



Academia de Științe
a Moldovei



INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE



Ministerul Economiei
al Republicii Moldova

ECONOMIE și SOCIOLOGIE

revistă teoretico-științifică, fondată în anul 1953

Nr. 4 / 2013

ISSN: 1857-4130

Revista este indexată în DOAJ.

Chișinău, 2013

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactor-șef:

Gheorghe ILIADI, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova

Redactor-șef adjunct, compartimentul Economie:

Vadim MACARI, doctor, conferențiar cercetător, Republica Moldova

Redactor-șef adjunct, compartimentul Sociologie:

Andrei TIMUȘ, membru corespondent, Republica Moldova

Membrii:

Gheorghe MIȘCOI, 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

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 TIMUȘ, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Galina SAVELIEVA, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Radu CUHAL, doctor, conferențiar, Republica Moldova

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

Revista este indexată în DOAJ .

© Institutul Național de Cercetări Economice al AȘM și ME

© Secția de Sociologie a Institutului Integrare Europeană și Științe Politice al AȘM

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

Redactor-șef CE: Iulita BÎRCĂ

Redactori (limba română): Andrian SCLIFOS, Victoria BORDOS

Redactori (limba engleză): Eugenia LUCĂȘENCO, Svetlana DODON

Designer copertă: Alexandru SANDULESCU

Redactare bibliografică: Nina DALINITCHI,

Diana PELEPCIUC, Angelina CATANA

Adresa redacției: Complexul Editorial, INCE, MD-2064,

or. Chișinău, str. Ion Creangă, 45. **tel.:** 50-11-30, **fax:** 74-37-94

web: www.ince.md/complexul-editorial/; **e-mail:** bircaulita@mail.ru



Academy of Sciences
of Moldova



National Institute for Economic Research



Ministry of Economy
of the Republic of Moldova

ECONOMY and SOCIOLOGY

theoretical and scientific journal, founded in 1953

No. 4 / 2013

ISSN: 1857-4130

The journal is indexed in DOAJ.

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 TIMUȘ, Associate Member, Republic of Moldova

Members:

Gheorghe MIȘCOI, 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

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 TIMUȘ, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Galina SAVELIEVA, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Radu CUHAL, 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.

The journal is indexed in DOAJ.

© National Institute of Economic Research 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, Victoria BORDOS

Editors (English): Eugenia LUCASENCO, Svetlana DODON

Designer: Alexandru SANDULESCU

Bibliographic editors: Nina DALINITCHI,

Diana PELEPCIUC, Angelina CATANA

Address: Editorial Complex, NIER, 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

CUPRINS

Grigore KALETNIK, Victoria ȚIHANOVSKAIA CONSUMUL DE PRODUSE ALIMENTARE – UN INDICATOR AL STĂRII PIEȚEI ALIMENTARE INTERNE.....	9
Gheorghe ILIADI ARGUMENTAREA OPTIMIZĂRII FACTORILOR INFLAȚIEI CA O CONDIȚIE A CREȘTERII ECONOMICE.....	16
Vitalii NIȚENCO DEZVOLTAREA HOLDINGURILOR AGRO ÎN SISTEMUL ÎNTREPRINDERILOR MARI DE PRODUCȚIE AGRICOLĂ ÎN UCRAINA.....	22
Galina ULIAN, Iulia CAPRIAN PROBLEMA CUANTIFICĂRII ECONOMIEI TENEBRE: METODA RESURSELOR CONTORIZABILE.....	25
Valerii BONDARENKO ASIGURAREA INSTITUȚIONALĂ PRIVIND OPTIMIZAREA POTENȚIALULUI DE RESURSE DIN ȚARĂ ȘI REGIUNILE SALE.....	31
Victoria GANEA TRECEREA LA MODELUL INOVAȚIONAL DE DEZVOLTARE A ECONOMIEI NAȚIONALE ȘI NECESITATEA SPRIJINULUI FINANCIAR AL ACESTUI PROCES.....	40
Sebastian ȘERBĂNESCU, Silvestru MAXIMILIAN, Alexandru GRIBINCEA, Corina GRIBINCEA STRATEGIILE DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ A ȚĂRILOR INDUSTRIAL PUTERNIC DEZVOLTATE.....	46
Larisa LIGONENCO ESEȚA, DOMENIUL DE APLICARE ȘI METODELE DE BAZĂ DE EVALUARE A VIABILITĂȚII ÎNTREPRINDERII.....	57
Amalia GURGUI PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII TURISMULUI INTERNAȚIONAL.....	65
Maria GÂF-DEAC, Petru ROȘCA INTERNAȚIONALIZAREA ȘI REGIONALIZAREA PRACTICILOR DE GESTIUNE CORPORATIVĂ A FIRMELOR DIN ROMÂNIA.....	70
Corina CAUȘAN, Andrei COJUHARI CORELAREA DINTRE SISTEMUL DE EDUCAȚIE A TINERETULUI ȘI PIAȚA MUNCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	78
Galina ZAPȘA TENDINȚELE CONSUMULUI PRODUSELOR ALIMENTARE ÎN PROCESUL DE TRANSFORMARE A RELAȚIILOR DE PROPRIETATE ÎN AGRICULTURA UCRAINEI.....	86
Mihail PRODANCIUK GLOBALIZAREA ECONOMIEI MONDIALE ȘI IMPACTUL ACESTEIA ASUPRA DEZVOLTĂRII EVIDENȚEI CONTABILE ÎN UCRAINA.....	92
Oleg CEBOTARI, Alexandru GRIBINCEA PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII ECONOMIEI MONDIALE ÎN PERIOADA POST-CRIZĂ ȘI DE CREȘTERE ECONOMICĂ.....	97
Veronica BULAT DIRECȚII DE DEZVOLTARE PE PIAȚA MONDIALĂ A PRODUSELOR STOMATOLOGICE.....	108

Galina GLOBA, Larisa PANTEA INTELIGENȚA BUSINESS ÎN LUAREA DECIZIILOR PE PIAȚA MUNCII A REPUBLICII MOLDOVA.....	114
Angela DELIU, Pantelemon FRĂȘÎNEANU EFICIENȚA ECONOMICĂ A ÎNTREPRINDERII ȘI INDICATORII EI.....	120
Denis SIMOV, Natalia BURLACU PRINCIPII DE EVALUARE A EFECTULUI SOCIAL PRIVIND IMPLEMENTAREA PROIECTELOR DE INVESTIȚII.....	126
Vasile ZETIA CONSIDERAȚII PRIVIND EVOLUȚIA SECTORULUI SERVICIILOR LA NIVEL INTERNAȚIONAL.....	134
Aliona CERNOVA DINAMICA PIEȚEI TEXTILELOR. REFERINȚE ANALITICE.....	143
Larisa PANTEA PARTICULARITĂȚILE MĂSURILOR ACTIVE DE STIMULARE A OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	152
Valerian SĂLĂVĂSTRU PRINCIPIILE SPECIFICE INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN ROMÂNIA.....	159
Alexandra NOVAC ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND CONȚINUTUL ECONOMIC AL CATEGORIEI “PROPRIETATE INTELECTUALĂ”.....	167
Adriana PETCU ELEMENTE PROBLEMATICE CU IMPACT ASUPRA ADMINISTRAȚIEI PUBLICE LOCALE DIN ROMÂNIA.....	171
Alexandru TOMA POLITICA DE MEDIU ÎN ROMÂNIA: COMPONENTĂ A DEZVOLTĂRII DURABILE DE ANSAMBLU.....	177
Alina MOLDOVAN-MADAN NOI OPORTUNITĂȚI PE PIAȚA DE FUZIUNI ȘI ACHIZIȚII PENTRU ANUL 2014.....	182
Iurie SPIVACENCO MODELUL DECIZIONAL PRIVIND GESTIUNEA FLUXURILOR DE MIJLOACE BĂNEȘTI ÎN ÎNTREPRINDERILE INDUSTRIEI ALIMENTARE DIN REPUBLICA MOLDOVA.....	187
CERINȚE DE PREZENTARE A ARTICOLELOR ȘTIINȚIFICE SPRE PUBLICARE ÎN REVISTA „ECONOMIE ȘI SOCIOLOGIE”.....	192

CONTENTS

Grigore KALETNIK, Victoria TIHANOVSKAIA FOOD CONSUMPTION AS AN INDICATOR OF THE STATE OF THE DOMESTIC FOOD MARKET.....	9
Gheorghe ILIADI ARGUMENTS FOR OPTIMIZATION OF INFLATION FACTORS AS A CONDITION OF ECONOMIC GROWTH.....	16
Vitalii NITSENCO DEVELOPMENT OF THE LARGE-SCALE AGRICULTURAL HOLDINGS IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE.....	22
Galina ULIAN, Iulia CAPRIAN THE PROBLEM OF QUANTIFYING THE UNDERGROUND ECONOMY: APPLYING THE METHOD OF METERED RESOURCES.....	25
Valerii BONDARENKO INSTITUTIONAL SUPPORT IN OPTIMIZATION RESOURCE POTENTIAL AND ITS REGION.....	31
Victoria GANEA TRANSITION TO THE INNOVATIVE MODEL OF DEVELOPMENT IN THE NATIONAL ECONOMY AND THE NEED FOR FINANCIAL SUPPORT OF THIS PROCESS.....	40
Sebastian SERBANESCU, Silvestru MAXIMILIAN, Alexandru GRIBINCEA, Corina GRIBINCEA ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE HIGHLY DEVELOPED INDUSTRIAL COUNTRIES.....	46
Larisa LIGONENCO A COMPANY'S VIABILITY: ESSENCE, SPHERE OF APPLICATION AND METHODOLOGICAL BASES FOR ESTIMATION.....	57
Amalia GURGUI THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF INTERNATIONAL TOURISM.....	65
Maria GAF-DEAC, Petru ROȘCA INTERNATIONALIZATION AND REGIONALIZATION OF CORPORATE MANAGEMENT PRACTICES OF COMPANIES IN ROMANIA.....	70
Corina CAUSAN, Andrei COJUHARI CORRELATION BETWEEN EDUCATIONAL SYSTEM AND THE LABOR MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	78
Galina ZAPSHA THE TRENDS OF FOOD CONSUMPTION IN THE PROCESS OF PROPERTY RELATIONS TRANSFORMATION IN UKRAINE'S AGRICULTURE.....	86
Mihail PRODANCIUK THE GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING REPORTS IN UKRAINE.....	92
Oleg CEBOTARI, Alexandru GRIBINCEA WORLD ECONOMIC PERSPECTIVES IN THE POST-CRISIS AND ECONOMIC GROWTH PERIODS.....	97
Veronica BULAT DEVELOPMENT TRENDS IN THE GLOBAL DENTAL MARKET.....	108
Galina GLOBA, Larisa PANTEA BUSINESS INTELLIGENCE IN DECISION MAKING ON THE LABOR MARKET OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA	114

Angela DELIU, Pantelemon FRASINEANU THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE COMPANY AND ITS INDICATORS.....	120
Denis SIMOV, Natalia BURLACU PRINCIPLES OF ASSESSING THE SOCIAL EFFECTS BY IMPLEMENTING INVESTMENT PROJECTS.....	126
Vasile ZETIA CONSIDERATIONS REGARDING THE INTERNATIONAL DEVELOPMENT OF THE SERVICES SECTOR.....	134
Aliona CERNOVA THE DYNAMICS OF THE TEXTILE MARKET. ANALYTICAL REFERENCES.....	143
Larisa PANTEA FEATURES OF ACTIVE MEASURES OF LABOUR MARKET SUPPORT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	152
Valerian SALAVASTRU SPECIFIC PRINCIPLES OF FOREIGN INVESTMENTS IN ROMANIA.....	159
Alexandra NOVAC THEORETICAL APPROACHES ON THE ECONOMIC CONTENT OF THE CATEGORY "INTELLECTUAL PROPERTY".....	167
Adriana PETCU PROBLEMATIC ELEMENTS WITH IMPACT ON THE LOCAL PUBLIC ADMINISTRATION IN ROMANIA.....	171
Alexandru TOMA ENVIRONMENTAL POLICY IN ROMANIA: A COMPONENT OF THE OVERALL SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	177
Alina MOLDOVAN-MADAN NEW OPPORTUNITIES ON THE MARKET OF MERGERS AND ACQUISITIONS FOR 2014.....	182
Iurie SPIVACENCO DECISION MODEL FOR MANAGING CASH FLOWS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	187
REQUIREMENTS FOR PREZENTATION OF THE SCIENTIFIC ARTICLES FOR PUBLICATION IN „ECONOMY AND SOCIOLOGY”.....	192

CONSUMUL DE PRODUSE ALIMENTARE – UN INDICATOR AL STĂRII PIEȚEI ALIMENTARE INTERNE

**Grigore KALETNIK, dr. hab., prof. univ.,
membru titular (academician) al Academiei
Naționale de Științe Agrare, Ucraina
Victoria TIHANOVSKAIA, dr.,
conf. univ., Ucraina**

În articol este analizată problema consumului produselor alimentare ca unul dintre indicatorii siguranței alimentare a țării. O atenție deosebită se acordă cercetării echilibrului regimului alimentar pentru cetățeanul ordinar al Ucrainei. De asemenea, sunt propuse modalități privind sporirea nivelului puterii de cumpărare a populației țării.

Cuvinte cheie: consum, siguranță alimentară, putere de cumpărare, echilibru.

Introducere. Dreptul omului la un regim alimentar complet echilibrat constituie una dintre principalele priorități ale politicii mondiale, proclamat de ONU pentru fiecare țară. Problema, înaintată de ONU, are o legătură directă și cu Ucraina, în cazul în care, ca urmare a reformei ritmice a gospodăriilor agricole în corelație cu liberalizarea prețurilor, s-a înrăutățit problema producției și consumului de alimente pe cap de locuitor, a calității și siguranței acestuia.

Actualmente, partea organică a problemei securității alimentare, împreună cu creșterea indicatorilor cantitativi ai componentei, o reprezintă calitatea și siguranța produselor alimentare consumate. Ucraina, fără un regim alimentar calitativ, echilibrat privind proteinele, glucidele, grăsimile, aminoacizilor esențiali și vitamine, nu va soluționa problema creșterii speranței de viață. Asigurarea siguranței alimentare și siguranței produselor alimentare poartă un caracter sistemic, ce include producerea producției agricole propriu-zise, recoltarea, prelucrarea, depozitarea, vânzarea, precum și rezolvarea accesului fizic și economic la produsele alimentare.

Revizuirea de publicații recente. Importanța securității alimentare, ca o politică agroalimentară prioritară, este menționată în numeroase studii teoretice și sinteze ale cercetătorilor autohtoni, în special lucrările savanților: V. Andriiciuk, A. Babenko, V. Bogaciou, V. Bogdanovici, O. Bujin, O. Goiciuk, V. Iliashenko, O. Kocetkov, Yu. Lebedinski, O. Lebedinski, I. Lukinov, B. Mirkin, O. Onishchenko, B. Pashaver, O. Plehanov, P. Sabluk, S. Savchenko, N. Skidan, V. Supersona, V. Tkachenko, V. Șerban, V. Yurcișin etc. Printre savanții din străinătate vom evidenția pe următorii: V. Agaev, P. Abalkin, I. Bogdanov, Z. Iliin, A. Kalinin, B. Kumahov, U. Kioster etc. Cu toate acestea, studiile privind problema securității alimentare, din punctul de vedere al pozițiilor sistemice ale administrării publice de asigurare la nivelul corespunzător în condițiile economice actuale, nu pot fi considerate finisate.

Scopul acestui articol constă în desfășurarea evaluării nivelului de consum al produselor alimentare, ca un indicator

FOOD CONSUMPTION AS AN INDICATOR OF THE STATE OF THE DOMESTIC FOOD MARKET

**Grigore KALETNIK, PhD, Professor,
full member (Academician) of the National
Academy of Agrarian Sciences of Ukraine,
Victoria TIHANOVSKAIA, PhD, Associate
Professor, Ukraine**

The problem of food consumption as an indicator of food safety of the state is considered in the article. Special attention is paid to the study of the balanced diet of the average citizen of Ukraine. Ways to raise purchasing power of the population are offered.

Key words: consumption, food safety, purchasing power, balance.

**CZU: 351: 338.439.02 (447)
JEL Classification: D90, Q18, Q19**

Introduction. Human right to a complete balanced diet is one of the top priorities of the world policy declared by the United Nations for each country. The problem proclaimed by the UN is directly related to Ukraine where due to rapid agricultural reforms combined with the liberalization of prices the problem of production and consumption of food per capita, its quality and safety has become more complicated.

Nowadays the quality and safety of food consumed is essentially an integral part of the problem of food safety, along with the growth of quantitative indicators. Without high quality diets balanced in protein, carbohydrates, fats, essential amino acids and vitamins, Ukraine will not solve the problem of increasing life expectancy. Ensuring food safety is a systemic problem which includes agricultural production, harvesting, processing, storage, sale, and solving problems of physical and economic access to food products.

Review of recent publications. The importance of the problems of food safety as a priority of agricultural policy is emphasized by numerous theoretical studies of both domestic scientists, particularly researches of V.R. Andriychuk, A.A. Babenko, V.I. Bohachov, V.Y. Bohdanovych, O.V. Buzhyn, O.I. Hoychuk, V.A. Ilyashenko, O.V. Kochetkov, Y.P. Lebedynsky, O.Y. Lebedynska, I.I. Lukinov, B.M. Mirkin, O.P. Onyschenko, B.Y. Pashaver, O.D. Plekhanov, P.T. Sabluk, S.V. Savchenko, N.A. Skidan, V.I. Superson, V.H. Tkachenko, V.P. Scherban, V. V. Yurchyshyn et al., and foreign scientists such as V. Ahayev, P. Abalkin, I. Bohdanov, Z. Ilyina, A. Kalinin, B. Kumahov, U. Kyoster et al. However, the issues of food safety from the system position of state management, provision of its adequate level in the current economic conditions has not been studied completely.

The purpose of the article is to evaluate the level of

de securitate alimentară și oferirea modalităților de sporire a puterii de cumpărare a populației.

Metode de cercetare. Pentru a atinge scop propus, au fost aplicate metode științifice teoretice și empirice, precum: comparația, sinteza, abordarea sistemică, utilizând metodele de analiză comparativă, analiza ierarhiilor și adoptarea deciziilor.

Conținutul de bază. Este cunoscut faptul, că indicatorii consumului final de alimente formează grupul principal de indicatori, ce caracterizează nivelul de trai al consumatorilor țării. Cele menționate permit a determina, că influența directă asupra volumului de consum o are starea și tendințele de dezvoltare a pieței de consum: volumul cifrei de afaceri, prețul de vânzare cu amănuntul. Drept dovadă în acest sens este concluzia experților Organizației Mondiale a Sănătății, care consideră că starea de sănătate a 50% depinde de stilul de viață al individului, iar factorul major este nutrimentul [1, p. 117].

A fost constatat, că în ultimul deceniu s-a redus drastic consumul de energie a populației în majoritatea țărilor lider din lume, din aceste considerente necesitatea de consum de energie s-a redus până la nivelul minimal. Astfel, experții cred, că, în prezent, costurile de energie pentru o persoană trebuie să constituie 230-2400 de calorii pe zi. În același timp, alimentația completă trebuie să conțină în componența sa nu doar valoarea energetică, ci și aspectul calitativ al acesteia. Principala componentă a produselor alimentare este proteina, care se recomandă a se utiliza într-un anumit raport cu alte componente ale produselor alimentare. Cel mai valoros și complet este consumul de proteine într-un raport de: 55% de proteine animale (carne, lapte, pește și ouă) și 45% de proteine vegetale (cerealiere, de boabe).

Potrivit indicatorului de corelație dintre consumul de proteine de origine animalieră și vegetală de către populația unei țări, putem concluziona despre nivelul de trai al populației acestei țări. La sfârșitul anilor '90, alimentație completă au primit 35% din populația lumii. Aproximativ 15% au consumat o cantitate suficientă de calorii, dar prezentau un deficit de proteine, 20% au avut un deficit de proteine animale, iar 30% trăiau în lipsa cantitativă și calitativă a produselor alimentare [2, p. 57].

Conform datelor statistice, volumul consumat de carne, a produselor din carne, lapte, a produselor lactate și fructe, pentru un locuitor din Ucraina, în anul 2011, a constituit, respectiv, 62, 54 și 58%, comparativ cu normele raționale de consum.

Consumul de pâine și a produselor de panificație a scăzut cu 11%. Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul, că potrivit acestor tipuri de produse alimentare, cum ar fi: legumele și pepenii, produsele de panificație, cartofii, untul, zahărul, ouăle, în anul 2011, nivelul de consum a depășit normele raționale. Standardele minime de consum nu au fost atinse doar în ceea ce privește indicatorul de consum de lapte, fructe și fructe de pădure.

Din anul 2006, în Ucraina, datorită produselor alimentare mai ieftine de origine vegetală, consumul de calorii a atins nivelul normelor raționale (Tabelul 1).

food consumption as an indicator of food safety and suggest ways to increase the level of purchasing power of citizens.

Methods. To achieve this goal theoretical and empirical methods of scientific knowledge as a systematic approach using the techniques of comparative analysis, comparison, synthesis, analysis of hierarchy and decision-making are applied.

Statement of the basic material. It is known that the rate of final food consumption forms the core group of indicators characterizing the quality of life of domestic consumers. The above mentioned allows us to determine that direct impact on the consumption tends to develop the consumer market, in particular volume of trade turnover, retail prices. It is proved by the report of experts of the World Health Organization, according to which health is 50% dependent on the person's individual life style, and food is its major factor [1, p. 117].

It has been found that in the last decade energy consumption of people has dramatically reduced in most leading countries of the world, so the need for energy consumption has reduced to their minimum level. Thus, experts believe that energy consumption per person should be 230-2400 calories per day. However, good nutrition should be not only a part of the energy value, but its qualitative aspect as well. The main component of a meal is protein that is recommended to be consumed in a certain proportion with other components of food. The following ratio of protein consumption is considered to be the most valuable: 55% of animal protein (meat, milk, fish and eggs) and 45% of vegetable protein (corn, beans).

The ratio of consumption of animal and vegetable protein is an indicator of the living standard of the citizens of the country. In the late 90's 35% of the planet population had full value nutrition. About 15% of the population consumed enough calories, but they had protein deficiency; 20% of people had a deficit of animal protein, and the remaining 30% lived in conditions of quantitative and qualitative lack of food [2, P. 57].

According to statistic data, the amount of meat, meat products, milk, dairy products and vegetables consumed per inhabitant of Ukraine in 2011 was 62, 54, 58% respectively compared to the rational rates of consumption.

Consumption of bread and grain products decreased by 11%. However, it should be noted that in 2011 consumption of such foodstuffs as vegetables and melons, grain products, potatoes, oil, sugar, eggs exceeded rational rates. Only consumption of milk, fruits and berries did not achieve minimum rates of consumption.

Since 2006 due to cheaper foodstuffs of plant origin, caloric intake has reached rational rates in Ukraine (Table 1).

Tabelul 1/Table 1

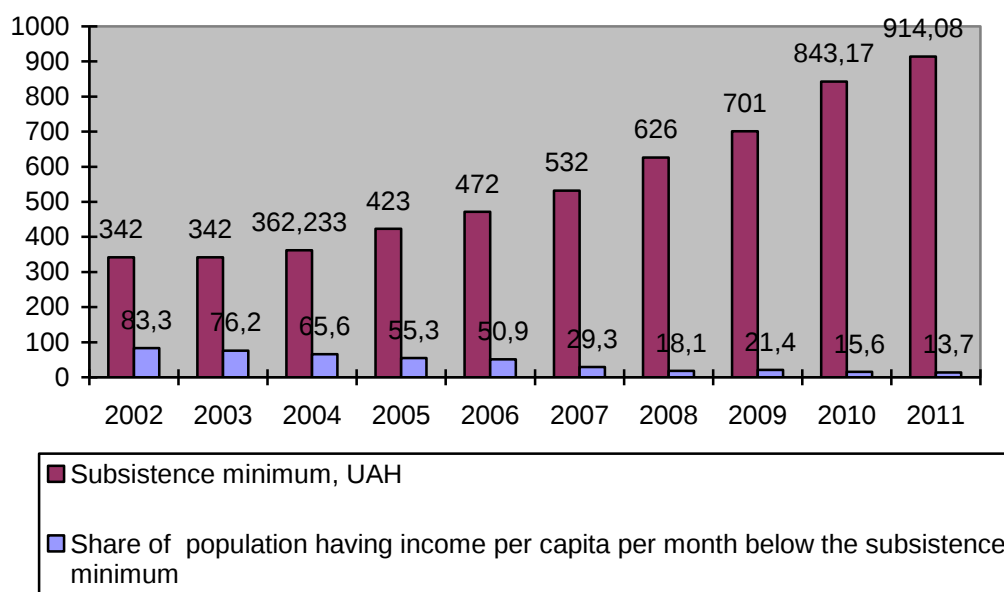
**Nivel de consum al produselor alimentare pe cap de locuitor, kg/
Level of food consumption per capita, kg**

Produse alimentare/ Foodstuffs	Normele de consum/ Consumption rates		Anii / Years					
	Rationale/ rational	Minimale/ minimal	1990	2000	2008	2009	2010	2011
Produse de panificație/ Bread	101	94	141	124,1	115	111,7	111,3	110,4
Cartofi/ Potatoes	124	96	131	134,5	132	133	128,9	139,3
Legume și pepeni/ Vegetables and watermelons	161	105	103	101,0	129,2	137,1	143,5	162,8
Fructe și fructe de pădure/Fruits and berries	90	68	47	29,1	43,5	45,6	48,0	52,6
Ulei vegetal/ Oil	13	8	12	9,3	15,0	15,4	14,8	13,7
Zahăr/ Sugar	38	32	50	36,5	40,3	37,9	37,1	38,5
Carne / Meat	83	52	68	32,5	50,6	49,7	52,0	51,2
Lapte/ Milk	380	341	373	197,7	213,8	212,4	206,4	204,9
Pește și produse din pește / Fish and fish products	20	12	18	8,4	17,5	15,1	14,5	13,4
Ouă / Eggs	290	231	272	164	260	272	290	310

Sursa/Source: *Buletinul statistic "Solduri și consumul de produse alimentare de bază de către populația din Ucraina"/Statistical Annual Book "Balance and Consumption of Basic Foodstuffs by the Population of Ukraine".*

Analiza grupurilor de populație cu diferite niveluri de venit pe cap de locuitor a demonstrat o scădere semnificativă a populației cu venituri sub minimul de existență. În special, dacă în 2002, a constituit 83,3%, atunci în 2011 acest indicator a fost de 13,7%. Ritmurile de creștere a nivelului minim de existență este de 2,7 ori.

Analysis of the groups of citizens having different levels of income per capita shows a significant decrease in the proportion of the population having incomes below the subsistence minimum. In particular, if in 2002 it was 83.3%, in 2011 this figure was 13.7%. The growth rate of the subsistence minimum is 2.7 times.



**Fig. 1. Dinamica ponderii populației cu venitul mediu pe cap de locuitor pentru o lună sub nivelul de existență/
Fig. 1. Dynamics of the share of population having income per capita per month below the subsistence minimum**

Analiza consumului de alimente al populației urbane și rurale denotă faptul, că ultimii consumă mai mulți cartofi și produse de panificație, legume și zahăr. Această situație se creează deoarece majoritatea populației rurale se ocupă de creșterea cartofilor și cerealelor pe propriile parcele și terenuri private cu scopul autoasigurării cu produse alimentare necesare [3, p. 7]. Indiferent de faptul că în majoritatea gospodăriilor rurale sunt vaci (adesea 1-2 și mai multe), consumul de produse lactate nu se deosebește semnificativ față de nivelul de consum în mediul urban (18,6 și respectiv 19,1 kg). Acest lucru se creează deoarece, în absența veniturilor, populația rurală realizează o parte importantă a laptelui.

Pe parcursul anilor 2005-2011, nivelul venitului total al populației s-a triplat, iar în 2011 a constituit 1483 UAN lună/persoană. Una dintre principalele surse de venit ale populației din Ucraina este salariul. În timpul perioadei de studiu, se atestă creșterea cotei acestuia în veniturile totale, care, în anul 2011, a constituit 49,3%. De asemenea, o pondere importantă o au pensiile, bursele și indemnizațiile sociale, eliberate în numerar, care, în 2011, erau de 25,5%, iar în medie pentru 1 persoană – de 378 UAN.

Puterea de cumpărare a populației active poate fi estimată prin compararea nivelului salariului mediu lunar cu mărimea minimului de existență pentru persoanele apte de muncă – în calcul pentru 1 pers./lună (nivelul minim de existență – valoarea setului de produse alimentare, suficiente pentru a asigura buna funcționare a organismului uman, menținerea sănătății acestuia, precum și a setului minim a produselor nonalimentare, dar și a setului minim de servicii, necesar pentru a satisface nevoile sociale și culturale ale individului) [4, p.132].

Salariul mediu lunar, în ansamblul, în economia națională pentru anul 2011, calculat pentru un angajat, a constituit 2633 UAH, depășind triplu valoarea minimului de existență pentru populația aptă de muncă în anul 2011 (914 UAH).

Totodată, a fost atestată o creștere considerabilă a salariilor în Ucraina, în special, în anul 2011, față de 2005, acestea au fost de 3,3 ori mai mari. Cele mai mici salarii sunt în agricultură și sănătate și asistență socială. Totuși, rata de creștere a salariilor în agricultură este mai mare decât nivelul mediu, fiind de 4,3 ori.

Potrivit tendințelor pozitive de creștere a venitului bugetului de familie al unui cetățean ordinar din Ucraina în structura cheltuielilor, o proporție semnificativă este ocupată de cheltuielile alimentare. Astfel, pe parcursul anilor 2000-2011, acest indicator a scăzut cu 16,9 puncte procentuale, dar rămâne încă ridicat, iar în 2011 a constituit 51,3%, în timp ce în țările dezvoltate ale lumii, fluctuațiile sale sunt de 9-12%. Ponderea cheltuielilor pentru bunuri și servicii nonalimentare, de asemenea, a crescut, care în 2011 era de 35,5%, în principal datorită creșterii costurilor pentru locuință, apă, electricitate, gaz și transport.

În 2011, pentru procurarea produselor alimentare cetățeanul ordinar a cheltuit 685 UAN /lună, ceea ce constituie 75% din mărimea minimului de existență. Analiza structurii coșului de consum în compartimentul tipurilor de alimente pe parcursul anilor 2005-2011 (Tabelul 2) indică o scădere a cotei de cumpărare a cărnii și produselor din carne, fapt ce, potrivit creșterii consumului lor în formă naturală, reprezintă o tendință destul de pozitivă; de asemenea, a scăzut proporția cheltuielilor pentru achiziționarea de ulei și zahăr. În schimb, populația a

Analysis of food consumption by urban and rural population shows that the latter consumes more potatoes and grain products, vegetables, and sugar. This situation is caused by the fact that most of the rural population is engaged in growing potatoes and grain on its own plots and land shares in order to provide itself with necessary foodstuffs [3, p. 7]. Regardless of the fact that most rural households keep cows (often 1-2 and more), the consumption of dairy products does not differ significantly from the level of consumption in urban areas (18.6 and 19.1 kg). This is due to the fact that in spite of the lack of income, rural population sells significant share of milk.

During 2005-2011 the total income of the population tripled and in 2011 it was 1483 UAH per month per person. In Ukraine wages is one of the main sources of income. During the period under research, an increase of its share in total income was observed; in 2011 it amounted 49.3%. A significant proportion is also occupied by pensions, scholarships and social benefits provided in cash; in 2011 it made up 25.5% and 378 UAH per person on average.

Purchasing power of the working population can be estimated by comparing the level of the average wage and subsistence level of the able-bodied population – per person per month (minimum subsistence level – cost value sufficient to ensure normal functioning of the human body, maintaining its health by proper diets and a minimum set of consumer goods and a minimum set of services required to meet basic social and cultural needs of the individual) [4, p.132].

In 2011, in the national economy, average wage charged per full-time employee was 2633 UAH, that is three times more than the subsistence level for able-bodied in 2011 (914 UAH.).

There has been significant growth of wages in Ukraine, thus in 2011 compared to 2005 growth rates were 3.3 times. The least paid branches are agriculture, healthcare and social assistance. However, the rate of growth of wages in agriculture is higher than average rate amounting 4.3 times.

In spite of the positive trends of growth of the family revenues of the ordinary citizen of Ukraine, food costs still occupy a significant share in the structure of his expenditures. Thus, during 2000-2011 this index dropped by 16.9 percentage points, but it still remains high, and in 2011 it was 51.3%, in the developed countries it fluctuates within 9-12%. The share of expenses on the industrial goods and services increased, and in 2011 it made up 35.5%, mainly due to increased costs for housing, water, electricity, gas and transport.

In 2011, an average citizen spent 685 UAH a month to purchase these products, which is 75% of the subsistence minimum. Analysis of the structure of the consumer basket in terms of the types of foodstuffs in 2005-2011 (Table 2) shows a decrease in the share of purchasing meat and meat products. Against a background of their increasing consumption in real terms it seems to be a very positive trend. The share of costs for oil and sugar also reduced. Instead, people began to

început să cheltuie mai mult pentru lapte și produse lactate (de 3 ori) și fructe (3,5 ori) pe fundalul creșterii costurilor pentru achiziționarea întregului coș alimentară de 2,5 ori.

Situația critică privind puterea de cumpărare a populației din Ucraina nu este reprezentată doar de faptul că potrivit mai multor tipuri de produse (carne, lapte, fructe, fructe de pădure, pește) nu se ating normele raționale de consum, dar și de diferențierea mare a consumului de produse alimentare în gospodării, în funcție de mărimea venitului total mediu anual pentru o persoană [5, p. 202]. Deci, în 2011, fluctuațiile între consumul de produse alimentare în grupurile de populație cu venitul maxim și minimal a constituit pentru carne și produse din carne de 3,3 ori, pentru lapte și produse lactate – de 6 ori, fructe și fructe de pădure - de 16 ori, pește și produse din pește – de 7 ori. Numai pentru pâine, produse de patiserie și cartofi fluctuațiile constituie 1,5-2,5 ori. Comparativ cu anul 2005, decalajul în consumul de produse alimentare între aceste straturi ale populației a crescut.

spend more on milk and dairy products (3 times more) and fruits (3.5 times more), while the costs for the whole food basket increased 2.5 times.

The problem of low purchasing power of the Ukrainian population is not only due to the fact that there are no rational rates of consumption for many types of products (meat, milk, fruits, berries, fish), but great differentiation of food consumption in households depending on the amount of the average total income per year per person [5, P. 202]. Thus, in 2011 fluctuations in food consumption in groups of population with maximum and minimum income were 3.3 times for meat and meat products, 6 times for milk and dairy products, 16 times for fruits and berries, 7 times for fish and fish products. Only for bread and potatoes these fluctuations were 1.5-2.5 times. Compared to 2005, the gap in food consumption between these sectors of population increased.

Tabelul 2 / Table 2

Structura cheltuielilor pe alimente în Ucraina, în medie, pe lună pe persoană
The structure of food costs of in Ukraine on average per month per capita

Indicatori /Indices	2005			2011		
	UAH	Structure,%		UAH	Structure,%	
Cheltuieli totale/ Total costs	471	100	x	1334,4	100	x
Inclusiv/ including						
Produse alimentare și băuturi / food and beverages	266,6	56,6	100	684,8	51,3	100
Inclusiv/ including						
Pâine și produse de panificație / Bread and grain products	34,6	7,4	13,0	94,8	7,1	13,8
Carne și produse din carne/ Meat and meat products	72,0	15,3	27,0	162,4	12,2	23,7
Pește și produse din pește / Fish s fish products	18,4	3,9	6,9	39,0	2,9	5,7
Lapte si produse lactate/ Milk and dairy products	28,7	6,1	10,8	93,7	7,0	13,7
Ouă / Eggs	8,2	1,7	3,1	15,1	1,1	2,2
Ulei/Oil	10,9	2,3	4,1	25,3	1,9	3,7
Fructe/Fruits	11,3	2,4	4,2	41,5	3,1	6,1
Legume/ Vegetable	27,0	5,7	10,1	70,9	5,3	10,3
Cartofi / Potatoes	13,5	2,9	5,1	35,8	2,7	5,2
Zahăr/ Sugar	23,1	4,9	8,7	55,9	4,2	8,2

În ultimii ani, s-a atestat o tendință de reducere a decalajului dintre grupurile de populație cu venituri minime și maxime (Tabelul 3). În 2008, diferența de venituri între grupurile de decile extreme era de 5,8 ori, iar în 2011, acest indicator a fost de 4,9 ori. Cu toate acestea, se menține decalajul foarte înalt între păturile de populație menționate, în special în 2003, acest indicator constituia 4,1 ori.

In recent years there has been a tendency towards the reduction of the gap between groups with minimum and maximum income (Table 3). If in 2008 the income gap between the extreme decile groups was 5.8 times, in 2011 this figure was 4.9 times. But there is still relatively high gap between these sectors of population, in particular in 2003 this figure was 4.1 times.

Tabelul 3 /Table 3

Diferențierea a populației din Ucraina
Differentiation of the income of population in Ukraine

Anii/Year	Pentru toate grupurile de populație, UAN pentru 1 persoană/ By all groups of population, UAH per person	Grupurile de decile (10%) de gospodărie conform nivelului de venit mediu total pe persoană / Decile (10%) groups of households in terms of the level of average gross income per capita		Raportul dintre decile de sus și de jos /Ratio of the top and bottom deciles
		Prima/First (de jos/ bottom) decile (UAH per person)	A zecea/Tenth (de sus/top) decile (UAH per person)	
2003	270,5	144,8	594,3	4,1
2004	348,0	181,2	789,7	4,4
2005	506,3	270,9	1136,5	4,2
2006	619,9	327,6	1432,1	4,4
2007	773,9	346,9	1828,7	5,3
2008	1112,6	479,9	2783,0	5,8
2009	1159,7	518,2	2901,3	5,6
2010	1339,4	615,4	3302,4	5,4
2011	1483,3	709,0	3465,8	4,9

În raportul Organizației Internaționale a Muncii sunt reflectate costurile pentru produsele alimentare în 38 de țări. În cadrul analizei au fost aplicate prețurile pentru 93 de diferite denumiri de produse și cheltuielile pentru acestea a familiilor cu cele mai mici venituri înregistrate.

Conform studiilor efectuate, mai mult de 80% din cheltuielile totale sunt cheltuite pentru produsele alimentare, în special în țările, precum: Nigeria și România. Unele țări din CSI cheltuiesc până la 80%, în special, Azerbaidjan, Armenia și Republica Moldova. Belarus cheltuie pentru produsele alimentare aproximativ 50%, practic aceleași costuri sunt suportate de către populația din Polonia și Iran.

Ponderea cheltuielilor pentru produsele alimentare în țările dezvoltate, în cheltuielile totale, reprezintă de la 10 până la 30%, în special, Elveția – 11%, Norvegia – 14%, SUA – 20%, Franța – 23%, Olanda și Danemarca – numai 10%.

Potrivit datelor Serviciului de Cercetare Economică al Ministerului Agriculturii din SUA, a fost investigată structura cheltuielilor totale a gospodăriilor din peste 80 de țări, diferite regiuni și țări, la diferite stadii de dezvoltare, pentru perioada anilor 2002-2009 [6].

Studiul a analizat datele din 30 de țări dezvoltate, 5 – cu economii în tranziție, 8 țări CSI, 28 de țări din Asia, Orientul Mijlociu și Africa de Nord, 13 – din America Latină și Caraibe, precum și 2 țări – din țările din Africa spre sud de la Sahara.

Datele indică faptul, că în timpul perioadei de studiu țările dezvoltate au cheltuit pe alimente, în medie, 15,2% din totalul cheltuielilor; țările cu economii în tranziție – 17,8%; țările din Asia, Orientul Mijlociu și Africa de Nord – 21,6%, țările din America Latină și Caraibe – 17,3%, țările din Africa spre sud de Sahara – 28,8, și cca 30% au cheltuit populația din țările CSI.

Comparativ cu alte țări, în Ucraina se atestă o puterea de cumpărare scăzută a populației. După cum observăm din tabelul 4, în Ucraina, cu excepția Republicii Moldova, este cel mai scăzut nivel al salariilor și al puterii de cumpărare a populației.

Salariile din țările enumerate, cu excepția Republicii Moldova, în comparație cu Ucraina, sunt mai mari de 1,4-14,0 ori. În aceste țări, din salariul lunar poate fi cumpărat (calculate): pâine – de 1,5-5,5 ori mai mult, respectiv, lapte – de 1,6-14,4 ori, carne de porc – de 2,1-14,0 ori, carne de vită – de 1,8-13,1 ori, carne de pasăre (carcasă) – de 1,2-8,1 ori.

