul ne tal exercițiului la un salariat, lei/ Net profit for the year per employee, MDL
		La un salariat/ For an employee	La o întreprindere/ From an undertaking			La un salariat/ For an employee	La o întreprindere/ From an undertaking			La un salariat/ For an employee	La o întreprindere/ From an undertaking			La un salariat/ For an employee	La o întreprindere/ From an undertaking	
2007	3,3	156968	523227	26054	21,8	196986	4294300	6250	125	126187	15810538	3582	793	60765	48205401	3347
2011	4,3	165819	670023	120940	23,5	430642	10105739	27540	125	228615	28526071	6406	697	104620	72951769	5425
Media pe anii/ Average in years 2007-2011	3,6	162916	588212	43751	23,3	286068	6655853	11812	122	195916	23926251	6002	726	789916	57366833	4352

Sursa/ Source: Elaborat şi modelat de autor în baza bilanțului contabil al IMM-urilor./ Calculated by the author based on the balance sheets of SMEs.

Totodată, întreprinderile mari (peste 250 de angajați) au obținut cifra de afaceri la o întreprindere în medie pe anii 2007-2011 de 57367 mii lei comparativ cu 588,2 mii lei din grupa 1-9 angajați (Tabelul 2). Prin urmare prioritatea întreprinderilor mari este indiscutabilă.

Cercetarea efectuată a scos în evidență faptul, că odată cu creşterea dimensiunii întreprinderilor, sporeşte şi interesul managerilor pentru dezvoltarea şi implementarea unei anumite politici în relațiile cu furnizorii.

Activitatea întreprinderilor mici şi mijlocii şi cele mari în contextul integrării cu Uniunea Europeană este o condiție absolut necesară pentru supraviețuirea lor în noul sistem al unei economii concurențiale.

Desigur, în perioada anilor 2007-2011 au fost analizate un număr mare de întreprinderi (305) din județul Vaslui, care dispun de un potențial de a face unele schimbări radicale în activitatea locală. Este necesar de a concorda mediul extern cu mediul de afaceri local, care este caracterizat de schimbări continue.

Cercetările demonstrează că sunt întreprinderi care reacționează doar atunci când schimbările din mediu încep să producă consecințe negative asupra activităților acestora. Întreprinderile, care nu reuşesc să se adapteze, în timp util, schimbărilor din mediul care funcționează sunt pe

However, large companies (over 250 employees) achieved turnover of an undertaking on average for 2007-2011 of MDL 57.367 million compared with MDL 588 200 1-9 employees from the group (Table 2). Therefore priority of large enterprises is indisputable.

Research performed highlighted the fact that with increasing size enterprises, increases the interest of managers to develop and implement a specific policy in relations with suppliers.

Activity of small and medium enterprises and large in the context of EU integration is a necessary condition for their survival in the new environment of a competitive economy.

Of course, during the years 2007-2011 were analyzed a large number of companies (305) from Vaslui County, which have the potential to make some radical changes in the local activity. It is necessary to agree the external environment of the local business environment, which is characterized by constant change.

Research shows that businesses are reacting only when environmental changes start to produce negative consequences of their activities. Businesses that fail to adapt in a timely manner, changes in the operating environment are endangered in the evolution of the

cale de dispariție în procesul de evoluție a economiei româneşti.

Prezintă interes ştiinţific gruparea întreprinderilor mici şi mijlocii după mărimea cifrei de afaceri (de la un milion până la cifra de peste 30 milioane la o întreprindere), plasate în Tabelul 3. Apreciem însă, că prin mărimea sa şi, bună măsură, chiar şi prin structura sa, rezultatele cercetărilor prezentate ne-a asigurat o bază proprie de analiză a modului în care întreprinderile româneşti abordează piaţa de amonte de producţie şi a felului în care managerii întreprinderilor mici şi mijlocii au înţeles cum să-şi dezvolte relaţiile de afaceri cu proprii furnizori şi aprecierea modului în care ei sunt pregătiţi să funcţioneze într-o economie de piaţă concurenţială.

Numărul întreprinderilor mici şi mijlocii după cifra de afaceri, începând cu anul 2007 până în anul 2011 se găseşte în discreţie de la 19 până la 10 întreprinderi, apoi în grupa până la un milion de lei cifra de afaceri constituie 374,875 mii lei, iar în acelaşi an (2011) în grupa de peste 30 milioane cifra de afaceri 107613,2 mii lei la o întreprindere (Tabelul 3).

Romanian economy.

Scientific interest grouping of small and medium enterprises by size of turnover (from one million to 30 million the number of a company) placed in Table 3.

We appreciate, however, that by its size and, to a large extent, even its structure presented research results provided a baseline we own analysis of how the Romanian enterprises addressing upstream market for the production and the way in which managers of small and medium enterprises understand how to develop their business relationships with suppliers and assessing how they are prepared to operate in a competitive market economy.

The number of of small and medium enterprises by turnover, from 2007 until 2011 is in the discretion of the 19 to 10 enterprises, then the group up to a million MDL turnover is 374 875 thousand, and the same year (2011) with a group turnover of over 30 million MDL in a company 107.613,2 million MDL (Table 3).

Tabelul 3/ Table 3

Gruparea întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM-urilor) după mărimea cifrei de afaceri din judeţul Vaslui, România / Grouping small and medium enterprises (SMEs) by size of turnover of Vaslui County, Romania

Numarul de grupe/ Number of groups	Gruparea după cifra de afaceri, mil. lei/ Group by turnover, mln. MDL	Anii/ Years	Numarul de întreprinderi, unităţi/ Number of undertakings, businesses	Revine la o întreprindere/ Returns an undertaking			Revine la un salariat în mediu, lei/ Returns per employee on average, MDL	
				Numarul mediu de salariaţi, persoane/ Average number of employees, people	Cifra de afaceri, lei/ Turnover MDL	Profitul net al exerciţiului, lei/ Net profit for the year, MDL	Cifra de afaceri/ Turnover	Profitul net al exerciţiului/ Net profit for the year
I	Până la 1,0	2007	18	6,3	366260	50177	57830	7923
		2011	19	6,3	374875	42472	614022	6957
II	1,1-5,0	2007	12	30,7	2400028	165335	78457	5391
		2011	16	29,0	2281502	67386	78503	2318
III	5,1-10	2007	9	95,3	7541759	400602	79109	4202
		2011	6	107,7	6518024	567469	60445	5262
IV	10,1-20	2007	7	556,3	14363826	275770	25820	496
		2011	5	213,2	12728348	796273	59256	3707
V	20,1-30,0	2007	5	408,2	25098711	1310667	61486	3210
		2011	7	311,3	24890745	1191682	79961	3828
VI	Peste 30,0	2007	6	761,7	85969913	3841275	112870	5043
		2011	10	482,4	107613211	4426868	223078	9177
Total		2007	57	207,8	14828082	667088	71335	3210
		2011	63	147,7	22170537	982251	150090	6650

Sursa/ Source: Elaborat şi modelat de autor în baza bilanţului contabil al IMM-urilor./ Calculated by the author based on the balance sheet of SMEs.

Administrarea afacerilor întreprinderilor mici şi mijlocii este însoţită de relaţia comunicare-negociere care aparţine comportamentului constructiv de şedinţă, ce are la bază deschiderea faţă de opiniile partenerilor, ascultarea lor cu atenţie, luarea lor în considerare şi integrarea lor în formularea propriilor opinii. Orientarea spre relaţie se poate observa prin tendinţa persoanei de a sugera proceduri, de a stimula participarea celorlalţi la discuţii, de a analiza în mod serios părerile partenerilor.

Dintre toate formele de comunicare, negocierea este aşadar, singura care recunoaşte urmărirea unui interes. Acţiunile care ţin de negociere trebuie să admită că nu este nimic mai normal pentru partener sau parteneri să urmărească acelaşi lucru, dar fiecare apreciază din punctul său de vedere.

Small and medium enterprises business administration is accompanied by communication relationship-negotiation session belonging to constructive behavior that is based on openness to the views of the partners, their listening carefully, and taking into account their integration in formulating their opinions. The orientation towards relationship can be seen by the person's tendency to suggest procedures to stimulate the participation of others in the discussion, to consider seriously the opinions of the partners.

Among all the forms of communication, negotiation is therefore the only one that recognizes the pursuit of interest. Actions related to the negotiation must admit that there is nothing normal partner or partners to pursue the same, but each appreciates his view.

Tabelul 4/ Table 4

Analiza întreprinderilor (IMM-urilor) studiate după domeniu de activitate din județul Vaslui, România/ Analysis enterprises (SMEs) studied by field of activity in Vaslui County, Romania

Anii/ Years	Activitatea-producție/ Activity-production				Activitatea-servicii/ Activity-service				Activitatea-comerț/ Activity-commerce				Total/ Total			
	Numarul de întreprinderi, unități/ Number of undertakings, businesses	Revin salariați la o întreprindere, persoane/ Returning employees in an enterprise, people	Cifra de afaceri, lei/ Turnover		Numarul de întreprinderi, unități/ Number of undertakings, businesses	Revin salariați la o întreprindere, persoane/ Returning employees in an enterprise, people	Cifra de afaceri, lei/ Turnover		Numarul de întreprinderi, unități/ Number of undertakings, businesses	Revin salariați la o întreprindere, persoane/ Returning employees in an enterprise, people	Cifra de afaceri, lei/ Turnover		Numarul de întreprinderi, unități/ Number of undertakings, businesses	Revin salariați la o întreprindere, persoane/ Returning employees in an enterprise, people	Cifra de afaceri, lei/ Turnover	
			La o întreprindere/ From an underaking	La un salaria La un salariat/ For an employee t			La o întreprindere/ From an underaking	La un salariat/ For an employee			La o întreprindere/ From an underaking	La un salariat/ For an employee			La o întreprindere/ From an underaking	La un salariat/ For an employee
2007	31	300	27788272	92627	16	19	1632882	86510	11	77	19653647	255543	58	180	19030219	105642
2011	34	231	30112002	130504	17	55	5591798	101021	12	73	23074048	317897	63	153	22154876	106017
Total/ total 2007-2011	164	252	25413776	100982	83	45	4108930	91114	58	74	22613039	305938	305	162	19083465	118054

Sursa/ Source: Elaborat şi modelat de autor în baza bilanțului contabil al IMM-urilor./ Calculated by the author based on the balance sheet of SMEs.

Negocierea este o comunicare specializată, care necesită învățare, experiență, talent şi principialitate. Negocierea este forma de comunicare în procesul afacerilor, în relațiile de muncă, ce presupune un proces comunicativ, dinamic, de ajustare, de stabilire a acordului în cazul apariției unor conflicte de interes.

Pe măsura acumulării de experiență într-o economie de piață, managerii, cu o mentalitate contemporană, înțeleg, că pentru a reuşi în conjunctura actuală, trebuie să adopte o abordare disciplinată şi sistematică a pieței, atât în amonte, cât şi în aval de producție, să stabilească priorități atent alese, să aloce resursele cu multă chibzuială şi să facă compromisuri utile întreprinderii.

Analiza întreprinderilor studiate după domenii de activitate în producție demonstrează o creştere pozitivă în anul 2011 în comparație cu 2007 a indicatorilor economici: cifra de afaceri la o întreprindere şi la un salariat (Tabelul 4).

La capitolul activitatea de servicii a întreprinderilor mici şi mijlocii se observă aceeaşi tendință de creştere a indicatorilor economici în anul 2011 în comparație cu 2007 (Tabelul 4).

Rezultatele cercetării în domeniul de activitate – comerț denotă că cumpărătorii trebuie să înțeleagă faptul că furnizorii sunt o extensie a propriilor lor capacități de producție. Aceasta este reacția normală a cumpărătorilor la presiunea unei economii dinamice.

Studiul efectuat în activitatea de comerț demonstrează (Tabelul 4) o sporire la indicatorul cifrei de afaceri la o întreprindere şi la un salariat în anul 2011 comparativ cu 2007. Astfel, cumpărătorii pot depăşi dificultățile de acomodare la economia de piață, care este una puternic concurențială, numai prin cooperare cu furnizorii lor, din analiza efectuată evită faptul că este nevoie, în acest context,

Negotiation is a communication specialist, which requires learning, experience, talent and principled. Negotiation is a form of communication in the business, labor relations, which involves a communicative process, dynamically adjusting the agreement establishing the occurrence of conflicts of interest.

As the accumulation of experience in one of the market economy, managers with a contemporary mindset understand that to succeed in the current circumstances, we must adopt a disciplined and systematic approach to the market, both upstream and downstream of production, to carefully chosen set priorities, allocate resources with great deliberation and compromise useful enterprise.

Analysis of the surveyed enterprises in production for industries demonstrates positive growth in 2011 compared with 2007, economic indicators: turnover of an undertaking and an employee (Table 4).

Regarding business services small and medium enterprises observed the same trend of increasing economic indicators in 2011 compared to 2007 (Table 4).

The results of research activity - trade reveals that buyers need to understand that suppliers are an extension of their own production capacity. This is the normal reaction of buyers to a pressure dynamic.

The study demonstrates the trade activity (Table 4) an increase in turnover to a company and an employee in 2011 compared to 2007. So buyers can overcome the difficulties of adjustment to a market economy, which is highly competitive one, only through cooperation with their suppliers of analysis that avoids the need, in

de o schimbare radicală a relaţiilor dintre cumpărători şi furnizori, la una care trebuie să fie bazată mai mult pe aranjamente de parteneriat.

this context, a radical change in the relationships between buyers and suppliers, one that must be based more on partnership arrangements.

Tabelul 5/ Table 5

Distribuţia întreprinderilor mici şi mijlocii după domeniul de activitate pe grupe de salariaţi în medie pe anii 2007-2011din judeţul Vaslui/ Small and medium enterprises distribution by field of activity by groups of employees averaged over the years 2007-2011din Vaslui

Grupele după numarul de salariaţi/ Groups by number of employees	Producţie/ output				Servicii/ Services				Comerţ/ trade			
	Numărul/ number		Cifra de afaceri, lei/ Turnover		Numărul/ number		Cifra de afaceri, lei/ Turnover		Numărul/ number		Cifra de afaceri, lei/ Turnover	
	Întreprinderilor, unităţi/ Enterprises, united	De salariaţi la o întreprindere, persoane/ For employees in an enterprise, people	La o întreprindere/ From an undertaking	La un salariat/ For an employee	Întreprinderilor, unităţi/ Enterprises, united	De salariaţi la o întreprindere, persoane/ For employees in an enterprise, people	La o întreprindere/ From an undertaking	La un salariat/ For an employee	Întreprinderilor, unităţi/ Enterprises, united	De salariaţi la o întreprindere, persoane/ For employees in an enterprise, people	La o întreprindere/ From an undertaking	La un salariat/ For an employee
I-1-9	32	4,53	742072	163767	48	2,7	431769	159422	13	6,9	752956	109982
II-10-49	40	19,4	6607971	341056	15	12,3	730434	594399	20	37,8	10897006	288280
III-50-250	52	160,4	30391350	189536	15	77,1	14522342	188276	20	63,0	15863943	252008
IV-peste 250	40	800,4	57486025 32015	57486025	5	454,2	18304886	40301	5	436,6	153309782	351144
Media pe grupe/ Media group	41	252	23806854	191545	21	44,6	8497357	245599	14,5	76,6	45205922	250353

Sursa/ Source: Elaborat şi modelat de autor în baza bilanţului contabil al IMM-urilor./ Calculated by the author based on the balance sheet of SMEs.

Îmbunătăţirea reglementărilor legislative referitoare la economia de piaţă influenţează pozitiv climatul de afaceri. Se înregistrează schimbări pozitive esenţiale referitoare la accesul cetăţenilor la legislaţia privind antreprenoriatul şi ameliorarea respectării legilor în societate şi mediul de afaceri. De rând cu aceasta, perfecţionarea influenţelor regulatorii ale statului influenţează pozitiv mediul de afaceri. Totodată, îmbunătăţirile înregistrării firmelor moderne şi a rezultatelor economice obţinute de acestea au o influenţă pozitivă asupra climatului de afaceri.

Cercetarea a scos în evidenţă faptul, că odată cu creşterea dimensiunii întreprinderilor mici şi mijlocii după numărul de angajaţi în activitatea de producţie, servii şi comerţ (Tabelul 5), sporeşte şi interesul managerilor pentru dezvoltarea şi implementarea unei anumite politici în relaţiile cu furnizorii. Ceea ce surprinde faptul este că cifra de afaceri la o întreprindere după domeniul de activitate se evidenţiază în grupa IV cu numărul de salariaţi – peste 250 (Tabelul 5). Aşadar, în domeniul de comerţ, cifra de afaceri la o întreprindere constituie 153309782 lei, apoi urmează domeniul de producţie – 57486025 şi serviciile cu 18304886 lei. Concomitent, cifra de afaceri la un salariat este la comerţ – 351144 lei, producţie – 71824 şi servicii – 40301 lei (Tabelul 5).

De menţionat, că productivitatea la un salariat şi volumul cifrei de afaceri la o întreprindere ca indicatori economici sunt în grupele III (50-250 salariaţi) şi IV (peste 250 salariaţi), care au o pondere după numărul de întreprinderi de 44,9% din totalul de întreprinderi după domeniul de

Improving the legal regulations concerning market economy positively affects the business climate. Record essential positive changes relating to public access to legislation on entrepreneurship and improving compliance with the laws in society and business. Along with this, the improvement of the state regulatory influences positively influences business. However, improvements of modern firms registration and economic results achieved by them has a positive influence on the climate.

Research has pointed out, that with increasing size of small and medium enterprises by number of employees in production, servants and trade (Table 5) increases the interest of managers to develop and implement a specific policy in relations with suppliers. What is surprising is the fact that a firm turnover by job outlined in Group IV the number of employees - 250 (Table 5). So, in trade, to an enterprise turnover is 153309782 MDL, followed by the production - 57486025 and services - 18304886 MDL. Concomitantly the turnover per employee is the trade - 351 144 MDL production - 71 824 MDL and services - 40 301 MDL (Table 5).

Be mentioned that the productivity per employee and turnover volume in an enterprise that economic indicators are in Group III (50-250 employees) and IV (over 250 employees), which account for 44.9% of the number of enterprises of all enterprises by field of activity in the period 2007-2011. However, positive results were obtained in groups 1-9 and 10-49

activitate în perioada anilor 2007-2011. Totodată, s-au obținut rezultate pozitive şi în grupele 1-9 salariați şi 10-49 salariați, cărora le revine 55,1% din totalul întreprinderilor (Tabelul 5).

Prin urmare, este necesară o preocupare continuă pentru cultivarea şi menținerea unor proporții rezonabile în domeniile de activitate a întreprinderilor mici şi mijlocii.

În prezent, întreprinderile din comerț au obținut o productivitate la un salariat şi cifra de afaceri la o întreprindere mai mare decât în domeniile de producție şi servicii. Cu alte cuvinte, trebuie menținute relațiile pozitive cu toți antreprenorii.

O însemnătate primordială are procurarea pentru înnoirea capacităților de producție, acolo unde acestea s-au uzat, spre achiziția de maşini şi utilaje şi tehnologii progresive.

Concluzii. În baza sintezei teoretice şi analizei practice a activității întreprinderilor mici şi mijlocii s-au evidențiat motivarea şi controlul insuficient al personalului, care generează multiple probleme, erori de activitate şi rezultate obținute în domeniile de producție, comerț şi servicii. Ca urmare, problema competitivității economice, în care avantajul constă în înzestrarea cu factori tehnici, de progresul economic, la competitivitatea spirituală – ai cărui factori motori sunt psihicul şi spiritul elementului socio-uman, marcate de un management modern. Cercetările angajaților din întreprinderile mici şi mijlocii demonstrează că în momentul de față creşte responsabilitatea umană.

Evaluarea nivelului tehnic al maşinilor şi utilajelor existente în dotarea întreprinderilor mici şi mijlocii arată că doar jumătate dintre acestea au un nivel adecvat sau chiar performant.

Studiul efectuat arată că parteneriatul industrial este o filozofie de afaceri care contribuie la implementarea clienților şi furnizorilor, indiferent de dimensiunile lor în vederea obținerii unei competențe şi competitivități superioare.

De rând cu acestea, în județul Vaslui trebuie dezvoltată politica de schimbare a mentalității privind afacerile, implementând una care să conducă la cunoaşterea, înțelegerea şi implementarea pe scară largă a principiilor economiei de piață şi a unui management specific.

Este necesar de a obține o proporție rațională dintre domeniul de activitate, precum întreprinderile din comerț obțin o productivitate şi efect înalt decât domeniul de producere şi servicii.

employees, which account for 55.1% of all enterprises (Table 5).

Therefore, it is necessary a continuous concern for cultivating and maintaining a reasonable amount of activity in the areas of small and medium enterprises.

Currently, trade companies have achieved productivity per employee and turnover of an undertaking higher than in the areas of production and services. In other words, to maintain positive relationships with all the contractors.

Procurement of essential importance for renewal has production capacities, where they have spent for the purchase of machinery and equipment and progressive technologies.

Conclusions. In the synthesis of theoretical and practical analysis of the activity of small and medium enterprises have highlighted insufficient staff motivation and control that generates multiple problems, errors of activity and results in the areas of production, trade and services. As a result, the issue of economic competitiveness, in which advantage lies in the provision of technical factors, economic progress and spiritual competitiveness - whose motor factors are the psyche and the spirit socio-human element, marked by a modern management. Research employees in small and medium enterprises shows that currently grow human responsibility.

Technical evaluation of existing tools and machinery equipment in small and medium enterprises showed that only half of them have adequate or efficient.

The study shows that industrial partnership is a business philosophy that contributes to the implementation of customers and suppliers, regardless of their sizes to achieve superior competence and competitiveness.

Along with this, in Vaslui there was developed the policy on change on business mentality, implementing one leading to knowledge, understanding and implementing large-scale market economy principles and specific management.

It is necessary to get a reasonable proportion of the activity, as well as commercial enterprises get higher productivity and higher than the effect of production and services.

Referințe bibliografice / References

1. FAYOL, H. Administration industierlle et generale. Paris: Ed. Dunond, 1964 [accesat 21 iunie 2013]. Disponibil: http://www.cnam.fr/servlet/com.univ.collaboratif.utils.LectureFichiergw?ID_FICHIER= 1295877017978
2. PALANGEAN, D. România - statul cu cea mai grea situație a IMM-urilor. In: Economistul. 2013, nr. 10 (110), pp. 20-21.
3. Convenția Națională a Consiliului Național al întreprinderilor private mici şi mijlocii din România. Bucureşti, 2012, 21 aprilie [accesat 8 aprilie 2013]. Disponibil: http://www.machiavelli.ro/ stiri.php?art=39351
4. CIUCHEA, A., BADEA, D. et al. Rămânia în cifre 2012. Bucureşti: INS, 2012. 87 p. ISSN 1222-8818.
5. SÂRBU, I., DUȚA, S. Evoluția managementului ştiințific şi implementarea lui în dezvoltarea întreprinderilor. In: Economie şi sociologie. 2012, nr. 3, pp. 49-58.
6. Raportul de bilanț contabil al IMM-urilor din județul Vaslui [accesat 14 iunie 2013]. Disponibil: http://www.primariavaslui.ro/documente-publice/bilant-contabil.html

Recomandat spre publicare: 16.05.2013

DINAMICA DATORIEI DE STAT: ASPECTUL METODOLOGIC

Stela CRIJANOVSCHI, lector superior, UTM

În acest articol este prezentat aspectul metodologic al datoriei de stat. Emiterea suplimentara de bani pentru acoperirea datoriei de stat este unul din factorii care genereaza inflația, care la randul său are un impact negativ asupra dezvoltarii economiei.

Cuvinte cheie: *deficitul bugetar, datoria de stat, inflația, seniorajul, achiziții bugetare, impozite, prețul mediu, rata procentuală, masa monetar ă.*

Introducere. În perioadele de lungă durată inflația are un impact distructiv asupra dezvoltării economiei naționale. Inflația este generată de mai multi factori, unul din ei este datoria de stat sau, mai exact spus, emiterea suplimentară de bani (seniorajul) pentru acoperirea datoriei de stat [2]. Pentru o analiză mai complexă a datoriei de stat, în continuare vom folosi câteva tratări analitice legate de modelarea proceselor economice [3].

Conținutul de bază. Se știe din [1], că deficitul bugetar este (G – T)*P, iar restituirea datoriilor de stat dint trecut este B*R, unde, G – achiziții bugetare; T – volumul impozitelor (venitul în buget); P – prețul mediu; R – rata procentuală (costul datoriei de stat), trebuie să fie acoperite de seniorajul M'(t), de împrumuturile suplimentare B'(t), unde M(t) - masa monetară, iar B(t) – datoria de stat în anul t. Sau,

$$(G - T) \cdot P + B(t) \cdot R = M'(t) + B'(t) \quad (1)$$

Împărțim ambele părți ale ecuației (1) la prețul $P \neq 0$ și obținem:

$$G - T + \frac{B(t)}{P} \cdot R = \frac{M'(t)}{P} + \frac{B'(t)}{P} \quad (2)$$

unde:

$\frac{B(t)}{P}, \frac{M'(t)}{P}, \frac{B'(t)}{P}$ – mărimi reale ale datoriei de stat.

Considerăm $\frac{M'(t)}{P} = S(t) = S$ – creșterea seniorajului este determinat exogen;

notăm $\frac{B(t)}{P} = b(t)$; $\frac{B'(t)}{P} = b'(t)$.

În aceste condiții ecuația (2) va avea forma:

$$b'(t) - b(t) \cdot R = (G - T) - S \quad (3)$$

Soluționăm ecuația diferențială (3):

notăm

$$b(t) = u(t) \cdot v(t) \quad (4)$$

pentru care:

$$b'(t) = u'(t) \cdot v(t) + u(t) \cdot v'(t) \quad (5)$$

Relațiile (4) și (5), fiind substituite în ecuația (3) obținem:

$$u'(t) \cdot v(t) + u(t) \cdot v'(t) - u(t) \cdot v(t) \cdot R = (G - T) - S \quad (6)$$

sau $$v(t)(u'(t) - u(t) \cdot R) + u(t) \cdot v'(t) = (G - T) - S \quad (7)$$

Și, fiindcă $b(t)$ a fost exprimat prin produsul a două funcții $(u(t) \text{ și } v(t))$, atunci una dintre acestea poate fi aleasă arbitrar, iar alta va trebui să satisfacă ecuația diferențială (7) să fie egală cu zero, adică:

STATE DEBT DYNAMICS: THE METHODOLOGICAL ASPECT

Stela CRIJANOVSCHI, Superior Lecturer, UTM

In this article, it's presented the methodological aspect of the state debt. The issue of supplementary money in order to cover the state debt is one of the factors that generate inflation, which respectively has a negative impact on the economic development.

Key words*: budgetary deficit, state debt, inflation, seigniorage, budgetary assets, taxes, average price, percentage rate, monetary mass.*

JEL classification: H20, H62, H63, P24

Introduction. For the long time periods inflation has a destructive impact on the national economic development. Inflation is generated by various factors, one of them is the national debt, or to be more precise the issue of supplementary money (seigniorage) in order to cover the state's debt [2]. For a more complex analysis of the government debt we will use various analytical methods in relation to economic processes modeling [3].

The basic content. It's known from [1], that the budgetary loss is (G – T)*P and the repayment of past national debts is B*R, where G- budgetary assets, T-tax volume (budgeted income); P- the average price; R- percentage rate (loan interest), they must be covered by the seigniorage M'(t), by supplementary loans B'(t), where M(t)-monetary mass and B(t) – state debt in the year t. Or,

$$(G - T) \cdot P + B(t) \cdot R = M'(t) + B'(t) \quad (1)$$

We then divide both sides of the equation (1) by the price $P \neq 0$ and we get:

$$G - T + \frac{B(t)}{P} \cdot R = \frac{M'(t)}{P} + \frac{B'(t)}{P} \quad (2)$$

where:

$\frac{B(t)}{P}, \frac{M'(t)}{P}, \frac{B'(t)}{P}$ - are real measurements of the state's debt.

We consider $\frac{M'(t)}{P} = S(t) = S$ – the seigniorage growth is determined externally;

we note $\frac{B(t)}{P} = b(t)$; $\frac{B'(t)}{P} = b'(t)$.

In these conditions equation (2) will look like this:

$$b'(t) - b(t) \cdot R = (G - T) - S \quad (3)$$

We then solve the differentiation equation (3):

we note

$$b(t) = u(t) \cdot v(t) \quad (4)$$

for which:

$$b'(t) = u'(t) \cdot v(t) + u(t) \cdot v'(t) \quad (5)$$

By substituting (4) and (5) in equation (3) we get:

$$u'(t) \cdot v(t) + u(t) \cdot v'(t) - u(t) \cdot v(t) \cdot R = (G - T) - S \quad (6)$$

$$v(t)(u'(t) - u(t) \cdot R) + u(t) \cdot v'(t) = (G - T) - S \quad (7)$$

And because b(t) was written through the product of two functions $(u(t) \text{ și } v(t))$, one of them can be chosen arbitrarily and the other must satisfy the condition: the differentiation equation (7) must be equal to zero:

$$u'(t) - u(t) \cdot \mathrm{R} = 0 \quad (8)$$

În ecuația (8) variabilele sunt separabile:

In the equation (8) the variables are separable:

$$\frac{d\,u(t)}{dt} = u(t) \cdot R; \frac{d\,u(t)}{ut} = Rdt; \ln|u(t)| = Rt + C$$

şi, fiindcă avem nevoie de o soluție particulară, pentru care $u'(t) - u(t) \cdot \mathrm{R} = 0$, constanta C este considerată C=0, deci $\ln|u(t)| = Rt$, de unde

and because we need a certain solution for which $u'(t) - u(t) \cdot \mathrm{R} = 0$, the constant C is considered C=0, so $\ln|u(t)| = Rt$ where:

$$u(t) = e^{Rt} \quad (9)$$

Valoarea $u(t) = e^{Rt}$, fiind substituită în ecuația diferențială (7) obținem:

By substituting the value $u(t) = e^{Rt}$ in equation (7) we get:

$$0 + e^{Rt} \cdot v'(t) = (G - T) - S,$$

Sau/ or,

$$\frac{d\,v(t)}{dt} = \big((G - T) - S\big)e^{-Rt}; \quad d\,v(t) = \big((G - T) - S\big)e^{-Rt}\,dt \quad (10)$$

$$v(t) = \big((G - T) - S\big)\int e^{-Rt}\,dt = \big((G - T) - S\big)\left(C - \tfrac{1}{R}e^{-Rt}\right)$$

Din relația (4) determinăm:

From the relation (4) we can determine:

$$b(t) = e^{Rt}\big((G - T) - S\big)\left(C - \frac{1}{R}e^{-Rt}\right) \quad (10)$$

În anul inițial $t = 0$ datoria de stat a constituit $b(0) = b_0$. În aceste condiții relația (10) poate fi scrisă:

In the first year t=0 and the national debt was $b(0) = b_0$. With these conditions equation (10) can be rewritten:

$$b_0 = e^{R\cdot 0}\big((G - T) - S\big)\left(C - \tfrac{1}{R}e^{-R\cdot 0}\right) \text{ sau } b_0 = \big((G - T) - S\big)\left(C - \tfrac{1}{R}\right)$$

de unde poate fi calculată valoarea constantei C :

from which we can calculate the value of constant C:

$$C = \frac{Rb_0 + \big((G - T) - S\big)}{\big((G - T) - S\big)R} \quad (11)$$

Valoarea constantei C din (11), fiind substituită în (10) obținem:

And by substituting the value of C from (11) to (10) we obtain:

$$b(t) = e^{Rt}\big((G - T) - S\big)\left(\frac{Rb_0 + \big((G - T) - S\big)}{\big((G - T) - S\big)R} - \frac{e^{-Rt}}{R}\right) = e^{Rt} \cdot \frac{Rb_0 + \big((G - T) - S\big)}{R} - \frac{\big((G - T) - S\big)}{R}$$

sau,

or,

$$b(t) = e^{Rt} \cdot \left(b_0 + \frac{\big((G - T) - S\big)}{R}\right) - \frac{\big((G - T) - S\big)}{R}$$

Deci, datoria de stat $b(t)$ creşte exponențial.

Therefore the state debt b(t) increases exponentially:

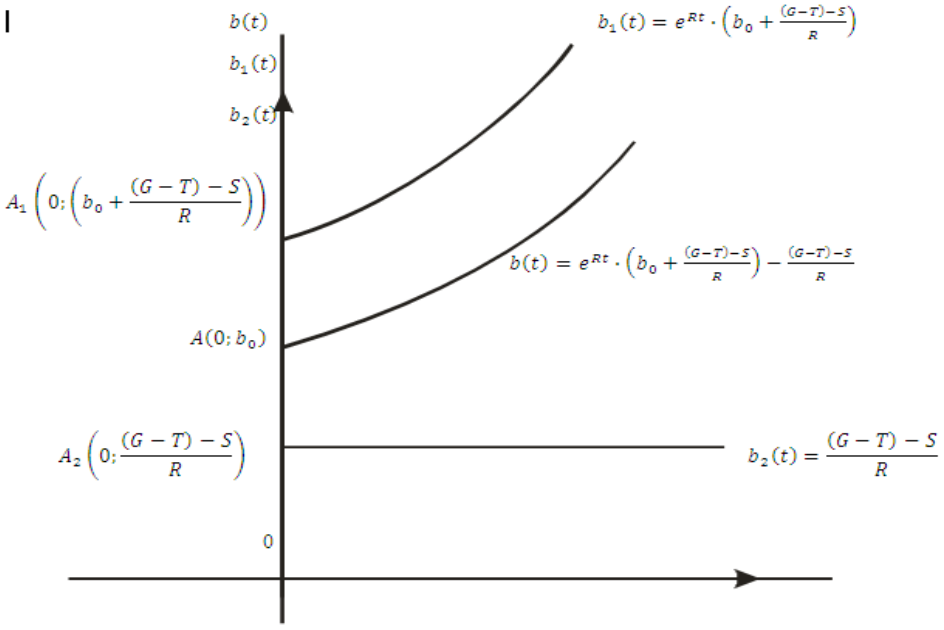


Fig.1. Creşterea exponențială a datoriei de stat/
Fig.1 The government debt exponential growth

Sursa/Source: elaborat de autor/ created by the author.

Creşterea în timp a datoriei de stat, în mare măsură, depinde de valorile parametrilor G, T, S, R, b_0. Dacă, de exemplu $S-(G-T)\leq 0$, atunci datoria de stat creşte considerabil. Datoria de stat poate fi redusă doar în perioade de timp mari şi numai în condiţiile, când rata creşterii PIB depăşeşte rata procentuală de achitare a datoriilor. Datoria de stat se poate reduce pe parcurs în cazul, când $S-(G-T)>0$, adică, când deficitul bugetar este acoperit nu din contul noilor împrumuturi ci din contul seniorajului. Cuantumul seniorajului în diferite perioade este diferit şi depinde de situaţii economice concrete. Altfel spus, seniorajul S este o funcţie de timp $S(t)$, exogenă în raport cu ecuaţia diferenţială (2). Una din modalităţile de determinare a funcţiei $S(t)$ pot servi datele statistice: creşterea seniorajului într-o unitate de timp $\left(\frac{dS(t)}{dt}\right)$ este în dependenţă inversă cu cuantumul seniorajului, adică $\frac{dS(t)}{dt}=-\alpha St$ de unde $S(t)=e^{-\alpha t}\cdot e^{c}$. În perioada iniţială $t=0$ seniorajul a constituit $S(0)=S_0$. Deci, $S(t)=S_0\cdot e^{-\alpha t}$.

Concluzii. Resursele financiare, luate de la generaţiile viitoare şi consumate neproductiv generează pierderi evidente: reduc disponibilul de resurse financiare în bugetul de stat necesare pentru achiziţii guvernamentale, finanţarea sectoarelor publice; reduc puterea de cumpărare a societăţii (cererea) şi deci indirect reduc creşterea economiei, ca rezultat creşte şomajul etc. Însă, mai este un aspect negativ generat de datoriile de stat. Resursele financiare, consumate neproductiv în perioada curentă, lipsesc societatea viitoare de un anumit potenţial de produse şi servicii. Aceste pierderi, generate de împrumuturile de stat, în concluzie semnifică succesul social ratat.

The government debt increasing over time mainly depends on the values of the parameters: G, T, S, R, and b_0. If for example, $S-(G-T)\leq 0$, then the national debt increases considerably. The debt can be reduced only over long periods of time and only if the GDP rate is bigger than the percentage rate of debt payment. It can also be reduced over time when $S-(G-T)>0$, i.e. when the budgetary loss is not covered by new loans, but instead by seigniorage. The seigniorage quantum in different in each period and it depends on specific economic situations. In other words seigniorage S is a exogenous time function $S(t)$ in ratio with the equation (2). Statistic data is one way of determining the function $S(t)$ the increase of seigniorage over a period of time $\left(\frac{dS(t)}{dt}\right)$ is inversely proportional to its quantum, in other words $\frac{dS(t)}{dt}=-\alpha St$ where $S(t)=e^{-\alpha t}\cdot e^{c}$ In the initial stage t=0 and the seigniorage was $S(0)=S_0$. So, $S(t)=S_0\cdot e^{-\alpha t}$.

Conclusions. The financial resources taken from future generations and spent unproductively generate obvious losses: it reduces the available financial resources in the national budget in order to purchase state assets, fund the public sector; reduces the purchasing power of society (demand) and thus indirectly reduces economic growth, and subsequently unemployment grows. But there's also another negative aspect generated by national debts. The financial resources spent unproductively in present spares the future society from a certain potential of goods and services. These losses, generated by government loans, are a sign of a missed social success.

Referinţe bibliografice / References

1. SERGENT, T., WALLACE, N. Some Unpleasant Monetarist Arithmetic. In: Quarterly Review. 1981, vol. 5, no. 3, pp. 2-17.
2. СМИРНОВ, А.Д. Оптимальная стабилизация государственного долга. В: Экономический Журнал Высшей Школы Экономики. 1998, том 2, № 1, сс. 3-30.
3. MAXIMILIAN, S. Modelarea proceselor economice. Chişinău: ULIM, 2009.
4. DIDIER, M., HUIDUMAC, C. *Economia: regulile jocului*. Bucureşti: Ed. Humanitas, 1994. 320 p. ISBN 9732804513.
5. HEYNE, Paul. *Modul economic de gândire - mersul economiei de piaţă*. Bucureşti: Ed. Didactica şi Pedagogica, 1991. 476 p. ISBN 9733015784.
6. KOPITS, G., SYMANSKY, S.A. *Fiscal Policy Rules*. Washington: IMF, 1998. 45 p. ISBN 9781557757043.
7. MUSETESCU, R. Criza datoriei statului grec: cauze naţionale sau europene? In: Economistul. 2012, nr. 25-26, p. 7.
8. DHARMAKIRTI, J. Dynamics of State Debs: a tough balancing act ahead. In: Economic and Political Weekly. 2005, vol. 40, no. 7, pp. 603-605.

Recomandat spre publicare:20.03.2013

CĂILE DE PERFECȚIONARE A ASPECTELOR CONCEPTUALE PRIVIND ECHILIBRAREA BUGETARĂ

Svetlana DODON, drd., IEFS

Obiectivul articolului dat este analiza diferitor concepții, tehnici şi procedee aplicate în diferite perioade de timp de diferite țări cu scopul echilibrării bugetului de stat. Sunt analizate părțile pozitive şi deficiențele la nivel legislativ a diferitor concepții privind echilibru bugetar şi în rezultat sunt elaborate o serie de măsuri care au scopul de a echilibra bugetul Republicii Moldova.

Cuvinte cheie: *echilibru bugetar, alegerea publică, facilități fiscale, cheltuielile bugetare, veniturile bugetare.*

Conținutul de bază. Legile bugetare privind echilibru pot fi privite ca un nou front într-o luptă continuă a modurilor de guvernare, în special drept provocare a servit concepția neoliberală privind bunăstarea statului, ideile căreia au dobândit popularitate în perioada postbelică şi au luat loc concepției liberale.

Neoliberalismul fiind asociat cu o oscilitate puternică față de limitarea subvențiilor, cu utilizarea reformelor fiscale pentru lărgirea bazei de impozitare, cu o mai mare deschidere a piețelor pentru comerț internațional prin limitarea protecționismului, toate acestea fiind efectuate în condițiile luării măsurilor privind reducerea deficitului bugetar. Allan M. Maslove şi Kevin Moore, adepți ai neoliberalismului, consideră că eliminarea deficitului este, în multe cazuri, pur şi simplu, "un cuvânt de prescurtare sau cod pentru reducerea influenței guvernamentale... şi este cheia unei mai mici intervenții în piețele private" [5].

O mare parte din sugestii neoliberalismului pentru atacul activităților fiscale ale guvernului au fost furnizate de către teoria alegerii publice. Teoria alegerii publice este în esență un exercițiu de modelare a comportamentului agenților politici cu interesele proprii, într-un cadru instituțional existent şi, ca atare, oferă un set bogat de ipoteze testabile despre motivele care influențează politicienii în înclinația lor spre admiterea existenței deficitelor bugetare, o prejudecată întărită de orizonturile de timp electoral scurt al politicienilor şi de "iluzia fiscală" a alegătorilor, care subestimează obligații sale fiscale viitoare.

Teoria alegerii publice arată că indivizii acționează într-un mod rațional, fiind concentrați asupra propriul său interes, conducând în aşa fel, la înregistrarea unui rezultat redus pentru întreagă națiune.

Punctul de plecare pentru teoreticienii alegerii publice este acela că oficialii nu sunt motivați de o dorință altruistă şi detaşată de a servi interesului publicului larg, ci mai degrabă caută să maximizeze propriul lor interes. În sfera publică, interesul propriu este definit diferit în termeni de câştig material, succesul electoral, construirea imperiu birocratic, renume, sau chiar auto-satisfacere morală pe baza credinței servirii publicului. Din aceste considerente, analiştii

WAYS TO IMPROVE CONCEPTUAL ASPECTS OF BALANCING THE BUDGET

Svetlana DODON, PhD student, IEFS

The aim of the present article is to analyze the various concepts, techniques and procedures applied in different periods by different countries in order to balance state budget. There are analyzed positive parts and deficiencies at legislative level of different concepts concerning budgetary balance and as a result are developed a series of measures that aim to balance the budget of Moldova.

Key words: *balanced budget, public choice, fiscal facilities, budget expenditures, budgetary revenues.*

JEL classification: D59, H30, H41, H60, H63

The basic content. The balance budget laws can be seen as a new front in an ongoing battle between modes of governance, particularly served as a challenge the neoliberal concept of state's welfare, which ideas have gained popularity in the postwar period and took place to liberal concept.

Neoliberalism is associated with a strong oscillation to limitation of subsidies, with the use of tax reforms in order to broaden the tax base, with a greater opening to international trade markets by limiting of protectionism, all of them made in terms of taking measures to reduce the budget deficit. Allan M. Maslov and Kevin Moore, followers of neoliberalism, believe that eliminating of the deficit is, in many cases simply "a word of shorthand or code of reducing government influence... and is the key of a lowest interventions in private markets" [5].

Much of neoliberalism suggestions in order to attack the government's fiscal activities were provided by public choice theory. Public choice theory essentially is an exercise in modeling the behavior of political agents with their own interests in existing institutional framework and, as such, provides a rich set of testable hypotheses about the reasons that influence politicians in their inclination towards acknowledging the existence of budget deficits, a prejudice reinforced by short electoral time horizons of politicians and the "fiscal illusion" of voters who underestimate their future tax obligations.

Public choice theory shows that individuals act in a rational way, being focused on self-interest, leading in such a way to recording of a low result for the whole nation.

The starting point for public choice theorists is that officials are not motivated by an altruistic and detached desire to serve to the general public interest, but rather seek to maximize their own interest. In the public sphere, self-interest is defined differently in terms of material gain, electoral success, bureaucratic empire building, reputation, or even moral self-satisfaction based on faith of serving the public. For these reasons, analysts claim that governors suffer from an inherent tendency toward

susţin că guvernatorii suferă de o tendinţă inerentă spre extinderea a birocraţiei, a cheltuielilor şi drept consecinţă a deficitului.

După cum susţine Roger D.Congleton (1992), unul din fondatorii teoriei alegerii publice, concurenţa dintre grupurile de interese determină politica guvernului, de asemenea grupurile de interese pot influenţa, şi asupra adoptării tendinţei spre finanţarea cheltuielilor prin creşterea datoriei publice în loc de majorarea impozitelor.

O altă motivare care explică tendinţa politicienilor de a urma politica care permite înregistrarea deficitelor bugetare, a fost formulată de Torsten Persson şi Lars E. Svensson (1989), Alberto Alesina şi Guido Tabellini (1990), care susţin că problemele dinamicii coerenţei politice şi durabilităţii cheltuielilor publice, în calitate de aspecte a comportamentului politic, pot exercita un impact decisiv asupra alegerii opţiunii în favoarea înregistrării unui deficit bugetar semnificativ. De exemplu, o administrare fiscală conservatoare poate alege admiterea existenţei deficitelor pentru legare mâinilor administrării liberale succesoare. Astfel, regimul succesor este pus în situaţia necesităţii folosirii a unei mari părţi a veniturilor fiscale viitoare pentru deservirea datoriei publice.

Teoreticienii alegerii publice sunt printre cei mai puternici apărători ai legilor de limitare a fiscalităţii. Prin urmare, este necesar să se "schimbe aranjamente instituţionale, astfel încât acestea să facă să devină în interesul legislatorilor"[6] limitarea bugetelor adoptate. O cerinţă legală sau constituţională de a plafona cheltuielile sau echilibrarea bugetului leagă mâinile oficialilor guvernamentali şi le oferă un mijloc pentru rezistarea cererilor de noi programe guvernamentale.

În privinţa întrebării date şi-a exprimat părerea un alt teoretician al teoriei alegerii publice James Porterba (1997), care susţinea că analiza alegerii publice a opţiunilor fiscale a arătat că limitele constituţionale a impozitelor şi cheltuielilor pot constrânge în mod eficient atât căile de finanţare a deficitului cât şi creşterea influenţei guvernamentale.

La adoptarea legilor privind bugete echilibrate, guvernele a mai multor ţări au îmbrăţişat ideea că factorii de decizie fiscali ar trebui să fie constrânşi de reglementările exterioare. Această tendinţă legislativă, fără îndoială atrage o parte din inspiraţie sale din ideile teoreticienilor alegerii publice şi a curenţilor mai generale ale gândirii neoliberale.

Legile privind echilibru bugetar reprezintă o excelentă ilustrare a modului în care ordinea veche şi nouă coexistă şi sunt adesea subsumate în hibrizi complexe, care conţin o parte din ambele.

Analizând practica internaţională în domeniu legislativ a echilibrării bugetare este necesar de menţionat evoluţia acesteia, evidenţiind totodată abordările aplicate.

Atunci când Legile privind limitarea fiscală doar au apărut, cea mai populară abordare a fost de a nu ţinti deficitul în sine, dar doar de a limita latura cheltuielilor bugetare. Însă unele state au mers mai departe, şi au stabilit prin lege o absolută reducere a cheltuielilor în fiecare an.

La adoptarea iniţială (de prima oară) în unele ţări a Legii privind echilibrarea bugetară, aceasta, în esenţă sa, au utilizat abordarea ce prevedea interzicea guvernului creşterile expanding bureaucracy, of expenses and as a result of the deficit.

According to the assertion of Roger D.Congleton (1992), one of the founders of public choice theory, competition among interest groups determines government policy, also interest groups can influence the adoption of the trend at the financing of expenditures by increasing the public debt instead of raising taxes.

Another motivation that explains the tendency of politicians to pursue policies that allows the registration of budget deficits, was formulated by Torsten Persson and Lars E. Svensson (1989), Alberto Alesina and Guido Tabellini (1990), who argue that the dynamics of policy coherence and sustainability issues in public spending, as aspects of political behavior, can have a decisive impact on choice option for registration of a significant budget deficit. For example, conservative fiscal management could choose admission existence of deficits for binding of the hands to liberal successor administration. Thus, successor regime is placed in the situation of necessity of using of a great portion of future tax revenues for financing the public debt.

Public choice theorists are among the strongest advocates of limiting the tax laws. Therefore, it is necessary to "change the institutional arrangements so that they to become in the interest of legislators"[6] limit adopted budget. A legal or constitutional requirement to cap spending and balance the budget binds hands of government officials and provides a tool for the resisting of requests for new government programs.

On the question of data and opinions expressed by an another theoretician of public choice theory James Porterba (1997), who argued that public choice analysis of tax options showed that constitutional limits of taxes and expenditures can effectively constrain both ways of financing the deficit as well as growth of government influence.

When adopting laws on balanced budgets, governments of many countries have embraced the idea that fiscal policymakers should be constrained by external regulations. These legislative trends undoubtedly attract some of its inspiration from the ideas of public choice theorists and currents of wider neoliberal thinking.

Laws on balanced budget represents an excellent illustration of how the old and new order coexist and are often subsumed in complex hybrids containing some of both.

Analyzing legal practices in the field of balancing the budget is necessary to note its evolution, while pointing applied approaches.

When tax limitation laws just appeared, the most popular approach has been not to target the deficit itself, but only to limit the spending side. However, some states have gone further, and established by law an absolute cut of the spending in every year.

On the initial adoption (for the first time) in some countries of the Law of balancing the budget, in its essence, it applied the approach that provided forbidding

ratelor de impozitare şi prevedea ca veniturile totale să fie egale sau să depăşească cheltuielile totale calculate. Au mai urmat şi alte experimente în acelaşi sens, adoptând în cadrul diferitor ţări a multiplelor tehnici şi procedee printre care sunt:

- adoptarea Actului de Control a Cheltuielilor care plasa limite asupra cheltuielilor pe program iar în unele ţări, acesta chiar cerea ca guvernul să echilibreze veniturile cu cheltuielile, totodată limitând cheltuielile sau creşterea acestora;

- adoptarea legilor care prevăd în totalitate a lor interzicerea finanţării deficitului budgetar.

Procesul bugetar tradiţional a fost criticat pe bună dreptate, pentru lipsa de transparenţă, precum şi pentru accesul inegal a diferitor grupuri (reprezentanţilor sectorului de afaceri, inclusiv avocaţi, contabili ş.a.), a factorilor de decizie.

Adepţii legilor anti-deficitare inspiraţi de teoria alegerilor publice susţin că constrângerile juridice sunt necesare pentru împiedicarea predilecţiei politicienilor privind impozitarea şi cheltuieli excesive.

Lacunele legislaţiei privind limitarea mărimii cheltuielilor bugetare

Legile ce prevăd echilibrarea bugetară împărtăşă un concept comun de restricţionare a opţiunilor fiscale, însă în sens foarte vag, în ceea ce priveşte materia şi gravitatea limitelor ce le impun guvernelor. Aspectul cel mai uimitor a utilizării Actului de Control a Cheltuielilor, este că el în nici o măsură nu interzice existenţa deficitului. Desigur aceste măsuri restrâng o parte a bugetului însă nu prevăd necesitate ca bugetul să fie echilibrat. Atât timp cât cheltuielile se găsesc în limite stabilite conducerea (guvernul) este în drept să-l finanţeze din orice surse convenabile. Acesta poate înregistra un câştig prin taxe sau în caz de deficit poate recurge la împrumut.

De asemenea, este necesar de menţionat că nu toate forme a cheltuielilor sunt întotdeauna acoperite de legislaţie. Spre exemplu în unele state nu s-a încercat limitarea sumei cheltuielilor privind plata dobânzilor a datoriei acumulate. Sunt de asemenea şi alte excepţii. Au fost definite cheltuielile privind programe guvernamentale într-aşa fel încât sa fie excluse plăţile privind garanţiile de stat precum şi cheltuielile autorizate de statut special. S-au omis cheltuielile electorale şi costurile de restructurare ale guvernului.

O altă cale de a ocoli legislaţia privind limitarea cheltuielilor este pur şi simplu de a aduce beneficii sau subvenţii prin intermediu sistemului fiscal, prin acordare de deduceri, credite noi, sau alte forme de scutiri fiscale. Costul astfel de cheltuieli fiscale este reflectat într-o valoare mai mică în partea veniturilor bugetare şi nu este contabilizat ca cheltuieli directe ale programelor.

Acestea sunt frecvent criticate ca fiind o formă de cheltuieli invizibile distribuite sectoarelor mai bogate a căror cereri de subvenţii publice pot să nu atragă multă simpatie în rândul alegătorilor. Nu poate fi uşor de prezis sau controlat costul total al concesiilor fiscale, acestea sunt programe de subsidii nerestricţionate, fără o limită bugetară predeterminată. Proliferarea cheltuielilor fiscale, multe direcţionată spre sectorul de afaceri, a fost identificată ca fiind un factor

the government of increases of the tax rates and require that total revenue to be equal or exceed the total calculated expenditure. Other similar experiments have followed, various countries adopted multiple techniques and processes among which are:

- adoption of Expenditure Control Act that placed limits on expenditures per program and in some countries, it even required the government to balance revenues with expenses while limiting spending or their growth;

- adopting laws that provide entirely prohibition of financing the budgetary deficit.

The budget process has traditionally been rightly criticized for lack of transparency and its unequal access of different groups (representatives of the business sector, including lawyers, accountants, etc.), the decision makers.

Followers of anti-deficit lows, inspired by the theory of public choice claim that legal constraints are necessary for prevention the propensity of politicians on taxation and excessive spending.

Gaps in legislation of limitation of the size of budgetary expenditures

Laws that provide balancing of the budget share a common concept of restriction of fiscal options, but in very vague sense, as regards the matter and gravity of boundaries that they impose to governments. The most amazing aspect of the use of Expenditure Control Act is that it does not prohibit the existence of deficit. Of course, these are restricting measures for a part of the budget but it does not provide that the budget must be balanced. As long as the expenditures are within limits established by government, has the right to finance it from any convenient sources. It can record a gain through taxes or in case of deficit may use the loan.

It is also necessary to note that not all forms of expenses are always covered by the legislation. For example, in some states there were no attempts to limit the amount of interest payments for the accumulated debt. There are also other exceptions. Were defined expenditure on government programs in a way that excluded payments on government guarantees as well as expenses authorized by special statute. Were omitted election expenses and restructuring costs of government.

Another way to avoid laws of limitation expenditures is simply to bring benefits or subsidies through tax system by granting of deductions, of new loans or other forms of tax exemptions. The cost of such fiscal expenditures is reflected in a lower value of the revenues and is not accounted as direct costs of the programs.

They are often criticized as a form of invisible expenses distributed to richer sectors whose requests for subsidies may not attract much sympathy among voters. It cannot be easy to predict or control the total cost of fiscal concessions, they are unrestricted subsidy programs without a predetermined budgetary limit. The proliferation of tax expenditures, more directed towards the business sector has been identified as an important factor that contributes to the sharp rise of deficits and debt in the last decades.

important ce contribuie la creşterea bruscă a deficitelor şi a datoriei în ultimele decenii.

Unii cercetători Americani, adepţi ai limitării fiscalităţii, afirmă că controlul just a cheltuielilor este un instrument superior în caz dacă se urmăreşte obiectivul de a reduce dimensiunea totală a sectorului public[4]. Cerinţa echilibrării bugetare, în contrast permite cheltuielilor să crească la infinit atât timp cât acestea sunt acoperite de venituri.

Încercările iniţiale de a regula partea cheltuielilor a conturilor guvernamentale au deschis noi căi spre o nouă generaţie de legi care vizează direct obiectivul stabilirii unui buget echilibrat.

În timp ce unele ţări au rămas la nivelul stabilirii limitelor cheltuielilor, altele în schimb au început să utilizeze abordările care prevăd limitarea sau eliminarea în totalmente a deficitelor bugetare.