The report of the International Labour Organization provides data on food costs in 38 countries. Prices for 93 different products and expenses for their purchase of families with the lowest registered incomes were used for analysis.

According to the research data, more than 80% of the total expenditures are occupied by food costs, particularly in such countries as Nigeria and Romania. Some CIS countries including Azerbaijan, Armenia and Moldova spend nearly 80%. Belarusians spend on food about 50%, like the population of Poland and Iran.

It should be noted that the share of food costs in the developed countries, in total expenditures, are only 10 to 30%, including Switzerland – 11%, Norway – 14%, the USA – 20%, France – 23%, the Netherlands and Denmark – only 10%.

According to the Economic Research Service of the USDA the structure of the total costs of the households of more than 80 countries in different regions and countries at different stages of the development over the period of 2002-2009 were studied [6].

In the study data of 30 developed countries, among them 5 with transition economy, 8 – CIS countries, 28 countries of Asia, the Middle East and North Africa, 13 of Latin America and the Caribbean, and 2 countries of Africa to the south of the Sahara were reviewed.

The data show that over the period under research developed countries spent on food, on average, 15.2% of total costs, transition countries – 17.8%, Asia, the Middle East and North Africa – 21.6%, Latin America and the Caribbean – 17.3%, countries of Africa to the south of the Sahara – 28.8%, and nearly 30% was spent by CIS countries.

Compared with other countries, Ukraine has a low purchasing power. According to the data in Table 4, Ukraine, except for Moldova, has the lowest rate of wages and purchasing power.

In the above mentioned countries, except for Moldova, compared with Ukraine, wages are 1,4-14,0 times higher. In these countries monthly salary makes it possible to buy 1,5-5,5 times more bread, 1,6-14,4 times more milk, 2,1-14,0 times more pork, 1,8-13,1 times more beef, 1,2-8,1 times more poultry.

Tabelul 4 / Table 4

Salariile și puterea de cumpărare a populației (noiembrie 2011)
The level of wages and purchasing power of the population (November 2011)

	Nivelul salariului mediu/ Level of average wages		Pâine de grâu /Wheat bread	Lapte /Milk	Carne de vită Beef	Carne de porc/ Pork	Carne de pasăre (carcasă) / Poultry meat (carcass)
	Dolari/lună \$ per month	% față de Ucraina/ % to Ukraine					
Ukraine	343,30	100,0	451,71	377,25	54,84	54,84	127,62
% față de Ucraina/% to Ukraine							
Azerbaijan	448,90	130,8	79,50	78,28	73,35	83,44	79,04
Belarus	397,20	115,7	274,79	501,37	-	215,56	114,42
Austria	3490,0	1016,6	181,37	492,08	657,43	1157,08	323,25
Kazakhstan	621,30	181,0	233,13	191,50	168,84	225,68	154,06
USA	4388,00	1278,2	119,49	478,66	928,24	1476,28	612,89
Slovakia	1088,20	317,0	125,47	285,60	304,34	472,45	218,08
Moldova	268,60	78,2	118,93	178,00	89,05	97,96	87,69
Russia	754,00	219,6	172,08	192,18	183,32	203,09	176,36
Germany	4484,00	1306,1	374,59	1042,63	876,36	1979,78	1081,09
Georgia	368,60	107,4	89,67	71,84	146,12	134,70	63,48
Turkey	872,00	254,0	160,87	210,13	-	-	207,05
Hungary	685,00	199,5	107,55	165,07	137,26	293,90	173,14
Czech Republic	1273,00	370,8	231,00	351,50	294,95	436,33	312,69

Concluzii. În circumstanțele actuale, respingând pozițiile și dogmele ideologice apriorice, din punctul de vedere al realismului și bunului simț, este nevoie de a găsi soluție pentru problemele de ieșire din criză. Și nu prin abandonarea reformelor economice, dar prin continuarea lor, analizând reformele nu ca un scop în sine, ci ca un mijloc de creștere a eficienței economiei și de îmbunătățire a traiului populației. Pentru aceasta, este necesară o transformare treptată a formelor existente de gestiune și a instituțiilor economice în direcția unei economii de piață și reglementată cu orientare socială, totodată, menținând rolul important al statului. Principalele căi de sporire a puterii de cumpărare este majorarea veniturilor populației din Ucraina prin elaborarea unui program de dezvoltare a industriei, a Strategiei pentru atragerea investițiilor în economia țării până în 2020, de asemenea, trebuie o activitate ținută ponderată cu regiunile înapoiate și deprimare.

Conclusions. In current conditions it necessary to reject ideological dogmas and find a solution to the crisis from the standpoint of realism and common sense. It is important not to give up economic reforms but to continue them considering reforms as a means of increasing economic efficiency and improving living standards. This requires gradual transformation of the existing forms of economic activity and economic institutions towards socially oriented and regulated market economy, while maintaining the important role of the state. The main way of increasing purchasing power is to increase income of the Ukrainian population through the introduction of programs of the industrial development, strategy of attracting investments in the economy by 2020, besides well-planned target work with retarded and depressed regions is required.

Referințe bibliografice/ References:

- МОСТЕНСКАЯ, Т.Л. Особенности формирования спроса и предложения на рынке пищевых продуктов. В: Экономика АПК. 2003, № 1, сс. 113-120.
- ГОЙЧУК, А.И. Продовольственная безопасность в Украине и мире. Наукметодцентр аграрного образования. Киев, 2003. 114 с.
- БАСЮРКИНА, Н.И. Продовольственная безопасность как системная характеристика функционирования агропромышленного сектора экономики. В: Экономика пищевой промышленности. 2011, № 2 (10), сс. 5-10.
- ЛУКА, А.Ф. Международная конкурентоспособность сельскохозяйственного производства в Украине. В: Экономика АПК. 2004, № 5, сс. 131-138.
- ФАЙЧУК, А.Н. Стратегические приоритеты регулирования аграрного рынка Украины в условиях глобализации. В: Научный вестник Национального университета биоресурсов и природопользования Украины. 2009, вып. 142, часть 1, сс. 201-206.
- OECD-FAO. Agricultural Outlook 2011-2020 [accesat 5 mai 2013]. Disponibil: www.donorplatform.org/load/11194

Recomandat spre publicare: 02.10.2013

ARGUMENTAREA OPTIMIZĂRII FACTORILOR INFLAȚIEI CA O CONDIȚIE A CREȘTERII ECONOMICE

Gheorghe ILIADI, dr.hab, prof. cercet., INCE

Scopul acestui articol este consacrat problemei modernizării politici antiinflaționiste. Actualitatea materialului prezentat rezidă în recomandările orientate spre stabilizarea inflației în economia națională. Sarcina primordială se consideră elaborarea unui nou sistem de măsuri de optimizare, care în baza complexului de mijloace economice, financiar-creditare și administrativ-legislative armonizate și integrate, vor echilibra corelația masei monetare. Implementarea acestor măsuri urgente și neamânate ne asigură direcționarea prioritară spre creșterea economică.

Cuvinte cheie: inflație, optimizare, antiinflație, creștere economică

Conținutul de bază. În baza conceptelor teoretice, nivelul de dezvoltare a unei economii echilibrate este determinat de coraportul a amplitudinii impactului direct a fondurilor bugetar-bancare din partea statului și de influența indirectă a instrumentelor de piață în curs de dezvoltare. Totodată, echilibrul între nivelul inflației și mărimea normativă argumentat științific se stabilește, după cum este cunoscut, prin intermediu a acordului dintre volumelor masei mărfurilor și a serviciilor prestate cu volumul masei monetare în circulație.

De aceea, politica economică a statului orientată, în cele din urmă, la asigurarea menținerii acestui coraport la nivel normativ, ar trebui să fie o condiție principală pentru creșterea economică și ar trebui să se bazeze pe caracteristicile specifice ale procesului de circulație a masei monetare.

În conformitate cu aceste argumente, în condițiile actuale, bazate pe legislația existentă, autoritățile publice trebuie să îndeplinească o serie de măsuri pentru supravegherea și asigurarea corecțiilor operative a funcționării structurilor instituționale a sistemului financiar, anticipând tendințele destabilizatoare în punerea în aplicare a politicii antiinflaționiste. Se are în vedere cel mai răspândit model de optimizare a fondurilor monetare în parametrii cunoscute a structurilor și direcțiilor de perfecționare a eficienței politicii monetar-creditare, sistemul fiscal, precum și a relațiilor bugetare și interguvernamentale, adică a tot, ce determină reglarea operativă a nivelului inflației și a stabilizarea pe această bază a situației financiare dezvoltate și mature.

Astfel, putem generaliza că modelul de optimizare a proceselor inflaționiste are drept obiectiv de a stabili bazele metodice a monitorizării condițiilor asigurării echilibrului financiar-economic, orientările organizațional-structurale și informaționale, evaluările analitice corelațiilor dintre cerere și ofertă, precum și caracteristici de tehnici, procedee și abordări de control a administrării politicilor bugetar-fiscale și monetar-creditare cu scopul stimulării economiei la etapa

ARGUMENTS FOR OPTIMIZATION OF INFLATION FACTORS AS A CONDITION OF ECONOMIC GROWTH

Gheorghe ILIADI, PhD, prof. research., INCE

The purpose of this article is devoted to the problem of modernization of anti-inflationary policies. The actuality of presented material resides in recommendations aimed at stabilizing inflation in the national economy. The primary task considers development of a new optimization measures system, which based on complex economic, of financial-credit and administrative-legislative means, harmonized and integrated will balance correlation of money supply. Implementation of these urgent and that cannot be postponed and provides priority targeting for growth of economy.

Key words: inflation, optimization, anti-inflation, economic growth

JEL Classification: E31, F33, F43, E52

The basic content. Based on theoretical concepts, level of development of a balanced economy is determined by the scale of the impact of direct correlation of budgetary funds of the state and of the indirect influence of developing market instruments. Also, the balance between inflation and scientifically normative size of it is determined, as is known, through agreement between volumes of mass of goods and services with volume of money supply in circulation.

That is why, economic policy of the state oriented, ultimately, for ensuring the preservation of this correlation at normative level, should be a primary requirement for growth of economy and should be based on the specific characteristics of the process of money supply circulation.

According to these arguments, during current conditions, based on existing legislation, public authorities must fulfill a number of measures for monitoring and ensuring operational corrections of the function of institutional structures of the financial system, with anticipation of destabilizing trends in the implementation of anti-inflation policy. It is contemplated the most common optimization model of monetary funds in known parameters of structures and directions for improvement of the efficiency of monetary-credit policy, of tax system as well as of budgetary and intergovernmental relations, in other words of all, that determine operative adjustment of inflation and the stabilization on this basis of the developed and mature financial situation.

So, we can generalize the optimization model of inflationary processes aims to establish methodical basis of monitoring conditions for ensuring financial-economic balance, for organizational-structural and information orientations, analytical evaluations of the correlation between supply and demand as well as characteristics of the techniques, processes and approaches of the control management of the budgetary -

de "răcire" sau începutul slăbirii lor în caz de "supraîncălzire".

Mai mult decât atât, pe baza celor de mai sus, se poate presupune, că trecerea la utilizarea modelului economic a optimizării impactului factorilor inflaționisti, permite de a determina și corecta totodată nivelul inflației și alți factori de dezechilibru (șomaj, activitatea de investiții și nivelul de concurență pe piață etc.). Importanța acestui model constă în faptul că rezultatele pot fi folosite pentru îmbunătățirea politicii autorităților de echilibrare a economiei naționale și a realizarea creșterii indicatorilor macroeconomici.

Ar trebui să se țină cont de faptul că, obiectivele macroeconomice generale ale reglementării guvernamentale se formulează în mod egal în abordări diferite. Această diferență de concepte reglementează prioritățile planurilor țintă intermediare și finale. Aceste provocări includ: fluctuații în producția și ocuparea forței de muncă, stabilizarea prețurilor, creșterea ratei de creștere a venitului național, optimizarea balanței de plăți. Se pare că soluția de astfel de probleme pentru dezvoltarea stabilă a economiei naționale a fiecărei țări. Nu este o excepție și economia națională a Republicii Moldova, pentru care identificarea de modalități de a realiza aceste obiective și, mai presus de toate, stabilitatea prețurilor ar trebui să fie fundamentul de orice program (opțional) de ieșire din criză și stabilizarea pe termen lung.

Cu toate acestea, o analiză a problemelor macroeconomice ale reglementării de stat arată, că soluțiile lor pe plan intern pot fi necoordonate. Astfel, stabilizarea prețurilor în cadrul programelor anti-inflaționiste are ca efect, de regulă, reducerile ratelor de creștere a venitului național, lipsa de investiții de capital interne și externe, creșterea șomajului etc. În această situație, la etapa inițială a reformării, este important în rândul sarcinilor inițiale de a înainta problema soluționării atingeri optimizării și ulterioarei stabilizării a masei monetar-creditare în circulație. În același timp, formarea complexelor de măsuri a reglării economice ar trebui să poarte doar un caracter cu un singur scop (unic) care urmărește doar predestinare anti-inflaționistă. Și numai cu realizarea a optimizării masei monetare (în limitele programate 3-5%), măsurile influenței guvernamentale trebuie să dobândească deja o orientare cu scopuri multiple pentru menține stabilă a circulației masei monetare.

Mai mult decât atât, este necesar de avut în vedere, că combinarea într-un complex a tipuri variatori a măsurilor realizate în același timp de către guvern, orientate la atingerea sarcinilor intermediare reciproc contradictorii. Aceasta va cere de la organele de stat realizarea acțiunilor precise și mobile, bine echilibrate, a monitorizării atât prognozarilor rezultatelor obținute cât și la momentul oportun a influenței corective în scopul neutralizării efectelor negative. De aici reiese, că acest lucru implică faptul că programul de reglementare de stat a economiei trebuie, în primul rând, să se ia în vedere problemele reale ale ciclului economic, și în al doilea rând, să se bazeze pe concepte teoretice specifice recomandate. Totodată au fost interpretate în mod diferit rolul și locul a politicii monetar-creditare și fiscal-bugetare în teoria

fiscal and monetary-credit policies in order to stimulate economy at the stage of "cooling" or of the beginning of their weakening in case of "overheating".

Moreover, based on the above, it can be assumed that transition to the economic model of maximizing of inflationary factors impact, allows to determine and correct at the same time the level of inflation and of other factors of imbalance (unemployment, investment activity and level of market competition, etc.). The significance of this model is that the results can be used for improving of authorities' policy of balancing of the national economy and of achievement increase of macroeconomic indicators.

It should be taken into account that, the overall government regulation's macroeconomic objectives are formulated equally in different approaches. This difference in concepts regulate intermediary and final target plans priorities. These challenges include: fluctuations in production and employment, stabilizing of prices, the growth of national income growth rate, optimization of the balance of payments. It seems that the solution of such problems is necessary for the stable development of the national economy of each country. There is no exception and the national economy of the Republic of Moldova for which the identification of ways for achievement of these objectives and, above all, price stability should be the foundation of any program (optional) for getting out of crisis and long-term stabilization of economy.

However, an analysis of the macroeconomic problems of state regulation shows that their solutions can be internally not coordinated. Thus, price stabilization within the anti-inflationary programs has as an effect usually of reduction of national income's growth rates, lack of domestic and foreign capital investment, growth of unemployment, etc. In this case, at initial stage of reform, it is important among the initial tasks to consider the issue of achieving of optimization and subsequent of stabilization of the money supply in circulation. At the same time, the formation of complexes of economic adjustment measures should wear a character of only a single purpose (unique) aimed for only anti-inflationary predestination. And only by achieving optimization of money supply (scheduled within the limits of 3-5%), government influence measures must already acquire multi-purpose orientation for maintaining stable monetary circulation.

Moreover, it is necessary to consider, that a complex combination of various types of measures carried out at the same time by government, aimed at reaching mutually contradictory intermediate tasks. This will require from public bodies achievement of precise actions and mobile, well balanced, for monitoring both forecasting results as well as timely corrective influence to neutralize negative effects. From this it follows, that it implies that program of state regulation of economy should primarily take into account real problems of the economic cycle, and secondly, to rely on specific theoretical recommended concepts. At the same time there were interpreted differently role and place of

reglementării de stat și prioritățile sale în sistemul indicațiilor cu scopul prevăzut (obiective intermediare de reglementare de stat).

În acest sens, se presupune că se poate de a evidenția două direcții principale de căi a politicii economice, care diferit determină caracterul legăturii cauză-efect în cadrul proceselor economice, și, ca urmare, care realizează punerea sarcinilor în reglementarea bancară și bugetare. Înainte de toate, o atenție deosebită se acordă deversor abordări în alegerea a obiectivelor intermediare, precum și în stabilire a priorităților în scopuri de reglementare finale.

Principala baza conceptuală a politicii economice în țările cu economii de piață pe parcursul a mai mult de cinci decenii de după război mondial a fost doctrina keynesistă. Bazându-se pe analiza ciclității dezvoltării economiei capitaliste și a caracterul distructiv al crizei general economice, John Keynes, ca o premisă inițială teoretică în concepția sa a utilizat ipoteza de instabilitate internă a economiei de piață. Aceasta instabilitate se generează de insuficiența cererii pentru resurse, apărută ca urmare a subocupării și lipsa de activitate factorilor de producție. Prin urmare, în opinia sa, obiectivul principal al politicii macroeconomice ar trebui să declare ocuparea deplină a forței de muncă, care poate fi realizată doar cu intervenția activă a statului, prin mijloace de stimulare continuă a cererii efective.

Bazat pe această abordare conceptuală a celor două componente ale cererii-de consum și de investiții – factorul determinant este al doilea element, pentru că el a determinat câștigurile de capital, care afectează în mod direct dinamica de reproducere și creșterea venitului național. Prin urmare, dinamica cererii de investiții (ca cererea de investiții realizate), fiind unul dintre principalii factori ciclici, predetermină condițiile stabilității și dezvoltării economice durabile.

La rândul său, dinamica cererii de investiții depinde în mod direct de nivelul ratelor dobânzilor, care, pe de o parte, servește ca un instrument de măsurare (în proporție inversă) rata de rentabilitate a investițiilor realizate în trecut, și pe de altă parte, este un indicator a posibilității de extindere a cererii de investiții în prezent. Prin urmare, în conformitate cu Keynes, în realizarea politicii monetare scopul general trebuie să fie dinamică și nivelul ratelor dobânzilor, dar impactul politicii ar trebui să fie pus în aplicare în conformitate cu următoarea schemă: masa monetară - rata dobânzii - investițiile - venitul național.

Acest sistem de reglementare a funcționat în mod eficient în 50-60 de ani, în multe țări occidentale în condițiile piețelor concurențiale (nemonopolizate sau slab monopolizate). Stimularea cererii efective a contribuit la majorare ratei de creștere a venitului național, creșterii securității sociale a populației, datorită majorărilor veniturilor și punerea în aplicare a diverselor programe sociale finanțate din bugetele. Cu toate acestea, o creștere bruscă în procesele de monopolizare a pieței, a blocat acțiunea mecanismului prețului de echilibru a determinat creșterea rapidă a unei noi calități a inflației (inflație cost), precum și nivelul ridicat al șomajului în anii '70, nu au putut fi explicate în cadrul conceptului keynesian.

A fost nevoie de o revizuire a fundamentelor teoretice

monetary fiscal-budgetary policy in the theory of state regulation and its priorities in the system of indications with the intended purpose (state regulatory intermediate objectives).

In this regard, it is assumed that it can highlight two main directions of economic policy that link differently character of cause-effect in economic processes, and as a result, which carries out tasks making banking and budget regulations. First of all, a special attention is paid to spillway approaches in choosing intermediate objectives, and setting priorities for final regulations.

The main conceptual basis of economic policy in countries with market economies over more than five decades after World War II was the Keynesian doctrine. Based on analysis of cyclic development of capitalist economy and of the destructive character of the general economic crisis, John Keynes, as a theoretical original premise in his conception has used a hypothesis of internal instability of the market economy. This instability is generated by insufficient demand for resources that arises as a result of underemployment and the inactivity of production factors. Therefore, in his view, the main objective of macroeconomic policy should be declaring of full employment of labor, which can be achieved only by active intervention of the state, using means of continuous stimulation of effective demand.

Based on this conceptual approach of the two components of demand – of consumption and investment - the determining factor is second element, because its leads to capital gains, which directly affects the dynamics of reproduction and growth of national income. Therefore, the dynamics of investment demand (the demand for investments), one of the main cyclical factors predetermine the conditions of stability and sustainable economic development.

In its turn, the dynamics of investment demand depends directly on the level of interest rates, which on the one hand, serves as a measuring instrument (in inverse proportion) to rate of return on past investments, and on the other hand, is an indicator of the possibility of expanding investment demand today. Therefore, in accordance with Keynes, in achieving of general goal of monetary policy also should be took dynamic and interest rates of investments, but the impact of the policy should be implemented according to the following scheme: monetary mass - the interest rate - investments - national income.

This regulatory system has worked effectively in the period of 50-60 in many Western countries in terms of competitive markets (non monopolized or with low monopoly). Stimulation of effective demand has contributed to increase in growth rate of national income, in social security of population growth, due to increases in revenues and the implementation of various social programs financed from the budgets. However, a sharp rise in the process of monopolization of the market, has blocked the action of the mechanism of equilibrium price led to rapid growth of a new quality of inflation (cost inflation) and high unemployment in the 70s, that could

ale politicii monetar-creditare și a priorităților de reglementare macroeconomică în totalitate. Premise obiective care au schimbat bazele conceptuale ale reglementării de stat au existat (deja în anii '60) recreerea și creșterea rapidă a vitezei a capitalului de împrumut pe piețele internaționale, și mai târziu, inclusiv piața Eurovaluată, care a intensificat efectele repercusiunilor a capitalurilor asociate activităților de CTN etc.

Aceste procese certifică, în cele din urmă, despre creșterea importanței a factorilor financiari în procesele de afaceri și, prin urmare, despre rolul nou a politicii monetar-creditare și fiscal-bugetare în sistemul a reglementării de stat. Motivul schimbării priorităților în managementul macroeconomic (de la stimularea a creșterii economice la un predominant a măsurilor antiinflaționiste) a servit, pe de o parte, la consolidarea poziției economice a multor țări cu orientată spre piață, și, pe de altă parte, focarele inflaționiste de la începutul anilor '70 și mai târziu în anii 90 cauzate de menționată mai sus monopolizarea mondială și de influența factorilor cu caracter structural. Circumstanțele indicate au determinat o bază teoretică și utilizarea practică a noilor recomandări, conceptului monetaristă de bani, inflației, și reglementare monetar-creditare.

Monetaristii în construcții teoretice provin de la aceea că economia capitalistă este intern stabilă, capabilă de reglementare sine stătătoare și reglare automată. Astfel, o condiție necesară pentru manifestarea unor mecanisme de reglementare sine stătătoare este stabilitatea circulației a masei monetare și a prețurilor. În consecință, impactul asupra sectorului financiar cu ajutorul metodelor politicii monetare-creditare servește sarcina mecanismului de reglementărilor guvernamentale.

Cu toate acestea, după cum se știe, obiectul impactului de reglementare, în conformitate cu conceptele monetariste sunt factorii care stimulează oferta resurselor. Însă, impactul asupra dinamicii cererii (investiții), prin modificarea ratelor de dobândă, așa cum a fost sugerat de către keynesieni, duce doar la distrugerea mecanismelor de reglementare sine stătătoare în economie. După cum arată M. Friedman, cererea, măsurată prin nivelul ratelor dobânzii, este o constantă în sistemul de indicatori macroeconomici. El este inertial și se modifică sub influența factorilor structurali pe termen lung în evoluția sistemului economic. În acest caz, stabilitatea cererii este exprimată (măsurată) prin componenta puțin mobilă a ratei dobânzii reale. Însă schimbarea operativă a ratelor dobânzilor este cauzată de componenta inflaționistă a acestora. Prin urmare, ratele dobânzilor variază mai ales în funcție de așteptările inflaționiste, pierzând efectul stimulator de influență asupra dinamicii investițiilor. În aceste condiții, orice acțiuni pe termen scurt ale statului, vizează stimularea cererii, inclusiv prin modificări ale ratelor dobânzii, conduc, în conformitate cu părerea monetariștilor, doar la noi focare a procesului inflaționist.

Având în vedere această motivare, Milton Friedman și adepții săi propun abandonarea a impactului asupra cererii ca o metodă de reglementare anticiclică, care conduce la fluctuațiile bruște în a tempourilor creșterii a masei monetare și încălcarea durabilității sistemului economic.

not be explained in the keynesian concept.

It was required of a review of the theoretical foundations of monetary – credit policy and priorities of entire macroeconomic regulation. Objective preconditions that changed the conceptual foundations of state regulation existed (already in the 60s) recreation and rapid growth rotation speed of borrowed capital on international markets, and later, including Eurocurrency market, which has intensified the effects of the repercussions of capital associated activities of TNC, etc.

These processes certifies, finally, about growing importance of financial factors in business processes and therefore new role of monetary fiscal-budgetary policy system of state regulation. The reason for changing of priorities in macroeconomic management (from stimulating growth to a predominantly anti-inflationary measures) served, on the one hand, strengthening of the economic position of many market-orientated countries of , and, on the other hand, inflationary outbreaks in the early 70s and later in the 90s due to abovementioned global monopolization and the influence of structural factors. Circumstances indicated prompted a theoretical and practical use of the new recommendations, of monetarist concept of money, of inflation, and general aspects of money and credit.

Monetarists in their theoretical construction come from the fact that the capitalist economy is internally stable, capable of self and automatic regulation. Thus, a necessary condition for the manifestation of self regulatory mechanisms is the stability of circulation of money and prices. Consequently, the impact on the financial sector by methods monetary and credit policy mechanism serves burden of government regulations.

However, as is known, object of regulatory impact, according to monetarist concepts are factors that stimulate demand of resources. But, the impact on the dynamics of demand (investment) by changes of interest rates, as was suggested by Keynesians, leads to the destruction of self regulatory mechanisms in the economy. As shown by M. Friedman, demand, measured by the interest rate is a constant in the system of macroeconomic indicators. It is inertial and changes under the influence of long-term structural evolution of the economic system. In this case, stability of demand is expressed (measured) by the less mobile component of the real interest rate. But operative change of interest rates caused by their inflation component. Therefore, interest rates vary especially depending on inflationary expectations, losing influence its stimulatory effect on investment growth. In these circumstances, any short-term actions of the state, aimed at boosting of demand, including changes in interest rates lead according to monetarists opinion, only to new outbreaks of the inflationary process.

Given this motivation, Milton Friedman and his followers propose abandoning of the impact on demand as a countercyclical regulatory capable of self regulatory method that leads to sudden fluctuations in the tempo of growth and sustainability violation economic system. The main focus of the sustainability of monetary policy

Orientarea principală a durabilității politicii monetare, în conformitate cu viziunea monetariștilor, devine volumul ofertei de bani – oferta masei monetare, deoarece orice modificare a ofertei de bani în raport cu produce reacții ciclice în economie. Aceasta explică cauza principală a ciclului economic.

În concepția monetariștilor fără îndoială există momente raționale. Mai întâi de toate, analiza pozițiile lor arată, că într-adevăr prețurile la resurse stabile, curățite de componenta inflației, inclusiv la bunuri de investiționale, stimulează concurența, contribuind la creșterea ofertei de bunuri. Anume aceasta include mecanismul de echilibrare a prețurilor, care reglează preferințele investitorilor, în direcția efectuării de investiții în funcție de rentabilitatea activelor aferente. Afectând asupra preferințelor investitorilor prin schimbare ratelor de rentabilitate, statul atinge obiectivele macroeconomice de creștere durabilă.

Se poate cu siguranță de a prezice că în stadiul actual de dezvoltare a relațiilor de piață creșterea inflaționistă a prețurilor, formând anticipațiile inflaționiste, modifica semnificativ strategia comportamentului investitorilor. Elementul nou și principal în ierarhie preferințelor lor devine asigurarea de la posibile pierderi ca urmare a inflației. În plus, trebuie de remarcat faptul că acțiunile întreprinse în scopul compensării pierderilor din inflație sunt, la rândul lor, cauza a inflației în viitoare. Ca urmare, mecanismul de stabilire a prețurilor se deformează, iar statul nu poate influența în mod eficient procesele economice. De aceea lupta împotriva așteptărilor inflaționiste și creșterea masei monetare se prezintă într-o calitate nouă, cu alte cuvinte, dobândește un nou rol în realizarea obiectivelor principale ale politicii monetar-creditare și bugetar-fiscale promovate de stat.

Analiza comparativă a celor mai faimoase concepții reflectate mai sus ale reglementării de stat (keynesiană și monetaristă), din punct de vedere a problemei creării premiselor pentru o creștere economică, indică necesitatea de a crește oferta de bani, care ar putea determina dezvoltarea stabilă a economiei. Rezultă că, scopul politicii monetar-creditare a statului trebuie să fie reglementarea temporară creșterii masei monetare (țintirea etc.), care, la rândul său, aduce la stabilizarea prețurilor și formarea condițiilor real concurențiale pentru creștere economică durabilă și stabilă.

Această abordare conceptuală este folosită de noi ca o bază în justificarea, a unui procedeu sistematic în scopul îmbunătățirii politicii antiinflaționiste, argumentării de condițiilor structurale și funcționale pentru monitorizarea procesului de optimizare a procesului inflaționist, precum și de dezvoltare a problemelor de modernizare a managementului financiar, în contextul creșterii rolului de reglementare de stat în optimizarea factorilor antiinflaționiști.

Concluziile. Studiile analitice au arătat că condițiile și măsurile de îmbunătățire a managementului financiar la nivel macro conține trei direcții distincte:

În primul rând, nu se poate da preferință exclusivă (chiar și temporară) nici unui din elementele structurii puterii naționale de stat, care este implicată în rezolvarea uneia din șirul de probleme interdepartamentale referitor impactului

în accordance with the vision of monetarists becomes the volume of money supply - offer, because any change in the money supply in relation produces cyclic reactions in the economy. This explains the main cause of the economic cycle.

In the conception of monetarists undoubtedly there are rational moments. First of all, the analysis of their positions shows that indeed stable price on resources, cleaned from inflation component, including investment of goods, stimulates competition contributing in this way that leads to growth of goods supply. Namely this includes price balancing mechanism that regulates investor preferences in the direction of making investments based on profitability of related assets. Affecting the preferences of investors by changing of the rates of return, state can achieve macroeconomic objectives of sustainable growth.

It can certainly be predicted that the current stage of development of market relations the inflationary price rise, forming inflation expectations, significantly change behavioral strategies of investors. The main new element in the hierarchy of their preference becomes insurance from possible losses due to inflation. In addition, it should be noted that actions taken to compensate for losses from inflation are, in their turn cause for further inflation. As a result, the pricing mechanism is deformed, and state cannot effectively influence economic processes. That is why the fight against inflation expectations and monetary growth is presented in a new quality, in other words, acquires a new role in achieving of the main policy of monetary and fiscal policy promoted by the state.

Comparative analysis of the most famous views of state regulation which are reflected above (Keynesian and monetarist), in terms of the problem creating adequate conditions for economic growth, indicates need to increase the money supply, which could lead to the stable development of the economy. It follows that monetary and credit policy goal of the state must regulate the rhythms of monetary growth (targeting, etc.), which in its turn brings to stabilize real competitive prices and create conditions for sustainable and stable growth.

This new conceptual approach is used as a basis for justification of a systematic method in order to improve anti-inflationary policy, to argument structural and functional conditions for monitoring the optimization inflationary process, as well as development of problems of modernization of financial management in the context of increasing the role of state regulation in optimizing anti-inflationary factors.

Conclusions. Analytical studies have shown that the conditions and measures to improve financial management at the macro level contain three distinct directions:

First, cannot be given exclusive preference (even temporarily) to any of the elements of national power structure of the state, which is involved in solving one of the series of interdepartmental issues regarding to impact on the financial balance of the national economy.

asupra echilibrului financiar a economiei naționale.

În al doilea rând, trebuie de pornit de la aceea, că economia țării este câmpul de coliziune a diferitor puteri departamentale, de multe ori reflectând nu doar interese opuse, dar și neconcordanța lor națională.

În al treilea rând, caracterul evident logic format de evaluările și reflecțiile acestor genuri trebuie să condiționeze recunoașterea social-economică a faptului, că din aceste deosebiri decurge și multitudinea viziunilor despre acțiunile preferate și a rolului statului, referitor la echilibrul financiar în economia națională și stabilizarea inflației.

Aceste aspecte conceptuale au fost puse drept temei a elaborării în baza cunoștințelor interdisciplinare a modelului de optimizare a impactului factorilor inflaționiști ca premisă inițială a stabilizării sistemului financiar, prevăzut în proiectul programului de stat: "Dezvoltarea competitivității și creșterea economică durabilă în contextul economiei bazate pe cunoaștere, dezvoltării și integrării regionale și europene".

Secondly, it should be started from that, that country's economy is the field of collision of different departmental structures, often reflects not only opposing interests, and their national inconsistency.

In the third place, the character obvious logical format of evaluations and reflections of these types must recognize the socio-economic condition of the fact that from these differences follows and multitude visions about preferred actions and of role of the state, relating to financial balance of the national economy and stabilization of inflation.

These conceptual issues have been made as a basis for development of model based on interdisciplinary knowledge for optimization of impact of inflationary factors as the initial premise for stabilizing the financial system, set out in the project of the state program "Development of the competitiveness and sustainable growth in the context of the knowledge economy and regional development and European integration".

Referințe bibliografice/ References:

1. INVESTING ANSWERS. John Maynard Keynes: The Man Who Transformed the Economic World. 2010, 21 january [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: <http://www.investinganswers.com/education/economics/john-maynard-keynes-man-who-transformed-economic-world-621>
2. BBC NEWS. How to kick-start a faltering economy the Keynes way. 2008, 22 october [accesat 5 mai 2013]. Disponibil: http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/magazine/7682887.stm
3. ФРИДМАН, М., ФРИДМАН, Р. *Свобода выбирать: наша позиция*. Москва: Новое издательство, 2007. 356 с. ISBN 5-98379-073-0.
4. FRIEDMAN, M., BECKER, G.S. *Milton Friedman on Economics: selected papers*. Chicago: University of Chicago Press, 2008. 180 p. ISBN 978-0226263496.
5. Кризисы приходят и уходят раз в 7 лет. Лекция [accesat 5 mai 2013]. Disponibil: <http://slon.ru/calendar/event/832622/>

Recomandat spre publicare: 08.11.2013

DEZVOLTAREA ÎNTREPRINDERILOR AGRICOLE MARI ÎN SISTEMUL PRODUCȚIEI AGRICOLE ÎN UCRAINA

**Vitalii NITENCO, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Odesa, Ucraina**

În articol sunt analizate principalele tendințe de dezvoltare a întreprinderilor agricole mari în Ucraina și locul ocupat de acestea în agricultură. Este prezentată estimarea clasificării întreprinderilor mari de producție agricolă. Sunt justificate motivele de constrângere a creșterii pe viitor a producției agricole de scară largă. Sunt caracterizate proprietățile potențialului întreprinderilor mari agricole, precum și avantajele acestora în comparație cu alți operatori de pe piață.

Cuvinte cheie: producția agricolă de scară largă, întreprinderi agricole mari, holdinguri agricole, agricultură, terenuri agricole.

Introduction. Formation and the development of large-scale agricultural companies in Ukraine have several reasons. Firstly, the low-cost of the lease of farmland in comparison with other countries (EU, USA, etc.), as well as the lack of restrictions on the size of the lease, and secondly, the low cost of labor recruitment (40 times lower than in Germany and 20 times lower than in Latin American countries), and thirdly, the growth of the population of the earth requires large amounts of agricultural production.

Basic content. The issues on the development and formation of large-scale agricultural enterprises were approached in their studies by such scholars as: V. Andriichuk, A. Dankevich, V. Meseli-Veselyak, P. Sabluk, Tcherevko G., M. Kropivko and others. These matters are disclosed in the works of these authors.

Large-scale agricultural production in Ukraine at the present stage of its development resembles the model of agricultural development of Latin American countries. Such enterprises have large plots of farmland, optimized organizational and operational structure that allows efficient use of the available financial, human, land, material and technical resources.

Most agricultural holdings are specialized in growing crops, sunflower, rapeseed, sugar beet; they produce animal products (pork, poultry, and milk). In addition, their activity is also storing, processing and marketing of both raw materials and finished goods are other activities [12].

98% of large-scale agribusiness are working with the cultivation of crops: oilseeds – 29%, vegetables – 11%. In the livestock production are engaged 54% of large-scale agribusiness (growing 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 proportion.

Analysis of financial statements of Western agri-food corporations shows that about 40% of their own and borrowed capital refers to the agricultural land, about 40% – to non-current assets and more than 20% – as current assets. Mainly in such an approach the capital is attracted in the branch of financial resources [1].

DEVELOPMENT OF THE LARGE-SCALE AGRICULTURAL HOLDINGS IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE

**Vitalii NITSENCO, PhD, Associate Professor,
State Agrarian University from Odessa, Ukraine**

The main trends in the development of the large-scale agricultural companies in Ukraine and the place of agricultural holdings in agriculture are analyzed. There is estimated the classification of the large-scale agricultural entities. There are justified the reasons constraining the further growth of large-scale agricultural production. There are characterized properties of the potential agricultural holdings, as well as their advantages in comparison with other market operators.

Key words: large-scale agricultural production, large-scale agricultural companies, agricultural holdings, farming, farmland

JEL Classification: B26, O14, O20, C11, C82, H26, H32

In Ukraine, during the reforming of agriculture there was created a situation where commodity producers (agricultural enterprise) is not the owner of the land, and de facto uses them for operations. In connection with this, underestimation of investment attractiveness of agriculture acquires enormous proportions.

The low efficiency of agricultural production (30.7% of the total number of enterprises) is due to the presence in the agrarian market of grain traders who buy produced goods in several times lower than the market prices. Agricultural holdings, in turn, have advantages over conventional farmers. They have a vertically integrated structure, which allows to efficiently managing of the entire value chain of agriculture – from seed production, planning and growing crops to storage, transportation and logistics. For example, the yield of grain grown in the vast fields of agricultural holdings, even in dry years is approaching western standards [8].

Agricultural holdings are considered companies which have more than 50 thousand hectares of land. Such, according to experts from Ukraine, account for 40 structures. About 150 companies have land fund in the amount of 20-50 thousand hectares. According to experts, in the future, these companies will increase the amount of arable land and may soon turn into agricultural holdings [5].

Formation of rational organizational model of agricultural development involves achieving in 2015 the optimum dimensions of land use of agricultural enterprises: medium (rational) – 2.0-2.1 hectares, large – 10-15 thousand hectares, associations of enterprises – up to 100 thousand hectares; farms, depending on the direction of specialization: fruit – 30-60 hectares, vegetables – 25-50 hectares, grain and technical livestock – 350-400 hectares [11, p. 43].

M. Zubets and M. Bezuglyi present five forms of existence in the agricultural sector: agricultural holdings, large-scale production, medium-scale production (LLC), farms and private households.

These are agricultural holdings that handle hundreds of thousands of hectares of land, large-scale agricultural producers who process from three to ten thousand hectares, medium-scale manufacturers that process several thousand of hectares, farms, in processing of which there are several hundred acres and farmhouses that have from one to two acres of land and produce the major share of animal products, potatoes, vegetables and fruits. [4]

According to the above mentioned classifications, some authors agree that large-scale agribusiness takes up to 10 hectares, others – 25-50 thousand hectares; agricultural holdings – more than 15-20 thousand hectares and 50 hectares respectively. It is very difficult to draw a parallel within the classification, which is associated with different approaches to the separation of the authors of large-scale enterprises and agricultural holdings, as it does not take into account other aspects of operating activities (livestock, services, etc.).

In this study, we consider the large-scale production and agricultural holdings, and stick to concepts as similar in content and identical.

The main incentive for their (agricultural holdings) occurrence is striving to increase its capital owners in the long run. This is the main incentive for business entities in a market economy. Making a profit and its market capitalization – is just a way to increase capital. Meanwhile, the cost of capital invested in agribusiness grows today and can grow in the long term due to:

- favorable market conditions in global and domestic markets of agricultural products and foodstuffs;
- opportunities to increase profits from the activities at the expense of low-cost raw materials through the integration of agriculture and processing industry;
- low cost of labor;
- low-rent for the land;
- minimization of tax payments;
- opportunities to accumulate large tracts of land through their rent, and in the conditions of functioning of the agricultural land market – buy them in the property with the possibility of resale;
- resell business opportunities, the value of which, taking into account all of these factors can increase dramatically in a few years. [7]

A. Dankevich believes that "the creation of agricultural holdings is a unique response to the agrarian economy of Ukraine market requirements, aimed at restoring the broken links and cross-sectoral disparity between prices of agricultural products and logistical resources of industrial origin, self-sustaining recovery credit system" [3].

At the same time, according to J. Berezivskii, the growth in production should be accompanied by improved production technologies, improvement of farm forms of work organization, more efficient use of production capacity and labor. However, increasing the level of concentration of production has a positive impact on the economy only to a certain limit, the transition for which reduces the efficiency. In extremely large enterprises, there is complicated the process of production management, rising transportation costs, deteriorating quality control of works and compliance technology [2].

Properties of potential of agricultural holding as an integrated economic system are:

- The integrity of the potential is a whole and has certain

properties;

- Polystructural potential – the potential is composed of certain parts (enterprises for the production, processing, storage and production);

- The complexity of the potential – the potential is determined by heterogeneity components, hierarchical links between them;

- Dependency of the potential – the potential has changing parameters and is characterized by stochastic behavior;

- Unique of the potential – the potential has inherent features and properties in any time;

- Adaptability of the potential – potential has the ability to adapt under the influence of environmental factors;

- Synergy of the potential – the potential has the effect of amplification of elements characterized by their interaction;

- Anti-entropy – is the ability to counteract the destructive tendencies [9].

These facts indicate a lack of alternatives in agriculture of Ukraine compared with large-scale agribusinesses that dominate the medium and small forms of management, not including private households.

Agricultural holdings in Ukraine occupy about 6.5 million hectares of land, ie more than 10% of the area of Ukraine.

In Ukraine there are 45.5 million people, including 7.2 million people living in rural areas. Accordingly, per capita rural area is 0.9 hectares of land in Ukraine and the largest landowners per inhabitant – 0.1 ha.

Most popular in the process of operational activity of agricultural land are the Poltava (23%), Kiev (20%), Chernigov (18%), Vinnitsa (15%) and Zhytomyr (15%) regions. Less suitable for agricultural purposes are lands from Uzhgorod, Volyn, Rivne and Zaporizhia regions – 4% of used areas.

According to the magazine "Focus", the largest agricultural companies of Ukraine are located in the following regions: Sumy (9), Khmelnytsky (8), Zhitomir and Poltava (7), Kharkiv and Chernihiv (6), Cherkasy and Ternopil (5).

The above information indicates not only the territorial fragmentation of enterprises belonging to the agricultural holding, but also to diversify its activities in order to minimize production and technological risks and lowering depending on market conditions.

Assessment of the dynamics of change of land leased for agricultural holdings for implementation of production activities, indicates not only their growth, but also a decrease, which is caused by the processes of optimization of the company's structure and operations, improving logistic component (construction or acquisition of elevator facilities, acquisition of modern technologies, the introduction of advanced agricultural technologies, etc.).

The lack of the real market for agricultural land is an important factor that stops the development of large-scale agribusiness in Ukraine.

As buyers of agricultural land in Ukraine can act not only individual foreigners, but also large foreign agricultural holdings.

In this regard, according to L. Kozachenko, for large foreign companies the law must provide for the limitation of 50% of land for sale in the region [10]. Given the above, it is necessary to stress about monopolization of the land by foreign and domestic agricultural holdings, which is unacceptable for Ukraine as it drops employment in rural areas, will outflow abroad mostly grown production, capital (and income taxes paid in the country of company's origin).

Academician M. F. Krapivko emphasizes: "...considering that the land market has territorial features, it is advisable to limit the area of land lease to a single tenant up to 30% of the total agricultural purposes of the administrative district, leaving space for the activities of other, less competitive operators in this market: agricultural companies, farming and personal farms, etc." [6]. We agree with the academician in the issue of limiting the lease of agricultural land by one agricultural holding. But at the same time, we should be aware that these structures can act in the region in the number of three or more. Accordingly, it is necessary to limit this percentage of land lease in the administrative district – not more than 30% of agricultural holdings as a whole. Only in this case there will be observed the parity in the development of various operators in the market.

The achievement of the strategic goals in the area of development and integration of forms of economic production has to be implemented through the formation of industrial structures, which by their organizational form and size correspond to the analogs of the world agriculture: agricultural enterprises – American and former Soviet, farms – European, private farms, farm population – Japanese and Chinese organizational forms [11, p. 44-45].

Development of agricultural enterprises is aimed at:

- The formation of large-scale production in regions that are favorable for the production of profitable agricultural products, such as: cereals and legumes, industrial crops, and in the southern regions – growing of vegetables and melons, by the formation of large lands on the basis of the lease relations, the creation of agricultural holdings, regional and inter-regional associations of pigs and poultry;
- The achievement of rational dimensions of production through the co-operation of agricultural enterprises on the joint use of machines, tractors and vehicles;

- The introduction of conditions for competition in the rental market due to size limitations of land of the major economic structures within the administrative areas and in general in Ukraine; mandatory state registration of land users at the location of land;

- The introduction of industry standards for cropping patterns and density of livestock at the regional level and at the level of economic entities;

- Stimulation of the development of agricultural service cooperatives for procurement, storage, processing and marketing of animal and plant products as an alternative to mediation of commercial structures.

Conclusions. Our studies show that agricultural holdings have the following advantages over other operators of agricultural market:

- The lower cost of production and high value-added products;
- Well-developed logistics system;
- Infrastructure development;
- The introduction of innovative technologies in production;
- Efficient use of available resources;
- A high level of professional qualifications of the managerial staff;
- A high level of technical and technological support.

In general, the agriculture of Ukraine is undertaking the following processes characterizing the development of agricultural holdings:

- Capitalization of agricultural production on the basis of concentration of agricultural land;
- Structures are formed, that are horizontally and vertically integrated, export-oriented (sometimes by type of land);
- Increase in the volume of agricultural production through economies of scale;
- The concentration of capital, which is not under the power of small and medium-sized companies;
- Integration of production and subsequent processing of agricultural products;
- Investment attractiveness for foreign companies through the placement of securities on the stock markets and attracting loans from international financial organizations.

Referințe bibliografice/ References:

1. БЕЗУГЛИЙ, М.Д., ПРИСЯЖНЮК, М.В. *Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України*. Київ: Аграрна наука, 2012. 48 с. ISBN 978-966-540-324-1.
2. БЕРЕЗІВСЬКИЙ, Я.П. Формування великотоварних аграрних підприємств асоційованого типу. В: Науковий вісник ЛНАУ. 2010, № 16.
3. ДАНКЕВИЧ, А.С. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів. В: Економіка АПК. 2011, № 5, сс. 139-147.
4. ЗУБЕЦЬ, М.В., БЕЗУГЛИЙ, М.Д. *Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України*. Київ: Аграрна наука, 2010. 32 с.
5. Количество агрохолдингов в Украине будет расти [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.rbc.ua/rus/finance/show/kolichestvo-agroholdingov-v-ukraine-budet-rasti---ekspert--19052010182900>
6. КРАПИВКО, М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва. В: Економіка АПК. 2010, № 11, сс. 3-13.
7. НИЦЕНКО, В.С. О формах объединений в сельском хозяйстве Украины. В: Научно-инновационная деятельность в агропромышленном комплексе: 5-а Международная научно-практическая конференция, 21-22 апреля 2011. Часть 1. Минск: БГАТУ, 2011, сс. 196-198.
8. НИЦЕНКО, В.С. Вертикально-интегрированный розвиток аграрного сектору економіки України. В: Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Економіка і менеджмент. Вип. 9 (50). Суми: СНАУ, 2011, сс. 58-62.
9. НИЦЕНКО, В.С. Потенціал розвитку крупнотоварного агробізнесу в Україні. В: Досвід роботи підприємств при фінансовій кризі: Збірник праць Всеукраїнська науково-практична конференція, 28 березня 2012. Миколаїв: Ділова інформація, 2012, сс. 15-16.
10. Половину земель в Украине могут скупить иностранные агрохолдинги. 2011 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.bagnet.org/news/summaries/ukraine/2011-03-29/119933>
11. ЛУПЕНКА, Ю.О., МЕСЕЛЬ-ВЕСЕЛЯКА, В.Я. *Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року*. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.
12. NITSENKO, V. Formation and Development in Ukraine Agroholding. In: The Advanced Science Journal. 2011, vol. 3, pp. 25-29.

Recomandat spre publicare: 08.11.2013

PROBLEMA CUANTIFICĂRII ECONOMIEI TENEBRE: METODA RESURSELOR CONTORIZABILE

Galina ULIAN, dr. hab., prof. univ., USM
Iulia CAPRIAN, dr., conf. univ., USM

Economia tenebră este "umbra" economiei reale cu proprietăți elastice: poate fi mare, mică (dar nu zero) în dependență de specificul țării, a guvernanților, de politicile economice, juridice. De regulă, economia tenebră în raport cu cea reală, luată la evidență de către autorități, este în creștere. În acest context prezintă interes elaborările metodologico-practice de estimare cantitativă a activităților economice neoficializate. Problema este generată de lipsa unui sistem de evidență statistică, a unui sistem de indicatori economici din economia reală care ar fi puși la baza estimării cantitative a indicatorilor din economia tenebră.

Cuvinte cheie: economie tenebră, economie financiară, resurse contorizabile, „spălare” de bani, metode de estimare a economiei tenebre, metode analitice de procesare a datelor, metode directe și indirecte, mecanisme economice și juridice de sancționare, oligarhie națională.

Introducere. În economia tenebră, în viziunea noastră, trebuie incluse: toate activitățile economice legale, dar care nu sunt supuse proceselor de impozitare; toate activitățile ilegale, care sunt "tenebre" după definiție, sunt antisociale, antiumane. Economia "tenebră" revine în centrul de atenție a societății în perioadele de crize economice, în perioadele în care veniturile în buget se reduc. Evoluția PNB reflectă doar aproximativ situația reală a economiei naționale, a creșterii șomajului. La creșterea economiei tenebre contribuie în primul rând aspectul moral al guvernanților, dorința acestora de soluționare politică a problemei. În condițiile în care oligarhia națională se implică activ în procesele electorale, în structurile guvernamentale, legislative, publice, cota-parte a economiei tenebre în cea reală crește. Nu este secundă nici morala contribuabililor, nivelul de impozitare. La creșterea economiei tenebre, în mare măsură, contribuie cadrul instituțional, sancțiunile lejere, acțiunile provizorii ale legilor, existența unor modalități de "spălare" de bani creează premise prielnice pentru economia tenebră. Încercările de estimare a dimensiunilor activităților economice desfășurate ilegal prin metoda sondajelor sociologice, din lipsa transparențelor, nu reflectă realitatea. Actualmente pot fi întâlnite diverse metode de estimare a nivelului de desfășurare a economiei tenebre: determinarea diferenței dintre veniturile și cheluielile populației; determinarea corelației dintre volumul economiei tenebre și nivelul șomajului, economia tenebră și volumul lichidităților; analiza cererii de pe piață, structura acesteia; determinarea numărului operațiunilor comerciale; analiza structurii cumpărătorilor, a consumului; metode analitice, de procesare a datelor experților în profil ramural, teritorial. Situațiile în care cheluielile populației depășesc veniturile

THE PROBLEM OF QUANTIFYING THE UNDERGROUND ECONOMY: APPLYING THE METHOD OF METERED RESOURCES

Galina ULIAN, PhD, Professor, USM
Iulia CAPRIAN, PhD, Associate Professor, USM

The Underground Economy is a „shadow” of the real economy, endowed with elastic properties: it can be large, small (although not null) based on the specifics of a country, its leaders, economic and legal policies. In relation to the real economy, which is monitored by authorities, the underground economy is usually in a state of growth. In this context, methodologically-practical developments for quantitative estimation of unofficial economic activities are of interest. The problem is generated by a lack of a statistical accounting system, a system of economical indicators in the real economy that would serve as basis for a quantitative estimate of indicators pertaining to the underground economy.

Keywords: shadow economy, financial economics, resource count, "laundering" of money, methods of estimation of the shadow economy, analytical data processing methods, direct and indirect methods, economic and legal mechanisms for sanctioning national oligarchy.

JEL Classification: B26, C02, C11, C82, H26, H27, H32

Introduction. In our opinion, the following are included in the underground economy: illegal economic activities, those which are not subjected to taxation; all illegal activities that are „underground” by definition, that are antisocial, antihuman. The "underground economy" is at the center of social attention in times of economical crisis, in times when budgetary income is reduced. The evolution of the GNP reflects only approximately the real situation of the national economy, of rising unemployment. The growth of the underground economy is stimulated primarily by the moral side of the governing class, their intent to solve the problem politically. In cases in which the national oligarchy actively interferes with elections, in government, legislative, public structures, the share of the underground economy in the real economy rises. Taxpayer morality, the level of taxation is of no less importance. The growth of the underground economy is also largely stimulated by the institutional framework, the minor sanctions, the provisional effect of laws, the availability of methods of money laundering, all of these creating a favorable basis for the underground economy. Attempts to estimate the extent of illegal economic activity through sociological polls, due to a lack of transparency, do not reflect reality. Today one can encounter diverse methods for the estimation of the level of the underground economy: determining the difference between the incomes and expenditures of the population; determining the correlation between the volume of the underground economy and the level of unemployment, the underground economy and the amount of liquidities; analyzing of the market demand, its structure; determining the number of commercial operations; the analysis of the structure of buyers, of consumption; analytical methods, of processing data from experts on a territorial, national level.

se poate de concluzionat că există economie tenebră; dacă cheltuielile sunt egale sau mai mici decât veniturile populației nu există temei de a exclude existența economiei tenebre. Pot fi variante când resursele financiare realizate în economia tenebră sunt rezervate. Deci compararea veniturilor cu cheltuielile populației la nivelul macro poate oferi o estimare a existenței economiei tenebre cu un mic coeficient de încredere. La acest rezultat mult aproximativ se mai adaugă lipsa "făptașului": economia tenebră există, dar nimeni nu poate cu certitudine indica adresa acestora. Corelațiile: economie tenebră – șomaj; economie tenebră – lichidități, etc. ar putea servi un instrument, o modalitate de cuantificare a economiei tenebre, dar în acest caz apare o altă problemă: cum să stabilim astfel de corelații în situații în care în statistică volumul economiei tenebre lipsește.

Conținutul de bază. O modalitate, în viziunea noastră, mai potrivită pentru estimarea economiei tenebre poate fi metoda contoarelor de apă, gaz, energie electrică, a volumului substanțelor reziduale, poluărilor de tot felul, de către subiectul economic concret. Metoda trebuie să fie individuală pentru fiecare individ: în baza statisticii, pornind de la structura costurilor productive pentru subiectul dat sunt cunoscute cheltuielile contorizate. În baza acestor date sunt elaborate ecuații de regresie (sau un sistem de ecuații), valabile doar pentru întreprinderea dată sau pentru teritoriul dat unde poate să-și desfășoare activitățile neoficializate subiectul economic respectiv. Depistarea economiei tenebre prin metode indirecte, care se bazează nu pe sondaje, bănuieli, calcule la nivelul macro ci pe consumul de resurse care pot fi contorizate, poate servi bază pentru perfecționarea sistemului instituțional, legal, politicilor fiscale etc.; pentru crearea mecanismelor economice, juridice de sancționare a unora, stimulare a altora.

Economia tenebră, în anumite situații create în timp și spațiu, creează condiții pentru supraviețuirea păturilor sociale vulnerabile, poate oferi posibilități de supraviețuire a populației în perioadele de criză economică. Din acest considerent, evidențierea volumului economiei tenebre, în unele situații este necesară nu pentru aplicarea sancțiunilor, ci pentru estimarea gravității problemei, pentru crearea locurilor de muncă în economia reală. Economia tenebră, în dependență de volumul și specificul activităților în spațiu și timp poate avea un impact pozitiv și un șir de consecințe negative, inclusiv: contribuie la reducerea veniturilor în bugetul public, la reducerea salariilor bugetarilor și deci la reducerea cererii pe piață cu toate consecințele respective; creează condiții pentru falimentarea unor producători din economia reală; prin încălcarea diferitor normative, poate crea probleme cu caracter ecologic și social.

Economia tenebră poate servi drept un "barometru" dar și un indicator al calității guvernării: se dezvoltă în acea măsură în care oligarhia națională reușește să se implice în Parlament, în structurile guvernamentale. Economia tenebră se "dezvoltă" evolutiv și realizând un anumit nivel devine pentru societate necesară. Anularea imediată a economiei tenebre ar putea crea probleme grave în societate. Deci și eliminarea economiei tenebre trebuie să se efectueze evolutiv, prin mecanisme economico-juridice, individuale

The situations in which the expenses of the population are higher than its incomes can bring about the conclusion that there is an underground economy; if the expenses are equal or less than the population's income, there are no grounds to rule out the presence of an underground economy. There are variations when the financial resources realized in the underground economy are reserved. Therefore comparing the expenses of the population with its incomes at a macro level can offer an estimate of the existence of the underground economy with a low level of reliability. To this very estimative answer, one must add the absence of a "perpetrator": the underground economy exists, but their address cannot be clearly pointed out. The correlations: underground economy – liquidities, etc. may serve as an instrument, a method of quantifying the underground economy, but in this case a new problem appears: how do we establish such correlations if there is no statistical data on the underground economy?

The basic content. A method, in our opinion, which is more appropriate for the estimation of the underground economy, is the method of water, gas, electric power metering, the amount of waste, various pollutants generated by a specific economic subject. The method must be individualized for every individual: on the basis of statistics, using productive costs as a starting point, one can determine metered expenditures. This data serves as basis for the creation of regression equations (or a system of equations) valid only for a given company or a given territory where the respective economic subject can carry out its unofficial activities. Detecting the underground economy via indirect means, which are not based on polls, assumptions, calculations on a macro level, but rather on the consumption of metered resources, can serve as a basis for the perfecting of the institutional, legal system, of fiscal policies, etc; for the creation of economical, legal mechanisms aimed at sanctioning some and stimulating others.

The underground economy, in some situations created in time and space, creates conditions for the survival of socially vulnerable strata, can offer possibilities of survival to the population in times of economical crisis. From this perspective, determining the amount of the shadow economy in some situations is not required to impose sanctions, but rather to estimate the gravity of the problem, to create jobs in the real economy. The underground economy, based on the amount and type of activities in space and time, can have a positive effect and a series of negative consequences, including: contribute to the reduction of income to the national budget, to the reduction of public sector employees and therefore the reduction of market demand with all consequences thereto; creates premises for the bankruptcy of some manufacturers in the real economy; due to the violation of various norms, it can create ecological, social problems.

The underground economy can serve as a „barometer” and also as an indicator of the quality of governance: it develops to the extent that the national oligarchy manages to get involved in Parliament, in governmental structures. The underground economy develops progressively and, achieving a certain level, becomes necessary for the society. Therefore the elimination of the underground economy must

pentru fiecare subiect economic neoficializat.

În opinia unora, volumul economiei tenebre este în dependență directă cu nivelul impozitărilor. Dezvoltând această idee, s-ar putea concluziona, că impozitele trebuie să fie nule. Economia tenebră va realiza creșteri atât timp cât vor exista motivații economice. În viziunea noastră, nivelul economiei tenebre este în dependență directă nu cu nivelul fiscalului ci cu nivelul moral al societății, al guvernanților, cu nivelul corupției, cu nivelul de implicare a oligarhiei în structurile guvernamentale, parlamentare.

Impactul considerabil a economiei tenebre asupra volumului PIB, lipsa unei baze teoretice pentru cuantificarea economiei neoficializate au generat o multitudine de încercări cu caracter metodologic de soluționare a problemei. Problema se complică și prin conținutul diferit care este atribuit cuvintelor "Economie tenebră". În bibliografia economică pentru activități economice care nu sunt luate la evidență de autorități pot fi întâlnite cele mai diverse denumiri: activitate economică ilegală; economie tenebră; economie neformală, neoficializată, neagră, închisă, paralelă, secundă, ascunsă, etc. Activitățile economice fiind diferite, pot fi ascunse de către producător din motive diferite: unele, pentru a ocoli fiscalul, altele – pentru a ocoli dreptul de autor sau legislația (ex: producerea substanțelor narcotice, furturile). Pot exista activități economice acceptate de către autorități de a nu fi luate la evidență (veniturile nesemnificative necesare pentru supraviețuire). Dificile sunt și încercările de comparație a nivelului de funcționare a economiei neoficializate în diferite țări. Ceea ce în unele țări este interzis, în altele aceleași activități economice sunt admisibile. Acest aspect creează probleme nu numai pentru economiile naționale, ci și pentru structurile monetare internaționale, când e vorba despre acordarea țărilor unui suport financiar.

Economia tenebră poate fi depistată și, deci, estimată, în raport cu PIB prin metode directe și prin metode indirecte. Unde nu s-ar desfășura activitățile economice neoficializate acestea sunt consumatoare de resurse. Unele din acestea pot fi contorizate la distanță prin stabilirea, de exemplu, a volumului de apă, energie electrică, gaze naturale, alte resurse procurate pentru care există indicatori tehnici situați în afara întreprinderii supuse controlului, în afara spațiului unde potențial pot exista activități economice subterane. În acest caz sunt necesare anumite date inițiale (Tabelul 1): numărul resurselor $i=1,2,\dots,m$; contorizabile necesare în procesul de desfășurare a activităților ilegale; întreprinderile (ori spațiile unde potențial se pot desfășura activitățile economice ce ocolesc sistemul fiscal) supuse monitoringului $j=1,2,\dots,n$; volumul produselor finale în profilul întreprinderilor A_j – pentru anul de bază, $\bar{A}_j$ – pentru anul curent, $j=1,2,\dots,n$; consumul resurselor contorizate de către fiecare întreprindere a_{ij} , $\bar{a}_{ij}$, cota-parte a acestora în volumul produsului final α_{ij} , $\bar{\alpha}_{ij}$, pentru anul de bază, pentru anul curent; indicatorii similari pentru total (la nivelul ramural, teritorial) A , $\bar{A}$, a_i , $\bar{a}_i$, α_i , $\bar{\alpha}_i$, $i=1,2,\dots,m$. Metoda de calcul: determinăm consumul resursei contorizat i de către

also be carried out progressively, by means of economic-legal mechanisms, individualized for each unofficial economic subject.

Some believe that the extent of the underground economy is directly dependant on the level of taxation. In developing this idea, one could conclude that the taxes must be equal to zero. The underground economy will grow as long as there are economic motivations. In our opinion the extent of the underground economy is directly dependent not on the level of taxation, but on the moral level of society, of the governing class, on the level of corruption, with the level of oligarchic involvement in governmental, parliamentary structures.

The considerable influence of the underground economy over the GDP, the absence of a theoretical basis for quantifying the unofficial economy, has generated multiple methodological attempts to solve the problem. The problem is further complicated by the different contents attributed to the term „Underground Economy”. One can encounter the most diverse terms in economic literature referring to economic activities that are not monitored by the authorities: illegal economic activity, underground economy, informal economy, unofficial economy, black, closed, parallel, secondary, hidden, etc. Since economic activities are different, the reasons behind their concealment by the manufacturer can be different as well: some, to bypass taxation, others – to bypass copyright or the law (e.g. manufacture of narcotics, thefts). There can be economic activities knowingly ignored by the authorities (insignificant incomes necessary for survival). Attempts at comparing the level of functioning of the unofficial economy in different countries are difficult. Economic activities which are prohibited in some countries, are allowed in others. This aspect generates problems not only for national economies, but also for international financial bodies, when it comes to offering financial support to countries.

The underground economy can be detected and therefore estimated in relation to the GDP via direct methods and via indirect methods. Wherever unofficial economic activities are carried out, these consume resources. Some of these can be metered at a distance by determining e.g. the amount of water, electric power, natural gas, other purchased resources for which there is a technical indicator outside the company subjected to scrutiny, outside the space in which subterranean economic activities may potentially exist. In this case some initial data is necessary (Table 1): the number of metered resources $i=1,2,\dots,m$; necessary for carrying out the illegal activity; the companies (or spaces in which economic activities which bypass the fiscal system may potentially take place) subject to scrutiny $j=1,2,\dots,n$; amount of final products in the profile of the company A_j – for the base year, $\bar{A}_j$ – for the current year, $j=1,2,\dots,n$; the consumption of metered resources by each company a_{ij} , $\bar{a}_{ij}$, the share of each in the final product amount α_{ij} , $\bar{\alpha}_{ij}$, for the base year, for the current year; similar indicators for the whole (at branch, territorial level) A , $\bar{A}$, a_i , $\bar{a}_i$, α_i , $\bar{\alpha}_i$, $i=1,2,\dots,m$. The method of calculation: determine the consumption of the metered

întreprinderea j ($\bar{a}_{ij}$, α_{ij} , unde $\bar{a}_{ij}$ – consumul raportat;
 α_{ij} – cota-parte per produs final a resursei i în
 întreprinderea j).

resource i by company j ($\bar{a}_{ij}$, α_{ij} , where $\bar{a}_{ij}$ – consumption at
 corresponding ratio; α_{ij} – share of resource i in each final
 product in company j).

Tabelul 1/ Table 1

**Date inițiale, necesare pentru estimarea economiei tenebre/
 Initial data, necessary for estimating the underground economy**

Enter- prises Met ered resourc es	1		2		...	j		...	N		Total	
	Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year	Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year		Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year		Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year	Anul de bază /Base year	Anul curent /Curren t year
1	a_{11} α_{11}	$\bar{a}_{11}$ $\bar{\alpha}_{11}$	a_{12} α_{12}	$\bar{a}_{12}$ $\bar{\alpha}_{12}$	...	a_{1j} α_{1j}	$\bar{a}_{1j}$ $\bar{\alpha}_{1j}$	...	a_{1n} α_{1n}	$\bar{a}_{1n}$ $\bar{\alpha}_{1n}$	a_1 α_1	$\bar{a}_1$ $\bar{\alpha}_1$
2	a_{21} α_{21}	$\bar{a}_{21}$ $\bar{\alpha}_{21}$	a_{22} α_{22}	$\bar{a}_{22}$ $\bar{\alpha}_{22}$	...	a_{2j} α_{2j}	$\bar{a}_{2j}$ $\bar{\alpha}_{2j}$	...	a_{2n} α_{2n}	$\bar{a}_{2n}$ $\bar{\alpha}_{2n}$	a_2 α_2	$\bar{a}_2$ $\bar{\alpha}_2$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
I	a_{i1} α_{i1}	$\bar{a}_{i1}$ $\bar{\alpha}_{i1}$	a_{i2} α_{i2}	$\bar{a}_{i2}$ $\bar{\alpha}_{i2}$	...	a_{ij} α_{ij}	$\bar{a}_{ij}$ $\bar{\alpha}_{ij}$	...	a_{in} α_{in}	$\bar{a}_{in}$ $\bar{\alpha}_{in}$	a_i α_i	$\bar{a}_i$ $\bar{\alpha}_i$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
M	a_{m1} α_{m1}	$\bar{a}_{m1}$ $\bar{\alpha}_{m1}$	a_{m2} α_{m2}	$\bar{a}_{m2}$ $\bar{\alpha}_{m2}$	...	a_{mj} α_{mj}	$\bar{a}_{mj}$ $\bar{\alpha}_{mj}$	...	a_{mn} α_{mn}	$\bar{a}_{mn}$ $\bar{\alpha}_{mn}$	a_m α_m	$\bar{a}_m$ $\bar{\alpha}_m$
Volumul produsul ui final /Amount of final product	A_1	$\bar{A}_1$	A_2	$\bar{A}_2$	...	A_j	$\bar{A}_j$	...	A_n	$\bar{A}_n$	A	$\bar{A}$
Volumul produsul ui final neimpo- zitat /Amount of final product not subjected to tax	$\sum_{i=1}^m \frac{\bar{a}_{i1}}{\alpha_{i1}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{i1}}{\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_{i1}} - \bar{A}_1 =$ $= \Delta A_1$		$\sum_{i=1}^m \frac{\bar{a}_{i2}}{\alpha_{i2}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{i2}}{\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_{i2}} - \bar{A}_2 =$ $= \Delta A_2$		...	$\sum_{i=1}^m \frac{\bar{a}_{ij}}{\alpha_{ij}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{ij}}{\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_{ij}} - \bar{A}_j =$ $= \Delta A_j$		...	$\sum_{i=1}^m \frac{\bar{a}_{in}}{\alpha_{in}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{in}}{\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_{in}} - \bar{A}_n =$ $= \Delta A_n$		$\sum_{i=1}^m \frac{\bar{a}_i}{\alpha_i} \cdot \frac{\bar{\alpha}_i}{\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_i} - \bar{A} =$ $= \Delta A$	

determinăm ponderea consumului fiecărei resurs
 contorizat în suma resurselor contorizate ($\bar{\alpha}_{ij} : (\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_{ij})$);
 determinăm volumul produsului final real al întreprinderii
 j , $j=1,2,\dots,n$:

determine the share of the consumption of each metered
 resource in the summ of metered resources ($\bar{\alpha}_{ij} : (\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_{ij})$);
 determine the amount of real final product the company
 generates j , $j=1,2,\dots,n$:

$$\sum_{i=1}^m \frac{\bar{a}_{ij}}{\alpha_{ij}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{ij}}{\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_{ij}};$$

determinăm volumul produsului final al întreprinderii care
 a "ocolit" sistemul fiscal:

determine the amount of final product of the company which
 bypassed the fiscal system:

$$\sum_{i=1}^m \frac{\bar{a}_{ij}}{\alpha_{ij}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{ij}}{\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_{ij}} - \bar{A}_j = \Delta A_j;$$

similar procedăm și pentru coloana ”Total”:

$$\sum_{i=1}^m \frac{\bar{a}_i}{\alpha_i} \cdot \frac{\bar{\alpha}_i}{\sum_{i=1}^m \bar{\alpha}_i} - \bar{A} = \Delta A;$$

same procedure for the „Total” column:

Exemplu. Admitem pentru 3 întreprinderi ($j=1,2,3$) există două resurse contorizabile – energia electrică și gazul natural ($i=1,2$). Sunt cunoscute datele inițiale pentru anul de bază, pentru anul curent (Tabelul 2). Întreprinderile au declarat pentru structurile fiscale volumul produsului final respectiv 80, 180, 270, 530.

Example. Assume that for 3 company ($j=1,2,3$) there are two metered natural resources – electric energy and natural gas ($i=1,2$). The initial data for the base year and the current year are known (Table 2). The companies declared the amount of final produce – 80, 180, 270, 530 – to the fiscal bodies.

Tabelul 2/ Table 2

. Date inițiale, necesare pentru estimarea economiei tenebre – Exemplu/
Initial data, necessary for estimating the underground economy – Example

Enter- prises Met ered resources	1		2		3		Total	
	Base year	Current year	Base year	Current year	Base year	Current year	Base year	Current year
Electric power	3 0,03	4 0,05	4 0,02	5 0,028	6 0,02	7 0,026	13 0,022	16 0,03
Natural gas	6 0,06	7 0,0875	6 0,03	7 0,039	9 0,03	10 0,037	21 0,035	24 0,045
Final product	100	80	200	180	300	270	600	530

Determinăm volumul produsului final din | Determine the amount of final product in company 1 that
întreprinderea 1 neimpozitat: | evaded taxation:

$$\frac{4}{0.03} \cdot \frac{0.05}{0.05+0.0875} + \frac{7}{0.06} \cdot \frac{0.0875}{0.05+0.0875} - 80 = 122.7 - 80 = 42.7 \text{ or } 53\%;$$

Determinăm volumul produsului final din | Determine the amount of final product in company 2 that
întreprinderea 2 neimpozitat: | evaded taxation:

$$\frac{5}{0.02} \cdot \frac{0.028}{0.028+0.039} + \frac{7}{0.03} \cdot \frac{0.039}{0.028+0.039} - 180 = 241 - 80 = 61 \text{ or } 34\%;$$

Determinăm volumul produsului final din | Determine the amount of final product in company 3 that
întreprinderea 3 neimpozitat: | evaded taxation:

$$\frac{7}{0.02} \cdot \frac{0.026}{0.026+0.037} + \frac{10}{0.03} \cdot \frac{0.037}{0.026+0.037} - 270 = 340 - 270 = 70 \text{ or } 26\%;$$

Determinăm volumul produsului final total | Determine the amount of final product that evaded
neimpozitat: | taxation:

$$\frac{16}{0.022} \cdot \frac{0.03}{0.03+0.045} + \frac{24}{0.035} \cdot \frac{0.045}{0.03+0.045} - 530 = 702 - 530 = 172 \text{ or } 32\%.$$

Rezultatele obținute sunt aproximative. Însă în lipsa totală a datelor despre activitățile subterane inclusiv și a adresei acestora, rezultatul ΔA , $\Delta \bar{A}_j$, $j=1,2,\dots,n$; pot fi puse la baza perfecționării indicilor și indicatorilor întreprinderilor respective în anul de bază. Datele inițiale pentru anul de bază pot fi stabilite cu exactitate pentru întreprinderile care sistematic sunt monitorizate; pentru întreprinderile aflate sub supraveghere. Dinamica indicilor, indicatorilor ale întreprinderilor ”etalon” poate fi pusă la baza unor elaborări statistice, a unui sistem de

The obtained results are estimates. However, given the total lack of data on subterranean activity, which includes their address, the result ΔA , $\Delta \bar{A}_j$, $j=1,2,\dots,n$; can be used as basis for perfecting the indicators and parameters of the respective companies in the the base year. The initial data for the base year can be determined exactly for companies that are systematically monitored, for companies that are under constant scrutiny. The evolution of the indicators and parameters of the „model” companies can be used as basis for statistical developments, a system of econometrical

ecuații econometrice.

În viziunea noastră, fiecare metodă de depistare și estimare a nivelului de dezvoltare a economiei tenebre are "plusurile" și "minusurile" sale. Însă, pornind de la realitate, că datele inițiale sunt aproximative, problema nu se pune de stabilit cu certitudine cuantumul economiei tenebre, ci diapazonul, intervalul determinat de valorile minime și maxime ale acesteia.

Concluzii. Economia tenebră este specifică pentru toate țările, în toate timpurile. În unele țări, economia subterană în raport cu PIB este mai redusă, în altele – considerabilă; în unele țări economia tenebră este în creștere, în altele staționează dar nu se reduce. În bibliografia economică nu există metode ce ar permite în exactitate de estimat volumul economiei tenebre, toate afirmațiile în acest sens sunt mult aproximative. La nivelul macro, nivelul economiei tenebre poate fi stabilit cu o exactitate relativ mai mare (comparativ cu nivelul micro) dar totalmente sunt lipsă "adresele făptașilor". În sistemul statistic național volumul (presupus sau calculat) economiei tenebre lipsește, ce contribuie la deformarea valorilor tuturor indicatorilor, indicilor economici. În bibliografia economică lipsește definiția economiei tenebre în profilul țărilor. Este imposibil de adus o definiție a economiei tenebre valabilă pentru toate țările (din cauza sistemului instituțional). Economia tenebră și crizele economice sunt reciproc complementare. Economia tenebră, în mare măsură, este generată de moralul guvernanților, a politicienilor, de sistemul de sancționare a activităților economice ilegale. Actualmente există un șir de metode de depistare și estimare a economiei tenebre. Acestea pot, dar nu trebuie ierarhizate după nivelul de precizie. În unele țări se pot potrivi unele metode, în altele sunt necesare metode individuale. În ansamblu tuturor metodelor de depistare și estimare a nivelului de desfășurare a economiei tenebre, metoda resurselor contorizabile este cea mai potrivită, adecvată realității. Prioritatea acestei metode: metoda stabilește nu numai volumul economiei tenebre, dar și "făptașul"; poate fi pusă la baza perfecționării sistemului de evidență a consumului resurselor contorizabile, sistemului de sancționare a activităților economice ilegale.

equations.

In our opinion, each method of determining and estimating the level of development of the shadow economy has its pros and cons. However, taking into the fact that the initial data is approximate, the posed problem is not to determine the exact amount of the underground economy, but rather its range, the interval determined by its minimum and maximum values.

Conclusions. The underground economy is specific for all countries, at all times. In some countries, the ratio of the underground economy to the GDP is lower, in others – considerable; in some countries the underground economy is increasing, in others it stagnates but does not decrease. There are no methods in the economic literature that would allow the exact estimation of the extent of the underground economy, while all statements about this are approximates. At the macro level, the level of the underground economy can be determined with a higher level of precision (compared to the micro level) but the „perpetrator's addresses” are completely absent. In the national statistical system, the extent (assumed or calculated) of the underground economy is absent, which contributes to the distortion of the values of all economic indicators, parameters. There is no definition for the underground economy in the profile of countries in the economic literature. It is impossible to produce a definition of the underground economy valid for all countries (due to the institutional systems). The underground economy and economical crises are reciprocally complimentary. The underground economy is to a large extent generated by the morals of the governing class, the politicians, the system for sanctioning illegal economic activity. Nowadays there is a set of methods for tracing and estimating the extent of the shadow economy. These can, but should not be hierarchically arranged based on level of precision. Some methods are appropriate for some countries, other countries requiring individual methods. In the totality of methods used for tracing and estimating the extent of the shadow economy, the method of metered resources is the most suitable, adequate to reality. The priority of this method: the method establishes not only the extent of the shadow economy, but the „perpetrator”; it can be used as basis for perfecting the system for accounting consumption of metered resources, the system for sanctioning illegal economic activities.

Referințe bibliografice/ References:

1. The Economics of the Shadow Economy [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/40750642?uid=3738528&uid=2129&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21103340409253>
2. FEIGE, E.A. A Re-examination of the "Underground Economy" in the United States: a comment on Tanzi. In: Staff Papers International Monetary Fund. 1986, vol. 33, issue 4, pp. 768-781.
3. НИКОЛАЕВА, М.И., ПЕВЯКОВ, А.И. *Теневая экономика: методы анализа и оценки*. Москва, 1987. 53 с.
4. ULIAN, G., CAPRIAN, I. Noțiuni conceptuale ale evaziunii fiscale și formele ei de manifestare. In: Aspecte-economice financiare și sociale ale economiei Republicii Moldova în contextul transformărilor sistemice și integrării în spațiul european: conferința științifică internațională, 26-27 noiembrie 2010. Chișinău, 2010, pp. 735-741.

Recomandat spre publicare: 10.12.2013

ASIGURAREA INSTITUȚIONALĂ PRIVIND OPTIMIZAREA POTENȚIALULUI DE RESURSE DIN ȚARĂ ȘI REGIUNILE SALE

**Valerii BONDARENKO, doctor, profesor asociat,
Universitatea Națională Agrară din Vinița, Ucraina**

În articol este analizată asigurarea instituțională pentru optimizarea potențialului de resurse din țară, precum și din regiunile sale. Este prezentată definiția instituțiilor cu cele trei elemente principale caracteristice. Totodată, sunt studiate problemele asigurării instituționale ale politicii regionale de stat a Ucrainei, existența non-sistemică și de scurtă durată a unor instituții separate. Sunt descrise un șir de factori ai asigurării instituționale și elementele mediului instituțional din regiune. Sunt enumerate grupurile de factori care indică componentele fiecărui grup. Este demonstrat sistemul mediului instituțional de utilizare a potențialului de resurse al regiunii, sunt descrise elementele mediului dat. Este prezentată totalitatea instituțiilor formale și informale, care activează în regiune și formează mediul instituțional din regiune. Sunt evidențiate mecanismele instituționale de realizare a politicii regionale la nivel de stat. Este prezentată divizarea mecanismului instituțional pe grupe principale.

Cuvinte cheie: sprijin organizatoric, potențial de resurse, regiune, transformare socio-economică, mediu instituțional, politică regională, mecanism de formare și de management.

Introducere. Procesele de transformare socio-economice, care au loc în Ucraina, determină necesitatea reflectării și studierii problemelor de formare și utilizare a potențialului de resurse, justificarea mecanismelor de formare, utilizare, gestionare și control a acestuia. Situația socio-economică a regiunii este însoțită de un caracter aritmic privind volumul de resurse, implicate în circuitul economic. Dezvoltarea regiunilor țării, într-o mare măsură, este determinată de mărimea și caracterul de utilizare a principalelor tipuri de resurse naturale și economice, de combinația optimă a implicării lor în producția socială. Potențialul de resurse al regiunii determină organizarea teritorială a producției, de utilizarea și corelarea optimă a căreia depind caracteristicile de interacțiune în procesul de producție a bunurilor materiale. Modificările semnificative ale pragului de utilizare a potențialului de resurse contribuie la modificările nivelului de dezvoltare regională. Regiunile, care au atins un nivel înalt de dezvoltare economică și socială, se confruntă cu o lipsă de resurse. Cu toate acestea, creșterea nivelului de dezvoltare regională conduce la o creștere cantitativă a nevoilor economice ale tuturor subiecților activității economice, precum și a nevoilor personale ale populației. Totodată, sporește contradicția între limitarea resurselor și extinderea nelimitată a cererii pentru acestea.