Legile anti-deficitare contemporane încerca să limiteze capacitatea guvernului de a finanţa cheltuielile prin contractarea împrumutului. Astfel mărimea cheltuielilor pe o anumită perioadă se face în dependenţă de mărimea sumei ce se poate ridica prin impozite, taxe, privatizări, sau alte măsuri generatoare de venituri.

Tema anti-deficitului este una acută în legislaţia privind echilibrarea bugetară şi desigur este o figură centrală în economia oricărei ţări.

Determinarea în termenii legali a veniturilor şi cheltuielilor care stabilesc dacă a fost atins echilibrul sau nu, este foarte importantă. Anumite forme de cheltuieli pot fi în mod explicit exceptate de legislaţie, sau pot fi mânuite în afara bugetului regulat prin convenţie. Un domeniu important de dezacord este dacă legea ar trebui să acopere cheltuielile de capital, sau doar cheltuielile conturilor curente. Spre deosebire de organizaţiile private, guvernele în mod tradiţional, nu au separat aceste două elemente ale bugetului. Analiştii finanţelor publice au criticat această practică, subliniind faptul că cheltuielile de capital reprezintă investiţii pe termen lung, care în mod normal trebuie să fie finanţate prin împrumuturi, şi ar trebui să fie amortizate în timp, în scopuri contabile. Comasarea întregului cost al unei investiţii de capital nou, cu bugetul curent, operaţional, oferă o imagine falsă, umflată, a cheltuielilor anuale şi a deficitelor. Analogie la nivel de gospodărie, ar fi existenţa cerinţei la care maşinile, casele, studiile universitare să fie plătite integral în numerar, în anul în care sunt achiziţionate. Analizând un alt punct de vedere, există o diferenţă între cheltuielile pentru finanţarea consumului curent de bunuri şi servicii, şi împrumuturi pentru a finanţa investiţiile de capital, cele din urmă având proprietatea de a aduce beneficii economiei pe o perioadă lungă de timp.

Un efect secundar, ne dorit, al acestui eşec de a distinge bugetele capitale şi curente este acela că permite (şi, probabil, încurajează) guvernele de a vinde active capitale, pe termen lung pentru a realiza îmbunătăţirile înşelătoare în imaginea bugetară pe termen scurt. Deoarece nu există nici o contabilitate separată pentru reflectarea valorii nete a activelor de capital, veniturile provenite din privatizare unui bun public pot fi reflectate doar ca o creştere în timp a unui din veniturile anuale, totodată are loc declinul permanent în valoarea activelor capitale ce nu se reflectă nicăieri.

Some American researchers, followers of tax limitation, states, that just control of expenses is a superior tool in case if it pursues the objective of reducing the overall size of the public sector [4]. The requirement of budgetary balance in contrast allows expenditures to grow indefinitely as long as they are covered by income.

Initial attempts to regulate the expenditures side of government accounts opened new ways to a new generation of laws that directly aims to achieve a balanced budget.

While some countries have remained at setting limits on expenditures side, others instead began using approaches that provide limitation or completely elimination of budget deficits.

Contemporary anti-deficit laws attempt to limit government's ability to finance expenditure by contracting of the loan. Thus, amount of expenditures for a certain period it is made depending on the size of the amount what can be raised through taxes, privatizations, and other revenue generating measures.

Anti-deficit theme is acute one in the legislation of balancing the budget and of course is a central figure in the economy of any country.

Determining in legal terms of revenues and expenditures that evaluate if the balance has been reached or not, it is very important. Some forms of expenditure may be explicitly exempted by law, or may be handled outside the regular budget through Convention. An important area of disagreement is whether the law should cover capital expenditures, or just expenditures of current accounts. In contrast to private organizations, governments traditionally have not separated these two items of the budget. Public finance analysts have criticized this practice, pointing out that capital expenditures are long-term investments, which normally must be financed by borrowing, and should be amortized over time for accounting purposes. Merging the entire cost of a new capital investment, with the current budget, operational offers a false, swollen picture of annual expenditure and deficits. Analogy at the household level, could be the existence of the requirement that cars, homes, university should be entirely paid in cash in the year they are purchased. Analyzing another point of view, there is a difference between expenditures for financing consumption of goods, services, and loans for financing capital investments, last oneness are having the property of economic benefits over a long period of time.

An unwanted side effect of this failure to distinguish between capital and current budgets is that it allows (and perhaps encourage) government to sell long-term capital assets, to achieve misleading improvements in short-term budget picture. Since there is no separate accounts to reflect the net asset value of capital, revenues from privatization of a public good can be reflected only as an over time growth in annual revenue, while takes place a permanent decline in the value of long term capital assets that is not reflected anywhere.

Pentru o înțelegere mai bună drept exemplu poate fi: o familie, nu-şi echilibrează bugetul prin vânzarea automobilului sau vânzarea casei. Acesta nu echilibrează bugetul în nici un sens semnificativ al cuvântului. Orice familie care a procedat astfel, înțelege în mod clar faptul că a vândut un activ, care nu a echilibrat bugetul lor. Aceştia poate că au satisfăcut nevoile sale de zi cu zi pentru mâncare ş.a., însă făcând faptul dat au mărit riscul de a sărăci capacitatea sa de viitor, pentru satisfacere acestor nevoi.

Unele țări se pare că au recunoscut această distincție sensibilă în realizarea a unui buget echilibrat. În legile lor se vorbește doar de "cheltuieli ordinare" şi "veniturile obişnuite", lăsând loc existenței împrumutului ca drept sursa pentru finanțarea cheltuielilor de capital investite în infrastructură. Lucru dat, este similar practicii mai multor guverne a statelor americane, în care se aplică cerința, că echilibrare bugetului trebuie sa se refere doar la porțiunile operaționale a bugetelor.

În privința datoriei guvernamentale

Legislația unor țări nu doar interzice existența deficitelor prospective, dar, de asemenea, prevede întoarcerea datoriilor vechi acumulate a deficitul bugetar ai ultimilor ani. Adoptând, totodată, calendare detaliate pentru rambursarea datoriei restante . Poate că este şi mai relevant faptul impunerii restricțiilor privind deficitul, şi adoptarea instrucțiunilor explicite privind utilizarea excedentelor bugetare viitoare. În unele state legea prevede ca excedentele să fie utilizate cu prioritate pentru a completarea Fondului de stabilizare, însă surplusul apoi poate fi păstrat în bugetul operațional sau utilizat pentru a reducerea datoriei, fiind deja la decizia Ministerului de finanțe . Fără menționare în mod explicit, prevederile date, consfințesc eliminarea datoriei ca direcție prioritară pentru mai mulți ani.

Sunt şi aşa state care se disting vizibil, prin aceea că au adoptat o limitare a fiscalității alături de o lege anti-deficit. Aceasta este o combinație de semnificație enormă. În aşa fel, restricționând capacitatea guvernului de a genera venituri noi prin creşterea impozitelor are loc îngustarea continuă a gamei de opțiuni fiscale deschise guvernului, mărindu-se în aşa fel presiunea privind găsirea căilor eficiente de reducere a cheltuielilor pentru echilibrarea bugetului. Totodată ele au stabilit ca în cazul apariției necesității introducerii creşteri sau măsuri fiscale noi, acestea trebuie să fie aprobate de referendum.

Există un dezacord în rândul economiştilor, politicienilor şi a altor analişti privind cauzele reale ale deficitelor, natura şi gravitatea efectelor lor asupra economiei, şi a măsurilor fiscale sau monetare care ar trebui să fie luate pentru a le reduce.

Într-o comunicare, guvernatorul Manitobei (provincie a Canadei) a subliniat că "un buget echilibrat este... esențial pentru o creştere economică durabilă ".

O interzicere totală a împrumuturilor din sectorul public este un nonsens economic pentru că ignoră rolul crucial pe care îl joacă cheltuielile guvernamentale în stabilizarea economiei pe timpul recesiunilor din sectorul privat.

După cum un grup de cercetători s-a exprimat, "problema fundamentală cu care se confruntă un buget anual echilibrat, este faptul că problema veniturilor ciclic volatile nu este

For a better understanding of as an example could be given: a family does not balance its budget by selling the car or house. This does not balance its budget in any meaningful sense of the word. Any family that has done so, clearly understand that they sold an asset that has not balanced their budget. They may have satisfied their daily needs for food, etc., but doing that they increased risk for theirs future impoverish the ability to meet these needs.

Some countries seem to have recognized this huge distinction in achieving of a balanced budget. Theirs law speaks only about "ordinary expenses" and "ordinary income", leaving room for the existence of the loan as a source for financing of the capital expenditures invested in infrastructure. This thing is similar to practice of several governments of the American states, where is applicable the requirement, that balancing of the budget should only cover portions of operational budgets.

Concerning to public debt

The legislation of some countries not only prohibits prospective deficits, but also provides terms for returning of old debts accumulated in form of deficit of last years. Adopted, also detailed timetables for the reimbursement of outstanding debt. Perhaps more relevant is the fact of imposition of restrictions on the deficit, and adoption of explicit instructions regarding the use of future budget surpluses. In some states the law requires that surpluses should be used first to complete the stabilization fund, but then the excess can be stored in the operational budget or used for debt reduction, this is on decision of the Ministry of Finance. Without expressly mentioning, these provisions enshrined elimination of debts as a priority for many years.

There are such states that are clearly distinguished, by having adopted a limitation of taxation along with an anti-deficit law. Such combination has an enormous significance. In such a way they restrict government's ability to generate new revenue by increasing taxes, takes place continuously narrowing of the range of tax options opened to government, this increase the pressure seeking of efficient ways to reduce expenses to balance the budget. Moreover, they have established that in case of arising of the need to introduce new increasing of tax, it should be approved by referendum.

Exists a disagreement among economists, politicians and other analysts about the real causes of the deficit, about nature and seriousness of his effects on the economy and fiscal or monetary measures that should be taken to reduce them.

In a communication, Governor of Manitoba (province of Canada) pointed out that "...a balanced budget is essential for sustainable economic growth" .

A total ban on loans in public sector is economic nonsense that ignores the crucial role that they play in the stabilization of the economy government spending during recessions in the private sector.

As a group of researchers expressed that "The fundamental problem facing balanced budget is that the problem of cyclically volatile income is not resolved. "[2]

rezolvată"[5].

În perioadele de activitate economică scăzută şi rata ridicată a şomajului, în mod normal, guvernele suportă aşa-numite crize ciclice, ca rezultat al declinului veniturilor fiscale şi a creşterii cheltuielilor pe asigurarea de şomaj, subvenţiile agricole, de asistenţă socială şi alte programe. În aceste condiţii, cheltuielile deficitul îndeplineşte funcţia de ajutor de a oferi un anumit grad de securitate economică a persoanelor, precum şi stimularea economiei prin susţinerea nivelurilor de cererea de bunuri şi servicii.

Semnificativ este faptul, că chiar şi **James Buchanan**[3], un economist fondator al teoriei alegerii publice şi unul dintre cei mai mari suporteri ai legilor bugetare echilibrate, a admis existenţa unui risc a tendinţei agravante în cazul în care deficitele de recesiune sunt interzise sub toate circumstanţe. Ca răspuns la această preocupare, Buchanan recomandă, ca numai planul bugetar elaborat, folosind estimări corecte a veniturilor şi cheltuielilor, ar trebui să fie supuse echilibrării anuale. Legea, în opinia sa, nu ar trebui să interzică deficitele efective care decurg din schimbări neprevăzute ale condiţiilor economice, după ce bugetul este adoptat.

O altă măsură posibilă, este de a relaxa regulile anti-deficit prin solicitarea de echilibru bugetar doar pe o perioadă a mai multor ani.

Semnificativ este faptul, că legislatorii a unor state au cerut ca guvernele nu doar să planifice bugete echilibrate (propunerea lui Buchanan, practica celor mai multe state americane), ci şi ca să atingă efectiv echilibrul bugetar la sfârşitul anului.

Buchanan însă se pronunţă împotriva combinării regulii de deficit zero, cu o clauza limitării fiscale. Deşi guvernele ar trebui să fie obligate să prezinte un plan realist a unui buget echilibrat în fiecare an. Buchanan susţine, că modul în care deficitul este finanţat reprezintă o chestiune politică, care ar trebui să fie lăsată la dispoziţia guvernelor alese.

Măsuri de pedeapsă pentru ne respectarea normelor anti-deficitare

Legislaţia unor ţări, prevede că, pentru ne respectarea normelor anti-deficit, guvernatorii, pot deveni drept subiecţi ai sancţiunilor extraordinare. Ca exemplu, de măsuri în acest sens pot servi:

- reducerea automată cu 20 la suta din salariul pentru toţi membrii guvernului, dacă se înregistrează deficit, ridicându-se la 40 la suta în cazul în care se are loc un al doilea deficit consecutiv.

- deciderea de către Adunarea legislativă, dacă este necesară recomandarea demiterii Consiliului Executiv, luând în considerare, existenţa circumstanţelor "în afara controlului său rezonabil."

Aceste sancţiuni potenţiale servesc drept stimulente puternice legislatorilor pentru impunerea unor măsuri bugetare stricte, nu doar din motivul evitării umilirii publice sau pierderii puterii în calitatea sa de funcţionar de stat, dar, de asemenea, pentru protejarea intereselor personale.

De asemenea, este important de menţionat că toate dispoziţiile anti-deficitare fac trimitere la poziţia bugetară reală a guvernului, mai degrabă decât doar la bugetul aprobat de către legiuitori în avans a fiecărui an fiscal. Documentul bugetar aprobat şi stipulat în lege este doar o

In periods of low economic activity and high unemployment, normally governments bear so-called cyclical crises, as a result of declining of tax revenues and increase of spending on unemployment insurance, farm subsidies, social assistance and other programs. In these circumstances, expenditures of deficit serves as help to provide a degree of economic security to people, as well as stimulate the economy by supporting levels of demand for goods and services.

It is significant that even **James Buchanan**[3], an economist founder of the theory of public choice and one of the biggest supporters of balanced budget laws, admitted existence of a risk of aggravating trend in a case when deficits as a result of recession are prohibited in all circumstances. In response to this concern, Buchanan recommends that only budget plan developed by using accurate estimates of revenues and expenditures should be subject to of annual balance. The law, in its view, should not prohibit actual deficits resulting from unforeseen changes in economic conditions after the budget is adopted.

Another possible measure is to relax anti-deficit rules by requesting only for a balanced budget for several years.

It is significant that some states legislators have called for governments not only to plan balanced budgets (Buchanan's proposal, the practice of most U.S. states), but also to effectively achieve budgetary equilibrium at the end of the year.

However, Buchanan is against combining zero deficit rule, with a fiscal limitation clause. Although, governments should be forced to present a realistic plan of a balanced budget each year. Buchanan argues the way in which the deficit is financed, he mentioned that this is a political issue that should be left at the disposal of elected governments.

Measures of punishment for failure anti deficit norms

The legislation of some countries provides that for non-compliance with anti-deficit rules, governors may become subjects of extraordinary penalties .As an example of steps in this direction can serve:

- the automatic 20 percent reduction of salary for all

members of the government, if there is recorded deficit, rising to 40 percent when it occurs a second consecutive deficit .

- decision of Legislative Assembly, whether is

recommended dismissal of the Executive Council, taking into account the existence of circumstances “beyond its reasonable control”.

These potential sanctions serve as strong incentives

for legislators imposition of strict budgetary measures, not only due to reason of avoiding of public humiliation or of losing of power as a civil servant, but also for protecting of personal interests.

It is also important to note that all anti-deficit provisions refer to actual budgetary position of the government, rather than just to budget approved by the legislators in advance in each fiscal year. Approved and

predicție a veniturilor şi cheltuielilor pentru anul următor, bazat pe prognoze economice care se întemeiază într-o oarecare măsură pe opinia şi judecata experților. În Statele Unite, cele mai multe limitări fiscale solicită statelor doar echilibrarea bugetul propus sau bugetul aprobat de către legiuitori, nu şi echilibrarea efectivă a bugetului la sfârşitul anului. În unele state este prevăzută monitorizarea procesului bugetar în conformitate cu lege, prin examinarea a conturilor publice în termen de 180 de zile după încheierea anul fiscal. Altele state de asemenea, verifică bugetul față de rapoartele financiare interimare pe parcursul anului.

Echilibrarea anuală versus multi – anuală

În majoritatea țărilor lumii bugetul este adoptat pe

bază anuală. Aprobarea legislativă a bugetului este urmată de o aprovizionare a seriei voturilor de suport pentru autorizarea alocării fondurilor, în scopul finanțării cheltuielilor publice. Atunci când cheltuielile depăşesc veniturile disponibile, guvernul de obicei împrumută de pe piețele financiare mijloace necesare pentru a finanțarea deficitul. Dispozițiile anti-deficit, cu toate acestea, au scopul de a exclude sau a restrânge această capacitate de a împrumuta.

În statele cu cea mai necruțătoare regulă anti-deficitară, la nivelul legislativ este stipulat că cheltuielile în cursul unui an fiscal nu trebuie să depăşească veniturile. Guvernul astfel este pus în condiție necesității stricte a echilibrării fiecărui buget anual. În principiu, în statele date este prevăzut în acelaşi timp, interzicerea completă a deficitelor şi eliminarea împrumutului din mijloacele disponibile a guvernului cu scopul finanțării activitățile sale.

În practica legislativă în acest sens pot fi enumerate şi următoarele tehnici şi procedee:

- inițial se porneşte de la o regulă absolută –

„Guvernul nu trebuie să înregistreze deficit" , şi se mai adaugă că dacă totuşi se înregistrează deficit acesta trebuie să fie compensat cu un echivalent surplus în următorul an fiscal. Este necesar de remarcat, că unele state care aplică principiu dat au creat Fondul Fiscal de Stabilizare care poate fi folosit pentru creşterea venitului în anii de recesiune. Crearea fondului menționat, implicit dă dovadă că în unele situații poate fi imposibil de a echilibra bugetul în cadrul fiecărui an bugetar, şi că surplusul înregistrat în anii de avânt economic poate fi folosit pentru finanțarea deficitelor în anii de recesiune;

- se solicită ca bugetul să fie echilibrat în

rezultatul a cel mult 2 ani, limitând deficitul anual la nu mai mult de 1 procent din totalul veniturilor, care trebuie să fie acoperit cu un excedent în anul următor;

- se stipulează că orice deficit înregistrat într-un an trebuie să fie compensat cu profit în anul următor, însă se limită această condiție la deficit de mai puțin de un miliard de dolari. Deficite în mărime mai mare, care sunt permise în condiții speciale, reprezintă subiect a unui proces complicat de cinci ani conform unei scheme manageriale.

Toate aceste cerințe privind echilibrarea bugetară anuală pot fi contrastate cu abordarea echilibrului bugetar măsurat ca rezultat a unui ciclu multianual. Actul privind Echilibrarea Bugetară în unele state cere ca guvernul să creeze planul

specified that budget document stipulated in law it is just a prediction of revenues and expenditures for the following year based on economic forecasts which is based on some extent view and judgment of experts. In the United States, most tax limitations calls states only for balancing of proposed budget or budget approved by the legislators, not the actual balancing of the budget at the end of the year. In some states, it is provided for monitoring the budget process in accordance with law, by examining the public accounts within 180 days after the fiscal year. Other states also during the year compares budget with interim financial reports.

Annual Balance versus multi – annual

In most of the countries the budget is adopted on an annual basis. Legislative approval of the budget is followed by supply of a series of votes that support authorization the allocation of funds to finance public spending. When expenses exceed available revenues, the government usually borrows on financial markets means necessary to finance the deficit. Anti-deficit provisions, however, are intended to exclude or restrict this ability to borrow.

In states with the most merciless anti-deficit rule, the law stipulates that expenditures during a fiscal year must not exceed revenues. Government in this way it is placed in condition of strict necessity of balancing the budget in each year. Basically, in this states it is set out at the same time a complete ban on deficit, it also eliminate the loan from government instruments available to finance its activities.

In legislative practice in this regard may be listed the following techniques and procedures:

- initially starts from an absolute rule - "The government should not record deficit", and adds that if indeed it is recorded this should be compensated by an equivalent surplus in the next fiscal year. It should be noted that some states that apply this rule created Fiscal Stabilization Fund that can be used for increase on of income during the years of recession. Creating of the mentioned fund implicitly demonstrates that in some situations, it may be impossible to balance the budget in each fiscal year, and that the surplus recorded in the years of economic upsurge can be used for financing of the deficit, in the recession years;

- it is requested that the budget needs to be balanced outcome at 2 years, limiting the annual deficit to no more than 1 percent of total revenues, which must be covered with a surplus in following year;

- it is stipulated that any deficit registered in one year must be offset with the proficit following year, but this condition is limited to deficit of less than one billion dollars. Bigger size deficits which are allowed under special conditions, are subject to a complicated process of five years management scheme.

All these requirements for annual budgetary balance can be contrasted with the approach of measuring budget balance as a result of a multi-annual cycle. Budget Balancing Act in some states require the government to create a 4-year financial plan after each election, and

financiar pe 4 ani, după fiecare alegere, şi specifică că "cheltuielile totale pe parcursul a 4 ani fiscali trebuie să fie echilibrate cu sau să fie într-o valoare mai mică ca veniturile totale pentru aceeaşi perioadă de timp" . După modelul dat guvernul continuă să pregătească bugetul pentru fiecare an fiscal şi să permită înregistrarea deficitului în oricare din aceşti ani, însă la finele perioadei de 4 ani, drept rezultat, trebuie să fie înregistrarea unui echilibru a mijloacelor bugetare.

Drept tehnică pe care o aplică unele state pentru echilibrarea bugetului său este – utilizarea Fondul Fiscal de Stabilizare.

Fondul de Stabilizare Fiscal este înfiinţat de obicei, cu scopul menţinerii veniturilor publice constante în situaţiile când sursele de venituri pot fi volatile.

Fondul de Stabilizare Fiscală se instituie sub conducerea şi controlul Ministerul de Finanţe. Deci, banii din Fondul de Stabilizare sunt consideraţi a fi banii publici. Prin Lege, Fondul de stabilizare fiscală nu face parte din Fondul Consolidat al statului.

Scopul Fondului de Stabilizare Fiscală este de a ajuta la stabilizarea poziţiei fiscale a statului de la an la an pentru a îmbunătăţirea planificării bugetare pe termen lung. În cadrul Legii privind Administrarea Financiară a Fondul de Stabilizare Fiscală admite introducerea modificărilor necesare privind conducere, administrare şi plasarea de investiţii ale Fondului de Stabilizare Fiscală. Fondul dat îşi desfăşoară activitatea sub conducerea Ministerului de Finanţe care este împuternicit să-l gestioneze, administreze şi să investească mijloacele Fondului de stabilizare. Este instituit Comitetul de administrare a investiţiilor, care este format din viceministrul de Finanţe,Controlorul şi trei funcţionari de la Departamentul de Finanţe numit de către ministrul de finanţe. Comitetul de Administrare a Investiţiilor oferă recomandări Ministerului Finanţelor privind: respectarea, conducere, administrare şi investirea mijloacelor a Fondului de Stabilizare Fiscală. Transferuri către Fondul de Stabilizare Fiscală se face din mijloacele Fondul Consolidat. Transferuri din Fondul de Stabilizare Fiscală se pot face doar cu scopul stabilizării poziţiei fiscale a statului.

Pentru fiecare an fiscal Ministrul Finanţelor întocmeşte o dare de seamă financiare a Fondului de Stabilizare Fiscală, arătând:veniturile Fondului, cheltuielile Fondului,situaţia financiară a Fondului la sfârşitul anului fiscal, şi orice informaţii prevăzute de regulament. Conturile şi operaţiunile Fondului de Stabilizare Fiscală se audiază anual de către Auditorul General.

În conformitatea cu Legea privind sistemul bugetar şi procesul bugetar în Republica Moldova[1], asigurarea echilibrului bugetar este necesar pentru menţinerea unei situaţii macroeconomice stabile a statului, de asemenea legea dată stipulează că proiectului legii bugetare este elaborat şi aprobat în baza anuală. În realitate însă, înregistrarea deficitului bugetar nu este o raritate în Moldova.

Este necesar de menţionat, că adoptarea echilibrului la nivel multianual prezintă o mai mare flexibilitate pentru guverne în condiţiile economice şi sociale schimbătoare astfel apare posibilitatea, de atenuare a unora din pericolele interzicerii stricte a contractării împrumutului.

specifies that "total spending over 4 fiscal years must be balanced with the or be in lower that the total revenues for the same period of time ". According to this model, government continues to prepare budget for each fiscal year and to allow recording of the deficit in any of these years, but at the end of four years, as a result, should be recording a balance of budget.

As technique that some states applies for balancing the of theirs budget is- using of Fiscal Stabilization Fund.

Fiscal Stabilization Fund is usually established in order to maintain government revenue constant in situations where sources of revenue can be volatile.

Fiscal Stabilization Fund is established under the direction and control of the Ministry of Finance. So, the money from the Stabilization Fund are considered to be public money. By law, the Fiscal Stabilization Fund is not a part of the Consolidated Fund of the State.

Fiscal Stabilization Fund goal is to help to stabilize the fiscal position of the state from year to year, to improve long-term budget planning. Under the Financial Administration Law on Fiscal Stabilization Fund allows the introduction of necessary changes concerning the management, administration and placement Fiscal Stabilization Fund. This fund operates under the Ministry of Finance that is empowered to manage, administer and invest resources of Stabilization Fund. It is established Investment management committee, which consists of the Deputy Minister of Finance, Controller and three officials from the Department of Finance appointed by the Minister of Finance. Investment Management Committee of the Ministry of Finance provides guidance concerning the: compliance management, administration and investment of funds Fiscal Stabilization Fund. Transfers to Fiscal Stabilization Fund is made from funds of Consolidated Fund. Fiscal Stabilization Fund Transfers may be made only to stabilize the fiscal position of the state.

For each fiscal year, the Minister of Finance prepares a financial report of Fiscal Stabilization Fund, showing: revenues of the Fund, expenses of the Fund, the Fund's financial position at the end of the fiscal year, and any information provided by the regulation. Accounts and of Fiscal Stabilization Fund operations are subjects of control made annually by the General Auditor.

In compliance with the Law on Budget System and Budgetary Process in the Republic of Moldova [1], ensuring of budgetary balance is necessary to maintain a stable macroeconomic situation of the state, this law also stipulates that the project of the budget law is drafted and approved on an annual basis. Actually, however, registration of the budget deficit is not rare in Moldova.

It should be mentioned that the adoption of multi-level balance present to government a greater flexibility in changing economic and social conditions thus appears the opportunity to mitigate some of the dangers of the strict prohibition of the loan.

Conclusion. Jurisdictional differences highlighted in this article are more than simple idiosyncratic details,

Concluzie. Diferenţele jurisdicţionale evidenţiate în acest articol sunt mai mult decât simple detalii idiosincrazice, luate împreună, ele sugerează că legislatorii au fost influenţaţi de înţelegeri divergente şi ideologic specifice ale rolului statului în societatea modernă.

Diversificarea accentuată în domeniu legislativ a tehnicilor, procedeelor şi abordărilor de regulare bugetară aplicate în diferite ţări ale lumii, evidenţiază existenţa unei permanente tendinţe spre perfecţionare şi găsirea căii optime de gestionare corectă a resurselor bugetare.

În scopul elaborării a unei metodologiei noi, aplicabile în condiţiile existente a Republicii Moldova, dezvoltate ca rezultat al perfecţionării metodelor (ca modernizarea inovativă totalităţilor tehnicilor, procedeelor şi abordărilor) existente pe arena internaţională şi adoptate la condiţiile actuale a economiilor emergente în domeniu bugetar, se recomandă:

- în primul rând măsurarea atingerii sau nu a echilibrului bugetar este necesar să se facă în rezultat a 4 ani consecutivi, după fiecare alegere;
- se recomandă ca după fiecare alegere guvernul să adopte un plan de rambursare graduală a datoriei bugetare.
- din motivul instabilităţii condiţiilor economice se propune crearea unui Fond de Stabilizare bugetar, care va fi finanţat din excedentele bugetar (în faza de avânt economic), iar în caz de recesiune va finanţa deficitul.
- pentru menţinerea cointeresării a respectării legislaţiei în domeniu echilibrării bugetare se propune ridicarea responsabilităţii personale a funcţionarilor publici şi a membrilor guvernului aplicând în caz de încălcare a legislaţiei date sancţiuni restrictive la adresa acestora.

taken together, they suggest that legislators were influenced by divergent understandings and specific ideological role of the state in modern society.

Pronounced diversification in legislative field of the techniques, of processes and approaches of budgetary regulation applied in different countries, highlights the existence of a permanent trend towards improvement and finding of the optimal path of correct management of budgetary resources.

For the development of a new methodology applicable in existing conditions of Moldova, developed as a result of improvement of methods (such as innovative upgrading of totality of techniques, processes and approaches) existing on the international arena and adopted to the current emerging economies in the budgetary area is recommended:

- first of all measurement of achieving budgetary balance or not is necessary to be made as result of 4 consecutive years, after each election;
- it is recommended that after each election the government needs to adopt a gradual budget's debt repayment plan;
- because of economic instability conditions it proposes the establishment of a budget stabilization fund that will be financed from budget surpluses (in the upswing economic phase), and in the case of recession will finance the deficit;
- for maintaining the incentive of compliance with the legislation in the field of balancing the budget is proposed raising personal responsibility of public officials and government members imposing in case of violation of this law restrictive sanctions towards them.

Referinţe bibliografice / References

1. Legea privind sistemul bugetar şi procesul bugetar nr. 847-XIII din 24.05.96. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997, nr. 19-20, art. 197.
2. BRAUN, B., JOHNSON, L.E., LEY, R.D. State Revenue Shortfalls: Budget Restraints and Policy Alternatives. In: The American Journal of Economics and Sociology. 1993, vol. 52, no. 4, pp. 385-397.
3. BUCHANAN, James M. *Public Principles of Public Debt: A Defense and Restatement*. Indianapolis: Liberty Fund Inc. 169 p. ISBN 9780865972162.
4. KING-MEADOWS, T., LOWERY, D. The Impact of the Tax Revolt Era State Fiscal Caps: A Research Update. In: Public Budgeting & Finance. 1996, vol. 16, pp. 102-112.
5. WILDAVSKY, A. *How To Limit Government Spending: Or, How a Constitutional Amendment Tying Public Spending to Economic Growth Will Decrease Taxes and Lessen Inflation*. California: University of California Press, 1980. 197 p. ISBN 9780520042278.
6. GRAHAM, Katherine A., PHILLIPS, Susan D., MASLOVE, Allan M. *Urban Governance in Canada: representation, resources and restructuring*. Harcourt Brace, 1998. 306 p. ISBN 9780774733922.
7. BRIETZKE, Paul H. James O. Freedman, Crisis and Legitimacy: The Administrative Process and American Government. In: Valparaiso University Law Review. 1980, vol 14, no. 2, pp. 361-369.
8. STANCIU, Mariana. Guvernare şi bugete publice europene în perioada de criză [accesat 20 martie 2013]. Disponibil: http://www.ceeol.com/aspx/issuedetails.aspx?issueid=d29825f8-b5b3-4271-8b70-d913246c4195&articleId= 7e60924f-862d-4fd8-9dde-9609e0149ae7

Recomandat spre publicare:30.05.2013

ASPECTE ALE ANTREPRENORIATULUI CONSTRUCTIV ÎN CONTEXTUL RELAŢIILOR ECONOMICE DE PIAŢĂ

STELA EFROS, lector asistent, drd.
Universitatea Liberă Internaţională din Moldova

Antreprenoriatul este recunoscut astăzi ca un factor important în dezvoltarea economică a societăţii şi are o influenţă impunătoare asupra domeniului cu un proces continuu de transformare spre un sistem economic de piaţă, spre formarea unei noi gândiri economice şi noi căi de definire a comportamentului populaţiei. Antreprenoriatul este domeniul de activitate ce poate fi abordat din trei faze importante, prima fiind – activitate economică, a doua – sector economic şi cea de-a treia – proces inovaţional. Din aceste considerente sunt evidenţiate direcţiile principale ale antreprenoriatului, precum iniţiativa pentru obţinerea celor mai bune rezultate, găsirea căilor şi metodelor noi de realizare a acestora, creativitate, capacitatea de a-şi asuma riscurile posibile, responsabilitate maximă în luarea deciziilor şi realizarea acestora.

Cuvinte cheie: *antreprenoriat, relaţii economice, economie de piaţă, dezvoltare, eficienţă.*

Introducere. Dezvoltarea relaţiilor economice de piaţă se bazează pe corelaţia nevoie – surse – producţie, ce caracterizează în modul cel mai complex esenţa vieţii economice, care la rîndul ei este reglată de concurenţă, cerere, ofertă, formarea liberă a preţurilor şi a salariior etc. Pe lîngă faptul că dezvoltarea relaţiilor economice de piaţă contribuie la îmbunătăţirea situaţiei generale a societăţii, aceasta mai scoate în vileag o serie de probleme sau fenomene negative, acuitatea cărora a reliefat în prezent criza economică şi socială: nivelul înalt al inflaţiei, falimentarea întreprinderilor, creşterea şomajului, deficitul bugetar, degradarea economiei etc. Astfel una din posibilităţile de soluţionare a problemelor iscate, după cum ne demonstrează experienţa unor ţări economic dezvoltate, este dezvoltarea amplă a activităţii antreprenoriale, care, actualmente, este considerată ca un factor primordial în dezvoltarea economiei de piaţă a Republicii Moldova.

Antreprenoriatul prezintă, de asemenea, un domeniu cu influenţă impunătoare asupra procesului continuu de transformări a sistemului economic de piaţă, a formării unei noi gîndiri economice, precum şi a stabilirii unor noi modalităţi de comportament a populaţiei.

Direcţiile şi informaţia duc spre necesitatea existenţei şi dezvoltării unui antreprenoriat constructiv, care se bazează pe corespunderea obiectivelor şi sarcinilor, a formelor şi metodelor activităţii antreprenoriale, cum ar fi corespunderea intereselor economice specifice ale antreprenorului, echipei sau grupului de persoane, cu care conduce şi în fine cu necesităţile pieţei şi a societăţii în ansamblu.

Conţinutul de bază. Perspectiva integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană, mediul concurenţial cu reguli drastice implică necesitatea de evidenţiere şi clarificare a unor noţiuni, precum şi promovarea valorilor antreprenoriatului

ASPECTS OF CONSTRUCTIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE MARKET ECONOMIC RELATIONS

STELA EFROS, university assistant, doctoral student
Free International University of Moldova

Entrepreneurship is recognized today as an important factor of economic development of society and has an impressive influence on the field with the ongoing process of transformation to market economic system, the formation of a new economic thinking and new ways of defining behavior population. Entrepreneurship is the scope of what can be approached from three major phases, the first being - economic activity, the second - economic sector and the third - innovative process. From these considerations are highlighted the main directions of entrepreneurship, and initiative to achieve the best results, find ways and new methods of achieving them, creativity, ability to assume the possible risks, the maximum responsibility in making decisions and their implementation.

Key words: *entrepreneurship, economic relations, market economy, development, effective.*

JEL classification: D70, F15,F63, L32, L53

Introduction. Development of economic relations is based on the correlation market needs - sources - production, which characterizes the essence of the most complex economic life, which in turn is set by competition, demand, supply, prices and free training, salary etc. Besides that the development of market economic relations contribute to improving the general situation of society, this one off to expose a series of negative phenomena acuity problems or who currently highlighted economic and social crisis: the high level of inflation, business bankruptcy, unemployment, deficiency budgetary, economic degradation, etc. Thus one of the possibilities of solving problems aroused, as experience proves economically developed countries is extensive development of entrepreneurial activity that is currently considered a primary factor in developing market economy country.

Entrepreneurship has also an area with impressive influence on the ongoing process of transformation to market economic system, the formation of a new economic thinking and new ways of defining the behavior of the population.

Directions and information leading to the need for entrepreneurship and development of the constructive entrepreneurship, based on compliance objectives and tasks, forms and methods of entrepreneurial activity, such as correspondence with specific economic interests of entrepreneurs, team or group of persons who lead and finally with market needs and the society at large.

The basic content. Moldova's accession to the European Union, the competitive environment with harsh rules and highlight a need for clarification of concepts and promotion of contemporary

contemporan. Trasarea acestor valori, sub amprenta specifică economiei post-centralizate, în tranziție şi în final de piață este condiționată de găsirea unei identități şi a unei istorii proprii, cu care să se distingă în arealul european.

Istoria antreprenoriatului în Republica Moldova a fost legată din start cu eliminarea activității de antreprenoriat din viața economică. Până în anul 1980, în Moldova funcționa sistemul administrativ de conducere. Conform acestuia, antreprenoriatul practic a fost scos din sectorul economic şi a devenit un element al „pieței negre" [17].

Reformele economice din anul 1990 în Republica Moldova au adus la schimbări esențiale în mentalitatea oamenilor, privind proprietatea particulară, concurența şi antreprenoriatul. Actualmente, antreprenoriatul este recunoscut de toate organele de resort, se dezvoltă conform legislației Republicii Moldova, devenind, de menționat, unul dintre cei mai populari termeni, frecvent utilizat de către economişti, politicieni, reprezentanți ai presei, precum şi de oameni simpli. Activitatea de antreprenoriat este considerată, în prezent, un factor primordial în dezvoltarea economiei de piață a Republicii Moldova.

Antreprenoriatul este asociat cu succesul, banii şi prosperitatea, atît pentru individ, cît şi pentru societate. Cu cît mai mulți întreprinzători există, cu cît mai multe afaceri de succes sunt, cu atît mai dezvoltată este țara. Astăzi antreprenoriatul oferă fiecărui şansa de a-şi realiza scopurile şi de a obține venit din propria afacere. Aceasta se demonstrează prin faptul că anual în Republica Moldova îşi deschid propria afacere mii de persoane, majoritatea fiind ghidați nu de visul de a deveni cel mai bogat sau prosper, dar doresc să-şi asigure un nivel de trai decent sie şi apropiaților săi.

În sens larg, antreprenoriatul are ca principale obiecte de activitate crearea, finanțarea şi gestionarea întreprinderilor, cu scopul de a obține profit. Poate fi vorba despre o întreprindere nouă sau o activitate individuală cu scopul angajării proprii în câmpul muncii, dar şi, de asemenea, despre activitatea de lărgire/dezvoltare a întreprinderii existente.

Iar conform legislației Republicii Moldova şi anume „Legea R.M. cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi", antreprenoriatul este definit în felul următor: **activitatea de fabricare a producției, de executare a lucrărilor şi prestare a serviciilor, desfăşurarea de cetățeni şi de asociațiile acestora în mod independent, din propria inițiativă, în numele lor, pe riscul propriu şi sub răspunderea lor patrimonială, cu scopul de a-şi asigura o sursă permanentă de venituri [2].**

Cel mai frcvent antreprenoriatul este asociat cu activitatea desfăşurată într-o afacere mică, existând chiar o suprapunere a conceptelor, ca urmare a faptului că la baza oricărei afaceri antreprenoriale a stat o afacere mică. Însă activitatea antreprenorială nu se limitează numai la afacerile mici. Termenul de antreprenoriat are o semnificație mult mai amplă şi complexă şi poate fi atribuit atât afacerilor mici, cât şi celor mari, organizațiilor necomerciale sau nonprofit, fiind aplicabil la diferite etape de dezvoltare a organizației, de la pre-lansare, lansare, creştere până la încetarea sau relansarea activității.

Caracteristicile de bază ale întreprinderii sau organizației antreprenoriale sunt inovația, creşterea rapidă, dezvoltarea cu grad sporit de risc şi îmbunătățirea profitabilității.

Afacerile antreprenoriale de succes se bazează pe inovații,

entrepreneurship. Plotting these values in specific footprint post centralized economy in transition and ultimately the market is subject to finding an identity and a history of its own with which to distinguish the European area.

History of entrepreneurship in Moldova has been linked from the start with the elimination of entrepreneurship in economic life. Until the '80s, in Moldova it was functioned administrative system of management According to it, entrepreneurship was virtually out of the economic sector and has become the "black market" [17].

Economic reforms in the '90s in Moldova have led to important changes in people's minds on private property, competition and entrepreneurship. Today, entrepreneurship is recognized by all relevant bodies, shall develop according to Moldovan law, becoming the note, one of the most popular terms, often used by economists, politicians, media representatives and ordinary people. Business activity shall be considered at present a crucial factor in the development of market economy of the country.

Entrepreneurship is associated with success, money and prosperity, both for individual use and for society. The more entrepreneurs there are, with as many successful businesses are, the more developed is the country. Today entrepreneurship offers every opportunity to achieve goals and obtain income from own business. This is demonstrated by the fact that Moldova annual it is opened their own business thousands of people, most being guided not by the dream of becoming rich and prosperous, but want to ensure a decent living and its relatives.

In a broad sense, entrepreneurship has as the main activity creating, financing and business management in order to make profits.

Maybe it is a new business or an individual activity with the purpose of taking own field work, but also about business expansion / development of existing business.

According to Moldovan legislation, namely the "Law of Moldova on entrepreneurship and enterprise, entrepreneurship is defined as follows: **manufacturing activity production of works and provide services, conduct of citizens and their associations in independently on its own initiative, on behalf of their own risk and under the responsibility of their asset in order to secure a permanent source of income [2].**

The most frequent entrepreneurship is associated with work in small businesses, there is even an overlap of concepts, due to the fact that the core of a business entrepreneurial are small business state. But entrepreneurship is not confined to small business. The term entrepreneurship has much wider and complex significance and can be attributed to both small businesses as well as large ones, or non-profit organizations, as applicable at different stages of development of the organization, from pre-launch, launch, growth until termination or recovery activity.

The basic characteristics of business enterprise or organization innovation, rapid growth, development with

obținute în urma realizării unui nou produs sau serviciu, aplicării unei noi tehnologii sau a unui nou mod de conducere, lansării pe o nouă piață de desfacere etc.

Creşterea rapidă reprezintă o altă caracteristică esențială a afacerii antreprenoriale, care, în mare măsură, depinde de domeniul de activitate şi se bazează pe inovațiile în domeniu.

Gradul sporit de risc se datorează inovației semnificative şi creşterii, iar totul în ansamblu se efectuează pentru îmbunătățirea profitabilității.

Din cele expuse anterior se poate evidenția că antreprenoriatul este un tip specific de activitate şi se bazează pe patru „piloni" [13, p.47]:

• **Inițiativa** – întreprinzătorul nu aşteaptă indicații ci, de sine stătător, manifestă inițiativă, mobilizând resurse financiare, materiale şi umane, cu scopul de a produce mărfuri şi a le vinde.

• **Luarea deciziei** – independent, întreprinzătorul ia decizii referitor la afacere şi trasează direcțiile de dezvoltare a întreprinderii.

• **Inovația** – întreprinzătorul este inovatorul, raționalizatorul, care tinde să producă mărfuri sau servicii sau să implementeze noi moduri de a le produce/presta.

• **Riscul** – întreprinzătorul îşi riscă reputația, cu investițiile sale, adică resursele investite în afacere.

De asemenea, antreprenoriatul poate fi considerat un proces tehnologic, cuprinzând următoarele etape [5, p.26] :

• *elaborarea ideilor şi estimarea posibilităților de realizare a lor,* prevede importanța reală şi potențială a ideii, estimarea riscului şi prognozarea posibilităților de realizare a ideii, privind primirea unui beneficiu, stabilirea nivelului de corespundere a ideii cunoştințelor şi scopului ales, compararea producției la întreprinderea formată cu producția concurenților;

• *elaborarea planului de afaceri* cuprinde un complex de planuri (de producție, de marketing, financiar) şi strategii de pătrundere a firmei pe piață;

• *căutarea resurselor necesare* prevede analiza resurselor existente şi căutarea furnizorilor potențiali pentru a asigura cu resurse, precum şi metodele de atracție a resurselor necesare;

• *conducerea cu întreprinderea formată* prevede respectarea stilului şi structurii de dirijare, determinarea locurilor slabe în dirijarea şi găsirea căilor de lichidare a neajunsurilor, organizarea sistemului de control asupra activității de antreprenoriat a întreprinderii.

Toate etapele de antreprenoriat sus-numite sunt integrate şi nu pot fi aplicate în practică una fără cealaltă.

Din practica actuală, antreprenoriatul înseamnă a căuta şi a înțelege „ce este necesar", „ce lipseşte", „ce se schimbă" şi „ce vor cumpăra consumatorii în viitorul apropiat". Antreprenoriatul este profund legat de responsabilitate. E adevărat că activitatea nu se raportează unui şef direct, dar există clienți, furnizori, angajați, investitori, creditori, familie şi responsabilități legale imense. Antreprenoriatul înseamnă competiție: nu doar cu altă firmă, în primul rând cu persoana însăşi şi aspirațiile acesteia. Antreprenoriatul contemporan duce, de asemenea, cu gândul la diversitate. Oricine poate deveni întreprinzător dacă are dorința de a se dezvolta, curiozitatea de a înfrunta provocările şi depăşi obstacolele.

Întotdeauna antreprenoriatul reflectă dorința de a fi cel mai

greater risk and improve profitability.

Successful entrepreneurial business it is based on innovation, resulting from the completion of a new product or service, application of new technology or a new way of driving, launching a new outlet etc..

The rapid growth is another key feature of entrepreneurial business, which largely depends on the scope of work and is based on innovations in the field.

Heightened risk it is due to significant innovation and growth, and overall everything is made to improve profitability.

From the foregoing it can be shown that entrepreneurship is a specific type of activity and is based on four pillars [13, p.47]:

• **Initiative** - the entrepreneur does not wait for indication but independently, shows initiative, mobilizing financial resources, material and human, in order to produce goods and sell them.

• **Decision making** – independent entrepreneur makes business decisions on development and outlines directions of the company.

• **Innovation** – the entrepreneur is the innovator, rationalist, which tends to produce goods or services or new ways to July, to produce / provide.

• **Risk** – the entrepreneur risks with his reputation, with his investments, that means resources invested in the business.

Moreover, entrepreneurship can be considered as a process, comprising the following steps [5, p.26]:

• *development of ideas and opportunities to achieve their estimation,* provides actual and potential importance of the idea, risk estimation and forecasting possible to achieve the idea of receiving a benefit, according to the level of knowledge and purpose idea choice, comparing the output from the production company formed competitors;

• *development* a comprehensive *business plan* includes plans (production, marketing, financial) and business strategies of market penetration;

• *seeking resources to* provide analysis of existing and potential suppliers looking to secure the resources and methods of attracting the necessary resources;

• *conducting the company consists* of respecting management style and structure determination of weak places in routing and finding ways of winding the shortcomings, for the system of control over the business of entrepreneurship.

All stages of entrepreneurship above - are called integrated and can not be applied in practice one without the other.

From current practice, entrepreneurship means to seek and understand "what is necessary", "missing" to change "and" what consumers will buy in the near future. It is true that activities not directly related to a head, but there are customers, suppliers, employees, investors, creditors, family and huge legal liability. Entrepreneurship means competition: not just another firm, first with the person itself and its aspirations. Contemporary entrepreneurship leads, also with an eye to diversity. Anyone can become an entrepreneur if he

bun, de a obține performanță cu orice preț, acesta având legătură cu dezvoltarea personală şi libertatea financiară. Foarte puține lucruri în viață sunt atât de generoase şi complete ca o experiență antreprenorială: pentru că aceasta implică persoana–antreprenor: profesional, social, uman şi schimbă modul de a privi o activitate, precum şi realitățile mediului înconjurător, pentru că se alege când, unde şi cu cine se desfăşoară activitatea.

Trăsăturile antreprenoriatului contemporan pot fi evidențiate prin efectele sau procesele sale. Antreprenoriatul este o încercare grea, din moment ce multe din firmele nou create eşuează. Nu există o rețetă, o formulă pentru activități şi dezvoltarea afacerilor: activitățile antreprenoriale sunt substanțial diferite în funcție de tipul şi domeniul deactivitate. Este important, pentru că implică crearea de noi structuri şi locuri de muncă. Antreprenoriatul poate fi descris astfel: căutarea de noi produse, de noi metode de producție, noi piețe şi noi forme de organizare. Are la bază inovația (caută să genereze profituri mari în perioade scurte prin asumarea riscului) şi dorința de schimbare unde întreprinzătorii privesc lumea aşa cum o vor ei nu neapărat aşa cum este de fapt. Aşadar, cea mai importantă calitate a unui antreprenor şi a unei activități antreprenoriale este abilitatea de a vedea o oportunitate, care depinde de persoană, de mediu, de accesul la resurse şi de încadrarea în prezent.

Este important de remarcat faptul că antreprenoriatul reprezintă un proces care include în structura sa ***caracteristici, obiective şi principii esențiale antreprenoriale, precum şi satisfacții şi insatisfacții*** distincte [12, p.61]:

1. **Caracteristicile activității antreprenoriale** pot fi**:**

- Este un act de voință umană;
- Este un proces dinamic;
- Este un demers unic;
- Implică numeroase variabile;
- Se produce la nivelul unei firme economice;
- Implică o schimbare de stare a firmei.

Rezultatul antreprenorial depinde de numeroşi factori. Principalii factori care influențează activitatea antreprenorială sunt factori interni şi factori externi.

Factorii interni depind de: mărimea întreprinderii, tipul şi specificul activității, personalitatea şi pregătirea întreprinzătorului şi nivelul de pregătire al persoanelor implicate şi cultura firmei. Aceşti factori au un impact mult mai mare asupra performanțelor întreprinderii.

Factorii externi depind de: caracteristicile şi funcționalitatea sistemului economic, conjunctura economiei naționale şi piața pe care firma acționează. Aceşti factori, datorită conținutului favorizant sau defavorizant, pot avea un impact major asupra inițiativelor antreprenoriale.

Se poate spune că factorul cu cea mai mare influență îl constituie întreprinzătorul prin spiritul său antreprenorial. Întreprinzătorul este fermentul care declanşează activitatea antreprenorială, fără acesta toți ceilalți factori fiind inerți din punct de vedere antreprenorial.

2. **Stabilirea obiectivelor antreprenoriale.**

Obiectivele antreprenoriale pot fi clasificate în câteva grupe [15, p.73]:

- Obiective de natură personală, prin care întreprinzătorul îşi justifică activitatea antreprenorială. Ele țin de persoană, constituind un imbold interior alimentat de ideile

has the desire to develop curiosity to confront challenges and overcome obstacles.

Entrepreneurship reflects always a desire to be the best, to achieve performance at any price, it related to personal growth and financial freedom. Very few things in life are so generous and comprehensive as entrepreneurial experience: because it involves the person - entrepreneur: professional, social, human, and changing the way of looking at an activity, and environmental realities, because they choose when, where and with whom to work.

The features of contemporary entrepreneurship can be identified by its effects or processes. Entrepreneurship is a difficult test, since many of the newly created companies fail. There is no a recipe, a formula for the activities and business development: Entrepreneurial activities are substantially different depending on the type and scope deactivated. It is important because it involves creating new jobs and structure. Entrepreneurship can be described as: the search for new products, new production methods, new markets and new forms of organization. It is based on innovation (looking to generate big profits in short periods by assuming the risk) and private entrepreneurs wish to change where the world as they want, not necessarily as fact. So the most important quality of an entrepreneur and entrepreneurial activity is the ability to see an opportunity, depending on the person, environment, access to resources and employment today.

It is important to note that entrepreneurship is a process that includes in its structure ***characteristics, objectives and core business principles and*** distinct ***satisfaction and dissatisfaction*** [12, p.61]***:***

1. **Entrepreneurial characteristics include:**

- It is an act of human will,
- It is a dynamic process
- It's a single step,
- It's Involving many variables
- It occurs at a firm economic
- It Involves a change of firm state.

Entrepreneurial outcome depends on various factors The main factors influencing entrepreneurship are internal factors and external factors.

Internal factors depend on**:** company size, type and specific activity, personality and entrepreneur training and the preparances of those involved and company culture. These factors have an impact on performance than larger company.

External factors depend on**:** the features and functionality economic situation of the national economy and market that company does. These factors, because of the disfavor can have a major impact on business initiatives.

One could say that the most influential factor is the enterprise developer by his spirit. The entrepreneur is entrepreneurship triggering ferment, without it all other factors being inert in terms of entrepreneurship.

2. **Setting business objectives.**

Business objectives can be grouped into several groups [15, p.73]:

care declanşează activitatea antreprenorială. În cadrul acestei grupe se cuprind:

- obiective de securitate şi siguranţă personală;
- obiective de asigurare a unui statut social;
- obiective de garantare a propriei independenţe;
- obiective de reuşită în afaceri;
- obiective privind satisfacerea eu-lui.

➢ Obiective ale afacerii;

➢ Obiective generale, care presupun prestarea de servicii utile necesare societăţii (producerea şi comercializarea unor produse şi servicii) şi realizarea de profit (remunerarea pentru asumarea riscului investirii banilor într-o afacere). Tot aici se cuprind şi obiectivele sociale care presupun asumarea unor responsabilităţi sociale (protecţia intereselor consumatorilor, realizarea intereselor salariaţilor şi ale comunităţii, din care firma face parte);

➢ Obiective subsidiare care sunt stabilite pentru fiecare domeniu funcţional în parte (producţie, comercial, financiar-contabil, cercetare, personal) acestea aflându-se în interdependenţă unele cu altele;

➢ Obiective mixte sunt acelea, care reprezintă o corelaţie între realizarea profitului, satisfacerea consumatorului, satisfacerea întreprinzătorului şi cea a salariaţilor. Aceste obiective apar în situaţia, în care obiectivele personale sunt corelate şi în concordanţă cu obiectivele afacerii.

3. Principiile esenţiale ale activităţii antreprenoriale.

În faza de proiect a afacerii, în momentul, în care sunt stabilite necesităţile, valorile, dimensiunile şi avantajele ei trebuie prefigurată şi finalitatea activităţii antreprenoriale. Întreprinzătorul trebuie să cunoască, în această etapă, principiile ce vor călăuzi întreaga activitate:

- elaborarea de obiective, strategii şi planuri de acţiune clare ce vor fi revizuite în mod sistematic în funcţie de context;
- producerea şi livrarea de bunuri sau servicii pe care oamenii şi le doresc;
- atragerea şi păstrarea unei clientele;
- realizarea unui profit suficient pentru a atrage potenţialii investitorii şi a-i păstra pe cei existenţi;
- oferirea de recompense (materiale şi morale), stimulative, care să antreneze resursele umane.

4. Satisfacţiile şi insatisfacţiile activităţii antreprenoriale.

Întreprinzătorul poate avea, în urma iniţierii unei afaceri, atât satisfacţii cât şi insatisfacţii.

Dintre cele mai importante satisfacţii se pot aminti [9, p.47]***:***

- *Independenţa (autonomia).* Este câştigată în urma iniţierii unei afaceri, deoarece întreprinzătorul este cel, care ia decizii şi face ca lucrurile să aibă o anumită direcţie stabilită de el însuşi. Pentru antreprenor, afacerea presupune şi un grad ridicat de responsabilitate. Şi în această situaţie, întreprinzătorul doreşte să şi-o assume. Libertatea de decizie şi acţiune, care este conferită de deţinerea unei afaceri apare pentru el ca o necesitate asumată.
- *Autorealizarea.* Întreprinzătorul, deţinând o afacere proprie, nu mai întâmpină piedici în autorealizare, singurele fiind cele determinate de propria sa capacitate şi creativitate.
- *Posibilitatea unui câştig nelimitat.* Cei mai mulţi

❖ Point of personal nature, which warrants its entrepreneur entrepreneurship. They take the person, being an inner impulse that triggers ideas fueled by entrepreneurial activity. Within this group it's included:

- objectives of security and personal safety,
- objectives of achieving a social status,
- objectives of ensuring their independence,
- goals of successful business
- ego satisfaction targets.