Scopul lucrării. Problema resurselor este destul de reală pentru dezvoltarea economică, deoarece presupune asigurarea, cu resurse necesare, a dezvoltării economice și

INSTITUTIONAL SUPPORT IN OPTIMIZATION OF RESOURCE POTENTIAL FROM THE COUNTRY AND ITS REGION

**Valerii BONDARENKO, PhD, Associate Professor,
Vinnitsa National Agrarian University, Ucraina**

The article presents the institutional support for the optimization of resource potential of country, and also its regions. There is given the definition of institutes with their three characteristic elements. There are also considered the problems of the institutional support of public regional policy of Ukraine, nonsystemness and short life existence of separate institutes. Some factors of the institutional support for regions are presented and elements of institutional environment of region are brought. The groups of these factors are described with pointing on constituents which belong to each of these groups. The system of institutional environment of the use of resource of potential of region is shown, elements over of this environment are brought. The formal and informal institutes which function in a region are presented and form the institutional environment of region. The institutional mechanisms of realization of regional policy are indicated at state level. Dividing of institutional mechanism is shown into basic groups.

Keywords: institutional support, resource potential, region, socio-economic transformation, institutional environment, regional policy, the mechanism of formation and management.

CZU: 330.837:330.15 (477)

JEL Classification: G3, H83, M12, R1, R58

Introduction. Development processes of socio-economic transformations taking place in Ukraine, determine the need for reflection and study of problems of formation and use of the resource potential study of mechanisms of its formation, use, management and control. Situation from the socio-economic regions is accompanied by a spasmodic character of the amount of resources that are involved in the economic circulation. Development of the regions of the country to a large extent is determined by the size and nature of the use of the main types of natural and economic resources, the optimum combination of their involvement in social production. The resource potential of the region determines the territorial organization of production, from its use and the optimal combination of features depend on the interaction in the production of material goods. Significant changes in the values of resource potential are making changes in the level of regional development. Regions that have reached a high level of economic and social development, face a lack of resources. However, the increase in the level of regional development leads to a quantitative increase in the economic needs of all business entities, as well as personal needs. There is a growing tension between limited resources and unlimited expansion of demand for them.

Statement of the problem. Resource for economic development is an actual problem, because it is about ensuring the necessary resources for economic and social

sociale a societății și a condițiilor de siguranță ecologice pentru sănătatea umană, de aceea, obiectiv, apare nevoia în crearea condițiilor pentru soluționarea eficientă a problemelor privind resursele la toate nivelurile de management – național, regional și local. Pentru a atinge aceste obiective, este necesar de o asigurare eficientă instituțională a utilizării potențialului de resurse a regiunii și din țară în ansamblu.

Materiale și metode de cercetare. Asigurarea instituțională include sistemul de reglementare legislativă și normativă al schimbărilor structurale, structura corespunzătoare organizatorică și funcțională a managementului de stat și regional, sistemul de relații, de interacțiuni, principiile fundamentale și de comunicare privind asigurarea mediului extern și intern dinamic adecvat al schimbărilor structurale în dezvoltarea sistemului regional.

Aplicarea teoriilor instituționale în procesul de elaborare și implementare a politicii economice regionale în Ucraina sunt condiționate de cerințele timpului, cauzate de necesitatea de a revigora transformările instituționale și a crea un mediu instituțional drept bază pentru realizarea cu succes a reformelor de piață la nivelul economiei regionale și naționale.

Totodată, formarea instituțiilor de dezvoltare regională este caracterizată de variabilitatea constantă și instabilitatea normelor de reglementare a activității agenților economici, care influențează asupra utilizării raționale a potențialului de resurse a regiunii.

Problemele cercetărilor instituționale au fost studiate în detaliu, pentru prima dată, de către cercetătorii occidentali remarcați, precum: T. Veblen, J. Commons, U.K. Mitchell, J. Galbraith. În opinia acestor cercetători, instituționalismul explică specificul proceselor de transformare, atât în condițiile economiei dezvoltate, cât și de tranziție.

Cercetările științifice referitoare la transformările instituționale din sectorul de resurse din Ucraina se manifestă în lucrările lui O. Alimov, B. Danișilin, V. Mișenko, I. Gherasimciuk, V. Tregobciuk, M. Hvesik, S. Haricikov și alții.

Autorii menționează faptul, că cel mai slab elaborată, din punct de vedere științific și practic, rămâne problema evaluării sistemului instituțional existent al Ucrainei, precum și cadrul științific și instituțional al dezvoltării economice durabile, cu respectarea obligatorie a cerințelor de siguranță a resurselor și de mediu a activității economice. Mai mult decât atât, savanții evidențiază, că elaborarea principiilor teoretice și metodologice și a aspectelor aplicative ale asigurării instituționale a dezvoltării economice stabile și durabile trebuie atribuite la sarcinile fundamentale și prioritare ale științei economice.

Rezultate științifice și discuții. Instituțiile, pe de o parte, reprezintă structuri „obiective”, create de oameni, drept forme formale de influență asupra proceselor de viață socială și economică. Ideile și ideologiile posedă valoare, iar instituțiile determină, în măsură decisivă, intensitatea acestei valori. Acestea dețin construcții mentale subiective, prin intermediul cărora indivizii interpretează lumea înconjurătoare și fac alegerea.

Instituțiile sunt caracterizate prin trei elemente principale:

1. Regulile formale (constituții, legi, acte administrative, normele de drept).
2. Constrângeri informale (tradiții, obiceiuri, tratate,

development, and safe for human health, natural environmental conditions, because objectively there is a need to create the conditions for effective solution of problems of resource management at all levels – national, regional and local. To achieve these objectives it is necessary to ensure the effective use of institutional resources potential of the region and the country as a whole.

Materials and research methods. Institutional support includes a system of legislative and normative regulation of structural changes, the appropriate organizational and functional structure of the state and regional management, a system of relationships, interactions, and the fundamental principles of communications about ensuring adequate dynamic external and internal environment of the structural changes in the development of a regional system.

The use of institutional theory in the development and implementation of a regional economic policy in Ukraine are conditioned by the time situations caused by the need to enhance the institutional transformation and the creation of an institutional environment as the basis for the successful implementation of market reforms at the regional and national economy.

However, the formation of institutions for regional development is characterized by the constant volatility and instability of the rules that regulate the activity of economic entities and the impact on the rational use of the resource potential of the region.

Analysis of studies and publications. Problems of institutional research for the first time in detail by well-known Western scholars Thorstein Veblen, John Commons, WK Mitchell, J. Galbraith. It institutionalism, according to these scientists, explaining the specifics of transformation reactions in both the developed and transition economies.

Scientific research related to the institutional transformations in the resource sector in Ukraine is manifested in the works of A. Alimov, B. Danishilina, V. Mishchenko, I. Gerasimchuk, V. Tregobchuka, M. Hvesika, S. Harichkova and others.

The authors note that it is extremely underdeveloped in scientific and practical terms, there are still problems assessment of existing institutional system of Ukraine, as well as scientific and institutional framework for sustainable economic development with mandatory compliance resource and environmental safety business. Moreover, they note that development of theoretical and methodological principles and applied aspects of institutional provision of a stable, sustainable economic development should be attributed to the fundamental and priority tasks of economic science.

The results of research. Institutions, on the one hand represent the "objective" structures, created by people in the form of formal forms of influence on the processes of social and economic life. Ideas and ideologies are irrelevant, and the institutions crucially determine how large this value is. They have the form of subjective mental constructs by which individuals interpret the world around us and make a choice.

Institutions are characterized by three main elements:

1. The formal rules (constitutions, laws, administrative regulations, rules of law).
2. Informal constraints (traditions, customs, treaties,

acorduri, încheiate, în mod voluntar, cu norme de conduită, reguli nescrise ale eticii profesionale).

3. Mecanisme de impunere/constrângere care asigură respectarea normelor [5, p.17-19, 137].

În prezent, se consideră, că viața și economia este dirijată de instituțiile oficiale. Institutele formale reprezintă norme stabile formale, adică norme, adoptate oficial de către autoritățile autorizate, care sunt fixate ca acte juridice sau ordine scrise, care se bazează pe acte juridice (Constituție, drept statutar și comun, normele judiciare, regulamente etc.) și includ norme politice (și judiciare) economice, dar și contracte [5, 3].

Institutele oricărei societăți constituie rezultatul schimbărilor istorice, iar formarea lor depinde atât de restricțiile formale, cât de cele informale. Restricțiile formale (legea, Constituția) pot fi modificate prin intermediul adoptării deciziilor politice și juridice. Restricțiile informale (contracte și coduri de conduită, adoptate voluntar), transformate în obiceiuri, tradiții și reguli de conduită, sunt mult mai slab asimilate de efortul uman conștient. Prin urmare, schimbările instituționale posedă, de obicei, caracter incremental, dar nu discret, și chiar schimbările, cum ar fi o revoluție, schimbarea regimului politic (de violență, constituționale) niciodată nu sunt absolut discrete. Aceste caracteristici ale schimbărilor instituționale trebuie luate în considerare în desfășurarea diferitor reforme.

Procesul dinamicii institutelor formale și informale, a regulamentelor și normelor sociale formale și informale, în cea mai mare parte, își impune specificitatea sa asupra nivelului regional. Prin urmare, acesta se datorează faptului că, în contextul transformărilor sociale, situația socio-economică din unele regiuni este influențată de mai mulți factori, cum ar fi:

- viteza și amploarea transformărilor economice (de piață);
- nivelul de dezvoltare a sectoarelor de piață;
- oportunitățile de utilizare a potențialului de resurse și a amplasării geografice a regiunilor;
- caracterul relațiilor fiecărei regiune cu centrul;
- capacitatea elitelor regionale etc.

Potrivit celor menționate de către V. Kerețman [4, p. 80], în regiunile din Ucraina activează instituții de stat și private/nonguvernamentale, care influențează sau ar putea avea impact asupra dezvoltării regionale și a managementului regional, de aceea trebuie reprezentate în componența agențiilor regionale de dezvoltare, în special:

- organele locale ale puterii executive de stat;
- organele teritoriale ale organelor centrale ale puterii executive;
- organele de autogovernare locale;
- subiecții individuali antreprenoriali sau subdiviziunile structurale ale acestora;
- asociațiile cetățenilor și subdiviziunile structurale ale acestora, care, în conformitate cu statutele sale, se ocupă de problemele dezvoltării regionale (filiale locale ale Asociației orașelor, ale Uniunii liderilor autorităților locale și regionale din Ucraina, precum și asociații similare ale cetățenilor cu statut local), dar și sindicatele.

Existența nonsistemică și de scurtă durată a unor instituții individuale rămâne a fi drept problemă privind asigurarea instituțională a politicii regionale din Ucraina. Trebuie menționată insuficiența sistemului organelor publice și nonguvernamentale, capabile în cooperarea și coordonarea

agreements voluntarily entered into by the code of conduct, the unwritten rules of professional ethics).

3. Enforcement mechanisms that ensure compliance with the rules [5, p. 17-19, 137].

In today's world, it is believed that the life and economy run official institutions. Formal institutions are a formally fixed rate, that is officially enshrined authorities specific rules that are fixed as legal acts or written orders, which are based on legal acts (the constitution, statutory and common law, case law, regulations and the like) and cover political (and judicial), the economic rules and contracts [5, 3].

The institutions of any society are the result of historical changes and their formation depends on both the formal and informal restrictions on. Formal restrictions (the law, the constitution) can be changed through policy and legal decisions. Informal constraints (contracts and voluntary codes of conduct), as embodied in the customs, the traditions and rules of conduct are much less susceptible to conscious human effort. This is why institutional changes are usually incremental, rather than discrete character, and even changes such as a revolution, changing the political regime (violence, constitutional) are never absolutely discrete. These features of institutional changes must be considered when carrying out various reforms.

The process dynamics of formal and informal institutions, formal and informal social rules and norms, the greatest way shows its specificity is at the regional level. This is due to the fact that in the context of social transformation reactions on the socio-economic situation in some regions affected by many factors, such as:

- The speed and scale of economic (market) reactions;
- The level of development of market sectors;
- The possibility of using the resource potential and the geographic location of the regions;
- The nature of the relationship of each region with the center;
- The ability of regional elites and the like.

According to V. Keretsman [4, p.80], in the regions of Ukraine are state and private institutions that affect or could potentially affect regional development and regional management should somehow be represented in the regional development agencies, it is in particular:

- Local bodies of executive power;
- territorial bodies of the central bodies of executive power;
- bodies of local self-government;
- separate business entities or their subdivisions;
- associations of citizens and their subdivisions, which, in accordance with their statutes deal with the problems of regional development (local branch of the Association of cities, the leaders of the Union of Local and Regional Authorities of Ukraine, and similar associations of citizens with local status), as well as trade unions.

Problems of institutional provision of regional policy in Ukraine are non-system and the fragility of existence of separate institutions. It is a question also about the lack of public and private entities that are able, in cooperation and coordination to effectively implement the objectives of the regional policy. Necessary institutional framework with

desfășurării eficiente a sarcinilor politicii regionale. Este nevoie de o structură instituțională cu relații verticale, orizontale și diagonale, care asigură circulația resurselor și proceselor necesare.

Utilizarea echilibrată a potențialului de resurse și dezvoltarea socio-economică a sistemului sunt asigurate de interacțiunea dintre totalitatea condițiilor și a factorilor, care pot fi grupate în funcție de caracteristicile calitative în 9 grupuri (fig. 1).

Primul grup include nevoile, interesele și motivațiile, care constituie baza impulsurilor, tendințele și acțiunile oamenilor care formează dorința de a cunoaște și înțelege mai profund pe șine și mediul înconjurător, de a desfășura activitățile sale în armonie cu alte persoane, societăți și cu natura, de a se autoperfecționa și a îmbunătăți condițiile sale de viață.

vertical, horizontal and diagonal braces, which provide movement of resources and processes.

Balanced use of the resource potential and socio-economic development of the system is provided by the interaction between a whole set of conditions and factors that can be grouped in accordance with the qualitative characteristics of the nine groups (Fig. 1).

The first group includes at the needs, interests and motivations that make up the base impulses, desires and actions of the people who form their deep desire to know and understand ourselves and our environment, to carry out its activities in harmony with other people, society and nature, and samousovershenstvovatsya improve the conditions of their life.

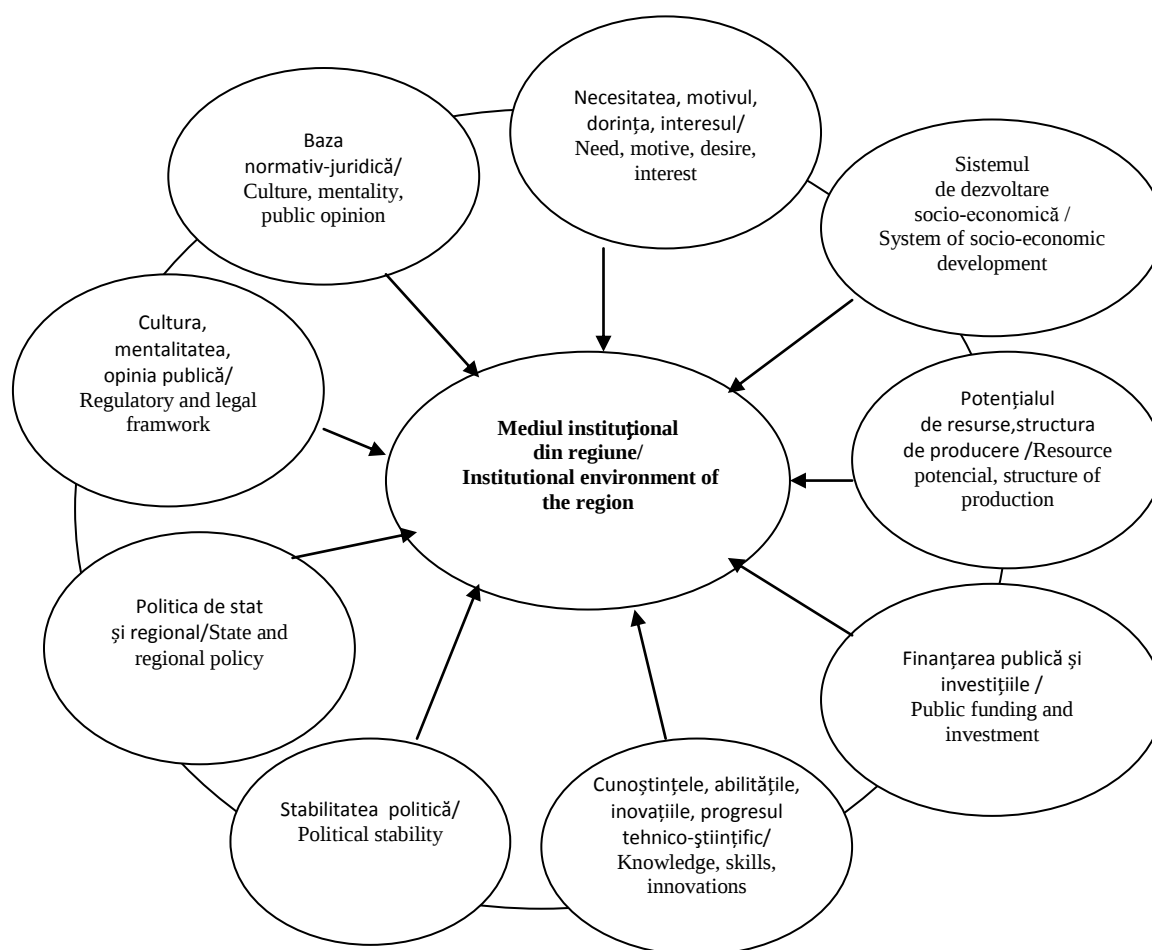


Fig. 1. Factori de asigurare instituțională a regiunii

Fig. 1. Factors institutional provision in the region

Al doilea grup include factorii de origine socio-economică și condițiile de funcționare a instituțiilor de piață.

Al treilea grup cuprinde caracteristicile potențialului de resurse (securitatea regiunii cu resurse naturale, financiare, de muncă etc.) și a structurii de producere.

Al patrulea grup cuprinde diferențierea cheltuielilor publice în nevoile de dezvoltare regională și furnizarea investițiilor în regiune.

Al cincilea grup este constituit din totalitatea de cunoștințe, abilități, deprinderi și inovații, care apar și se acumulează în procesul de activitate, de învățare și de autoperfecționare și reprezintă un mijloc de soluționare a

The second group includes factors of socio-economic background and conditions for the functioning of market institutions.

The third group includes the host response resource potential (security of the region natural, financial, labor and other resources) and the structure of production.

The fourth group includes the differentiation of public spending on the needs of regional development and revenue investment in the region.

The content of the fifth group is a combination of knowledge, skills, innovations that arise and accumulate in the normal course of business, learning and self-improvement,

problemelor de armonizare a interacțiunii „om – societate – natură”.

Al șaselea grup include factorii politici și condițiile, care creează orientarea comună a acțiunilor la toate nivelurile și în toate sectoarele societății, organizând activitatea persoanelor pentru a atinge obiectivele semnificative pentru societate și a sarcinilor și obiectivelor care formează sistemul, ce au ca scop dezvoltarea durabilă.

Al șaptelea grup conține întregul arsenal de instrumente de management, care asigură planificarea, coordonarea și monitorizarea în sistemul socio-economic cu scopul de a realiza integrarea internă și adaptarea la schimbările externe într-un mod mai eficient.

Al optulea grup reprezintă componenta normativ-legală, care constă din totalitatea legilor normative și restricțiile care formează baza legală a interacțiunilor atât în cadrul sistemului socio-economic, cât și relația dintre sistemul propriu-zis cu mediul exterior.

Al nouălea grup, ultimul, îmbină factorii de valoare și culturali și condițiile de integrare a societății într-o unitate comună pe baza valorilor istorice și culturale datorate modului de viață și mentalității.

Aspectul instituțional al dezvoltării echilibrate include o gamă largă de metode, tehnici, reguli, coduri de conduită, mecanisme de implementare, forme de organizare și de interacțiune, direcțiile de dezvoltare a grupurilor sociale și a complexelor de producere, care asigură soluționarea problemelor ecologice, economice, sociale, tehnico-științifice în procesul, pe care îl definim drept o dezvoltare stabilă a sistemelor socio-economice.

Mediul instituțional din regiune reprezintă totalitatea instituțiilor formale și informale care activează în regiune (Fig. 2).

Un sistem instituțional eficient al regiunii este sistemul care asigură creșterea economică. Formarea unui astfel de sistem se bazează pe dezvoltarea tuturor instituțiilor. Schimbările instituționale determină modul în care societatea evoluează în timp, astfel reprezentând cheia pentru înțelegerea schimbărilor istorice. Dependența de traiectoria dezvoltării anterioare apare datorită influenței mecanismelor sprijinului propriu al instituțiilor, care (mecanismele) consolidează direcția de dezvoltare odată selectată.

Printre elementele de sporire a eficienței managementului regional sunt structurile care cuprind diferite instituții: legi, reguli, coduri stabilite de conduită, tipurile de relații și conexiuni. Drept instituție importantă, specifică managementul regional, este analizat institutul de coordonare a intereselor economice ale diferitor agenți ai pieței. Mediul instituțional, prezentându-se cu rezultatele intelectuale ale activității de reproducere a persoanelor, societății și a statului, care generează relații respective de tranzacție, în rezultat, influențează costurile de tranzacție ale activității umane. Nivelul înalt al relațiilor umane și democratice în societate admite prezența relațiilor tranzacționale și a costurilor dezvoltate, întemeiate și în conformitate cu legile

În general, sistemul de asigurare instituțională a economiei regionale poate fi reprezentat drept o interacțiune constructivă a două subsisteme al lui: Regulamentul juridic și instituțional al politicii de dezvoltare regională și sprijinul

and is a means of solving the problems of harmonization of the interaction of "man – society – nature".

The sixth group includes at political factors and conditions that create a common course of action at all levels and in all sectors of society, organizing the activities of the people to achieve meaningful to society and sistemoobrazovyyvayuschih goals and tasks aimed at sustainable development.

The seventh group contains the entire arsenal of management tools that provide planning, coordination and monitoring of the socio-economic system in order to achieve its internal integration and adaptation to external changes the most effective manner.

In the eighth group represented by legal normative component, which consists of a body of laws and restrictions that form the legal basis of interactions within the socio-economic system and the relationship of the system with the environment.

And finally, *the ninth group*, which brings together the value-cultural factors, and the integration of society in terms of holistic unity on the basis of historically and culturally constructed meanings of life and mentality.

The institutional aspect of balanced development includes in a wide range of methods, techniques, rules, codes of conduct, implementation mechanisms, forms of organization and interaction; directions of community groups and industrial complexes that provide a solution to the environmental, economic, social, scientific and technical issues in the process, which is defined by us as a stable development of the socio-economic systems.

Institutional environment of the region is a combination of formal and informal institutions that operate in the region (Fig. 2).

An effective institutional system of the region is a system that ensures economic growth. Formation of such a system is based on the development of institutions, and all. Institutional change will determine how society evolves over time and is thus a key to understanding historical change. Dependence on the trajectory of the previous development is due to the very mechanisms of action to support the institutions that (mechanisms) is fixed once selected direction of development.

One of the elements that increase the efficiency of regional governance, are the structures that span different institutions: laws, rules, certain codes of conduct, the types of relationships and connections. As an important institution, namely the inherent regional management of the institution coordination of economic interests of different market agents. Institutional environment, the result of an intelligent speech reproductive activities of individuals, societies, and states, which generates the appropriate transactional relationships that ultimately affect the transaction costs of human activity. A high level of human and democratic relations in the society admits the presence of developed sound, and is consistent with the laws of transactional relationships and costs.

In general, the institutional system of regional economies can be represented as a constructive interaction of its two sub-systems: Institutional and legal regulation of regional development policy and organizational support of socio-

organizatoric al transformărilor socio-economice, bazate pe
utilizarea rațională a potențialului de resurse.

economic transformation based on the rational use of the
resource potential.

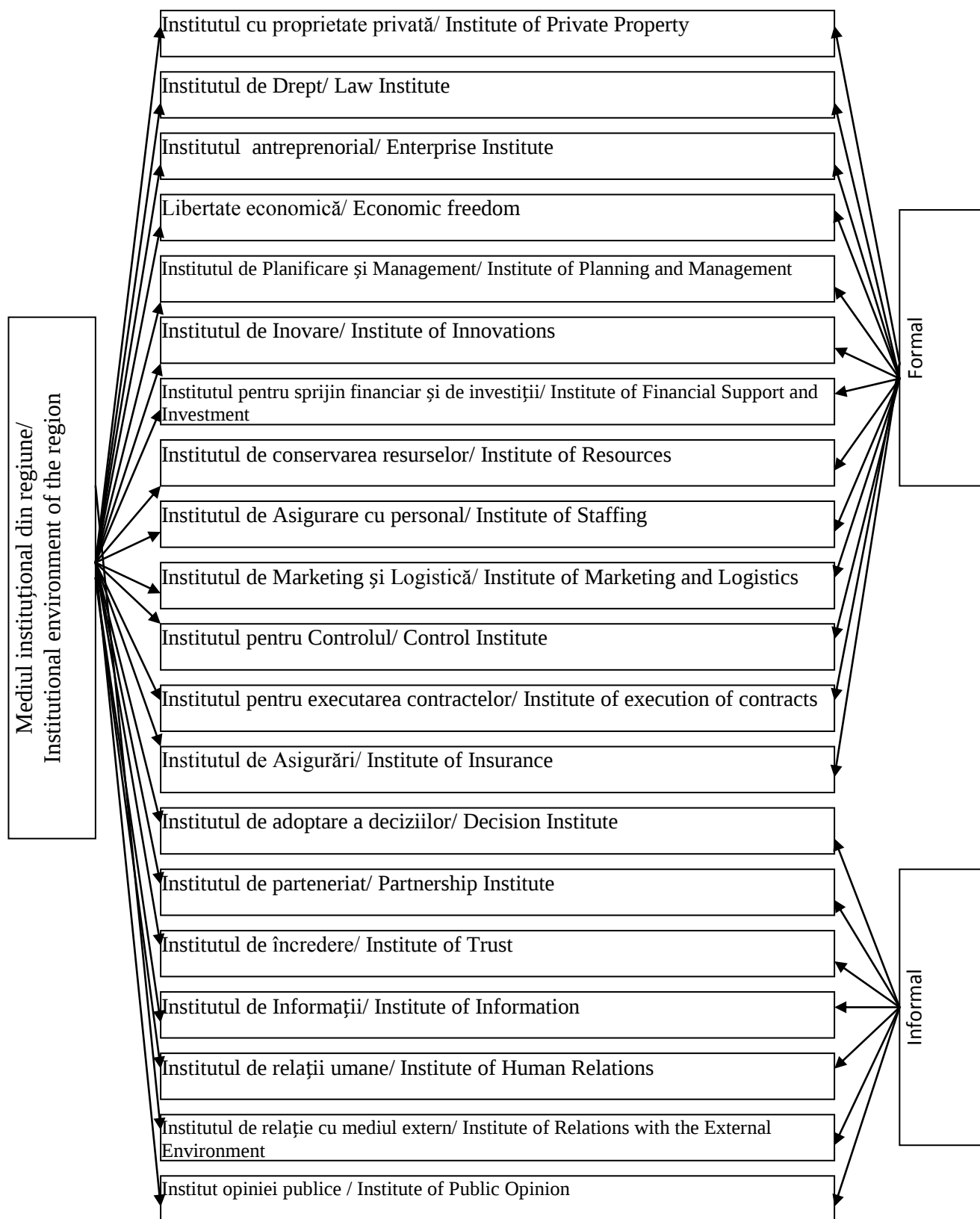


Fig. 2. Elementele mediului instituțional din regiunii
Fig. 2. The elements of the institutional environment of the region

Subsistemul de reglementare instituțional-juridică a
politicii de dezvoltare regională trebuie să definească

The subsystem of the institutionally-legal regulation
of regional development policy should define the nature of

caracterul reformelor desfășurate și să asigure acestora sprijin legislativ. Fără îndoială, autoritățile regionale, pe baza unei analize a activității curente a regiunii, creează cu mult mai ușor sarcinile, soluția cărora va contribui la optimizarea utilizării potențialului de resurse, sporirii competitivității economiei regionale și majorării nivelului de atractivitate investițională. Sarcinile principale ale reglementării juridice și instituționale a politicii de dezvoltare regională trebuie să conțină:

- 1) crearea premiselor instituționale pentru dezvoltarea socio-economică a economiei;
- 2) asigurarea mobilizării resurselor interne din regiune;
- 3) dezvoltarea cooperării interregionale;
- 4) optimizarea utilizării potențialului de resurse din regiune.

Structura instituțională este cea mai importantă componentă a strategiei regionale de dezvoltare socio-economică. De fapt, ea definește, în mare parte, rolul și responsabilitățile diferitelor structuri privind elaborarea și realizarea strategiei adoptate de dezvoltare. Structura instituțională, la nivel regional, trebuie să corespundă următoarelor criterii: a fi democratică, orientată spre rezultatele dorite; a prevala puterea de influență; a fi simplă de înțeles; a utiliza sistemul de motivații socio-psihologice, a fi adaptabilă; și a stimula dezvoltarea progresivă. Cerința principală față de instituțiile de mecanism de reglementare a dezvoltării regionale în condițiile independenței economice constă în faptul, că toate elementele constitutive ale mecanismului trebuie să contribuie la formarea sistemului de piață, care asigură creșterea eficienței producției, echilibrarea cererii și ofertei, îmbunătățirea calității produselor și a serviciilor [1, p. 196-200].

Sistemul instituțional este sistemul relațiilor contractuale sau structura de management. Acesta reunește unitățile economice și determină modalitățile de interacțiune, adică mediul instituțional. Sistemul mediul instituțional de utilizare a potențialului de resurse din regiune este prezentat în Figura 3.

Deci, mediul instituțional reprezintă un sistem de stimulente pozitive și negative, ce orientează acțiunile agenților într-o anumită direcție. Acestea sunt „regulile jocului”, conform cărora se realizează activitatea economică a organizației, adică a „jucătorilor”. Deci, instituțiile creează baza managementului de dezvoltare socio-economică a regiunilor și societății. Mediul instituțional este rezultatul intelectual al procesului activității de reproducere a persoanelor, regiunii, societății și statului, care formează relații tranzacționale corespunzătoare, ce influențează asupra costurilor de tranzacție ale agenților economici.

În centrul sistemului instituțional al politicii regionale trebuie să fie un anumit organ, unde se iau deciziile cheie de management și care asigură coordonarea altor instituții în procesul de realizare a politicii regionale.

Mecanismele instituționale de realizare a politicii regionale, la nivel guvernamental, se împart în șase grupe principale:

- 1) administrare și gestionare;
- 2) mijloace de prevenire a amplasării

the reforms and ensure their legislative support. Without a doubt, the regional authorities on the basis of analysis of the current activities of the region more easily form a complex task, the solution of which will contribute to the optimization of resource potential, improve the competitiveness of the regional economy and enhance its attractiveness. Among the main tasks of the Institutional and legal regulation of regional development policy should be:

- 1) the establishment of the institutional prerequisites for socio-economic development of the economy;
- 2) ensuring the mobilization of domestic resources in the region;
- 3) the development of inter-regional cooperation;
- 4) optimizing the use of the resource potential of the region.

The institutional structure is the most important part of a regional strategy for socio - economic development. In fact, she pretty much defines the role and responsibilities of the various structures in razrabatyvanie and implementation of the adopted strategy. Institutional framework at the regional level, must meet the following criteria: to be democratic, to achieve the desired results, have the power to influence, be simple enough to understand, use a system of socio-psychological motivations, to be adapted, to encourage progressive development. The main requirements that apply to the institutions of the regulatory mechanism of regional development in terms of economic self-reliance, is that all the constituent elements of the mechanism should, together, contribute to the formation of the market system, which ensures the growth of production efficiency, balancing supply and demand, improve the quality of goods and services [1, p. 196-200].

Under the institutional system is a system of contractual relations or management structure. It brings together economic units and determines how they interact, ie the institutional environment. The system of institutional protection of resource potential of the region is shown in Figure 3.

Consequently, institutional environment – a system of positive and negative stimulus agents targeted actions in a certain direction. This is the "rules of the game", which is carried out for economic activity groups, which are "players." Consequently, institutions form the basis of socio-economic development of regions and communities. The institutional environment is the result of an intellectual process of the reproductive activity of people, regions, communities, and nations that form the corresponding transactional relationships that affect the transaction costs of economic agents.

At the heart of the institutional system of regional policy should be located a certain organ, where they take key management decisions that ensure the coordination and other institutions in the implementation of regional policy.

Institutional mechanisms for the implementation of regional policy at the state level are divided into six main groups:

- 1) The administration and management;
- 2) deterrence accommodate new businesses in crowded areas;

întreprinderilor noi în regiunile aglomerate;

3) distribuire spațială a activității economice a statului;

4) stimulare financiară a întreprinderilor și companiilor;

5) crearea infrastructurii fizice;

6) așa-numitele măsuri "soft" pentru stimularea dezvoltării (crearea unui mediu de afaceri favorabil, sprijinirea rețelei informaționale, activități de consultanță, educație, cercetări științifice și elaborări tehnologice).

Modelul instituțional concret, selectat pentru elaborarea și realizarea politicii regionale depinde de mulți factori. Țările dezvoltate diferă foarte mult din cauza gravității problemelor regionale, a nivelului disparităților regionale și a nivelului de cultură politică și relația sa cu „inegalitatea admisibilă” a teritoriilor, precum și a metodelor de intervenție a statului în procesele regionale.

3) the spatial distribution of economic activities of the state;

4) financial incentives to enterprises and companies;

5) creation of physical infrastructure;

6) the so-called "soft" measures to stimulate development (creating a favorable business environment, supporting information systems, consulting activities, education, scientific research and technological development).

The particular institutional model, which is chosen for the design and implementation of regional policy depends on many factors. Even developed countries are very different and the severity of the regional problems and the level of regional disparities and the level of political culture and its relation to the "allowable inequality" of territories and of the methods of state intervention in regional processes.

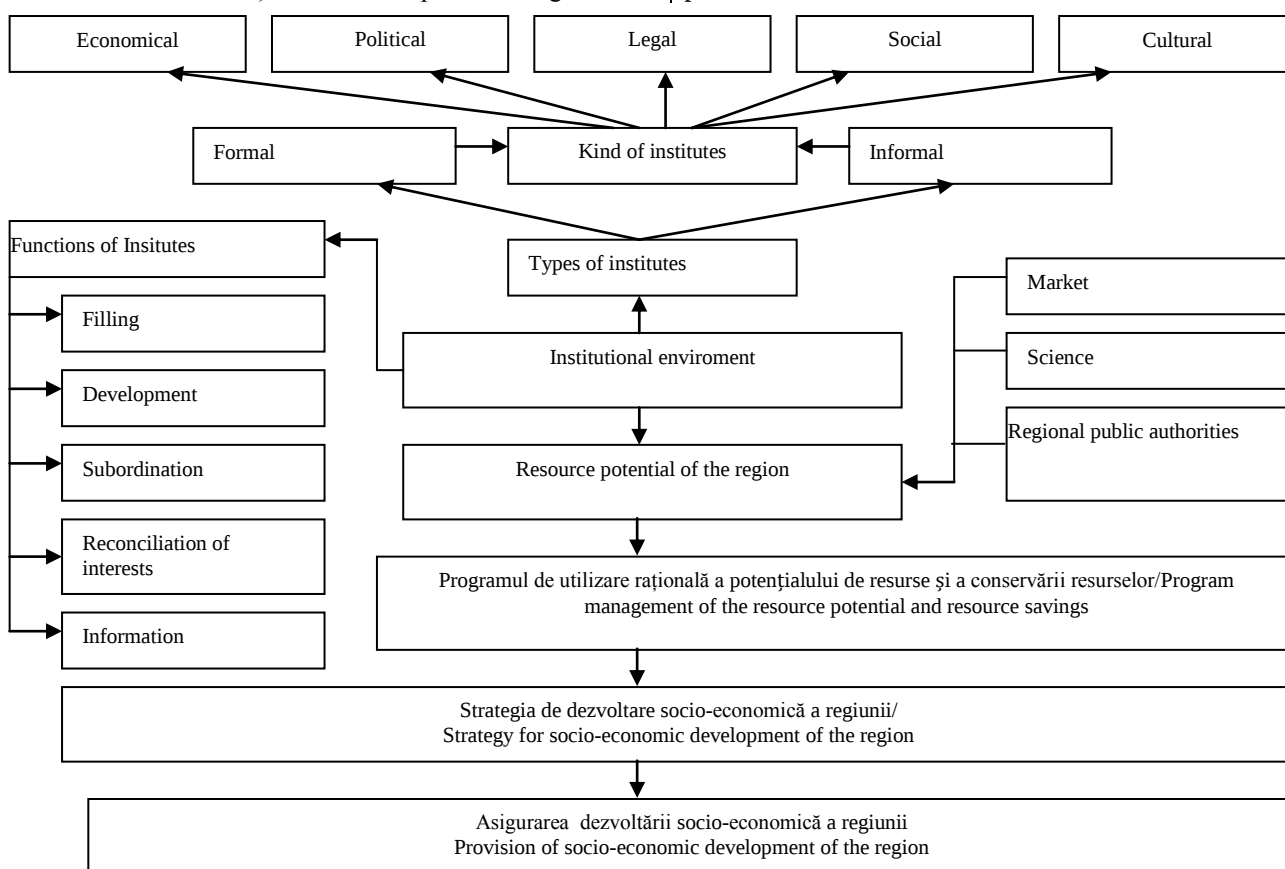


Fig. 3. Sistemul mediului instituțional de utilizare a potențialului de resurse din regiune

Fig. 3. The system of institutional protection of resource potential of the region

Domeniul de competență obligatorie a organelor de management sau autogestionare nu trebuie să includă funcțiile, ce nu îndeplinesc obiectivele managementului regional sau sunt realizate de către subiecți independenți de gestiune a economiei și care sunt reglementate prin mecanismele de piață.

Despre importanța modificărilor platformelor instituționale și de drept privind formarea economiei regionale este menționat în Strategia de Dezvoltare Regională de Stat pentru perioada până în 2015, executarea căreia constă în sprijinul de stat pentru realizarea a patru sarcini strategice:

1) sporirea competitivității regiunilor și consolidarea

The scope of the compulsory jurisdiction of the governing bodies or governments should not include features that do not meet the objectives of regional control or implement them separate business entities and they are regulated by market mechanisms.

The importance of changes in the institutionally-law platforms forming the regional economy is celebrated in the State Regional Development Strategy for the period up to 2015, the implementation of which is to support the implementation of the state's four strategic tasks:

1) improving the competitiveness of regions and strengthening their resource potential;

potențialului de resurse a acestora;

- 2) asigurarea dezvoltării resurselor umane;
- 3) dezvoltarea cooperării interregionale;
- 4) crearea condițiilor instituționale pentru dezvoltarea regională [2].

Pentru realizarea obiectivelor strategice ale Strategiei de Stat este prevăzută utilizarea următoarelor instrumente: încheierea acordurilor privind dezvoltarea regională; elaborarea programelor de depășire a stării depresive din anumite teritorii, a programelor țintă de stat, a strategiilor regionale de dezvoltare și a programelor de dezvoltare socio-economice și culturale [2].

Concluzie. Rezumând cele expuse în articol, vom menționa direcțiile perspective de perfecționare a sprijinului instituțional privind potențialul de resurse al regiunii:

- Crearea cadrului legal pentru utilizarea rațională a potențialului de resurse și a păstrarea resurselor;
- Concentrarea eforturilor și resurselor spre realizarea proiectelor socio-economice prioritare;
- Formarea unui mediu atractiv pentru investiții;
- Crearea condițiilor pentru dezvoltarea sistemului de instruire și perfecționare a cadrelor;
- Furnizarea de informații de utilizare a potențialului de resurse.

Cadrul instituțional al transformării structurale de dezvoltare regională în Ucraina trebuie să prevadă perfecționarea reglementărilor normative și legale, în special evidența proceselor de regionalizare europeană și experiența țărilor-membre ale UE, în special în ceea ce privește formarea unei unități „opționale” instituționale, a mijloacelor active de atragere a elementelor societății civile în managementul de dezvoltare regională, stimularea cooperării interregionale, activitatea formațiunilor interregionale teritoriale, dezvoltarea relațiilor de cooperare în cadrul sistemului de influență asupra schimbărilor structurale.