➢ Business objectives,

➢ General objectives, which involve the provision of services useful in company (production and marketing of products and services) and profit-seeking (compensation for risk taking in business investing money). Here are included and social objectives which involve the assumption of social responsibilities (protection of consumer interests, the interests of employees and community achievement of which the firm belongs)

➢ Subsidiary objectives are established for each functional area in part (production, trade, finance, accounting, research staff) they being in interdependence with each other.

➢ Joint targets are those that represent a correlation between achieving profit, customer satisfaction, employee satisfaction and entrepreneur. These targets occur where personal goals are related and consistent with business objectives

3. Essential principles of entrepreneurial activity.

The design phase of the business, where needs are determined, values, sizes and benefits they need and purpose prefigured entrepreneurship. The entrepreneur needs to know at this stage, the principles that will guide all the work:

- development objectives, clear strategies and action plans that will be reviewed in a systematic way depending on the context,
- production and delivery of goods or services that people want
- Attracting and retaining a customer,
- making a profit sufficient to attract potential investors and retain existing ones,
- Offering rewards (material and moral) incentives to train human resources.

4. Satisfaction and dissatisfaction Entrepreneurial.

Developer may have, after initiating a business, both satisfaction and dissatisfaction.

Among the most important satisfaction can remember [9, p.47]***:***

- *Independence (autonomy)*. Is over, after initiating a business, because he is one who makes decisions and make things have a direction set by himself. For entrepreneur, the business involves a high degree of responsibility. And in this situation, an entrepreneur wants to assume. Freedom of decision and action that is conferred by ownership of a business is assumed as a necessity for him.
- *Self realization*. Entrepreneur, owning her own

întreprinzători obțin mult mai mult câştig decât dacă ar lucra pentru alții. Întreprinzătorul, în cazul în care are succes, poate obține un profit, care să îi acopere dobânda la capitalul împrumutat şi care ar putea recompensa riscul asumat, efortul depus, talentul şi propria capacitate antreprenorială şi managerială.

• *Siguranța muncii.* Este un alt aspect pentru întreprinzătorul, care are siguranța unui loc de muncă şi avantajul că poate lucra atâta timp, cât este capabil de muncă fără să fie obligat să iasă la pensie.

• *Angajarea membrilor familiei.* În cazul în care afacerea înregistrează rezultate bune, întreprinzătorul îşi va putea angaja toți membri familiei. Acesta este un alt aspect avantajos, deoarece afacerea va avea continuitate prin preluarea ei de către copii. Pe de altă parte, în afacerea derulată de membrii familiei poate exista o morală şi o încredere mai bună.

• *Folosirea independentă a capitalului acumulat.* Intreprinzătorul poate să-şi plaseze capitalul în propria afacere, în loc să investească în afacerile deținute de alții şi care pot fi riscante sau în loc să-şi țină banii în depozite bancare.

• *Aplicarea cunoştințelor şi abilităților proprii.* Pentru unele personae găsirea unui loc de muncă adecvat cunoştințelor proprii poate fi o problemă (datorită excesului de forță de muncă în domeniul respectiv). În felul acesta un întreprinzător poate iniția o afacere, unde cunoştințele şi abilitățile sale să constituie un avantaj.

• *Ieşirea din rutină.* Este o altă problemă, des întâlnită. Sunt persoane, care simt nevoia unei schimbări, care doresc să părăsească o activitate monotonă, de rutină. Inițierea unei afaceri reprezintă o ocazie pentru a împlini această satisfacție personal.

• *Putere şi influență.* Pentru orice întreprinzător a afacere conferă putere şi influență, deoarece el este cel care ia deciziile, influențează cursul acțiunilor, decide soarta întreprinderii, iar toate aceste aspecte îi creează o satisfacție psihologică deosebită.

Insatisfacțiile activității antreprenoriale pot fi următoarele [5, p.40]***:***

• *Incertitudinea veniturilor.* Datorită oscilațiilor în evoluția afacerii pot să apară fluctuații ale veniturilor. În multe cazuri întreprinzătorul va fi ultimul, care va fi plătit datorită numeroaselor plăți financiare.

• *Riscul pierderii capitalului investit.* Mulți întreprinzători contribuie cu bunuri sau cu sume importante de bani. Acestea pot fi pierdute în cazul unei afaceri nereuşite.

• *Povara responsabilității totale.* În caz de eşec sau succes în afaceri, întreprinzătorul este singurul răspunzător. Odată cu mărimea firmei, cresc şi responsabilitățile. Dacă pentru unele persoane munca de conducere este ceva atractiv, pentru altele ea poate constitui o adevărată povară. Deciziile luate îi afectează nu numai pe întreprinzători şi firmă, ci şi pe clienți, salariați. De aceea multe persoane preferă să lucreze pentru alții limitându-şi responsabilitatea la sarcinile de muncă în cadrul programului lor de lucru.

• *Periclitarea carierei.* În caz de eşec, una din marile probleme întâlnite la unele persoane, care doresc să devină întreprinzători, este că ele nu vor mai fi capabile să se întoarcă la vechiul lor loc de muncă în caz de eşec. Această preocupare

business, do not face obstacles in self realization, being the only determined by its own capacity and creativity.

• *Possibility of unlimited gain.* Most entrepreneurs get more profit than if they work for others. Entrepreneur, if there is success, can obtain a profit to cover interest on its borrowed capital and could reward risk taking, effort, talent and his entrepreneurial and managerial capacity.

• *Safety of work. Is* another aspect to the entrepreneur who has a job security and benefits that can work as long as it is able to work without being forced to retire.

• *Hiring family members.* If the business recorded good results, the developer will be able to engage all family members. It is another advantageous aspect, because business continuity will be taking over her children. Moreover, the business conducted by family members there may be a better moral and confidence.

• *Independent use of accumulated capital.* The developer can place their capital in their business, instead of investing in businesses owned by others and may be unsafe or in place to keep money in bank deposits.

• *Applying their knowledge and skills.* For Some people find a suitable job according own knowledge can be a problem (because of excess labor in the field). Thus an entrepreneur can start a business, where his knowledge and skills will be an advantage.

• *Exit from routine.* Is another very common problem. There are people who feel the need for change, who want to leave a monotonous activity, routine. Starting a business is an opportunity to fulfill this personal satisfaction.

• *Power and influence.* For any business entrepreneur to confer power and influence because it is taking decisions, influencing the actions decide the fate of the company, and all these issues it creates a great psychological satisfaction.

Entrepreneurial dissatisfaction may be [5, p.40]:

• *Income uncertainty.* Because oscillation in business may occur development revenue fluctuations. In many cases the entrepreneur will be the last to be paid because many financial payments.

• *Risk of losses of capital.* Many entrepreneurs contribute significant amounts of property or money. They may be lost if the business failed.

• *Total burden of responsibility.* In case of failure or success in business, the entrepreneur is solely responsible. If for somebody driving work is something attractive, for others it can be a real burden. Decisions affect not only entrepreneurs and business, but customers, employees.

• Therefore many people prefer to work for others and responsibility limited to the work assigned within their program working.

• *Endangering their careers.* In case of failure, one of the biggest problems encountered in some individuals who want to become entrepreneurs is that they will not be able to return to their old jobs if they fail. This concern has people who have a better paid job.

• *Appeal of experts.* As an entrepreneur can not be

o au persoanele, care au un loc de muncă bine plătit.

• *Apelarea la experţi.* Deoarece un întreprinzător nu poate fi cunoscător în toate domeniile de activitate el se vede nevoit să apeleze la experţi şi să asculte recomandările lor. Acest lucru reprezintă o lezare a spiritului lor de interdependenţă.

• *Frustrarea în caz de success.* În cazul dezvoltării firmei va trebui suplimentat numărul de salariaţii şi atribuite unele prerogative, ceea ce pentru unii întreprinzători poate părea frustrant. Cea mai neplăcută decizie în caz de creştere a afacerii este pentru unii întreprinzători, aceea de a ceda o parte din control sub formă de societate pe acţiuni.

• *Abaterile de la etică.* Uneori, în caz de success, se impune o abatere de la valorile de etică profesională. În cazul în care practicile vin în conflict cu etica întreprinzătorului se pot crea stări de nemulţumire.

• *Program de lucru foarte încărcat.* Întreprinzătorul nu are un program de lucru fix. El este primul care vine şi ultimul care pleacă. În fazele de început ale afacerii el trebuie să facă totul 14 ore pe zi, 7 zile pe săptămână, fără concediu.

• *Deteriorarea relaţiilor familiale.* Datorită programului de lucru prelundit şi consumului de energie şi timp întreprinzătorul are puţin timp pentru familie şi cei dragi.

Afectarea stării de sănătate – munca îndelungată, stresul prelungit, consumul nervos şi de energie, aduc organismul într-o stare de epuizare, făcând loc frecvent apariţiei unor boli.

Concluzionând se poate sublinia, că în condiţiile economiei de piaţă, antreprenoriatul de succes este o forţă, care are un aport substanţial la îmbunătăţirea situaţiei economice a societăţii. Acest fapt, reprezintă asigurarea pieţei cu mărfurile şi serviciile necesare, concomitent cu crearea unor noi activităţi de producere, a locurilor noi de muncă. În consecinţă, se îmbunătăţeşte nivelul de trai al populaţiei şi se majorează valoarea indicatorilor economici la nivel de ţară.

Analiza teoretică în retrospectivă a conceptului de antreprenoriat demonstrează că o influenţă esenţială asupra acestuia o are caracterul macroeconomic al unei ţări la o anumită etapă de dezvoltare a societăţii.

Orice etapă de dezvoltare a unei societăţi în condiţiile relaţiilor economice de piaţă pune în faţa antreprenoriatului noi sarcini socio-economice, stabilirea unor forme şi metode specifice, realizarea şi soluţionarea cărora pot fi bazate în ansamblu pe un antreprenor constructiv [16, p.85].

Aceasta vizează acumularea treptată a noilor caracteristici antreprenoriale, a proprietăţilor şi particularităţilor constructive, orientate spre satisfacerea necesităţilor umane şi a societăţii, nu doar a celor primare cantitative, dar şi celor calitative, care deseori provoacă dificultăţi economice în asigurarea necesităţilor secundare.

O atenţie deosebită trebuie acordată cercetării antreprenoriatului în sfera producerii, deoarece situaţia actuală din Republica Moldova este caracterizată de prezenţa unei ponderi maximale a sferei comerţului, adică cele mai frecvente forme de antreprenoriat sau muncă pe cont propriu sunt: formele de activitate comercială. În plus, sfera producerii potrivit concepţiei problemei cercetate, este în acelaşi timp şi distribuţie şi consum, chiar dacă apare în rolul de consum al producerii.

Potrivit acestei opinii, trebuie de remarcat, că dezvoltarea obiectivă şi indispensabil satisfacerea necesităţilor crescătoare

known in all fields he sees need to use experts and listen to their recommendations. This work damages their sense of interdependence.

• *Frustration in case of success.* For business development will be supplemented and number of employees assigned to certain powers, which may seem to some frustrated entrepreneurs. The most unpleasant decision if business growth is for some entrepreneurs, that of assigning a scrutiny as part of limited company.

• *Deviations from ethical.* Sometimes, if successful, it must deviate from the values of professional ethics. Where practices are in conflict with ethical entrepreneur it can be created the discontent.

• *Busy hours program.* The developer does not have fixed working hours. He comes first and the last leaves. In the early stages of business he must do everything 14 hours a day, 7 days a week, without vacation.

• *Deterioration of family relationships.* Because lengthened working hours and time and energy of entrepreneur has little time for family and loved ones.

Affecting of health - long work, prolonged stress, and consumption of nervous energy, bring the body into a state of exhaustion frequently giving way to the emergence of diseases.

It can be concluded that stress market conditions, successful entrepreneurship is a force, which has a substantial contribution to improving the economic situation of society. This is to ensure market with necessary goods and services while creating new business production, of new jobs. Therefore it improves the living standards and increases the value of economic indicators at the country level.

Theoretical analysis of the concept of entrepreneurship in retrospect shows that it has crucial influence on a country's macroeconomic character at a certain stage of development of society.

Any development stage of a company under market economic relations put before new tasks of socio-economic entrepreneurship, establishing specific forms and methods, implementation and resolution which can be set based on a design entrepreneur [16, p.85].

This gradual accumulation of new features aimed at business, properties and structural features, human-oriented needs of society, not just those primary quantitative and qualitative but often causes economic difficulties in providing secondary needs.

Particular attention should be paid to research into entrepreneurship in the production sphere, because the current situation in Moldova is characterized by the presence of a maximum share of trade, the most common forms of entrepreneurship or self working are: The trade activity forms. In addition, field suitable production design investigated problem, it is in the same time and distribution, and consumption, although consumption is the role of production.

According to this opinion, it is noted that the development objective and essential human needs increasing, the market economy requires entrepreneurship to the various new tasks, such as

umane, în condiţiile economiei de piaţă impun în faţa antreprenoriatului diverse sarcini noi, printre care intervenţia relaţiilor de schimb ca faze de iniţiere a producerii, prin stabilirea necesităţilor societăţii şi ale omului. Anume această direcţie necesită o atenţie deosebită şi este important de orientat asupra cunoaşterii în profunzime a caracteristicilor calitative şi a proprietăţilor interne ale antreprenoriatului, precum şi a formelor sale de manifestare faţă de sursele obiective ale dezvoltării economice. De aici se ajunge la importanţa dezvăluirii conceptului de *antreprenoriat constructiv*, precum şi a caracteristicilor sale principale şi specifice.

Lipsa atenţionării şi controlului asupra activităţilor constructive antreprenoriale poate aduce daune economiei şi societăţii. Cu astfel de măsuri s-a caracterizat perioada dezvoltării antreprenoriatului capitalist la sfîrşitul-începutul acestui secol. Atunci cînd, într-o perioadă întârziată, multe ţări orientate spre calea construirii relaţiilor de piaţă, spre exemplu Japonia, Spania şi altele, au realizat aceasta cu pierderi socio-economice mult mai mici. Acest fapt evidenţiază necesitatea scoaterii în evidenţă părţilor pozitive ale antreprenoriatului constructiv, orientat spre crearea unei pieţe civilizate.

Prin stabilirea rolului antreprenoriatului în condiţiile contemporane de dezvoltare a relaţiilor economice de piaţă, se evidenţiază întrebarea cheie, asupra căreia atât statul, cât şi societatea trebuie să se direcţioneze, aceasta fiind *antreprenoriatul constructiv, orientat spre dezvoltarea forţelor de producere ale societăţii, crearea mecanismelor economice şi juridice, care ar asigura acumularea venitului naţional şi satisfacerea maximă a necesităţilor umane.*

Definirea antreprenoriatului constructiv trebuie să înceapă cu cunoaşterea opiniilor tradiţionale a acestui concept.

Expunerea enciclopedică a acestui concept se limitează la formularea „constructivism în artă" şi este definit drept contopirea artelor cu practica, o construire funcţională justificată, stilism. Constructiv – se referă la o anumită construcţie, rodnic, ceia ce poate fi pus ca bază la ceva [4, p.53].

Înţelegerea constructivismului chiar şi la nivelul domeniului - artă, distanţat de economie şi producerea materială, formulează poziţii esenţiale pentru definirea antreprenoriatului constructiv, cu atât mai mult că, după părerea autorului, aceasta din urmă apare de asemenea ca o artă. Astfel se impune scoaterea în evidenţă a esenţei şi a trăsăturilor caracteristice ale antreprenoriatului constructiv.

În primul rând, ceea ce trebuie de remarcat, rezidă în faptul că, *antreprenoriatul constructiv* este o formă de *expunere a concretului în abstract*, pentru că antreprenoriatul constructiv spre deosebire de sensul tradiţional al antreprenoriatului (business-ul) oricărei activităţi – aducătoare de venit (profit), conţine limite bine formulate şi orientate. Trasarea gândului autorului cu referire la antreprenoriatul contemporan conţine în esenţă funcţia de bază a producerii proprietăţii şi mecanismul realizării intereselor economice obiective.

De aici, caracteristica antreprenoriatului contemporan trebuie să fie completată ca factor al sistemului economiei de piaţă, cu sensul de potenţial intern de realizare, dezvoltare şi perfecţionare individuală. Prin urmare, calităţile antreprenorului de luare a deciziei, de iniţiativă în goana după profit şi a celor mai bune rezultate, de găsire în permanenţă a

exchange intervention phase relations of production start by establishing the needs of society and humanity. Namely this area requires special attention and focused on the importance of thorough knowledge of internal quality characteristics and properties of entrepreneurship and its forms of expression to objective sources of economic development. Hence it comes to revealing the importance of *entrepreneurial design* concept and its main characteristics and specific.

Lack of warness and control of construction business activities might harm the economy and society. With such measures was characterized during the development of entrepreneurial capitalism at the end - the beginning of this century. When, in a delayed period, many countries focused way of building market relations, for example Japan, Spain and others have done it with socio-economic losses much smaller. This highlights the need to underscore the positive aspects of entrepreneurship constructive, directed towards creating a civilized market.

By determining the role of entrepreneurship in contemporary conditions of development of market economic relations, highlighted the key question on which both state as well as company must be direct, being *constructive entrepreneurship, developing forces of production-oriented society, the creation of economic mechanisms and legal, which would ensure the maximum accumulation of national income and meet human needs.*

Defining entrepreneurship constructive knowledge must begin with traditional views of the concept.

Exposure of this concept encyclopedic formulation is limited to "constructivism in art" and is defined as the union of art practice, a functional building justified styles. Constructive - refers to a certain building, rewarding, which also can be made that something basic [4, p.53].

Constructivist understands even in the field - art, economics and distance of material production, essential items to make constructive definition of entrepreneurship, more so that the author's opinion, the latter also appears as an art. This calls for emphasizing the essence and characteristic Firstly, you have noted, lies in the fact that *entrepreneurship* is a form of *constructive statement in the abstract to the concrete*, constructive entrepreneurship because unlike the traditional sense of entrepreneurship (business to) any activity – income generating (profit), contains well-articulated and targeted limits. Drawing thought the author with reference to contemporary entrepreneurship essentially contains the basic function and mechanism of generation property to achieve goals of economic interests.

Hence, contemporary entrepreneurship feature should be completed as a factor of the market economy system, the potential meaning of achieving national development and individual improvement. Therefore, the decision entrepreneur qualities, initiative in pursuit of profit and most best results, always finds new ways and methods of attaining them, the creativity, risk taking, high responsibility and achievement in making management

noilor căi şi metode de atingere a acestora, de creativitate, de asumare a riscurilor, de responsabilitatea înaltă în luarea şi realizarea deciziilor de conducere spre un scop bine determinat, transformă antreprenoriatul într-un factor principal al sistemului economiei de piaţă, trăsătura caracteristică de bază a căruia apare antreprenoriatul constructiv.

Din contextul dat, este bine de evidenţiat, că pe lângă multiplele condiţii puse în faţa antreprenoriatului, trăsătura de bază se prezintă prin relaţia directă a acestuia cu proprietatea. Spre exemplu, caracteristica proprietăţii în general în condiţiile economice de piaţă trebuie să fie exprimată şi realizată prin forme concrete de conducere, având o anumită structură internă, graniţe cantitative şi calitative. În acest sens, se pot stabili cele două tipuri specifice de propietate: mijloace de producere (mijloace circulante, mijloace fixe) şi capital intelectual individual, îmbinarea cărora poate contribui şi duce la o dezvoltare reuşită a unei activităţi de antreprenoriat.

Antreprenoriatul constructiv se bazează pe corespunderea scopurilor cu sarcinile, a formelor cu metodele activităţii de antreprenoriat, cum ar fi spre exemplu, concordanţa intereselor specifice economice ale antreprenorului, colectivului sau echipei, cu care acesta din urmă conduce şi a necesităţilor economice ale societăţii sau ale pieţei locale.

Obţinerea din partea antreprenorului constructiv a profitului antreprenorial, după părerea autorului, trebuie să se afle în logica interdependenţei satisfacerii intereselor echipei şi societăţii (Fig. 1).

decisions to a well determined, entrepreneurship makes a major factor of economic system market, the basic characteristic feature of which entrepreneurship is constructive.

In the given context, is good evidence that in addition to the many conditions put before entrepreneurship, basic feature presented by its direct relationship with the property For example, feature property in general economic market conditions must be expressed and concrete forms made by management, having a certain internal structure, qualitative and quantitative boundaries. In this respect, it can establish two specific types of proprietary: means of production (current assets, fixed assets) and individual intellectual capital, which may contribute bonding and leads to a successful development of entrepreneurial activities.

Constructive entrepreneurship is based on compliance goals with tasks, forms of entrepreneurship methods, such as, for example, the correlation of specific economic interests of entrepreneurs, team or team with the latter result and the economic needs of society or the local market.

Getting the constructive entrepreneur entrepreneurial profit, according to the author, must be consistent with meeting the interests of team interdependence and society (Fig. 1).

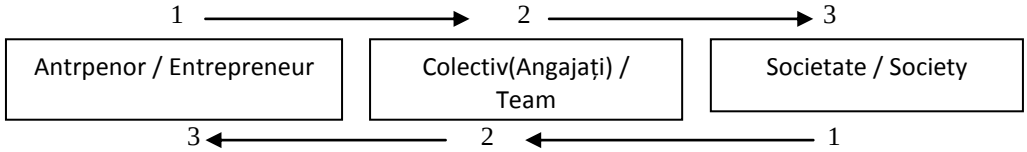


Fig. 1. Relaţia de bază a antreprenoriatului constructiv/
Fig. 1. Constructive relationship based on entrepreneurship
Sursa/Source: Elaborat de autor./ Developed by the author.

În legătură cu aceasta, urmează de evidenţiat, că nivelul antreprenoriatului constructiv se egalează şi cu cultura antreprenorială, ce se află în dependenţă directă de etapa satisfacerii necesităţilor tuturor subiecţilor societăţii. Cu atât mai mult esenţa antreprenoriatului constructiv este descoperită în concordanţa raţională şi efectivă, precum şi a realizării interdependente a scopurilor celor trei nivele: antreprenor, colectiv, societate. Altfel spus, creşterea capacităţii antreprenorului de a obţine profit trebuie sa se desfăşoare în baza maximizării satisfacerii necesităţilor colectivului şi a societăţii.

În plus, este necesar de remarcat faptul, că în obţinerea profitului antreprenorial de către antreprenor este indiscutabil motivul motrice al antreprenoriatului. „Deoarece capitalismul prezintă în sine un sistem individualizat, nu este de mirare, că forţa motrice principală a unei astfel de economii, se vede în stimularea interesului propriu; fiecare unitate economică se străduie să facă ceea ce-i este avantajos" [6, p.218].

Această poziţie nu se află în contradicţie cu afirmarea dată mai sus, deoarece creşterea şi acumularea profitului antreprenorial în condiţiile existenţei relaţiilor concurenţiale de piaţă civilizate se realizează nu în baza legăturii directe a creşterii în normă a profitului, ci în baza majorării dimensiunilor antreprenoriatului şi, în primul rând, creşterea volumului şi vitezei de rotare a capitalului industrial şi de

In this connection, is the evidence that the equating constructive entrepreneurship and entrepreneurial culture, which is directly dependent on the stage all subjects meet the needs of society. The more constructive essence of entrepreneurship is revealed in correspondence rational and effective and achieves the goals of the three interrelated levels: entrepreneur, community, society. In other words, increasing the capacity of entrepreneurs to earn a return should take place in the team and maximize meet the needs of society.

In addition, it is noted that the contractor obtain the entrepreneurial profit is undoubtedly why the motive of entrepreneurship. "Since capitalism has itself an individualized system, it is not surprising that the primary driving force of such an economy, see priory in stimulating interest, each economic unit is trying to do what it is advantageous" [6, p.218].

This item is not in contradiction with the assertion given above, because growth and accumulation of entrepreneurial profit conditions of competitive market relations civilized existence is made not based on direct link to profit growth in time, but the size increase entrepreneurship and first all, the volume and speed of rotation of industrial capital and the sale, which

vânzare, condiţiile de orientare a căruia devine prelucrarea şi realizarea tehnologiilor inovaţionale.

Pe de altă parte, urmând logica enciclopedică a definirii constructivismului, se poate deduce, că *antreprenoriatul constructiv este, de asemenea, un proces de regenerare, prelucrare, construire*, de exemplu a unui proiect antreprenorial efectiv, în baza unei structuri de producere şi conducere eficiente. Prin urmare, antreprenoriatul constructiv este un proces ce cuprinde în sine limite interne sub forma de „construcţii individuale raţionale".

Antreprenoriatul constructiv este, de asemenea, o activitate cu rezultate fructuoase, ce aduce rezultate materiale sau nemateriale însemnate – obţinerea produselor sau serviciilor ce asigură satisfacţia numeroaselor necesităţi umane. Totodată obţinerea rezultatelor în ordinea corespunzătoare presupune un raport proporţional dintre cheltuieli şi rezultate.

Antreprenoriatul constructiv, după părerea autorului, nu trebuie să deţină limite din punct de vedere economic, cu excepţia celor antisociale.

Dezvoltarea relaţiilor economice de piaţă îmbrăţişează toate direcţiile economiei, cum sunt: social-economice, juridice, financiare, organizatorico-economice, tehnologice, de producere şi altele.

Astăzi conştient sau «din auzite» pentru piaţă optează majoritatea membrilor societăţii. Problema, după cum se vede, constă doar în ce măsură şi conţinut este înţeles acest concept de fiecare individ. Calificarea pieţii trebuie făcută într-un interval de timp dat şi cu referire la zona geografică aferentă.

Principiile care asigură funcţionarea eficientă a mecanismelor economiei de piaţă sunt: prevalarea, garantarea şi dezvoltarea proprietăţii private; formarea liberă (liberalizarea) a tuturor categoriilor de preţuri; menţinerea unui prag funcţional al proceselor de agregare structurală a proprietăţii private din economie; intervenţia statului exclusiv prin instrumentele economiei de ajustare. Politicile economice trebuie sa fie exclusiv indicative, informaţionale; transparenţa şi penetrabilitatea pieţelor (libera circulaţie a bunurilor, informaţiilor şi factorilor de producţie). Trătasăturile definitorii ale economiei de piaţă performantă sunt: caracter predominant industrial al structurii; criteriul avantajului comparativ de specializare nu mai operează din perspectiva inzestrării proprii cu factori de producţie ci, mai ales din perspectiva posibilităţii economice de acces la factorii de producţie; dinamica ridicata a inovaţiei tehnologice; principalul element de decizie microeconomică devenind costul salarial; predominanţa activităţilor de antreprenoriat; prelevanţa ofertei asupra cererii (creşterea frecvenţei crizelor economice de supraproducţie); dinamica concretă a şomajului şi inflaţiei; informaţia devine element de decizie şi calcul economic.

În contextul temei cercetate, antreprenoriatul constructiv este determinat, mai întîi de toate, ca fiind principiul efectiv al dezvoltării relaţiilor economice de piaţă – esenţa antreprenorială a producerii. Evidenţiindu-se în condiţiile de piaţă ca cel mai efectiv principiu de organizare a producerii, a consumului şi a schimbului de produse, antreprenoriatul devine veriga de bază a dezvoltării economice şi factorul principal al sistemului economic de piaţă. Această semnificaţie este confirmată de multitudinea exemplelor din practica internaţională a formării pieţei şi organizării producerii, în ţări precum SUA, Franţa, Suedia etc.

După cum arată practica, acest tip de principiu a

conditions the orientation processing and communications technology is innovative.

Furthermore, by following the logic of defining encyclopedic constructivism may be inferred, that *entrepreneurship is also constructive process of regeneration, processing, construction,* for example, an entrepreneurial project owner in the production structure and efficient management. Therefore, entrepreneurship is a constructive process that comprises internal limits in the form of "rational individual buildings.

Constructive entrepreneurship is also a fruitful business results that bring significant results or intangible materials – producing goods or services to ensure the satisfaction of many human needs. Also results in proper sequence requires a proportional relation between spending and results. Constructive entrepreneurship, according to the author, should not have limits of economically, except for anti-social.

Development of economic relations embraces all directions market economy, such as social-economic, legal, financial, organizational, economic, technological - the production and more.

Today, conscious or "hearsay" for market choice majority society. The problem, as shown, is only the extent and content of this concept is understood by each individual.

The principles which assure an efficient functioning of the market economy's mechanisms are: prevalence, guarantee and the private property development; the free formation (liberalization) of all price categories; the functional limit maintenance of the structural aggregation processes for economy's private property; the state intervention through the adjustment economy tools exclusively. The economic policies have to be exclusively indicative, informational; market's transparency and penetrability (the free circulation of goods, information and production factors). The defining features of a performing market economy are: a predominant industrial character of the structure; the criterion of the specialized comparative advantage do not operate anymore with its own production factors endowment, but especially from the perspective of accessible economic possibilities of the production factors; a high dynamic of the technological innovation; the main element of the microeconomic decision becomes the wage cost; predominant entrepreneurial activities; the prevalence of the offer on the demand (the frequent raise of the overproduction economic crisis); the concrete dynamic of the unemployment and the inflation; the information becomes a decision element and an economic caluclation

In the researched themes, constructive entrepreneurship is determined, first of all, as the actual principle of development of market economic relations - core entrepreneurial generation. Emphasizing the market conditions as the most effective organizing principle of production, exchange and consumption of products, entrepreneurship becomes a basic link economic development and the key market economic system. This meaning is confirmed by the many examples of international practice and developing training production market in countries like USA,

conducerii, contribuie în cel mai adecvat mod la creşterea eficienţei producerii, raţionalismului, flexibilităţii, rapidităţii şi calităţii luării şi realizării deciziilor de conducere, creşte nivelul competitivităţii şi responsabilităţii antreprenorului [8, p.39].

Alături de acestea, antreprenoriatul prezintă în sine, din punct de vedere al conţinutului economico-organizaţional, tipul de conducere organizaţională a unei afaceri. În plus, este un tip de conducere a afacerii, care se desfăşoară sub influenţa unui talent antreprenorial constructiv deosebit, ce presupune [9, p.88]:

- modalitate deosebită de exprimare a orientărilor în perspectivă ale pieţei;
- principii şi metode mult mai eficiente de comportament economico-organizatoric în întreprindere;
- preconizarea situaţiilor neprevăzute;
- găsirea celor mai profitabile „nişe" de piaţă;
- organizarea unui proiect antreprenorial raţional şi efectiv, conducerea acestuia.

Tabloul economiei contemporane prezintă o mare diversitate de activităţi de antreprenoriat şi structuri ale acestora, cu dimensiuni, roluri şi caracteristici foarte diferite; astfel, în lume, se regăsesc simultan:

- activităţi de antreprenoriat specifice unor moduri de producţie precapitaliste şi formule ale viitorului;
- activităţi de antreprenoriat care nu au salariaţi, fiind o altă formulă organizatorică şi juridică a locului de muncă şi întreprinderi cu sute de mii de salariaţi;
- activităţi de antreprenoriat, care nu au sediu distinct de locuinţa patronului şi întreprinderi, care au sedii cu multe nivele în marile metropole;
- activităţi de antreprenoriat, care folosesc tehnologii primitive şi cele, în care roboţii industriali înlocuiesc în mare măsură munca oamenilor.

Aceste realităţi sunt direct condiţionate de existenţa unui şir de factori la nivel naţional şi mondial ce au influenţă asupra mediului antreprenorial, iar acesta din urmă acţionează atât în sensul scăderii, cât şi în sensul creşterii performanţelor şi implicit a dezvoltării, menţinerii sau stagnării relaţiilor economice de piaţă.

Aceşti factori sunt de natură legislativ-normativă, socială, financiară, tehnologică, politică şi globală [7]. Gradul de adaptabilitate şi flexibilitate a personalităţii antreprenorului constructiv îşi dezvăluie în acest context proprietăţile caracteristice.

Astfel, un antreprenor constructiv cu cunoştinţe solide în domeniul resurselor umane va da dovadă de tact şi diplomaţie în cazul unei crize de personal. În aceeaşi măsură un antreprenor, care nu se informează despre legislaţia ce îi reglementează activitatea, chiar dacă beneficiază de consiliere juridică, se va afla în imposibilitatea deschiderii şi menţinerii unui dialog productiv cu organismele administraţiei publice sau va obţine cu dificultate o finanţare prin societăţi financiar-bancare.

a. ***Factori de natură legislativ-normativă.*** Principala trăsătură a acestor factori se referă la caracterul lor extern. Acest tip de factori sunt generaţi în principal de stat şi de instituţiile sale. Vizează în mod direct legile, actele, hotărârile de guvern, dispoziţiile cu caracter special sau alte proiecte de legi, care se referă în mod direct la mediul antreprenorial. Spre deosebire de ceilalţi factori, raportul de forţe pentru această situaţie este inegal. Indiferent de statutul, domeniul de

France, Sweden etc..

As practice shows, this kind of principle of management, contributing the most appropriate way to increase production efficiency, rationalism, flexibility, speed and quality of decision making and performance management, competitiveness and increase contractor accountability [8, p.39].

Besides these, entrepreneurship presents itself in terms of economic content – organization, type of business organizational leadership. In addition – is a type of business management, running under the influence of a particularly constructive entrepreneurial talent, which includes [9, p.88]:

- a great way to express the guidelines in view of the market;
- a much more effective principles and methods of economic and organizational behavior in business;
- to consider a contingency;
- a finding the most profitable niches of the market;
- the organization of a rational and effective entrepreneurial project, its management.

Painting the economy presents a variety of business activities and their structure, size, and very different roles, so the world is simultaneously found:

- Specific business activities of pre-capitalist models of production and formulas of the future;
- Business activities is not employed, being another organization form and legislative work and place of business with hundreds of thousands of employees;
- Business activities do not separate home office and business owner who have offices in major cities with many levels;
- Business activities using primitive technology and the large industrial robots replace human labor measure.

These realities are directly linked to the existence of a number of national and global factors that have influence on business environment, and the latter does so on the downside as well as to increase performance and hence the development, maintenance or economic stagnation relations of market.

These being factors – normative, legislative, social, financial, technological, political and global [7]. Degree of adaptability and flexibility of design entrepreneur' personality reveals their characteristic properties in this context.

Thus, an entrepreneur with constructive knowledge of human resources will evidence of tact and diplomacy in a crisis plan. In the same measure an entrepreneur is not informed about directed law ,its business even if has legislative benefits advice will be unable to maintain an open and productive dialogue with government bodies or difficult to obtain financing through financial and banking societies:

a. ***Legislative-normative factors.*** Home characteristics refer to those external factors to their nature. Such factors are mainly generated by the state and its institutions. Directly it is rewieving laws, regulations, government decisions, provisions or other special character that refers bills directly to the business environment. Unlike other factors, the balance of forces for this situation is uneven. Whatever the status, scope of work or closely related elements of individual

activitate sau de elementele, care țin strict de persoana antreprenorului, asupra factorilor menționați, societatea comercială nu are putere de decizie în sensul schimbării lor. La nivel individual, fiecare activitate de antreprenoriat trebuie să manifeste un comportament de adaptare şi de înțelegere asupra condițiilor pieței pe care activează.

Factorii de natură legislativ-normativă se estimează atât prin influență pozitivă, cât şi negativă asupra antreprenoriatului.

Influențele pozitive ale factorilor de natură legislativ-normativă exprimă crearea unui cadru normal de desfăşurare a activităților de antreprenoriat, acordarea de beneficii pentru a stimula extinderea mediului antreprenorial, consultanța gratuită în domeniul juridic şi contabil, cursuri de perfecționare, organizarea de evenimente special adresate comunității antreprenoriale, înlesnirea unei comunicări facile cu autoritățile Republicii Moldova.

Influențele negative ale factorilor de natură legislativ-normativă. Aplicarea legilor constituite reprezintă unul dintre cele mai dese motive de dispută între antreprenori şi stat, multe articole din legi suferă de lipsa cercetării sau a concordanței dintre nevoile mediului antreprenorial şi ceea ce redau conținutul acestora.

b. ***Factorii sociali*** sunt factori cu caracter dual şi subiectiv, se întâlnesc atât în mediul extern cât şi în mediul intern al mediului antreprenorial. Factorii sociali în raport cu mediul extern sunt reprezentați de furnizori, clienți (posibili şi actuali), funcționarii statului, posibilii investitori şi partenerii de afaceri. În ceea ce priveşte factorii sociali interni, cea mai mare pondere o au angajații sau colectivul unei companii.
Relația antreprenor-furnizor/client este bazată pe încredere, porneşte de pe poziții egale şi în care, fiecare element urmăreşte păstrarea subunitară a raportului economic: minimum de efort/maximum de efect. De obicei, acest tip de relație este ghidat de reguli comerciale, care s-au format de-a lungul timpului.

Relația antreprenor-intraprenor sau anagajator-angajat este reglementată, în primă instanță, de Codul Muncii al Republicii Moldova [1]. Deşi, la nivel de structură de companie, este considerat un raport de subordonare, angajatul este „un consumator" sau „un client" de sarcini direcționate spre îndeplinire, în termenele stabilite şi cu rezultate semnificative. Factorul uman are un rol determinant în activitatea antreprenoriatului constructiv. Aşa cum un angajat bun contribuie la bunăstarea şi extinderea unei afaceri, un angajat mai puțin competent poate da un sens negativ unor parteneriate de afaceri, care până la momentul respectiv se desfăşurau în condiții bune şi cu rezultate fructuoase. Acest factor scoate încă o dată în evidență importanța antreprenoriatului constructiv, bazat pe cele trei nivele: antreprenor, colectiv sau angajați, societate.

Factorii sociali pot aduce mediului antreprenorial următoarele beneficii: - putere creativă şi diferențiere în fața concurenților, „fața umană" a unei companii, contracte avanatajoase pe termen lung [11, p.57], pot reprezenta subiecte de negociere în privința obținerii anumitor facilități de la organismele competente ale Republicii Moldova.

Totodată, f*actorii sociali* sunt cei, care reclamă cea mai mare atenție din partea antreprenorilor. Din cauza caracterului subiectiv necesită resurse de motivare, perfecționare continuă şi monitorizare. Influențele negative pot fi evitate de antreprenori încă de la început prin planul de afaceri: dacă se

entrepreneurs, the factors mentioned the trade company has discretion in their changes of purposes. At the individual level, each activity there should demonstrate entrepreneurial behavior adaptation and understanding of market conditions that is acted.

Factors such as legislative, regulatory influence is estimated by both positive and negative as on entrepreneurship.

Positive influences of factors - legal-normative expresses a framework of normal holding's activities in entrepreneurship, providing benefits to stimulate expansion of business environment, advice free of charge legal and accounting training courses, events specifically targeted business communities, facilitating an easy to authorities of communication in Moldova.

Negative influences of factors - legal-normative. Constituted law enforcement is one of the most frequent reasons dispute between entrepreneurs and state laws more articles suffer lack of consistency between the needs and business environment which render their content.

b. ***Social factors*** are dual character and subjective factors, are found both in the external environment and internal environment of the business environment. Social factors in relation to external environment are represented by suppliers, customers (potential and existing), state officials, potential investors and business partners. As regards internal social factors, the largest share a staff or team has a company .

Contractor relationship - provider / client is one based on trust, starts on an equal footing and where each element follows maintenance. The economic report: minimum effort / maximum effect. Usually, this type of relationship is guided by business rules that have formed over time.

Contractor relationship - entrepreneur or employees – is committed to first reglamentation instance the Labor Code of the Republic [1]. Although at structure Company is considered a relationship of subordination, the employee is a "consumer" or "client" directed to perform tasks within the timescales and significant results. The human factor has a constructive role in entrepreneurship activity. As a good employee contributes to welthness and business expansion, a less competent employee can give a negative effect of business partnerships at the time until you are take place in good conditions and with fruitful results. This factor outs once again underscores the importance of entrepreneurship constructive, based on three levels: entrepreneur, community or employees, company.

Social factors may bring the business environment following benefits: - power creates and differentiates to competitors [11, p.57], "the human of a company, advantageous term contracts may be subject to negotiation on certain facilities obtained from the competent bodies of the Republic of Moldova.

Moreover, social actors are those who advertise most attention from entrepreneurs. Because of subjective reasons it needs resources, training and monitoring continued. Negative influences can be avoided by reconsideration of the top entrepreneurs in business plan: if the best people project firm number,

proiectează numărul optim de oameni de care firma va avea nevoie, un plan salarial, care să nu aibă consecinţe negative asupra cash-flow-ului întreprinderii, sarcini bine trasate şi evaluare neîntreruptă la un anumit interval de timp. Astfel, pentru o companie care a înregistrat o creştere a numărului de salariaţi peste media admisă, va fi destul de complicat să-şi urmeze planurile de dezvoltare în perioade economice de regres. Este factorul cel mai sensibil la schimbările mediului antreprenorial şi se formează într-un timp îndelungat [7]. De multe ori, cel puţin în cazul companiilor, care activează în zona serviciilor, factorul uman este determinant în stabilirea nivelului de calitate pentru produsele oferite.

c. ***Factori de ordin financiar*** nu introduc numai noţiuni teoretice în privinţa unor indicatori, ci prin analiza lor oferă informaţii relevante, pe baza cărora se pot face verificări ale situaţiei actuale, evaluări, dar şi previziuni pentru o perioadă determinată de timp. O altă noţiune în definirea factorilor de ordin financiar se referă la posibilitatea infuziei cu cash-flow prin: credite, împrumuturi de la stat şi alte modalităţi. Principalii actori în categoria factorilor de ordin financiar sunt: instituţiile financiar-bancare, Banca Naţională a Moldovei (BNM).

Influenţele pozitive ale factorilor de ordin financiar sunt elucidate prin faptul, că contribuie în mod semnificativ la creşterea lichidităţilor unei activităţi de antreprenoriat, dezvoltarea pe termen lung, bugetul de promovare a produselor/serviciilor oferite şi la o îmbunătăţire continuă în relaţia cu clienţii, atunci când se referă preponderent la atragerea de fonduri prin diferite modalităţi. Sunt principalul suport pentru dezvoltarea companiei şi un fond bine gestionat creşte viteza de rotaţie a capitalului.

Partea negativă a factorilor de ordin financiar este că constituie punctul de atracţie în mediul antreprenorial. În raport cu legile în vigoare, atrag impozite mai mari, cereri nejustificate de sponsorizări (mai bine: cereri de sponsorizare nejustificate), pretenţii salariale. Cererea pentru un credit mai mare decât este capabilă structura financiară a companiei să susţină, ceea ce poate amplifica lipsa de lichididate imposibilitatea de a demonstra eficienţa.

d. ***Factorii tehnologici*** au în vedere evoluţia tehnologică şi se regăsesc pe mai multe nivele. Astfel, îşi fac simţite efectele atât asupra obiectului principal de activitate ale antreprenoriatului, cât şi asupra producitvităţii unei întreprinderi.

Factorii tehnologici influenţează pozitiv, prin modul că „îmbracă„ activitatea antreprenorială şi îmbunătăţeşte serviciile oferite, susţin evoluţia şi competitivitatea mediului antreprenorial.

Dar în acelaşi timp, pot defavoriza într-o anumită măsură mediul antreprenorial, deoarece sunt condiţionaţi de pregătirea antreprenorilor, de bugetul alocat, de aceştia pentru modernizare şi retehnologizare şi de modul, cum angajaţii vor şti să profite de investiţia făcută. Sunt factorii cu cel mai înalt grad de perisabilitate şi, din acest motiv, întâmpină dificultăţi din partea antreprenorului asupra luării unei decizii ferme de modernizare a activităţii.

e. ***Factorii politici*** stau la baza dezvoltării mediului antreprenorial şi pot fi consideraţi factori primari. Regimul politic a influenţat în mod decisiv apariţia sau dezvoltarea mediului antreprenorial într-o anumită ţară sau zonă geografică.

f. ***Factorii de ordin global*** tratează cu precădere efectele,

will need a plan that they do not wage had negative impact the company's cash flow, outlined tasks well and evaluation inseparable a certain time frame. Thus, a company that grew above the average admitted number of employees will be quite complicated summon pursue economic development plans in periods of regression.

Is the factor most sensitive to the business environment and form changes a long time? Often, at least for companies in the services act human factor is decisive in determining the level of quality products [7].

c. ***Financial factors*** not only introduce the theoretical concepts of indicators, but by their offers its analysis of relevant information can be based those checking of the current evaluation situation, but forecasts for determination during that period of time. A concept in defining another financial factors can be referred the infusion of cash flow through credits, loans from state and other modalities. Factors leading players in the financial category include: financial and banking institutions, the National Bank of Moldova (NBM).

Positive influence of financial factors are elucidated that it contributes significantly to the growth of entrepreneurial activities clearing off, long-term development, the budget for promoting products / services and to improve, continued the relationship with customers when refer mostly raised money through various modalities. There are the main support for the development company and a well managed fund capital increase rotational speed.

The downside of financial factors is that the point of attraction in the business environment. Compared with laws in force, entail higher taxes, sponsorships untenable demands (better: call for sponsorship unjustified), wage claims. Demand for credit is higher than the company to capable financial help structure, which may increase the lack of clearing off unable to demonstrate effectiveness.

d. ***Evolving technological factors*** have refund technologic and on several levels. Thus, its effects are felt on both the main object of activity of entrepreneurship and the productivities a business.

Technology factors affecting positively the way that "wearing" entrepreneurial activity and improvement services, support development and competitiveness of business environment.

But it may disadvantage to a certain extent the business environment because they are subject to preparation of entrepreneurs, the budget for upgrading and retooling them and know how employees will benefit from investment made. Are the factors most highly perishable, and therefore the contractor on meet difficulties a firm decision to modernize the business?

e. ***Factors policies*** - development underlying business environment and may be regarded as primary factors. Political regime decisively influenced the emergence or development of business environment in country run or one geographic zone.

f. ***Order global factors*** with overall deals at precede effects that have strong economies of the world events,

pe care le au evenimentele din economiile puternice ale lumii, politica statelor, care deţin monopol pe o anumită piaţă, conflictele armate, acordurile privind circulaţia mărfurilor sau ultimele descoperiri în domeniu.

Datorită faptului că condiţiile de dezvoltare a relaţiilor de piaţă şi a creşterii eficacităţii antreprenoriatului pot fi atinse doar prin procesul realizării tuturor factorilor enunţaţi anterior, interesul antreprenoriatului constă în includerea acestora la maximum în procesul de producere. La rândul său, creşterea profitului antreprenorial devine adecvat realizării intereselor economice ale societăţii şi a satisfacerii multilaterale a necesităţilor umane.

Urmează, de asemenea, de subliniat, că antreprenoriatul poate fi considerat drept putere de dirijare a dezvoltării economiei, îndeosebi a relaţiilor de piaţă, doar cu condiţiile susţinerii de stat, idee reprezentată anterior prin atenţionarea asupra factorilor de natură legislativ-normativă. Corelaţia dintre stat şi întreprindere în condiţiile economiei de piaţă se reflectă prin realizarea proiectului antreprenorial de către întreprinderea cu proprietate privată şi se caracterizează prin legătura interdependentă, dar, în acelaşi timp, nesupusă totalmente întreprinderii de stat. În fig. 2 este evidenţiată această legătură prin linie întreruptă.

politics of states that have a monopoly on certain holder, armed conflict or agreements on the movement of goods latest discoveries in the field.

Because the conditions for the development of market relations and increase the effectiveness of entrepreneurship can be achieved only through the realization of all the factors above, the interest in entrepreneurship is maximum inclusion in the production process. In turn, increased entrepreneurial profit is adequate to achieve the economic interests of society and multilateral satisfaction of human needs.

Follows, also stressed that entrepreneurship can be considered as power management of economic development, particularly market relations only with state support conditions, an idea previously represented by such warning on the legislative-regulatory factors. Correlation between state and enterprise market economy is reflected by the entrepreneurial project with private enterprise and is characterized by interdependent relationship, but totally not liable for the company those state. Fig. 2 is highlighted by dashed this link.

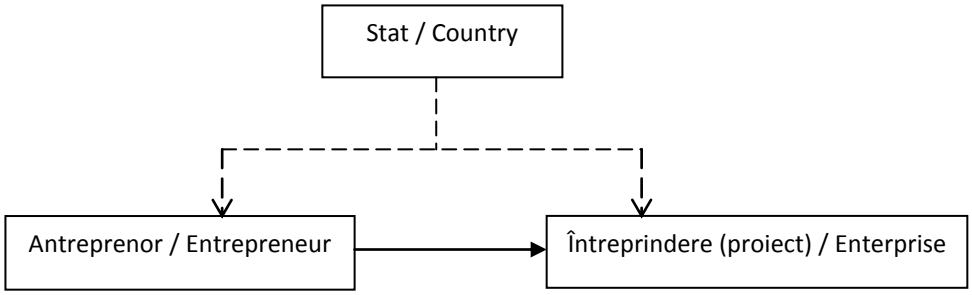


Fig. 2. Corelaţia dintre stat şi întreprindere în condiţiile economiei de piaţă /
Fig. 2. Correlation between state and enterprise in market economy
Sursa/Source: Elaborat de autor./ Developed by the author.

În plus, implementarea şi dezvoltarea antreprenoriatului constructiv ca tendinţă economică obiectivă, poate uneori stagna şi chiar „întoarce direcţiile" spre o economie „tenebră", în momentul, când există o incapacitate de intervenţie a statului în soluţionarea problemelor stringente, cu care se confruntă antreprenorii, în diferite situaţii impuse de viaţa socio-economică. Statul împreună cu instituţiile, care i se supun, pot participa doar parţial în afacerile întreprinderilor producătoare, în principiu prin elaborarea condiţiilor economice şi reglării acestora prin intermediul pârghiilor economice: bugetul de stat (asigurarea, finanţarea programelor cu destinaţie specială, subvenţionări, investiţii, compensări, dezvoltarea inovării în sectoarele sferei de producere); impozite (restructurarea datoriilor, impozitarea preferenţială); politica externă (stimularea exportului, reglementarea importului); preţuri (controlul preţurilor, garantarea preţurilor, intervenţia mărfurilor); investiţii (stimularea investiţiilor, dezvoltarea leasing-ului); credite (creditarea preferenţială, credite pe termen lung).

Dezvoltarea economică, oriunde s-ar produce, se bazează pe 3 factori – acumularea de capital, forţa de muncă şi gradul de productivitate al acestora, care include şi alţi parametri, cum ar fi: tehnologii, guvernare eficientă, abilităţi etc. În contextul Strategiei naţionale de dezvoltare „Moldova 2020" Guvernul a

In addition, constructive implementation and business development as objective economic trend can sometimes stagnate or even "turn directions" to an economy "shadow" at the time when there is an inability of state intervention in solving urgent problems facing entrepreneurs in different situations imposed socio-economic life. With state institutions are subject only partially participate in the affairs of companies producing in principle by developing economic conditions and adjust them through economic levers: state budget (insurance, financing special purpose programs, subsidies, investment, compensation, development innovation in the sphere of production areas), taxes (debt restructuring, preferential tax) foreign policy (to stimulate exports, import regulation), prices (price controls, price guarantee, assistance goods), investment (investment incentives, developing leasing); loans (preferential loans, long-term loans).

Economic development, wherever it occurs, is based on three factors - capital accumulation, labor productivity and the degree thereof, which include other parameters such as: technology, governance, skills etc. In the context of the National Development Strategy "Moldova 2020" The government has made an attempt to model the

făcut o tentativă de a modela dezvoltarea istorică şi cea de viitor a Republicii Moldova. Analiza factorilor de dezvoltare economică în Republica Moldova relevă o concluzie foarte alarmantă – în lipsa unui efort susţinut de schimbare a paradigmei de dezvoltare, potenţialul de creştere pentru următorii 10 ani se limitează la cel mult 4,5–5% anual [11, p.2].

Concluzii. Conform practicii mondiale, crearea condiţiilor satisfăcătoare iniţiale în baza unei susţineri proeminente a antreprenoriatului din partea statului, realizarea potenţialului intern stabil prin capacitatea de autodezvoltare, autoperfecţionare a activităţii economice extraordinare şi a iniţiativei antreprenorilor constructivi, contribuie la dezvoltarea rapidă a economiei şi a societăţii în ansamblu.

Important este de remarcat, că antreprenoriatul constructiv, ca concept socio-economic complex al sistemelor economice în ţările dezvoltate, în procesul de influenţă asupra resurselor materiale de bază şi a altor resurse destinate producerii, poartă în sine profunde particularităţi socio-economice, naţionale, etnice, culturale şi tradiţionale, care prevalează activ în dezvoltarea relaţiilor economice de piaţă.

In acest sens, rolul antreprenoriatului constructiv se bazează nu doar pe faza implementării experienţei de conducere a ţărilor înalt dezvoltate, dar şi pe faza scoaterii în evidenţă a particularităţilor şi deosebirilor conducerii la nivel naţional cu toate caracteristicile proprii enunţate mai sus. „Raţionalismul judicios” este trăsătura distinctivă a antreprenoriatului constructiv.

historical development and the future of the country. Analysis of the factors of economic development in Moldova shows a very alarming conclusion - the lack of effort to change the paradigm of development, growth potential for the next 10 years is limited to no more than 4.5-5% annually [11, p.2].

Conclusions. According to world practice, creating a satisfactory initial claims under state prominent entrepreneurship, achievement of stable internal potential by the ability of self development, self improvement extraordinary economic activity and initiative of entrepreneurs and construction, the rapid development of economy and society as a whole.

Is important to note that the concept of entrepreneurship constructive socio-economic complex economic systems in developed countries in the influence of resource materials and other resources for production, bearing in itself profound socio-economic peculiarities, national, ethnic cultural and traditional, actively developing the prevailing market economic relations.

In this sense, constructive entrepreneurship role is based not only on stage implementation of management experience highly developed countries, but also on stage - to underscore differences and particularities of national leadership with all its characteristics mentioned above. "Rationalism wisely" – a distinct feature of entrepreneurship is constructive.

Referinţe bibliografice / References

I. Legislative and normative acts

1. Codul Muncii al Republicii Moldova: nr. 154 din 28.03.2003. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 159-162, art. 648.
2. Legea cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi: nr. 845 din 03.01.92. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1994, nr. 2, art. 33.
3. Legea privind revizuirea şi optimizarea cadrului normativ de reglementare a activităţii de întreprinzător: nr. 424 din 16.12.2004. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2005, nr. 1-4, art. 16.
4. ANGHELESCU, Coralia, CIUCUR Dumitru, DINU, Marin. Dicţionar de economie. Ediţia a 2-a. Bucureşti: Ed. Economică. 2001. 520 p.
5. BOTEA, Florin. Ghidul întreprinzătorul particular. Bucureşti: Ed. Economică, 1997. 85 p.
6. McCONELL, CAMPBELL R., BRUE, STANLEY L. Economics. Moscow, 1992. 880 p.
7. Factorii de influenţă ai dezvoltării antreprenoriale. In: M.D. DALOTĂ. Managementul antreprenorial – Fundamente teoretice: studiu de caz. 2012 [accesat 28 mai 2013]. Disponibil: http://www.ro.scribd.com /doc/94534617/Management-Antreprenorial
8. DRUCKER, P. Inovaţia şi sistemul antreprenorial. Bucureşti: Ed. Enciclopedică, 1999. 188 p.
9. MURPHY, B. The intelligent entrepreneur. New York: Henry Holt and Company, 2010. 352 p.
10. RUSU, C. Managementul schimbării. Bucureşti: Ed. Venus, 2004. 96 p.
11. Lege pentru aprobarea Strategiei Naţionale de Dezvoltare „Moldova 2020”: ŞAPTE soluţii pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei: nr. 166 din 11.07.2012. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2012, nr. 245-247, art. 791.
12. TANTAU, A. Entrepreneurship. Gândeşte inovator şi pragmatic. Bucureşti: Ed. C.H. Beck, 2011. 168 p. ISBN 978-973-115-957-7.
13. THIERRY, V. Entrepreneuriat: Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes. Paris: L'Harmattan, 2000. 208 p.
14. TIMMONS, J., SPINELLI, S. New ventrure creation entrepreneurship: for the 21st Century. 6th edition. Boston: McGraw-Hill/Irwin, 2004. 700 p. ISBN 9780071232722.
15. TIMMONS, J., SPINELLI, S. New ventrure creation entrepreneurship: for the 21st Century. 7th edition. Boston: McGraw-Hill/Irwin, 2007. 658 p. ISBN 9780073102795.
16. VĂDUVA, Sebastian. Antreprenoriatul: elemente fundamentale globale. Experienţe ale Statelor Unite ale Americii, Japoniei şi ţărilor din Asia de Est. Bucureşti: Ed. Economică, 2004. 304 p. ISBN 973-590-979-0.
17. БОРМАН, Д., ВОРОТИНА, Л., ФЕДЕРМАНН, Р. Менеджмент: предпринимательская деятельность в рыночной экономике. Гамбург: S und W, 1992. 925 с.
18. The notion of entrepreneurship: Richard Cantillon [accesat 20 februarie 2012]. Disponibil: http://www.collegetermpapers.com/viewpaper/1303813874.html

Recomandat spre publicare:

MOLDOVA ŞI BULGARIA: 20 DE ANI DE COLABORARE BINEFĂCĂTOARE

Marina POPOVA, doctorandă,
Universitatea de Economie
Națională şi Mondială, Sofia, Republica Bulgaria

Relațiile de colaborare şi comerciale între Bulgaria şi Republica Moldova au marcat o evoluție ascendentă în ultimul deceniu. Aceasta pentru că, în ultimii ani, țările au semnat mai multe documente interguvernamentale cu privire la cooperarea în diverse domenii, ceea ce creează premise reale de îmbunătățire şi extindere a relațiilor comerciale.