Pe de altă parte, sunt actualizate obiectivele de asigurare funcțională privind influența instituțională asupra formării și utilizării potențialului de resurse din regiune, în special datorită perfecționării programării, planificării strategice, conceptualizării dezvoltării regionale, elaborării mijloace selective de suport pentru regiuni, cu un statut special, teritorii depresive, precum și a altor formațiuni economice și teritoriale.

- 2) ensuring the development of human resources;
- 3) the development of inter-regional cooperation;
- 4) creating the institutional conditions for regional development [2].

To implement the strategic tasks of the State strategy made for the use of such tools: the conclusion of agreements on regional development, development of programs to address the depression territories; state programs, regional development policies and programs of socio-economic and cultural development [2].

Conclusion. Summing up the above, you can identify forward-looking ways of improving institutional provision of the resource potential of the region:

- The creation of the legal framework for the management of the resource potential and resursohroneniya;
- The concentration of efforts and resources on the priority of social and economic projects;
- The formation of an attractive environment for investment;
- Creating conditions for the development of the system of training and retraining;
- Information provision of resource potential.

The institutional framework of the structural transformation of regional development in Ukraine should include the improvement of legal regulation, in particular the accounting processes of the European regionalization and the experience of countries - members of the EU, in particular in relation to the formation of "optional" institutional units, the active means of engaging elements of civil society in the management of regional development, promotion of inter-regional cooperation, inter-territorial units of activity, the development of cooperative ties in the impact on structural changes.

On the other hand, the updated set of functional support of institutional influence on the formation and use of the resource potential of the region, particularly because of the improvement of programming, strategic planning, conceptualization of regional development, the development of selective means of support regions with a special status, depressed areas, and other economic and territorial formations.

Referințe bibliografice/ References:

1. ДОРИНА, Е.Б. Теоретические основы институционализма и социального партнерства, их взаимосвязь с концепциями регионального развития. В: Известия Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины. 2009, № 6, сс. 196-200.
2. Постанова про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: № 1001, 21 липня 2006 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF%20/print1330502252121901>
3. АУЗАНА, А.А. *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория*. Москва: ИНФРА-М, 2006. 416 с.
4. КЕРЕЦМАН, В. К вопросу создания и функционирования региональных агентств развития в Украине. В: Вестник УАДУ. 2001, № 2, сс. 77-81.
5. НОРТ, Д. *Институты, институциональное изменение и функционирование экономики*. Пер. с англ. И. ДЗЮБ. Москва, 2000. 198 с.

Recomandat spre publicare: 10.10.2013

TRECEREA LA MODELUL INOVAȚIONAL DE DEZVOLTARE A ECONOMIEI NAȚIONALE ȘI NECESITATEA SPRIJINULUI FINANCIAR AL ACESTUI PROCES

Victoria GANEA, dr., conf. univ.,
Consiliul Național pentru Acreditare și Atestare

Acest articol are drept scop analiza unor surse evidente de finanțare a dezvoltării inovaționale. Mobilizarea capitalului pentru susținerea financiară a dezvoltării modelului inovațional tradițional este efectuată din contul statului și a investitorilor privați. Instituțiile ce participă cu capital la finanțarea inovațiilor sunt fondurile investiționale și de pensii, companiile de asigurări, marile companii industriale, băncile comerciale, agențiile de stat, organizațiile internaționale, dar și investitorii individuali cu capital temporal liber. Structura și ponderea surselor pentru formarea fondului venture este diferită de la țară la țară, și depinde de așa factori precum: politica de stat în domeniul științei și inovației, reglementarea legislativă, nivelul de dezvoltare a sectorului financiar, aversiune investitorilor față de riscurile inovaționale etc.

Cuvinte cheie: model inovațional de dezvoltare, susținere financiară, inovație, știință, sector bancar, asigurări, Fondul republican venture.

Introducere. În condițiile când inovația se impune tot mai aprig pe piață ca un bun economic, modelul inovațional de dezvoltare a economiei este un concept relativ nou pentru Republica Moldova. Dezvoltarea bazată pe inovație pune accentul pe interacțiunile dintre companiile publice, universități private și agențiile guvernamentale, care facilitează producerea științei și tehnologiei în interiorul granițelor naționale. Difuzarea inovației, începând cu anii 1980 ai secolului trecut, a actualizat problema interconexiunii dintre știință și tehnologie.

Dezvoltarea inovațională se bazează pe anumite componente, printre care putem enumera: producerea de cunoștințe tehnologice prin intermediul indicatorilor de performanță, cheltuieli pentru cercetare și dezvoltare, personalul din cercetare și dezvoltare, numărul de brevete, publicațiile științifice etc., fluxuri tehnologice, financiare, umane, politicile tehnologice naționale, mediul educativ și centrele de inovare, și, nu în ultimul rând – producătorii și utilizatorii de tehnologii. Acest proces asigură integrarea întreprinderilor mici cu capital inovațional în sectorul real prin susținerea relațiilor dintre cercetare și industrie pe linia difuzării rezultatelor cercetării. În această accepțiune se înscrie, în primul rând, starea macroeconomică a complexului național, care poate favoriza difuzarea inovațiilor: nivelul dezvoltării social-economice, coraportul dintre cerere și ofertă, stabilitatea și starea de echilibru a economiei naționale, gradul de dezvoltare și interdependență dintre sectorul public și cel privat al economiei etc.

Susținerea dezvoltării inovaționale prin implicarea surselor financiare. Cele menționate au o influență directă asupra procesului de dezvoltare a modelului inovațional în plan național. De asemenea, aceasta poate fi influențată de

TRANSITION TO THE INNOVATIVE MODEL OF DEVELOPMENT IN THE NATIONAL ECONOMY AND THE NEED FOR FINANCIAL SUPPORT OF THIS PROCESS

Victoria GANEA, PhD, Associate Professor,
National Council for Accreditation and Attestation

This article aims to analyze some obvious sources of financing the innovative development. Mobilizing capital for financial support innovative development model is traditionally performed by the state and private investors. Institutions participating in financing the innovation are investment funds and pension funds, insurance companies, major industrial companies, commercial banks, government agencies, international organizations, and individual investors with their own free capital. The structure and share of resources for the venture fund formation varies from country to country and depends on such factors as: state policy on science and innovation, legislative regulation, the level of development of the financial sector, investor aversion to risk innovation etc.

Keywords: innovative model of development, financial support, innovation, science, banking sector, insurance, the venture Republican Fund.

JEL Classification: O20, O23, O31, O32, R44, P43, G22

Introduction. In circumstances when innovation enforces increasingly fierce on the market as an economic good, the innovative model of economic development is a relatively new concept for the Republic of Moldova. Development based on innovation focuses on the interactions between public companies, private universities and government agencies that facilitate the production of science and technology within national borders. Diffusion of innovation, starting with the 1980s of the last century, has updated the issue of interconnection between science and technology.

The development of innovation is based on certain components, among which we can mention: the production of technological knowledge through performance indicators, expenditures for research and development, research and development personnel, number of patents, scientific publication, technological flows, financial, human, national technological policies, educational environment and innovation centers, and last but not least - the producers and users of technology. This process ensures the integration of small businesses with investment capital in the real sector by supporting innovation between research and industry on the dissemination line of research results. In this sense is noted, first of all, macroeconomic condition of the national complex, which may favor the diffusion of innovations: the socio-economic development level, the correlation between supply and demand, stability and steady state economy, the development and interdependence of the public and private sectors of the economy, etc.

The support of innovative development involving financial sources. The facts mentioned above have a

aplicarea și difuzarea în propria economie a noilor tehnologii și produse brevetate în alte țări, realizând astfel o eficiență ridicată a investițiilor în noi tehnologii. Or, aici apar anumite dificultăți. Capacitatea inovativă, bazată pe adoptarea de tehnologii din import, impune un intens proces cumulativ de studiere la care ne obligă economia de piață cu principiile sale de concurență și competitivitate.

Evident, pentru Republica Moldova construcția unui model inovațional, în baza experienței unei țări anume, nu pare a fi posibil. Importul acestei instituții, sub care se înțelege copierea conștientă (nu neapărat exactă), reproducerea normei cunoscute, precum și a instituțiilor pentru realizarea normelor este imposibil.

Pentru economia națională este caracteristic faptul că pe fondul transformărilor evidențiate, în deosebi de anul 2004, cu modificări esențiale în cadrul legislativ, activitățile legate de transferul tehnologic sunt abia la etapa incipientă a dezvoltării. Totuși, putem vorbi deja de o serie de instituții cu o anumită vocație în domeniul transferului de tehnologie și de implementare a invențiilor. În cazul Republicii Moldova, infrastructura sistemului inovațional este dezvoltată în special în baza Agenției pentru inovare și transfer tehnologic. Infrastructura inovațională asigură transmiterea efectivă a rezultatelor investigațiilor științifice în procesul de implementare, difuzare și implementare a tehnologiilor în sectorul real al economiei prin crearea noilor întreprinderi inovaționale.

Această structură pentru Republica Moldova este relativ nouă, deci nu putem face o analiză detaliată a activității, dar se poate remarca că deja au fost făcuți anumiți pași în activitatea de susținere, dezvoltare și implementare a rezultatelor științifice și inovațiilor pe piață.

Or, dezvoltarea și susținerea unui model inovațional viabil poate avea loc ca urmare a convergenței și interacțiunii unei multitudini de factori obiectivi și subiectivi, care necesită amplificarea a trei condiții primordiale:

- ✓ baza normativ-juridică, care ar stimula inițiativa antreprenorială și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii;

- ✓ cadrul economic favorabil instituțiilor de cercetare tehnologică și firmelor care implementează rezultatele acestor investigații;

- ✓ soluționarea lipsei de fonduri pentru aplicarea în practică a volumului mare de lucrări de cercetare și a stocului de invenții.

Mobilizarea capitalului pentru susținerea financiară a dezvoltării modelului inovațional tradițional este efectuată din contul statului și a investitorilor privați. Instituțiile ce participă cu capital la finanțarea inovațiilor sunt fondurile investiționale și de pensii, companiile de asigurări, marile companii industriale, băncile comerciale, agențiile de stat, organizațiile internaționale, dar și investitorii individuali cu capital temporal liber. Structura și ponderea surselor pentru formarea fondului venture este diferită de la țară la țară, și depinde de așa factori, precum: politica de stat în domeniul științei și inovației, reglementarea legislativă, nivelul de dezvoltare a sectorului financiar, aversiune investitorilor față de riscurile inovaționale, nivelul de dezvoltare a sectorului C&D ș.a. Totodată, această structură diferă în funcție de

direct influence on the development process of the national innovation model. Also, it may be influenced by its economy and dissemination of new technologies and products patented in other countries, thus achieving high efficiency of investments in new technologies. However, there appear some difficulties. The innovative capacity, based on the adoption of imported technology requires an intense process of cumulative studying forced by market economy forces with its principles of competition and competitiveness.

Obviously, for Moldova the construction of an innovative model, based on experience in a given country, it does not seem possible. The import of this institution, which means consciously copying (not necessarily exactly), reproduction of the known norm and of the institutions to achieve impossible standards.

For the national economy is characteristic the fact that on the background of highlighted changes, particularly in 2004, with significant changes in the legal framework, technological transfer activities are only at the initial stage of development. However, we can already speak of a number of institutions with a particular vocation in technology transfers and in the implementation of inventions. In Moldova's case, the infrastructure of the innovative system is particularly developed based on the Agency for Innovation and Transfer of Technology. The innovation infrastructure provides actual transmission of the results of scientific investigations in the implementation, dissemination and implementation process of technologies in the real sector through the creation of innovative new businesses.

This structure is relatively new for Moldova, so we cannot make a detailed analysis of the activity, but you can see that some steps have already been taken in the work of support, development and implementation of scientific results and innovations on the market.

However, the development and sustainability of a viable innovation model can occur as a result of convergence and interaction of a variety of objective and subjective factors that require amplification of three prerequisites:

- ✓ a normative-legal basis that would stimulate entrepreneurship initiative and SME development;

- ✓ the favorable economic framework for research institutions and technological companies implementing the results of these investigations;

- ✓ a solution for the lack of funds for the practical application of the large volume of research papers and stock inventions.

Mobilizing capital in order to support financially the development of the innovative model is traditionally performed by the state and private investors. Institutions participating in the financing of innovation are investment and pension funds, insurance companies, major industrial companies, commercial banks, government agencies, international organizations, and individual investors with their own free capital. The structure and share of resources for venture fund formation varies from country to country and depends on such factors as: state policy on science and innovation, legislative regulation, the level of development

etapa de realizare a proiectului inovațional.

Identificarea surselor de finanțare a inovațiilor – o problemă specifică fiecărui stat și mai important este funcționalitatea mecanismului de finanțare, astfel teoria și practica în domeniu conturează stimularea directă și indirectă a dezvoltării ascendente a sistemului inovațional.

Stimularea directă se referă la mijloacele financiare alocate din bugetul public destinate capitalului de risc, alocarea terenurilor, clădirilor și infrastructurii necesare pentru funcționarea fondului venture. *Stimulentele indirecte* sunt înlesnirile acordate investitorilor inovaționali instituționali, dar și celor particulari. Aceste stimulente îmbracă forma unor reduceri de taxe la impozitul pe profit primit din activități inovaționale (în toate țările SUA, Japonia, China, țările UE), vacanțe fiscale, taxe vamale reduse pentru export de produse inovaționale etc.

În Republica Moldova, susținerea financiară a activității inovaționale, la fel, poate fi efectuată prin instrumente directe și indirecte. Stabilirea unei politici consecvente și clare în susținerea inovațiilor, crearea fondului venture și a infrastructurii necesare pentru funcționalitatea acestuia, încurajarea capitalului venture prin determinarea unor instrumente eficiente de susținere și promovare, atragerea capitalului străin în acest fond – acestea ar fi câteva măsuri importante necesare de implementat.

Una din sursele cu care poate contribui statul la susținerea și dezvoltarea modelului inovațional economic sunt resursele bugetului public, acesta sunt alocațiile bugetului de stat și ale bugetelor locale (unităților administrativ teritoriale). Cota bugetului public este diferită de la țară la țară și prevede stimularea directă și indirectă destinată inovațiilor. Practica mondială atestă o tendință unică și anume la etapa inițială de creare a capitalului venture, banii publici au participat în fondurile de risc în proporții considerabile (de la 35 până la 60%), după care, pe parcurs, proporția se reduce până la 5-15%.

Bugetul public național din RM are capacitatea de a constitui rezerve destinate fondului venture și este necesar de a identifica mecanismul care ar contribui la formarea lui. În acest scop, considerăm că poate fi revizuită activitatea Agenției pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT) în sarcina căreia este atragerea și evaluarea proiectelor inovaționale și de transfer tehnologic, identificarea proiectelor viabile și avantajoase, monitorizarea realizării acestor proiecte, dar și oferirea serviciilor de intermediere dintre sfera C&D și business. Finanțarea AITT are la bază un mecanism clasic aplicat și de alte țări – finanțarea inițială se face de către stat, iar la selectarea proiectelor unul din criteriu de bază constituie cofinanțarea care trebuie să vină din partea businessului. Astfel, promovarea inovațiilor este eficientă, iar selecția proiectelor avantajoase o stabilesc și cei cointeresați în produsele inovaționale – oamenii de afaceri.

Altă oportunitate pentru dezvoltarea economică pe calea inovațională constă în implicarea capitalului bancar în fondurile venture, practică aplicată în multe țări dezvoltate. În unele țări europene contribuția băncilor comerciale și de cliring în structura capitalului venture este esențială. În Germania, de exemplu, băncilor le revine peste 50 la sută din capitalul venture, însă pentru reducerea riscului acestea

of the financial sector, risk in innovative investments, the development of the R&D sector etc. However, this structure differs depending on the stage of the innovative project.

The identification of the funding sources for innovations – a specific issues for each state and most important is the functionality of the funding mechanism, so the theory and practice in the field outlines the direct and indirect stimulation of the fast development of the innovative system.

Direct incentives refer to the financial resources from the public budget for venture capital, the allocation of land, buildings and infrastructure necessary for the operation of the venture fund. *Indirect incentives* are facilities for institutional innovative investors, offered for the private investors as well. These incentives take the form of rebates for taxes received for the profit from innovation activities (in all countries U.S., Japan, China, EU countries), tax holidays, reduced custom taxes for export of innovative products etc.

In Moldova, the financial support of innovative activity can be done by direct and indirect instruments. Establishment of a clear and consistent policy in support of innovation, creating the venture fund and the infrastructure necessary for its functionality, encouraging venture capital by determining effective tools to support and promote, attract foreign capital in the fund – these are some important steps necessary to implement.

One of the sources that the state can help with to support and develop the innovative economic model is public budget resources, which are allocations of the state budget and local budgets (administrative units). The share of the public budget is different from country to country and provides direct and indirect stimulation intended for innovations. World practice shows a unique trend that is at the initial stage of creating venture capital, public money into hedge funds participated in significant proportions (from 35 to 60%), after which, over time, the proportion is reduced to 5-15%.

The public national budget of RM has the ability to reserve resources for a venture fund and is required to identify the mechanism that contributes to its formation. To this end, we believe that the work of the Agency of Innovation and Transfer of Technology (AITT) can be reviewed, in which the task is to attract and evaluate the innovative projects and technological transfer, to identify viable and profitable projects, monitoring the implementation of these projects and providing mediation services between the R&D field and business. AITT funding is based on a classical mechanism applied by other countries - initial funding is made by the state, and the selection of projects is one of the basic criteria that must come from business. Thus, the promotion of innovation is effective, and the selection of beneficial projects is chosen by those interested in innovative products – business people.

Another opportunity for economic development on an innovation path lies in the involvement of bank capital venture funds, a common practice in many developed countries. In some European countries the contribution of

se implică în finanțare la etape mai avansate de realizare a proiectelor. Spre deosebire de acestea, în SUA, băncile se implică în finanțarea de risc la etapele timpurii, astfel se diversifică riscurile prin aplicarea la o diversitate mai mare de proiecte, pe parcurs fiind excluse proiectele neatractive, iar comercializarea la rate sporite de rentabilitate a proiectelor rămase acoperă costurile investiționale efectuate.

Politica de creditare stabilită de băncile comerciale limitează accesul agenților economici la credite și face această tranzacție costisitoare pentru ultimii. Totodată, sistemul bancar are un aport redus și este neatractiv pentru economia reală, acesta se caracterizează prin următoarele aspecte:

- concentrarea mărită (un număr foarte mare de bănci pe un teritoriu mic);
- concurența neproductivă;
- servicii prestate limitate (veniturile băncilor se formează mai mult din serviciile de transfer decât serviciile de creditare).

Analiza dinamicii indicatorilor de bază ale sistemului bancar al RM, pe parcursul anilor 2008-2011, scoate în evidență dezvoltarea semnificativă a acestuia pe parcursul ultimilor ani. Prin urmare, activele totale ale sistemului bancar sunt în creștere continuă. Astfel, pe parcursul anilor 2009-2011, creșterea anuală a activelor în sistemul bancar a constituit 2%, 6% și 13 la sută, respectiv. Ponderea creditelor în total active, pe parcursul acestei perioade, reprezintă 60%, 51%, 55% și respectiv 58 la sută. Observăm o diminuare a creditelor în anul 2009 ca rezultat al instabilității financiare, după care se remarcă o revenire grabnică a situației favorabile ca urmare a creșterii creditelor în anul 2010 și 2011 [1].

Actualmente, în sistemului bancar al RM s-a creat o situație favorabilă, fapt demonstrat de rezultate pozitive și o consolidare continuă. Astfel, indicatorii de capitalizare și de expunere la risc se încadrează în cerințele minime stabilite de BNM, contribuind la sporirea încrederii deponenților în sectorul bancar, fapt ce poate fi demonstrat prin creșterea volumului depozitelor pe parcursul perioadei analizate. La fel, activitatea de creditare este în expansiune, iar calitatea creditelor manifestă o tendință de îmbunătățire, ceea ce, la rândul său, atestă un management îmbunătățit al riscurilor etc. În același timp, pe parcursul anilor 2009-2013, s-a înregistrat o creștere în astfel de indicatori, cum sunt: rentabilitatea activelor, rentabilitatea capitalului și marja netă a dobânzilor, care denotă abilitatea băncilor de a genera profituri.

Altă oportunitate favorabilă pentru susținerea și dezvoltarea activității inovatoare în republică o pot constitui companiile de asigurări din Republica Moldova, fiind cele care dețin capacități pentru a investi în afaceri venture. În vederea stabilirii, care ar fi posibilele rezerve investiționale, s-a realizat un studiu al acestui segment financiar. Dimensiunea unei piețe de asigurări, în parametri cantitativi, se determină prin densitatea asigurărilor, care se determină prin raportarea volumului de prime subscrise brute la numărul de populație și gradul de penetrare a asigurărilor în PIB, care se calculează prin raportarea volumului de prime subscrise brute la valoarea PIB.

În altă ordine de idei, subliniem că Țările dezvoltate

the clearing banks and venture capital structure is essential. In Germany, for example, in banks lies more than 50 percent of venture capital, but to reduce the risk these get involved in financing in later stages of the development of a project. In contrast, U.S. banks get involved in financing in the early stages, and thus diversifying the risks by applying a diversity of projects, ongoing projects being excluded if are considered unattractive and marketing at higher return rates of the remaining projects covers the investment costs incurred.

The credit policy established by commercial banks limits access to credits for economic agents, making this transaction costly for the past few years. However, the banking system has a low and unattractive role for the real economy, and it is characterized by the following aspects:

- increased concentration (a large number of banks on a small territory);
- unproductive competition;
- limited provided services (bank income forms more from transfer services than credit services).

The analysis of the basic indicators dynamics of the banking system of the Moldova, during the years 2008-2011, highlights its significant development over recent years. Therefore, the total assets of the banking system are growing. Thus, during the years 2009-2011, the annual growth in banking assets amounted 2%, 6% and 13 percent, respectively. The share of loans in total assets during this period is 60%, 51 %, 55% and 58 percent. We observe a decrease in loans in 2009 as a result of the financial instability, after which there is a favorable situation due to the speedy recovery following credit growth in 2010 and 2011 [1].

Currently, the banking system of the country has created a favorable situation, as demonstrated by positive results and further consolidation. The indicators for capitalization and exposure fall within the minimum requirements set by BNM, thus increasing the confidence of depositors in banking, which can be demonstrated by the increase in deposits during the same time period. Similarly, lending is expanding, and a tendency for the improvement of credit quality, which, in turn, shows improved risk management etc. Meanwhile, during the years 2009-2013, there was an increase in these indicators, such as return on assets, return on equity and net interest margin, which shows the ability of banks to generate profits.

Another favorable opportunity to support the development of innovative activity in the country can be the insurance companies in Moldova, being the ones holding the capacity to invest in business ventures. To determine which would be the possible investment reserves, was made a study of the financial segment. The size of the insurance market, in quantitative parameters, is determined by the insurance density, which is determined by dividing the volume of gross written premiums to the population number and the level of penetration of the insurance in the GDP, which is calculated by dividing the volume of gross written premiums to the GDP value.

In other news, we point out that the developed countries rely not only on internal (domestic assets).

mizează nu doar pe investițiile interne (imobilizate pe piața internă). Mobilizarea mijloacelor de la investitorii străini și a celor atrase prin programe și proiecte este o modalitate aplicată de toate țările. În acest scop, sunt create baze informaționale privind potențialul inovațional existent, sunt promovate produsele și ideile la diferite nivele. Orizont 2020 este instrumentul financiar de implementare și a inițiativelor inovaționale, ideilor originale care se încadrează sub forma unor proiecte concrete în Strategia Europa 2020. Acestea are drept scop securizarea competitivității globale a Europei. Programul va începe în 2014 și va dura până în 2020 cu un buget de 80 de mil euro.

Potențialii investitori străini pot fi atrași cu ajutorul statului și prin intermediul sectorului privat. Investitorii străini, ca regulă, dezvoltă colaborarea cu partenerii pe care au încredere și își asumă noi riscuri investiționale, chiar mai majore, dacă cunosc clar actorii și regulile businessului. Implicarea investitorilor străini în fondurile de capital venture conturează caracterul atractiv și avantajos al acestuia.

Concluzii. În acest scop, considerăm oportună crearea Fondului republican venture, care se presupune a fi fondat de către fondatorii privați. În afară de aceasta, în țară este necesar de fondat 10-15 fonduri venture locale, care vor intra în sistemul fondului republican. Statul poate, de asemenea, contribui la acest fond prin finanțarea proiectelor de inovare, acordând acestora resurse financiare (din resursele granturilor străine sau creditelor concesionale) cu condiția returnării, pe termen nu mai mic de 10-15 ani. Aceste resurse se vor utiliza pentru finanțarea tuturor etapelor: selectarea, expertiza ideilor inovaționale, formarea, dezvoltarea și finalizarea proiectelor.

Concomitent, este necesar de a crea sistemul selectării ideilor inovaționale. În acest scop, se propune crearea unei companii private de selectare a ideilor și invențiilor. Compania trebuie să fie finanțată din resursele fondului venture. Compania va forma o echipă de experți – consultanți în toate raioanele țării pentru selectarea și aprecierea ideilor inovaționale. În afară de aceasta, va fi formată o echipă de experți-consultanți pe lângă instituțiile științifice, tehnice și agricole.

În scopul elaborării proiectelor de inovare, pe lângă fondul republican, propunem crearea unei companii private care se va ocupa cu consultingul inovațional. În sarcinile companiei intră acordarea asistenței celor care au trecut expertiza business-ideilor în elaborarea planului de afaceri. După pregătirea planului de afaceri, se presupune efectuarea următoarei etape de expertiză de către specialiștii fondului republican, care iau decizia privind finanțarea ulterioară a acestuia. După acceptarea proiectului și luarea deciziei de finanțare a start-up urmează etapa realizării proiectelor. În scopul accelerării dezvoltării start-up, pe lângă fondurile venture se fondează, împreună cu uniunile antreprenoriale, așa-numitele companii – acceleratoare, care vor ajuta companiei start-up să se dezvolte rapid și cu succes. Dacă autorii proiectului nu posedă propria cotă de co-finanțare, în acest caz pot fi atrași business-angels.

Procedurile sus menționate au fost descrise în contextul elaborării unui set de acte normative, inclusiv și proiectul de Lege cu privire la finanțarea venture (de risc) a activității

Mobilizing funds from foreign investors and those attracted by programs and projects is one method applied by all countries. For this purpose, information bases are created on existing innovative potential and are promoted products and ideas at different levels. Horizon 2020 is the financial instrument of implementing innovative initiatives, original ideas which fall in the form of concrete projects in Europe 2020. It aims to securing Europe's global competitiveness. The program will begin in 2014 and will last until 2020 with a budget of 80 million euros.

Potential foreign investors can be attracted with the help of the state and by the private sector. Foreign investors, as a rule, develop collaboration with partners that trust and assume new risks for investment, even major ones if the actors and business rules clearly known. The involvement of foreign investors in venture capital funds and great outlines of its attractiveness and advantages.

Conclusions. With this goal, we consider appropriate to create the republican venture fund, which is supposed to be founded by private founders. In addition, it is necessary to establish about 10-15 local venture funds in the country that will enter the Republican Fund. The state may also contribute to this fund by funding innovative projects, with their financial resources (the resources of foreign grants and concessional loans) provided the return term are not less than 10-15 years. These resources will be used to finance all stages: selection, innovative ideas expertise, training, development and completion of projects.

Simultaneously, it is necessary to create an innovative ideas selection system. To this end, it is suggested the establishment of a private company for selection of ideas and inventions. The company must be financed from the resources of the venture fund. The company will form a team of experts – consultants in all districts of the country for the selection and assessment of innovative ideas. In addition, will be formed a team of experts, consultants of the scientific, technical and agricultural institutions.

In order to develop innovation projects, in addition to the Republican fund, we propose the creation of a private company that will deal with innovation consulting. The company tasks shall provide assistance to those who have passed expertise in business ideas when developing a business plan. After preparing the business plan, the next step involves making expertise by the Republican Fund, taking its decision on further funding. Upon acceptance of the project and the funding of the start-up, the next stage is project implementation. In order to accelerate the development of start-up, in addition to funds, are founded venture companies with entrepreneurial unions, so-called companies – accelerators that will help a start-up company develop rapidly and successfully. If the drafters did not have its share of co-financing, in this case can be attracted business-angels.

The aforementioned procedures have been described in the context of a set of acts, including the draft law on venture financing (involves risk) of the innovative activity currently supported by the Academy of Sciences

inovaționale, actualmente acceptate de Academia de Științe a Moldovei și Ministerul Economiei spre implementare, fapt ce ar contribui la crearea mecanismelor și structurilor de finanțare venture în republică [2].

Pentru Republica Moldova implementarea unui modelul inovațional ar fi o oportunitate de dezvoltare ascendentă. Însă, trebuie să luăm în considerație faptul că republica continuă să-și mențină economia pe baza agriculturii, fără a se observa o creștere industrială semnificativă, deși, în ultimii ani, importul de produse agricole a depășit exportul acestora, iar procesul de formare a unei economii inovaționale are un ritm foarte lent.

Favorizarea investițiilor în activitatea inovațională și susținerea din partea statului, mai ales din punct de vedere legislativ, constituie o pârghie importantă în ceea ce privește creșterea economică în baza dezvoltării activității de cercetare-dezvoltare-inovare și, în acest context, este primordial să se treacă de la declarații la formarea și implementarea reală a modelului inovațional de dezvoltare.

and Ministry of Economy for implementation, which would contribute to the creation of venture financing mechanisms and venture funding structures in the country [2].

For Moldova implementing of an innovative model would be an opportunity to develop upward. However, we must take into consideration the fact that the republic continues to maintain an economy based on agriculture without noticing a significant industrial growth, although in recent years, imports of agricultural products exceeded their export and the process of forming an innovation economy has a very slow pace.

Encouraging investments in innovation activities and the support from the state, especially in terms of legislation, are an important lever in terms of economic growth based on the development of research, development and innovation, and in this context it is crucial to move from statements to actual implementation of the innovative model of the development.

Referințe bibliografice/ References:

1. BANCA NAȚIONALĂ A MOLDOVEI. Rapoarte financiare pe sistemul bancar al RM [accesat 2 iunie 2013]. Disponibil: http://bnm.md/md/bank_system_capital
2. GANEA, V., ILIADI, Gh., BUCATĂNSCHI, A. Finanțarea venture a activității inovaționale: reglementări juridice. In: Akademos. 2011, nr. 4 (23), pp. 17-21. ISSN 1857-0461.

Recomandat spre publicare: 20.11.2013

STRATEGIILE DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ A ȚĂRILOR INDUSTRIAL PUTERNIC DEZVOLTATE

Sebastian ȘERBĂNESCU, manager, Brașov, România
Silvestru MAXIMILIAN, dr.hab., prof. univ., ULIM
Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ., ULIM
Corina GRIBINCEA, drd., cercet. șt., INCE

G7 sau G-7 este un grup format din miniștrii de finanțe din șapte țări dezvoltate: SUA, Japonia, Franța, Germania, Italia, Marea Britanie și Canada. Țările respective au fost selectate în funcție de mărimea venitului lor net național, fiind cele șapte state dezvoltate bogate pe Pământ după produsul net național, precum este descris în Credit Suisse Global Wealth Report. G7 reprezintă mai mult decât 63% din bogăția globală netă (241 trilioane USD), în conformitate cu Credit Suisse Global Wealth Report (oct. 2013). Ultima reuniune a G7 a avut loc în mai 2013, în Aylesbury în Regatul Unit. Alte reuniuni ale G7 sunt deja planificate.

G7 a început în 1975 ca grup, format din șase țări: Franța, Germania de Vest, Italia, Japonia, Marea Britanie și Statele Unite ale Americii. Canada, a devenit al șaptelea membru în anul următor. Organizația a fost înființată pentru a facilita inițiativele împărtășite de membrii, caurmărate prăbușirii ratei de schimb, prima criza petrolieră și a recesiunii cauzate de aceste evenimente. Împreună, națiunile G7 au cuprins 50,4% din PIB-ul nominal global și 39,3% din PIB-ul mondial (PPP). Acest grup se întrunește de mai multe ori pe an pentru a discuta și coordona politicile economice. Munca lor este susținută prin întâlniri periodice, dispute financiare G7.

G7 s-au întrunit la Washington, DC, de două ori în 2008 și în februarie 2009, la Roma, pentru a discuta despre criza financiară globală din 2007-2010. Grupul miniștrilor de finanțe a promis să ia "toate măsurile necesare" pentru a stopa criza. Deși membri G-7 reprezintă împreună mai mult de jumătate din PIB-ul mondial, criticii susțin că grupul și-a pierdut relevanța, deoarece nu include cele mai mari economii emergente din lume, cum ar fi: Brazilia, China și India. G-7 s-a extins în 1998, când Rusia a aderat la G7, formând G-8.

Cuvinte cheie: comunicare, coordonare, țări dezvoltate, industrializate, măsuri de redresare.

Introducere. Relațiile economice internaționale sunt eficiente în condițiile, când economiile țărilor-partenere sunt ocolite de către crizele economice, financiare globale. Apariția crizei financiare, de exemplu în SUA, e firesc să genereze în lanț crize în toate țările cu care SUA întreține REI. Fiecare partener economic din REI poate deveni „sursă” de inițiere a unei crize economice mondiale. Situațiile potențiale de criză sunt inevitabile, fiindcă REI sunt direcționate în exclusivitate la soluționarea unor probleme tehnologice, tehnice, de schimburi de mărfuri, utilaje, servicii, de concentrare a eforturilor științifice pentru soluționarea unei megaprobleme, ca cea a nanotehnologiilor, de exemplu, sau a nanomaterialelor. REI categoric nu includ, nu permit

ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE HIGHLY DEVELOPED INDUSTRIAL COUNTRIES

Sebastian SERBANESCU, Manager, Brasov, Romania
Silvestru Maximilian, PhD, Professor, ULIM
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, ULIM
Corina GRIBINCEA, PhD Student, NIER

The G7 or G-7 is a group consisting of the finance ministers of seven developed nations: the U.S., Japan, France, Germany, Italy, U.K. and Canada. They have been listed by the size of their national net wealth. They are the seven wealthiest developed nations on Earth by national net wealth as described in the Credit Suisse Global Wealth Report October 2013 below cited. The G7 represents more than the 63% of the net global wealth (\$241 trillions) according to Credit Suisse Global Wealth Report October 2013. The last meeting of the G7 took place in May 2013 in Aylesbury in the United Kingdom. Other meetings of the G7 are already planned.

The G7 began in 1975 as the Group of Six, consisting of the countries France, West Germany, Italy, Japan, the United Kingdom and the United States, before Canada became the seventh member the following year. The organization was founded to facilitate shared initiatives by the members in response to the collapse of the exchange rate, the First Oil Crisis and the recession which followed from these events. Collectively, the G7 nations comprised 50.4% of global nominal GDP and 39.3% of global GDP (PPP). This group meets several times a year to discuss economic policies. Their work is supported by regular, functional meetings of officials, including the G7 finance disputes.

The G7 met in Washington, D.C., twice in 2008 and in February 2009, in Rome, to discuss the global financial crisis of 2007-2010. The group of finance ministers has pledged to take "all necessary steps" to stem the crisis.

Although the G-7 members together constitute over half of the global GDP, critics contend that the group has lost its relevance since it does not include the world's largest emerging economies such as Brazil, China and India. The G-7 did expand in 1998 when Russia joined to make it the G-8.

Keywords: communication, coordination, developed, industrialized countries, measures of recovery.

JEL Classification: F00, F02, F13, F50, E20

Introduction. International economic relations are effective in conditions when the economies of the partner countries are bypassed by the economic and financial global crisis. Financial crisis, for example in the U.S., is natural to generate chain crises in all countries with which the U.S. maintains IER. Each economic partner from IER may become „a source” to initiate a global economic crisis. Potential crises situations are inevitable, because IER are directed exclusively to solving technological problems, technical exchanges of goods, equipment, services, concentration of scientific efforts to solve a mega problem, like that of nanotechnology, for example, or nanomaterials. IER do not include and do

coordonarea activităților economice din țările respective; nu presupun crearea unei structuri supranaționale pe un șir de activități de importanță mondială. Politicile economice naționale, de regulă, sunt diferite, subiecții economici în diferite țări se bucură de favoruri și libertăți diferite. La toate acestea se mai adaugă: ideologii economice, metodologii de calcul, politici pe termen scurt, pe termen lung etc. În toată multitudinea aceasta de probleme apare întrebarea: care trebuie să fie eforturile comune ale tuturor țărilor pentru ocrolirea sau excluderea crizelor economice mondiale?

Conținutul de bază. În multe situații, eșecurile economice sunt consecințe ale nivelului redus de profesionalism, ale prezenței corupției, ale unor interese meschine din partea guvernatorilor și în care „vina” o poartă *CRIZA*, care s-a transformat într-un „șap ispășitor”; în alte cazuri, unele țări pretind nejustificat la calități de „lider” economic (de exemplu Rusia) și prin hiperbolizarea unor situații deficitare ordinare, doresc să compromită în opinia publică țările dezvoltate (SUA, UE; Japonia, Canada), sunt aduse „argumente” în favoarea unor țări cu un nivel tehnico-științific, tehnologic redus (China, India, Brazilia). La toate aceste eforturi contradictorii, care constituie un sistem de activități economice, politice, strategice incompatibile se mai adaugă „efortul” sistemelor bancar, financiar. Sistemul bancar este mult prea imperfect, coruptibil, generator de crize financiare, de creșterea bulelor financiare etc., dar sistemul bancar mondial este funcțional, descurcăreș și datorită acestui fapt extrage profituri din orice criză mondială. Băncile, prin intermediul propriilor structuri științifice, explică apariția sau continuarea crizelor economice mondiale prin pierderea de încredere interstatală, prin reducerea datoriilor de stat. Chipurile, noi, băncile, vă putem acorda credite, iar voi, țările – dezvoltate economice.

În țările-membre ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (34 de țări) numărul șomerilor va constitui în anul 2014 cca 48 de mil. de persoane. Numărul șomerilor este în descreștere în SUA și Germania și aceasta în condițiile când SUA își reduce bugetul apărării, în condițiile disponibilizării a 20% din numărul angajaților Pentagonului. Cercetările și succesele științifice din țările dezvoltate (SUA, Germania, Franța, Marea Britanie) sunt imposibile și inaccesibile pentru țările cu un nivel relativ înalt al PIB ca Brazilia, Rusia, India, China. Țările industrial puternic dezvoltate pot coopera pentru soluționarea unor probleme. Ofertele unor componente necesare pentru asamblarea tehnologiilor eficiente nu pot fi solicitate de țările aflate în curs de dezvoltare, inclusiv de țările din BRICS. Strategiile economice pentru perioadele de lungă durată sunt adoptate de către fiecare țară pornind de la asigurarea competitivității propriilor produse. Țările aflate în curs de dezvoltare riscă pentru totdeauna să se afle în acest „curs”. Nici o țară nu va face investiții în științele fundamentale, aplicative, ca apoi produsele acestora să fie puse la dispoziția Chinei, Indiei, Braziliei, Rusiei, Africii de Sud.

Către anul 2050 un șir de țări exportatoare de materii prime, resurse energetice, cu un potențial tehnologic redus se văd *LIDERI-ECONOMICI* (China, India), iar altele, actualmente țări industrial puternic dezvoltate (SUA, Japonia, Germania, Marea Britanie) vor ocupa respectiv locurile 3; 5; 9; 10 (Tabelul 1). O astfel de prognoză,

not allow coordination of economic activities from those countries; do not involve the creation of a supranational structure on a range of activities of global importance. National economic policies usually are different; business entities in different countries enjoy various freedoms and favors. To this there are added: economic ideology, methodology of calculation, short and long term policy, etc. In all this multitude of problems arises the question which must be joint efforts of all countries to bypass or exclude the global economic crisis?

The basic content. In many cases, economic failures are the result of the low level of professionalism, the presence of corruption, the petty interests of the Governors and the "BLAME" that crisis is wearing, that turned into a "scapegoat"; in other cases, some countries claim unjustified the title of the „leader” in economy (eg Russia) and the exaggeration of ordinary poor circumstances, want to compromise the developed countries in the public opinion (USA, EU, Japan, Canada), there are made "arguments" in favor of countries with a low technical-scientific and technological level, (China, India, Brazil). Along with all these contradictory efforts, which are an economic, political and strategic incompatible activities, there is added the "effort" of the banking and financial systems. The banking system is too imperfect, corrupt, generating financial crisis, the growth of financial bubbles and so on, but the global banking system is functional, resourceful and because of this extract profits from any global crisis. Banks, through their scientific structure explain the occurrence or continuation of the global economic crisis through the loss of interstate confidence, reducing state debt. Allegedly, we, the banks, can lend you and you, the countries – can develop your economies.