***Cuvinte cheie**: colaborare bilaterală, acord de cooperare, relații economice, cooperare economică, schimb comercial reciproc.*

Începând cu anii '90, relațiile de prietenie şi colaborare dintre Republica Bulgaria şi Republica Moldova s-au dezvoltat intens la nivel interguvernamental. Diaspora bulgară în Moldova, care include circa 90 de mii de cetățeni, a avut un rol extrem de pozitiv în acest proces.

Republica Bulgaria a recunoscut independența Republicii Moldova la 28 decembrie 1991[1], iar la 5 februarie 1992 au fost stabilite relații diplomatice între Bulgaria şi Moldova. Bulgaria are o poziție fermă cu privire la suveranitatea şi integritatea teritorială a Republicii Moldova în cadrul frontierelor actuale şi nu recunoaşte autoproclamata „Republică Moldovenească Nistreană". De la 01.01.2007, Republica Moldova a fost inclusă în lista statelor prioritare pentru acordarea asistenței de dezvoltare de către Republica Bulgaria, țară membră a Uniunii Europene.

În perioada de democratizare, între cele două țări s-au efectuat vizite bilaterale la nivel de stat, ceea ce a contribuit şi contribuie benefic la dezvoltarea relațiilor de colaborare şi prietenie[2].

Politica externă[3] şi inițiativele bilaterale al Republicii Moldova sunt determinate de următorii factori:

MOLDOVA AND BULGARIA: 20 YEARS OF BENEFICIAL COLLABORATION

Marina POPOVA, PhD student
University for National
and World Economy, Sofia, Bulgaria

In the last decade, the cooperation and trade relations between Bulgaria and Moldova have marked an upward trend. This is because in recent years many countries have signed the intergovernmental documents on cooperation in various fields, which creates the real premises for improving and expanding the trade relations.

***Key words:** bilateral cooperation, cooperation agreement, economic relations, economic cooperation, mutual commercial exchange.*

JEL classification: F10, F15, F18, F50, F63

The relationship of friendship and cooperation between the Republic of Bulgaria and the Republic of Moldova has been developing intensively at the intergovernmental level since the 1990-s.

Bulgarian Diaspora in Moldova, which includes about 90 thousand citizens, has played an extremely positive role in this process.

The Republic of Bulgaria recognized Moldova's independence on 28 December 1991[5]. Diplomatic relations between Bulgaria and Moldova were established on 5 February 1992. Regarding the sovereignty and territorial integrity of the Republic of Moldova within its existing borders Bulgaria has a firm position and does not recognize the so-called self-proclaimed "Moldovan Transnistrian (Trans-Dniester) Republic". Since 01.01.2007 Moldova has been included on the priority list of countries – recipients of the development assistance offered by Bulgaria, a member country of the European Union.

During the democratization period the two countries exchanged multiple bilateral state-level visits, which have contributed and are contributing to beneficial development of the relationship of collaboration and friendship[6].

---

[1] Declarația de suveranitate a Republicii Moldova a fost proclamată de către Parlament la 23 iunie 1991, iar la 27 august 1991 a fost declarată independența țării.

[2] 1992,6 –7 Septembrie. Vizita oficiala in Republica Bulgaria a Presedintelui Republicii Moldova d-lui Mirchea Sneghur
1996, 17 Aprilie. Vizita oficiala in Republica Bulgaria a Primului Ministru al Republicii Moldova d-lui Andrei Sangheli
1998,15–16 Septembrie. Vizita oficiala in Republica Bulgaria a Presedintelui Republicii Moldova d-lui Petru Lucinschi
2000,22–23 Iunie. Vizita oficiala Bulgaria a Primului Ministru a Republicii Moldova d-lui Dumitru Braghish
2003,16–17 Ianuarie. Vizita oficiala in Republica Moldova a Presedintelui Republicii Bulgaria d-lui Gheorghi Parvanov
2004, 20–21 Mai. Vizita oficiala in Republica Bulgaria a Presedintelui RM d-lui Vladimir Voronin
2004, 30 Septembrie–1 Octombrie. Vizita de lucru in RM a Preşedintelui Republicii Bulgaria d-lui Gheorghi Parvanov pentru deschiderea Universitatii de stat din Taraclia
2004, 18– 20 Noiembrie. Vizita oficiala in RM a Preşedintelui Parlamentului Republicii Bulgaria d-lui Ognian Gherdjikov
2004, 27 Noiembrie. Vizita in Republica Bulgaria a Primului Ministru al Republicii Moldova d-lui Vasile Tarlev – participarea la sedinta sefelor guvernelor al statelor member la Initiativa Central Europeana
2004, 10 Decembrie. Vizita de lucru in Republica Bulgaria a Presedintelui Republicii Moldova d-lui Vladimir Voronin pentru participarea la deschiderea monumentului ostasilor-moldoveni la or. Pleven
2008, 3 Martie. Vizita in Republica Moldova a Primului Ministru al republicii Bulgaria d-lui Serghei Stanishev
2011, 18–19 Decembrie. Vizita in Republica Moldova a Ministrului Afacerilor Externe d-lui Petar Mladenov
2012, 19 Aprilie. Vizita oficiala in Republica Bulgaria a Primului Ministru al Republicii Moldova d-lui Vladimir Filat

[3] Republica Moldova este recunoscută de 140 de țări, iar cu 101 dintre ele are relații diplomatice.

• la nivel european – relaţiile dintre UE şi Republica Moldova în cadrul ”Parteneriatului Estic”, care duce la acordul de Asociere;

• relaţiile dintre Republica Moldova şi ţările vecine – România şi Ucraina;

• relaţiile dintre Republica Moldova, SUA şi Federaţia Rusă;

• relaţiile cu organele internaţionale şi regionale, a căror membru este şi Republica Moldova, precum şi rolul lor în reglementarea conflictului transnistrean.

Relaţiile de prietenie şi colaborare între Bulgaria şi Moldova se bazează pe acordul de bază semnat în septembrie 1992 (intră în vigoare din 26 noiembrie 1993). Pe parcurs, ţările au semnat mai multe documente interguvernamentale cu privire la cooperarea în diverse domenii.

De exemplu, dezvoltarea relaţiilor economice şi comerţului moldo-bulgar au la bază:

• Convenţia consulară (1996);

• Acordul de cooperare între Ministerele de Interne din cele două ţări din anul 1993;

• Acordul privind promovarea şi protejarea reciprocă a investiţiilor, în vigoare din anul 1997;

• Convenţia de evitare a impozitului dublu pe venit şi proprietate, în vigoare din anul 1999;

• Acordul de cooperare în domeniul turismului;

• Acordul privind călătoriile reciproce ale cetăţenilor, care a intrat în vigoare în vigoare din anul 2000;

• Acordul privind transportul internaţional de călători şi de mărfuri;

• Acordul de cooperare în domeniul serviciilor aeriene;

• Acordul cu privire la principiile de cooperare în domeniul transportului feroviar;

• Acordul între guvernele Bulgariei, Rusiei, Ucrainei şi Republicii Moldova cu privire la cooperarea în domeniul transportării de materiale nucleare dintre Republica Bulgară şi Federaţia Rusă pe teritoriul Ucrainei şi a Republicii Moldova a fost ratificat;

• Convenţia privind cooperarea în domeniul carantinei şi protecţiei plantelor, 1998;

Moldova's foreign policies and initiatives[7] are determined and driven:

• At the European level: by the relations between the EU and Moldova within the Eastern Partnership Program that is intended to lead to the Association Agreement;

• By the relations between Moldova and its immediate neighbours - Romania and Ukraine;

• By the relations between Moldova, the USA and the Russian Federation;

• By the relations with international and regional agencies and organizations wherein Moldova is a member as well as their role in the peaceful settlement of the Transnistrian conflict.

The relations established between Bulgaria and Moldova in September 1992 were those of friendship and cooperation (the agreements took effect on 26 November 1993). Later on the two states have signed multiple intergovernmental documents on cooperation in diverse areas.

For example, the Moldovan-Bulgarian trade and economic relations are developing on the basis of:

• Convention of 1996 on Consular Relations;

• Agreement for co-operation between the Ministry of Interior of the Republic of Bulgaria and the Ministry of Interior of the Republic of Moldova, signed in Sofia on 18 May 1993;

• Agreement between the Government of the Republic of Bulgaria and the Government of Republic of Moldova on promotion and reciprocal protection of investments, entered into force on 11 June 1997;

• Agreement between the Republic of Bulgaria and the Republic of Moldova for avoidance of double taxation on incomes and property, signed on 15 September 1998, entered into force in 1999;

• Agreement on Cooperation in the Sphere of Tourism;

• Agreement on mutual visa-free travels of citizens (entered into force on 2000);

• Agreement on international transport of passengers and goods;

• Agreement on Cooperation in the field of air transports;

• Agreement on principles of cooperation in the field of railway transports;

• Ratified Agreement between the Cabinet of Ministers of

---

[5] The Moldovan Parliament adopted the Declaration of Independence and Sovereignty of the Republic of Moldova on 23 June 1991, and Moldova was declared an independent and sovereign state on 27 August 1991.

[6]

1992	*6th – 7th of September*	*Official visit to Bulgaria of the President of Moldova Mirchea Snegur*
1994	*10th – 12th of December*	*Official visit to Moldova of the President of Bulgaria Jelio Jelev*
1996	*17th of April*	*Official visit to Bulgaria of the Prime Minister of Moldova Andrei Sangheli*
1998	*15th – 16th of September*	*Official visit to Bulgaria of the President of Moldova Petru Lucinschi*
2000	*22nd – 23d of June*	*Official visit to Bulgaria of the Prime Minister of Moldova Dumitru Braghish*
2003	*16th – 17th of January*	*Official visit to Moldova of the President of Bulgaria Gheorghi Parvanov*
2004	*20th – 21st of May*	*Official visit to Bulgaria of the President of Moldova Vladimir Voronin*
	30th of September – 1st of October	*Working visit to Moldova of the President of Bulgaria Gheorghi Parvanov for opening the Taraclia state university in Moldova*
	18th – 20th of November	*Official visit to Moldova of the Speaker of the Parliament of Bulgaria Ognyan Gherdjikov*
	27th of November	*Visit to Bulgaria of the Prime Minister of Moldova Vasile Tarlev – participation at the meeting of the heads of governments of the Central European Initiative member states*
	10th of December	*Working visit to Bulgaria of the President of Moldova Vladimir Voronin for launching a monument in Pleven*
2008	*3d of March*	*Visit to Moldova of the Prime Minister of Bulgaria Serghei Stanishev*
2011	*18th – 19th of December*	*Visit to Moldova of the Minister of Foreign Affairs of Bulgaria Petar Mladenov*
2012	*19th of April*	*Official visit to Bulgaria of the Prime Minister of Moldova Vladimir Filat*

[7] The Republic of Moldova is recognized by 140 states and has diplomatic relations with 101 of them

• Convenţia veterinară şi sanitară;

• Acordul de cooperare între ministerele agriculturii şi industriei alimentare;

• Acordul de cooperare între CPC Bulgaria şi Ministerul Economiei şi reformelor al Republicii Moldova;

• Protocolul de cooperare între Camerele de Comerţ şi Industrie din Bulgaria şi Republica Moldova;

• Acordul privind asistenţa administrativă reciprocă în domeniul vamal, în vigoare din 2003;

• Acordul de cooperare între Ministerele Justiţiei, în vigoare din 2003;

• Acordul de cooperare economică, în vigoare din 2007.

Cu atât mai mult, cadrul juridic, în ultimii ani, s-a extins prin semnarea unui nou Acord de cooperare economică între cele două guverne: Acordul privind protecţia reciprocă şi schimbul de informaţii clasificate şi Protocolul de cooperare între Ministerul Educaţiei şi Ştiinţei din Bulgaria şi Ministerul Educaţiei şi Tineretului din Moldova.

Adoptarea în 2007 de către Bulgaria a unui concept politic privind cooperarea internaţională pentru dezvoltare a devenit un nou imbold pentru relaţiile bilaterale: Republica Moldova este considerată o prioritate pentru Bulgaria în acest domeniu. Comisia interguvernamentală moldo-bulgară pentru cooperare economică, de asemenea, are propria concepţie pentru îmbunătăţirea relaţiilor moldo-bulgare.

Republica Moldova şi Bulgaria cooperează şi în cadrul Organizaţiei Naţiunilor Unite şi agenţiilor sale specializate, cât şi în cadrul altor organizaţii internaţionale. De exemplu, în cadrul reuniunii Consiliului ministerial al Comunităţii Energiei la 17 noiembrie 2006 în Skopie, Bulgaria a susţinut candidatura Republicii Moldova de a obţine statutul de observator în cadrul Comunităţii Energiei. Datorită sprijinului din partea Bulgariei, Republica Moldova are statut de membru al Procesului de Cooperare în Europa de Sud (4 mai, 2006, Solun). În anul 2001 a fost semnat Protocolul de la Geneva cu privire la aderarea Republicii Moldova la Acordul de la Marakeş OMC. Documentele de aderare sunt ratificate de Parlamentul ţării, astfel de la 26.07.2001, Republica Moldova este al 142-lea membru al Organizaţiei Mondiale a Comerţului.

În cadru OMC, Republicii Moldova i s-a acordat regimul de comerţ preferenţial: circa 7200 de produse fabricate în Moldova au obţinut, de la începutul anului 2006, acces liber la pieţele UE, fără a fi supuse taxelor vamale.

Ca rezultat, în primele 10 luni ale anului 2006, comerţul bilateral cu UE a ajuns la 31% din totalul comerţului extern al ţării. În 2007, Comisia Europeană a făcut o propunere de regulament al Consiliului privind acordarea preferinţialelor comerciale autonome suplimentare Republicii Moldova. Conform acestui document, anumite categorii de bunuri exportate de către Republica Moldova în UE au fost scutite integral de taxe vamale. Regulamentul prevede pentru Republica Moldova acordarea preferinţialelor autonome până în anul 2012, având în vedere că unele dintre elementele de cotă vor fi

Ukraine, the government of Bulgarian Republic, the government of Moldova Republic and the government of Russian Federation on cooperation in the field of *nuclear material transportation* between Bulgarian Republic and Russian Federation through the territory of Ukraine and Moldova Republic dated 27 July 2006;

• Agreement Concerning Cooperation in the Quarantine of Plants and Their Protection Against Pests and Diseases (entered into force in 1998);

• Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures;

• Agreement on cooperation between the ministries of agriculture and food industry of Moldova and Bulgaria;

• Agreement on cooperation between CPC-Bulgaria and the Ministry of Economy and Reform of the Republic of Moldova;

• Protocol on cooperation between the Chambers of Trade and Industry of Bulgaria and Moldova;

• Agreement on mutual administrative assistance in the sphere of customs (entered into force in 2003);

• Protocol on cooperation between the Ministries of Justice of Moldova and Bulgaria (entered into force in 2003);

• Agreement on Economic Cooperation (entered into force in 2007).

In addition, the legal framework has been extended during the recent years via signing of a new economic cooperation agreement between the two governments: the Agreement between the Government of the Republic of Bulgaria and the Government of the Republic of Moldova on mutual protection and exchange of classified information, and the Protocol on Cooperation between the Ministry of Education and Science of Bulgaria and the Ministry of Education and Youth of Moldova.

A political concept for international cooperation for development, adopted by Bulgaria in 2007, has enhanced the bilateral relations: the Republic of Moldova has been considered a priority for Bulgaria in this respect. The Intergovernmental Moldovan-Bulgarian Commission for Economic Cooperation has got its own concept regarding further improvement of Moldovan-Bulgarian relations.

The Republic of Moldova and Bulgaria also cooperate within the framework of the United Nations Organization and its specialized agencies as well as within other international organizations. For example, at the meeting of the Ministerial Council of the Energy Community in Skopie, Bulgaria, on 17 November 2006 supported the nomination of Moldova to the status of an observer in the Energy Community. Owing to Bulgaria's support, Moldova has been granted the status of member in the Southern Europe Cooperation Process (4 May 2006, Solun). In 2001 the Geneva Protocol was signed regarding accession of the Republic of Moldova to the Marrakesh Agreement establishing the World Trade Organization (WTO). The accession documents were duly ratified by the Parliament of Moldova and thus the Republic of Moldova has become the 142nd member country of the World Trade Organization on 26.07.2001.

Thus, within WTO Moldova has been granted the preferential trade regime: about 7200 products manufactured in Moldova have enjoyed free access to the EU markets and exemption from customs duties since the beginning of 2006.

As a result, bilateral trade with the EU has reached 31% of Moldova's total foreign trade during the first 10 months of 2006. In 2007 the European Commission issued a draft

majorate treptat.

Se extinde şi practica de acordare a sprijinului reciproc în diferite organizaţii internaţionale. Aşadar, Republica Moldova a susţinut candidatura oraşului Sofia ca sediu al Secretariatului pentru cooperare parlamentară în Europa de Sud-Est şi candidatura Bulgariei pentru postul de secretar general adjunct al Secretariatului Internaţional Permanent al OCEMN. Totodată, Bulgaria a susţinut Republica Moldova pentru a deveni membru al Comunităţii Energetice. La sfârşitul anului 2012, Bulgaria a fost printre cele opt state membre care au semnat scrisoarea de susţinere a construcţiei drumurilor din Moldova pentru integrarea europeană.

În promovarea relaţiilor bilaterale, un rol important îi revine Comisiei interguvernamentale moldo-bulgare. În cadrul sesiunii a III-a a Comisiei, în anul 2006, s-a pus accent pe o gamă largă de aspecte ale relaţiilor economice moldo-bulgare: schimburile comerciale reciproce şi a cooperării economice, inclusiv în domeniile: industrie şi investiţie, energetică, turism, agricultură, transport, comunicaţii şi tehnologii informaţionale, protecţie socială, standardizare şi metrologie, cultură. Recomandările Comisiei a creat temelia acordului în vederea cooperării economice.

Odată cu intrarea în vigoare a acordului din 2007 privind cooperarea economică dintre Republica Bulgaria şi Republica Moldova, Comisia interguvernamentală rămâne a fi un organ important pentru promovarea şi coordonarea implementării prevederilor acordului.

Aşadar, cu sprijinul Comisiei în anul 2007, pentru prima dată în Moldova şi-a desfăşurat lucrările business forumul moldo-bulgar ”Bulgaria şi Republica Moldova: o nouă etapă în dezvoltarea cooperării economice”. La această manifestare au participat peste 40 de companii bulgare şi 70 de organizaţii, instituţii şi agenţi economici din Republica Moldova. În cadrul acestui forum au fost expuse diferite produse din Bulgaria.

Ţările, de asemenea, contribuie la mişcarea libera ale produselor, turiştilor şi cetăţenilor moldoveni. Din anul 2004, Bulgaria aplică un regim uşurat de vize pentru cetăţenii moldoveni. Datorita acestei modalităţi, mai mult de 50% din cetăţenii moldoveni care vizitează Republica Bulgaria se bucura de diferite preferinţe, ca de exemplu: sunt scutiţi de taxe pentru vize turistice; primesc vize rapide sau vize gratuite pentru fără de taxe suplimentare; primesc vize gratuite ca ”membrii de familie ai unui cetăţean UE[1]” precum şi ca persoane care deţin un document de identitate eliberat de un stat membru al UE.

La rândul sau, în baza Legii privind abolirea regimului de vize pentru cetăţenii UE, SUA, Canada, Elveţia şi Japonia, autorităţile moldoveneşti au expediat Ministerului de Externe o notă conform căreia, de la 01.01.2007 vizele pentru cetăţenii bulgari sunt anulate.

regulation regarding the grant of supplementary autonomous trade preferences to Moldova. According to that document, certain categories of goods exported by Moldova to the EU were fully exempted from customs duties. The Regulation provided for the grant of autonomous trade preferences to Moldova till 2012 considering that quotas in respect to certain items will be increased step by step.

The practices are intended to provide mutual support within the framework of diverse international organizations. For instance, Moldova has supported the proposal to locate the Secretariat for Parliamentary Cooperation in South-Eastern Europe in the city of Sofia and nomination of Bulgaria as vice secretary general of the Permanent International Secretariat of the Organization of the Black Sea Economic Cooperation (BSEC). At the same time, Bulgaria supported Moldova in the latter’s accession to the Energy Community. At the end of 2012 Bulgaria was among the eight member states that have signed a letter of support for the construction of roads from Moldova for European integration.

An important role for further promotion of bi-lateral relations has Moldovan-Bulgarian Commission for Economic Cooperation. The III-d Session of the Intergovernmental Commission, held in 2006, made an emphasis on a vast range of aspects to the economic relations between Moldova and Bulgaria: trade exchange and economic cooperation in particular in the sphere of manufacturing industry and investments, energy sector, tourism, agriculture, transports, telecommunications and information technology, social protection, standardization and metrology, culture. The recommendations of the Commission created a ground for signing a new agreement on economic cooperation.

After the Agreement on economic cooperation between Bulgaria and Moldova came into force in 2007, the Intergovernmental Commission was allocated an important role in promoting and coordinating the implementation of the measures under the agreement.

Thus, with the support of the Commission, in 2007 the Moldovan-Bulgarian business forum “Bulgaria and Moldova: a new stage in the development of economic cooperation” was held in Moldova for the first time. Over 40 Bulgarian companies and 70 Moldovan organizations, institutions and companies participated in that event. Bulgarian products were exhibited within the framework of the forum.

The states also contribute to free movement of goods and human beings. Since 2004 Bulgaria introduced a simplified visa regime for Moldovan nationals. Due to this modality, more than 50% of Moldovans visiting Bulgaria have different benefits, as for instance: they are exempted from taxes on tourist visas; they benefit from accelerated visa issuance procedure; get free visas for “family of an EU citizen”[5] as well as for holders of an ID issued by an EU member state.

At the same time, on the basis of the Law on abolishment of the visa regime for citizens of the EU, the USA, Canada, Switzerland and Japan, the Moldovan authorities notified the Ministry of Foreign Affairs that visas for Bulgarian nationals

[1] *Circa 100.000 de moldoveni au obţinut cetăţenia românească*
[5] *About 100,000 Moldovans have also got Romanian passports*

Totodată, în anul 2008 Consiliul UE a adoptat o decizie privind facilitarea eliberării vizelor şi readmisie persoanelor, care se afla ilegal pe teritoriul Republicii Moldova şi UE. Ca urmare a intrării în vigoare a acordurilor de facilitare cetăţenii moldoveni vor primi o serie de beneficii în obţinerea vizelor pentru UE. Acordul prevede posibilitatea de a acorda vize de tranzit gratuite pentru cetăţenii moldoveni, care tranzitează teritoriul României şi Bulgariei, până la adoptarea unei decizii a Consiliului privind aderarea la UE a acestor ţări în zona Schengen.

În urma măsurilor susnumite, s-a marcat o creştere semnificativă a interesului cetăţenilor moldoveni faţa de piaţa turistică bulgară. Însă, odată cu aderarea Bulgariei la UE în anul 2007 numărul turiştilor din Moldova s-a redus. Prin urmare s-a impus obligativitatea vizelor de tranzit prin România şi Bulgaria pentru cetăţenii moldoveni. Acordul cu privire la anularea vizelor de tranzit pentru cetăţenii moldoveni în România şi Bulgaria va îmbunătăţi climatul de afaceri şi va creşte fluxul de turişti moldoveni în Bulgaria.

Ţările sunt permanent în căutarea de noi soluţii de dezvoltare a relaţiilor economice şi comerciale bilaterale. În anul 2007 masurile necesare sunt determinate în special de deciziile aprobate la cea de-a patra sesiune a Comisiei interguvernamentale, iar în anul 2009 chestiunile în vigoare sunt discutate în cea de-a V-ea sesiune a Comisiei interguvernamentale moldo-bulgare pentru cooperare comercială, economică, ştiinţifică şi tehnică, care şi-a desfăşurat lucrările la Chişinău.

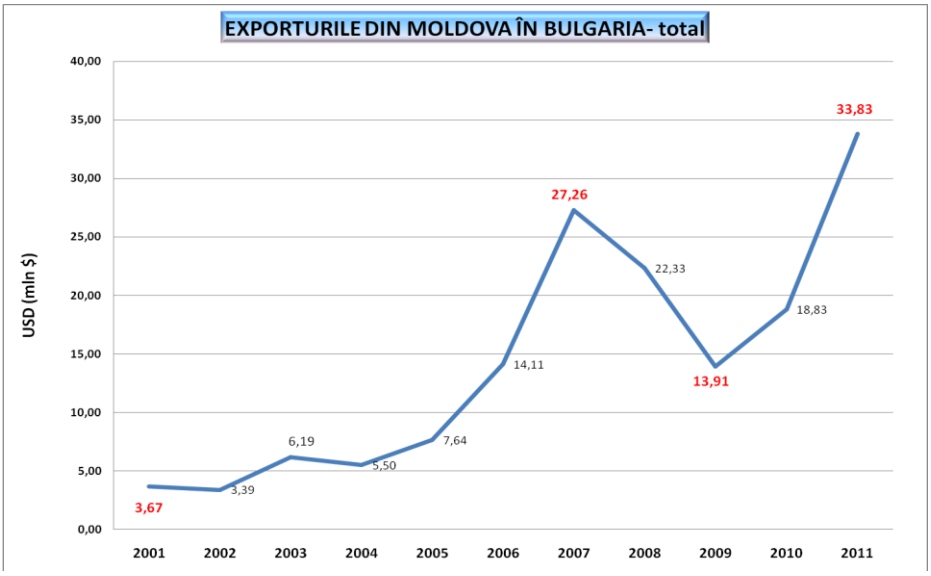
În pofida eforturilor depuse, volumul schimburilor comerciale reciproce şi dinamica creşterii lor nu corespund capacităţilor reale ale celor două ţări.

are no longer required starting on 01.01.2007. In addition, the European Council issued a decision (effective since 2008) on the facilitation of issuance of visas and on illegal readmission to the territory of the Republic of Moldova and the EU. Due to visa regime facilitation agreements, Moldovan nationals will enjoy certain benefits in obtaining visas to the EU. The agreement provides for the possibility to issue free transit visas for Moldovans crossing Romania and Bulgaria in transit, before a Council decision is adopted regarding accession of these EU member states to the Shengen Area.

Due to the measures mentioned above, significant growth has been registered in the interestedness of Moldovans in the Bulgarian touristic market. The number of Moldovan tourists had decreased upon Bulgaria's accession to the EU in 2007. Furthermore it became necessary for Moldovans to obtain transit visas for Romania and Bulgaria. An agreement on cancellation of transit visas for Romania and Bulgaria for Moldovan citizens will improve the business climate and lead to additional growth in the flow of Moldovan tourists to Bulgaria.

The states are in permanent search of the ways for further improvement of bi-lateral economic and trade relations. In 2007 the development of bilateral economic and trade relations was determined in particular by the decisions approved by Session IV of the Intergovernmental Moldovan-Bulgarian Commission, while in 2009 the actual issues of economic and technical-scientific cooperation between the countries were discussed at the V-th Session of the Intergovernmental Moldovan-Bulgarian Commission for Trade, Economic, Scientific and Technical Cooperation, held in Chisinau.

In spite of the efforts undertaken by the states, the volume of mutual trade flows and the growth rate do not correspond to the real capacities of the two states. In 2007 an intergovernmental agreement was signed on economic cooperation.



Sursa/Source: Întocmit de autor /Developed by the author în baza datelor Biroului Naţional de Statistică a Republicii Moldova, www.statistica.md

Aşadar, datele pentru 2006, comparativ cu cele din 2005 demonstrează că:

- Cifra de afaceri a comerţului a crescut cu 14,5%.
- Exporturile Bulgariei au crescut cu 0,9%.

The data for 2006, as opposed to those of 2005, show that:

- Trade grew by 14.5%.
- Bulgaria's exports grew by 0.9%.
- Imports from Moldova grew by 57.6%

- Importurile din Republica Moldova au crescut cu 57,6%
- Tradiţional pentru Bulgaria soldul a scăzut cu 25,2%.
- Republica Moldova este pe locul 74 în comerţul exterior, locul 56 la exporturi şi 71 - la importurile din Bulgaria.
- Republica Moldova ocupă 0,1% din exporturile noastre şi 0,04% din importuri.

În octombrie 2007, Consiliul de Miniştri al Republicii Bulgaria a acordat ajutor umanitar în valoare de 50000 EUR pentru lichidarea consecinţelor secetei din Republica Moldova. Acest ajutor a fost direcţionat regiunii Taraclia unde majoritatea populaţiei este de etnie bulgară

Un aflux al relaţiilor comerciale este vădit în perioada ianuarie-noiembrie 2007, înregistrându-se o majorare dublă a comerţului şi o creştere de aproape trei ori pentru Bulgaria, iar a volumului importurilor din Republica Moldova cu 22,9%. Cu toate acestea, creşterea este încă sub potenţialul de export al ambelor ţări.

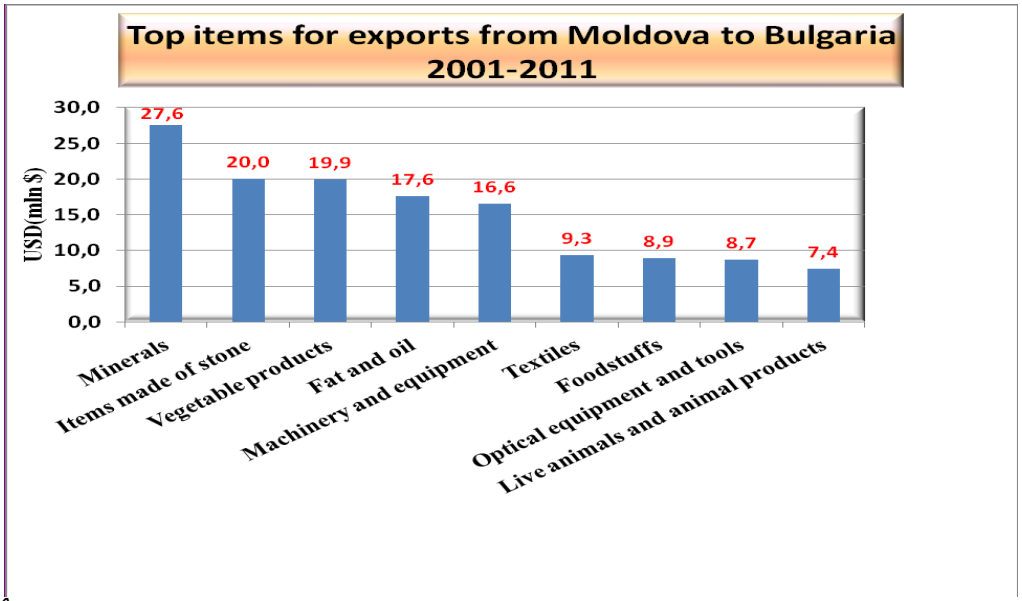
Statistica din această perioadă ne demonstrează că cel mai mare lot de exporturi de bunuri sunt: ambalaje (în principal ambalaje de hârtie, recipiente de sticlă, hârtie şi carton), vopsele şi lacuri, petrol, maşini pentru industria alimentară şi altele. Importurile sunt formate din materii prime (sârmă şi tije de fier şi oţel), produse agricole din industria alimentară (seminţe de floarea-soarelui, lapte, smântână etc.).

- The trade balance traditional for Bulgaria decreased by 25.2%;
- Moldova is ranked 74th in foreign trade Bulgarian external trade, 56th in exports and 71th in imports from Bulgaria;
- Moldova accounted for 0.1% of Bulgaria's exports and for 0.04% of imports.

In October 2007 the Council of Ministers of Bulgaria provided EUR 50,000 humanitarian aid for elimination of the consequences of drought in Republic of Moldova. This assistance was directed to the region of Taraclia where the majority of the population are of Bulgarian origin.

An increase in trade was registered during January-November 2007, demonstrating twofold growth of trade volumes in general and almost threefold growth for Bulgaria, whereas the volume of imports from Moldova grew 22.9%. Notwithstanding the above, the growth rates were below the export potential of the both states.

The statistics of this period has demonstrated that items accounting for the highest portion of exports of goods are: packaging (mainly paper packaging, glass containers, paper and board), paints and varnishes, petrol, food industry equipment and others. Imports are mainly comprised of raw materials (iron and steel wire and rods), agricultural products for food industry (sunflower seeds, milk, dairy, etc.).



Sursa/Source: Întocmit de autor /Developed by the author în baza datelor Ministerul Economiei, Energeticii si Turismului al Republicii Bulgaria, www.mi.government.bg.

Reducerea exporturilor bulgare în Republica Moldova din anul 1997 a fost cauzat de interzicerea exportului vinurilor bulgăreşti pe teritoriul RM pentru Rusia.

În medie, pentru perioada anilor 2000-2011 s-a constatat:

- exportul de produse industriale, în special pentru utilizarea de către consumatori;
- importul în special de produse agricole prime şi a produselor din industria alimentară.

The decrease in Bulgarian exports to Moldova after 1997 was caused by an embargo on exports of Bulgarian wines to Russia through Moldova.

On the average the years 2000-2011 were characterized by:

- Exports of industrial products and in particular of consumer goods;
- Imports of mainly agricultural raw products and foodstuffs.

Tabelul 1/Table 1

Importul produselor bulgare în Republica Moldova în 2011/ Imports of Bulgarian products to Moldova in 2011			**Exportul produselor bulgare în Republica Moldova în 2011 / Exports of Bulgarian products to Moldova in 2011**	
№	***Produsele / Products***	***%***	***Produsele / Products***	***%***
1.	Produse petroliere/ Petroleum products	25,6	Produse petroliere/ Petroleum products	19,8
2.	Contoare pentru lichide şi gaze / Meters for liquids and gas	25,4	Tutun/ Tobacco	11,6
3.	Ulei / Vegetable oil	14,7	Medicamente/ Medicines	9,1
4.	Seminţe de floarea soarelui / Sunflower seeds	9,5	Produse din material plastic pentru industria de construcţii/ Plastic products for construction industry	4,3
5.	Ambalaj de sticlă /Glass containers	6,4	Detergenţi/ Detergents	4,1
6.	Telefoane şi aparataj de telecomunicaţii/ Telephones and telecommunication equipment	5,2	Alcool etilic, lichior, produse alcoolice/ Ethyl alcohol, liquors, alcoholic beverages	4,0
7.	Ulei de soia şi subprodusele acestuia / Soybean oil and ancillary products	2,9	Sticlă şlefuită sau polizată/ Polished or finished glass	3,9
8.	Ghips/ Gypsum	1,1	Monofilament/ Monofilament	3,6
9.	Conserve din fructe/ Canned fruit	1,0	Ambalaj de sticlă/ Glass containers	2,5
10.	Melasă / Molasses	0,9	Maşini pentru prelucrarea sau fabricarea produselor alimentare şi băuturi/ Equipment for procession or production of foodstuffs and drinks	2,2
11	Produse de panificaţie, patiserie / Bread and bakery products. confectionery	0,8	Rezervoare, cisterne, cuve/ Tanks, containers, canisters	1,6
12	Piese pentru elicoptere / Spare parts to helicopters	0,8	Autoturisme/ Vehicles	1,6

Sursa/Source: Întocmit de autor /Developed by the author în baza datelor Ministerul Economiei, Energeticii si Turismului al Republicii Bulgaria, www.mi.government.bg.

Datele pentru anul 2011, comparativ cu cele din 2010 sunt mai optimiste:

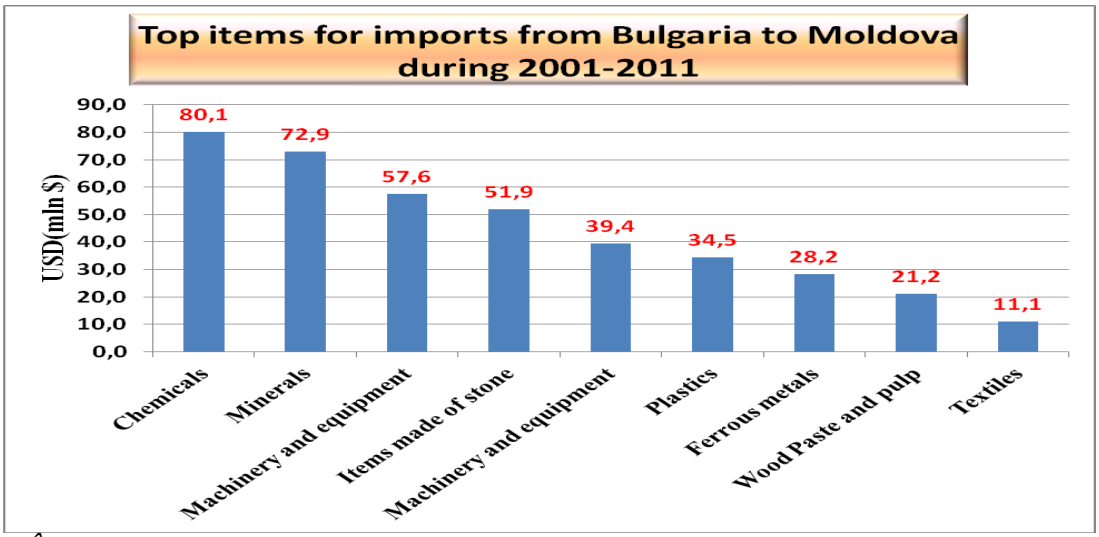
- Indicii de afaceri a comerţului a crescut cu 14,3%;
- Exporturile din Bulgaria au crescut cu 10,4%;
- Importurile din RM au crescut cu 31,0%;
- Tradiţional pentru Bulgaria soldul a crescut cu 4,1%;
- RM se situează pe locul 42 în exportul şi pe locul 60 în importul de Bulgaria;
- RM ocupă 0,3% din exporturile proprii şi 0,1% din importuri.

În primele şase luni ale anului 2012, schimburile comerciale s-au majorat cu 17,2%, exporturile au crescut cu 20,0%, importurile au sporit cu 5,8%.

The data for 2011, as opposed to those for 2010, show us the following in terms of quantities and qualitative characteristics:

- Trade grew by 14.3%;
- Exports from Bulgaria grew 10.4%;
- Imports from Moldova grew by 31.0%;
- The trade balance traditional for Bulgaria grew by 4.1%;
- Moldova rated 42 in exports to and 60 in imports of Bulgaria;
- Moldova accounted for 0.3% of Bulgaria's exports and for 0.1% of its imports.

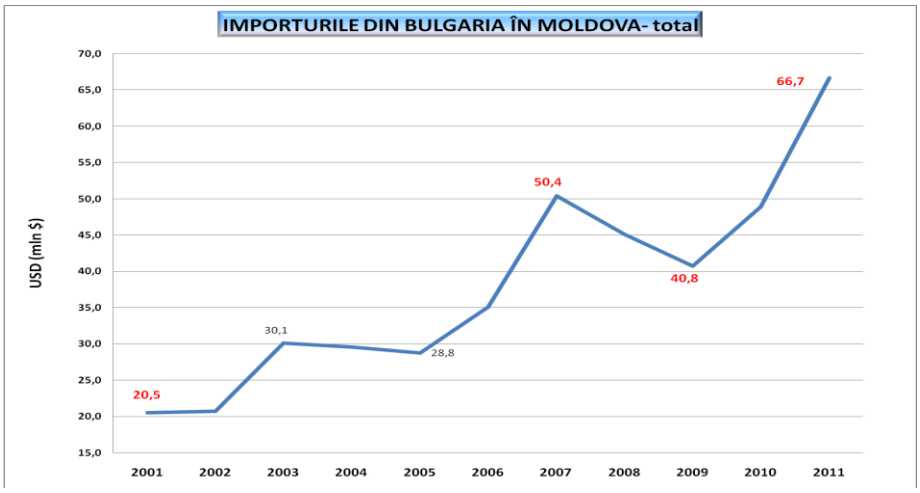
During the first half of 2012 trade volume grew by 17.2%; exports grew by 20.0% and imports increased by 5.8%.



Sursa/Source: Întocmit de autor /Developed by the author în baza datelor Biroului Naţional de Statistică a Republicii Moldova, www.statistica.md

Totuşi, volumul schimburilor comerciale bilaterale şi dinamica dezvoltării nu sunt adecvate capacităţilor celor două ţări. Schimburile comerciale dintre Bulgaria şi Republica Moldova în ultimii ani sunt nesatisfăcătoare în comparaţie cu schimburile comerciale dintre Republica Moldova cu alte ţări din regiune.

Anyway, the volume of bilateral trade flows and the development rate are not adequate to the capacities of the two states. The extent of commercial exchange between Bulgaria and Moldova has not been satisfactory in the recent years, as opposed to the commercial exchange between Moldova and other countries in the region.



Sursa/Source: Întocmit de autor /Developed by the author în baza datelor Biroului Naţional de Statistică a Republicii Moldova, www.statistica.md

Totodată, în ultimii ani, relaţiile politice bilaterale consolidează tendinţa de intensificare a dialogurilor pe obiective economice, culturale etc. În ultimii 2-3 ani, ponderea investiţiilor bulgare în Republica Moldova se extinde, în special sub implementându-se sub formă de întreprinderi mixte pentru producerea uleiului, bateriilor, contoarelor de apă şi diferitor bunuri de larg consum.

Relaţiile comerciale dintre Bulgaria şi Moldova s-au extins semnificativ în ultimii 20 de ani şi în viitor există posibilităţi reale de a îmbunătăţi aceste relaţii de prietenie. În opinia Ministerului bulgar al Economiei, Energiei şi Turismului în anul 2010, cifra schimburilor comerciale dintre cele două ţări a înregistrat o creştere anuală de 28,7%, ajungând la 66 de milioane de euro. În anul 2012 această creştere a depăşit 77,6 milioane de euro.

Circa 56700 de cetăţeni moldoveni au călătorit în Bulgaria în anul 2011, în comparaţie cu anul 2010 când numărul de turişti a fost de 46 600 de persoane. Între timp, bulgarii au reprezentat 2,7% din totalul turiştilor străini care au vizitat Republica Moldova în anul 2011. Începând cu anul 2012 cetăţenii moldoveni care deţin viza Schengen pot călători liber în Bulgaria.

Cetăţenii Republicii Moldova sunt satisfăcuţi de serviciile oferite din partea Bulgariei: preţuri accesibile, serviciile de calitate acordate cetăţenilor moldoveni. Vara moldovenilor li se oferă litoralul Marii Negre cu toate comodităţile, iar iarna – staţiuni montane, cabane.

Republica Moldova ocupa locul 30 în clasamentul de turişti străini care au vizitat Bulgaria în ultimii ani, în anul 2011 s-a clasat pe locul 22. În anul 2011, numărul de turişti din Republica Moldova a crescut cu 19,4% în raport cu creşterea fluxului turistic total de 4,6%. În anul 2011 circa 50 de mii de turişti moldoveni au vizitat Bulgaria, iar în prima jumătate a anului 2012 – 28 de mii de persoane.

At the same time, during the recent years, bilateral political relations strengthens the dialogue on economic, cultural and other objectives.

During the last 2-3 years the Bulgarian investments in the Moldovan economy has grown – in particular in the form of joint ventures for the manufacture of vegetable oil, batteries, water meters and diverse consumer goods.

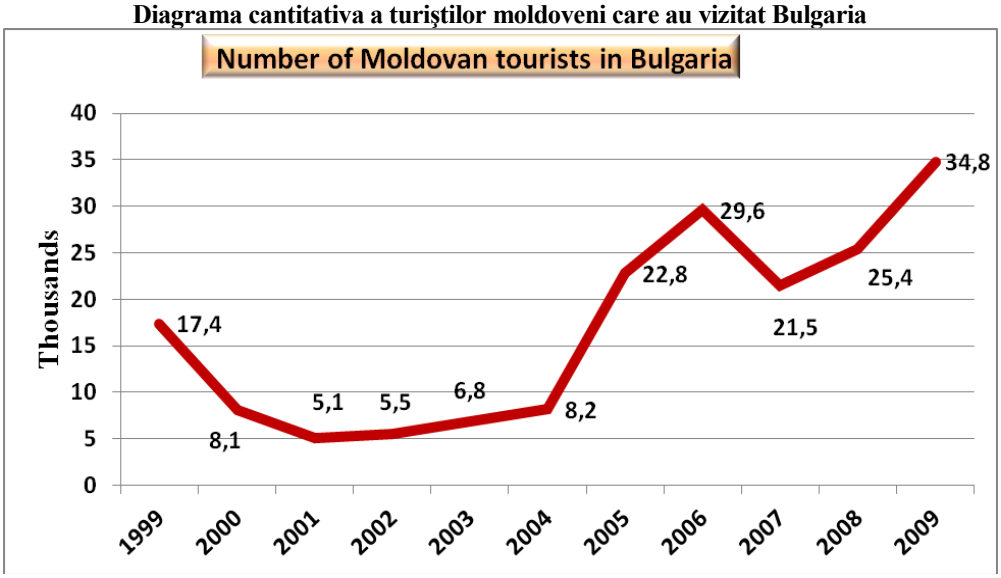
Trade between Bulgaria and Moldova has expanded significantly during the last 20 years and there are feasible possibilities to further improve these friendly relations in the future. In the opinion of the Bulgarian Minister of Economy, Energy and Tourism, in 2010 the annual growth rate of trade between our two countries was 28.7% and the volume of trade achieved EUR 66 million. In 2012 the trade volume was more than EUR 77.6 million.

About 56,700 Moldovans visited Bulgaria in 2011 – as opposed to the year 2010 when the number of tourists was 46,600. At the same time Bulgarians accounted for 2.7% of the total number of foreigners who visited Moldova in 2011. Starting in 2012, Moldovans holding a Shengen visa can travel in Bulgaria without any restrictions.

Moldovan tourists are happy with the services offered to them in Bulgaria: prices are affordable and the quality of services provided to Moldovans is adequate. In summer Moldovans can go to the Black Sea coast with developed tourist infrastructure and in winter they are attracted by hotels and chalets in mountains.

Moldova rates 30 among countries of origin of foreign tourists who visited Bulgaria during the recent years. Moldova rated 22 in 2011. That year the number of tourists from Moldova grew 19.4% against the background of the total growth of 4.6% in tourism. About 50 thousand of Moldovan tourists visited Bulgaria in 2001 and 28 thousand - in the first half of 2012.

Diagrama cantitativa a turiştilor moldoveni care au vizitat Bulgaria



Sursa/Source*: *Întocmit de autor /Developed by the author în baza datelor Ministerul Economiei, Energeticii si Turismului al Republicii Bulgaria, www.mi.government.bg

Republica Moldova este la etapa de dezvoltare a noilor direcţii în domeniul turismului. Acestea sunt turismul rural, turismul vinului – direcţii noi care conferă un spor de imagine Republicii Moldova peste hotare.

Domeniile prioritare ale relaţiilor economice îl constituie investiţiile. Pentru perioada anilor 1992-1997, Republica Moldova a investit în Bulgaria 572,9 mii de dolari SUA. Dintre aceştia, 404 mii de dolari SUA s-au investit în comerţ şi 165 mii de dolari SUA - în finanţe. Potrivit Băncii Naţionale Bulgare în perioada anilor 1996-2011, Republica Moldova a investit în Bulgaria 6,2 milioane de euro. Cea mai mare investiţie a Republicii Moldova este cea din domeniul finanţelor.

Relaţiile economice bilaterale intre cele doua ţări în general sunt pe un făgaş bun. Volumul schimburilor comerciale a depăşit 100 de milioane de euro în anul 2011, însă mai este nevoie de a promova şi de a extinde colaborarea dintre acestea două ţări. Forurile economice trebuie să fie impulsul pentru a face acest lucru.

În cadrul vizitei în Republica Bulgaria Prim-Ministrul Moldovei domnul Vladimir Filat a propus să fie organizată o întâlnire interguvernamentală şi să fie sistematizat Planul de acţiuni intre cele doua ţări pentru viitor. Domnia sa, totodată, a mulţumit Guvernul Bulgariei pentru sprijinul acordat Republicii Moldova, care actualmente trece printr-o perioadă dificilă de integrare europeană.

Republica Moldova este îndeosebi interesată de schimbul de informaţii cu Republica Bulgaria referitor la legislaţie, care o vor apropia de UE, urmărind obiectivul principal – integrarea europeană. Cooperarea cu Bulgaria, ca stat membru al UE, este foarte importantă.

Guvernul Republicii Bulgaria şi Guvernul Republicii Moldova în anul 2012 au semnat un acord de cooperare în caz de cataclisme. Din partea Republicii Moldova acordul a fost semnat de către domnul Iurie Leancă, viceprim-ministrul, Ministrul Afacerilor Externe şi Integrării Europene al Republicii Moldova, iar din partea

The Republic of Moldova is currently developing new directions for turism development, such as rural tourism and wine tourism – intended to improve Moldova's image abroad.

Investments are the priority direction for economic relations. During 1992-1997 Moldova invested USD 572.9 thousand in Bulgaria, to include USD 404 thousand if investments in trade and USD 165 thousand in the financial sector. According to the National Bank of Bulgaria, during 1996-2011 Moldova invested 6.2 million EUR in Bulgaria. The financial sector accounted for the highest portion of investments.

Economic relations between the two countries generally make good progress. The volume of bilateral trade exceeded EUR 100 million in 2011 but it is still necessary to promote and to extend collaboration between our two countries. Economic forums should become an impulse in that direction. Our bilateral relations will assist us to look forward with confidence towards the future.

During the official visit to Bulgaria Mr. Vladimir Filat, the Head of the Government of Moldova suggested to organize an intergovernmental meeting for systematization of the action plan between the two states for the future. He also thanked the Government of Bulgaria, for the support provided to Moldova that is currently in the difficult period of European integration.

The Republic of Moldova is in particular interested in exchanging and sharing information with Bulgaria in the sphere of legislation which will make it closer to the EU in the pursuit of its principal objective – European integration. Cooperation with Bulgaria, a member state of the EU, is very important.

In 2012 the Government of Bulgaria and the Government of Moldova signed an inter-governmental agreement on cooperation in emergency situations. This agreement was signed on behalf of Moldova by Mr. Iurie Leanca, Vice Prime Minister, Minister of Foreign Affairs and European Integration of Moldova, and on behalf of Bulgaria – by Mr. Tsvetan Tsvetanov, Vice Prime Minister, Minister of Internal Affairs of Bulgaria. The agreement provides a general framework for cooperation in the sphere of prevention and mitigation of the consequences of natural and man-caused disasters, preparatory and reaction activities to an emergency as well as conditions and procedures for voluntary assistance in the event of a

Bulgariei - domnul Ţvetan Ţvetanov, viceprim-ministrul, Ministrul de interne al Republicii Bulgaria. Acordul prevede un cadru general pentru cooperare în domeniul prevenirii cataclismelor, acţiuni de pregătire şi de reacţie, precum şi condiţiile, procedurile pentru acordarea de asistenţă voluntară în caz de calamităţi pe teritoriul uneia dintre aceste două ţări. Politica de coeziune va furniza echipamente de siguranţă, efectuarea reuniunii comune ale experţilor, conferinţe şi instruire, precum şi schimb de informaţii şi de formare.

În martie 2012 Moldova a iniţiat negocieri cu UE cu privire la zona de liber schimb şi intenţionează să le finalizeze în anul 2013. Fapt care va contribui la eficientizarea mediului de afaceri din ţară.

Se întreprind acţiuni de susţinere în sporirea numărului de investitori bulgari, care intenţionează să pornească o afacere în Republica Moldova, fiind obiectivul unui alt forum economic desfăşurat în aprilie 2012 în Sofia. Există oportunităţi de cooperare în domenii precum eficienţa energetică, industria de energie, vin, produse alimentare şi textile regenerabile, proiecte de infrastructură.

Proiectele de afaceri sunt orientate spre deschiderea întreprinderilor şi unităţilor comerciale noi în centrul oraşului, dar lipsa fondurilor financiare împiedică procesul. Moldova pregăteşte două domenii de investiţii, care vor interesa companiile bulgare.

Primul domeniu se referă la proiectele investiţionale de anvergură şi importanţă naţională. Acestea sunt – un proiect în sectorul energetic – construirea gazoductului Ungheni – Iaşi, proiecte privind construcţia de drumuri, electrificare a căilor ferate. Al doilea domeniu vizează participarea companiilor bulgare în procesul de privatizare a telecomunicaţiilor, reţelelor de distribuire pentru fabrici farmaceutice, bănci şi altele. Republica Moldova întreprinde acţiuni concrete pentru dezvoltarea afacerilor reciproc avantajoase.

La fel, au nevoie de dezvoltare şi investiţii sectorul agroalimentar din Republica Moldova, concret sectorul animalier şi de viticultură în raionul Taraclia. În legătură cu privatizarea pământului apar producători puternici cu echipament modern şi cu volum mare de productivitate.

Mijloacele financiare de azi permit ca anual în Republica Moldova să fie plantate 1,5 mii hectare de viţă de vie. Pentru a avea volumul care existat acum 20 de ani, Republica Moldova trebuie să planteze anual cel puţin 3-4 mii hectare de viţă de vie. Aceasta înseamnă că sunt necesare investiţii suplimentare. Actualmente sunt alocate 2530 mii de lei moldoveneşti pentru un hectar de viţă de vie. Însă această alocare nu este suficientă.

Referitor la sectorul animalier se constată în Republica Moldova, că în anii secetoşi un număr considerabil de bovine, ovine, caprine sunt sacrificate. Crescătorii de vite reduc numărul animalelor din cauza secetei. Lipsa de stabilitate socială, economică nu permite eficienţa sectorului animalier.

Oamenii de afaceri bulgari pot să investească în următoarele ramuri: agricultură, colectare-prelucrare de produse pomicole, uscare, conservare. În acest sens, raionul Taraclia constituie un potenţial pentru investiţiile

disaster on the territory of either of the two states. The Cohesion policy will provide safety equipment, organization of joint meeting of experts, conferences, and exchange of information and trainings.

In March of 2012 Moldova initiated negotiations with the EU regarding free movement of citizens and it is intended to complete these negotiations in 2013. Their success will contribute to improvement of the efficiency of the investment climate in Moldova. Measures are underway to promote an increase in the number of Bulgarian investors intending to do business in Moldova; being the object of discussion of another economic forum, organized in Sofia in April 2012.

There are opportunities for cooperation in certain areas, such as energy efficiency, energy industry, wine, foodstuffs and textiles, renewable energy, infrastructural projects.

Business projects provide for the establishment of multiple new enterprises and commercial outlets in the central part of the city but the lack of funding hinders the process. Moldova is preparing two investment areas that will be of interest for Bulgarian businesses.

The first area covers major investment projects of national importance that are currently considered by Moldova. They include in particular a project in the energy sector – construction of the Ungheni – Iasi gas pipeline, road construction projects and the railway electrification project.

The second area envisages participation of Bulgarian companies in privatization of telecommunication lines, distribution chains for pharmaceutics companies, banks, etc. The Republic of Moldova is taking measures to restructure many of the existing state-owned companies and these actions will also be implemented.

Cattle-breeding and viticulture in the region of Taraclia: Moldova needs development and investments. As an aftermath of land privatization, there emerge strong producers with modern equipment and high productivity.

The current funding enables annual planting of 1.5 thousand hectares of vineyards in Moldova. To restore the area of plantations of 20 years ago, Moldova should plant at least 3-4 thousand hectares of vineyards annually. That means the necessity in additional investments.

The current allocations are MDL 25-30 thousand per hectare of vineyards. However these allocations are not enough.

It can be stated regarding the animal breeding sector that in droughty years considerable numbers of cattle, sheep and goats are slaughtered in Moldova. Cattle-breeders reduce the number of animals due to droughts. Lack of social stability: the economic environment does not contribute to the efficiency of animal breeding.

The climate in the region of Taraclia favours most the development of viticulture. Viticulture performed well and reported good results even during the years when grain crops were affected by droughts. Vines suffer less from a drought because a vine is a perennial plant with roots that go deep into soil and consume moisture in deeper layers. Even in dry years viticulture yields good harvest because grapes receive more sunshine and therefore have a higher content of sugar that contributes to easier procession into wine.

Bulgarian businessmen can find it interesting to invest in the following areas: agriculture, harvesting and procession of fruits, production of dried and canned fruit. These areas have succeeded to maintain their production potential and are operating. They are stable and profitable.

The region of Taraclia has yet not been considered as a potential

bulgare. Există un sprijin puternic din partea guvernului bulgar şi, respectiv, din partea guvernului Republicii Moldova; ambele părţi sunt dispuse să asigure garanţii pentru afacerile care vor ameliora situaţia economică şi socială în raionul Taraclia.

Prin această regiune trec doua magistrale: conducta de gaz şi linia magistrală electrică Rusia – Balcani. Raionul Taraclia este aprovizionat cu gaz natural la 100%, toate 26 de sate sunt gazificate. Primii care au participat la gazificarea zonei Taraclia în anul 1990 au fost profesioniştii de la Varna, Bulgaria. Aceasta a fost cea mai impunătoare colaborare din afacerile bulgare până în prezent. Producţia industrială în regiune este concentrată în 20 de companii, dintre care opt sunt fabrici de vin.

Lipsa de informaţii cu privire la posibilităţile investiţionale în Republica Moldova şi în special în zona economică liberă Taraclia a fost la ordinea de zi a unui seminar cu genericul ”Oportunităţi de afaceri şi investiţii în regiunea de etnie bulgară Taraclia”, desfăşurat în Camera bulgară de Comerţ şi Industrie în colaborare cu Ambasada Republicii Bulgaria în Republica Moldova.

Delegaţia din Taraclia a prezentat propunerile lor de afaceri pentru oamenii de afaceri bulgari în cadrul unui seminar ”Afacerile şi investiţiile în Taraclia” desfăşurat în Camera bulgară de Comerţ şi Industrie (CBCI).

Prima propunere de afaceri este un hotel – un complex turistic cu un restaurant cu bucătărie naţională, de organizare a excursiilor, a turismului rural şi ecoturismului. Centrul de afaceri pentru antreprenori este la etapa incipientă. Serviciile care vor fi oferite includ închirierea de birouri şi spaţii, consiliere fiscală, contabilă, formare de antreprenori şi altele.

Mijloacele de afaceri se investesc în agricultură, cum ar fi: importul semifabricatelor bulgare (lapte, cereale şi alte bunuri), care pot fi prelucrate în zonele economice libere, în special în raionul Taraclia. Există zone mari care pot fi utilizate profitabil de către partea bulgară.

- În cadrul seminarului au fost lansate multe propuneri de investiţii în regiunea Taraclia. Cele mai importante proiecte sunt:
- Investiţii în complexul hotelier turistic;
- Centrul de afaceri;
- Instalaţie de prelucrare a materiilor prime agricole: colectare de fructe, materie primă vegetală şi animală de la fermieri şi gospodării producătoare;
- Fermă de iepure: creşterea iepurilor, producerea alimentelor ecologice şi dietetice bazate pe tehnologii moderne;
- Fermă de capre şi fermă de oi; fermă de creştere a ciuperci pe baza de depozite, subsoluri, clădiri industriale abandonate; prelucrarea plantelor medicinale; valorificarea viticulturii şi vinificaţiei;
- Un proiect cu referire de nuci. Avantajele acestui product sunt: perioada de valabilitate a produsului, condiţii bune de transportare şi un venit multianual. 25 de ţări din UE, Orientul Mijlociu, Asia importă

destination for Bulgarian business investments by Bulgarian businessmen. Strong support will be offered by the local Bulgarian government and respectively by the central government of Moldova; the both are prepared to provide guarantees to businesses that will aim to improve the economic and social situation in the region of Taraclia.

Two main lines go through this region – a gas pipeline and the main power transmission line Russia – the Balkans. The area of the Taraclia region is 100% covered with natural gas supplies; all 26 villages are connected to the gas pipeline. Experts from Varna in Bulgaria were the first to become involved in gasification of the Taraclia area in 1990. That has been the most impressive example of collaboration on the part of the Bulgarian business till presently. The region’s industrial production is concentrated in 20 companies, including 8 wineries.

The lack of information regarding investment possibilities in Moldova in general and in particular in the free economic zone of Taraclia was an issue on the agenda of the workshop “Business opportunities and investments in the region of ethnic Bulgarians – Taraclia” hosted by the Bulgarian Chamber of Trade and Industry jointly with the Embassy of the Republic of Bulgaria in Moldova.

The delegation from Taraclia presented its business proposals to Bulgarian businessmen at the workshop “Business and investments in Taraclia” held at the Bulgarian Chamber of Trade and Industry (BCTI).

The first business proposal was a hotel – a touristic complex with a national cuisine restaurant, local excursions, rural tourism and eco-tourism. A business centre for entrepreneurs is at the inception stage. In particular it will offer offices and premises for rent as well as the services of financial and fiscal advice, accounting, assistance in the establishment of a new company, etc.

Capital will be invested in agriculture and in particular in imports of Bulgarian semi-finished products (milk, dairy, cereals and other goods) that can be processed in free economic zones and in particular in the region of Taraclia. There are huge areas that can be used profitably by the Bulgarian part.

Multiple proposals were launched during the workshop in respect to investments in the region of Taraclia. The most important projects included:

- Investments in a hotel and touristic complex;
- Business centre;
- Establishment of operations to process agricultural primary materials: procurements of fruits, vegetable and animal primary materials from family farms and agricultural producers;
- Rabbit-breeding farm: breeding of rabbits and production of eco-foodstuffs and dietetic products on the basis of state-of-the-art technologies;
- Goat and sheep breeding farms; operations to grow mushrooms in warehouses, cellars, abandoned industrial buildings; procession of medical herbs; added-value viticulture and wine-making operations;
- A project regarding production of walnuts. The strengths of this product are: long shelf life, good transportability and many years of income. Moldovan walnuts are imported by 25 countries in the EU, Middle East and Asia;
- Construction of a farm for mushroom-growing operations.

Bulgaria is a member state of the European Union, which makes it a very advantageous partner for Moldova. The interest is not a chance one: a strong basis will be formed for mutually beneficial

nuci din Moldova;

- Construirea unei ferme de cultivare a ciupercilor.

Bulgaria este un stat membru al Uniunii Europene, fapt avantajos pentru Republica Moldova. Interesul nu este întâmplător, se formează baza relaţiilor reciproc avantajoase. Ar trebui să existe mai multe companii, astfel încât să se vorbească concret despre afaceri, nu numai despre condiţiile generale. Este mai dificil pentru oamenii de afaceri bulgari să concureze cu oamenii de afaceri din SUA şi Germania. Afacerile bulgare cu potenţialul de care dispune poate sunt mai convenabile în ţările vecine, astfel cooperarea trebuie să fie reciproc avantajoasă. Sunt deja prevăzute edificii, spaţii şi terenuri în RM pentru investiţii.

Companiile bulgare pot comercializa produsele pe piaţa internă din Republica Moldova în ţările CSI cu care Moldova are relaţii de comerţ liber. Mai mult decât atât, Republica Moldova are acorduri cu Uniunea Europeană, care facilitează relaţiile comerciale. Reprezentanţii mediului de afaceri ar trebui să urginteze studierea cu intenţia oportunităţilor afacerilor, fiindcă ne-am putea pomeni cu alţi „bulgari".

Raionul Taraclia[1] oferă posibilităţii de investiţii şi de afaceri în două zone economice libere în care activitatea este scutită integral de impozit de către Republica Moldova şi permite exportul produselor în ţările CSI. Zonele libere au infrastructură administrativă, de comunicaţii etc. Proiectele prioritare sunt axate pe agro-business, turism ecologic şi de agrement.

Moldova şi Bulgaria împărtăşesc aceleaşi idei ale trecutului european şi doresc să aibă un viitor european comun. Există o cooperare fructuoasă în relaţiile bilaterale, extinzându-se în participarea şi colaborara în cadrul diverselor organizaţii internaţionale şi regionale. Bulgaria are o poziţie clară şi neschimbătoare în favoarea respectului pentru suveranitatea şi păstrarea integrităţii teritoriale a Republicii Moldova. Dezvoltarea şi consolidarea relaţiilor de prietenie şi parteneriat ocupă un loc important printre priorităţile politicii externe atât ale Republicii Bulgaria cât şi ale Republicii Moldova.

relations. There should be many joint ventures - if we discuss in particular business and not only the general climate. Bulgarian businesses find it hard to compete with the US or German businesses at the international market. If we consider the current capacities and potential of the Bulgarian businesses, maybe they will find it easier to do business in countries that are their immediate neighbours. This aspect will make the cooperation mutually beneficial. Moldova has already allocated buildings, spaces and territories for prospective investors.

Bulgarian companies can find a good outlet for their products at the internal market of Moldova and of the CIS countries with which Moldova has strong traditional economic contacts. Furthermore Moldova has trade facilitation agreements with the European Union. The representatives of business circles should intensify marketing research with the aim to identify new business opportunities and not to miss the chance to be remembered as 'those other Bulgarians' at a later stage.

The region of Taraclia[2] offers an opportunity to invest and to establish business operations in two free economic zones where operations are totally exempted of Moldovan taxes and which enable exports of products to the other CIS states. The free economic zones offer office and communication infrastructure, etc. The priority will be given to projects focusing on agribusiness, eco-tourism and entertainment.

Session VI of the Intergovernmental Moldovan-Bulgarian Commission for Economic Cooperation was held in September 2012. The agenda of this session covered a broad range of issues pertaining to Moldovan-Bulgarian economic relations and provided for identification of optimum development directions for further bilateral collaboration.

Moldova and Bulgaria share similar ideas originating from the European past and desire to achieve a common European future. Bilateral relations demonstrate beneficial cooperation that extends to participation and collaboration within diverse international and regional organizations.Bulgaria has a clear and unchanging position to respect the sovereignty and territorial integrity of Moldova. The development and strengthening of the relations of friendship and partnership has an important rating among the foreign policy priorities of the Republic of Bulgaria as well as of Moldova.

Referinţe bibliografice / References

1. Ministerul Afacerilor Externe al Republicii Bulgaria [accesat 3 mai 2013]. Disponibil: http://www.mfa.bg/
2. Ministerul Afacerilor Externe al Republicii Moldova [accesat 3 mai 2013]. Disponibil: http://www.mfa.md/
3. Derjaven vestnik [accesat 4 mai 2013]. Disponibil: http://www.afa.bg/
4. Monitorul oficial al Republicii Moldova [accesat 4 mai 2013]. Disponibil: http://www.monitoruloficial.md
5. Ministerul Economiei, Energeticii si Turismului al Republicii Bulgaria [accesat 3 mai 2013]. Disponibil: www.mi.government.bg
6. Ministerul Economiei al Republicii Moldova [accesat 3 iunie 2013]. Disponibil: mec.gov.md
7. Biroul Naţional de Statistică [accesat 3 iunie 2013]. Disponibil: http://www.statistica.md

Recomandat spre publicare: 17.05.2013

[1] Suprafaţa regiunii Taraclia este 674 km pătraţi, 67% din populaţie este activă din punct de vedere economic. Sunt 571de companii individuale, iar gospodăriile agricole constituie1517.

[2] The area of the region of Taraclia is 674 square km; 67% of the population are economically active (there are 571 self-employed entrepreneurs and 1517 family farms).

ABORDAREA FACTORIALĂ A COMPETITIVITĂŢII ÎN DOMENIUL MANAGEMENTULUI BANCAR

Aliona CROITORU, asist. univ., drd., ASEM

Preocupările vis-à-vis de problema creşterii competitivităţii băncilor comerciale este una actuală şi care a atras în arealul dezbaterilor personalităţi diverse, precum: oameni de ştiinţă, economişti, bancheri, businessmani, investitori şi chiar societatea de rând, băncile fiind prin specificul activităţilor derulate instituţii de interes larg. Gestiunea cu succes a situaţiilor ce au la bază miza competitivităţii poate fi realizată prin aplicarea unor abordări, viziuni şi metodologii variate, între acestea, abordarea factorială fiind una foarte importantă. În acest sens, articolul dat se focusează pe dezvoltarea abordării factoriale de gestiune a competitivităţii în activitatea băncilor comerciale din sistemul bancar al Republicii Moldova.

Cuvinte cheie: *bancă, piaţă, competiţie, competitivitate, management bancar, abordare factorială, abordarea 10„C", performanţă ş.a.*

Introducere. În literatura de specialitate contemporană există un număr impunător de interpretări şi soluţii oferite pentru evaluarea competitivităţii firmei, în acelaşi timp, un model coerent şi generalizator, adaptabil şi flexibil, într-o abordare simplă, dar şi completă a problemei vizate, nu a fost încă unanim acceptat. Cel mai des, înţelegerea procedurii clasice de cuantificare a gradului de competitivitate microeconomică este, de obicei, una axată, din punct de vedere metodologic, pe analiza comparativă uni- şi multicriterială în baza delimitării unor clase de indicatori relevanţi în funcţie de specificul de activitate ales. Din această cauză, competitivitatea ca element sintetic adesea este cuantificată ca un rezultat factorial determinat de prezenţa influenţei unui set de variabile cu implicaţii directe şi indirecte asupra activităţii firmei la un moment dat de timp şi care rezultă din suma performanţelor atinse de organizaţie în raport cu alte firme concurente pe piaţă. Problema centrală pusă în discuţie rămâne a fi, totuşi, când, în ce mod, prin intermediul a ce instrumente şi cu ce fel de resurse o firmă poate să atingă un nivel adecvat al competitivităţii, ţinând cont de abordările factoriale de gestiune adoptate.

De regulă, cadrul definirii intensităţii competiţiei pe bază de competitivitate impune alegerea uneia din cele trei abordări ştiinţifice principale definite de mai mulţi specialişti în domeniu, şi anume: I. Abordarea clasică (în baza avantajului relativ); II. Abordarea pe bază de productivitate (principiul lui Krugman); şi III. Abordarea prin prisma laturilor diamantului dezvoltată de M. Porter.

În lucrarea „Avantajul Concurenţial al Naţiunilor", M. Porter stabileşte factorii determinanţi ai avantajului competitiv naţional în funcţie de patru categorii de elemente, după cum urmează: 1. Dotarea cu factori de

FACTORIAL APPROACH OF THE COMPETITIVENESS IN THE BANKING MANAGEMENT SECTOR

Aliona CROITORU, assistant professor, PhD student, AESM

Concerns vis-à-vis the issue of increasing the competitiveness of commercial banks is an actual one and which has attracted diverse personalities in the area of debates, such as scientists, economists, bankers, businessmen, investors and even the civil society, the banks being through their specific undertaken activities the institutions of general interest. Successful management of situations that are based on competitiveness can be achieved by applying some approaches, visions and varied methodologies between them, the factor approach being very important. In this regard, the article is focused on the development of the factorial approach of competitiveness management in the activity of commercial banks from the banking system of the Republic of Moldova.

Key words: *bank, market, competition, competitiveness, banking management, factorial approach, 10 "C" approach, performance, etc.*

JEL classification: G21, G32, D41

Introduction. In contemporary literature there is a large number of interpretations and solutions offered for the assessment of competitiveness of a company, while a coherent and general model, adaptable and flexible, in a simple approach, but also a complete one of the subject in matter was not yet widely accepted. Most often, understanding of the classical procedure for quantifying the degree of microeconomic competitiveness is usually based in terms of methodology, on the single-and multi-criteria comparative analysis based on delimitation of relevant indicators classes depending on the specific chosen activity. Therefore, the competitiveness as a synthetic element is often quantified as a factorial result determined by the presence of influence of a set of variables with direct and indirect implications on business activity at a given time and which results from the amount of achieved performances by the organization in relation to other competitors in the market. The central issue remains to be discussed, however, when, how, through which instruments and what kind of resources a firm can achieve an adequate level of competitiveness, taking into account the taken management factorial approaches.

Typically, the definition of the competition intensity based of competitiveness requires the selection of one of the three main scientific approaches defined by several specialists, namely: I. The classical approach (based on the relative advantage) II. Yield based approach (Krugman principle), and III. The approach developed through the diamond sides of M. Porter.

In his work "The Competitive Advantage of Nations", M. Porter sets determinant factors of the national competitive advantage based on four categories of items as follows: 1. Providing with inputs: human

producţie: resurse umane, resurse naturale, cunoştinţe tehnice, de piaţă, capital şi infrastructură; 2. Condiţiile cererii, respectiv nivelul şi structura acesteia, gradul său de sofisticare, capacitatea sa de a formula nevoi cu caracter anticipativ; 3. Industriile furnizoare şi cele adiacente, prin nivelul lor de dezvoltare şi de competitivitate; 4. Strategiile şi structurile organizaţionale ale firmelor, climatul concurenţial (rivalitatea dintre acestea).

Alături de aceşti 4 – consideraţi a fi determinanţii direcţi ai competitivităţii, pe planul secund, intervine şi politica guvernamentală ce contribuie la crearea şi susţinerea avantajelor concurenţiale prin influenţarea celor patru categorii, cum ar fi pregătirea forţei de muncă, crearea infrastructurii, compoziţia ofertei şi cererea de capital, dezvoltarea ramurilor adiacente, reglementarea cadrului concurenţial etc. Succesiunea factorilor determinanţi ai competitivităţii determină ceea ce Porter numeşte „stadii ale dezvoltării competitivităţii", acestea fiind următoarele: 1. Dezvoltarea competitivităţii în baza factorilor de producţie; 2. Dezvoltarea competitivităţii în baza investiţiilor; 3. Dezvoltarea competitivităţii în baza inovaţiilor; 4. Stadiul economiei în care forţa motivaţională este bunăstarea. La fel, există o serie de accepţiuni, cum ar fi cea a Forumului Economic Mondial (WEF); a Institutului de Management al Dezvoltării din Elveţia (IMD); a Organizaţiei pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OECD); a Băncii Europene de Reconstrucţie şi Dezvoltare (BERD); a Consiliului asupra Competitivităţii al S.U.A.; a Consiliului Competitivităţii Naţionale a Irlandei ş.a. prin care aceste instituţii îşi prezintă viziunile proprii asupra condiţiilor generale de sporire a competitivităţii. De exemplu, Forumul Economic Mondial publică anual un Raport asupra Competitivităţii Globale – „Global Competitiveness Report" incluzând circa 140 de state ale lumii. Din anul 2005, se fac analize complexe şi cuprinzătoare pentru măsurarea gradului de competitivitate naţională utilizând aşa numitul Indice al Competitivităţii Globale (GCI – Global Competitiveness Index), care cuprinde o serie de variabile importante pentru dezvoltare de natură micro- şi macroeconomică, identificând astfel, dimensiunea pieţei naţionale, mediul de operare al afacerilor, gradul de sofisticare al businessului, nivelul inovaţiilor etc., şi prin care se specifică o serie largă de avantaje, precum şi de obstacole de creştere naţională. Raportul oferă, pe această bază, un instrumentar unic de evaluare comparativă pentru sectoarele public şi privat, pentru mediul academic şi alte centre interesate ale societăţii civile. Acest Forum lucrează în parteneriat cu o reţea largă de institute, precum şi academicieni de frunte la nivel mondial pentru a asigura şi include în rapoartele sale cele mai recente idei şi cercetări vizând competitivitatea la nivel global. Conform Global Competitiveness Report 2012-2013, Republica Moldova ocupă locul 87 din 144 ţări [2].

O altă abordare în cuantificarea competitivităţii în baza factorilor săi determinanţi este cea propusă de economistul D. Voiculescu, cu privire la partajarea factorilor stimulatori ai competitivităţii microeconomice în două categorii principale: 1. Factori clasici (cantitativi şi calitativi) şi 2. Factori esenţiali (nivelul de utilizare al resurselor, potenţialul de dezvoltare, inovaţia ş.a.) Tabelul 1.

resources, natural resources, technical, market, capital and infrastructure knowledge; 2. Demand conditions, and its level and structure, its level of sophistication, its ability to formulate anticipative needs 3. Supply and the adjacent industries, by their level of development and competitiveness 4. Strategies and organizational structures of firms, the competitive climate (the rivalry between them).

Along with these 4 – considered to be direct determinants of competitiveness, in the background, occurs also the government policy that contributes to creating and sustaining of competitive advantages by influencing the four categories such as workforce training, infrastructure creation, composition of capital supply and demand, development of adjacent branches, regulation of the competitive framework, etc. Sequence of determinant factors of competitiveness determines what Porter is calling "stages of competitiveness development» which are the following: 1. Development of competitiveness based on inputs 2. Development of competitiveness based on investments 3. Development of competitiveness through innovations 4. Stage of economy where the well-being is the motivating force. Similarly, there are a number of meanings, such as of the World Economic Forum (WEF), the Institute for Management Development in Switzerland (IMD), the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), the U.S. Council on Competitiveness, the National Competitiveness Council of Ireland, etc. By what these institutions present their own views on the general conditions for increasing the competitiveness. For example, the World Economic Forum publishes annually the Global Competitiveness Report including approximately 140 countries worldwide. Since 2005, the complex and comprehensive analyses are made for the measurement of the national competitiveness degree using the so-called Global Competitiveness Index (GCI), which contains a number of important variables for the micro-and macro-economic development, thus identifying, the domestic market size, business operating environment, the sophistication degree of the business, the level of innovation and so on, and that specifies a wide range of benefits and obstacles of the national growth. The report provides, on this basis, a unique comparative assessment tool for public and private sectors, for academia and other interested centres for civil society. This Forum works in partnership with a wide network of institutes and leading academics at the highest level in order to provide and include in its report the latest ideas and research regarding global competitiveness. According to the Global Competitiveness Report 2012-2013, Moldova ranks 87 of 144 countries [2].

Another approach to quantify the competitiveness based on its determinant factors is the one proposed by economist D. Voiculescu, on the sharing of stimulating factors of the microeconomic competitiveness into two main categories: 1. Classical factors (quantitative and qualitative) and 2. Key factors (level of use of resources, potential for development, innovation, etc.) Table 1.

Tabelul 1/Table 1

Factorii stimulatori ai competitivităţii microeconomice /
Stimulating factors of the microeconomic competitiveness

Factori clasici / Classical factors		**Factori esenţiali / Key factors**
Cantitativi / quantitative	*Calitativi / qualitative*	
1. Raportul preţ-calitate: / Ratio price-quality **1.1.** Preţul / Price **1.2.** Calitatea / Quality	**1. Economia de scară / Scale economy**	**1. Reutilizarea muncii trecute:** capital fix; tehnologie; capital uman educat, instruit şi format în sensul creării de valoare etc. / **Reuse of the passed labour**: fixed capital; technology; educated, trained and formed human capital so as to create value, etc.
2. Raportul cost-profit: / Ratio cost-profit 2.1. Costul / Cost 2.2. Profitul / Profit	**2. Tehnologie / Technology**	**2. Stabilitatea axiologică:** stabilitatea proprietăţii; stabilitatea legislativă; disciplina contractuală; simetria raporturilor între parteneri asimetrici etc. / **Axiological stability**: stability of the property; legislative stability; contractual discipline; symmetry of relations between asymmetrical partners, etc.
3. Cifra de Afaceri / Turnover (volumul desfacerilor / sales volume)	**3. Managemen/ Management**	**3. Inovaţia aplicată:** este principalul atu al firmelor mici dar extrem de dinamice (care proliferează în condiţiile turbo-capitalismului) pentru a-şi face loc pe „ringul” competiţiei. / **Applied innovation**: is the main asset of small but highly dynamic companies (which proliferate under turbo-capitalism conditions) in order to make room on the competition "ring".
	4. Strategie / Strategy	**4. Gradul de armonie:** armonie între producţie şi consum; între muncă şi capital; între diversele forme de competiţie (liberă, economică, extraeconomică etc.), în expresiile lor matematice. / **The degree of harmony**: harmony between production and consumption; between labour and capital; between different forms of competition (free, economic, extra-economic, etc.), in their mathematical expressions.
		5. Capacitatea de a identifica şi promova valoarea: se porneşte de la ipoteza simetriei genetice între grupurile statistice semnificative pentru a se ajunge la concluzia că această capacitate este principalul factor de competitivitate a societăţii pe termen foarte lung. / **The ability to identify and promote the value**: it starts from the genetic symmetry hypothesis between significant statistical groups to conclude that this ability is the main factor of competitiveness of the company for a very long term.

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza [5, pag. 62] /Developed by the author based on [5, page 62]

O viziune importantă este şi cea înaintată de M. Porter, care pune în valoare şase factori de bază, stimulatori ai competitivităţii, generatori de avantaje competitive la nivelul sectorial: economia de scară; nevoia de capital; accesul la circuitul de distribuţie; diferenţierea produselor, costul transferurilor, dezavantajele legate de costurile care sunt determinate de scara de producere, cum ar fi, de exemplu, costul experienţei – dacă firma nu are experienţă într-un domeniu, atunci ea va suporta costuri mai înalte de producere şi, respectiv, va fi mai puţin competitivă [3, p. 7].

Astfel, dobândirea şi, respectiv, dezvoltarea avantajelor concurenţiale transformă din punct de vedere factorial şi metodologic abilităţile firmei de supravieţuire în „chei” reale de succes, de altfel, precum M. Porter, considera că „avantajul competitiv este factorul-cheie pentru ca o firmă să atingă performanţe pe pieţele competitive şi care, nu poate fi înţeles dacă privim firma ca pe un tot întreg” [4, p. 3].

Totuşi, în opinia noastră, problema cuantificării competitivităţii obiectului economic în faza iniţială, trebuie să aibă la bază un set de determinanţi primari, definiţi în paralel

An important vision is the one of M. Porter, which highlights the six basic factors stimulating the competitiveness, generating competitive advantages in the sector: the scale economy; the need for capital; access to the distribution network; product differentiation, transfer costs, disadvantages related to costs that are due to the scale of production, such as, for example, experience cost - if the company does not have experience in a field, it will incur high costs of production and, respectively, will be less competitive [3, page 7].

Thus, the acquisition and respectively development of competitive advantages transforms in terms of methodology and factors the company's survival skills in real successful "keys", in fact, as M. Porter, believes that "the competitive advantage is the key factor for a company to achieve performances on competitive markets and which cannot be understood if we look at the company as a whole" [4, page 3].

However, in our opinion, the issue of quantifying the competitiveness of the economic object in the initial phase

cu misiunea organizaţională, din care motiv, autorii au considerat oportun a elabora un sistem de referinţă, numindu-l **sistem compozit** (de la englezescul *compositions*), adică rezultatul obţinut în urma combinării, într-o manieră prestabilită, a unui set de elemente interdependente într-un tot întreg sau, **Abordarea celor 10C**, şi care include: **1.** Raportul **Calitate-Preţ; 2.** Raportul **Costuri-Profit** (eficienţa); **3.** Nivelul **Cifrei de afaceri**; **4. Capacităţile** sau **nivelul economiilor de scară; 5. Competenţele**, **implicaţiile** (managementul) şi **Caracterul** (strategiile); **6. Contextul** (mediul de activitate); **7. Concepţiile** (tehnologiile); **8. Certitudinea** (securitatea); **9. Conştiinţa** (timpul) şi **10. Corectitudinea** (eficacitatea).

Conţinut de bază. Tratând problema creşterii competitivităţii la nivel de *industrie bancară* este necesar să facem referinţă la *elementele determinante* ale acesteia care sunt **tipul sistemului bancar** prezent într-o economie dată şi **tipul de economie specifică relaţiilor de intermediere**.

În concordanţă cu cele expuse mai sus, se poate concluziona că tipul de economie specifică relaţiilor de intermediere desemnează puterea şi rolul pe care îl are sistemul său bancar într-o ţară dată. Din aceste considerente se poate face distincţie între **economia de piaţă financiară**, în cadrul căreia firmele se finanţează, în principal, prin emisiuni de titluri financiare şi, respectiv, **economia de credit**, în care cea mai mare parte a finanţării este realizată prin recursul la credite. Amploarea activităţii bancare este delimitată, în aşa mod, de perimetrul pieţei bancare şi a regulilor de funcţionare ale acesteia. În general, după gradul de specializare şi tipul de organizare, pot fi considerate ca relevante două forme principale de sisteme bancare: **1. Sistemele bancare de tip continental** şi **2. Sistemele bancare de tip american.** Astfel, din prima categorie, fac parte sistemele bancare ale Europei continentale care sunt puţin specializate şi funcţionează după principiul băncii universale. Acestea s-au impus, în special, în a II-a jumătate a sec. XIX, perioadă în care bancherii au angajat băncile în operaţiuni diverse, îndeosebi cu caracter internaţional. Modelul american, specific, de asemenea, şi Japoniei, implică o specializare strictă a băncilor şi a fost acceptat după reforma anilor ’30 când în S.U.A. s-a produs o separare funcţională şi geografică a activităţii bancare. Totuşi, din anul 2000, în S.U.A., legislaţia financiară a scos multe limitări privind activitatea băncilor comerciale pe piaţa valorilor mobiliare şi pe piaţa asigurărilor, precum şi privind fuziunea companiilor financiare.

Menţionăm că, pe lângă aceste două tipuri de sisteme bancare, dar şi în rezultatul mutaţiilor cu caracter global, industria bancară contemporană este mult mai diversă. Spre exemplu, publicaţia The Banker afirmă că aproximativ 90% din tranzacţiile de intermediere financiară în unele ţări precum Iran, Golful Persic şi Malaezia corespund modelului financiar-bancar musulman al băncilor de participaţie sau, altfel spus, Islamic Baking. O bancă islamică este o instituţie bancară care primeşte depozite şi conduce toate tipurile de activităţi bancare cu excepţia operaţiunilor de împrumut şi creditare pe bază de dobândă, aceasta fiind interzisă de Coran. În contextul în care, la derularea operaţiunilor banca partajează aceleaşi riscuri cu clienţii săi, acestea sunt considerate instituţii de participaţie. Deşi, astfel de bănci

must be based on a set of primary determinants, defined in parallel with the organizational mission, which is why the authors considered it appropriate to develop a reference system, calling it the **composite system** (from the English *compositions*), that is, the result of the combination, in a predetermined manner, of a set of interlinked elements in a whole or **approach of the 10C**, and which include: 1. **Ratio of price-quality** 2. **Ratio of cost-profit** (efficiency) 3. **Turnover** level 4. **Capabilities or the level of scale economies** 5. **Powers, implications** (management) and the **Character** (strategies) 6. **The context** (work environment) 7. **Concepts** (technology) 8. **Certainty** (security) 9. **Consciousness** (time) and 10. **Correctness** (effectiveness).

Basic content. Treating the problem of increasing the competitiveness at the *banking industry* level is necessary to make reference to its *determinant elements* which are: the **type of the banking system** present in a given economy and **the type of economy specific for mediation relations**.

Consistent with the above, it can be concluded that the type of economy specific for mediation relations designates the power and role that the banking system has in a given country. Therefore there can be distinguished **financial market economy**, in which firms are financed mainly by issuing securities, and respectively **credit economy** in which the most of the financing is done by loans. Scale of the banking activity is defined in this way, by the perimeter of the banking market and its rules of operation. In general, according to the degree of specialization and type of organization can be regarded as relevant two banking systems main forms: 1. **Continental banking systems** and 2. **American banking systems**. Thus, from the first category are the banking systems of the continental Europe that are less specialized and operate on the principle of universal bank. These have occurred in particular in the second half of the XIX century, a period when bankers had engaged the banks in various operations, particularly with an international character. The American model, specific, also for Japan, involves a strict specialization of banks and was accepted after the reform in the 30’s when in the U.S. there took place a functional and geographical separation of banking activity. However, in 2000, in the U.S. financial legislation removed many restrictions on the activities of commercial banks in the securities market and insurance market and also the merger of financial companies.

We note that in addition to these two types of banking systems, and as a result of global changes, contemporary banking industry is much more diverse. For example, The Banker says that about 90% of transactions in financial intermediation in countries like Iran, the Persian Gulf and Malaysia correspond to the financial-banking Muslim model of participating banks, in other words, Islamic Baking. An Islamic bank is a bank that receives deposits and conducts all types of banking activities excluding borrowing and lending transactions based on interest, which is forbidden by the Koran. In the context in which during the operations the bank shares the same risks with its customers, they are considered institutions of

deţin o cotă nesemnificativă în alte state musulmane cum ar fi spre exemplu, Turcia (4 bănci, inclusiv Indicele Sharia tranzacţionat la ISE sub tickerul KATLM), Afganistan (7 bănci, în viitorul apropiat fiind posibilă adoptarea proiectului de lege bancară islamică, datorită căruia cetăţenii îşi vor putea muta economiile de miliarde din sistemului bancar tradiţional) ş.a., acest model, la sfârşitul primului deceniu a secolului XXI, a atins proporţii din ce în ce mai surprinzătoare, valoarea aşa-numitei „pieţe musulmane internaţionale" fiind estimată la circa 2000 de miliarde de dolari, iar de curând, o astfel de banca supusă canoanelor religioase islamice s-a deschis chiar şi în Germania. Se presupune că produsele musulmane vor avea o cerere în ascensiune ţintind o populaţie care va creşte cu aproximativ 1 la sută în fiecare deceniu, potrivit unui studiu publicat în iunie 2011 de către Jurnalul Internaţional de Ştiinţa şi Dezvoltarea Mediului.

Cercetările efectuate au permis a conchide că, la categoria de sisteme bancare mai pot fi atribuite şi Zonele Bancare Libere (ZBL) sau, Zonele Bancare cu Regim Speciale (ZBRS), de exemplu, Luxemburgul, Singapore, Hong Kong ş.a., respectiv, „paradisurile fiscale" situate, de obicei, în zonele insulare (Caraibe, Bahamas, Channel Island, Isle of Man). În opinia noastră, o ZBL s-ar referi la ansamblul de bănci care realizează activităţi exclusiv într-o zonă liberă din punct de vedere fiscal sau, la acele servicii oferite de careva subdiviziuni ale unor bănci înregistrate sub incidenţa unui regim economic special.

De asemenea, după complexitate, cel mai sofisticat tip de sistem bancar se consideră a fi cel adoptat la nivelul Uniunii Europene. Acestui tip i-a fost atribuită de către autori denumirea de „Sistem Bancar Integrat" (SBI). Prin adoptarea euro ca monedă unică, statele membre ale UE care formează zona euro au renunţat la propria suveranitate monetară. BCE, nucleul sistemului de bănci centrale nou-creat, denumit „Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC)", a preluat responsabilitatea privind politica monetară în zona euro. În esenţă, BCE: 1) reprezintă nucleul decizional al SEBC şi al Eurosistemului; 2) asigură aplicarea coerentă a politicilor proprii; 3) are competenţe de reglementare şi dreptul de a impune sancţiuni; 4) are drept de iniţiativă legislativă la nivel comunitar şi acordă consultanţă instituţiilor Comunităţii şi statelor membre ale UE cu privire la proiectele de acte normative ş.a. De asemenea, conform repartizării competenţelor prevăzute de Tratatul CE, BCE reprezintă zona euro la nivel internaţional în chestiuni care ţin de domeniul său de competenţă. Întrucât sunt condiţionate de factori locali, aceste activităţi variază considerabil de la o BCN la alta.

Astăzi, chiar la nivel european, un număr important de state membre ale Uniunii Europene (Grecia, Spania, Italia, Portugalia ş.a.) se confruntă cu o criză a datoriilor fără precedent şi, ca urmare, suferă şi sistemele lor bancare. În acest sens, tot mai accentuat, se pune problema unei integrări „mai strânsă a ţărilor din zona euro prin intermediul practicilor şi structurilor de supervizare, sub forma unei uniuni bancare" comune, ceea ce ar constitui, fără îndoială, un „adaos important la uniunea economică şi monetară actuală". Ideea unui sistem integrat în Europa pentru supervizarea sectorului bancar, ar fortifica, pe de altă parte, imaginea acestuia în context internaţional, iar utilizarea

participation. Although these banks hold an insignificant share in other Muslim countries such as for example, Turkey (4 banks, including Sharia Index traded at ISE under ticker KATLM), Afghanistan (7 banks, in the near future is possible adoption of the bill on Islam Banking, due to which citizens will be able to move the savings of billions from the traditional banking system), etc., this model at the end of the first decade of the XXI century, has reached ever more surprising levels, the value of the so-called " international Muslim markets", being estimated at about 2,000 billion USD, and recently, such a bank subject to Islamic religious canons opened even in Germany. We assume that the Muslim products will have a rising application targeting a population that will increase by about 1% each decade, according to a study published in June 2011 by the International Journal of Environmental Science and Development.

The carried out researches have allowed to conclude that at the category of banking systems can be also attributed free banking areas (FBA) or banking areas with special treatment (BAST), for example, Luxembourg, Singapore, Hong Kong, etc., and also , "tax havens" located usually in island areas (Caribbean, Bahamas, Channel Island, Isle of Man). In our opinion, a FBA would refer to all banks that perform activities exclusively in a free zone of a tax perspective or not, to the services offered by any subdivision of banks registered under a special economic regime.

Also, by complexity, the most sophisticated type of banking system is considered to be the one adopted in the European Union. This type was attributed by the authors as the Integrated Banking System" (IBS). By adopting the euro as the single currency, EU Member States that form the euro area have given up their monetary sovereignty. ECB, the central bank system kernel newly created called "European System of Central Banks (ESCB)" took responsibility for monetary policy in the euro area. In essence, the ECB 1) is the decision core of the ESCB and the Euro system, 2) ensures the consistent application of its policies, 3) has regulatory powers and the right to impose penalties, 4) has the right of legislative initiative at the EU level and provides advice to Community institutions and Member States on draft laws, etc. Also, according to the division of powers under the EC Treaty, the ECB represents the euro zone at the international level in matters within its competence. Since they are subject to local factors, these activities vary considerably from a BCN to another.

Today, even at the European level, a number of European Union Member States (Greece, Spain, Italy, Portugal, etc.) face an unprecedented debt crisis and as a result, their banking systems suffer. In this respect, the question rises on the „closer integration in euro zone countries through supervisory practices and structures in the form of a banking joint union", which would undoubtedly be a" significant addition to current economic and monetary union". The idea of an integrated system in Europe for supervision of the banking sector would strengthen, on the other hand, its image in the international context and the use of the European Stability Mechanism

Mecanismului European de Stabilitate (MES) ar ajuta, în acest sens, la posibilitatea de recapitalizare a băncilor din UE, în contextul actual de depăşire a problemelor financiare cu care se confruntă [1].

Din punct de vedere managerial, este necesar a delimita încă două forme strategice de organizare a activităţii bancare valabile în viitor, şi anume: a. Modelul Băncii Dividende (MBD) şi b. Modelul Băncii Fragmentare (MBF). Conceptul de MBD a fost lansat în anul 1995 de către autorul Herve De Carmoy şi are drept obiectiv rentabilizarea fondurilor proprii şi maximizarea acestora. Pentru atingerea acestui obiectiv fundamental, băncile sunt forţate să se implice în următoarele măsuri: 1) adoptarea de strategii orientate spre acele segmente de piaţă care sunt cele mai profitabile; 2) este necesară cunoaşterea detaliată a costurilor şi a operaţiunilor efectuate; 3) se impune o tarifare precisă şi personalizată a clienţilor; 4) este necesară găsirea unei dimensiuni optime a băncii, ceea ce implică modificări sensibile în ceea ce priveşte gradul de concentrare al industriei bancare vizate. Din punct de vedere al normei de rentabilitate care se impune băncilor, MBD propune 15. În sectorul bancar, o normă de rentabilitate de 15% antrenează diminuarea ofertei de finanţare şi este la limita sensibilă de realizare. Asemenea considerente pledeaza în favoarea unor sisteme bancare diversificate, cu obiective ale rentabilităţii diferenţiate după natura activităţilor derulate şi a riscurilor. În perspectiva impunerii MBD, diversitatea sistemelor bancare se va menţine, intrucât vor persista motivele care au stat la originea creării unei concurenţe între bănci. Alături de această caracteristică, sistemele bancare îşi vor menţine şi un grad de specializare sporit. La baza specializării se află legislaţiile bancare naţionale foarte diferite, care exercită o puternică influenţă asupra structurii bancare. Modelul băncii universale, deplin diversificate este predominant în Europa continentală, în timp ce specializarea şi separarea băncilor pe principalele tipuri de activitati, s-a generalizat în SUA, Marea Britanie şi Japonia. Obiectivul major al restructurarii bancare este acela de a îmbina avantajele diversificării, proprie băncilor universale, cu cele ale unei bune specializări, ca factor ce exprimă o eficienţă sporită a activităţii. De cealaltă parte, în cazul MBF, la bază stă principiul reconsiderării abordării cu privire la rolul clasic al instituţiilor bancare ca intermediari financiari în relaţia economisire-investire. Altfel spus, se pune accentul pe o separare completă a funcţiilor (activităţilor) de atragere a resurselor depozitare în raport cu cele de creditare. După opinia autorului, banca fragmentată este mai performantă, deoarece raţionalizează activităţile bancare pe fiecare element gestionat, având operatori strict specializaţi şi competitivi în domeniul de activitate ales. Există deja bănci care se identifică cu MBF prin aceea că îşi exprimă oferta de produse şi servicii financiare încredinţându-le unor firme din exteriorul băncii.

Pentru următorul deceniu managerii bancari trebuie să ţină cont şi de modificările în domeniul tehnologiei care vor afecta relaţia „bancă-clienţi”, astăzi deservirea bancară la ”distanţă” fiind un atribut al modernizării activităţii bancare. Acest model recurge la utilizarea instrumentelor bazate pe telefonie şi informatică prin care se efectuează, în general, trei categorii de operaţiuni bancare: gestionarea mijloacelor

(ESM) would help in this regard, to the possibility of recapitalization of EU banks, in the current context of overcoming the financial faced problems. [1]

From the managerial point of view, it is necessary to delineate the two strategic forms of banking organization available in the future, namely: a Model Bank Dividends (MBD) and b. The Model of Bank Fragmentation (MBF). MBD concept was launched in 1995 by author Herve De Carmoy and aims at profitability of its own funds and their maximization. To achieve this fundamental objective, banks are forced to engage in the following measures: 1) the adoption of strategies aimed at those market segments which are most profitable, 2) it is necessary to know the detailed cost and operations, 3) it is necessary a precise and personalized customer pricing, 4) is necessary to find an optimal size of the bank, which involves sensitive changes in the degree of concentration of the concerned banking industry. From the point of view of the profitability rule that is mandatory to banks, MBD proposes 15. In the banking sector, a return of 15% implies the reduction of the funding offer and is at the sense of achievement. Such considerations argue in favour of diversified banking systems, with differentiated profitability objectives by the nature of the undertaken activities and risks. In the prospect of imposing MBD, diversity of banking systems will be maintained, as reasons will persist that stood at the origin of the creation of competition between banks. Along with this feature, the banking systems will maintain a high degree of specialization. Different national banking laws stay on the basis of specialization, which exercise a strong influence on the banking structure. Universal bank model, fully diversified, is predominant in continental Europe, while specialization and separation of banks on the main types of activities has broadened in the U.S., UK and Japan. The major objective of bank restructuring is to combine the advantages of diversification that the universal banks have with those of a good specialization as a factor expressing the efficiency of the activity. On the other hand, in the case of MBF, the basis is made on the principle of reconsidering the approach on the classic role of banking institutions as financial intermediaries in the saving-investment relationship. In other words, the emphasis is on a complete separation of functions (activities) to attract storage resources in relation to the loan. After the author's opinion, the fragmented bank is more efficient because it rationalizes banking activities on each managed element, having specialized and competitive operators in the selected area of activity. There are banks that already identify themselves with MBF in that they express their offer of financial products and services assigning them to companies outside the bank.

For the next decade, bank managers must take into account the changes in technology that will affect the relationship "bank-client", as today the banking service "at distance" is an attribute of the modernization of banking activity. This model uses tools based on telephone and computer by which there are generally performed three categories of banking operations: managing means of payment, loan distribution and management of savings.

de plată, distribuirea de credite şi gestionarea economiilor. Acest modela apărut în anul 1989, în Marea Britanie, unde Midland Bank a propus o nouă formulă de organizare pentru operaţiunile bancare curente, constituindu-se o filială independentă „First Direct" care, în prezent, prin intermediul unei platforme telefonice, gestionează mai mult de 500000 de clienţi. Realizarea practică a acestei formule de către banca engleză s-a fondat pe studiile care indicau că 50 la sută dintre clienţi nu şi-au intâlnit niciodată responsabilul bancar, iar 40% – se plângeau de lipsa de atenţie din partea agentului bancar. Totodată, prin „banca la distanţă" se înregistrează un nivel mai scăzut al costului, decât în relaţia dintre bancă şi agent fiind explorate beneficiile economiilor de scară. *First Direct* a dobândit un loc de primă importanţă pe piaţa băncilor la distanţă, în Europa, la baza succesului aflându-se trei factori: 1) informatica comercială integrată perfect în platforma telefonică; 2) strategiile bazate pe calitatea serviciilor şi 3) selectarea riguroasă a clientelei (mai mult de 40% din cererile de deschidere a conturilor sunt refuzate). Astfel, în eforturile neîncetate ale băncilor de a atrage noi clienţi, tehnologiile informatice şi de comunicare (TIC) joacă un rol din ce în ce mai important, conducând la Modelul Băncii Virtuale (MBV).

Abordarea factorială a competitivităţii în cazul sistemului bancar al Republicii Moldova poate fi interpretată ţinând cont de mai multe viziuni. Astfel, independența statală orientată spre demonopolizarea economiei şi dezvoltarea concurenței pe piață a favorizat crearea unor condiții socio-economice flexibile în vederea mobilizării diferitor factori determinanți la crearea condițiilor necesare pentru redresarea continuă a infrastructurii bancare naţionale şi integrarea sistemului bancar autohton în circuitul economic şi financiar mondial. Analizele efectuate de autori au permis a identifica existența a cel puţin cinci căi principale de susţinere a progresului în sistemul bancar național, de la constituirea sa şi până în prezent, cu implicaţii asupra creşterii competitivităţii băncilor comerciale moldoveneşti. Dintre acestea, primele trei sunt prioritare, întrucât au pus bazele funcţionalităţii relaţiilor de piaţă bancară în Republica Moldova chiar de la etapa iniţială de constituire a sistemului bancar autohton, iar celelalte două au fost remarcate după anul 2000, când în sistemul bancar naţional a avut loc un salt de ordin calitativ, iar piaţa bancară moldovenească a intrat într-o nouă fază, cea de consolidare. Desigur, existența acestor premise nu poate fi percepută independent una de alta, în ansamblul lor, acestea constituind o bază a direcţiilor de orientare a managerilor bancari în procesul adoptării politicilor şi strategiilor de dezvoltare. Toate aceste elemente vizează, ca atare, existența la moment a două categorii de factori stimulatori ai competitivităţii bancare în Republica Moldova, şi care au produs, pe plan competitiv, importante progrese, atât de ordin cantitativ, cât şi calitativ, în opinia autorului fiind:

1. **Facilităţile sau premisele directe** – determinate de ***infrastructura şi măsurile BNM*** (modernizarea sistemului de plăţi, introducerea SIRF ş.a.) pentru buna funcţionare a sistemului bancar autohton; progresele şi performanţele băncilor comerciale, în parte; respectiv, inovaţiile şi know-how-ul adus de băncile străine pe piaţa bancară a Republicii Moldova.

This model appeared in 1989 in the UK, where the Midland Bank has proposed a new formula for organizing the current banking operations, representing an independent subsidiary "First Direct" which now, through a phone platform, manages more than 500,000 customers. The practical realization of this formula by the English bank was founded on studies that showed that 50% of customers do not have met their bank officer, and 40% - were out for attention from the bank agent. Also, by "remote bank" a lower level of cost is recorded than in the relationship between the bank and the agent being explored the benefits of scale economies. *First Direct* has acquired a place of first importance in the remote banks in Europe, ant its success was due to three factors: 1) perfectly integrated commercial information in the phone platform, 2) strategies based on quality of service and 3) rigorous selection of customers (more than 40% of applications for opening accounts are rejected). Thus, in the unremitting efforts of banks to attract new customers, Information and Communication Technologies (ICT) play an increasingly important role, leading to The Model of the Virtual Bank (MBV).

Factorial approach of the competitiveness in the case of the banking system from the Republic of Moldova can be interpreted taking into account the several views. Thus, the state independence oriented to the de-monopolization of economy and increasing competition in the market has favoured the creation of flexible socio-economic conditions to mobilize various determinants to create the necessary conditions for the continuous recovery of the national banking infrastructure and integration of the domestic banking system into the economic and financial circulation. The analysis allowed the authors to identify the existence of at least five main ways to support progress in the national banking system, from its creation to the present, with implications for increasing the competitiveness of Moldovan commercial banks. Of these, the first three are of priority since they founded functionality banking market relations in Moldova right from the initial stage of the domestic banking system appearance and the other two were observed after 2000, when the national banking system held a qualitative leap and the Moldovan banking sector has entered a new phase, the one of consolidation. Of course, the existence of those facts cannot be seen independently of one another, as a whole, they provide a basis of guiding directions of bank managers in the process of adoption of policies and strategies for development. All these elements aim, as such, at the existence of two categories of stimulating factors of bank competitiveness in the Republic of Moldova and that have made at the competitive level, significant progress both quantitative and qualitative, in the opinion of the author being the following:

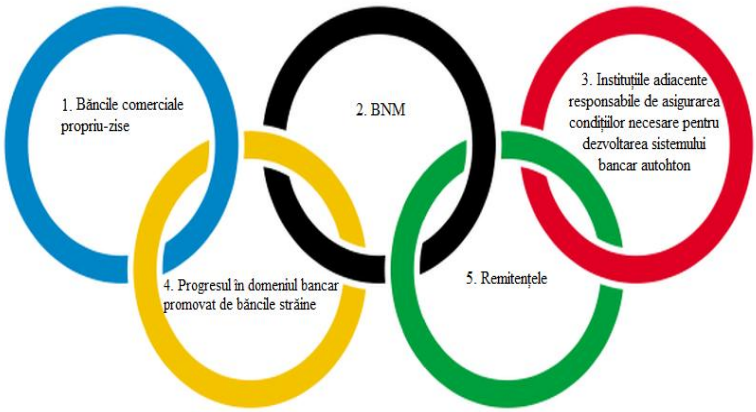
1. Direct facilities or premises – determined by the ***infrastructure and measures of NBM*** (modernization of the payment system, the introduction of IFRS, etc.) for the proper functioning of the domestic banking system; progress and performance of commercial banks, in part; namely, innovation and know-how brought by foreign banks on the banking market of Moldova.

2. **Facilităţile sau premisele indirecte** – care s-au impus prin apariţia unor ***fenomene decisive*** care au impulsionat progresul în domeniul bancar la nivel naţional (evoluţiile în domeniul bancar la scară internaţională; remitenţele lucrătorilor migranţi depozitate în băncile comerciale moldoveneşti; apariţia companiilor financiare nebancare orientate spre deservirea unor segmente comune de clienţi ş.a.) şi ***activitatea instituţiilor adiacente*** sectorului bancar (FGDSB, BIC, ABM, ODIMM ş.a.).

Astfel, autorul a considerat a fi sugestivă prezentarea lor într-o formă mai puţin obişnuită, insinuând performanţa globală atinsă în sistemul bancar naţional, asemenea unor rezultate olimpice, Figura 1.

2. Indirect facilities or premises - which were imposed by the occurrence of ***critical phenomena*** that have spurred the progress in the banking system at the national level (developments in international banking; remittances of migrants stored in Moldovan commercial banks; non-banking financial companies appearance oriented to service common segments of clients, etc.) and ***activities of the adjacent institutions*** of the banking sector (FGDSB, BIC, ABM, ODIMM etc.).

Thus, the author considered to be suggestive their presentation in a less common form, suggesting the overall performance achieved in the national banking system, like the Olympic results, Figure 1.



Notă: 1. Commercial banks 2. NBM, 3. Adjacent institutions responsible for ensuring the necessary conditions for the development of the domestic banking system, 4. Progress in the banking sector promoted by the foreign banks, 5. Remittances

Fig. 1. Elementele cadrului instituţional de asigurare a competitivităţii în sistemul bancar naţional /
Fig. 1. Elements of the institutional framework to ensure the competitiveness of the national banking system
Sursa/ Source: elaborat de autor / developed by the author.

Concluzii. Deci, multitudinea viziunilor expuse mai sus, denotă faptul că domeniul managementului competitivităţii bancare este unul larg, dar necesită o dezvoltare conceptuală şi metodologică continuă. Abordarea privind evaluarea impactului factorilor determinanţi ai competitivităţii în domeniul bancar trebuie însă să fie în corespundere cu reperele teoretice general acceptate, dar şi cu strategia globală subordonată scopului major al managementului bancar privind menţinerea viabilităţii băncii şi crearea condiţiilor optime în activitatea ei, în context durabil.

Conclusions. So, the many visions mentioned above, show that the area of management of banking competitiveness is a broad one, but it requires a continuous conceptual and methodological development. Approach regarding the assessment of determinant competitive factors impact in the banking sector must, however, be in accordance with generally accepted theoretical parts, but also with the overall strategy underlying the major purpose of bank management for maintaining viability of the bank and creating optimal conditions for its work in a sustainable context.

Referinţe bibliografice / References:

1. Franţa sprijină un control centralizat al sistemului bancar european [accesat 21 iulie 2012]. Disponibil: http://economica.rtv.net/franta-sprijina-un-control-centralizat-al-sistemului-bancar-european_25892.html
2. Making impact. Anual Report 2010-2011. Council of competitiveness. 37 p. [accesat 1 aprilie 2013]. Disponibil: http://www.compete.org/images/uploads/File/PDF%20Files/FINAL_IMPACT_2010-2011.pdf
3. PORTER, M.E. *L'avantage concurrentiel des nations*. Paris: InterEditions, 1993. 883 p.
4. POPA, I.L. *Analiza sistemului bancar comercial*. Timişoara: Ed. Mirton, 2004.
5. VOICULESCU, D. *Competiţie şi competitivitate*. Bucureşti: Ed. Economică, 2001. 208 p.