In the member states of the Organization for Economic Cooperation and Development (34 countries) the number of unemployed in 2014 will be about 48 million people. Unemployment is decreasing in the U.S. and Germany and this under the U.S. reduces its defense budget, redundancy under 20 % of the employees from Pentagon. Research and scientific successes in developed countries (USA, Germany, France, Britain) are impossible and unaffordable for countries with a relatively high level of GDP as Brazil, Russia, India, China. Highly developed industrial countries can cooperate to solve problems. All components necessary to assemble efficient technologies may not be required by developing countries, including the BRICS countries. Economic strategies for long-term periods are adopted by each country based on the competitiveness of their products. Developing countries are likely to always be in this "course". No country will invest in basic and applied sciences, so that after that their products will be made available to China, India, Brazil, Russia, South Africa.

By 2050, a number of countries exporting raw materials, energy resources, with a low technological potential are seen as *ECONOMIC LEADERS* (China, India), and others, now highly developed industrial countries (USA, Japan, Germany, UK) will occupy

în viziunea noastră, este o „trecere” a numerelor (volumului PIB) din anul 2009 în anul 2050 fără a efectua o analiză a cauzelor: de ce PIB în țările aflate în curs de dezvoltare în perioadele de criză crește?; PIB din țările industrial puternic dezvoltate va avea o creștere uniformă? Prognosticele din tabelul 1 presupun creșterea anuală a PIB pe parcursul a 40 de ani pentru China – 4,9%; India – 6,3%; SUA – 2,5%; Japonia – 1,5%; Germania – 1,57%; Marea Britanie – 2,5%. Creșterile procentuale anuale enumerate permit realizarea către anul 2050 a unui PIB echivalent cu cel indicat în Tabelul 1.

positions 3, 5, 9, 10 (Table 1). Such a prognosis, in our view, is a "pass" of numbers (volume of GDP) from 2009 to 2050 without making an analysis of causes: why GDP in developing countries in crisis grows? Will the GDP from highly developed industrial countries have an uniform grow? Forecasts from Table 1 assume the annual GDP growth over 40 years for China – 4.9%, India – 6.3%, United States – 2.5%, Japan – 1.5%, Germany – 1.57%, United Kingdom – 2.5%. Annual percentage increases listed allow by 2050 to have a GDP equivalent to that given in Table 1.

Tabelul 1/ Table 1

Volumul PIB (mlrd. dol SUA, putere de cump.) / GDP volume (billion USD, purchasing power)

Țara / Country	PIB, anul 2009 / GDP, 2009	Locul în a.2009 / Place in 2009	Țara / Country	PIB, anul 2050 / GDP, 2050	Locul în a.2050, Place in 2050
SUA / USA	14256	1	China / China	59475	1
China / China	8888	2	India / India	43180	2
Japonia / Japan	4138	3	SUA / USA	37876	3
India / India	3752	4	Japonia / Japan	7665	5
Germania / Germany	2984	5	Germania / Germany	5707	9
Marea Britanie / UK	2257	6	Marea Britanie / UK	5628	10

Rata creșterii șomajului, reducerii PIB în țările industrial puternic dezvoltate în perioadele de criză sunt consecințe ale fluxurilor de capital productiv orientat către țările, unde nivelul de remunerare a muncii este mult redus, adică în țările aflate în curs de dezvoltare. Capitalul productiv „împins” de criză, de exemplu, în China, în India, contribuie la reducerea, în aceste țări, a șomajului, la mărirea ratei de creștere a PIB. Fluxurile de capital productiv sunt generate de existența țărilor unde munca este mult subremunerată. Însă, depășirea crizei economice este realizată de apariția unor noi tehnologii, a unui capital productiv mult eficient, țările industrial puternic dezvoltate inițiază un nou ciclu de eficiență (curba logistică). Evoluția PIB, bazată pe conceptul din Tabelul 1, poate fi formalizată. În acest scop elaborăm ecuațiile:

Rising unemployment rate, reducing GDP in highly developed industrial countries in crisis are consequences of productively oriented capital flows to countries where the level of remuneration is reduced, ie developing countries. Productive capital "pushed" by the crisis, for example, in China, India, contributes to the reduction in these countries of unemployment, increasing the growth rate of GDP. Productive capital flows are generated by countries where labor is much under paid. However, the economic crisis is performed by the emergence of new technologies, a more effective productive capital; highly developed industrial countries initiate new cycle efficiency (logistic curve). GDP evolution, based on the concept of Table 1 can be documented. To this end we develop equations:

$$\begin{vmatrix} t & Y_{SUA} & 1 \\ 1 & 14256 & 1 \\ 40 & 37876 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{India} & 1 \\ 1 & 3752 & 1 \\ 40 & 43180 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{China} & 1 \\ 1 & 8888 & 1 \\ 40 & 59435 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Germania} & 1 \\ 1 & 2984 & 1 \\ 40 & 5707 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{Japonia} & 1 \\ 1 & 4138 & 1 \\ 40 & 7665 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{M.Britanie} & 1 \\ 1 & 2257 & 1 \\ 40 & 5628 & 1 \end{vmatrix} = 0$$

$$\text{Sau } \frac{Y_{SUA} - 14256}{37876 - 14256} = \frac{t - 1}{40 - 1}, \quad \frac{Y_{India} - 3752}{43180 - 3752} = \frac{t - 1}{40 - 1};$$

$$\frac{Y_{China} - 8888}{59475 - 8888} = \frac{t-1}{40-1}; \frac{Y_{Germania} - 2984}{5707 - 2984} = \frac{t-1}{40-1};$$

$$\frac{Y_{Japonia} - 4138}{7665 - 4138} = \frac{t-1}{40-1}; \frac{Y_{M.Britanie} - 2257}{5628 - 2257} = \frac{t-1}{40-1}$$

$$\text{Sau } Y_{SUA} = 605,6t + 13650; Y_{India} = 1011 \cdot t + 2741$$

$$Y_{China} = 1297t + 7591; Y_{Germania} = 69,8t + 2914$$

$$Y_{Japonia} = 90t + 4048; Y_{M.Britanie} = 86,4t + 2171$$

În ecuațiile de mai sus, fiind substituite valorile $t = 1, 2, \dots, 40$, pot fi obținute prognozele din Tabelul 1. În principiu, prognozele PIB prezentate în Tabelul 1 sunt discutabile. Pe parcursul a multor ani SUA, Japonia, Germania, Franța au pus accentul pe cercetările științifice în domeniul nanotehnologiilor, nanomaterialelor. Cercetări similare în acest domeniu în China, India, Brazilia, Rusia sunt lipsă. Capitalul productiv moral depășit poate fi reamplasat în India, China; capitalul productiv bazat pe nanotehnologii necesită o pregătire deosebită a muncii. În plus, toate țările se găsesc în stare permanentă de competitivitate pentru a deveni LIDER economic. Deci, nici o țară nu va permite reamplasarea în altă țară a capitalului productiv eficient, în special, cel nanotehnologic. Țările aflate în curs de dezvoltare profită de criza economică din anii 2008-2010, s-au dotat cu capital productiv (moral depășit, dar eficient în condițiile subremunerării muncii). Succesele Chinei, Indiei, Braziliei, Rusiei, începând cu anul 2020 vor fi urmate de un șir de probleme economice, sociale.

In the equations above, being substituted the values $t = 1, 2, \dots, 40$, may be obtained forecasts from Table 1. In principle, GDP forecasts presented in Table 1 are questionable. For several years the U.S., Japan, Germany, France emphasized the scientific research in the field of nanotechnologies and nanomaterials. Similar research in this field in China, India, Brazil, Russia are missing. Exceeded moral productive capital can be relocated in India, China; productive capital based on nanotechnologies requires special preparation work. In addition, all countries are in a state of continuous competitiveness in order to become economic LEADERS. So, no country will allow relocation to another country of the efficient capital, especially the nanotechnological one. Developing countries profit from the economic crisis of 2008-2010 and were equipped with productive capital (moral outdated but effective work under under-payment). The success of China, India, Brazil, Russia, from 2020 will be followed by a series of economic and social problems.

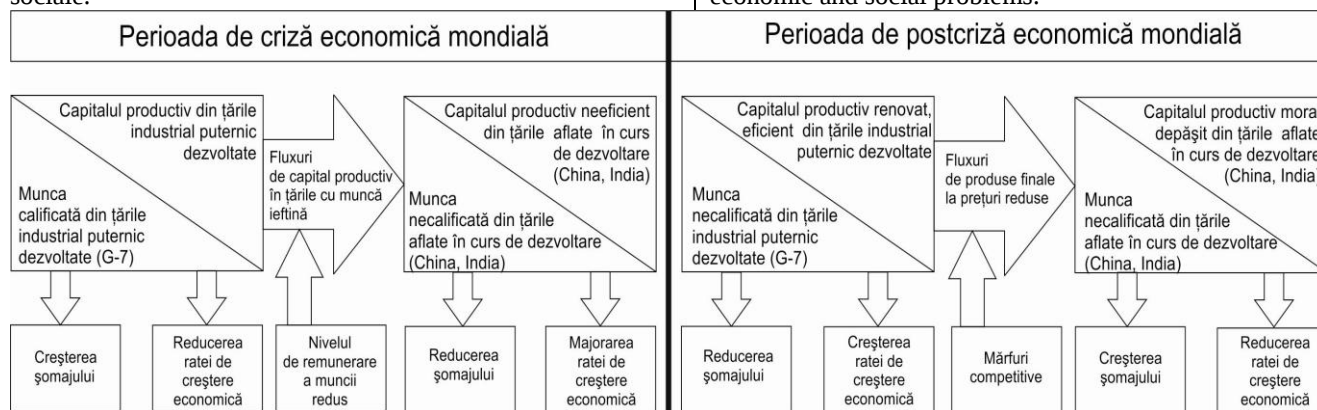


Fig.1. Schema-bloc „Evoluția șomajului, ratei de creștere economică în profilul: („țări industrial puternic dezvoltate)-(țări aflate în curs de dezvoltare)”/

Fig. 1. Figure „Development of unemployment, economic growth rate in the profile: („highly developed industrial countries)-(developing countries)”

Evoluția fluxurilor de capital pot fi formalizate.

Fluxurile de capital productiv $\llcorner$ într-o unitate de timp

$\left(\frac{dK}{dt}\right)$ din țările industrial dezvoltate, dar puternic afectate de crizele economice, financiare mondiale, în țările în curs de dezvoltare, unde munca este relativ ieftină, sunt proporționale cu disponibilul de capital $\llcorner$ și cu volumul de capital care potențial poate fi reamplasat $\llcorner_0 - K \rceil$. Afirmația poate fi formalizată:

The evolution of capital flows can be formalized.

Productive capital flows $\llcorner$ in a unit of time

$\left(\frac{dK}{dt}\right)$ in industrialized countries, but strongly affected by the economic crisis, financial global crisis, in developing countries, where labor is relatively cheap, are proportional to the availability of capital and the amount of capital that potential can be relocated $\llcorner_0 - K \rceil$. Statement can be formalized:

$$\frac{dK}{dt} = AK \left(\frac{K_0}{K} - 1 \right) \Rightarrow \frac{dK}{K \left(\frac{K_0}{K} - 1 \right)} = Adt$$

$$\frac{1}{K_0} \left(\frac{dK}{K} + \frac{dK}{K_0 - K} \right) = Adt \quad \ln K - \ln |K_0 - K| = AK_0 t + C$$

$$\ln \left| \frac{K}{K_0 - K} \right| = AK_0 t + C \quad \frac{K}{K_0 - K} = e^{AK_0 t} \cdot e^C$$

Din condițiile inițiale: în anul $t = 0$ volumul capitalului reamplasat în țările aflate în curs de dezvoltare (China, India, Brazilia, Rusia) constituie $\bar{K} < K_0$ (Fluxurile de capital din țările dezvoltate în țările unde munca este subapreciată, nu pot depăși disponibilul de capital K_0). Deci

$$\frac{\bar{K}}{K_0 - \bar{K}} = e^{AK_0 \cdot 0} \cdot e^C \text{ de unde } e^C = \frac{\bar{K}}{K_0 - \bar{K}}.$$

Efectuând substituțiile respective obținem:

$$\frac{K}{K_0 - K} = \frac{\bar{K}}{K_0 - \bar{K}} e^{AK_0 t} \text{ sau / or } K = K_0 \cdot \frac{\bar{K}}{K_0 - \bar{K}} e^{AK_0 t} - K_0 \cdot \frac{\bar{K}}{K_0 - \bar{K}} e^{AK_0 t}$$

$$K \left(1 + \frac{\bar{K}}{K_0 - \bar{K}} e^{AK_0 t} \right) = \frac{K_0 \bar{K}}{K_0 - \bar{K}} e^{AK_0 t}$$

$$K = \frac{\frac{K_0 \bar{K}}{K_0 - \bar{K}} e^{AK_0 t}}{1 + \frac{\bar{K}}{K_0 - \bar{K}} e^{AK_0 t}}; \quad K = \frac{K_0}{1 + \frac{1}{\frac{\bar{K}}{K_0 - \bar{K}} e^{AK_0 t}}};$$

Fluxurile de capital din țările dezvoltate în cele aflate în curs de dezvoltare pot fi interpretate grafic (Fig.2).

Capital flows from developed countries to developing countries can be interpreted graphically (Fig. 2).

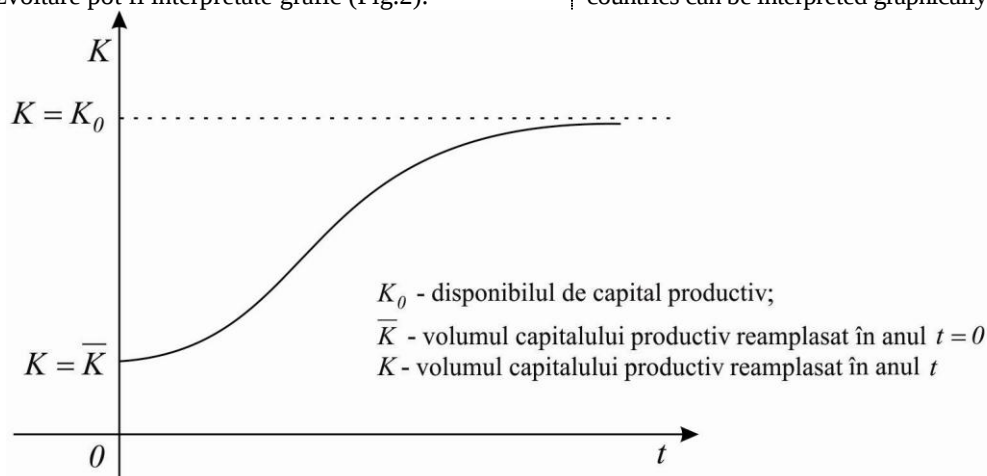


Fig.2. Interpretarea grafică a fluxurilor de capital productiv /

Fig. 2. Graphical interpretation of productive capital flows

Fluxurile de capital $\left(\frac{dK}{dt} \right)$ per unitate de timp din

Capital flows $\left(\frac{dK}{dt} \right)$ per unit of time in the

țările dezvoltate în cele unde munca productivă este subremunerată sunt în dependență directă cu K , cu $K_0 - K$ și în dependență inversă cu αK – volumul capitalului renovat, eficient în țările dezvoltate, care nu poate fi reamplasat (α – coeficient de proporționalitate). Afirmatia poate fi exprimată prin ecuația diferențială:

developed countries where productive work is under paid are in direct dependence with K , with $K_0 - K$ and in reverse with αK – the amount of renovated effective capital in developed countries, which can not be relocated (α – coefficient of proportionality). The statement can be expressed by the differential equation:

$$\frac{dK}{dt} = AK(K_0 - K) - \alpha K; \quad \frac{dK}{dt} = -AK^2 + AK_0 - \alpha K$$

$$\frac{dK}{dt} = -A \left(K^2 - \frac{AK_0 - \alpha}{A} K \right);$$

$$\frac{dK}{dt} = -A \left[K^2 - 2 \cdot K \cdot \frac{AK_0 - \alpha}{2A} + \left(\frac{AK_0 - \alpha}{2A} \right)^2 - \left(\frac{AK_0 - \alpha}{2A} \right)^2 \right]$$

$$\frac{dK}{dt} = -A \left[\left(K - \frac{AK_0 - \alpha}{2A} \right)^2 - \left(\frac{AK_0 - \alpha}{2A} \right)^2 \right]$$

Notăm: / We note:

$$\frac{AK_0 - \alpha}{2A} = B;$$

$$K - B = X; \quad dK = dX,$$

$$\frac{dX}{dt} = -A(X^2 - B^2); \quad \frac{dX}{(X - B)(X + B)} = -Adt$$

$$\frac{1}{2B} \left(\frac{dX}{X - B} - \frac{dX}{X + B} \right) = -Adt$$

$$\ln \left| \frac{X - B}{X + B} \right| = -2ABt + C \text{ sau / or}$$

$$\ln \left| \frac{K - B - B}{K - B + B} \right| = -2ABt + C; \quad \ln \left| \frac{K - 2B}{K} \right| = -2ABt + C$$

$$\frac{K - 2B}{K} = e^{-2ABt} \cdot e^C. \text{ Din condițiile inițiale: în anul } t = 0; \text{ volumul fluxurilor de capital productiv } K = \bar{K}; /$$

From initial conditions: in year $t = 0$; the volume of productive capital flows $K = \bar{K}$;

$$\frac{\bar{K} - 2B}{\bar{K}} = e^0 \cdot e^C; \quad \frac{K - 2B}{K} = \frac{\bar{K} - 2B}{\bar{K}} e^{-2ABt}; \quad K - 2B = K \cdot \frac{\bar{K} - 2B}{\bar{K}} e^{-2ABt}$$

$$K = \left(1 - \frac{\bar{K} - 2B}{\bar{K}} e^{-2ABt} \right) = 2B$$

$$K = \frac{2B}{1 - \frac{\bar{K} - 2B}{\bar{K}} e^{-2ABt}} \text{ sau/ or } K = \frac{2B}{1 + \frac{2B - \bar{K}}{\bar{K} e^{-2ABt}}};$$

$$K = \frac{2 \cdot \frac{AK_0 - \alpha}{2A}}{1 + \frac{2 \cdot \frac{AK_0 - \alpha}{2A} - \bar{K}}{\frac{2A}{\bar{K} e^{\frac{AK_0 - \alpha}{2A} t}}}} = \frac{\frac{AK_0 - \alpha}{A}}{1 + \frac{\frac{AK_0 - \alpha}{A} - \bar{K}}{\frac{A}{\bar{K} e^{\frac{AK_0 - \alpha}{2A} t}}}}$$

$$K_{\phi} = \frac{\frac{AK_0 - \alpha}{A}}{1 + \frac{A}{\bar{K}e^0}} = \frac{\bar{K} \cdot \frac{AK_0 - \alpha}{A}}{\frac{AK_0 - \alpha}{A}} = \bar{K};$$

$$K_{\phi} = \frac{\frac{AK_0 - \alpha}{A}}{1 + 0} = \frac{AK_0 - \alpha}{A}$$

Fluxurile de capital moral depășit din țările dezvoltate în țările unde munca este subremunerată pot fi interpretate grafic (Fig.3).

Exceeded moral capital flows from developed countries in countries where labor is under paid can be interpreted graphically (Fig. 3).

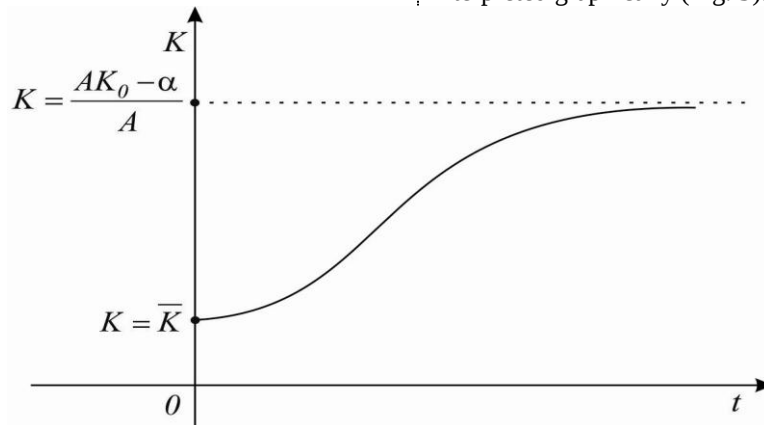


Fig.3. Interpretarea grafică a fluxurilor de capital moral depășit /
Fig. 3. Graphical interpretation of exceeded moral capital flows

În principiu, orice tehnologie își „manifestă” eficiența după curba logistică (Fig.4).

In principle, any technology "manifests" its efficiency according to the logistics curve (Fig. 4).

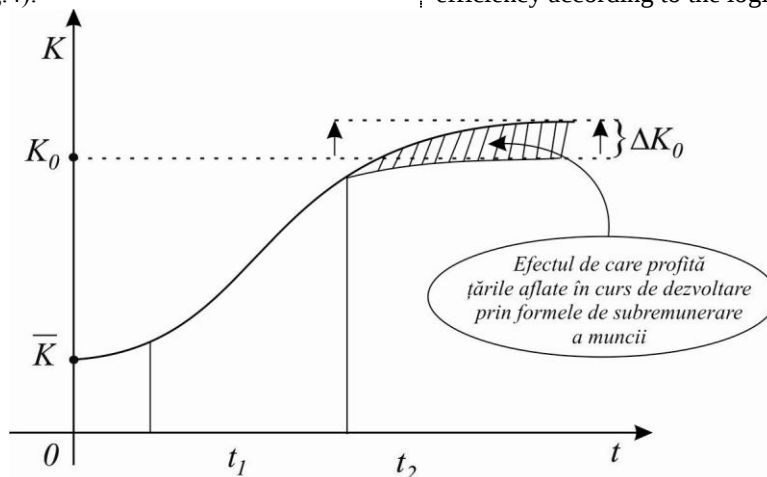


Fig.4. Capitalul productiv depășit în țările dezvoltate, devine eficient în țările aflate în curs de dezvoltare /
Fig. 4. Exceeded productive capital in developed countries becomes effective in developing countries

Eficiența capitalului productiv pe parcursul perioadei de funcționare nu este uniformă: în interval

Productive capital efficiency during running is not uniform: the range

$$[t_1; t_2] - \frac{\partial K}{\partial t} > 0; \frac{\partial^2 K}{\partial t^2} < 0;$$

$$\text{în intervalul / within the range } [t_1; t_2] - \frac{\partial K}{\partial t} > 0; \frac{\partial^2 K}{\partial t^2} > 0;$$

și în intervalul / and within the range $\left(\frac{\partial K}{\partial t} > 0; \frac{\partial^2 K}{\partial t^2} < 0 \right)$.

În intervalul $\left(\frac{\partial K}{\partial t} > 0; \frac{\partial^2 K}{\partial t^2} < 0 \right)$ țările industrial dezvoltate reamplasează capitalul productiv în țările aflate în curs de dezvoltare; capitalul reamplasat este înlocuit cu capital productiv principal nou; țările aflate în curs de dezvoltare, prin metode de subremunerare a muncii, reușesc să-și amelioreze provizoriu economia, să contribuie la creșterea PIB. Spre deosebire de capitalul productiv nou, cel reamplasat nu mai are o eficiență conform curbei logistice. În consecință reducerea ratei de creștere a PIB, în aceste țări este inevitabilă.

Să examinăm evoluția PIB pentru intervalele (2009-2020); (2021-2035); (2036-2050). Conform calculelor noastre în intervalul de timp până în anul 2020 ratele de creștere a PIB vor constitui:

$r_{SUA} = 1,025$; $r_{China} = 1,049$; $r_{Japonia} = 1,015$; $r_{India} = 1,063$; $r_{Germania} = 1,0157$; $r_{M.Britanie} = 1,025$; în intervalul (2021-2035): $r_{SUA} = 1,035$; $r_{China} = 1,029$; $r_{Japonia} = 1,043$; $r_{Germania} = 1,0257$; $r_{M.Britanie} = 1,035$; în intervalul (2036-2050): $r_{SUA} = 1,03$; $r_{China} = 1,025$; $r_{Japonia} = 1,02$; $r_{India} = 1,035$; $r_{Germania} = 1,0207$; $r_{M.Britanie} = 1,03$.

Volumul PIB în aceste țări va constitui: (vezi Tabelul 2). În viziunea noastră, SUA își vor menține locul de LIDER economic mondial. Succesele SUA se datoresc sau poate sunt consecințele finanțării masive a investigațiilor științifice, inclusiv participarea corporațiilor în susținerea științelor aplicative. După volumul PIB India sau China ar putea depăși SUA, însă structura PIB în SUA este orientată la producerea tehnologiilor moderne; în structura PIB, de exemplu din China, construcția unor mega poduri, clădiri de 838 metri înălțime etc. La crearea PIB în SUA va fi solicitată munca intelectuală calitativă, în India, China – munca manuală. Un lucru este cert: actualii lideri economici (SUA, UE, Japonia) își vor menține pionieratul în propunerea, elaborarea și implementarea tehnologiilor eficiente.

Within the range $\left(\frac{\partial K}{\partial t} > 0; \frac{\partial^2 K}{\partial t^2} < 0 \right)$ industrialized developed countries relocates the productive capital in developing countries; replaced capital is relocated with essentially new productive capital; developing countries, by means of under payment of labor provisionally succeed to improve the economy, contribute to the GDP growth. Unlike new productive capital, the relocated one has no efficiency according to the logistic curve. Therefore reducing the rate of GDP growth in these countries is inevitable.

Let us examine the evolution of GDP during the ranges (2009-2020), (2021-2035), (2036-2050). According to our calculations in the interval till 2020 GDP growth rates will be:

The volume of GDP in these countries will be: (see Table 2). In our view, the U.S. will maintain their place of economic LEADERS worldwide. U.S. successes are due or maybe are the consequences of massive funding of scientific research, including corporate participation in supporting applied sciences. After the GDP, India or China could overtake the U.S., but the U.S. GDP structure is oriented to the production of modern technology; the structure of GDP, for example from China, construction of mega bridges, buildings, etc. of 838 meters tall. When creating GDP in the U.S. will be required qualitative intellectual work, when in India, China - manual labor. One thing is certain: the current economic leaders (U.S., EU, Japan) will keep pioneering in the proposal, development and implementation of efficient technologies.

Tabelul 2 / Table 2

Volumul PIB, prognoza autorului (mlrd. dol SUA, putere de cump.)/
Volume of GDP, the forecasts of the authors (billion USD, purchase power)

Țara	PIB, a.2009 / GDP 2009	Locul în a.2009 / Place in 2009	PIB, a.2020 / GDP 2020	Locul în a.2020 / Place in 2020	PIB, a.2035 / GDP 2035	Locul în a.2035 / Place in 2035	PIB, a.2050 / GDP 2050	Locul în a.2050 / Place 2050
SUA / USA	14256	1	18249	1	30573	1	35653	1
China / China	8888	2	14340	2	22018	2	31889	2
Japonia / Japan	4138	3	4802	4	6955	4	9361	4
India / India	3752	4	6912	3	12998	3	21776	3
Germania /Germany	2984	5	3487	5	5102	5	6938	6
Marea Britanie / UK	2257	7	2889	6	4840	6	7541	5

În acest context este necesar să subliniem: orice țară va avea nevoie de tehnologiile eficiente din SUA; dolarul

In this context it is necessary to point out that any country will require efficient technologies in the U.S.,

SUA se va menține în continuare în calitate de valută mondială. Afirmările unor politicieni din BRICS n-au nici o acoperire economică când vehiculează ipoteze că ba China, ba Rusia vor încerca să „ocolască” dolarul SUA. Poate în relațiile reciproce de „megacostrucții” China cu Rusia ar putea „ocoli” dolarul, însă în relațiile internaționale orientate spre renovarea capitalului productiv vor avea nevoie să acumuleze dolarul SUA. Până în anul 2050 volumul PIB în profilul țărilor: SUA, China, Japonia, India, Germania, Marea Britanie poate fi determinat, pentru fiecare an, din ecuațiile:

the U.S. dollar will continue to maintain as the global currency. Statements of politicians from BRICS have no economic coverage when circulating assumptions that China, and even Russia will try to "bypass" the U.S. dollar. Maybe mutual relations of "mega-constructions" between China and Russia could "bypass" the dollar, but in international relations oriented to the productive capital renovation will need to accumulate U.S. dollar. By 2050 the GDP in profile countries: USA, China, Japan, India, Germany, United Kingdom can be determined for each year of equations:

$$\begin{vmatrix} t & Y_{SUA} & 1 \\ 1 & 14256 & 1 \\ 10 & 18249 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{China} & 1 \\ 1 & 8888 & 1 \\ 10 & 14340 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Japonia} & 1 \\ 1 & 4138 & 1 \\ 10 & 4802 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{India} & 1 \\ 1 & 3752 & 1 \\ 10 & 6912 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Germania} & 1 \\ 1 & 2984 & 1 \\ 10 & 3487 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{M.Britanie} & 1 \\ 1 & 2257 & 1 \\ 10 & 2898 & 1 \end{vmatrix} = 0$$

Sau $\frac{Y_{SUA} - 14256}{18249 - 14256} = \frac{t - 1}{10 - 1}; \frac{Y_{China} - 8888}{14340 - 8888} = \frac{t - 1}{10 - 1}; \frac{Y_{Japonia} - 4138}{4802 - 4138} = \frac{t - 1}{10 - 1};$
 $\frac{Y_{India} - 3752}{6912 - 3752} = \frac{t - 1}{10 - 1}; \frac{Y_{Germania} - 2984}{3487 - 2984} = \frac{t - 1}{10 - 1}; \frac{Y_{M.Britanie} - 2257}{2898 - 2257} = \frac{t - 1}{10 - 1},$
 de unde obținem funcțiile / where we obtain the functions:

$$Y_{SUA} = 443t + 13812; Y_{China} = 605t + 8282; Y_{Japonia} = 74t + 4064;$$

$$Y_{India} = 351 \cdot t + 3400; Y_{Germania} = 56t + 2928; Y_{M.Britanie} = 70t + 19681$$

Prin valorile $t = 1, 2, \dots, 10$ obținem PIB al țărilor respective pentru anii (2009-2020). PIB al SUA, Japoniei, Germaniei, Marii Britanii are o creștere lentă. Renovarea capitalului productiv, începând cu anul 2020 va multiplica potențialul productiv al țărilor dezvoltate. PIB în profilul țărilor, pentru fiecare an din intervalul 2026-2035, poate fi determinat de ecuațiile:

Through values $t = 1, 2, \dots, 10$ we obtain the country's GDP for the years (2009-2020). GDP of the U.S., Japan, Germany, Great Britain has a slow growth. Renovation of productive capital, from 2020 will increase the productive potential of the developed countries. GDP in country profile for each year of the period 2026-2035, can be determined by the equations:

$$\begin{vmatrix} t & Y_{SUA} & 1 \\ 1 & 18249 & 1 \\ 15 & 30573 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{China} & 1 \\ 1 & 14340 & 1 \\ 15 & 22018 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Japonia} & 1 \\ 1 & 4802 & 1 \\ 15 & 6955 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{India} & 1 \\ 1 & 6912 & 1 \\ 15 & 12998 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Germania} & 1 \\ 1 & 3487 & 1 \\ 15 & 5102 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{M.Britanie} & 1 \\ 1 & 2889 & 1 \\ 15 & 4840 & 1 \end{vmatrix} = 0$$

Sau $\frac{Y_{SUA} - 18249}{30573 - 18249} = \frac{t - 1}{15 - 1}; \frac{Y_{China} - 14340}{22018 - 14340} = \frac{t - 1}{15 - 1}; \frac{Y_{Japonia} - 4802}{6955 - 4802} = \frac{t - 1}{15 - 1};$
 $\frac{Y_{India} - 6912}{12998 - 6912} = \frac{t - 1}{15 - 1}; \frac{Y_{Germania} - 3487}{5102 - 3487} = \frac{t - 1}{15 - 1}; \frac{Y_{M.Britanie} - 2889}{4840 - 2889} = \frac{t - 1}{15 - 1},$
 de unde obținem funcțiile / where we obtain the functions:

$$Y_{SUA} = 880t + 17369; Y_{China} = 548t + 13792; Y_{Japonia} = 154t + 4648;$$

$$Y_{India} = 435 \cdot t + 6477; Y_{Germania} = 115t + 3372; Y_{M.Britanie} = 139t + 2750;$$

Prin valorile $t = 1, 2, \dots, 15$ obținem PIB al țărilor respective pentru anii (2021-2035). Începând cu anul 2036

Through values $t = 1, 2, \dots, 15$ we obtain the country's GDP for the years (2021-2035). Since 2036

creșterile PIB din țările dezvoltate vor fi mai moderate. PIB în profilul țărilor, pentru fiecare an poate fi determinat din ecuațiile:

GDP growth in developed countries will be more moderate. GDP in country profile for each year can be determined from the equations:

$$\begin{vmatrix} t & Y_{SUA} & 1 \\ 1 & 30573 & 1 \\ 15 & 35659 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{China} & 1 \\ 1 & 22018 & 1 \\ 15 & 31889 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Japonia} & 1 \\ 1 & 12998 & 1 \\ 15 & 21776 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{India} & 1 \\ 1 & 12998 & 1 \\ 15 & 21776 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Germania} & 1 \\ 1 & 5102 & 1 \\ 15 & 6438 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{M.Britanie} & 1 \\ 1 & 4840 & 1 \\ 15 & 7541 & 1 \end{vmatrix} = 0$$

$$\text{Sau } \frac{Y_{SUA} - 30573}{35659 - 30573} = \frac{t - 1}{15 - 1}; \quad \frac{Y_{China} - 22018}{31889 - 22018} = \frac{t - 1}{15 - 1}; \quad \frac{Y_{Japonia} - 12998}{21776 - 12998} = \frac{t - 1}{15 - 1};$$

$$\frac{Y_{India} - 12998}{21776 - 12998} = \frac{t - 1}{15 - 1}; \quad \frac{Y_{Germania} - 5102}{6438 - 5102} = \frac{t - 1}{15 - 1}; \quad \frac{Y_{M.Britanie} - 4840}{7541 - 4840} = \frac{t - 1}{15 - 1},$$

de unde obținem funcțiile / where we obtain the functions:

$$Y_{SUA} = 363t + 30210; \quad Y_{China} = 705t + 21313; \quad Y_{Japonia} = 630t + 12368;$$

$$Y_{India} = 627 \cdot t + 12371; \quad Y_{Germania} = 131t + 4971; \quad Y_{M.Britanie} = 193t + 4647;$$

Prin valorile $t = 1, 2, \dots, 15$ obținem PIB al țărilor respective pentru anii (2036-2050). Economia mondială, începând cu anul 2020 ar putea să devină echilibrată. China și India vor avea o economie „cantitativă”, dar nu și calitativă. Forța economică mondială va fi deținută în continuare de către SUA, UE, Japonia. Munca inteligentă va fi scumpă, munca manuală nu va fi solicitată. Succesul economic aparține țărilor care dezvoltă științele.

Concluzii. Criza economico-financiară din anii 2008-2010 tot mai mult a scos în atenția economiștilor, politicienilor problemele ce țin de strategiile de creștere economică pe termeni de scurtă, de lungă durată. În acest context pot fi deosebite cel puțin două tratări ale strategiilor: tratarea G-20; tratarea strategiilor fiecărei țări separat, în pofida rigorilor, propunerilor strategice ale celor din G-20. În viziunea conceptului G-20 problemele generate de criza din anii 2008-2010 pot fi soluționate dacă: în fiecare țară vor fi promovate strategii economice bazate pe încredere interstate reciprocă; în fiecare țară la baza dezvoltării vor fi puse echilibrele economice; în fiecare țară vor fi promovate reformele adecvate situațiilor. Depășirea problemelor create de criza economică poate fi reală doar dacă anumite strategii vor fi impuse tuturor țărilor. Lipsa unei structuri economice supranaționale face ca astfel de realizări să fie imposibile. În aceste condiții, fiecare țară trebuie să-și elaboreze strategiile sale de creștere economică, să se conformeze situațiilor economice reale, să țină cont de riscurile generate de țările parteneri-economici.

Consecințele crizei economice din anii 2008-2010 pot fi depășite, dacă fiecare țară va investi în creșterea, eficientizarea capitalului productiv; în crearea capitalului, activelor nemateriale. Creșterea șomajului în țările industrial puternic dezvoltate creează premise pentru reducerea calității muncii. Investițiile făcute în crearea tehnologiilor principial noi, eficiente presupun și prezența muncii calitative, profesionale. Deci, strategiile țărilor industrial puternic

Through the values $t = 1, 2, \dots, 15$ we obtain country's GDP for the years (2036-2050). World economy since 2020 could become balanced. China and India will have a "quantitative" economy and not qualitative. Global economic power will continue to be owned by the U.S., EU, and Japan. Smart work will be expensive and manual work will not be required. Economic success belongs to countries that develop the sciences.

Conclusions. Financial and economic crisis of 2008-2010 increasingly brought to the attention of economists, politicians, issues related to strategies for short-term and long-term economic growth. In this context can be distinguished at least two strategies approaches: approach of G-20, approach of strategies for each country separately, despite the rigors of the policy proposals of the G-20. In view of the concept G-20 problems generated by the crisis of 2008-2010 can be solved if: every country will promote economic strategies based on interstate mutual trust; in each country will be put at the basis of economic equilibrium; in each country will be promoted appropriate reforms situations. Overcoming the problems created by the economic crisis may be real only if certain strategies will be imposed on all countries. The lack of supranational economic structures makes such achievements impossible. In these circumstances, each country must develop its strategies for economic growth, to comply to the real economic situations, to take into account the risks arising from business partners countries.

Consequences of the 2008-2010 economic crisis can be overcome if the country will invest in growth, capital efficient production in the creation of capital, intangible assets. Rising unemployment in highly developed industrial countries creates premises to reduce the quality of work. Investments made in the creation of fundamentally new technologies, efficient labor imply the presence of qualitative professional work. So highly developed industrial country strategies, but affected by global

dezvoltate, dar afectate de criza economică mondială din anii 2008-2010 trebuie să includă și eforturi pentru menținerea nivelului calitativ al muncii, provizoriu nesolicitate. Investițiile, conform strategiilor pentru perioade de lungă durată, trebuie să fie orientate la:

- ✓ implementarea tehnologiilor din arsenalul tehnico-științific al țării;
- ✓ pregătirea calității muncii;
- ✓ susținerea materială a tuturor persoanelor la nivelul minim necesar;
- ✓ protejarea producătorilor autohtoni;
- ✓ excluderea reamplasării capitalului productiv eficient, principal nou, în alte țări.

Costurile în creșterea activelor nemateriale, susținerile sociale ale populației, indirect au impact pozitiv asupra dezvoltării economice a țării: țara în permanență este asigurată cu muncă calitativă pentru implementarea unor tehnologii principale noi; în țară este „actualizată” cererea, finanțele acordate șomerului, persoanelor defavorizate prin „burta” acestora ajung la producători, este cerere – este ofertă. Altele sunt strategiile de creștere economică a țărilor aflate în curs de dezvoltare. Munca în aceste țări (India, China) este la un nivel calitativ redus; posibilitățile acestor țări de a implementa tehnologii productive eficiente de proveniență autohtonă sunt lipsă; unica posibilitate de ameliorare a economiei – utilizarea tehnologiilor moral depășite din țările industriale puternic dezvoltate. Afirmațiile de felul: „China, India devin lideri economici mondiali” sunt mult subiective, discutabile, nefondate, de altfel, ca și dorința de a subestima potențialul economic, tehnologic, inovațional al SUA, Marii Britanii, Germaniei, Franței, Japoniei. Strategiile țărilor dezvoltate și a celor aflate în curs de dezvoltare nu pot fi comune.

economic crisis in years 2008-2010 should include efforts to maintain the quality level of the work, temporary not requested. Investments according to strategies for long term period should be directed to:

- ✓ technology implementation of the country's scientific and technical arsenal;
- ✓ preparation of the work quality;
- ✓ material support of everyone to the minimum necessary level;
- ✓ protection of domestic producers;
- ✓ excluding efficient capital relocation, essentially new in other countries.

Increasing costs of intangible assets, social support of the population, have indirect positive impact on the economic development of the country: the country is continuously provided with qualitative work for the implementation of fundamentally new technologies; in the country there is "corrected" the request, finances for the unemployed, the disadvantaged persons by the "belly" of their reach producers, is demand - is offer. Others are economic growth strategies in developing countries. Work in these countries (India, China) is at a low quality level, the ability of these countries to implement effective production technologies indigenous origin are missing, the only possibility to improve the economy is the use of the morally outdated technologies from highly developed industrial countries. Statements like: "China, India become world economic leaders" are more subjective, debatable, unfounded, moreover, that the desire to underestimate the potential economic, technological innovation of the U.S., UK, Germany, France, Japan. Strategies of developed countries and those in developing countries can not be shared.

Referințe bibliografice/ References:

1. GRIBINCEA, A., COREȚCHI, B. Estimarea securității alimentare în contextul aspirațiilor europene ale Republicii Moldova. In: Probleme și perspective de dezvoltare a potențialului economic și managerial al Republicii Moldova în condițiile de criză: conferința științifico-internațională. Universitatea Liberă Internațională din Moldova. Chișinău, 2011, pp. 222-227.
2. COREȚCHI, B., BARANOV, E., GRIBINCEA, A. Comerțul extern al Republicii Moldova în contextul globalizării. In: Probleme economice ale dezvoltării europene: conferința științifico-internațională, 25 martie 2011. Universitatea Liberă Internațională din Moldova. Chișinău, 2011, pp. 390-395. ISBN 978-9975-101-73-8.
3. GRIBINCEA, A., BÂRDAN, V. Bioetanolul - principalul biocarburant substituent al benzinei. In: Progrese în teoria deciziilor economice în condiții de risc și incertitudine: conferința științifico-națională cu participare internațională, 16 septembrie 2011. Volumul XIV. Institutul de Cercetări Economice și Sociale „Gh. Zane” al Academiei Române – filiala Iași. Iași, 2011, pp. 165-176.
4. GRIBINCEA, A. Расширения BRICS и реалии современной экономики. In: Sectorul serviciilor în secolul XXI: realizări, probleme, perspective: simposion științific internațional, 28 martie 2011. Chișinău: „Print-Caro” SRL, 2011, pp. 221-226.
5. GRIBINCEA, A. Конкурентоспособность Молдовы в процессе глобализации. In: Aspecte economico-financiare și sociale ale economiei Republicii Moldova în contextul transformărilor sistemice și integrării în spațiul european: conferința științifică internațională, 26-27 noiembrie 2010. Chișinău: CEP USM, 2010, pp. 61-65.
6. GRIBINCEA, A. Promovarea produselor autohtone în spațiul Uniunii Europene. In: Aspecte economico-financiare și sociale ale economiei Republicii Moldova în contextul transformărilor sistemice și integrării în spațiul european: conferința științifică internațională, 26-27 noiembrie 2010. Chișinău: CEP USM, 2010, pp. 61-65.

Recomandat spre publicare: 10.10.2013

ESENȚA, DOMENIUL DE APLICARE ȘI METODELE DE BAZĂ DE EVALUARE A VIABILITĂȚII ÎNȚREPRINDERII

**Larisa LIGONENCO, dr., profesor,
Universitatea Națională Comercial-Economică din Kiev**

Se propune explicarea termenului „viabilitatea întreprinderii”, se caracterizează oportunitatea utilizării acestui termen în procesul de administrare anticriză (identificarea existenței și adâncimii crizei) și administrării economice. Se propune modelul, care cuprinde 5 componente (parametri) a viabilității și permite explicarea logicii pierderii viabilității în rezultatul încălcării acestora. Se propune calea metodică de evaluare a viabilității, existenței și tipului de criză la nivel de întreprindere. Se caracterizează utilizarea parametrilor viabilității în anumite instrumente de administrare economică.

Cuvinte cheie: viabilitatea întreprinderii, administrare economică, criză, parametrii viabilității, competitivitate, eficiență, solvabilitate, lichiditate, stabilitate economică, metoda de evaluare a viabilității întreprinderii.

Introducere. Esența problemei. Abordarea tradițională clasică, care și-a găsit explicație în documente normative, a orientat administrarea întreprinderii la maximizarea profitului (rezultatului financiar curent).

Paradigma modernă a managementului financiar determină scopul administrării întreprinderii ca asigurarea bunăstării proprietarilor întreprinderii în perspectivă pe termen scurt și lung. Orientarea către bunăstarea proprietarilor presupune evidența rezultatelor pe termen lung și diferite surse de bunăstare – nu doar rezultatele financiare curente, dar și un complex de activități, îndreptate spre majorarea costului de piață al întreprinderii. În aceste condiții crește actualitatea utilizării unor caracteristici integral noi, care ar evalua situația curentă și perspectivele de dezvoltare, în timp ce evaluarea perspectivelor are o tendință de creștere.

Conform teoriei instituționale a firmei și a teoriei părților interesate, administrarea întreprinderii trebuie să fie orientată spre satisfacerea obiectivelor pe termen lung în interesul tuturor părților interesate – instituțiilor mediului intern și extern, ceea ce presupune îndreptarea socială multicolectivă a acestuia. Scopul administrării se consideră formarea valorilor pentru toate părțile interesate.

Respectiv, se schimbă caracteristicile țintă: în loc de orientarea exclusivă pe rezultatul financiar – profit, administrarea întreprinderii trebuie să fie îndreptată spre atingerea unor caracteristici mai complicate pentru măsurare și administrare – dezvoltarea, stabilitatea, viabilitatea. Aceste caracteristici noi devin țintă pentru administrarea activității întreprinderii.

Conținutul de bază. Analiza ultimelor cercetări și publicații. Termenul „viabilitate”, începând cu anii 60 ai

A COMPANY'S VIABILITY: ESSENCE, SPHERE OF APPLICATION AND METHODOLOGICAL BASES FOR ESTIMATION

**Larisa LIGONENKO, PhD, Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics**

In the article there is offered the author's interpretation of the essence of the term «viability of an enterprise», it is described feasibility of its use in a crisis management process (identification of crisis and its profoundness) and in economic management (a target imperative, a basis of creation of tools). It is offered a model which incorporates 5 components (parameters) of viability and allows to give reasons (sequence) for losing viability as a result of their violation. It is presented a methodological approach to the estimation of a viability state, availability of crisis and its type at the corporate level. The use of viability is described in certain instruments of economic management.

Keywords: viability of an enterprise, economic management, crisis, parameters of viability, competitiveness, efficiency, solvency, liquidity, economic stability, methodology of enterprise viability estimation.

JEL Classification: G01, G3, G33, M1, R13

Introduction. Description of the problem. A traditional classic approach which is reflected in normative and instructional documents oriented the corporate management to the profit (current financial result) maximization.

A modern paradigm of financial management determines such a purpose of corporate management as creation wealth for a company's owners in a short-run and a long-run. Orientation at welfare of proprietors presupposes taking into account long-term consequences and different sources of welfare – not only current financial results and dividend payouts using net income but also a complex of measures which are aimed at the increase of an enterprise market value. In such conditions, there increases the necessity of using new integral characteristics which estimate a current status and development prospects, and the significance of estimation of these prospects has an upward tendency.

According to the institutional theory of a firm and the theory of stakeholders, corporate management should be oriented at achieving long-term aims for the benefit of all stakeholders (the interested persons), i.e. institutions (agents) of internal and external environment which presupposes its multicooperative social orientation. A managerial purpose is creation of its value for all stakeholders.

That is why there drastically change target characteristics: instead of orientation only at a financial result such as profit, corporate management should be aimed at providing more important and thus more difficult to measure and to control characteristics such as development, stability, viability. Such characteristics become a target imperative of a new type of coordinating corporate management – economic management.

The basic content. Analysis of the last researches and printed matters. The term «viability» is not commonly used, but since the sixtieth of the last century, it has been appearing in researches of foreign authors, and later also in the

secolului trecut, apare în lucrările oamenilor de știință de peste hotare, iar ulterior și la cei ruși.

Exemple de determinare a termenului „viabilitate” sunt expuse în Tabelul 1.

researches of Russian and national scientists (especially in the 90-th).

Examples of definitions of the term “viability” are given in the Table 1.

Tabelul 1/Table 1

Determinarea termenului „viabilitate” în lucrările oamenilor de știință de peste hotare și cei autohtoni / Interpretation of the term “viability” in the researches of foreign and national researchers

Nr./ No.	Numele cercetătorului/ Name of the researcher	Determinarea termenului „viabilitate”/ Interpretation of the term “viability”
1	U.R. Aşbi 1962/ Y.R. Ashbey 1962	Capacitatea sistemului de a păstra caracteristicile sale în limitele propuse/ability of the system to keep its characteristics within the set limits
2	A.A. Bogdanov 1989/ A.A. Bogdanov 1989	Stabilitatea dinamică în condițiile existente ale mediului/dynamical stability in the existing environment
3	K.E. Bravii 1991/ K.Y.Bravuy 1991	Proprietate integrală a sistemului organizațional-tehnic, care determină capacitatea organului de conducere să utilizeze sursele de administrare pentru asigurarea viabilității sistemului tehnic în condițiile reale de existență a acesteia în limitele ciclului de viață a acesteia/an integral property of an organizational and engineering system which determines the ability of an authority to use managerial facilities to provide vital functions of an engineering system in real terms of its existence within its life cycle
4	V. F. Şuşarin 1993/ V.F.Shusharin 1993	Asocierea stabilității sistemului și a adaptivității acestuia, autoidentificarea acestuia, utilitatea, optimalitatea acestuia/ combination of stability of a system and its adaptability, its self-identity and conformity, utility, applicability, optimality
5	St. Bir 1994/ St. Beer 1994	Rezultatul sporirii calității administrării organizației/ the result of increasing quality of corporate management
6	Fr. Malic 1999/ Fr. Malik 1999	Condiție este nu doar supraviețuire, însă bunăstarea întreprinderii, păstrarea forței vitale și competitivității/ requirement not only for survival, but prosperity of a company, keeping its vital potential and competitiveness
7	O.S. Razumovschii, I. Hazov 1999/O.S.Rasumovskiy, Y.Khasov 1999	Forma de manifestare a activității și a adaptivității sistemului/a form of displaying activity and adaptability of systems
8	V.S. Domrachev 2006/ V.S.Domrachev 2006	Aptitudinea funcționării stabile și eficiente a întreprinderii în conformitate cu etapa ciclului de viață/ ability of steady and efficient functioning of a company in accordance with the stage of its life cycle
9	M.S. Borisova 2012/ M.S.Borisova 2012	Caracteristica complexă a situației echilibrului dinamic a întreprinderii în relațiile de administrare și economico-de producere; se exprimă printr-un set de indicatori principali ai eficienței, așa ca criteriile și indicatorii agregati ai funcționării stabile și echilibrate în condițiile mediului extern favorabil și nefavorabil/a complex characteristics of the state of a company's dynamic equilibrium considering both administrative and economic relations; it is expressed through the set of Key Performance Indicators, such as criteria and aggregate indexes of steady and balanced functioning in favourable and unfavourable external environment

Sursa/Source: systematized according to [1, 2]

După cum se vede din determinările prezentate, o părere comună nu există, cât și contradicții antagoniste. Sensul termenului dat se adâncește și se lărgeste. Caracteristicile esențiale distinctive se consideră: complexitatea caracteristicii situației întreprinderii, considerarea rezultatului activității subiectului de administrare; relație reciprocă cu evaluările eficienței, stabilității, echilibrului, competitivității, dependența de starea mediului extern și a etapei ciclului de viață a întreprinderii.

Instrumentele de evaluare a viabilității se află la etapa de formare; propunerile existente sunt discutabile. Astfel, în cercetarea lui V.S. Domrachev este declarată elaborarea

Resuming all the above mentioned interpretations, one can say that there is no solidarity of views, but also there are no antagonistic contradictions. Interpretation of the essence of this term is being deepened and expanded. Its distinctive essential features are: integration of characteristics of a company's state, recognition a management authority as the result of activity; interconnection with the estimations of efficiency, stability, balance, competitiveness, dependence on the external environment and the stage of a company's life cycle.

A tool of estimation of viability is in the stage of its formation; available suggestions are disputable. For example, in the research of V.Domrachev [1], there was

factorilor viabilității în secțiunea etapei ciclului de viață a întreprinderii. De fapt, lista nominalizată este aproape identică unui portofoliu de comenzi, volumul vânzărilor, costul unei unități de produs, prețul unei unități de produs, volumul și structura activelor circulante și necirculante, surselor proprii și împrumutate, solvabilitatea. Abordarea metodică propusă tot de dânsul pentru determinarea viabilității (absolută, normală, joasă) prevede determinarea de către expert a notei pentru fiecare factor și a coeficientului acestuia. Lista determinată incorect a factorilor viabilității și subiectivității aprecierii expertului pune sub întrebare oportunitatea utilizării unei astfel de metode. Discutabil, după părerea noastră, este și metoda propusă de evaluare a viabilității, care prevede evaluarea a 7 tipuri de potențiale ale întreprinderii (financiar, de producere, de muncă, tehnologic, de ambianță, de marketing, de infrastructură) cu agregarea notelor obținute. După părerea noastră, termenul „viabilitate” și „potențial” nu sunt identice; lista propusă a obiectelor de evaluare (indicatori) în secțiunea fiecărui tip de potențial nu va permite obținerea unei note explicabile a viabilității întreprinderii, adică posibilității acesteia de a activa în continuare.

N.S.Borisova introduce în circuitul științific termenul „administrarea strategică a viabilității întreprinderii”, care se explică ca funcția de administrare a conducerii, care constă din luarea deciziilor, ce au ca scop înlăturarea devierilor de la parametrii stabiliți ai dezvoltării strategice, și care se exprimă printr-un set de indicatori principali ai eficienței și determinarea pronostică a însemnătății strategice. Se constată, că viabilitatea întreprinderii trebuie să fie controlată permanent: din momentul creării întreprinderii, în perioada existenței acesteia la toate etapele ciclului vital, în limitele oricărei strategii realizate. O atenție sporită acest indicator merită în perioada de criză economică – la apariția amenințărilor interne și externe ale existenței acesteia deciziile trebuie să fie îndreptate spre păstrarea întreprinderii ca a unui subiect ale relațiilor economice.

Menținând, în general, necesitatea și oportunitatea administrării viabilității, nu putem fi de acord cu tratarea limitată a conținutului administrării ca înlăturarea devierilor. Alte funcții ale administrării nu sunt stabilite (evidența, analiza, organizarea, motivarea) și nu se coordonează.

Astfel, determinările existente ale termenului nu dezvăluie în întregime sensul acestuia; are loc identificarea conținutului termenului viabilitate, eficiență, stabilitate, starea financiar-economică, potențialul întreprinderii; administrarea viabilității se caracterizează prin insuficiența abordărilor. Toate acestea determină continuarea cercetărilor problemei date.

Scopul articolului dat este expunerea interpretării de autor a conținutului și sferei de utilizare a termenului „viabilitatea întreprinderii”, precum și justificarea bazelor metodice a evaluării (analiza, diagnostica) a acestui parametru a stării întreprinderii.

Rezultatele cercetării. În cercetările autorului problema evaluării viabilității întreprinderii și-a găsit propria reflectare în contextul sarcinilor elaborării teoriilor

declared the development of factors of viability considering the stages of a company's life cycle. In fact, the given list is almost identical and groundless: a portfolio of orders, bulk of sales, cost of a product unit, price per unit, bulk and structure of current and non-current assets, equity capital and loaned assets, solvency. The offered by V.Domrachev methodological approach to the identification of the type of viability (total, average, a nonviable state) presupposes giving an expert score estimation of each factor and its weight coefficient. Incorrectly selected viability factors and subjectivity of an expert estimation make feasibility of application of such a methodological approach quite doubtful. In our opinion, as a disputable one it is also considered the offered viability estimation method which presupposes evaluation of seven types company potentials (financial, production, labour, technological, space, marketing, infrastructural) with the further aggregation of the obtained estimations. In our opinion, the concepts «viability» and «potential» are not equivalent; the offered list of objects of estimation (indexes) in the view of each type of potential will not allow to get the grounded estimation of a company's viability, i.e. its possibility to carry out or continue economic activity.

To the scientific society there was introduced by N. Borisova [2] such a term as «strategic management of corporate viability» which is interpreted as an administrative function of management which includes making decisions which are aimed at elimination of deviations from the set parameters of strategic development and which are expressed by the variable set of Key Performance Indicators and forecasting determination of their criterion values. It is emphasized that it is always necessary to manage a company's viability: from the moment of a company's creation, during the whole period of its performance at all the stages of its life cycle, within any of the implemented strategies. This parameter should be paid much attention in a crisis period of management – in case of emerging internal and external threats to its existence all the decisions should be aimed at saving a company as an economic agent.

By supporting necessity and feasibility of viability management on the whole, we cannot accept the limited interpretation of the essence of management just using the phrase “removal of deviations”. Other functions of management such as planning, controlling, goal-setting, organizing, motivation) are neither defined nor considered.

Thus, the available interpretations of this term do not reveal its essence in full; there is an identification of the concepts “viability”, “efficiency”, “stability”, “financial and economic state”, “enterprise potential”; approaches to manage viability and a tool to estimate it are still grounded insufficiently. All this makes the research of this problem necessary.

The purpose of this manuscript is to explain the author's interpretation of the essence and sphere of application of the concept “a company's viability”, and also to give reasons for methodological basis for estimation (analysis, diagnostics) of this parameter of an enterprise state.

The results of the research. In the author's researches, the problem of a company's viability estimation was

și a metodologiei administrării anticriză a întreprinderii. Viabilitatea se determină de una din caracteristicile integrale a stării întreprinderii, încălcarea parametrilor căreia provoacă apariția și desfășurarea crizei la nivel de întreprindere. Este demonstrat, că forma principală de desfășurare a crizei este încălcarea semnificativă sau pierderea stării viabilității întreprinderii în rezultatul încălcărilor parametrilor viabilității. Trecerea peste criză sau recuperarea viabilității este legată de restabilirea parametrilor viabilității în rezultatul activităților de administrare internă și externă.

Ideea dată și-a găsit dezvoltarea ulterioară în contextul sarcinilor de formare a teoriilor și metodelor de administrare economică a întreprinderii, care se propune de determinat ca un tip de administrare integral și coordonator, scopul principal al căruia este armonizarea scopurilor de administrare private (determinate în anumite tipuri de funcționare specială, precum și sub sistemele interne ale întreprinderii) pentru atingerea scopului comun – asigurarea viabilității pe termen lung, adică a condițiilor pentru funcționarea stabilă și eficientă și dezvoltarea întreprinderii.

Întrucât la momentul actual tendința spre susținerea viabilității nu a devenit de bază (fundamentală) și caracteristică întreprinderii, susținerea viabilității trebuie să fie recunoscută ca scopul imperativ al administrării economice a întreprinderii. Această afirmație în mare măsură corespunde paradigmei moderne a teoriei instituționale a firmei și teoriei organizațiilor sociale, care creează fundamentul teoretic necesar pentru dezvoltarea tipului dat de administrare.

Obiectele administrării economice a întreprinderii reieșind dintr-o astfel de înțelegere sunt:

1. Rezultatele activității;
2. Resursele economice, necesare pentru realizarea unei astfel de activități (potențialul economic al întreprinderii);
3. Caracteristicile integrale a stării, în care se află întreprinderea în rezultatul efectuării activității economice și nivelului existent de utilizare a resurselor existente (realizarea potențialului economic).

O caracteristică sumară o componenteii evaluatorii a administrării economice, care integrează alte evaluări tradiționale private și integrale se propune de evidențiat viabilitatea întreprinderii.

Viabilitatea întreprinderii ca a unui subiect economic se determină prin respectarea anumitor „parametri ai viabilității”, prin care se înțeleg caracteristicile principale a stării întreprinderii, încălcarea căreia duce la întreprinderea la moartea economică – lichidarea independentă sau forțată.

În calitate de parametri ai viabilității se utilizează următoarele caracteristici:

1. stabilitatea economică – existența la întreprindere a activelor (diferența pozitivă între costul de piață a activelor existente și volumelor de obligații) în volumele, care corespund cerințelor de stat și parametrilor de scop a activității, precum și existența altor factori critici de organizare a tipului dat de activitate economică – L5;
2. lichiditatea activelor – existența activelor pentru

reflected in the context of development of theory and methodology of a corporate crisis management. Viability is determined as one of the integral descriptions of a company's state, violation of its parameters triggers emergence and aggravation of crisis at a corporate level. It is proved that the basic sign of a crisis is substantial violation or loss of a company's viable state resulted from violation of viability parameters. Overcoming crisis or renewal viability is directly connected with the renewal of viability after taking corresponding internal and (or) external managerial measures [3].

This idea found further development in the context of creating the theory and methodology of economic management in a company which it is suggested to be defined as an integrating and coordinating type of management the primary purpose of which is harmonization of private managerial aims (which are reflected in certain types of special functional management, and also in internal subsystems of a company) in order to achieve one integrated purpose – to provide a long-run viability, i.e. conditions for sustainable and efficient development of a company [4].

Since at present the striving to support viability has not become a fundamental aim for an enterprise yet, support of viability should be recognized as a target imperative of economic management of a company. This statement fully corresponds to a modern paradigm of an institutional theory of a firm (a stakeholder's theory) and a theory of social organizations (an organistic and a problem theories) which create necessary theoretical basis for development of such type of management.

Resulting from these theories, the objects of economic management of a company are:

1. Results of activity;
2. Economic resources needed for such activity (economic potential of a company);
3. Integral characteristics of state of a company resulted from economic activity and a current level of the available resources' use (realization of economic potential).

It is recommended to recognize viability of a company as the most summarizing description of an evaluation component of economic management which integrates other widespread (traditional) private and integral estimations.

Viability of a company as a business entity is supported by observing certain "parameters of viability", that is major characteristics of a company's state violation of which leads a company to economic death, - an independent or a forced liquidation.

It is feasible to use the following characteristics as viability parameters:

1. economic stability means availability of net assets in a company (a positive margin between a market value of available assets and liabilities), the scope of which meets state requirements and target parameters of activity, and also availability of other vital pre-conditions of running such a type of economic activity (labour, intangible, territory, communication resources, etc.) – L5;
2. liquidity of assets (that is the presence of assets for meeting commitments concerning the return of the loaned capital and keeping an appropriate level of the assets'

asigurarea realizării obligațiilor de reîntoarcere a capitalului împrumutat și asigurarea nivelului necesar a lichidității activelor, finanțate din contul surselor împrumutate (în corespundere cu termenele de realizare a obligațiilor de reîntoarcere a capitalului împrumutat) – L4;

3. solvabilitatea – asigurarea echilibrului financiar, adică capacitatea de a genera fluxuri bănești în volumele și în termenii destui pentru finanțarea cheltuielilor bănești, legate de activitatea operațională, investițională a întreprinderii – L3;

4. eficiența – asigurarea activității fără pierderi sau atingerea indicatorilor activității financiar-economice în corespundere cu obiectivele strategice propuse și sarcinile întreprinderii (mai des obținerea nivelului scop al rentabilității capitalului propriu și (sau) volumelor veniturilor) – L2;

5. competitivitatea – asigurarea competitivității adecvate ale produselor și serviciilor la prețuri, asortiment și calitate, ceea ce determină creșterea (obiectivul – maxim) sau menținerea (obiectivul minim) volumelor corespunzătoare a activității sale (în conformitate cu ritmurile de dezvoltare a pieței (regionale) produsului corespunzător) – L1.

Starea viabilă a întreprinderii, ca a unui sistem economic, are loc doar în cazul existenței tuturor 5 parametri ai viabilității, adică ca în situația descrisă de model:

$$L = \{L5, L4, L3, L2, L1\}$$

Fiecare “parametru al viabilității” depinde de o mulțime de indicatori, care dispune pentru menținerea viabilității (în continuare indicatori), sintetizează rezultatele unei anumite totalizări de business-procese, realizate la întreprindere. În rezultatul încălcării viabilității întreprinderii, în urma nerespectării anumitor parametri ai viabilității sau înrăutățirea indicatorilor viabilității, este apariția de la început a unor aspecte de criză, iar apoi (pe măsura creșterii acestora) a situației de criză a întreprinderii ca a unui sistem microeconomic.

După importanța sa (pentru menținerea viabilității) anumiți parametri caracterizează așa numite “limite ale viabilității”, care pot fi utilizate în calitate de indicatori ai unor faze separate de adâncire a crizei.

Anumiți parametri ai viabilității întreprinderii prezintă un sistem organizat ierarhic. După însemnătate ei nu sunt identici, pierderea acestora sub influența factorului-inițiator (provocator) al crizei și proceselor, inițiate de acesta, nu are loc simultan, însă treptat.

Apariția crizei inițial duce la încălcarea parametrului L1. Dacă activitățile necesare de corectare pe parcursul unui anumit timp nu vor fi întreprinse, automat se distruge parametrul de nivel mai înalt (L2), apoi L3, și așa mai departe până la cel mai înalt parametru al viabilității L5. Se are în vedere nu distrugerea temporară a anumitor parametri de nivel mai înalt, prin menținerea parametrilor de nivel mai jos, pe care sistemul este capabil să-l recupereze independent sub influența mecanismului de autoreglare, însă pierderea definitivă, care nu poate fi restabilită de sistem în mod independent, fără anumite influențe administrative, inclusiv și externe.

În același timp este necesar de subliniat, că are loc

liquidity which are financed at the expense of loans (in correspondence with the terms of meeting obligations concerning loan capital repayment) – L4;

3. solvency means the existence of financial equilibrium, i.e. ability to generate monetary inpayments, the bulk and the terms of which are sufficient for financing monetary expenditures related to operating and investment activity of a company – L3;

4. efficiency means a break-even activity or achievement of target economic and financial indicators of performance in accordance with the set strategic aims and tasks of a company (more frequently it means attaining a certain target level of ROE and (or) NOPAT) – L2;

5. competitiveness means providing proper competitiveness of products and services in prices, assortment and quality which is a pre-condition of growth (a global task) or at least support of the proper bulk of activity (according to the rates of growth of a proper commodity market (or regional market)) – L1.

A viable state of a company as an economic system is possible only in case of simultaneous availability of all the 5 parameters of viability, i.e. the situation could be described by the model:

$$L = \{L5, L4, L3, L2, L1\}$$

Each “viability parameter” depends on the variety of indicators which form pre-conditions for keeping viability, synthesizes the results of certain complex of business processes in a company. The effect of violation of a company’s viability which results from failure to observe certain viability parameters or worsening viability indicators, is firstly, emergence of separate crisis phenomena and secondly, a crisis state of a company as a microeconomic system which is the consequence of accumulation of crisis phenomena.

According to their purpose to support viability, certain parameters describe the so-called “limits of viability” which can be used as indicators of certain phases of crisis aggravation.

The chosen parameters of a company’s viability form a hierarchically built system. They are not equivalent in value; under the influence of a factor-initiator (provocateur) of crisis and processes which result from this crisis, their loss is not simultaneous but gradual.

Firstly the origin of crisis results in violation of the L1 parameter. If there are not taken certain corrective measures in the course of time (the duration of which is stipulated by the supply of compensatory possibilities of a certain company), it will be automatically violated a parameter of a higher level (L2), then – the L3 parameter, and it goes up to the highest viability parameter (L5). It is not meant temporal violation of certain parameters of a higher level which are supported by the parameters of a lower level which are possible to be independently restored by the system using the mechanism of self-regulation, but it is meant a final loss which cannot be restored by the system independently without certain administrative influence, including an external one.

At the same time, it is necessary to emphasize that a chain reaction takes place, i.e. there is violation of one viability parameter in a certain period of time (which is

reacția în lanț, adică defectarea unui parametru al viabilității peste un timp anumit, care este caracteristica individuală a fiecărei întreprinderi, provoacă obiectiv și logic defectarea următorului parametru. Ruperea acestui lanț o pot face doar anumite activități de administrare.

Pierderea parametrului viabilității primului nivel L1 – competitivitatea întreprinderii – duce la micșorarea cotei părți pe piață, stagnarea ritmurilor de creștere, micșorarea volumelor de activitate, pierderea bazei clienților. Aceasta provoacă inițializarea influenței negative a efectului masiv în ceea ce ține de cheltuielile curente ale întreprinderii, accelerează viteza pierderii parametrului rentabilității. Pierderea parametrului L2 la scurgerea unui anumit timp va duce la pierderea parametrului viabilității L3 – solvabilitate, întrucât în condițiile de pierdere menținerea solvabilității are loc din contul utilizării activelor lichide sau din contul atragerii de noi credite. Sursele date pot utiliza doar un timp limitat. Durata utilizării primului parametru depinde de potențialul de piață al întreprinderii (volumul și conținutul activelor acumulate pe parcursul perioadei precedente, experienței economice, resurselor de comunicații ș.a.). A doua sursă, de asemenea, poate fi utilizată doar o anumită perioadă, întrucât orice bancă utilizează în calitate de parametru evaluator al posibilității de achitare a creditului eficiența activității curente și nu va acorda credit subiectului economic cu pierderi, majorând riscurile de neîndeplinire a obligațiunilor creditare și nerambursarea resurselor creditare. Excepție este existența la întreprindere a unui gaj lichid și de valoare (de regulă, imobil, active funciare și financiare). Continuarea fazei “criza eficienței” în acest caz doar se înăspresc manifestările negative a următoarei faze – “criza datoriilor”, care va veni în mod inevitabil în rezultatul încălcării parametrului L4 – insuficiența activelor lichide pentru stingerea datoriilor în anumiți termeni. Anume băncile, cum arată practica, sunt participanți activi ale procedurilor de colectare a datoriilor, inițiatori ai deciziei de judecată privind rezolvarea problemelor de insolvență din contul instrumentelor de punere în aplicare sau (și) inițierea procesului de faliment a întreprinderii. Micșorarea activelor nete sub nivelul critic sau valoarea negativă a acestora (în rezultatul volumului mare de obligațiuni și imposibilității întreprinderii de a asigura îndeplinirea acestora din cauza vinderii totale forțate a tuturor activelor în procesul de faliment), lipsa altor factori critici pentru continuarea activității (parametru L5) sunt predispoziții pentru moartea întreprinderii ca a unui sistem economic, întrucât ea își pierde baza materială pentru continuarea existenței sale.

Sistematizarea variantelor posibile de respectare a parametrilor viabilității permite de a identifica șase stări ale viabilității întreprinderii, care pot fi descrise în felul următor: $SL = \langle S(L1), S(L2), S(L3), S(L4), S(L5) \rangle$, unde realizarea unui parametru al viabilității se determină în felul următor: $S(L) = 1$, dacă $L \geq 0$,
0, dacă $L \leq 0$.

Stările posibile ale întreprinderii sunt prezentate în tabelul 2.

determined individually for every company), objectively and logically results into violation of the following one. Only specially directed administrative actions can break this chain.

The loss of a viability parameter of the first level (L1) – a company's competitiveness – results into reduction of its market share, slowdown of growth rates (comparing to the market average), reduction of activity (revenue, commodity turnover), loss of a customer base. It provokes initializing a negative influence of the scale effect (operating leverage) in relation to the current costs of a company and accelerates the loss of the break-even parameter. In some time, the loss of the L2 parameter (a break-even) will result into the loss of the L3 viability parameter (solvency), as in the conditions of unprofitability the support of solvency is provided by “spending” liquid assets (it continues to aggravate a crisis of efficiency because it results into reduction of activity, even in profitable segments, because of lack of current assets) or the support of solvency is provided by involving new credits. These sources can use only the limited time. Duration of the use of the first source depends on market potential of a company (a previously accumulated bulk and structure of assets, managerial experience, communication resources, etc.). The second source can also be used only for a definite time because any bank evaluates solvency by the efficiency of current activity and will not extend credit to an unprofitable business agent increasing thereby the risks of failing to meet credit commitments and default in payment of credit resources. An exception is possible when a company has liquid and interesting for a bank mortgage objects (as a rule, they are real estate, land or financial assets). In this case, continuation of the phase «crisis of efficiency» only stresses negative display of the next phase – «crisis of debts» which will inevitably come because of violation of the L4 parameter which is insufficiency of liquid assets for meeting debt obligations in time. Thus, as practice shows, these are the banks that are active participants in procedures of recovering debts, initiators of court decision of the insolvency problem using the tool of executive juridical procedure and (or) taking a bankruptcy action in companies. Decreasing net assets well below their critical measure (which is standard for a certain legal form) or their negative value (because of a huge bulk of obligations and impossibility for a company to meet them using the involuntary sell-out of all assets in a bankruptcy procedure), the absence of other critical pre-conditions for continuation of activity (the L5 parameter) is the evidence of a company's death as an economic system because it loses a reasonable basis for its performance.

Systematization of possible ways to observe the viability parameters enables to identify six states of company viability which can be described as follows:

$SL = \langle S(L1), S(L2), S(L3), S(L4), S(L5) \rangle$,
where the implementation of a certain viability parameter is determined as: $S(L) = 1$, dacă $L \geq 0$,
0, dacă $L \leq 0$.

Possible types of a company's state are given in the table 2.

Tabelul 2/Table 2

**Caracterizarea stărilor viabilității (existenței crizei) întreprinderii /
Description of a viability state of a company (or a crisis state of a company)**

Starea viabilității sau existența crizei/ State of liability or a crisis state	Respectarea parametrilor viabilității/ Supporting viability parameters	Interpretarea modelară a stării întreprinderii/ A sample of showing a company's state
1. Viabilitatea absolută a întreprinderii ca a unui subiect economic/ Full viability of a company as an economic system	L1 > 0 L2 > 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL = <1, 1, 1, 1, 1>
2. Criză în stare latentă (criza competitivității)/ Latent crisis (crisis of competitiveness)	L1 < 0 L2 > 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL = <0, 1, 1, 1, 1>
3. Criza eficienței (criza ascunsă)/ Crisis of efficiency (latent crisis)	L1 < 0 L2 < 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL = <0, 0, 1, 1, 1>
4. Criza solvabilității/ Crisis of solvency	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 > 0 L5 > 0	SL = <0, 0, 0, 1, 1>
5. Criza achitării datoriilor/ Crisis of default in payments (economic inability)	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 < 0 L5 > 0	SL = <0, 0, 0, 0, 1>
6. Distrugerea întreprinderii ca a unui sistem economic (întreprindere neviabilă)/ Dissolution of a company as an economic system (nonviable company)	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 < 0 L5 < 0	SL = <0, 0, 0, 0, 0>

Sursa/Source: systematized according to [1, 2]

Abordarea propusă permite determinarea, că nivelul viabilității întreprinderii se determină prin combinarea parametrilor viabilității – competitivității, eficienței economice, solvabilității, lichidității activelor și îndeajunsul acestora pentru stingerea datoriilor, stabilitatea economică.

Luând în considerație interdependența încălcării parametrilor viabilității (efectul domino), pentru evaluare integrală, după părerea noastră, este incorect utilizarea abordărilor tradiționale pentru formarea indicatorilor integrali, pe larg descrise în literatura de specialitate, în special abordarea, propusă în [1].

Procedura evaluării viabilității întreprinderii, după părerea noastră, trebuie să fie următoarea:

1 etapă – formarea sistemului de indicatori, care vor fi utilizați în procesul evaluării fiecărui parametru al viabilității: competitivitate, eficiență, solvabilitate, lichiditate, stabilitate economică.

A 2-a etapă – determinarea valorilor normative a indicatorilor și semnificația acestora în limitele fiecărui parametru.

A 3-a etapă – formarea concluziei sumare în ceea ce ține

The offered approach allows to determine that the level of a company's viability is sustained by a combination of parameters (components) of viability: competitiveness, management efficiency, solvency, liquidity of assets and their sufficiency for meeting debt obligations, economic stability.

Taking into account the interrelation of violation of viability parameters (the domino effect) for the integral estimation of viability, it is incorrectly, in our opinion, to use traditional approaches to the formation of integral indexes which are widely described in professional literature, in particular the approach offered in the source [1].

In our opinion, the procedure of estimation a company's viability should be the following:

1st stage: creating the system of indexes which will be used in the process of estimation of every viability parameter: competitiveness, efficiency, solvency, liquidity, economic stability;

2nd stage: determination of standards of certain indexes and their significance in the estimation of each parameter;

de nivelul fiecărui parametru al viabilității. În acest sens pot fi utilizate diferite metode cu trecerea ulterioară a rezultatelor în sistemul binar – 0 (lipsa) sau 1 (existența).

A 4-a etapă – identificarea stării viabilității (existența crizei) în dependență de aprecierea fiecărui parametru în conformitate cu regulile, prezentate în Tabelul 2.

Existența concluziei negative referitor la un parametru de nivel mai înalt al viabilității la aprecierea pozitivă a parametrilor de nivel mai scăzut (de exemplu, întreprinderea este diagnosticată ca nelichidă și instabilă, însă eficientă și competitivă), trebuie de diagnosticat ca „risc înalt de pierdere a viabilității, apariția și (sau) adâncirea crizei” în rezultatul unei anumite cauze (pierderea parametrului corespunzător al viabilității).

Parametrii și indicatorii evaluării viabilității trebuie să fie puși la baza procesului de proiectare a instrumentelor executorii a administrării economice:

- sistemului de evaluare – determinarea indicatorilor și criteriilor de evaluare;
- sistemului bugetar (administrării bugetare) – stabilirea semnificațiilor de scop și bugetare pentru anumiți indicatori;
- sistemului evidenței administrării – identificarea și monitorizarea stării curente a acestora;
- sistemului de motivare – crearea unui mecanism eficient de stimulare pentru atingerea acestora;
- sistemului de control și administrare în privința devierilor – întreprinderea măsurilor operative, tactice și strategice, îndreptate spre opoziție pentru încălcarea lor.

Sistemul astfel creat de administrare economică a întreprinderii va fi capabil să asigure menținerea viabilității permanente a întreprinderii ca a unui sistem economic, adică menținerea capacității acesteia de a asigura formarea valorilor pentru toate grupele de persoane interesate ale întreprinderii.

Astfel, viabilitatea este considerată de noi ca cea mai generală caracteristică a stării întreprinderii. Nivelul acesteia, semnificația anumitor parametri trebuie să fie sub control permanent al subiecților administrării economice. Indicatorii de bază și cei integrali ai viabilității trebuie să fie la baza proiectării instrumentelor de administrare economică. Concluzionând și coordonând evaluările competitivității, eficienței economice, solvabilității, capacității de efectuare a calculelor datoriiilor, stabilității economice de efectuare a diagnosticii viabilității întreprinderii permite evaluarea capacității pentru continuarea activității economice, existenței (lipsei) crizei și a cauzelor acesteia. Administrarea bugetară a acestor parametri – va favoriza activitatea economică pe termen lung, ceea ce corespunde intereselor părților interesate ale întreprinderii.

3rd stage: making a final conclusion concerning the level of each viability parameter. For this purpose, there may be used different methodological approaches with the further transfer of the estimation results into a binary system – 0 (inavailability or lack) or 1 (availability);

4th stage: identification of a viability state (availability of crisis) depending on the estimation of every parameter in accordance with the rules presented in the Table 2.

A negative conclusion on the viability parameter of a higher level positive estimations of viability parameters of a lower level (for example, if a company is diagnosed as a non-liquid and unstable, but an effective and competitive), it is feasible to diagnose as «a high risk of a viability loss, a crisis emergence or aggravation» having a certain reason (loss of the proper viability parameter).

Parameters and indexes of viability estimation should be taken as a basis of channeling such executive tools of economic management into certain directions as:

- an evaluation system: determination of indexes and criteria of estimation;
- a system of budgeting (budgetary management): setting the target and budgetary values of certain indexes;
- a system of administrative accounting: identification and monitoring of their current state;
- a system of motivation: creation of efficient mechanism of stimulation in order to achieve the parameters and indicators;
- a system of control and management over deviations: taking urgent, tactical and strategic measures aimed at counteraction to their violation.

The formed system of corporate economic management will be able to keep a permanent company's viability as an economic system, i.e. able to provide value creation for all the groups of a company's stakeholders.

Thus, we recognize viability as the most general description of a company's state. Its level, values of certain parameters should be under permanent control of the subjects of economic management. The basic and integral indexes of viability should be a basis of channeling executive instruments of economic management. Summarizing and coordinating inter se the estimations of competitiveness, economic efficiency, solvency, ability to settle debts, economic stability and also diagnostics (monitoring) of a company's viability enable us to estimate the capacity for continuation of economic activity, availability of a crisis and reasons for it. Budgetary management of these parameters will create preconditions for long-term and successful management which meets interests of all the stakeholders of a company.