Recomandat spre publicare:28.03.2013

MODALITĂŢI DE EFICIENTIZARE A MUNCII ÎN COMPLEXUL COMUNAL-LOCATIV

Adriana BUZDUGAN, lector univ., drd., ULIM

Managementul retenţii complex-rezidenţiale comunale poate fi îmbunătăţit prin materiale, serviciu spiritual, personal şi lucrători în domeniu. Principala metodă de eficienţă a funcţionării sistemului comunal al locuinţei: dezvoltarea instrumentului de stimulare, determinarea parametrilor (levers) de sprijin. Studiul funcţiei de utilitate în profilul tuturor angajaţilor, lucrătorilor, utilizarea metodelor economico-matematice pentru rezolvarea problemelor, dezvoltarea sistemelor de imitaţie a funcţionării întregului sistem în curs de dezvoltare, studierea elasticităţii de origine exogenă pentru fiecare parametru.

***Cuvinte cheie**: servicii comunal-locative, managementul complexului comunal locativ, manager, executant.*

Managementul complexului comunal-locativ poate fi eficientizat prin cointeresarea materială, spirituală a executanţilor, funcţionarilor, personalului, muncitorilor din domeniul respectiv. Eficienţa, productivitatea muncii acestora este „cheia” succesului ori insuccesului funcţionării sistemului comunal-locativ. Tema abordată este actuală în condiţiile Republicii Moldova, în legătură cu trecerea sistemului comunal-locativ de la o conducere în exclusivitate administrativă, centralizată la un management în condiţiile de piaţă, a dezvoltării progresului tehnico-ştiinţific, a internetului, când multe probleme din sistem pot fi formulate şi ghidate de la distanţă, pot fi soluţionate cu utilizarea tehnicii de calcul. La dispoziţia managerilor în activităţile lor sunt puse un şir de stimulente, antistimulente materiale, nemateriale, care sistematic pot fi actualizate, perfecţionate. Aceste (stimulente, antistimulente) constituie baza managementului comunal-locativ şi deci este necesar o studiere ştiinţifică profundă, bine argumentată a lor. Există necesitatea unor modele matematice care pot imita în mod adecvat funcţionarea sistemului comunal-locativ sub impactul stimulentelor, antistimulentelor materiale, nemateriale; care ar imita adecvat comportamentul angajaţilor, lucrătorului din sistemul comunal-locativ în diferite situaţii sau care va permite managerului să determine mărimile optime ale stimulentelor şi antistimulentelor [2, p. 256]. Managerul sistemului comunal-locativ îşi poate eficientiza activităţile numai în condiţiile în care va dispune de informaţia despre comportamentul sau intenţia executantului. Acesta (managerul) trebuie să fie abilitat cu dreptul de a stabili sistemul de remunerare, stimulare, antistimulare. Modalitate de remunerare a muncii executantului poate fi stabilirea unui tarif constant, indiferent de volumul lucrărilor, serviciilor efectuate de către executant. Tarifele de remunerare a muncii executantului sunt diferenţiate în funcţie de intensitatea, eficienţa şi volumul lucrărilor efectuate. În primul caz , odată cu creşterea volumului lucrărilor efectuate, executantul îşi poate creşte venitul, la

WAYS TO OPTIMIZE THE LABOUR IN THE COMMUNAL HOUSING COMPLEX

Adriana BUZDUGAN, lector, PhD student, FIUM

The management of communal complex-residential retention can be improved through the material, spiritual service, staff, and workers in the field. The main method of efficiency of functioning of the communal system of dwelling: development tool-stimulating, determining the parameters (levers) supporting. Study of the utility function in profile all employees, workers, the use of economic-mathematical methods for solving problems, developing systems of imitation of the functioning of the overall system, studying the elasticity of exogenous origin of each parameter.

***Key words**: public utilities, communal housing complex management, manager, executants.*

JEL classification: I31, I33, I53, L74

Management of the communal housing complex can become efficient through material and spiritual incentives of executants, officials, staff and workers in the field. Efficiency, productivity of their work is "the key" to the success or failure of the operation of the communal housing system. The current theme is actual in conditions of the Republic of Moldova, in connection with the transition of the communal housing system to an exclusively administrative management, centralized to a management in the market conditions, the development of scientific and technical progress, of the Internet, when many problems in the system can be formulated and guided from a distance, can be solved with the use of computers. The managers, within their activities are made a number of incentives, material and intangible disincentives, which can be systematically updated and improved. These (incentives, disincentives) are the basis of the communal housing management and therefore there is needed a thorough scientific study of them and well-motivated. There is a need for mathematical models that can adequately mimic the functioning of the communal housing system under the impact of incentives, material and intangible disincentives; that would properly mimic the behaviour of employees, of the worker for the communal housing system in different situations and that will allow managers to determine the optimal sizes of incentives and disincentives [2, p 256]. Manager of the communal housing system can streamline his activities only if he will have information about the behaviour or intention of the executor. He (the manager) should be empowered to determine the remuneration, incentive and disincentives systems. Method of remuneration of the executor’s work can be the establishment of a constant rate, regardless of the volume of work or the services performed by the executant. Remuneration rates of the executant’s work are differentiated according to the intensity, efficiency and volume of the performed work. In the first case, with the increasing volume of performed work, the executant can increase its income at a fixed rate

un tarif fix (R1) şi un volum de lucrări (x≤a1) venitul executantului va constitui v1=R1×a1 (Fig. 1) sau $V_1 = R_1 \int_0^{a_1} dx = a_1 R_1$ este constant, indiferent de aportul executantului.

(R1) and a volume of papers (x≤a1) the income of the executant will be v1=R1×a1 (Fig. 1) or $V_1 = R_1 \int_0^{a_1} dx = a_1 R_1$ is constant, regardless of the executant's contribution.

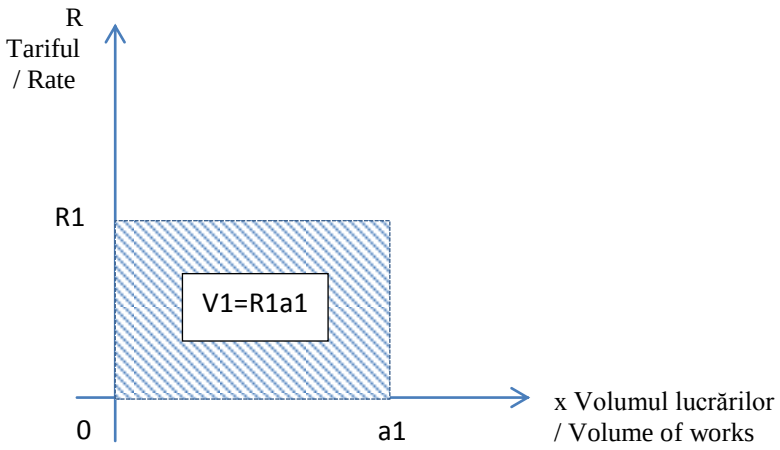


Fig. 1. Venitul executantului de lucrări în sistemul comunal-locativ, tariful remunerării muncii-constant/
Fig. 1. Income of the executant of works in the comunal housing system, rate of labor-constant remuneration
Sursa/Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

În al doilea caz, managerul poate eficientiza funcționarea sistemului comunal-locativ prin introducerea unui sistem diferențiat de remunerare a muncii angajaților în dependență de volumul, intensitatea lucrărilor efectuate. Managerul poate stabili două nivele de tarife: R1 şi R2 (Fig. 2). Sau

In the second case, the manager can optimize the functioning of communal housing system by introducing a tiered system of remuneration of employees depending on the volume and the intensity of the performed work. Manager can set two levels of rates: R1 and R2 (Fig. 2). Or

$$V = R_1 \int_0^{a_1} dx + R_2 \int_{a_1}^{x} (x - a_1)dx = 0{,}5R_2x^2 - a_1R_2x + (0{,}5a_1^2R_2 + a_1R_1),$$

unde/where $x \geq a_1$.

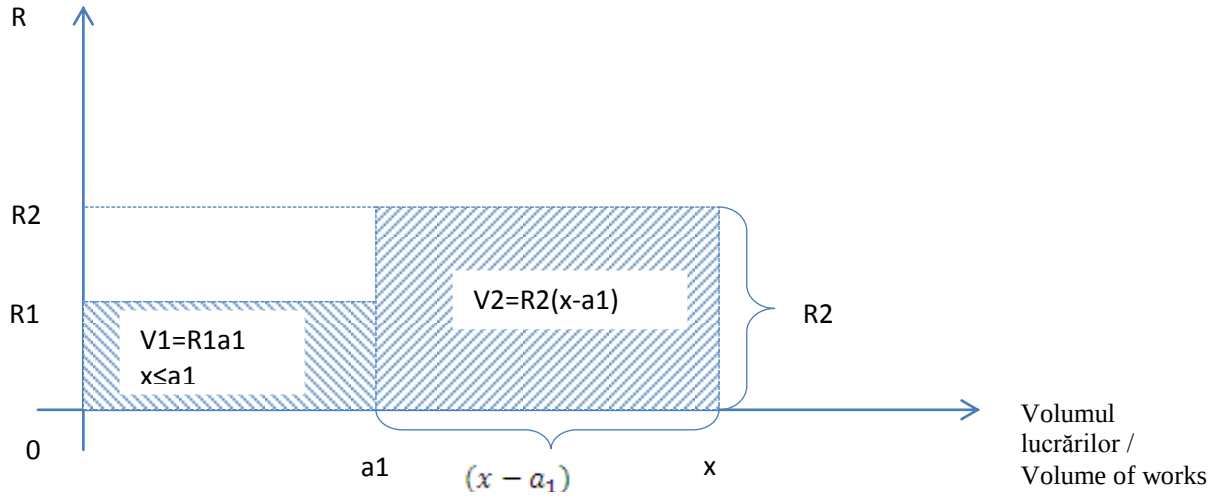


Fig.2. Remunerarea muncii executantului în sistemul bitarifar/
Fig. 2. Labour remuneration of the executant in the bi-tariff system
Sursa/ Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Pentru efectuarea lucrărilor de către angajat în volum de $x = a_1$, venitul va constitui $V_1 = R_1 a_1$. Pentru volumul de lucrări $x > a_1$ remunerarea muncii se face

For the realization of work by the employee in the amount of $x = a_1$, income will be $V_1 = R_1 a_1$. For the amount of work $x > a_1$ remuneration is made by the rate

după tariful $R_2 > R_1$, venitul $V_2 = R_2(x - a_1)$, venitul angajatului $V = V_1 + V_2$.

Venitul angajatului

$$V = \begin{cases} R_1 a_1, & x \le a_1 \\ R_1 a_1 + R_2(x - a_1), & x > a_1 \end{cases}$$

Managerul, prin utilizarea sistemului bitarifar, în funcție de volumul lucrărilor efectuate, reuşeşte să eficientizeze funcționarea sistemului comunal-locativ, să reducă numărul lucrătorilor, să mențină în funcție angajați profesionişti şi eficienți. În cazul tritarifar, venitul potențial al angajatului poate fi interpretat grafic (Fig. 3.16.). Sau ,

$R_2 > R_1$, income $V_2 = R_2(x - a_1)$, employee's income $V = V_1 + V_2$.

Employee's income

Manager, using the bi-tariff system, depending on the volume of performed work, manages to streamline the functioning of the communal housing system, to reduce the number of workers, to maintain depending on employees only the professional and effective ones. In the case of tri-tariff, the potential income of the employee can be interpreted graphically (Fig. 3.16.). Or ,

$$V = R_1 \int_0^{a_1} dx + R_2(a_2 - a_1) \int_{a_1}^{a_2} dx + R_3 \int_{a_2}^{x} [(x - a_2])dx = a_1 R_1 + (a_2 - a_1)^2 R_2 + 0{,}5R_3 x^2 - a_2 R_3 x + 0{,}5a_2^2 R_3$$

unde/ where: $x > a_2 > a_1$.

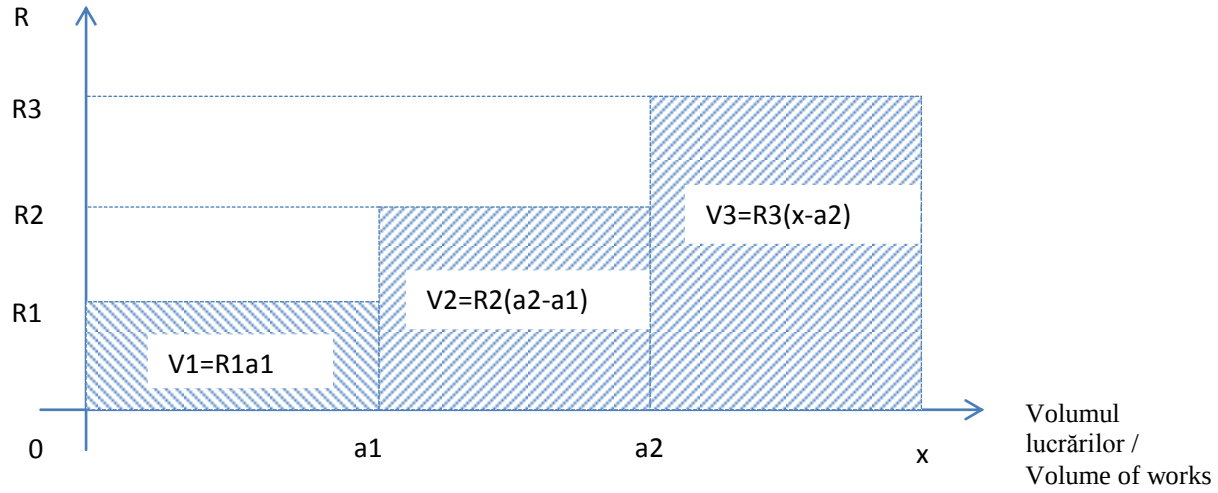


Fig.3. Remunerarea muncii executantului în sistemul tritarifar/
Fig.3. Labour remuneration of the executant in the tri-tariff system
Sursa/ Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Venitul executantului va constitui:

$$V = \begin{cases} R_1 a_1; pentru\ x \le a_1 \\ R_1 a_1 + R_2(a_2 - a_1); pentru\ a_1 < x \le a_2 \\ R_1 a_1 + R_2(a_2 - a_1) + R_3(x - a_2); pentru\ x > a_2 \end{cases}$$

În formă generală, pentru stabilirea de către manager a unui şir de tarife $R_1, R_2, R_3, \dots, R_i, \dots, R_m$ pentru realizarea nivelurilor de muncă $a_1 < a_2 < a_3 < \dots < a_{m-1}$, venitul executantului lucrărilor va constitui $V = a_1 R_1 + R_2(a_2 - a_1)^2 + R_3(a_3 - a_2)^2 + \dots + 0{,}5R_m x^2 + a_{m-1} R_m x + 0{,}5a_{m-1}^2 R_m$, unde $x > a_{m-1} > a_{m-2} > \dots > a_1$.

Nu este obligatoriu ca diferențierea tarifară să fie discretă $R_1, R_2, \dots$, ea poate fi exprimată printr-o funcție corelativă $R = kx + k_0$. Angajatul, îndeplinind lucrări în volum de $x \le a_1$ va fi remunerat $V_1 = R_1 a_1$. Pentru lucrările ce depăşesc volumul a_1 tariful creşte liniar (proporțional) $R = kx + k_0$, unde k – creşterea tarifului la fiecare unitate de creştere a volumului de lucrări efectuate; k_0 – volumul primelor pentru stimularea muncii intensive, eficiente. Un astfel de mod de remunerare a muncii poate fi interpretat grafic (Fig. 4 – Funcția

The income of the executant will be:

$$V = \begin{cases} R_1 a_1; for\ x \le a_1 \\ R_1 a_1 + R_2(a_2 - a_1); for\ a_1 < x \le a_2 \\ R_1 a_1 + R_2(a_2 - a_1) + R_3(x - a_2); for\ x > a_2 \end{cases}$$

In general form, in order that the manager to establish a number of tariffs $R_1, R_2, R_3, \dots, R_i, \dots, R_m$ to achieve the work levels $a_1 < a_2 < a_3 < \dots < a_{m-1}$, income of the executant of work will be $V = a_1 R_1 + R_2(a_2 - a_1)^2 + R_3(a_3 - a_2)^2 + \dots + 0{,}5R_m x^2 + a_{m-1} R_m x + 0{,}5a_{m-1}^2 R_m$, where $x > a_{m-1} > a_{m-2} > \dots > a_1$.

It is not necessary that the tariff differentiation to be discreet $R_1, R_2, \dots$, it can be expressed as a correlative function $R = kx + k_0$. The employee, making the work in the amount of $x \le a_1$ will be paid $V_1 = R_1 a_1$. For the works that exceed the volume a_1, the taroff increases linearly (proportionally) $R = kx + k_0$, where k – increase of the tariff at every increase unit in the volume of performed work; k_0 – the amount of premiums to stimulate intensive and efficient labour. Such a mode of work remuneration can be interpreted graphically (Fig. 4. – Function $R = kx + k_0$ can be developed based on

$R = kx + k_0$ poate fi elaborată în baza datelor statistice pentru fiecare sistem comunal-locativ separat, prin elaborarea ecuației de regresie de forma $Y = a_1 x + a_0$).

statistical data for each communal housing system separately, by developing the regression equation of the form $Y = a_1 x + a_0$).

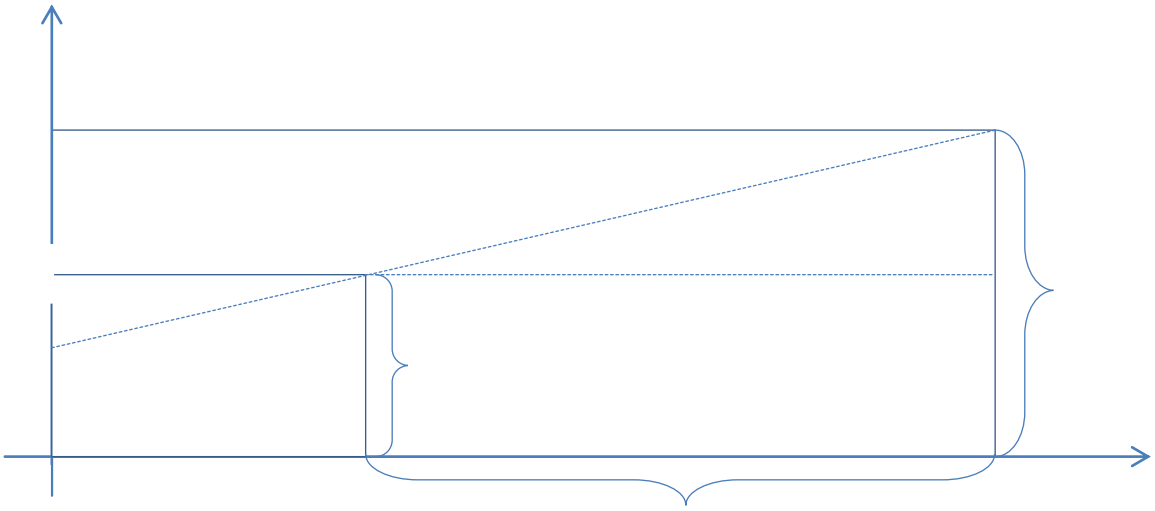


Fig.4. Remunerarea muncii executantului sistemului comunal-locativ în sistemul cu tarife variabile $R = kx + k_0$ /

Fig 4. Remuneration of executant's work in the communal housing system within the system with variable tariffs $R = kx + k_0$

Sursa/ Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Venitul angajatului lucrărilor din sistemul comunal-locativ:

$$V = \begin{cases} R_1 a_1 \ for \ x \leq a_1 \\ R_1 a_1 + 0{,}5(R + R_1)(x - a_1) \ for \ x > a_1 \end{cases}$$ sau/or

unde k, k_0 – stimulente.

Funcția $V = f(x)$ – funcție stimulativă, orientată spre eficientizarea funcționării sistemului comunal-locativ. Notăm cu D – domeniul valorilor admisibile ale funcțiilor stimulative din sistemul comunal-locativ. Pentru sisteme comunal-locative diferite, domeniile valorilor admisibile D vor fi diferite. Individul, executantul, în dependență de starea sa materială, de interesele personale din venitul realizat, își soluționează anumite probleme. Venitul pentru executant are o anumită utilitate $U(V(x))$. Același venit pentru diferiți executanți va avea utilități diferite. Pentru realizarea venitului $V(x)$, angajatul depune muncă fizică sau intelectuală care poate fi exprimată prin funcția $L(x)$. Funcția $L(x)$ poate multiplica munca, dacă angajatul îndeplinește niște funcții, efectuează operații, lucrări care pentru el sunt greu acceptabile; poate reduce eforturile fizice, intelectuale, dacă capătă satisfacție spirituală de la munca depusă. Executantul lucrărilor din sistemul comunal-locativ se angajează sau nu la serviciu după ce își soluționează problema: $\max\left(U(V(x)) - L(x)\right) = W_2$, unde $x \in D$. $W_2(V)$ – venitul net al executantului, dacă acesta acceptă să activeze în sistemul comunal-locativ cu

Income of the employee from the communal housing system:

$$V = \begin{cases} R_1 a_1 \ for \ x \leq a_1 \\ R_1 a_1 + 0{,}5(R_1 + kx + k_0)(x - a_1), for \ x > a_1 \end{cases}$$

where k, k_0 – incentives.

Function $V = f(x)$ – incentive function, directed to the efficient operation of the communal housing system. We note by D - the area of allowable values of incentive functions from the communal housing system. For different communal housing systems, the fields of admissible D values will be different. The individual, executant, depending on his physical condition, personal interests in income, solves certain problems. The income for the executor has a certain utility $U(V(x))$. The same income for different executants will have different utilities. To achieve the income $V(x)$, the employee makes physical or intellectual work that can be expressed by the function $L(x)$. Function $L(x)$ can multiply the work if the employee meets some functions, performs operations or works that for him are hardly acceptable; can reduce the physical and intellectual efforts if he gets spiritual satisfaction from the work done. Executant of works from the communal housing system engages or not to work after he solved his problem: $\max\left(U(V(x)) - L(x)\right) = W_2$, where $x \in D$. $W_2(V)$ - net income of executant, if he agrees to work in the communal housing system with the function of labour with the volume of the work done. We

funcția de stimulare a muncii, cu volumul muncii depuse. Admitem, la un alt loc de muncă, inclusiv la un alt sistem comunal-locativ, executantul îşi poate asigura venitul net $\overline{W_2}$. Pot exista cazurile: $W_2(V) < \overline{W_2}$; $W_2(V) > \overline{W_2}$. În primul caz, el va examina posibilitățile de a trece la un alt sistem comunal-locativ. În cazul al doilea, când $W_2(V) > \overline{W_2}$, angajatul poate accepta munca în baza funcției stimulative $V(x)$, iar la o încercare de a obține unele supliniri materiale sau nemateriale acestea pot sau nu pot fi acceptate de către managerul sistemului comunal-locativ, executantul poate progresa, poate fi impus să se transfere la un alt loc de muncă cu venit net $\overline{W_2}$.

Să examinăm comportamentul managerului în procesele de eficientizare a funcţionării sistemului comunal-locativ. Notăm prin $\Pi(x)$ – productivitatea muncii angajatului estimată de către manager. Acestea (productivitatea, eficiența) depind de funcția stimulativă a muncii, de elasticitatea acesteia, de interpretarea de către acesta a cantității şi calității muncii angajatului. În principiu, pornind de la complexitatea şi importanța lucrătorilor în sistemul comunal-locativ, managerul poate apela la serviciile experților, lucrătorilor, experiența altor manageri-colegi. Venitul net al sistemului comunal-locativ $V(x)$ şi al funcției productivității angajatului, estimată de către manager $\Pi(x(V))$, va constitui $\min_{x \in D} \prod(x(V)) - V(x) = W_1(V)$.

Funcția productivității muncii $\Pi(x(V))$ este continuă şi deci managerul, prin metoda Lagrange, poate determina utilizarea optimă a angajatului în cadrul sistemului comunal-locativ. Managerul este abilitat cu dreptul de a alege funcțiile stimulative ale muncii executantului, care satisfac $W_2(V) \geq \overline{W_2}$ în scopul de a realiza venitul net al sistemului comunal-locativ maximal

$$W_1 = \max_{W_2(V) \geq \overline{W_2}} W_1(V) = \max_{W_2(V) \geq \overline{W_2}} \min_{x \in D} \prod(x) - V(x).$$

Admitem $\overline{W_1}$ – valoarea maximă a venitului net posibil a sistemului comunal-locativ de la angajarea altui executant la serviciu. În acest caz, $\overline{W_1}$ poate fi mai mare, mai mic, egal cu W_1 fiindcă utilitățile veniturilor realizate de către angajați vor fi diferite, prin urmare, şi intensitățile muncii acestora nu vor coincide. Strategia managerului sistemului comunal-locativ va fi determinată de relațiile: $V^*(x) = V^{(0)}$ pentru $W_1 \geq \overline{W_1}$; $V^*(x) = V^{(-)}$ pentru $W_1 < \overline{W_1}$, unde $V^{(-)}$ - una din funcțiile stimulative posibile din toate cele admisibile, pentru care $W_1 2\ (V^{\uparrow}((-)) < {}^{-}(W_1 2)$, adică cea nepermisă pentru executantul aflat în funcție în sistemul comunal-locativ, acesta se transferă la alt serviciu, iar managerul este în căutarea unui alt executant şi va realiza un venit net W_1.

admit that at another job place, including other communal housing system, the executant may provide net income $\overline{W_2}$. There may be cases: $W_2(V) < \overline{W_2}$; $W_2(V) > \overline{W_2}$. In the first case, he will examine the possibilities of moving to another communal housing system. In the second case, when $W_2(V) > \overline{W_2}$, the employee may accept to work under incentive function, and in an another attempt to get some material or immaterial incentives, they may or may not be accepted by the manager of the communal housing system, the executant may progress and may be required to transfer to another job with the net income $\overline{W_2}$.

Let us examine the behaviour of the manager in the processes to streamline the functioning of the communal housing system. We note by $\Pi(x)$ – employee productivity estimated by the manager. These (productivity, efficiency) depend on the incentive function of work, the elasticity of it, by his interpretation of the quantity and quality of work of the employee. In principle, based on the complexity and importance of workers in the communal housing system, the manager can call on experts, workers, other managers and peer's experience. The net income of the communal housing system $V(x)$ and of employee productivity function, estimated by the manager $\Pi(x(V))$, will be $\min_{x \in D} \prod(x(V)) - V(x) = W_1(V)$.

Labour productivity function $\Pi(x(V))$ is continuous and therefore the manager, by the Lagrange method can determine the optimal use of the employee in the communal housing system. Manager is empowered to choose incentive functions of the executant's work that satisfy $W_2(V) \geq \overline{W_2}$ in order to achieve the net income of the maximal communal housing system $W_1 = \max_{W_2(V) \geq \overline{W_2}} W_1(V) = \max_{W_2(V) \geq \overline{W_2}} \min_{x \in D} \prod(x) - V(x)$.

We admit $\overline{W_1}$ - the maximum value of the possible net income of the communal housing system from hiring another executant at work. In this case, $\overline{W_1}$ may be higher, lower, equal to W_1, because utilities of the income earned by employees will be different, therefore, the intensity of their work will not coincide. The strategy of the communal housing system's manager will be determined by the relationship: $V^*(x) = V^{(0)}$ for $\geq W_1 \geq \overline{W_1}$; $V^*(x) = V^{(-)}$ for $W_1 < \overline{W_1}$ where $V^{(-)}$ - one of the possible incentive functions of all those admissible, for which $W_1 2\ (V^{\uparrow}((-)) < {}^{-}(W_1 2)$, the one not allowed for the executant in office in the communal housing system, he transfers to another job, and the manager is seeking another executant and will achieve a net income W_1, using another executant. This, in turn, may accept or reject the offer to work in the communal

utilizând un alt executant. Acesta, la rândul său, poate accepta, poate respinge oferta de a activa în sistemul comunal-locativ, în dependenţă de valorile funcţiei stimulative, de nivelul de atractivitate a muncii executate. Managerul, la rîndul său, profită de nivelul preţurilor aflat în creştere, de problemele executantului potenţial şi asigură sistemului comunal-locativ un venit net maxim. Oferta de muncă din partea executanţilor potenţiali este determinată de venitul nominal al executantului $V(x)$, venitul real $\hat{V}(x)$ şi nivelul sperat al preţurilor $P^{(e)}$, nivelul preţurilor curente P .

În acest caz, executantul lucrărilor în sistemul comunal-locativ va dispune de venit nominal

$$\underbrace{V(x)}_{\text{Venitul nominal}} = \underbrace{\hat{V}(x)}_{\text{Venitul real sperat}} \times \underbrace{P^{(e)}}_{\text{Preţuri sperate}}$$

Pe parcurs, preţurile curente evaluează, de regulă, cresc. Atunci venitul real al executantului lucrărilor în sistemul comunal-locativ va constitui:

$$\underbrace{\frac{V(x)}{P}}_{\text{Venitul real al executantului}} = \underbrace{\hat{V}(x)}_{\text{Venitul real sperat}} \times \underbrace{\frac{P^{(e)}}{P}}_{\text{Raportul dintre preţul sperat şi cel curent}} .$$

Notăm volumul ofertelor de muncă în sistemul comunal-locativ prin L . Dependenţa dintre venitul real al executanţilor şi oferta de muncă, adică numărul doritorilor de a se angaja la serviciu în sistemul comunal-locativ este inversă: dacă venitul real este mare, adică firma trebuie să achite un salariu mare, atunci firmei îi convine să reducă la maxim numărul angajaţilor; dacă munca este ieftină, atunci firmei îi este convenabil să angajeze la serviciu mai mulţi executanţi (Fig. 5).

housing system, depending on the values of the incentive function, the level of attractiveness of the work performed. The manager, in turn, benefits from the rising price level, the problems of the potential executant and ensures the communal housing system with a maximum net income. Job offer from the potential executants is determined by the nominal income of the executant $V(x)$, real income $\hat{V}(x)$ and the expected level of the price $P^{(e)}$, the current price level P .

In this case, the executant of works in the communal housing system will have nominal income

$$\underbrace{V(x)}_{\text{Nominal income}} = \underbrace{\hat{V}(x)}_{\text{Real expected income}} \times \underbrace{P^{(e)}}_{\text{expected prices}}$$

Along the way, current prices evolve and usually rise. Then the real income of the work's executant in the communal housing system will be:

$$\underbrace{\frac{V(x)}{P}}_{\text{Real income of the executant}} = \underbrace{\hat{V}(x)}_{\text{Real expected income}} \times \underbrace{\frac{P^{(e)}}{P}}_{\text{Ratio between the epected and the current price}} .$$

We note the volume of jobs offers in the communal housing system by L . dependence between the real income of executants and labour supply, ie the number of people wishing to engage in service in the communal housing system is reversed: if the real income is high, that the company must pay a high salary, then for the company is convinient to reduce at the maximum the number of employees; if the labour is cheap, then for the company is convenient to employ at the company more executants (Fig. 5).

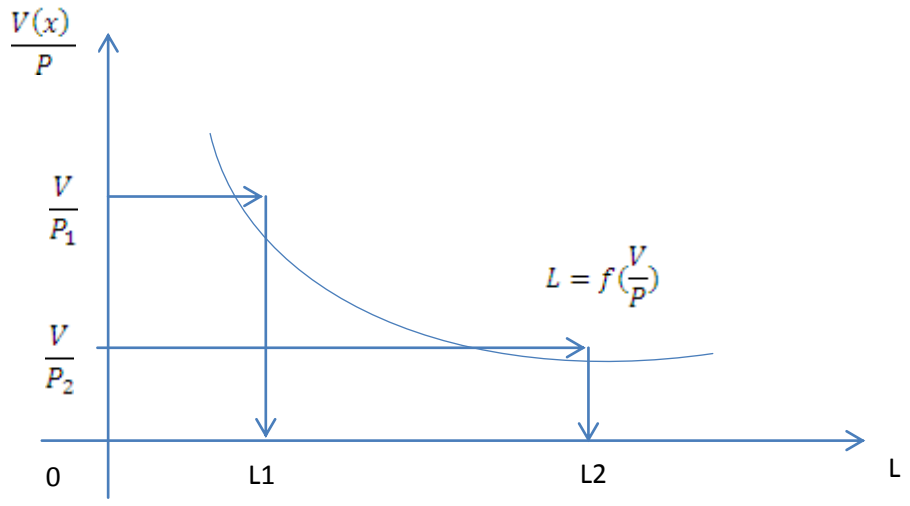


Fig. 5. Creşterea preţurilor de la P_1 la P_2 contribuie la creşterea numărului angajaţilor de la L_1 la L_1/

Fig. 5. Increase of prices from P_1 to P_2 contributes to the increase of number of employees from L_1 to L_1

Sursa/ Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Creşterea preţurilor de la P_1 la P_2 face munca mai ieftenă, preţul se reduce de la $\frac{V}{P_1}$ la $\frac{V}{P_2}$, în consecinţă, numărul angajaţilor „ieftini" creşte de la L_1 la L_2. Creşterea numărului angajaţilor contribuie la creşterea venitului sistemului comunal-locativ de la W_1 la $W_1^{(2)}$ (Fig. 6).

Increase of prices from la P_1 *to* P_2 makes the work cheaper, the price is reduced from the $\frac{V}{P_1}$ to $\frac{V}{P_2}$, therefore, the number of „cheap" employees rises from L_1 to L_2. Increasing the number of employees contributes to the increase in income of the communal housing system from W_1 to $W_1^{(2)}$ (Fig. 6).

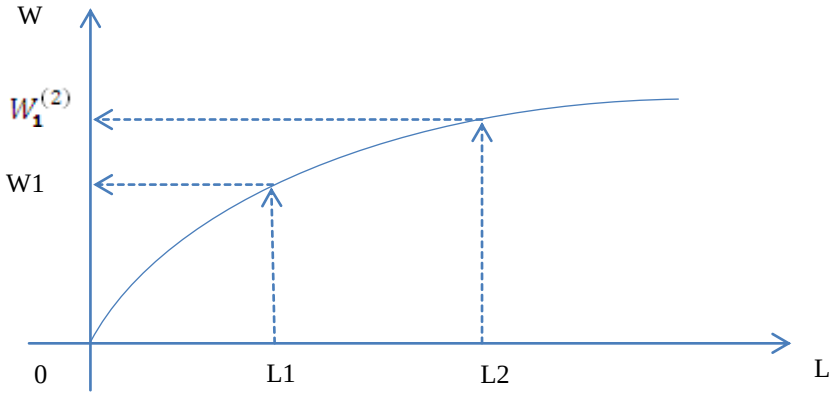


Fig. 6. Creşterea numărului angajaţilor „ieftini" contribuie la creşterea venitului/
Fig. 6. Increase of the number of « cheap » employees contributes to the increase of income
Sursa/ Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Utilizarea funcţiei stimulative în procesele de remunerare a muncii în sistemul comunal-locativ poate contribui la creşterea productivităţii muncii şi a veniturilor nete ale executantului. În aceste situaţii, comportamentul ofertantului de muncă (al executantului) îşi poate reduce din timpul ocupat la serviciu în favoarea timpului liber pentru alte activităţi creative, de distracţii, pentru educarea copiilor etc. Cererea şi oferta de muncă în asemenea cazuri pot fi interpretate practic (Fig.7).

Using incentive function in work remuneration processes in the communal housing system utilities can help increase the labour productivity and net earnings of the executants. In these situations, the behaviour of the executant may reduce its time to work in favour of free time for other creative activities, entertainment, children education, etc. Supply and demand for labour in these cases can be interpreted practically (Fig.7).

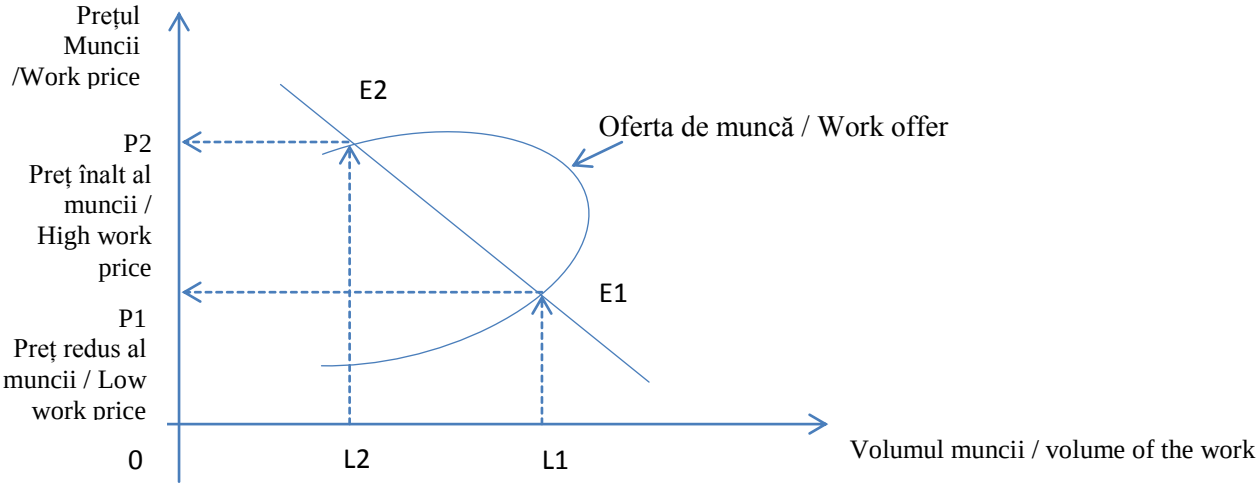


Fig. 7. Creşterea venitului executantului poate reduce nivelul ofertei de muncă/
Fig. 7. Increase of executant's income can reduce the level of work offer
Sursa/ Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Comportamentul individual al executantului, funcţiile stimulative individuale ale managerului, evoluţia preţurilor curente, preţurile sperate, venitul sperat pot fi puse în baza eficientizării funcţionării sistemului comunal-locativ. Printre problemele care pot fi formulate şi ulterior soluţionate de către manager enumerăm: funcţia stimulativă trebuie să fie elaborată ţinând seama de întreg personalul angajat în sistemul respectiv, tratarea trebuie să fie complexă, obiectivă, integră, orientată la realizarea unor scopuri concrete; activităţile managerului trebuie să fie orientate preponderent la creşterea eficienţei muncii executanţilor, la îndeplinirea calitativă a funcţiilor respective, la intensitatea muncii personalului dotat cu idei constructive, inovaţionale, la reducerea muncii necalitative; la elaborarea unor metode de estimare a calităţii manageriale; la informarea executanţilor cu date veridice despre sistemul de remunerare în alte instituţii. Atât executanţii, cât managerii trebuie să dispună de sisteme de informare despre cantitatea şi calitatea muncii, despre preţul muncii. Managerul trebuie să dispună de un sistem de imitare a funcţionării sistemului comunal-locativ în baza unor baze de informaţii. Procesele manageriale trebuie să fie studiate de către manager şi în condiţiile când informaţia necesară este totalmente lipsă.

Comportamentul executantului lucrărilor din sistemul comunal-locativ este determinat nu doar de funcţia stimulativă. În linii mari, acesta (executantul lucrărilor) are un comportament economic, care poate fi exprimat prin funcţia $U\left(\frac{W}{P}, B, X\right)$, unde $\frac{W}{P}$ – volumul bunurilor, serviciilor consumate de către executant; B – acumulările băneşti ale lucrătorilor, X – intensitatea eforturilor fizice, intelectuale în sistemul comunal-locativ. Funcţia utilităţii, în principiu, satisface condiţiile: $\frac{\partial U}{\partial \frac{W}{P}} > 0; \frac{\partial^2 U}{\partial^2 \frac{W}{P}} < 0; \frac{\partial U}{\partial B} > 0; \frac{\partial^2 U}{\partial B^2} < 0$. Tendinţele executantului, lucrătorului: creşterea consumului trebuie să fie însoţit de creşterea acumulărilor băneşti, adică $\frac{\partial^2 U}{\partial \frac{W}{P} \partial B} > 0.$ În raport cu variabila x – volumul lucrărilor efectuate de către lucrător în baza funcţiei stimulative, funcţia utilităţii este crescătoare, adică $\frac{\partial U}{\partial X} > 0$, însă creşterea volumului de muncă depusă reduce considerabil capacităţile lucrătorului. Funcţia stimulativă epuizează toată energia lucrătorului, capacităţile lui fizice, provoacă reducerea productivităţii muncii, adică $\frac{\partial^2 U}{\partial X^2} < 0.$

Consumul curent al lucrătorului (executantului lucrărilor din sistemul comunal-locativ) poate fi exprimat prin funcţia $F(x) = \frac{W}{P} + B$; consumul de bunuri şi

Individual behaviour of the executant, individual incentive functions of the manager, current price trends, expected prices, expected income can be put into the efficient operation of the communal housing system. Among the problems that can be formulated and subsequently solved by the manager are: incentive function should be developed taking into account the entire staff involved into the system, treatment must be comprehensive, objective, integrative, focused on achieving concrete goals; activities of manager must be oriented mainly to increase of the work efficiency of executants, to fulfil qualitative their respective roles, to the labour intensity of the staff that has constructive and innovative ideas, to reduce unqualified labour; to the development of methods for estimating the managerial quality; to inform executants with reliable data about remuneration system in other institutions.

Both performers and managers must have information systems on the amount and quality of work, about the price of labour. The manager must have a system of mimicking the functioning of communal housing system based on database information. Management processes must be studied by the manager even in the conditions when the necessary information is completely missing.

Behaviour of the worker from the communal housing system is determined not only by incentive function. Broadly, it (executant of works) has an economic behaviour that can be expressed by the function $U\left(\frac{W}{P}, B, X\right)$, where $\frac{W}{P}$ - the volume of goods, services consumed by the executant; B - accumulation of money of workers, X – intensity of physical and intellectual efforts in the communal housing system. Utility function basically satisfies the conditions: $\frac{\partial U}{\partial \frac{W}{P}} > 0; \frac{\partial^2 U}{\partial^2 \frac{W}{P}} < 0; \frac{\partial U}{\partial B} > 0; \frac{\partial^2 U}{\partial B^2} < 0$. Trends of the executant, worker: consumption growth must be accompanied by increased accumulation of money, ie $\frac{\partial^2 U}{\partial \frac{W}{P} \partial B} > 0$. In relation to the variable x - the amount of work performed by workers under incentive function, the utility function is increasing, ie $\frac{\partial U}{\partial X} > 0$, but increased workload reduces the worker's capabilities. The incentive function depletes all the energy of the worker, his physical capabilities, causes reduced labor productivity, ie $\frac{\partial^2 U}{\partial X^2} < 0$.

Current consumption of the worker (work's executant in the communal housing system) can be expressed by the function $F(x) = \frac{W}{P} + B$; consumption of goods and

servicii este restricționat de inegalitatea $\frac{W}{P} \leq A$, unde A – disponibilul de bunuri şi servicii în societate. Comportamentul (scopul) economic al angajatului:

$$\max_{\frac{W}{P},B,U} [U\left(\frac{W}{P}[,B,X\right)$$

în condițiile: $\frac{W}{P} + B = F(x) \quad \frac{W}{P} \leq A$

Admitem că problema (1) – (3) are o soluție negativă $\left([\frac{W}{P}]^*, B^*, X^*,\right.$ care depinde de parametrii P şi A. Lucrătorul potențial acceptă sau nu să devină angajat în sistemul comunal-locativ, după soluționarea problemei (1) – (3) prin metoda Lagrange:

$$L = U\left(\frac{W}{P}, B, X\right) + \lambda_1\left(F(x) - \frac{W}{P}[-B) + \lambda[_2\left(A - \frac{W}{P}\right)\right.$$

unde $\lambda_1\lambda_2$ – multiplicatorii Lagrange.

Programul optim poate fi determinat din condițiile necesare:

services is restricted by the inequality $\frac{W}{P} \leq A$, where A - the availability of goods and services in society. Economic behaviour (purpose) of the employee:

$$\max_{\frac{W}{P},B,U} [U\left(\frac{W}{P}[,B,X\right)$$

in conditions: $\frac{W}{P} + B = F(x) \qquad \frac{W}{P} \leq A$

Let us admit that the problem (1) – (3) has a negative solution $\left([\frac{W}{P}]^*, B^*, X^*,\right.$ that depends on the parameters P and A. The potential worker accepts or not to become employed in the communal housing system, after the solve of the problem (1) – (3) through the Lagrange method:

$$L = U\left(\frac{W}{P}, B, X\right) + \lambda_1\left(F(x) - \frac{W}{P}[-B) + \lambda[_2\left(A - \frac{W}{P}\right)\right.$$

where $\lambda_1\lambda_2$ – Lagrange multipliers.

The optimal programme can be determined from the necessary conditions:

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial \frac{W}{P}} = u_1 - \lambda_1 - \lambda_2 = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial B} = u_2 - \lambda_1 = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial X} = u_3 + \lambda \frac{\partial F(x)}{\partial x} = 0 \\ F(x) - \frac{W}{P} - B = 0 \\ A - \frac{W}{P} = 0 \\ \lambda_1\lambda_2 \geq 0 \end{cases}$$

Soluționarea problemei angajatului este necesară nu numai executantului (lucrătorului) ci şi managerului în procesele de eficientizare a funcționării sistemului comunal-locativ, în procesele de stabilire a parametrilor funcției stimulative.

În concluzii, se poate evidenția că sistemul comunal-locativ poate fi eficientizat, dacă managerul va fi abilitat cu dreptul de elaborare a sistemului de stabilire a tarifului muncii. Personalul dintr-o firmă de servicii este o resursă esențială. Congruența cu strategia şi eficacitatea organizației este crucială. Practicile managementului resurselor umane trebuie să fie conforme cu strategia companiei şi să susțină realizarea obiectivelor firmei. De exemplu, dacă o firmă de servicii aplică o strategie de diferențiere, atunci aceasta are nevoie de angajați creativi, inovativi şi trebuie să investească în personalul său, pentru ca acesta să dobândească o gamă largă de competențe [2, p.255].

Din punct de vedere strategic, personalul firmelor de servicii reprezintă o sursă importantă de diferențiere. Multe firme caută să se diferențieze pe piață față de concurență cu scopul de a obține avantaje competitive. Remunerarea

Addressing employee's problem is needed not only by the executant (worker) but also by the manager in the processes to streamline the functioning of communal housing system, in the processes of establishing the parameters of the incentive function.

In conclusion, it may be obvious that the communal housing system can be more efficient if the manager will be empowered to develop the tariff setting system of the work. The staff of a service organization is an essential resource. Congruent with the organization's strategy and effectiveness is crucial. Human resource management practices should be consistent with the company's strategy and support business objectives. For example, if a service organization applies a strategy of differentiation, then it needs creative and innovative employees, and it needs to invest in its staff, for it to acquire a range of skills [2, p.255].

From a strategic perspective, personnel of services firms is an important source of differentiation. Many companies seek to differentiate themselves on the market in relation to their competitors in order to gain competitive

muncii lucrătorilor din sistemul comunal-locativ în baza unui tarif unic, indiferent de cantitatea şi calitatea muncii depuse, este ineficientă. Managerul trebuie sp examineze câteva sisteme de remunerare a muncii lucrătorilor: bi-, tritarifar, tariful creşte odată cu creşterea cantitativă şi calitativă a muncii executantului; managerul trebuie să-şi elaboreze un sistem de imitare a funcționării sistemului comunal-locativ, pornind de la diverse ipoteze, în baza diferitor funcții stimulative. Managerul trebuie să-şi organizeze o bază statistică de date privind nivelul de remunerare a muncii în instituțiile similare şi evoluția prețurilor. În procesele de eficientizare a sistemului comunal-locativ el trebuie să soluționeze „propriile" probleme, problemele angajatului [1, p.319]. Managerul, prin calcule, trebuie să prognozeze comportamentul economic al subalternilor, angajaților, executanților. Executanții lucrărilor în sistemul comunal-locativ trebuie consideraţi în calitate de elemente ale sistemului şi nu ca indivizi care pot fi exploataţi. Sistemul comunal-locativ va funcționa eficient dacă managerul va pune la dispoziția tuturor informația despre: venitul nominal, venitul real, prețul sperat, venitul real al executantului (lucrătorului), raportul dintre prețul sperat şi cel curent. Managerul nu trebuie să profite de situațiile materiale precare al angajaților şi să le stabilească tarife reduse de remunerare a muncii.

Concluzii. Principalul în procedeul de eficientizare a funcționării sistemului comunal-locativ este elaborarea funcției stimulative, determinarea parametrilor (pârghiilor) stimulativi, studierea funcției utilității în profilul tuturor angajaților, lucrătorilor, utilizarea metodelor economico-matematice de soluționare a problemelor, elaborarea sistemelor de imitare a funcționării sistemului în ansamblu, studierea elasticității fiecărui parametru de proveniență exogenă.

advantages. Workers remuneration from the communal housing system on a single charge, regardless of the quantity and quality of their work is ineffective. The manager must examine some systems of workers remuneration: bi-, tri-tariff, the tariff increases with increasing the quality and quantity of work of the executant; the manager must develop a system mimicking the functioning of communal housing system, starting with various assumptions, based on various incentive functions. Manager must hold a basic statistical data on the level of wages in similar institutions and prices evolutions. In the optimizing processes of the communal housing system he must solve "his" problems, employee's problems [1, p.319]. Manager, through calculations should predict the economic behaviour of subordinates, employees, contractors. The executants of work in the communal housing system should be considered as elements of the system and not as individuals that can be exploited. The communal housing system will work effectively if the manager will provide all staff with information about: nominal income, real income, the expected price, the real income of the employee, the ratio between the current price and expected price. Manager must not take advantage of poor financial situation of the employees and to establish low-cost labor remuneration.

Concluzions. Main in the process of streamlining the functioning of the communal housing system is to develop the incentive function, to determine the incentive parameters (levers), to study the the utility function for all employees, workers, using economic-mathematical methods for solving problems, to develop systems to imitate the functioning of the overall system, to study the elasticity of each parameter of exogenous origin.

Referinţe bibliografice / References

1. BUZDUGAN, A. Autonomia şi inițiativele angajaților (empowerment-ul) din cadrul gospodăriilor comunale. In: Teoria şi practica administrării publice: conferința internațională ştiințifico-practică, 22 mai 2012. Chişinău, 2012, pp. 319-320.
2. BUZDUGAN, A. Competențele angajaților firmelor prestatoare de servicii. In: Studii Economice. 2011, an. 5, nr. 3-4, pp. 255-258.
3. CHEVALLIER, Jacques. *Le service public*. Paris: PUF, 2012. 128 p. ISBN 978-2130595045.
4. HONERT, Siegfried. *Administratia locala in Republica Moldova*. Chişinău: AAP, 2007. 151 p.
5. MANKIW, N. Gregory. *Macroeconomics*. Eighth edition. Harvard: Worth Publishers, 2012. 608 p. ISBN 978-1429240024.
6. MAXIMILIAN, S. *Modelarea proceselor economice*. Chişinău: ULIM, 2009.
7. ДЕМИДОВА Н. Модернизация системы управления организациями коммунального хозяйства. В: РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010, № 1, сс. 50-54.

Recomandat spre publicare: 02.05.2013

IMPACTUL CRIZEI ECONOMICE ASUPRA ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA ŞI EFICIENTA UTILIZĂRII METODELOR MANAGERIALE

Lilia TARANENCO, lector magistru, drd., ULIM

Datele statistice demonstrează importanța întreprinderilor mici şi mijlocii şi impactul acestora în economia națională. Factorii nefavorabili ai mediului extern cum ar fi criza economică, instabilitatea legislativă, politică şi concurența puternică influențează negativ activitatea businessului mic şi mijlociu din RM, mai mult ca atât le pot duce la faliment.

Recesiunea economică globală, instabilitatea politică şi legislativ in domeniul concurentei acerbe sunt doar câteva dintre factorii care agravează situația financiară a IMM-urilor şi chiar să le conducă la faliment.

Cuvinte cheie: *criza economică, întreprinderi mici şi mijlocii, metode manageriale, datele statistice.*

Introducere. Statisticile oficiale accentuează importanța întreprinderilor mici şi mijlocii şi aportul adus în dezvoltarea economiei naționale. Chiar dacă posedă un grad înalt de flexibilitate, factorii nefavorabili ai mediului extern au un impact negativ asupra dezvoltării businessul mic şi mijlociu din Republica Moldova. Recesiunea economică globală, instabilitatea politică şi legislativă, concurența acerbă, sunt doar unii din factorii care agravează situația financiară a întreprinderilor mici şi mijlocii şi chiar le duc la faliment.

Textul de bază. Conform datelor Camerei Înregistrării de Stat a Republicii Moldova în anul 2007, 1915 întreprinderi au fost radiate din Registrul de Stat, pe când în anul 2008, numărul acestora a ajuns la cifra de 3001 de întreprinderi sau cu 1086 de întreprinderi mai mult față de anul precedent. În 2009 au dispărut din viața economică a țării 3274 de întreprinderi. Aceste cifre demonstrează impactul negativ al recesiunii economice asupra activității întreprinderilor. Numărul întreprinderilor care falimentează sau îşi sistează activitatea din inițiativă proprie este în creştere cu câteva sute, de la an la an [6].

ECONOMIC CRISIS IMPACT ON SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA AND THE EFFICIENCY OF MANAGERIAL METHODS

Lilia TARANENCO, lector, PhD student, ULIM

Official statistics emphasize the importance of SMEs and their contribution to the development of the national economy. Even if they possess a high degree of flexibility, unfavourable external environment factors have a negative impact on small and medium business development in the Republic of Moldova.

The global economic recession, political instability and legislative fierce competition are just some of the factors that aggravate the financial situation of SMEs and even lead them to bankruptcy.

Key words: *economic crisis, small and medium enterprises, management methods, statistical data*

JEL classification: C13, C81, G18, L26

Introduction. Official statistics emphasize the importance of SMEs and their contribution to the development of the national economy. Even if they possess a high degree of flexibility, unfavourable external environment factors have a negative impact on small and medium business development in the Republic of Moldova. The global economic recession, political instability and legislative fierce competition are just some of the factors that aggravate the financial situation of SMEs and even lead them to bankruptcy.

Basic content. According to the State Chamber of Registration of the Republic of Moldova in 2007, 1915 companies were removed from the State Register, while in 2008 their number reached 3001 companies or with 1086 companies more than the previous year. In 2009, 3274 enterprises disappeared from the country's economic life. These figures demonstrate the negative impact of the economic downturn on the business activity. Number of bankrupt enterprises or the ones that suspend their activity for their own reasons is growing by several hundred from year to year [6].



Fig. 1. Numărul întreprinderilor radiate în anii 2000 - I trimestru al anului 2013 /
Fig. 1. The number of removed companies in 2000 - I quarter of 2013
Sursa / Source:elaborat în baza sursei [6].

Din numărul total de 3274 de întreprinderi radiate în anul 2009 din registrul de stat, 50% activau în domeniul comerţului, 15% în domeniul transportului, 9% în domeniul hotelurilor şi restaurantelor, iar alte 6% în domeniul industriei prelucrătoare [6].

După forma organizatorico-juridică, 79% erau întreprinzători individuali, 13% societăţi pe acţiuni, 1,3% cooperative şi restul de 4,4% - filiale şi reprezentanţe.

Datele oficiale demonstrează că situaţia nu s-a îmbunătăţit nici chiar în perioada de după criză, astfel în primul trimestru al anului 2012, numărul întreprinderilor noi înregistrate a fost în scădere, iar numărul celor radiate din Registrul de Stat a fost în creştere faţă de trimestrul I 2011. Datele Camerei Înregistrării de Stat arată că în capitală au fost înregistrate cele mai multe întreprinderi, iar numărul întreprinderilor lichidate a fost mai mare în teritorii.

În trimestrul I 2012, oficiile teritoriale au înregistrat 689 întreprinderi, iar oficiul din Chişinău - 1068. Totodată, din Registrul de Stat, au fost radiate un număr de 633 întreprinderi din afara Chişinăului şi 219 întreprinderi din Chişinău.

Deşi numărul întreprinderilor noi înregistrate a fost în creştere în anul 2012, autorul menţionează că acesta nu a atins încă nivelul de dinainte de criză.

Pentru a avea o imagine mai complexă, privind problemele cu care se confruntă întreprinderile mici şi mijlocii din Republica Moldova şi nivelul de utilizare a metodelor şi tehnicilor manageriale în condiţii de criză, autorul pe parcursul lunii septembrie-noiembrie 2012, a desfăşurat un sondaj cu tema „Criza – consecinţele ei asupra activităţii întreprinderilor mici şi mijlocii din Republica Moldova şi metode de relansare”. Chestionarul a fost adresat personalului administrativ al întreprinderilor micro, mici şi mijlocii din Republica Moldova.

Cercetarea a fost realizată prin intervievarea managerilor, contabililor-şefi şi contabililor. În chestionar au fost incluse 35 întrebări referitoare la cauzele apariţiei crizei, consecinţele crizei asupra activităţii întreprinderilor mici şi mijlocii din Republica Moldova, iniţiativele întreprinderii cu privire la utilizarea diferitelor metode şi tehnici de depăşire a situaţiei de criză, pregătirea profesională şi oportunităţile de stimulare a salariaţilor, asigurarea securităţii în muncă şi alte aspecte.

În procesul de planificare şi organizare a sondajului, autorul a stabilit următoarele etape :

I. Identificarea nevoilor informaţionale care sunt determinate de scopul, obiectivul şi ipotezele cercetării. Scopul cercetării constă în studierea activităţii întreprinderilor mici şi mijlocii din RM în condiţiile de criză şi utilizarea metodelor şi tehnicilor manageriale de optimizare a situaţiei. Obiectivele cercetării sunt:

- determinarea cauzelor apariţiei crizei şi consecinţele ei asupra activităţii întreprinderilor mici şi mijlocii din RM;
- cunoaşterea instrumentarului managerial utilizat de întreprinderile mici şi mijlocii în condiţiile de criză.

II. Definirea colectivităţii cercetate

Colectivitatea cercetată este reprezentată de întreprinderile micro, mici şi mijlocii din Republica Moldova, cu preponderenţă din municipiul Chişinău.

III. Stabilirea metodei de eşantionare

From the total number of 3274 removed companies from the State Register in 2009, 50% were active in trade, 15% in transport, 9% in hotels and restaurants, and other 6% in manufacturing [6].

After legal form, 79% were individual entrepreneurs, 13% joint stock companies, 1.3% cooperatives and the remaining 4.4% - branches and representative offices.

Official data shows that the situation has not improved even after the crisis, as in the first quarter of 2012, the number of newly registered enterprises has been declining, and the number of those removed from the State Register was up comparing to the first quarter of 2011. Data of the State Chamber of Registration show that the most of companies were registered in the capital and the number of liquidated enterprises was higher in territories.

In the first quarter of 2012, local offices registered 689 companies and the office from Chisinau - 1068. However, from the State Register, a number of 633 enterprises from outside the Chisinau was removed and 219 enterprises from Chisinau.

Although the number of newly registered enterprises has been increasing in 2012, the author states that it has not yet reached the pre-crisis levels.

To have a more complex image, the problems faced by SMEs in the Republic of Moldova and the level of use of management methods and techniques during the crisis, the author during the month of September to November 2012, conducted a survey on the topic "The crisis - its impact on small and medium business from the Republic of Moldova and recovery methods." The questionnaire was addressed to the administrative staff of micro, small and medium enterprises from the Republic of Moldova.

The research was conducted by interviewing managers, accounting officers and accountants. The questionnaire included 35 questions about the causes of the crisis, the consequences of the crisis on small and medium business in Moldova, business initiatives on the use of different methods and techniques to overcome the crisis, professional training and opportunities to stimulate employees, job security and other issues.

During the planning and organization process of the survey, the author has established the following steps:

I. Identification of information needs that are determined by the purpose, objectives and research hypotheses. The purpose of research is to study the small and medium business in Moldova in terms of crisis and the use of management methods and techniques to optimize the situation. The research objectives are:

- Determining causes of the crisis and its impact on small and medium enterprises in the Republic of Moldova;
- Knowledge of the management tools used by SMEs during the crisis.

II. Defining the studied community

The studied community is represented by the micro, small and medium enterprises from the Republic of Moldova, mainly from Chisinau.

III. Establishment of the sampling method

The sampling method is a random probabilistic one which implies that every element of the companies has a

Metoda de eşantionare este cea probabilistă aleatorie care presupune că fiecare element al întreprinderilor are o probabilitate de a fi selectat.

Culegerea informațiilor se efectuează prin metoda sondajului. Tehnica folosită este cea a interviului structurat, tuturor subiecților fiindu-le prezentat acelaşi chestionar. Datorită acestei tehnici utilizate nu s-au întâlnit dificultăți în completarea chestionarului prin faptul că s-au evitat non-răspunsurile intervievaților la unele întrebări.

IV. Determinarea mărimii eşantionului

Mărimea eşantionului reprezintă numărul elementelor care sunt supuse investigației şi se calculează după formula [5, p. 43]:

$$n = \frac{t^2 \cdot p\,(1-p)}{e^2} \qquad (1)$$

în care: n reprezintă mărimea eşantionului;

t – coeficientul asociat probabilității de garantare a rezultatelor cercetării (valoarea sa este preluată din tabelele statistice);

p – proporția componentelor din eşantion care posedă caracteristica cercetată (deoarece de obicei, valoarea lui "p" nu se cunoaşte, ea se consideră egală cu 0,5 pentru a face ca dispersia să aibă valoarea maximă posibilă);

e – eroarea limită admisă.

Deoarece metoda de eşantionare aleasă este probabilistă aleatorie, care presupune că oricare din grupul de întreprinderi mici şi mijlocii pot fi selectați, autorul nu a utilizat această formulă de determinare a mărimii eşantionului. Prin urmare, au fost intervievate aleatoriu 100 de întreprinderi, dintre care 46 au constituit întreprinderi micro, 39 au fost întreprinderi mici şi 15 întreprinderi medii, indiferent de domeniul de activitate şi forma organizatorico-juridică.

V. Elaborarea chestionarului [4, p. 50]

Elaborarea chestionarului reprezintă o etapă primordială în desfăşurarea sondajului şi necesită o atenție deosebită la formularea întrebărilor. În chestionar sunt folosite câteva tipuri de întrebări şi anume întrebări deschise sau numite şi postcodificate care nu au variante de răspuns prestabilite.

În chestionar autorul utilizează întrebări semideschise sau cu răspunsuri la alegere, care pot primi un număr limitat de răspunsuri sau se dă o gamă restrânsă de răspunsuri.

În chestionar sunt întrebări dihotomice (cu opțiuni simple, cu două variante de răspuns) şi multihotomice (cu mai mult de două variante de răspuns).

VI. Realizarea sondajului

Realizarea sondajului a fost posibilă prin interviul personal, internet şi prin poştă. Culegerea informațiilor s-a efectuat în intervalul orelor 9:00 – 16:00, timp de 2 luni de către 1 operator de interviu.

VII. Prelucrarea informațiilor şi interpretarea rezultatelor [3, p. 87]

Chestionarul adresat respondenților este analizat de autor, iar rezultatele sondajului sunt reprezentate în figurile de mai jos.

Din populația întreprinderilor active au fost cercetate exhaustiv unitățile cu numărul de salariați cuprinşi între 0-9, 10-49 şi 50-249. Numărul întreprinderilor mici şi mijlocii care au participat la sondaj şi repartizarea lor după talie este prezentată în figura de mai jos. Respectiv, aproximativ probability of being selected.

Information collection is done by the survey method. The used technique is the one from the structured interview, the same questionnaire being presented to all subjects. Due to the use of these techniques, there have not been encountered difficulties in completing the questionnaire by the fact that non-answers of the respondents to some questions were avoided.

IV. Determination of sample size

Sample size is the number of items that are under investigation and are calculated according to the formula [5, p. 43]:

$$n = \frac{t^2 \cdot p\,(1-p)}{e^2} \qquad (1)$$

in which: n is the sample size;

t – coefficient associated to the probability to guarantee the research results (its value is taken from statistical tables);

p – the proportion of the sample components that have the investigated characteristic (as usual, the value of "p" is unknown, it is considered equal to 0.5 in order to make the dispersion to be the maximum possible value);

e – allowed error limit.

Since the selected sampling method is random probabilistic, which means that any of the group of small and medium enterprises can be selected, the author did not use this formula for determining the sample size. Therefore 100 enterprises were randomly surveyed, of which 46 were micro enterprises, 39 were small and 15 medium enterprises, regardless of their field of activity and legal form.

V. Development of the questionnaire [4, p. 50]

Questionnaire development is a crucial step in conducting the survey and requires special attention to the wording of the questions. Several types of questions are used within the questionnaire, namely open questions or called and post-coded that has no default answers.

During the survey, the author uses semi-open questions or with answers at choice that can receive a limited number of answers or there are given a limited range of responses.

In the questionnaire there are dichotomous questions (with simple options, two answers) and multihotomous (with more than two answers).

VI. The survey

The survey was made possible through the personal interview, the Internet and by mail. Information collection was performed between 9:00 - 16:00 for 2 months by one interviewer.

VII. Information processing and interpretation of results [3, p. 87]

The questionnaire addressed to respondents is analyzed by the author, and the results of the survey are shown in the figures below.

From the population of active enterprises, there have been exhaustively studied the units with the number of employees between 0-9, 10-49 and 50-249. The number of SMEs that participated in the survey and their distribution by size is shown in the figure below.

jumătate din participanţii la sondaj au fost întreprinderile micro deţinând o pondere de 46% cu un număr de salariaţi cuprinşi între 0 şi 9. Întreprinderile mici cu un potenţial uman cuprins între 10 şi 49 de salariaţi au constituit 39 de unităţi sau 39%, iar întreprinderile medii au fost reprezentate de 15 de agenţi economici sau 15% cu un număr de angajaţi cuprinşi între 50 şi 249.

Consequently, about half of the respondents were micro enterprises having a share of 46% with a number of employees between 0 and 9. Small businesses with a human potential between 10 and 49 employees were 39 units or 39% and medium enterprises were represented by 15 economic agents or 15% with a number of employees between 50 and 249.

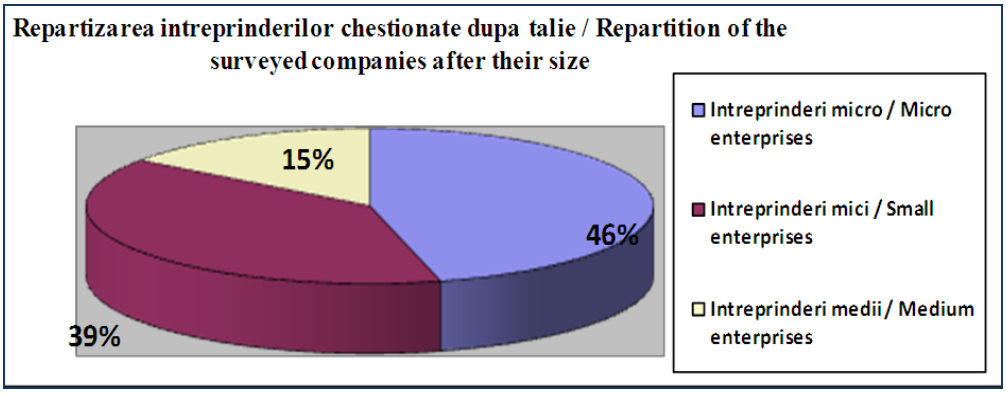


Fig. 2. Ponderea întreprinderilor chestionate după talie /
Fig. 2. The share of surveyed companies after their size

Sursa / Source: Elaborat de autor / Developed by the author.

Un criteriu important de clasificare a întreprinderilor chestionate este genul principal de activitate. Prin urmare, ponderea întreprinderilor chestionate după domeniile de activitate sunt reprezentate în Tabelul 1. Autorul menţionează că ponderea cea mai mare din totalul întreprinderilor chestionate îl deţin structurile antreprenoriale mici şi mijlocii care au genul principal de activitate construcţiile de instalaţii şi reţele tehnico-edilitare fiind în număr de 18 de unităţi, întreprinderile care se ocupă cu comerţul cu amănuntul a produselor alimentare cu o pondere de 15% sau 15 întreprinderi şi cele care îşi desfăşoară activitatea în domeniul serviciilor hoteliere cu o pondere de 11% sau 11 unităţi. Celelalte ÎMM care au alte genuri de activitate deţin o pondere mai mică din totalul întreprinderilor chestionate.

An important criterion for the classification of surveyed enterprises is the main type of activity. Consequently, the share of surveyed enterprises by the field of activity is represented in Table 1. The author notes that the largest share of all surveyed enterprises are small and medium business structures with the main activity like construction of facilities and public utility networks. They account for 18 units. Firms dealing with retail of food products have a share of 15% or 15 companies and those which operate in the hotel industry with a share of 11% or 11 units. Other SMEs who have other types of activity have a lower share of all surveyed enterprises.

Tabelul 1/Table 1

Ponderea întreprinderilor mici şi mijlocii chestionate după domeniul de activitate /
Share of surveyed SMEs by their area of activity

Nr.	Domeniul principal de activitate / Main area of activity	Ponderea întreprinderilor în total întreprinderi chestionate, / The share of enterprises of total surveyed companies, %
1.	Hoteluri şi restaurante / Hotels and restaurants	11
2.	Activitatea de turism / Turism activity	7
3.	Cultura plantelor cerealiere / Culture of cereal crops	2
4.	Comerţul cu amănuntul a produselor alimentare / Retail trade of food products	15
5.	Comerţul cu autovehicule şi accesorii auto / Trade with motovehicles and auto accessories	6
6.	Fabricarea articolelor de îmbrăcăminte / Manufacture of clothings	5
7.	Tăierea pietrei din roci de calcar / Limestone stone cutting	1
8.	Transportul auto internaţional de mărfuri / International transportation of goods	8
9.	Activităţi de testări şi analize tehnice / Testing and technical analysis activities	2
10.	Colectarea datoriilor / Debt collection	6
11.	Predarea limbilor străine / Foreign language teaching	3
12.	Construcţii de instalaţii şi reţele tehnico-edilitare / Plant construction and public utility networks	18
13.	Servicii arendă / Rental services	2
14.	Construcţii şi repararea clădirilor / Construction and repair of buildings	8
15.	Prelucrarea metalelor / Metalworking	1
16.	Servicii balneare / Spa services	5
	Total / Total	100

Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

După forma organizatorico-juridică a întreprinderilor care au participat la sondaj cei mai mulţi agenţi economici şi anume 89 la număr au constituit Societăţile cu Răspundere Limitată (SRL) deţinând respectiv o pondere de 89% din total, 6 de întreprinderi au fost Întreprinderi Individuale (ÎI) sau 6%, fiind cu 83 de întreprinderi mai puţine decât SRL. Societăţile pe Acţiuni au fost reprezentate de 4 întreprinderi (sau 4%) fiind încadrate după talie, în categoria întreprinderilor medii. Cooperativele de Producţie au constituit doar 1% din totalul întreprinderilor intervievate.

According to the legal form of enterprises that have participated at the survey, the most of economic agents ie 89 were the limited liability companies (LLC) holding a share of 89% of the total, 6 enterprises were Individual enterprises (IE) or 6%, being with 83 companies fewer than LLC. Joint Stock Companies were represented by four companies (or 4%) being classified by the size in the category of medium sized entreprises. Production cooperatives accounted for only 1% of all surveyed businesses.

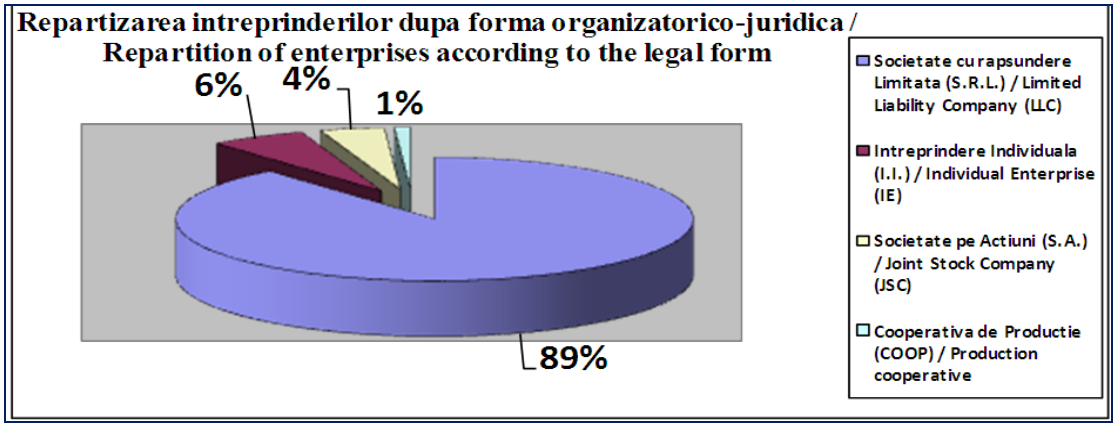


Fig. 3. Ponderea întreprinderilor chestionate după forma organizatorico-juridică /
Fig. 3. The share of surveyed enterprises according to their legal form
Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

Alt criteriu important de stratificare a întreprinderilor mici şi mijlocii care au participat la eşantion este principiul teritorial. Aria geografică a cercetării a fost municipiul Chişinău, municipiul Bălţi, oraşele Orhei, Floreşti, Cahul, orăşelul Vadul-lui-Vodă, raioanele Glodeni, Dubăsari, Criuleni, Ialoveni, Anenii-Noi. Respectiv, majoritatea întreprinderilor şi anume 74% au fost din municipiul Chişinău, 9% din ÎMM intervievate au fost din municipiul Bălţi. O pondere mai mică au avut întreprinderile din orăşelul Vadul-lui-Vodă cu 3% din totalul ÎMM chestionate, oraşele Orhei, Floreşti şi Cahul deţinând respectiv o valoare de 2%, 2% şi 1%. Întreprinderile care au participat la sondaj din raioanele Glodeni, Dubăsari, Criuleni, Ialoveni, Anenii-Noi au înregistrat o cotă de 2%, 1%, 1%, 2% şi respectiv 3%.

Analiza rezultatelor sondajului efectuat demonstrează că, recesiunea reprezintă un fenomen care perturbează activitatea majorităţii întreprinderilor din RM, iar consecinţele acesteia sunt destul de nefaste. De asemenea, nivelul de cunoaştere şi aplicare de către întreprinderi a metodelor şi tehnicilor manageriale în situaţii de criză este slab dezvoltat.

La întrebarea adresată *„Activitatea întreprinderii a fost afectată de criza din perioada anilor 2008-2009?”* 86% din respondenţi au afirmat că activitatea întreprinderii a fost afectată de criză şi doar 14% din respondenţi au afirmat că nu au simţit efectele crizei economice. Întreprinderile mici şi mijlocii influenţate de recesiune sunt cele care activează în domeniul construcţiilor, serviciilor hoteliere, turism, transportul internaţional de mărfuri, comerţul cu autovehicule şi altele. Analizând domeniile de activitate a întreprinderilor care nu au fost afectate de criză, se observă că acestea activează în aşa domenii precum: comerţul cu amănuntul, prestarea serviciilor de arendă sau colectarea datoriilor debitoare.

Another important criterion for stratification of SMEs that have participated in the sample is the territorial principle. The geographical area of the research was Chisinau, Balti, Orhei, Floresti, Cahul, Vadu-lui-Voda, Glodeni, Dubasari, Criuleni, Ialoveni, Anenii Noi. Consequently, most companies or 74% were from Chisinau, 9% of the surveyed SMEs were from Balti. A lower proportion had the businesses from Vadul lui Voda with 3% of the total surveyed SMEs, Orhei, Floresti and Cahul with a value of 2%, 2% and 1%. Companies that have participated in the survey from Glodeni, Dubasari, Criuleni, Ialoveni, Anenii Noi registered a share of 2%, 1%, 1%, 2% and respectively 3%.

Analysis of the survey results shows that the recession is a phenomenon that disturbs the activity of most businesses in Moldova, and its consequences are quite harmful. Also, the level of knowledge and application by enterprises of management methods and techniques in crisis situations is underdeveloped.

At the question "Was the enterprise activity affected by the crisis in the years 2008-2009?" 86% of respondents said that the business was affected and only 14% of respondents said they did not feel the effects of the economic crisis. SMEs affected by the recession are active in the areas of construction, hotel, tourism, international goods trade, motor vehicles trade and others. Analyzing the fields of business that have not been affected by the crisis, it appears that they are active in areas such as retail, rental services and collection of receivable accounts.

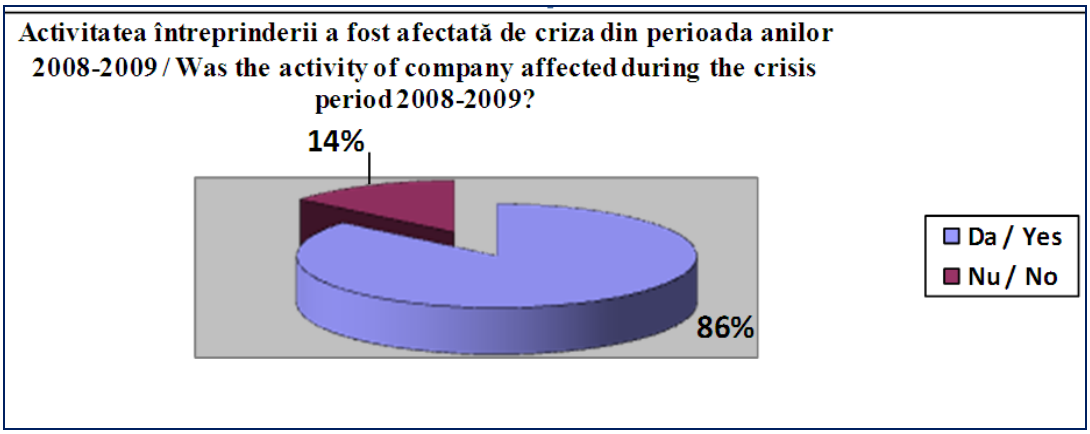


Fig. 4. Activitatea întreprinderii a fost afectată de criza din perioada anilor 2008-2009? / Fig. 4. Was the enterprise activity affected by the crisis in the years 2008-2009?

Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea adresată *„Care au fost factorii care au condus la apariţia crizei în cadrul întreprinderii?”* 58% din respondenţi au afirmat că motivul principal a fost scăderea cererii din partea cumpărătorilor la produsele (serviciile, lucrările) întreprinderii, 26% - politica dură a statului în domeniul sistemului fiscal, 8% din întreprinderile intervievate consideră că administrarea incorectă a bugetului întreprinderii a provocat apariţia crizei şi 8% din respondenţi au specificat alţi factori precum creşterea preţurilor la motorină, piese de schimb, asigurări, instabilitatea politică şi lipsa investiţiilor.

At the question "What were the factors that led to the crisis in the enterprise?" 58% of respondents said that the main reason was the decline in demand from buyers of products (work, services) of the company, 26% - tough state policy regarding the tax system, 8% of surveyed businesses considered that the incorrect management of enterprise's budget caused the crisis and 8% of respondents specified other factors such as rising of oil prices, spare parts, insurance, also political instability and lack of investment.

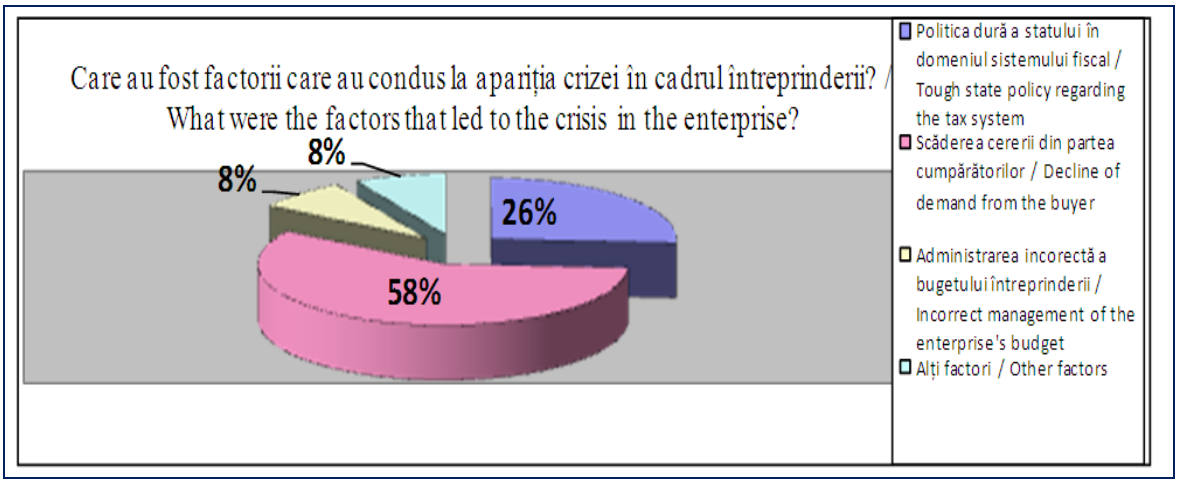


Fig. 5. Care au fost factorii care au condus la apariţia crizei în cadrul întreprinderii? / Fig. 5. What were the factors that led to the crisis in the enterprise?

Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

Fiind propusă spre alegere varianta de răspuns *„În rezultatul apariţiei crizei, numărul de salariaţi a înregistrat următoarele modificări: a. Numărul de salariaţi a fost redus, b. Numărul de salariaţi a fost majorat, c. Numărul de salariaţi a rămas neschimbat”* 44% din totalul întreprinderilor chestionate au afirmat că numărul de salariaţi a fost redus, 52% au susţinut că numărul de salariaţi a rămas neschimbat şi la doar 4% din totalul întreprinderilor numărul de salariaţi a fost majorat în rezultatul recesiunii economice.

Being proposed the response to be chosen "As a result of the crisis, the number of employees has had the following changes: *a. Number of employees was reduced, b. Number of employees was increased, c. Number of employees remained the same*" 44% of all surveyed businesses said that the number of employees was reduced, 52% said that the number of employees remained unchanged and only 4% of all enterprises that the number of employees has increased as a result of the economic downturn.

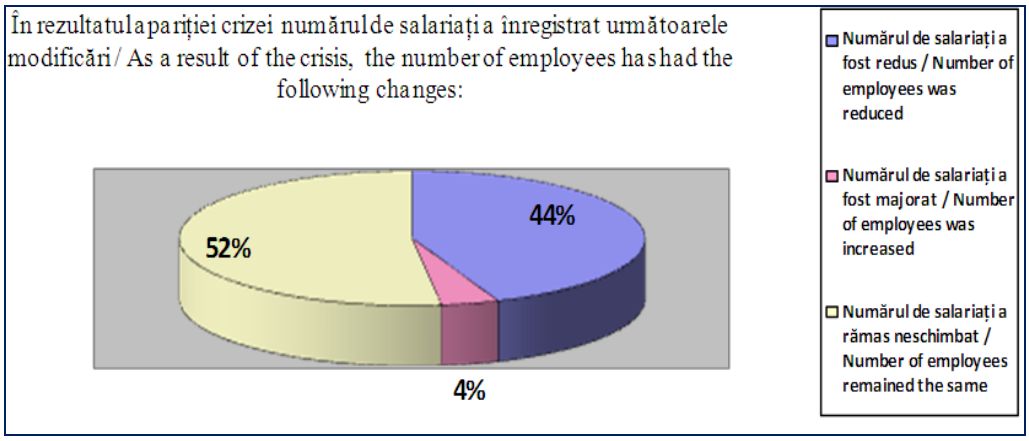


Fig. 6. Modificările numărului de salariați în rezultatul apariției crizei /
Fig. 6. Modifications in the number of employees as a result of the crisis

Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea adresată *„Care au fost efectele crizei asupra activității întreprinderii?”* 40% din respondenți au afirmat că apariția crizei a determinat scăderea volumului vânzărilor, 20% din respondenți au considerat că criza a provocat creșterea numărului de controale de stat, 12% din respondenți au întrerupt relațiile contractuale cu partenerii strategici, 10% au întâlnit dificultăți în obținerea tot mai grea a creditelor, 10% au acumulat datorii față de furnizori, 8% au acumulat datorii față de clienți.

Totodată, criza a avut şi unele efecte pozitive asupra activității unor întreprinderi. Spre exemplu, în procesul de intervievare al unor întreprinderi mici, domeniul de activitate al cărora este colectarea datoriilor, s-a constatat că apariția crizei în societate a dus la creşterea numărului de clienți şi a volumului vânzărilor, datorită faptului că în perioada de criză valoarea datoriilor a crescut.

At the question "*What were the effects of the crisis on company's activity*?" 40% of respondents said that the crisis led to a drop in sales volume, 20% of respondents felt that the crisis has caused the increase of state controls, 12% of respondents discontinued contractual relationships with strategic partners, 10% have encountered difficulties in obtaining credit, 10% had debts to suppliers, 8% had debts to customers.

The crisis has had some positive effects on the activity of some enterprises. For example, during the interviewing process of some small businesses, whose area of activity is debt collection, it was found that the crisis in society has increased the number of customers and sales volume, due to the fact that during the crisis the debt value increased.

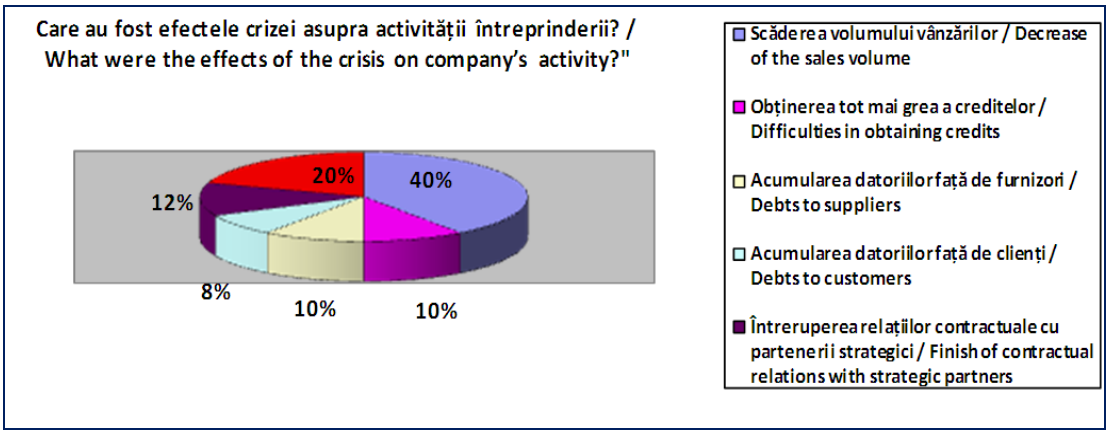


Fig. 7. Care au fost efectele crizei asupra activității întreprinderii? /
Fig. 7. What were the effects of the crisis on company's activity?

Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea adresată *„Ce măsuri ați întreprins în vederea supraviețuirii întreprinderii în rezultatul recesiunii?”* 30% din respondenți au afirmat că pentru a ieşi din situația de criză au fost nevoiți să reducă costurile administrative, 26% din respondenți au redus costurile de producție, 16% au redus salariile personalului, 12% au solicitat credite de la bănci sau de la asociații de credit şi împrumut, 8% au redus numărul de

At the question "What steps did you take for survival of the company as a result of recession?" 30% of respondents said that to get out of the crisis, they have been forced to reduce administrative costs, 26% of respondents have reduced production costs, 16% have reduced staff salaries, 12% have requested loans from banks or unions of credit and loan, 8% reduced the number

salariaţi, 6% au redus timpul de muncă al salariaţilor şi numai 2% din respondenţi au afirmat că pentru a supravieţui au utilizat metode agresive de marketing.

Nici o întreprindere din cele intervievate nu a solicitat ajutor din partea statului pentru a ieşi din situaţia de criză.

of employees, 6% reduced working time of employees and only 2% of respondents said that in order to survive they have used aggressive marketing methods.

None of the interviewed companies ask for help from the state to get out of the crisis situation.

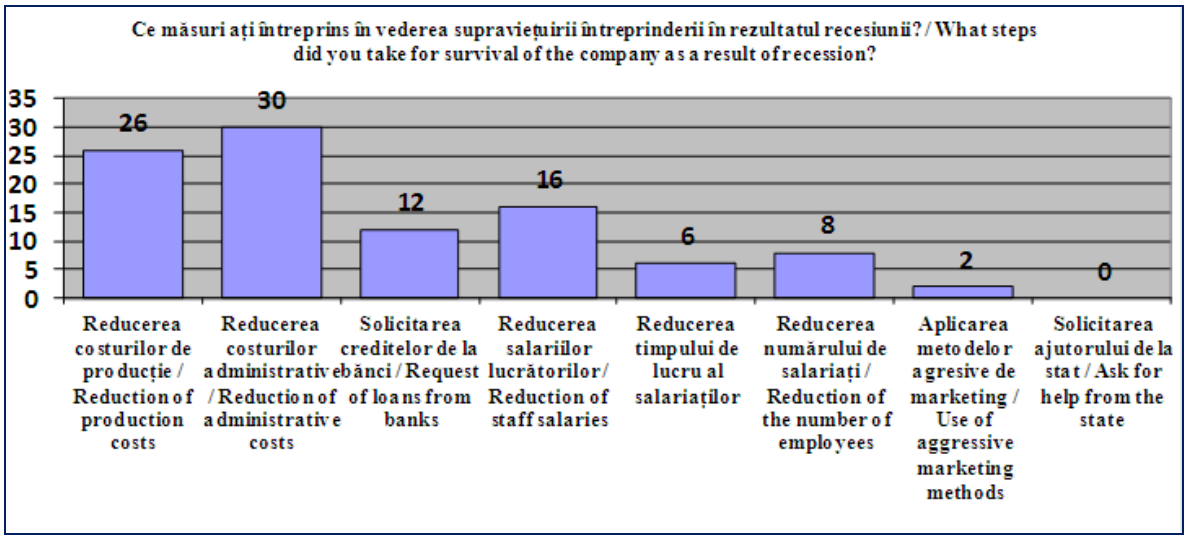


Fig. 8. Ce măsuri aţi întreprins în vederea supravieţuirii întreprinderii în rezultatul recesiunii? /
Fig. 8. What steps did you take for survival of the company as a result of recession?

Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea *„În cazul în care a-ţi solicita ajutor din partea statului, ce măsuri de protecţie ar încuraja activitatea întreprinderii în situaţie de criză?”* 36% din respondenţi speră la reducerea impozitelor şi taxelor şi 22% la reducerea corupţiei şi a birocraţiei. 20% din respondenţi consideră ca măsură de protecţie din partea organelor publice diminuarea controalelor de stat, iar 14% din respondenţi doresc credite mai accesibile prin reducerea ratelor dobânzilor. 6% din cei intervievaţi consideră că implicarea statului poate garanta o concurenţă loială pe piaţă şi doar 2% sunt de părerea că neimplicarea statului în activitatea întreprinderii este soluţia cea mai potrivită.

At the question "If you would ask for help from the state, what protection methods should encourage the business activity in crisis situation?" 36% of respondents hoped in reducing taxes and 22% in reducing corruption and bureaucracy. 20% of respondents believe that protection methods of the public bodies is to reduce state controls and 14% of respondents want more affordable loans by reducing interest rates. 6% of respondents consider that state involvement can ensure fair competition in the market and only 2% believe that the non-involvement of the state in the business is the best solution.

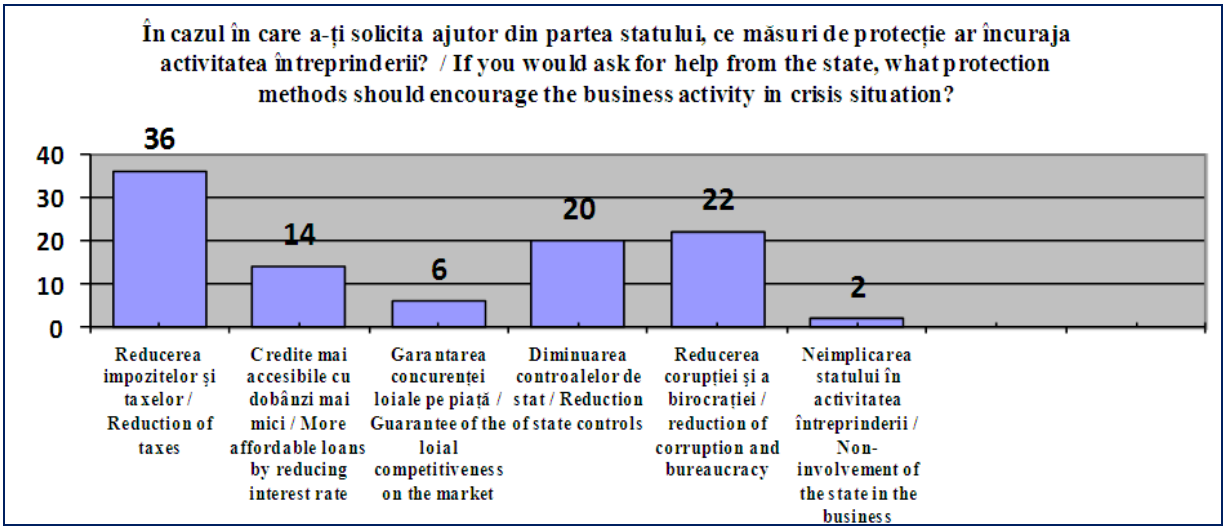


Fig. 9. Ce măsuri de protecţie din partea statului ar încuraja activitatea întreprinderii? /
Fig.9. If you would ask for help from the state, what protection methods should encourage the business activity in crisis situation?

Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea adresată *„Întreprinderea organizează programe de instruire a personalului, calificări, stagieri în țară sau peste hotare?”* 36% din cei intervievați au răspuns că întreprinderea uneori contribuie la creşterea calificării personalului, 24% au afirmat că la întreprinderi se organizează deseori diferite programe de instruire a salariaților, 20% susțin că întreprinderile rareori participă la astfel de programe, 12% - întotdeauna şi 8% din cei intervievați niciodată nu utilizează astfel de metode de formare a personalului.

At the question "*Does the company organize staff training, qualifications and training courses in the country or abroad*?" 36% of those surveyed responded that the company sometimes helps to increase the staff skills, 24% said that the companies are often organizing various programs training of employees, 20% said that businesses rarely participate in such programs, 12% - always and 8% of those surveyed never use such methods to train staff.

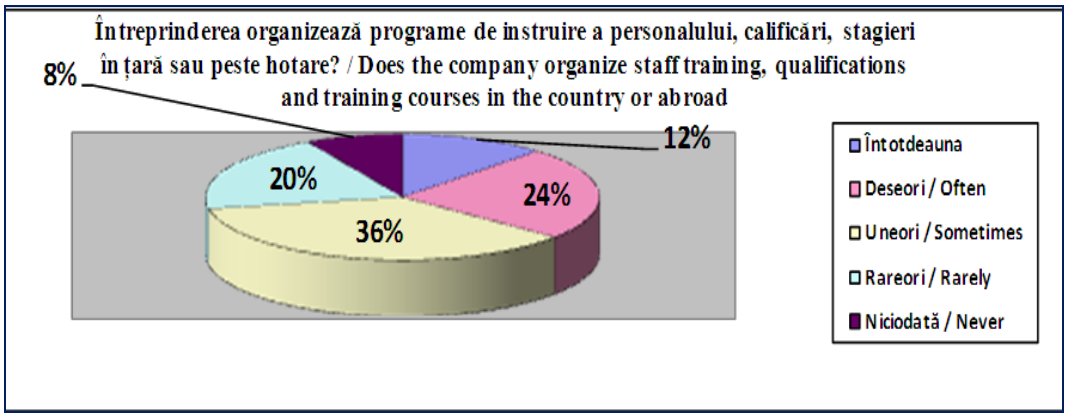


Fig. 10. Întreprinderea organizează programe de instruire a personalului, calificări, stagieri în țară sau peste hotare? / Fig. 10. Does the company organize staff training, qualifications and training courses in the country or abroad?
Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea *„Prin ce modalități conducătorul stimulează munca salariaților întreprinderii?”* 38% din respondenți au afirmat că salariații sunt motivați printr-un program de muncă avantajos, 28% susțin că personalul are condiții bune de muncă, 22% consideră că angajații sunt stimulați prin salarii atractive, 10% din respondenți afirmă că conducătorii nu stimulează munca salariaților şi doar 2% susțin că salariații sunt motivați prin acordarea diverselor premii.

At the question "In what ways leader stimulates the employees work?" 38% of respondents said that employees are motivated through a great job programme, 28% say that the staff has good working conditions, 22% believe that employees are encouraged by attractive salaries, 10% of respondents said that leaders do not stimulate employees' work and only 2% said that employees are motivated by being provided various prizes.

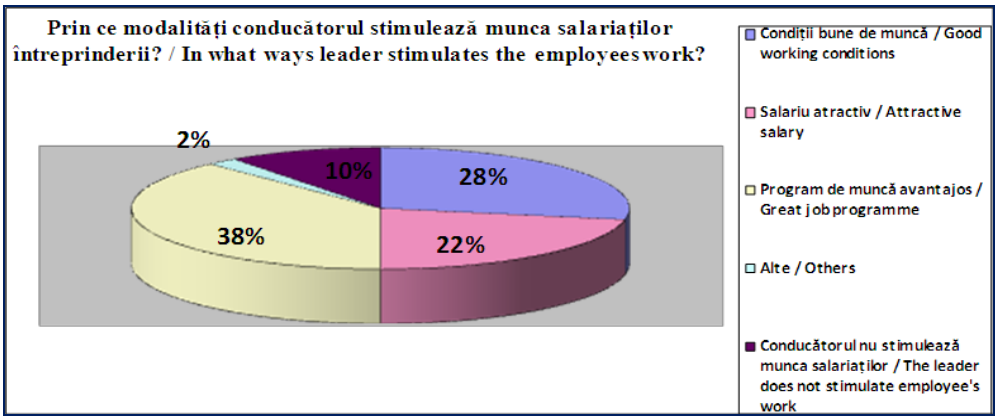


Fig. 11. Prin ce modalități conducătorul stimulează munca salariaților întreprinderii? / Fig.11. In what ways leader stimulates the employees work?
Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea *„Cum sunt luate deciziile în cadrul întreprinderii?”* 42% din totalul întreprinderilor intervievate afirmă că conducătorul ia singur toate deciziile fără a se consulta cu subordonații săi, mai mult de jumătate şi anume 58% susțin că conducătorul implică angajații în luarea deciziilor întreprinderii şi nici un conducător din cei chestionați nu lasă subordonaților săi întreaga libertate de decizie.

At the question "*How are the decisions made within the company*?" 42% of surveyed companies said that the manager takes all decisions without consulting with his subordinates, more than half ie 58% say that the leader involves employees in decision making and none of the managers that was interviewed does not give his subordinates the entire decision making.

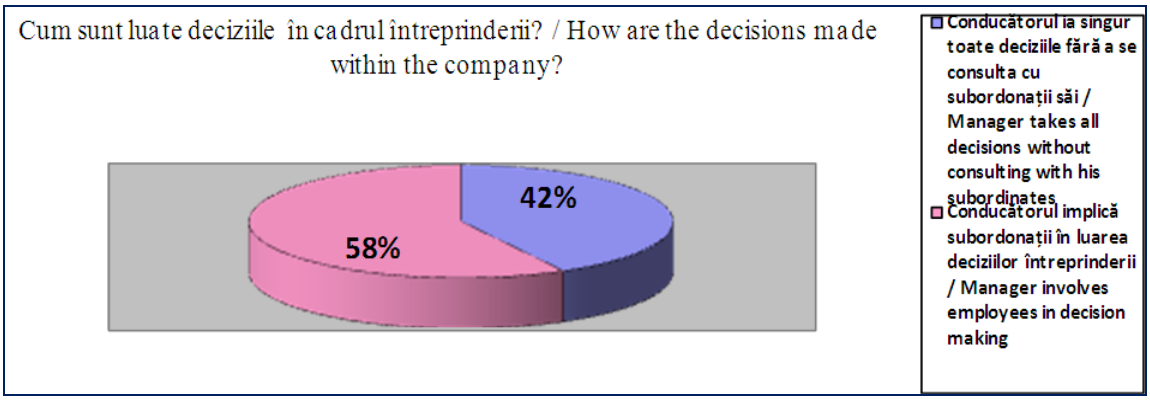


Fig. 12. Cum sunt luate deciziile în cadrul întreprinderii ? /
Fig. 12. How are the decisions made within the company?
Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea *„Conducătorul deleghează îndeplinirea anumitor sarcini salariaţilor întreprinderii?”* mai mult de jumătate din cei intervievaţi (68%) au afirmat că conducătorul deleghează deseori îndeplinirea sarcinilor salariaţilor, 14% - uneori, 12% - întotdeauna, 4% - rareori şi 2% - niciodată.

Being asked the question "Does the leader delegate certain tasks to employees?" more than half of the respondents ie 68% said they often delegate tasks to employees, 14% - sometimes 12% - always 4% - rarely, 2% - never.

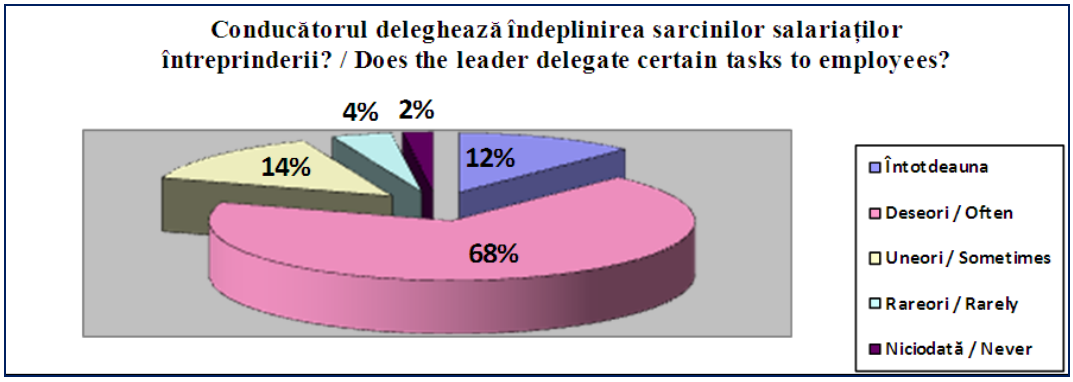


Fig. 13. Conducătorul deleghează îndeplinirea anumitor sarcini salariaţilor întreprinderii? /
Fig. 13. Does the leader delegate certain tasks to employees?
Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

La întrebarea *„Conducătorul asigură liniştea şi confortul necesar salariaţilor întreprinderii?”* 40% din întreprinderile intervievate au afirmat că conducătorul asigură deseori liniştea necesară salariaţilor întreprinderii, 28% susţin că uneori, 12% – întotdeauna, 12% – rareori şi 8% – niciodată.

At the question "Does the leader ensure the peace and necessary comfort for the employees?" 40% of surveyed companies said that the leader often provides company's employees with peace of mind, 28% said sometimes, 12% – always 12% – rarely, 8% – never .

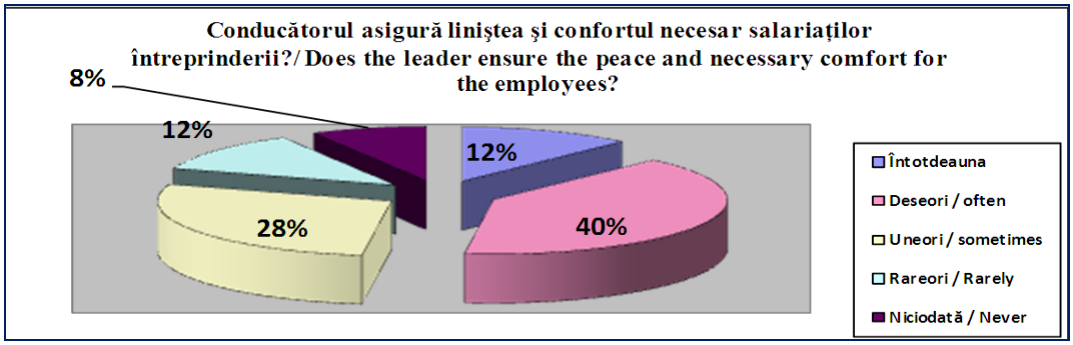


Fig. 14. Conducătorul asigură liniştea şi confortul necesar salariaţilor întreprinderii? /
Fig. 14. Does the leader ensure the peace and necessary comfort for the employees?
Sursa/ Source: Elaborat de autor/ Developed by the author.

Concluzii. Prin urmare, în rezultatul efectuării sondajului, autorul poate constata că din totalul întreprinderilor din Republica Moldova, întreprinderile mici şi mijlocii au fost cel mai afectaţi de criza economică, iar 86% din totalul ÎMM-urilor chestionate reprezintă un procentaj impunător. Pentru ele criza reprezintă procesul de dezvoltare neuniformă a activităţii care a determinat scăderea volumului vânzărilor, creşterea numărului de controale de stat, reducerea numărului de salariaţi.

Metodele manageriale utilizate de întreprinderile mici şi mijlocii nu permit întotdeauna crearea cu succes a strategiilor de ieşire din criză [2, p. 124]. În calitate de instrument al metodei manageriale economice utilizate de ÎMM în perioada de criză, o atenţie deosebită se acordă reducerii costurilor de producţie, însă nu pe seama perfecţionării tehnologiilor, apariţiei inovaţiilor, creşterii calificării productivităţii muncii, ci pe seama reducerii calităţii produselor sau serviciilor acordate. În acest sens, 30% din respondenţi au afirmat că pentru a ieşi din situaţia de criză au fost nevoiţi să reducă costurile administrative şi 26% să reducă costurile de producţie.

În calitate de instrument al metodei manageriale administrative aplicat de întreprinderile mici şi mijlocii din Republica Moldova poate fi reprezentat prin intermediul deciziilor luate de conducător sau prin intermediul ordinului conducătorului. Mai puţin de jumătate din întreprinderile chestionate şi anume 42% afirmă că în procesul de luare a deciziilor în cadrul întreprinderilor, conducătorii iau singuri toate deciziile fără a se mai consulta cu angajaţii şi 58% susţin că conducătorii implică subordonaţii în luarea deciziilor administrative [1, p. 76].

Dacă unele metode manageriale economice şi organizatorico-administrative sunt utilizate de întreprinderile mici şi mijlocii din Republica Moldova pentru a ieşi din situaţia de criză, atunci metodele social-psihologice nu prezintă interes pentru managerii moldoveni. Mai mult ca atât, prima acţiune pe care o întreprind managerii în rezultatul apariţiei crizei este reducerea numărului de salariaţi, 44% din totalul respondenţilor utilizează această metodă. Sondajul demonstrează că doar 12% din totalul întreprinderilor chestionate contribuie întotdeauna la creşterea calificării personalului şi 24% organizează deseori diferite programe de instruire a salariaţilor.

Conclusions. Therefore, due to the results of the survey, the author can say that of the total Moldovan enterprises, small and medium enterprises have been most affected by the economic crisis, while 86% of the surveyed SMEs have an impressive percentage. For them, the crisis represents the uneven development of the activity that resulted in a decrease in sales volume, increasing of state controls, reducing the number of employees.

Management methods used by small and medium enterprises do not always allow creating a successful strategy for stepping out the crisis [2, p. 124]. As an instrument of economic management methods used by SMEs during the crisis period, a particular attention is given to reduce production costs, but not at the expense of improving technologies, on innovation, increase productivity skills, but due to a lower quality of products or provided services. In this regard, 30% of respondents said that to get out of the crisis they have been forced to reduce administrative costs and 26% to reduce productive costs.

As an instrument of administrative management method applied by SMEs in Moldova can be represented by the decisions taken by management or by the manager. Less than half of the surveyed companies ie 42% say that in the decision making process within companies, managers take all the decisions themselves without further consulting with employees and 58% say that leaders involve subordinates in decision-making processes [1, p. 76].

If some methods of economic and administrative-organizational management are used by small and medium enterprises in the Republic of Moldova to step out the crisis situation, then the social-psychological methods have no interest for Moldovan managers. Moreover, the first action that managers take on the crisis is reducing the number of employees, 44% of respondents use this method. The survey shows that only 12% of all surveyed businesses always contribute to staff training and 24% often organizes various training programs for employees.

Referinţe bibliografice/References

1. NICOLESCU, O. *Managementul întreprinderilor mici si mijlocii. Concepte, metode, aplicatii, studii de caz.* Bucureşti: Ed. Economica, 2001. 448 p. ISBN 973-590-429-2.
2. NICOLESCU, O., VERBONCU, I. *Metodologii manageriale*. Bucureşti: Ed. Universitară, 2008. 383 p. ISBN 978-973-749-481-8.
3. NICULESCU-ARON, I.G. *Sondajul statistic în cercetarea forţei de muncă*. Bucureşti: Ed. ASE, 2005. 285 p.
4. POROJAN, D., CIOCĂNEL, B. *Bazele sondajului*. Bucureşti: Ed. Irecson, 2006. 411 p. ISBN 978-973-7694-13-3.
5. PRUTIANU, Ş. *Cercetarea de marketing*. Iaşi: Polirom, 2002. 281 p.
6. Camera Înregistrării de Stat [accesat 8 mai 2013]. Disponibil: http://www.cis.md/content/6

Recomandat spre publicare: 20.03.2013

SOCIOLOGIE / SOCIOLOGY

ASPECTE ISTORICE ŞI SOCIO-POLITICE ALE STRATIFICĂRII SOCIETĂŢII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Victor MOCANU, dr. în sociologie,
Institutul de Cercetări Juridice şi Politice, AŞM
Andrei DUMBRĂVEANU, dr. în sociologie,
Institutul de Cercetări Juridice şi Politice, AŞM

Lucrarea de faţă este consacrată analizei tendinţelor recente de stratificare a societăţii în Republica Moldova după două decenii de la proclamarea independenţei, stat care îşi declară asumarea valorilor democratice, promovarea libertăţilor economice, politice, de creaţie ştiinţifică, culturală, a drepturilor omului conform prevederilor programistice ale Uniunii Europene. Transformările socio-economice şi politice au condus la formarea a noi grupuri/straturi sociale, noi structuri profesionale şi au modificat structura societăţii în ansamblu. Cercetarea a demonstrat, că în Republica Moldova nu există o relaţie clară între educaţie, ocupaţie, venituri, proprietate, mod şi stil de viaţă etc., care facilitează identificarea claselor sociale. Noile grupuri/straturi sociale apar nu în baza principiilor clasice de stratificare, ci au la temelie particularităţi specifice naţionale, legate de procesele de privatizare, de formarea economiei şi relaţiilor de piaţă.

Cuvinte cheie: *clasă socială, categorii sociale, structură socială, stratificare socială, educaţie, ocupaţie, statut social, mod şi stil de viaţă.*

Introducere. Procesele de constituire şi evoluţie istorică ale formaţiunilor umane, ierarhizarea populaţiei în categorii sub formă de straturi şi de clase au constituit mari provocări pentru teoreticienii stratificării sociale. În lucrările fundamentale ale sociologilor K. Marx, M. Weber, P. Sorokin, A. Giddens sunt expuse principiile interacţiunilor sociale, sunt elucidate mecanismele, instrumentele şi factorii reliefaţi ce condiţionează formarea grupurilor, a categoriilor de oameni şi ierarhizarea lor. Aici sunt expuse criteriile ce stau la baza divizării societăţii: proprietate, stare economică, venit, ocupaţie, instruire, nivel de cultură, putere politică, prestigiu social. Aceste criterii definitorii se formează în timp.

Cercetarea formărilor structurilor, a straturilor şi a mobilităţii sociale este un proces complex, intra şi transdisciplinar, care se axează pe ştiinţele sociologice, antropologice, economice, culturologice şi ecologice.

Conţinutul de bază- ***Aspectele istorice ale stratificării sociale în Republica Moldova.*** Studierea formării straturilor sociale porneşte de la ideea, că actualele procese de stratificare socială îşi iau începuturile în sec. XIX, când se puneau bazele societăţii moderne în România. Populaţia Moldovei era rurală şi se constituia din câteva straturi

HISTORICAL AND SOCIO-POLITICAL ASPECTS OF THE STRATIFICATION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA'S SOCIETY

Victor MOCANU, PhD in sociology,
Institute of Juridical and Political Studies, ASM
Andrei DUMBRĂVEANU, PhD in sociology,
Institute of Juridical and Political Studies, ASM

This paper represents a collection of studies on the formation processes of new social structures, trends stratification of society in Moldova after two decades of independence, on assuming democratic values, on promoting economic, political, scientific and cultural freedom, as well as the human rights according to the EU programs. Socio-economic and political transformations have led to the formation of new social groups/ strata, new professional structures and have modified the social structure as a whole. The survey has proved that in the Republic of Moldova does not exist a clear relation between education, occupation, income, property, lifestyle etc, which facilitates the identification of social classes. New social groups/strata appear not on the base of classical principles of stratification, but have specific national features, related with the privatization process, formation of the economy and market relations.

Key words: *social class, social categories, social structure, social stratification, education, occupation, social status, lifestyle.*

JEL classification: I24, I25, I30, J17, J18

Introduction. Processes of formation and historical evolution of human formations, population ranking by categories as strata and classes, these were the biggest challenges for theorists of social stratification. The fundamental work of sociologists K. Marx, M. Weber, P. Sorokin, A. Giddens exposed principles of social interaction and elucidated mechanisms, tools and relief factors which condition the formation of groups, categories of people and their hierarchy. Here are presented the criteria underlying the division of society: property, economic status, income, occupation, level of education, political power, and social prestige. These defining criteria form themselves in time.

The research of the structure forming, of layers and social mobility is a complex process, inter and trans-disciplinary, that focuses on sociological, anthropological, economic, cultural and ecologic science.

The basical content. ***Historical aspects of social stratification in Moldova***. The study of formation of the social layers assumes that current social stratification processes take their origins at the beginning of the XIX century, when there was the event of laying the foundation of the modern society in Romania. Moldova's

sociale: 1) stratul superior: elita militară, marii boieri; 2) stratul de mijloc: boiernaşii, târgoveţii, clerul, meşteşugarii, dascălii, răzeşii, mazilii, scutelnicii sau ruptaşii; 3) stratul inferior: ţăranii clăcaşi dependenţi de boieri, majoritari în mediul rural, ţiganii robi etc.

Prin politica sa economică, Imperiul Rus a modificat structura elitei economice, a marii boierimi. Timp de un secol, numărul boierilor de viţă, ce reprezentau conducerea naţională a Moldovei, s-a micşorat de patru ori. Către anul 1917, structura socială în Basarabia era formată din:

1) oameni foarte bogaţi (mari latifundiari, boieri, negustori) – 0,001%;

2) oameni bogaţi (latifundiari, negustori, industriaşi) – 0,50%;

3) oameni mai puţin bogaţi, care nu duceau lipsuri (proprietari de moşii, negustori, slujbaşi, fabricanţi) – 0,8%;

4) oameni care îşi asigurau un trai decent, aveau acces la învăţătură (răzeşi, mazili, funcţionari ai statului) – 35%;

5) oameni care duceau lipsuri, afectaţi de sărăcie, cu acces limitat la învăţătură – 42%;

6) oameni care duceau permanent lipsuri, erau supuşi unei subnutriţii cronice şi nu aveau acces la învăţătură – 22%.

Stratul decisiv în formarea societăţii moderne în Basarabia era constituit din mica burghezie şi oamenii mijlocaşi din spaţiul rural (răzeşii, mazilii, ruptaşii şi o mică parte dintre ţăranii clăcaşi, care au fost împroprietăriţi în urma reformei agrare din 1868).

După unirea Basarabiei cu România la 1918, s-a produs integrarea acestui ţinut într-un spaţiu cultural, istoric şi spiritual comun. În noua provincie românească au demarat procesele de instruire şi formare a unei noi generaţii de oameni şcoliţi în limba maternă, la izvoarele de cultură română. Basarabenii s-au încadrat fără dificultăţi în politică, în sistemele de învăţământ şcolar, liceal şi universitar, în viaţa spirituală a bisericii ortodoxe din România. Într-o perioadă relativ scurtă, de 22 de ani, s-a produs un salt enorm de trecere din sistemul colonial de asimilare rusească la standardele şi valorile naţionale româneşti, care corespundeau normelor europene de civilizaţie. Acest proces a asigurat penetrarea straturilor sociale, creşterea mobilităţii sociale şi formarea elitei intelectuale naţionale.

Tendinţele stratificării politice. Odată cu formarea Republicii Moldova ca stat nou suveran şi independent, s-a declanşat procesul de constituire a unei noi elite politice, posttotalitare, postautoritare de partid. Acest proces, însă, se caracterizează ca unul destul de complex şi contradictoriu.

În primul rând, recrutarea elitei în Republica Moldova are un caracter mixt, îmbinând particularităţile sistemului de ghildă şi ale celui antreprenorial. Primul presupune accesul la putere al funcţionarilor de partid, iar cel de-al doilea – al oamenilor de afaceri. Aceasta determină faptul, că conducătorii ţării sunt oameni bogaţi, iar săracii lipsesc la putere, eea ce, printre altele, constituie un indiciu al imaturităţii instituţiilor societăţii civile, care nu pot controla politicienii, nu pot „aduce" reprezentanţii săi la putere.

Profilul social al elitei autohtone este destul de controversat. În acest context, atestăm existenţa unor discrepanţe între profilul social real al elitei autohtone şi

population was rural and consisted of several layers: 1) the upper: military elite, the big landowners, 2) the middle layer: squires, merchants, clergy, artisans, teachers, yeomen, dignitaries; 3) the lower layer: peasants dependent on boyars, the majority in rural areas and gypsy slaves, etc.

Through its economic policy, the Russian Empire changed the structure of the economic elite, of the high aristocracy. During a century the boyar number, representing the national leadership of Moldova, has decreased fourfold. By the year 1917, Bessarabia social structure consisted of:

1) very rich people (large landowners, landowners, merchants) – 0.001%;

2) rich people (landowners, merchants, industrialists) – 0.50%;

3) less wealthy people (owners of estates, merchants, servants, manufacturers) – 0.8%;

4) people who made a decent living, had access to education (yeomen, dignitaries, state officials) – 35%;

5) people affected by poverty, limited access to education – 42%;

6) people being subjected to chronic malnutrition and had no access to education – 22%.

The decisive layer in shaping the modern society in Bessarabia consisted of the petty bourgeoisie and middle class people of the rural areas (freeholders, dignitaries and a small part of prosperous peasants were given land after land reform of 1868).

After the unification of Bessarabia with Romania in 1918 there was an integration of this region culturally, historically and spiritually together. In the new Romanian province it started the training of a new generation of people educated in their mother language and by the Romanian culture. Bessarabia got involved smoothly in politics, educational system: general school education, and high schools and university, in the spiritual life of the Orthodox Church in Romania. In a relatively short period of 22 years it registered a huge leap on the path of transition from the Russian colonial assimilation system to the Romanian national standards and values, which corresponded to the European standards of civilization. This process ensured the breaking of social strata, increasing social mobility and the formation of national intellectual elite.

Trends of the political stratification. With the formation of the Republic of Moldova as a sovereign and independent state, it began the formation of a new political elite, post-totalitarian, post-authoritarian party. However, this process is characterized as a rather complex and contradictory.

Firstly, the elite recruitment in Moldova has a mixed character, combining features of the guild system and the enterprise. The first is about gaining access to power using party officials, and the second – by using a business. This determines that the country's rulers are rich people and poor people lacking in power. Which, among other things, is a sign of immaturity of the society's civil institutions, that cannot control politicians

doleanţele populaţiei privind componenţa legislativului. Unele caracteristici ale parlamentarilor (cum ar fi, de exemplu, subreprezentarea în Parlament a specialiştilor în agricultură, educaţie, tehnică) nu corespund pe deplin exigenţelor economiei ţării şi imperativelor democratice în general (cota redusă a femeilor deputaţi). Totuşi, elita politică actuală a reuşit să însuşească unii indici mai performanţi, în comparaţie cu guvernarea precedentă, înregistrând unele tendinţe pozitive.

Astfel, în comparaţie cu legislatura a XV-a (Parlamentul ales la 25 februarie 2001), elita politică, reprezentată prin deputaţii legislativului actual, a devenit mai tânără (cota deputaţilor de vârstă de până la 45 de ani a crescut de la 12,9% în anul 2001 până la 44,6% în prezent), mai feminizată (cota femeilor deputaţi a crescut de la 9,9% în anul 2001 până la 19,8% în prezent) şi chiar mai profesionistă (cota deputaţilor cu experienţă de legiuitor a crescut de la 34,7% în anul 2001 până la 64,3% în prezent – aproape de două ori).

În pofida faptului, că elita politică din Republica Moldova devine mai tânără, mai feminizată şi chiar mai profesionistă, totuşi ea rămâne a fi destul de închisă şi corporatistă, dominată de interese înguste de grup. Ea reprezintă o structură destul de contradictorie: pe de o parte, are o imagine destul de favorabilă şi progresistă, însă, la moment, se caracterizează printr-o funcţionalitate şi eficienţă redusă. De asemenea, o problemă a procesului de recrutare a elitei politice autohtone rămâne necorespunderea procedurii de selecţie a cadrelor guvernamentale cu principiul meritocraţiei. Sperăm că, în viitor, atât profilul social al guvernanţilor, cât şi acţiunile lor vor corespunde mai mult nevoilor societăţii.

În al doilea rând, lipseşte unitatea politică între participanţii la procesul social, drept rezultat al înţelegerii diferite a scopurilor dezvoltării naţionale, cultura consensului, tendinţa spre înţelegere în realizarea transformărilor democratice.

În al treilea rând, procesul politic se dezvoltă insuficient, structura lui este amorfă, scopurile actorilor politici în lupta lor nu sunt concretizate („Suntem pentru acei ce sunt la putere sau care câştigă astăzi”). Or, aceasta conduce spre lipsa unui dialog organizat între putere şi opoziţie, putere şi societate. Opoziţia tinde să se manifeste diferit de oponenţii săi politici, dar ca o mişcare protestatară radicală.

În al patrulea rând, eficienţa foarte scăzută a activităţii instituţiilor societăţii civile nu permite desconcentrarea puterii centrului, adică scăderea influenţei dominante în dirijarea elitei politice şi a reprezentanţilor birocraţiei sale, care controlează resursele principale ale statului.

În al cincilea rând, în Republica Moldova, din păcate, nu este lichidată practica „raporturilor politice clientelare”, iar aceasta înseamnă că grupurile sociale apropiate (care intră) de Preşedinţie, Parlament, Guvern concentrează în mâinile sale principalele împuterniciri de conducere, obţin posibilităţi speciale de utilizare meschină a puterii. Condiţiile de realizare a puterii elitelor locale, la nivel regional, sunt destul de limitate.

În al şaselea rând, cooperarea reciprocă în realizarea politicii interne şi externe se destabilizează deseori, ceea ce

and cannot “bring” their representatives in power.

The social profile of the local elite is quite controversial. In this context, we wish to reveal discrepancies between the actual social profile of the local elite and the wishes of the population on the composition of the legislature. Some features of MPs (such as, for example, underrepresentation in the Parliament of specialists in agriculture, education, technology) does not fully meet the requirements of the national economy and democratic imperatives in general (low share of women in parliament). However, the current political elite managed to earn certain more performing indices in comparison to the previous government.

Therefore, compared with the XV legislature (the Parliament elected on February 25, 2001), the political elite represented by current legislature was younger (MPs share of up to 45 years old increased from 12.9% in 2001 to 44.6% currently), more feminized (share of women in parliament increased from 9.9% in 2001 to 19.8% today) and even more professional (MEPs share legislative experience increased from 34.7% in 2001 to 64.3% today – almost twice).

Even so, despite the fact that the Moldovan political elite is younger, feminized and professional it remains quite dark and corporate dominated by narrow interest groups. It is a structure quite contradictory: on the one hand, it has a very positive and progressive image, but at present it is characterized by a reduced functionality and efficiency. Also a recruitment issue of the local political elite remains the mismatch of government personnel selection procedure on principles of meritocracy. We hope that in the future the social profile of the government and their actions would meet more needs of society.

Secondly, there is no political unity among the participants in the social process as a result of different understanding of national development goals, lack of cultural consensus and the lack of mutual understanding when dealing with democratic transformation.

Thirdly, the political process is insufficiently developed; its structure is amorphous, the goals of political actors are unclear. (“We support for those who are in power or who wins today”). Thus, this leads to the disappearance of organized dialogue between the government and opposition, power and society. The opposition tends to manifest differently from its political opponents, but merely as a radical protest movement.

Fourth, the very low efficiency of the institutions of civil society does not allows the deconcentration of the central power. There is a decrease of the dominant influence in directing the political elite and representatives of its bureaucracy, which controls the main state resources.

Fifth, in the Republic of Moldova, unfortunately, the practice of “clientele’s political relations” has not disappeared and this means that the close social groups (entering) the Presidency, Parliament, Government concentrate in their hands the main empowerments and

are un impact negativ asupra progresului social în ansamblu.

În timpul oricărui proces istorico-social important, îndeosebi în perioadele de tranziție, apar şi se dezvoltă forme noi de participare politică a grupurilor sociale noi în politică. Datorită diversității condițiilor şi factorilor variabili ce determină politica statului şi a societății, structura socială se reorganizează, se stratifică, modificându-şi funcțiile sale, perfecționând multiplele practici sociale.

Structura socială în mediul rural. Către anul 1940, în mediul rural din Basarabia se constată o structură socială de clasă tradițională: moşierii şi alți mari proprietari funciari, țărănimea şi intelectualitatea. Moşierii şi alți mari proprietari funciari şi-au pierdut importanța social-politică ca urmare a reformei agrare din 1921. Țărănimea predomină detaşat numeric structura socială a satului.

Încă în anii 30 ai secolului trecut, țărănimea a cunoscut un proces de stratificare. Astfel, în satul moldovenesc s-a constituit o pătură importantă a micilor proprietari agricoli şi alta mai mică – a lucrătorilor (muncitorilor) agricoli. Gospodăriile țărăneşti obțineau venituri relative mici, aveau un caracter mai degrabă natural decât comercial. Totuşi, ele reuşeau să asigure populației rurale un anumit nivel de viață într-o perioadă de criză, cum a fost perioada anilor 1930-1940.

Întroducerea forțată a sistemului socialist de tip sovietic în anii 40-50 ai sec. XX a condus la destructurarea structurii sociale existente în mediul rural prin lichidarea țărănimii ca element al structurii sociale de bază a comunităților rurale. Noțiunile ”țăran”, ”țărănime” şi altele asemănătoare s-au păstrat pe întreaga perioadă sovietică, acestea, însă, nu mai corespundeau conținutului semantic al cuvântului. În urma unor acțiuni politice violente, de presiuni sociale şi economice, regimul sovietic a reuşit să creeze o nouă structură socială a mediului rural. Structura socială în mediul rural, către anul 1990, este formată din următoarele grupuri sociale: (1) *Aparatul administrativ,* reprezentat de conducătorii de întreprinderi şi organizații şi conducătorii subdiviziunilor acestora, precum şi de funcționarii de partid, sindicali şi de komsomol, care constituie circa 5,6% din totalul persoanelor economic active şi domină mediul rural autohton; (2) *Muncitorii agricoli şi colhoznicii salarizați* reprezintă circa 68% din totalul persoanelor economic active din mediul rural; (3) *Salariații neagricoli,* reprezentați de salariați în diverse domenii neagricole, constituie 12% din totalul persoanelor economic active din mediul rural; (4) *Intelectualitatea,* reprezentată de angajații în învățământul public, sănătate, artă, cultură şi ştiință, cu o pondere de 14,2% din totalul persoanelor economic active din mediul rural.

În anii 1990-2000, în rezultatul împroprietării cu pământ a tuturor muncitorilor agricoli din întreprinderile de stat, a colhoznicilor şi, într-o măsură mai mică, a altor categorii de populație rurală, a devenit posibilă reconstituirea sectorului de gospodării țărăneşti de tip familial. Conform datelor preliminare ale Recensământului General Agricol realizat în anul 2011, în Republica Moldova sunt înregistrate aproximativ 898 mii de exploatații agricole de tip familial (gospodării țărăneşti, întreprinderi individuale, gospodării casnice ale populației etc.). Sectorul gospodăriilor țărăneşti

get special opportunities by misusing the power. The conditions for local elites at the regional level to get to power are quite limited. As indicated the last People's Assembly elections in Gagauzia, the party influence at the local level decreases and charismatic leaders come to power, using capital and material (2/3 of the members of the Popular Assembly of Gagauzia were elected as independent candidates).

Sixth, mutual cooperation in achieving domestic and foreign policy often destabilizes, which has a negative impact on overall social progress.

During any important social historical process, especially during periods of transition, appear and develop new forms of political participation in politics of new social groups. Due to the diversity of conditions and variable factors that determine state policy and society, the social structure is reorganized; it stratifies and alters its function, improving many social practices.

The rural social structure. Towards 1940, in the Bessarabia rural social structure there was a traditional class: landowners and other major landowners, peasants and intellectuals. Landowners and other major landowners lost their socio-political importance as a result of the agrarian reform of 1921. The peasantry numerically dominated the social structure of the village.

Even from the 30's of last century the peasantry experienced a process of stratification. Thus, in the Moldovan village appeared an social class of smallholder farmers and a smaller one of workers (farmers). Relatively small farms earned a low income and had a more natural rather than commercial character. However, they managed to provide a certain living standard for the rural population on a time of crisis, like in the years 1930-1940.

The forced introduction of the Soviet-style socialist system in 40-50 years of XX century led to the dismantlement of the existing social structure in rural areas by closing the peasantry as the basic element of the social fabric of rural communities. Terms like "peasant", "peasantry" have been preserved throughout the Soviet period, but they no longer met the semantic content of the word. Following violent political action, social and economic pressure, the Soviet regime managed to create a new social structure in rural areas. Social structure in rural areas by the year 1990 consists of the following social groups: (1) administrative unit represented by the heads of companies and organizations and their leaders divisions, and party officials, trade union and Komsomol, is about 5 6% of the total economically active and dominates the rural area, (2) paid agricultural workers constitute about 68% of the total economically active population in the rural areas, (3) non-agricultural employees, represented by those working in various non-agricultural areas, are 12% of the total economically active population in rural areas, (4) intellectuals, represented by employees in public education, health, art, culture and science, accounting for 14.2% of the total economically active in rural areas.

In the years 1990-2000, as a result of the land

şi casnice înregistrează o productivitate agricolă la hectar cu 56% mai mare decât media acesteia pe ţară. Eficienţa mai înaltă a sectorului individual, comparativ cu cel corporativ, se datorează mai multor factori, care confirmă teoria supravieţuirii exploataţiilor agricole familiale în condiţiile economiei capitaliste.

În scopul consolidării statutului social al ţărănimii şi altor grupuri sociale din satele moldoveneşti, este necesar ca statul să realizeze politici publice transparente, nedeclarative în ceea ce priveşte dezvoltarea rurală axată pe suportul acordat agriculturii şi activităţilor neagricole, precum şi să asigure o autonomie reală decizională şi financiară comunităţilor rurale. Totodată, în dezvoltarea social-economică a satelor, implicarea autorităţilor publice şi a societăţii locale este de neînlocuit. În concluzie, constatăm: ţărănimea, ca grup social, este în proces de reconstituire şi este important de urmărit în viitorul apropiat în ce măsură aceasta îşi va forma configuraţia sa specifică şi ce rol va juca în structura socială a comunităţilor rurale.

Stratificarea economică. Reformele promovate în Republica Moldova, în ultimii 20 de ani, au condus la ruinarea economiei naţionale şi la înrăutăţirea bruscă a bunăstării materiale a populaţiei. Acele straturi sociale care până la reformare constituiau "clasa de mijloc", în noile condiţii, s-au pomenit sărace. Nespus de mult s-a schimbat raportul proprietate-putere, s-a modificat mecanismul stratificării populaţiei, pe arena socială apar noi straturi şi grupuri de indivizi, creşte numărul oamenilor care formează "partea de jos a societăţii". Economia naţională nu este capabilă să ofere cetăţenilor săi locuri de muncă bine plătite, iar aceasta contribuie la coborârea statusului social al indivizilor şi trecerea lor în straturile inferioare ale sistemului social.

Bunăstarea materială devine factorul determinant al stratificării sociale. Conform acestui criteriu şi ipotezei cercetării, populaţia Republicii Moldova se împarte în trei straturi – prototipuri ale claselor: de sus, de mijloc şi de jos, asemănătoare cu cele din societăţile stabile.

Stratul superior în societate are mai multe sensuri. Pe de o parte, aici se concentrează proprietarii unor mijloace semnificative financiare de influenţă asupra puterii politice. Pe de altă parte, interesul principal al acestui grup este păstrarea şi înmulţirea averii deja acumulate. El se află în contradicţie permanentă cu interesele celorlalte straturi ale societăţii. Asociind în componenţa sa un număr redus de populaţie, el nu poate deveni garantul durabilităţii şi al stabilităţii în societate.

În cercetarea noastră, stratul superior al societăţii este compus din două categorii de populaţie: oameni foarte bogaţi (grupul oligarhic) şi oameni bogaţi care au tot necesarul, fără restricţii de consum (grupul social înalt). Conform rezultatelor investigaţiei, stratul superior al societăţii moldoveneşti uneşte circa 1-3% din populaţie. Acest strat este format din oameni cu studii superioare şi medii de specialitate, manageri de rang superior şi mediu, lucrători calificaţi de muncă intelectuală şi agricolă.

Rolul principal în structura societăţii, promotorul vieţii sociale, este stratul de mijloc. El se manifestă prin independenţă economică şi activitate socială înaltă. Este

dispensation, all agricultural workers from government enterprises, the collective farmers and, to a lesser extent, other types of rural population it became possible the reconstruction of family farms. According to preliminary data of the General Agricultural Census conducted in 2011, Moldova has recorded about 898 000 agricultural family holdings (peasant households, individual firms, households, population and so on). Sector and domestic households registered agricultural productivity per hectare by 56% higher than its average for the country. Higher efficiency compared to the individual corporate sector is due to several factors, which confirms the theory of family farms surviving the capitalist economy.

In order to enhance the social status of peasants and other social groups in Moldovan villages, it is necessary for the government to conduct transparent public policies, non-declarative regarding rural development focused on the support to agriculture and non-agricultural activities and decisions to ensure real financial autonomy of the rural communities. However, the socio-economic development of the villages the involvement of public authorities and local society is irreplaceable. In conclusion we find: the peasantry as a social group is in the process of reconstruction and it is important to follow in the near future whether it will form its specific configuration and what role it plays in the social fabric of the rural communities.

Economic stratification. The promoted reforms in the Republic of Moldova in the last 20 years have led to the ruin of the national economy and the sudden drop of the welfare level of the population. Those social layers formed the "middle class" until the reform and in the new conditions they found themselves poor. Also, the property-power ratio has greatly changed, the population stratification mechanism changed, on the social arena there are new layers and groups of individuals, the number of people who form the "bottom of society" has increased. The national economy is unable to provide its citizens well-paid jobs and this leads to the lowering of the social status of individuals and their descent into the under layers social system.

The wealth is the determining factor of the social stratification. According to this criterion and the research hypothesis, the population of Republic of Moldova is divided into three layers – class prototypes: top, middle and bottom, similar to those of a stable society.

The top layer of a society has several meanings. On one hand, here are gathered the owners of significant financial assets with an impact on political power. On the other hand, the main interest of this group is preserving and multiplying the accumulated wealth. It is in constant conflict with the interests of the other social layers. Such a structure consisting of a few people, it cannot be the guarantee of sustainability and stability in a society.

In our research, the top layer of society consists of two groups of people: very rich people (the oligarchic group) and rich people who have everything they need without consumption restrictions (the high society group). According to our investigation, the top layer of

format, preponderent, din antreprenori, lucrători calificaţi ai muncii intelectuale, manageri, fermieri, care asigură ocuparea forţei de muncă şi contribuie substanţial la completarea venitului naţional.

Viziunile lor politice sunt bazate pe respectarea ordinii publice, legitimitate, onorarea drepturilor omului. Ei sunt adepţii unei puteri stabile în societate, nu acceptă anarhismul, samovolnicia şi extremismul, sunt părtaşii promovării unor reforme moderne şi bine chibzuite.

Fiind oponenţi ai capitalului oligarhic şi ţinând piept mişcărilor radicale ale straturilor de jos, stratul de mijloc devine forţa determinantă din societate, menţinând echilibrul şi stabilitatea. Acest strat este, de asemenea, format din două grupuri de populaţie: din oameni înstăriţi, care nu-şi permit procurarea lucrurilor de lux (primul grup al stratului mediu), şi din cetăţeni nu prea înstăriţi, nevoiţi să facă economii (al doilea grup al stratului mediu). Datele cercetărilor noastre arată, că stratul al doilea cuprinde circa 1/3 din populaţie.

Pe ultima treaptă a scării sociale se află stratul de jos. În acest strat ne întâlnim, de asemenea, cu două categorii de populaţie. Prima categorie o constituie oamenii prost asiguraţi, care se află la limita sărăciei (grupul social de jos), iar a doua categorie este completată de oamenii săraci, care permanent duc lipsa celor necesare (grupul social cel mai de jos). Datele cercetărilor despre componenţa numerică a acestui strat ne vorbesc de faptul, că aici sunt concentrate 2/3 din populaţie. Din stratul de jos fac parte acele categorii de populaţie, care sunt lipsite de proprietate, practică munci necalificate, au venituri mici, care corespund nivelului oamenilor săraci sau chiar şi mai mic. Tot aici, se află grupurile care n-au câştiguri stabile, şomerii, elementele declasate. Situaţia păturilor sociale ce fac parte din clasa de jos determină poziţia lor în societate ca instabilă. Mai des, aceste straturi devin baza socială a partidelor şi mişcărilor de orientări radicale şi extremiste.

Inegalitatea în nivelul de bunăstare al populaţiei. Veniturile, de care dispun membrii gospodăriilor casnice, depăşesc mijloacele necesare pentru satisfacerea necesităţilor minime nu numai a celor mai asigurate, dar şi a celor mai puţin asigurate gospodării casnice, cu excepţia membrilor gospodăriilor casnice din I grupă quintilică în sate şi alte oraşe. În ceea ce priveşte satisfacerea necesităţilor normale, pentru atingerea acestui scop nu sunt destule veniturile disponibile nici pentru cele mai asigurate, nici pentru cele mai puţin asigurate gospodării casnice. Sunt necesare mijloace suplimentare, care sunt destul de însemnate. Este vorba, în primul rând, de gospodăriile casnice din I grupă quintilică. Calculat la un membru din I grupă quintilică, este necesar de a dispune de mijloace suplimentare: în oraşele mari – de 1 166,35 lei lunar (ceea ce este de 1,3 ori mai mult decât venitul disponibil), în alte oraşe – de 958,03 lei (mai mult de 1,2 ori), iar în sate – de 910,74 lei (mai mult de 1,3 ori).

În Republica Moldova se înregistrează disproporţii social-economice acute. Ele se manifestă, în special, în inegalitatea economică semnificativă, observată în toate domeniile societăţii – pe regiuni, după venituri, consum, repartizarea proprietăţii, precum şi după capitalul uman şi

the Moldovan society reaches around 1-3% of the population. This layer consists of people with a college-degree education and medium specialized, senior and medium ranked managers, highly qualified workers for intellectual and agricultural labor.

The leading role in the structure of the society, the promoter of the social life is the middle class. It manifests itself by high economic independence and social activity. It consists mostly of entrepreneurs, skilled intellectual workers, of managers, farmers; providing employment and contributing significantly to filling the national income.

Their political vision is based on respecting the public order, legitimacy, honoring human rights. They are followers of a stable power in society, do not accept anarchism, arbitrariness and extremism, are supporters of modern and well thought reforms.

As opponents of oligarchic capital and opponents to radical movements of the lower class, the middle class becomes the driving force behind the society, maintaining balance and stability. This class is also composed of two groups of population: the wealthy people who cannot afford to buy luxury things (the first group of middle class), and not so wealthy citizens, forces to save finances (the second group of middle class). Our research data shows that the second class engulfs about 1/3 of the population.

On the last step of the social ladder is the lower class. In this class we also meet two categories of population. The first category consists of people on the brink of poverty (lower social group) and the second category is completed by the poor, who permanently lack the necessary (lowest social group). Research on numerical data of this class reveal that here are concentrated 2/3 of the population. The bottom class brings together the categories of people who are without property, work on no-skill-required jobs, have a low income. Also, here are the groups who do not have stable income, the unemployed and downgraded elements. The situation of the social groups belonging to lower class determines their position in the society as unstable. Often these groups become the social base of parties and movements of radical and extremist orientation.

Inequality in the welfare level of the population. The income available of households exceed the means to satisfy the minimum needs not only to the most assured, but also the least insured households, except members of the 1st *quintile* group of villages and other towns. Regarding the standard needs, for the purpose of achieving this goal the available income in not enough neither for the most ensured, nor to the less ensured of households. Additional resources are needed which are quite significant. These are, firstly, households of the 1st quintile group. When calculated per 1 member of this group, it is required to have additional means: in cities – 1166.35 lei per month (which is 1.3 times higher than the available income), in other cities – 958, 03 lei (more than 1.2 times), in villages – 910.74 (more than 1.3 times).

In the Republic of Moldova there are acute socio-

social disponibil. Şi, deşi în ultimii ani, nivelul de inegalitate s-a redus, există un grad ridicat de inegalitate în toate profilurile. Aceasta reprezintă o ameninţare reală la adresa securităţii sociale a ţării.

Indicatorii cantitativi şi calitativi ai inegalităţii trebuie să devină un punct de referinţă esenţial în coordonarea politicilor economice şi sociale. Problema decalajului dintre păturile superioare şi inferioare ale societăţii nu pot fi rezolvate fără o revizuire a relaţiilor de distribuţie, în scopul de a mări povara fiscală asupra veniturilor ridicate şi majorarea veniturilor persoanelor puţin asigurate (sărace) la normele social acceptate. În această legătură, rolul reglementator al statului este de o importanţă cheie, se poate spune chiar excepţională. El nu trebuie să se înlăture de la cele mai acute probleme sociale. În ţările Europei Centrale şi de Sud-Est, precum Ţările Baltice, unde reformele s-au efectuat cu cel mai mare succes, statul acţiona în diferite direcţii pentru a menţine inegalitatea sub control.

Stratificarea socioprofesională şi culturală. Nivelul de venit şi instruire este determinant în construirea planurilor de viitor ale respondenţilor. Cu cât studiile respondenţilor sunt mai avansate, cu atât aspiraţiile şi planurile lor de viitor sunt mai optimiste. Totodată, aceşti respondenţi sunt mai exigenţi faţă de nivelul lor de pregătire şi, evident, au un grad de informare mai înalt.

Nivelul de venit influenţează asupra intenţiilor mobilităţii profesionale a respondenţilor. Odată cu creşterea nivelului de venit, scad intenţiile respondenţilor de a-şi schimba profesia sau domeniul în care activează. Unul din motivele principale ale intenţiei de schimbare a profesiei este salariul mic la locul de muncă pe care îl deţin actualmente, deşi foarte puţini sunt cei care ar intenţiona să-şi deschidă o afacere pe cont propriu sau ar dori să activeze în sfera privată. Majoritatea respondenţilor optează pentru sectorul bugetar, deoarece situaţia în această sferă este relativ stabilă. Această stare de lucruri se atestă, în special, în localităţile rurale, unde sfera bugetară le permite oamenilor să dispună de un venit nu prea mare, dar fără riscuri. Studiile joacă un rol deosebit de important în formarea ierarhiei socioprofesionale, pe când accesibilitatea studiilor superioare pentru majoritatea populaţiei este scăzută. Deşi, ţările membre ala Uniunii Europene îşi propun ca, în viitorii zece ani, patruzeci la sută din absolvenţii instituţiilor preuniversitare de învăţământ să obţină studii superioare. Aceasta va oferi populaţiei un grad de libertate mai înalt nu doar în găsirea mai facilă a unui loc de muncă, ci şi în capacitatea de a face o alegere corectă.

Sincronizarea învăţământului naţional la cerinţele vieţii, valorile şi principiile europene sunt scopuri declarate ale politicilor educaţionale. Astfel, reforma instituţiilor medii de învăţământ poate fi implementată prin ridicarea bunăstării populaţiei, prin schimbarea atitudinii faţă de procesul de învăţământ, prin conştientizarea organelor de resort, inclusiv a celor locale, că de la şcoală începe totul, inclusiv depăşirea crizei materiale a societăţii. Fără un process de învăţământ pe potriva avansării societăţii, pe care ne-o propunem, vom creşte o generaţie inaptă să muncească calitativ, o generaţie de neprofesionişti. Dacă tindem să construim o societate de succes, trebuie să ţinem cont, că viitorul aparţine

economic disparities. They are visible, in particular, with the significant economic inequity, observed in all strata of the society, by regions, according the level of income, consume, division of property, as well as availability of human and social capital. And, although , the level of inequality has decreased in the last years, there is a high degree of inequality in all profiles. This is a real threat to the social security of the country.

The quantitative and qualitative indicators of inequality must become an essential reference point for coordinating economic and social policies. The issue with the gap between the upper and lower class of the society can not be solved without a review of the distribution relations, in order to increase the tax burden on higher incomes and increasing the incomes of the less ensures persons (poor) to socially accepted norms. Therefore, the regulator role of the state has a key importance, one can even say exceptional. It should not be removed from the most acute social issues. In the countries of the Central and South-Eastern Europe, Baltic States, where the reforms were carried out with the greatest success, the government acted in different directions to keep inequality in check.

Socio-professional and cultural stratification. The income level and education is crucial when building the future plans of the respondents. More advanced their studies are, more optimistic are aspirations and plans for the future . However these respondents are more demanding on their level of training and obviously have a higher level of information.

The income level has an influence on the intentions of the job mobility of respondents. Once income level increases, respondent's intention to change their profession or the field of activity decreases . One of the main reasons for their change of intention is the low, although there are very few people who intend to start a business on their own or would like to work in the private sphere. Most respondents opt for the public sector because the situation in this sphere is relatively stable. This situation is observed especially in rural areas where the budget allows people to have an income not too big, but stable. The research plays a critical role in shaping the socio-professional hierarchy, while the access to higher education for most people is low. Although, for the next decade, the EU countries aim for 40% of the undergraduates to obtain a higher education. This will give people a degree of freedom not only to easier find a job, but also the ability to make the right choice.

The synchronization of the national educational to the requirements of life, values and principles is one of the stated goals of the educational policies. Thus, the reform of the educational environments can be implemented when raising the welfare by changing the attitude towards the learning process by raising awareness of relevant institutions. Without an education process to suit the advancement of society that we are proposing, we raise a generation unable to perform high-quality work. If we tend to build a successful society, we must consider that the future belongs to knowledge and that the human

cunoştinţelor, iar capitalul uman este valoarea cea mai de preţ de care dispune omenirea.

Procesele socioculturale, derulate în ultimele două decenii, ne permit a spune că statul nu are o politică de dezvoltare şi reorganizare a edificiilor culturale, îndeosebi a celor rurale, iar unele reforme rău administrate şi lipsa finanţelor au dus la distrugerea multor dintre ele. Ca rezultat, s-a redus numărul de locuri (pe cap de locuitor) atât în zonele urbane, cât şi în cele rurale. Edificiile culturale din comunităţile rurale au fost scoase de la balanţa Guvernului Republicii Moldova şi date în subordonarea administraţiei locale, care a redus vădit interesul organelor centrale pentru activitatea culturii rurale. Povara întreţinerii edificiilor culturale asupra bugetelor locale rurale este de circa şase ori mai mare, în comparaţie cu bugetele urbane. Alocaţiile pentru cultură în bază de normativ pe cap de locuitor nu ţin cont de necesităţile concrete ale localităţii, de interesul manifestat faţă de activitatea culturală de către populaţie, de realizările culturale ale localităţii.

Metodologia constituirii bugetului şi sistemului de gestionare financiară din domeniul culturii necesită modernizare şi adaptare la noile condiţii ale economiei de piaţă. Este necesară adoptarea „Legii 1% din venit", care ar putea fi repartizat pentru sectorul non-profit, astfel s-ar crea fonduri alternative cu destinaţie specială pentru activitatea culturii.

Este necesară urgentarea modificării Legii privind Filantropia şi Sponsorizarea Nr. 1420 – XV din 31 octombrie 2002.

În scopul revigorării activităţii instituţiilor culturale, este oportună aplicarea unui paşaport social al dezvoltării culturii, al vieţii spirituale a fiecărei comunităţi rurale, al perfecţionării managementului şi al sporirii eficienţei activităţii instituţiilor culturale bazate pe necesităţile spirituale ale populaţiei.

Autoidentificarea socială. Studiul relevă tendinţele stratificării sociale, utilizând metodele structural-funcţională şi de autoidentificare, dar şi analiza datelor statistice, ancheta pe bază de chestionar, interviul experţilor, metoda calitativă (focus grupuri) şi analiza documentelor.

Identificarea cu o anumită clasă socială este influenţată atât de caracteristicile personale ale stilului de viaţă, cât şi de percepţia mai generală a stratificării sociale din societate. Polarizarea socială percepută poate fi analizată din perspectiva viziunii cetăţenilor despre propria apartenenţă de clasă şi despre felul cum se distribuie aceste autopoziţionări. Conform distribuţiei răspunsurilor privind autopoziţionarea subiecţilor, structura socială a Republicii Moldova poate fi reprezentată în felul următor: 4% din populaţie consideră că aparţine clasei de sus; 13% consideră că aparţine clasei de mijloc; 40% se poziţionează mai aproape de clasa de mijloc, iar 43% se autoidentifică cu clasa de bază (de jos). Această divizare este una generală, deoarece clasele numite nu se disting prin omogenitate. Rezultatele studiului confirmă încă o dată faptul că, în lipsa unei clase de mijloc consistente, societatea moldovenească rămâne a fi una instabilă. Raportarea la indicatori, precum veniturile şi averea, restrâng semnificativ limitele şi conţinutul clasei mijlocii. Stilul de consum este principalul

capital is the most precious of mankind's assets.

The sociocultural processes developed over the last two decades allow us to say that the state has a policy of development and reorganization of cultural buildings, especially the rural and due to some poorly managed reforms and the lack of financing led to the destruction of many of them. As a result there has been a decrease of their numbers both in urban and rural areas. The cultural buildings in rural communities were removed from the financial balance data of the Government and were given to the local administration, which clearly reduced the activity of central interest in rural culture. The maintenance burden on rural local budgets of the cultural buildings is about six times higher in comparison with urban budgets. The allowances for culture do not take into account specific needs of the local interest in cultural activity and the local cultural achievements.

The methodology of setting the budget and the financial management system, when it comes to culture, it requires a modernization and adaptation to the new conditions of the market economy. It is an urgent need to adopt "The Law 1% of income", which could be assigned to non-profit sector. This would create an alternative special purpose fund for cultural activities.

Also it's important to urgent the amendment of the Law on Philanthropy and Sponsorship Nr. 1420 – XV of 31st of October 2002.

In order to strengthen the work of cultural institutions, there is need for a social passport of cultural development, spiritual life of every rural community, to improve management and increase efficiency of the cultural institutions based on spiritual needs of the population.

The social self-identification. The study reveals trends in social stratification, using functional and structural methods of self-identification, and analysis of statistical data, a questionnaire survey, expert interviews, qualitative methods (focus groups), and analysis of documents.

The identification with a social class or another is influenced both by personal characteristics lifestyle and the overall perception of social stratification in society. Perceived social polarization can be analysed in terms of what citizens think about their class membership and how to distribute these self-positioning. According to the distribution of responses on the self-positioning, the social structure of the Republic of Moldova can be represented as follows: 4% of the population belong to the upper class, 13% belong to the middle class, 40% are positioned closer to middle class and 43% identify themselves with basic class (bottom). This division is a general one, because the named classes are not distinguished by homogeneity. The study results confirm once again that, in the absence of substantial middle class, Moldovan society remains unstable. Comparing to indicators such as income and wealth it significantly diminishes the content of the middle class. The consumption pattern is the main indicator that guides the subject's position in the social hierarchy. Specifically, the

reper ce ghidează poziția subiecților în ierarhia socială. Anume stilul de consum reprezintă factorul determinant în autoidentificarea stratificării sociale prin cercetările cantitative. În viitor, vom aplica alte criterii pentru a completa investigațiile.

Comparând structura socială a Republicii Moldova, conform autopoziționării subiecților, din 2012 cu structura socială în Basarabia din anul 1917, după indicatorii economiei, resursele funciare pe care le deținea populația, vedem că societatea contemporană moldovenească trece prin aceleaşi momente de criză socioeconomică, dar şi identitară, prin care a trecut şi societatea Basarabiei de la începutul sec. XX. Societatea rămâne a fi divizată după criteriul etnocultural-lingvistic, format în perioada sovietică. Astfel, în lipsa unei coeziuni sociale, bazate pe o identitate națională, nu putem edifica o economie viabilă.

Mediul social – suport al dezvoltării, cercetării şi inovării. În procesul de constituire a Republicii Moldova ca stat suveran şi independent, de tranziție spre o economie bazată pe principii neoliberale, se formează un mediu social cu particularități specifice, care țin de relațiile dintre oameni, de caracterul individual al oamenilor, de orientările grupurilor sociale în câmpul social-psihologic, de psihologia populației majoritare.

Transformările economice şi politice au condus la formarea a noi grupuri sociale, noi structuri profesionale, ceea ce duce la modificarea structurii societății în ansamblu. Noile grupuri sociale nu apar în baza principiilor clasice de stratificare, ele au la temelie particularități naționale, legate de procesele de privatizare, de formarea economiei şi relațiilor de piață, de unii factori geopoliticii, de interesele politice în regiune ale statelor puternice în procesul globalizării. Astăzi, în Republica Moldova se conturează o societate neofeudală şi nu una de tip capitalist. În societatea capitalistă, rolul instituțiilor statului constă în redistribuirea veniturilor de sus în jos, de la cei bogați la cei săraci (impunere economică). Dacă acest lucru nu se întâmplă, statul riscă să dispară. În Republica Moldova s-au format practice, când instituțiile statului, influențate de proprietari bogați şi cu situații politice, au format monopol pentru a prelua cu forța banii de la cei mulți şi săraci şi a-i direcționa spre cei bogați. Conducătorii statului utilizează instituțiile sale în folosul proprietarilor privați şi economic puternici, astfel cei bogați devin şi mai bogați, iar cei săraci şi mai săraci. Într-un stat feudal, corupția nu este un delict, ci un sistem de redistribuire a veniturilor (impunere extraeconomică). În acest context, este necesar de menționat, că toate programele partidelor politice înregistrate la Ministerul Justiției prevăd construcția unui stat social.

Concluzii. În Republica Moldova nu există o relație clară între educație, ocupație, venituri, proprietate, mod şi stil de viață etc., care facilitează identificarea claselor sociale. Se instaurează o practică a izolării statului, a minimalizării intereselor lui față de procesele de învățământ universitar şi de instruire profesională. Aceste procese sunt lăsate în voia pieței libere, a orientării ştiințifice a tinerei generații spre unele profesii de prestigiu de moment, bine cotate în condițiile unei economii instabile, a unei societăți

consumption pattern is the key factor of the self-identification on the social ladder. In the future we will apply other criteria to complete the investigations.

By comparing the social structure of the Republic of Moldova, according to the self-positioning of the subjects in 2012 to the social structure of Basarabia in 1917, looking at economic indicators, land resources, we observe that the contemporary Moldovan society is going through the same socioeconomic and identity crisis through which it passed in the early XX century. The society remains divided by ethno-cultural-linguistic criterion formed in Soviet times. In the absence of social cohesion based on a national identity one cannot build a viable economy.

Social environment – support the development, research and innovation. In the process of establishment of the Republic of Moldova as a sovereign and independent state, the transition to an economy based on neoliberal principles, it forms a social environment with specific features, which are the relations between people, individual character of the people, social groups guidelines field of social psychology, psychology of the majority.

The economic and political changes led to the formation of new social groups, new professional structures, which lead to changes in the structure of society as a whole. New social groups do not appear in the classical principles of stratification; they are the foundation of national particularities related to the privatization process, the formation of market economy and relations of some geopolitical factors, the political interests of powerful states in the region in the process of globalization. Today, in the Republic of Moldova is emerging a neo-feudalistic society and not a capitalist one. In a capitalist society, the role of the state institutions is top-down redistribution of income from the rich to the poor (economic assessment). If this does not happen, the state could disappear. In the Republic of Moldova state institutions are influenced by wealthy landowners and political situation formed a monopoly of force to take money from the poor and direct them to the rich class. State leaders usees institutions for the benefit of private owners, economically powerful, so rich become richer and the poor poorer. In a feudal state corruption is not a crime, but a system of income redistribution (extra-economic assessment). In this context, it should be mentioned that all the programs of political parties registered with the Ministry of Justice provide for the construction of a social state.

Conclusions. In the Republic of Moldova there is not a clear relationship between education, occupation, income, property, fashion and lifestyle etc. to facilitate the identification of social classes. It is established a practice of state isolation, of interest minimization for the process of university education and professional training. These processes are left to the mercy of the free market, the scientific orientation of the younger generation to some apparently prestigious professions, well rated under an unstable economy, a society with a high degree of

cu un înalt grad de corupție.

Succesele economice şi competitivitatea statelor lumii depind, în cea mai mare măsură, de educație şi cercetare, şi capacitatea acestora de a produce, disemina şi asimila cunoştințe. Iată de ce, în situația în care pentru Republica Moldova creşterea competitivității economice reprezintă o prioritate, obiectivul de dezvoltare a unei economii inovative trebuie să fie, la fel, unul prioritar. Implementarea experienței majorității statelor europene în ceea ce priveşte inovarea şi cercetarea-dezvoltarea înseamnă a recunoaşte sistemul național de educație şi cercetare ca prioritate şi direcție primordială. Cea mai bună investiție de stat constituie dezvoltarea economiei cunoaşterii. Semnarea Memorandumului de înțelegere între Uniunea Europeană şi Republica Moldova privind asocierea Republicii Moldova la cel de-al Şaptelea Program Cadru pentru cercetarea şi dezvoltarea tehnologică (PC -7) deschide pentru Republica Moldova drepturi similare statelor membre ale UE de a fi parte integrantă a spațiului European de Cercetare (EPA).

corruption.

The economic success and competitiveness of other countries depend mostly on education and research and their ability to produce, disseminate and assimilate knowledge. That is why in the conditions when improvind economic competitiveness becomes a priority for Republic of Moldova, the goal of developing innovative economy must be a priority as well. The implementation of European states experience in terms of innovation and research – means the recognition of the national education and research systems as a priority and a primary direction. The best state investments is developing a knowledge-based economy. Signing the Memorandum of Understanding between the European Union and the Republic of Moldova on the association of Moldova to the Seventh Framework Program for Research and Technological Development (FP-7) opens similar rights for Moldova to be part of the European space Research (EPA).

Referințe bibliografice/References

1. BOURDIEU, P. *Rațiuni practice: o teorie a acțiunii*. Trad. din lb. fr. C. POPESCU. Bucureşti: Ed. Meridiane, 1999. ISBN 973-33-0376-3.
2. CHERKAOUI, M. Stratification. In: R. BOUDON. Traite de sociologie. Paris: PUF, 1992, pp. 97-152.
3. WEBER, M. *Economie et societe*. Paris: Plon, 1971. 651 p.
4. ROSENER, WERNER. *Țăranii în istoria Europei*. Iaşi: Ed. Polirom, 2003. 264 p. ISBN 973-681-303-7.
5. WOLF, ERIC R. *Țăranii*. Trad. F. TUDOR. Chişinău: S.n.,1998. 116 p. ISBN 9975-910-42-4.
6. MURGESCU, B. *România şi Europa: acumularea decalajelor economice (1500-2010)*. Iaşi: Ed. Polirom, 2010. 528 p. ISBN 978-973-46-1665-7.
7. BADESCU, I., CUCU-OANCEA, O., ŞISESTEAN, Gh. *Tratat de sociologie rurală*. Bucureşti: Ed. Mica Valahie, 2009. 744 p. ISBN 973-7858-38-2.
8. MUSTAȚĂ, Ghe., MUSTAȚĂ, M. Edificarea mediului individual. In: Analele Ştiințifice ale Universității „Alexandru Ioan Cuza". Seria Ştiințe Economice. Iaşi, 2008, vol. IV. ISSN 0379-7864 [accesat 8 mai 2013]. Disponibil: http://anale.feaa.uaic.ro/anale/en/
9. MIHĂILESCU, V. *Antropologie. Cinci introduceri*. Iaşi: Ed. Polirom, 2009. 384 p. ISBN 978-973-46-1372-4.
10. LARIONESCU, M., MĂRGINEAN, I., NEAGU, G. *Constituirea clasei mijlocii în România*. Bucureşti: Ed. Economică, 2006. 255 p.
11. CANTEMIR, D. *Descrierea Moldovei*. Chişinău: Cartea Moldovenească, 1975. 216 p.
12. IORGA, N. *Istoria românilor prin călătorii.* Vol. I. Bucureşti: Ed. Eminescu, 1981. 703 p.
13. STAHL, H.H. *Istoria socială a satului românesc. O culegere de texte*. Bucureşti: Ed. Paideia, 2002. 145 p. ISBN 9789735961282.
14. Gusti Dimitrie [accesat 5 iunie 2013]. Disponibil: http://ro.wikipedia.org/wiki/Dimitrie_Gusti
15. ГРОСУЛ, Я.С. *История народного хозяйства Молдавской ССР (1812-1917)*. Кишинэу: Штиинца, 1977. 350 с.
16. *История Молдавии. документы и материалы.* Том III. Кишинэу: Издательство ЦККП Молдавии, 1969.
17. *Dicționarul Explicativ al Limbii Române*. Bucureşti: Ed. Univers Enciclopedic, 1996. 1192 p.
18. RUSNAC, M. Basarabia sub stăpînire rusească (1812-1814) [accesat 8 iulie 2013]. Disponibil: http://istoriabasarabiei.wordpress.com/2009/09/20/mircea-rusnac-basarabia-sub-stapanirea-ruseasca-1812-1914/
19. GORE, P. Omul şi opera. Chişinău: Ed. Tiragetia, 2003. 248 p. ISBN 9975-9667-7-2.
20. CRIHAN, A. *Drepturile românilor asupra Basarabiei după unele surse ruseşti în Basarabia*. Chişinău, 1991.
21. STAMATI-CIUREA, C. *Opere alese*. Chişinău: Şcoala Sovietică, 1957. 437 p.
22. ENCIU, N. *Populația rurală a Basarabiei 1918-1940*. Chişinău, 2002. 270 p. ISBN 9975-903-55-X.
23. MĂRGINEAN, I. Tendințe recente în constituirea clasei sociale mijlocii în România. In: Revista Calitatea Vieții. 2011, anul XXII, nr. 1, pp. 3-11.
24. BĂDESCU, G. Atitudini şi percepții privind inegalitatea socială în România. In: Barometrul de Opinie Publicr. Bucureşti, 2003 [accesat 8 iulie 2013]. Disponibil: http://www.ipp.md/lib.php?l=ro&idc=156&year=2003
25. GIDDENS, A. *Sociologie*. Bucureşti: Ed. Bic AII, 2001. 696 p. ISBN 9789735713140.

Recomandat spre publicare: 14.02.2013

CERINŢE
de prezentare a articolelor ştiinţifice
spre publicare în revista „Economie şi Sociologie”

În scopul asigurării calităţii şi evaluării echitabile a publicaţiilor ştiinţifice, autorii, la prezentarea articolelor spre editare, sunt rugaţi să ţină cont de următoarele criterii:

Conţinutul articolului trebuie să corespundă unui nivel ştiinţific înalt al revistei ştiinţifice de categoria „B”. Articolul trebuie să deţină caracter original şi să conţină o noutate determinată. Formulele teoretice trebuie confirmate prin calculări practice. Lucrarea trebuie să prezinte interes pentru un mediu vast de cititori ai revistei. Obligatoriu, în articol trebuie indicată distincţia dintre viziunea autorului sau rezultatele obţinute de cele anterior publicate.

Articolele se prezintă la redacţie conform cerinţelor de prezentare cu două luni până la editare, pe suport electronic (Word 2003) şi tipărite **în limba română şi, respectiv, în limba engleză.** Textul va fi tipărit pe o singură parte. **Tabelele, diagramele şi figurile se prezintă într-o variantă unică, cu textul respectiv în ambele limbi, separate prin bară.**

STRUCTURA ARTICOLULUI:

1. **Titlul articolului** (TIMES NEW ROMAN, Bold, 14 *pt*, *centrat*);
2. **Autorul articolului** (***Prenumele Numele, gradul ştiinţific, titlul ştiinţific, instituţia***);
3. **Rezumat** (*Times New Roman, 10 pt, cursiv*, cca 200 de cuvinte, în limba ***română şi engleză***);
4. **Cuvinte cheie**;
5. **JEL classification** (Journal of economic Literature Classification System);
6. **Introducere;**
7. **Conţinutul de bază;**
8. **Concluzii;**
9. **Referinţe bibliografice** (**5-8 surse).**

Textul va fi scris cu:

- *caractere* – Times New Roman; 14 pt; *interval* – 1,5; *Paper size*: A4 210 x 297 mm, *Margins*: *top* – 15 mm, *bottom* – 20 mm, *left* – 20 mm, *right* – 20 mm, *alineat* – 100 mm.
- lucrarea va conţine **maxim 8 pagini A4.**
- **Elementele grafice (tabele şi figuri)** se vor plasa, nemijlocit, după referinţa din text. Toate elementele, obligatoriu, sunt însoţite de **denumire, număr de ordine** (deasupra tabelului, sub figură) şi **sursă**, după necesitate, **informaţie suplimentară**: note, legendă (sub element). **La includerea în lucrare a elementelor grafice, autorii sunt rugaţi să ţină cont de formatul de editare al revistei.**

Referinţele bibliografice se plasează la sfârşitul articolului (*Nume, iniţiala prenumelui, titlu, editură, an, pagini – Times New Roman, 12, Alignment left*). În text se vor indica trimiteri bibliografice (de ex., [5]).

Articolele tipărite se semnează de către autor şi se fixează data. De asemenea, autorul semnează pe fiecare din exemplarele de control (ro, en) declaraţia privind responsabilitatea pentru autenticitatea materialului şi că a făcut cunoştinţă cu ***cerinţele de prezentare*** a articolului spre publicare (***Nota: Declar pe proprie răspundere că lucrarea prezentată este autentică, fără tentă de plagiere. Data prezentării: ___Semnătura:____).***

Decizia privind publicarea sau excluderea articolului în/din numărul revistei se ia la şedinţa colegiului redacţional. Recenzarea articolelor ştiinţifice se face anonimă. Colegiul redacţional nu duce discuţii cu autorul articolului exclus şi are dreptul să nu cerceteze articolele care nu sunt prezentate conform cerinţelor de prezentare.

Manuscrisul articolului nu se restituie. Într-un număr al revistei, de regulă, se publică doar **un articol** al unui autor sau coautor.

Colegiul redacţional
al revistei „Economie şi Sociologie”, 2013

Bun de tipar: 28.06.2013. Tirajul 100 ex.
Coli de tipar 12,58. Coli editoriale 25,86. Com. 18.
Complexul-Editorial al IEFS, 2013