Referințe bibliografice/ References:

1. ДОМРАЧЕВ, С.В. Совершенствование оценки жизнеспособности предприятия металлургического комплекса: автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук. Челябинск, 2005 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: <http://economy-lib.com/sovershenstvovanie-otsenki-zhiznesposobnosti-predpriyatiya-metallurgicheskogo-kompleksa/>
2. БОРИСОВА, М.С. Стратегическое управление жизнеспособностью промышленного предприятия с применением сбалансированной системы показателей: автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук. Курск, 2012 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: <http://www.disscat.com/content/strategicheskoe-upravlenie-zhiznesposobnostyu-promyshlennogo-predpriyatiya-s-primeneniem-sba>
3. ЛІГОНЕНКО, Л.О. *Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій*: монографія. Київ: КНТЕУ, 2001. 580 с.
4. ЛІГОНЕНКО, Л.О. Концептуальні засади економічного управління підприємством. В: Вісник КНТЕУ. 2013, № 3, сс. 3-14.

Recomandat spre publicare: 10.10.2013

PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII
TURISMULUI INTERNAȚIONAL

*Amalia GURGUI, manager,
Constanța, România*

În acest articol este prezentat turismul în calitate de ramură economică primordială la nivel mondial, inclusiv prin faptul că oferă locuri de muncă. De asemenea, sunt menționați factorii ce contribuie la dezvoltarea turismului emițător și cel receptor atât în Republica Moldova, Rusia, cât și în alte țări ale lumii.

Cuvinte cheie: *turism, turism receptor, turism emițător, dezvoltare, economie.*

Introducere. În prezent, turismul internațional reprezintă cel mai dinamic sector în dezvoltare al economiei mondiale. Același lucru este valabil și pentru Rusia. În anul 2012, în ciuda recentelor evoluții negative din Africa de Nord și Orientul Mijlociu, este puțin probabil să se reducă cererea globală. Modificări va suporta caracterul destinațiilor și rutelor turistice. Potrivit datelor UNWTO, va continua creșterea numărului de sosiri turistice internaționale, dar mai moderat, ce va constitui, în medie, 4-5%.

În economia globală, turismul este un important creator de locuri de muncă, deoarece oferă peste 75 de milioane de locuri de muncă la nivel mondial. Fiecare al doisprezecelea om activează în sectorul turismului. Turismul internațional oferă locuri de muncă, în primul rând, tinerilor și femeilor atât în zonele urbane, cât și în cele rurale.

O caracteristică importantă, cu preponderență pentru Republica Moldova, constă în faptul, că turismul în economia mondială ocupă primul loc privind crearea locurilor de muncă primare, care asigură studenții cu locuri de muncă. În acest context, este mai ușor și mai simplu, în special pentru tânăra generație, să pătrundă pe piața forței de muncă. Desigur, nu toți cei care își încep cariera în turism o continuă toată viața, dar existența unei astfel de posibilități este foarte necesară. Prin urmare, tânăra generație joacă un rol tot mai important în structura Turismului.

O altă caracteristică a turismului internațional constă în faptul că apar modificări în caracteristicile de vârstă ale turiștilor care călătoresc. Anterior, contingentul principal de consumatori ai serviciilor industriei turismului era reprezentat de către oamenii între 30 și 50 de ani. În prezent, în țările dezvoltate, oamenii, care își permit să călătorească, trăiesc mai mult, se pensionează la un nivel mai sănătos. Treptat crește numărul de turiști/călători cu vârsta de peste 60 și 70 de ani. Cu toate acestea, este evidentă și o altă tendință: prima dată în ultimul deceniu, foarte mulți tineri cu vârsta cuprinsă între 16-18, de asemenea, au devenit turiști activi. Practica mondială atestă faptul, că sunt create companii de turism care se specializează în turism pentru tineret. Atare companii apar în Republica Moldova, Rusia și în alte țări.

THE DEVELOPMENT PROSPECTS
OF INTERNATIONAL TOURISM

*Amalia GURGUI, Manager,
Constanta, Romania*

This paper presents tourism as one of the most important economic sectors worldwide, including by the fact that it provides jobs. Likewise, there are listed the factors that contribute to the development of inbound and outbound tourism in both Moldova, Russia and other countries.

Keywords: *tourism, inbound tourism, outbound tourism, development, economy.*

JEL Classification: *R11, R15, R51, R58*

Introduction. Currently, international tourism is one of the most dynamic and fastest growing sectors of the world economy. The same fact is true regarding Russia. In 2012, despite the recent negative developments in North Africa and the Middle East, is unlikely for the global demand to reduce. Most likely, there will be changes in the nature of tourism destinations and routes. According to UNWTO data, the increase in the number of international tourist arrivals will continue, but at a more moderate level, that will amount in average 4-5%.

In the global economy, tourism is one of the leading providers of jobs as it creates more than 75 million jobs worldwide. Every twelfth man is working in the tourism sector. International tourism provides employment especially among young people and women in both urban and rural areas.

An important feature that should be considered especially in Moldova is that tourism in the global economy is on the first place regarding the creation of primary jobs, which provides work for students. In this context, it is just easier and simpler, especially for the younger generation to enter the labor market. Of course, not all those who are starting their career in tourism, continue it all of their lives, but the existence of this possibility is very necessary. Therefore, the youth play an increasingly important role in the structure of tourism.

Another feature of international tourism is the changes of the age characteristics of traveling tourists. Previously, the main contingent of consumers in the tourism industry was represented by people between 30 and 50 years old. Currently, in the developed countries, the people who can afford to travel live longer and retire at a healthier level. The number of travelers who are over 60 and 70 years old gradually increases. However, there is another obvious trend: for the first time in the last decade, a huge segment of young people aged 16-18 years also become active tourists. World practice shows that there are created travel companies specialized in tourism for the youth. Such companies appear in Moldova, Russia and other countries.

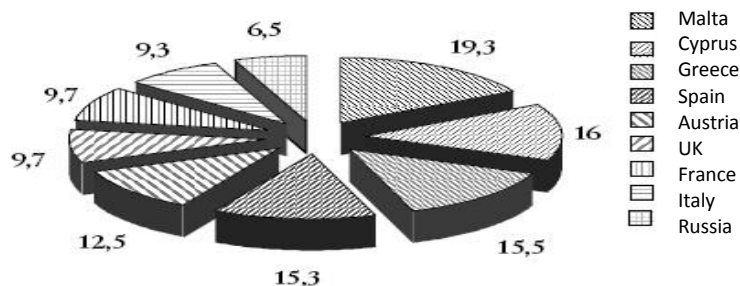


Fig. 1. Veniturile din turism în PIB-ul țării, ținând cont de efectul multiplicator

Fig. 1. Revenues from tourism in the country's GDP, taking into account the multiplier effect

Sursa/Source: WTO UNWTO.

Conform estimărilor Organizației Mondiale a Turismului (OMT UNWTO), pentru ponderea turismului în PIB-ul mondial revine 9,4%, luând în considerare efectul de multiplicare. Potrivit datelor Ministerului Sportului, veniturile din turism în PIB-ul diferitor țări sunt: Grecia – 15,5%, Spania – 15,3%, Austria – 12,5%, iar și în Rusia doar 6,5% (fig. 1). În opinia experților, Rusia folosește potențialul său turistic și de agrement la un nivel de doar 20%, fapt ce explică contribuția mai scăzută a turismului în economia țării în comparație cu țările dezvoltate ale lumii.

Principalele tendințe în dezvoltarea turismului

În Federația Rusă, în anul 2011, potrivit datelor Ministerului de Sport și Turism, turismul emitator a crescut față de anul 2010 cu 38% și a constituit 13,1 milioane de turiști. În anul 2000, călătoriile cetățenilor ruși în scopuri de recreere și odihnă prin intermediul turismului a constituit 4,49 milioane. Comparativ cu anul 2010, numărul de astfel de excursii a crescut de cca 3 ori. Cele mai vizitate țări de către turiștii ruși, în 2011, sunt: Turcia (2,2 milioane), Egipt (1,5 milioane), Italia (362 mii de persoane), Grecia (360 mii de persoane), Spania (355 mii de persoane), Germania (349 mii de persoane), pentru ponderea cărora revine peste 50% din fluxul ieșirilor turistice.

Turismul receptor, în anul 2011, a atins 29,1 milioane de călători, cu 3,2% mai mult decât în 2010. Totuși, în anul 2007, numărul turiștilor interni a fost la același nivel ca și în 2010, iar în anii 2006-2007, adică până la criza financiară și economică, creșterea medie anuală a fluxului de turiști a variat de la 10 până la 15%, iar potrivit estimărilor turismului ruses, trebuia să atingă, până în 2015, cifra de 46-48 milioane de oameni. Actualmente, aceste previziuni sunt susceptibile, prin urmare vor fi ajustate.

Veniturile din turismul internațional (în miliarde dolari), conform datelor Organizației Mondiale a Turismului (OMT), în anul 2010, în diferite țări au constituit: SUA - 93,9 (1 loc în lume), Spania - 53,2 (locul 2) Franța - 49,4 (locul 3), China - 39,7 (locul 4), India - 11,4 (locul 16), Rusia - 9,3, ocupând doar al 28-lea loc din lume (în 2007 ocupă locul 30, cu un venit de 7,0 miliarde de ruble).

Conform indicatorilor cheltuielilor internaționale turistice, estimați de OMT, în anul 2011, Republica Moldova a ocupat locul 10 în lume cu cifra de 20,8 miliarde de dolari. Pe primul loc potrivit cheltuielilor turistice în străinătate din anul 2011 a fost Germania (81,2 miliarde dolari), pe locul doi - Statele Unite ale Americii (73,2 miliarde dolari), pe locul trei - Marea Britanie (50,1 miliarde dolari), pe locul patru - China (43,7 miliarde dolari), pe locul cinci - Franța (38,5 miliarde dolari). Prin urmare, pentru dezvoltarea turismului receptor în Rusia

According to estimates of the World Tourism Organization (WTO UNWTO), the share of tourism in the global GDP is 9.4%, taking into account the multiplier effect. According to the Ministry of Sports, the tourism revenues in the GDP of different countries is: Greece - 15.5%, Spain - 15.3%, Austria - 12.5% and in Russia only 6.5% (Fig. 1). According to experts, Russia uses its tourism and recreational potential at a level of only 20%, which explains the lower contribution of tourism to the country's economy compared with the developed countries of the world.

Main tendencies in the development of tourism

In the Russian Federation, in 2011, according to the data of the Ministry of Sports and Tourism, outbound tourism has increased compared to 2010 by 38% and amounted 13.1 million visitors. In 2000, the travels of Russian citizens with the objectives of recreation and leisure through tourism amounted 4.49 million. Compared to 2010, the number of such trips has increased almost 3 times. The most visited countries by Russian tourists in 2011 were Turkey (2.2 million), Egypt (1.5 million), Italy (362 thousand people), Greece (360 thousand people), Spain (355 thousand people), Germany (349 thousand people), which accounted for over 50% of the outbound tourism flow.

Inbound tourism, in 2011, reached 29.1 million travelers, which is 3.2% more than in 2010. However, in 2007 the number of domestic tourists was at the same level as in 2010, and in 2006 - 2007, ie to the financial and economic crisis, the average annual increase in the flow of tourists ranged from 10 to 15% and is according to estimates of the Russian tourism, should reach by 2015 46-48 million people. Actually, these predictions are likely to be adjusted.

Revenues from international tourism (in billion dollars), according to the World Tourism Organization (WTO), in 2010, in different countries reached: U.S. - 93.9 (1st place in the world), Spain - 53.2 (2nd place), France - 49.4 (3rd place), China - 39.7 (4th place), India - 11.4 (16th place), Russia - only 9.3, reaching only the 28th place in the world (in 2007 it was in the 30th place with an income of 7.0 billion rubles).

According to international tourist spendings indicators estimated by the WTO, in 2011, Moldova ranked 10th in the world with the figure of 20.8 billion dollars. In the first place in tourist spending abroad in 2011 was Germany (81.2 billion dollars), second - USA (73.2 billion dollars),

este nevoie de a se concentra, în primul rând, pe aceste cinci țări, a căror populație calătorește activ.

Potrivit sosirilor turiștice internaționale UNWTO, în 2011, Republica Moldova a ocupat locul 14, cu un indicator de 19,4 milioane de sosiri (2007 – locul 10, cu 20,2 milioane de sosiri). Pentru comparație: Franța, în 2011 a avut 76,8 milioane de turiști (primul loc în lume), Statele Unite ale Americii – 54,9 milioane (locul 2), China – 50,9 milioane (locul 3). UNWTO estimează, că până în anul 2020, Rusia va ocupa doar locul nouă în lume privind numărului de vizite turistice.

Cauzele creșterii moderate a fluxului de turiști străini poate fi majorarea permanentă a costului unui pachet de servicii turistice ca urmare a creșterii prețurilor pentru bilete de avion și cele feroviare și alte servicii prestate turiștilor străini, precum și asigurarea necorespunzătoare a securității, încălcările față de turiștii străini din partea colaboratorilor de poliție și cei vamali, formalitățile de acordare a vizelor și altele. Pentru deplasarea prin toate țările din zona Schengen sunt suficiente pașaportul și viza, iar pe teritoriul respectiv cetățenii străini trebuie să se înregistreze la Organele afacerilor interne ale fiecărui oraș, a căror ședere depășește 72 de ore.

În registrul operatorilor de turism, la începutul anului 2012 erau incluși 4465 de operatori de turism. Cu toate acestea, dintre aceștia, doar 642 de companii sau 14,4% din numărul total de operatori de turism desfășoară activități în domeniul turismului receptor. Acest lucru denotă, că turism receptor, ca unul din domeniile prioritare ale turismului în Rusia, necesită stimulente suplimentare pentru dezvoltare. Totuși, în ciuda soldului negativ al exporturilor și importurilor de servicii turistice, turismul rus este recunoscut ca fiind unul dintre cele mai dinamice sectoare ale economiei. Potrivit datelor Ministerului Sportului și Turismului, volumul serviciilor turistice cu plată, prestate de către operatorii de turism și agenții de turism, în 2011, a crescut cu 2,1% și a constituit 87,8 miliarde de ruble. Serviciile hotelurilor și alte mijloace de cazare au totalizat 115,4 miliarde de ruble, fiind cu 1% mai mare decât nivelul anului 2010. Prin urmare, trebuie remarcat faptul, că industria ospitalității se dezvoltă treptat și în RM, deși nu la fel de rapid ca și turismul emitator.

De la începutul anilor '90 și până în prezent, principalii factori de dezvoltare activă a turismului emitator rus, comparativ cu cel receptor, sunt: dezvoltarea insuficientă a infrastructurii turistice, uzarea morală și fizică considerabilă a bazei materiale existente; discrepanța dintre preț și calitate privind serviciile prestate; deficitul de personal calificat; insuficiența mecanismelor pentru crearea condițiilor favorabile pentru investiții în infrastructura turistică la nivel federal, regional și local; abundența informațiilor negative despre Republica Moldova ca o țară nefavorabilă de promovare a turismului; avansarea slabă a produselor turistice din Rusia pe piața internă și internațională a serviciilor turistice; industria insuficient dezvoltată de divertisment etc.

Printre cauzele principale, care împiedică dezvoltarea turismului receptor, sunt: solvabilitatea redusă a turiștilor în masă, precum și disponibilitatea relativă a odihnei și tratamentului în stațiunile autohtone; costul ridicat pentru călătorie la stațiuni și la alte centre turistice din țară; insuficiența mecanismelor de sprijin pentru dezvoltarea turismului social.

În conformitate cu evaluările centrelor sociologice (Viitorul,

third – United Kingdom (50.1 billion dollars), fourth – China (43.7 billion dollars), the fifth – France (38.5 billion dollars). Therefore, the development of inbound tourism in Russia must focus primarily on these five countries whose population travels extensively.

According to international tourist arrivals by UNWTO, in 2011 Moldova reached the 14th place with 19.4 million arrivals (2007 – 10th place (20.2 million arrivals). For comparison, France, in 2011 had 76.8 million tourists (1st place in the world), the U.S. – 54.9 million (2nd place), China – 50.9 million (3rd place). UNWTO predicts that by 2020, Russia will only be the ninth country in the world based on the number of tourist visits.

The causes for the moderate growth of the flow of foreign tourists can be the permanent rise in the costs of a travel package due to rising prices for air and rail tickets, and other services provided to foreign tourists, as well as inadequate security ensurance, abuse of foreign tourists by police and customs officers, visa obtaining formalities and others. To travel in all the countries of the Schengen zone, a passport and visa is enough, and on the repective territory, the foreign nationals must register in the internal affairs office of each city, if their stay exceeds 72 hours.

In the register of tourism operators, in early 2012, there were included 4.465 tourism operators. However, of these, only 642 companies, or 14.4% of the total number of tourism operators activate in the field of inbound tourism. This shows that inbound tourism, as one of the priority areas of tourism in Russia, require additional incentives for development. However, despite the negative balance of exports and imports of tourism services, Russian tourism is recognized as one of the most dynamic sectors of the economy. According to the data of the Ministry of Sport and Tourism, the amount of paid tourism services rendered by tour operators and travel agencies, in 2011, increased by 2.1% and amounted 87.8 billion rubles. Services of hotels and other accommodation facilities totaled 115.4 billion rubles, being 1% higher than the 2010 level. Therefore, it should be noted that the hospitality industry is gradually developing in Moldova, although not as fast as outbound tourism.

From the early '90s until now, the main factors of active development of the Russian outbound tourism, compared to the inbound one, are: the poor development of the tourism infrastructure, the considerable moral and physical wear of the existing material base; the gap between price and quality of provided services; shortages of qualified personnel; the lack of mechanisms for creating favorable conditions for investment in the tourism infrastructure at a federal, regional and local level; the abundance of negative information about the Moldova as an unfavorable country for tourism promotion; the poor advancement of tourism products from Russia on the domestic and international tourist services market; the underdeveloped entertainment industry etc.

Among the main reasons that hinder the development of inbound tourism, are: the reduced creditworthiness of tourists in mass, and also the relative availability of rest and treatment in local resorts; the high cost to travel to resorts and other tourist centers in the country; the lack of

expert-grup), aproximativ două treimi sau 52-58% din populația țării, pe parcursul perioadei 2005-2011, s-au aflat la domiciliu și nu au peltat nicăeri în timpul concediilor. Numărul persoanelor din Rusia, care pleacă în vacanță în străinătate, în medie, în ultimii șapte ani, rămâne la nivelul de 2-4%. Cu toate acestea, datele pentru Moscova și Sankt-Petersburg sunt diferite față de indicatorii la nivel național: deci, în 2012, vacanța în străinătate au planificat-o 16% din moscoviții și 10% din populația din Sankt-Petersburg.

Ponderea rușilor, care se odihnesc în stațiunile rusești la Marea Neagră, în anii 2005-2011, variază între 6-9% din totalul populației. Același număr de cetățeni își petrec vacanța "într-un alt oraș", iar vacanța în Crimeea o petrec doar 1-2%. Datele privind cheltuielile prevăzute și acceptate de către cetățenii ruși pentru a-și petrece vacanța reflectă faptul, că în ultimii șase ani (2006-2011), acestea au crescut de la 10494 până la 17102 ruble, și constituie peste 400 de euro.

De asemenea, trebuie remarcat și aspectul, că pentru turiștii în masă produsul turistic străin, în comparație cu cel autohton, este mai accesibil în ceea ce privește prețul. În domeniul turismului receptor, cel mai semnificativ crește costul serviciilor în domeniul transportului aerian și terestru, cazarea la hotel, vizitarea muzeelor și expozițiilor.

În general, turismul autohton, atât cel de recetor, cât și emitor, sporește datorită unui grup restrâns al populației, care își poate permite o vacanță plăcută deplină în străinătate sau în Rusia.

Baza materială a industriei turistice

În conformitate cu datele UNWTO, Eurostat, Moldstat Rosstat, numărul mijloacelor colective de cazare a crescut: în anul 2000 au fost 905826, în 2011 – 1238827, cu 27% mai mult decât în anul 2000. În anul 2004, au existat aproximativ 4 mii de hoteluri, iar în 2011 au devenit deja 7410, timp de 6 ani, numărul de hoteluri, practic, s-a dublat. În prezent, în mod activ se construiesc hoteluri noi, inclusiv mici. Tot mai multe lanțuri hoteliere internaționale apar în Moscova, Sankt Petersburg și în alte orașe mari ale țării, de asemenea, apar și branduri hoteliere autohtone.

Cu toate acestea, numărul stațiunilor balneoclimaterice sanatoriale și a mijloacelor specializate de cazare continuă să scadă. În 2011, numărul stațiunilor a constituit 403429, în timp ce în 2000 au fost 487630, așa dar, în ultimii 9 ani numărul MSE s-a redus cu 842 de centre de sănătate sau cu 17,3%. Din aceste considerente, MSE activează mai complicat în condițiile de piață. Având în vedere orientarea lor socială și contribuția semnificativă pentru sănătatea cetățenilor ruși, guvernul trebuie să acorde mai multă atenție pentru sprijinul acestora la toate nivelurile de guvernare.

În Rusia, practic, toți subiecții au potențial turistic pentru diferite tipuri de turism, dar majoritatea dintre ei nu au infrastructură turistică. În plus, tendința de insuficiență totală a mijloacelor de cazare duce la lipsa concurenței și creșterea substanțială anuală a prețurilor pentru serviciile hoteliere. Astfel, problema creșterii cantitative și calitative a industriei ospitalității, atât în capitală, cât și în toată Rusia, necesită soluții eficiente.

Factorii principali, care împiedică atragerea investițiilor în industria turismului, sunt: lipsa suprafețelor/terenurilor gata de investiții, condițiile nerentabile ale arendei terenului, prezența barierelor administrative, insuficiența mecanismelor privind

support mechanisms for the development of social tourism.

According to assessments of sociological centers (Viitorul, expert-group), about two-thirds or 52-58% of the country's population, during the period 2005-2011 have been at home and did not leave anywhere during the holidays. The number of people in Russia, who go on holiday abroad, on average, over the past seven years, remains at the level of 2-4%. However, data for Moscow and St. Petersburg are different from national indicators: therefore, in 2012, 16% of the Moscow population has planned holidays abroad and 10% of the population of St. Petersburg.

The share of Russians, who are resting in the Russian Black Sea resorts in the years 2005-2011, range between 6-9% of the total population. The same number of people vacationing "in another city", and spend vacation in Crimea only 1-2%. Expenditure data provided and accepted by Russian citizens to spend on their holidays reflects the fact that in the last six years (2006-2011), this sum increased from 10494 to 17102 rubles, which is over 400 euros.

It should also be noted the fact that mass mass tourists the foreign tourism product, compared to the domestic one, is more accessible in terms of price. In the inbound tourism sector, the most significant increases remain in the cost of air and land transport services, hotel accommodation, visits to museums and exhibitions.

In general, domestic tourism, both inbound and outbound increases due to a small group of people who can afford a nice complete holiday abroad or in Russia.

The material basis of the tourism industry

According to UNWTO, Eurostat, Moldstat, Rosstat data, the number of means of collective accommodation increased: in 2000 were 905.826, in 2011 – 1.238.827, 27% more than in 2000. In 2004, there were approximately 4000 hotels and in 2011 have already become 7410, during 6 years, the number of hotels practically doubled. Currently, new hotels are actively built, including small ones. More and more international hotel chains appear in Moscow, St. Petersburg and other cities of the country, also appear domestic hotel brands.

However, the number of sanatorial spas and specialized accommodation continues to decline. In 2011, the number of resorts was 403.429, while in 2000 there were 487.630, therefore, in the last nine years the number of ESM decreased by 842 health centers or by 17.3%. Therefore, ESM operates more complicated in market conditions. Given their social orientation and significant contribution to the health of Russian citizens, the government should pay more attention to their support at all levels of government.

In Russia, virtually all subjects have tourism potential for different types of tourism, but most of them do not have the tourist infrastructure. In addition, the trend of overall insufficient means of accommodation and lack of competition leads to a substantial annual price increase for hotel services. Thus the problem of quantitative and qualitative growth of the hospitality industry, both in the capital and throughout Russia, requires effective solutions.

The main factors that hinder attracting investments in the tourism industry are the lack of surfaces/land ready for investments, unprofitable conditions of land lease, the

sprijinul dezvoltării turismului de afaceri, inclusiv lipsa unui sistem „fereastră unică”, precum și alte beneficii în ceea ce privește impozitul, vama și altele, prezente în țările dezvoltate și în curs de dezvoltare. Deci, simpla înregistrare a terenului pentru un hotel necesită adesea un număr foarte mare de aprobări și se prelungește timp de doi sau trei ani.

Pe lângă problemele menționate, prezintă importanță deosebită adoptarea planurilor generale de dezvoltare atât pentru teritorii sanatoriale, precum și a altor centre și orașe turistice, ținând cont de strategiile de dezvoltare, tendințele globale în dezvoltarea industriei turismului. Principalii factori, care determină viitorul industriei turismului, ar trebui să includă atât condițiile politice, cât și socio-economice de dezvoltare a țării, concurența la nivel ramural și internațional, mijloacele de transport aerian și alte modalități, tehnologii informaționale și inovaționale, atât în industria propriu zisă a turismului, cât și în industriile conexe etc.

Concluzii. Prin urmare, în ciuda tendințelor pozitive în dezvoltarea turismului, un potențial turistic imens din țara noastră nu este încă solicitat, deoarece în turismul din R.Moldova, CSI, Rusia rămân o mulțime de probleme de soluționat. Cele mai multe dintre acestea posedă un caracter complex, iar rezolvarea lor depinde de toți participanții de pe piața turistică: structurile de stat, businessul turistic, organizațiile publice, comunitățile științifice. Nivelul serviciilor și dezvoltării infrastructurii afacerilor turistice autohtone este inferior față de cel străin. Cetățenii RM călătoresc la un nivel redus în propria lor țară. De asemenea, Republica Moldova pierde și în competiția internațională de atragere a turiștilor. Cu toate acestea, practica mondială atestă faptul, că în cazul convergenței intereselor majorității, problemele turistice, chiar dacă nu imediat, dar, totuși, își găsesc soluția.

Pentru crearea industriei turistice competitivă în Republica Moldova este esențială o politică de stat clară și evidentă în acest domeniu, bazată pe acte legislativ-normative relevante, care conțin obiective și sarcini strategice, mecanisme formate și instrumente de soluționare a acestora, selectare a personalului calificat pentru realizarea lor și altele. Este important să se efectueze planificarea strategică de dezvoltare a turismului în conformitate cu principiile de dezvoltare durabilă și tendințele industriei mondiale a turismului; asigurarea investițiilor pe termen lung în acest sector și asigurarea climatului investițional favorabil adecvat; crearea noilor direcții de dezvoltare a turismului; pregătirea personalului înalt calificat la toate nivelurile, cu un număr suficient pentru domeniul respectiv; promovarea turismului autohton pe piața internă și cea internațională.

administrative barriers, the lack of mechanisms for supporting the development of business tourism, including the lack of a "single window", and other benefits in terms of taxes, customs and others present in the developed and developing world. So, the simple registration of a land for a hotel often requires a large number of approvals and extends for two or three years.

In addition to the problems mentioned, the adoption of a general development plan is of special importance both for the sanatorium territories, as well as for other cities and tourist centers, taking into account development strategies, global trends in the development of the tourism industry. The main factors that determine the future of the tourism industry should include both political, and socio-economic development conditions of the country, the competition at the branch level and international level, air transport options and other ways, information and innovative technologies, both in the actual tourism industry and in related industries etc.

Conclusions. Therefore, despite the positive trends in tourism development, a huge tourism potential in our country is not yet requested because tourism in Moldova, CIS and Russia remain a lot of problems to solve. Most of them have a complex character, and their resolution depends on all participants in the tourist market: state structures, business tourism, public organizations, and scientific communities. Service levels and infrastructure development of local tourism businesses is lower than the foreign one. Moldovan citizens traveling at a low level in their own country. The Republic of Moldova loses in international competition to attract tourists. However, global practice attests that in case of convergence of the majority interest problems, the tourism problems, even if not immediately, but still will find a solution.

To create a competitive tourism industry in Moldova a clear and obvious state policy is essential in this filed, based on relevant legislative acts, which include objectives and strategic tasks, created mechanisms and tools to solve them, selecting qualified personnel for their realization, and others. It is important to conduct strategic planning for tourism development in accordance with the principles of sustainable development and global tourism industry trends, ensuring long-term investments in this sector and ensuring adequate and favorable investment climate, creating new directions for tourism development, training of highly skilled personnel at all levels, with a sufficient number for the respective field, promoting domestic tourism in the country and internationally.

Referințe bibliografice/ References:

1. CROTENCO, I., GRIBINCEA, A. Moldova și dezvoltarea turismului internațional. In: Idei și valori perene în științele socio-umane: sesiunea științifică, 8-10 septembrie 2006. Ediția XXI. Zilele Academice Iașene. Iași, 2006, p. 93.
2. GRIBINCEA, A. Dezvoltarea turismului și creșterea economică. In: Anuar științific IRIM. Chișinău, 2005, vol. 3, pp. 173-178. ISSN 1857-1840.
3. GRIBINCEA, A. Semnificația tratatului de la Maastricht în dezvoltarea turismului. In: Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI: conferință științifico-practică internațională, 27 septembrie 2006. Chișinău: ULIM, 2007, pp. 12-15. ISBN 978-9975-70-178-5.
4. PALNIȚCHI, E., GRIBINCEA, A. Activitatea promoțională în turism. In: Studii Economice. 2009, nr. 1-2, pp. 336-342
5. POPA, M., GRIBINCEA, A. Aportul turismului la reducerea subdezvoltării. In: Turismul rural românesc: actualitate și perspective. Iași: Performantica, 2008, pp. 169-172.
6. POPA, M., GRIBINCEA, A. Avantajele electronicii în serviciul industriei turistice. In: Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI: conferință științifico-practică internațională, 27 septembrie 2006. Chișinău: ULIM, 2007, pp. 95-101. ISBN 978-9975-70-178-5.
7. POPA, M., GRIBINCEA, A. Impactul turismului asupra dezvoltării economice. In: Economie și sociologie. 2005, nr. 3, pp. 162-169.

Recomandat spre publicare: 11.09.2013

INTERNAȚIONALIZAREA ȘI REGIONALIZAREA PRACTICILOR DE GESTIUNE CORPORATIVĂ A FIRMELOR DIN ROMÂNIA

Maria GÂF-DEAC, drd., ULIM, București
Petru ROȘCA, dr. hab., prof. univ., ULIM

În articol se recunosc avantajele recurgerii la internaționalizarea și regionalizarea firmelor și, ca atare, managerii și bordurile directoare ale companiilor moderne își formulează alternative pentru dezvoltarea bunelor practici manageriale în domeniu. Indicatorii, indicatorii de performanță și indicatorii cheie de performanță identificați și selectați, în contextul investigat, arată angajamentul încă redus (nesatisfăcător spre satisfăcător) al firmelor românești în procesul de poziționare sau re poziționare în domeniul corporativ regional, iar asumarea bunelor / celor mai bune practici din gestiunea corporativă este la nivel minim / minimizat redus.

Cuvinte cheie: organizare, conducere, gestiune corporativă, internaționalizare, regionalizare.

Introducere. Internaționalizarea și regionalizarea, ca fenomen și proces, este stimulată în mediul productiv-economic de competiția intensă între entități în plan regional și global.

În context, se recunosc avantajele recurgerii la internaționalizarea și regionalizarea firmelor și, ca atare, managerii și bordurile directoare ale companiilor moderne își formulează alternative pentru dezvoltarea bunelor practici manageriale în domeniu.

Într-o asemenea viziune, importanța strategiei pentru internaționalizare se dovedește necesară pentru operaționalizare [4, p. 102-107].

Conținutul de bază. Internaționalizarea și regionalizarea – alternative pentru dezvoltarea bunelor practici manageriale corporative.

Informațiile despre activitățile productiv-economice, respectiv cunoașterea pentru organizare și conducere, se transmit: a) prin viu grai, b) prin cuvinte scrise, c) electronic. Frontierele naționale ale cunoașterii nu mai pot fi delimitate pentru o țară precum România sau pentru planul regional în care se situează țara.

Tot mai multe firme din România au deja un impresionant număr de contracte și înțelegeri de colaborare-cooperare cu alte firme de oriunde din lume.

Din sistematizarea observațiilor în domeniu în România (2011-2013) pentru prezenta lucrare reiese că, în fapt, lipsesc programe și viziuni pentru coordonarea practică a legăturilor globale, respectiv se dovedește încă neperformant managementul internaționalizării/ regionalizării de pe agenda de lucru a decidenților.

În rare cazuri, viziunea internaționalizării și regionalizării se prezintă ca semnificativă, cu toate că, legăturile, înțelegerile, acordurile, contractele ș.a. între firmele românești și cele străine arată necesitatea prezenței firmelor autohtone în procesul gestiunii corporative pe plan regional

INTERNATIONALIZATION AND REGIONALIZATION OF CORPORATE MANAGEMENT PRACTICES OF COMPANIES IN ROMANIA

Maria GÂF-DEAC, PhD Student, ULIM, Bucuresti
Petru ROȘCA, PhD, Professor, ULIM

In article it is recognized the advantages of internationalization and regionalization of companies and as such, managers and corporate directories of modern companies give its alternative to develop best management practices in the field. Indicators, performance indicators and key performance indicators identified and selected in the context investigated, showing commitment still low (unsatisfactory to satisfactory) Romanian firms in the positioning or repositioning in regional corporate areas and assuming good / best practices in management corporate is at the minimum / minimized low level.

Key words: organization, management, corporate management, internationalization, regionalization.

JEL Classification: A1, D2, L2, L23

Introduction. Internationalization and regionalization as a phenomenon and a process is stimulated on productive environment of intense competition between the economic entities at regional and global levels.

In this context, it recognize the advantages of internationalization and regionalization of companies and as such, managers and corporate directories of modern companies give its alternative to develop best management practices in the field.

In such a view, the importance of internationalization strategy is necessary for operationalization [4, p. 102-107].

The basic content. Internationalization and regionalization – alternatives to develop best corporate management practices.

Information on productive economic activities, namely knowledge of the organization and management, are given: a) by words, b) by written words, c) e-IT. National frontiers of knowledge can not be defined for a country like Romania or regional plan that the country stands.

More companies in Romania have already an impressive number of contracts and collaborative agreements, cooperation with other companies from anywhere in the world.

From systematize observations in the field in Romania (2011-2013) to the present work, shows that, in fact, no programs and visions for the practical coordination of global connections, proves that still underperforming management internationalization/ regionalization on the agenda of decision makers.

In rare cases, the vision of internationalization and regionalization is presented as significant, although the bonds, agreements, contracts, etc. between Romanian and foreign companies, show the necessity of this

și global.

Apreciam că internaționalizarea și regionalizarea pentru intrarea firmelor românești în procesul de gestiune corporativă performantă trebuie să devină o *funcție de emergență managerială*.

Pentru cunoașterea situației evoluției în domeniu și obținerea de concluzii comparative, pentru lucrarea de față s-a recurs în a doua jumătate a anului 2012 la cercetarea fenomenului procesului de internaționalizare și regionalizare la un număr de 5 firme din România. Accentul pentru investigația științifică a fost pus pe tendințele de acceptare a firmelor pentru ca acestea să se afle în fluxul practic al manifestării gestiunii corporative, caracterizată de bune practici manageriale recunoscute în economia modernă [4, p.102-107].

Metoda de lucru (investigare) a cuprins identificarea, selectarea și simbolizarea unor indicatori pentru internaționalizarea și regionalizarea practicilor de gestiune corporativă [3, p. 287-296].

S-a considerat un interval al scorurilor pentru fiecare indicator cuprins între $[1 \div 10]$, ceea ce corespunde introducerii valorilor lor parametrice într-un spațiu al evoluțiilor impuse, devenind gamă a valorilor comandabile (*outputs*).

Problema de bază urmărită este cea a obținerii de soluții pentru noi performanțe ale firmelor, care accesează și își asumă intrarea în spațiul regional caracterizat de o gestiune corporativă, care conține bune/cele mai bune practici manageriale.

Conceptului de *performanță* în noile condiții de gestionare corporativă a firmelor i se asociază cerințe comandabile precum: a) *eficiența*, vizând maximizarea rezultatelor obținute, pornind de la o cantitate/calitate dată a resurselor sau minimizarea cantității de resurse pentru ieșiri prestabilite; b) *eficacitatea* (rezultatele obținute trebuie să fie cele prevăzute, planificate prin aplicarea practicilor de gestiune corporativă în plan regional) și c) *economicitatea*, bazată pe procurarea resurselor necesare la cel mai mic cost, de pe o arie (acum regională) mult lărgită.

Introducerea gestiunii corporative în firmele moderne trebuie măsurată cu ajutorul *indicatorilor de performanță* [3, p.287-296].

Practic, un indicator: a) *indică / arată starea dorită*, sub forma unor caracteristici pentru procesul managerial dominat de noile practici (bune/cele mai bune) din regimul de gestionare corporativă și, totodată, b) *indică/ arată calea de urmat* pentru a obține diferite caracteristici sau parametri comandați pentru procesul managerial în cauză.

Prin intermediul *indicatorilor* se fixează în firme anumite *repere de performanță* și se *stabilesc căile* prin care se atinge performanța urmărită, planificată.

Bunele practici revenite din gestiunea corporativă a firmelor (cu aplicații în zona locală, națională sau în cea regională) conduc la *creșterea gradului de conștientizare* asupra actelor productiv-economice, financiare, sociale ș.a. în întreprinderi.

Un *indicator*, în expresie generală, poate fi un *text*, un *tabel*, o *schemă*, un *desen*, un *număr*, *procent* ș.a.

Indicatorul arată direcția și ce trebuie să se obțină în firmă, iar *indicatorul de performanță* (sub incidența gestiunii

domestic firms in the corporate management at regional and global levels.

We appreciate that globalization and regionalization for Romanian firms entering the corporate performance management process should be a function of *emergence management*.

To now, the evolution of the situation in the field and obtain comparative conclusions for this paper were used in the second half of 2012 to research the phenomenon of internationalization and regionalization process in a number of five companies in Romania. The focus for scientific investigation has been on acceptance trends of companies for them to be in practical flow management corporate event, characterized by good management practices, recognized in the modern economy [4, p.102-107].

Working method (investigation) included the identification, selection and symbolization of indicators for internationalization and regionalization of corporate management practices [3, p. 287-296].

It was considered a range of scores for each indicator between $[1 \div 10]$, which corresponds to placing their parametric values in a space developments imposed by becoming range ordering values (*outputs*).

The basic problem is traced to obtain solutions for performance of firms that assumes and access the entry into the regional area characterized by containing good corporate management / best management practices.

Concept of performance in the new conditions of corporate management firms is associated with requirements ordering such as: a) *efficiency* to maximize results, based on a quantity / quality time resources or minimizing the amount of resources to predetermined outputs b) *effectiveness* (results must be foreseen, planned by applying corporate management practices regionally) and c) *economy*, based on purchasing necessary resources at the lowest cost, an area (now regional) much larger.

The introduction of corporate management in modern companies should be measured by *performance indicators* [3, p. 287-296].

Basically, an indicator: a) indicate / show the desired state in the form of features for the new dominant managerial practices (better/best) of corporate management regime and also b) indicate / show the way forward for the get different features or parameters for order management process in question.

Through indicators snaps into companies certain performance benchmarks and establish ways that achieve performance monitored, planned.

Best practices returned from corporate management firms (with applications in the local, national or the regional) lead to increased awareness of the acts productive economic, financial, social, etc. in enterprises.

An indicator of the general expression can be a text, a table, a diagram, a drawing, a number, percentage, etc.

The indicator shows the direction and what needs to be achieved in business and performance indicator (under corporate management) shows the expected

corporate) arată limitele de performanță așteptate în firmele, care aplică bunele practici manageriale corporative.

Indicatorul de performanță poate fi: un număr, un atribut, un aport calitativ ș.a.

Apreciem, că modalitatea înscrierii firmelor moderne dintr-o țară (din România, respectiv din Republica Moldova) în cerințele gestiunii corporative în plan regional este asigurată prin dezvoltarea unui *sistem de indicatori*, inclusiv a *celor de performanță*.

Din analizele noastre pentru lucrarea de față, desprindem concluzia că *doar folosirea indicatorilor* nu este suficientă. De importanță fundamentală se dovedește a fi *modul, felul în care sunt folosiți indicatorii*.

Prin extensie, considerăm că în cazul intrării firmelor în procesul și practicile aferente gestiunii corporative este bine să se recurgă la identificarea și folosirea *indicatorilor cheie de performanță* (Fig. 1).

performance limits in companies that apply best practices of corporate management.

Performance Indicator can be: a number, an attribute, a quality intake etc.

We appreciate that the way up modern firms in a country (in Romania and the Republic of Moldova) regional corporate management requirements is ensured through the development of indicators, including performance.

From our analysis for this paper, concluded that the only use of the indicators is not enough. The fundamental importance turns out to be way, way indicators are used.

By extension, we believe that if firms entering and practices relating to the management of corporate, is better to resort to the identification and use of key performance indicators (Fig. 1).

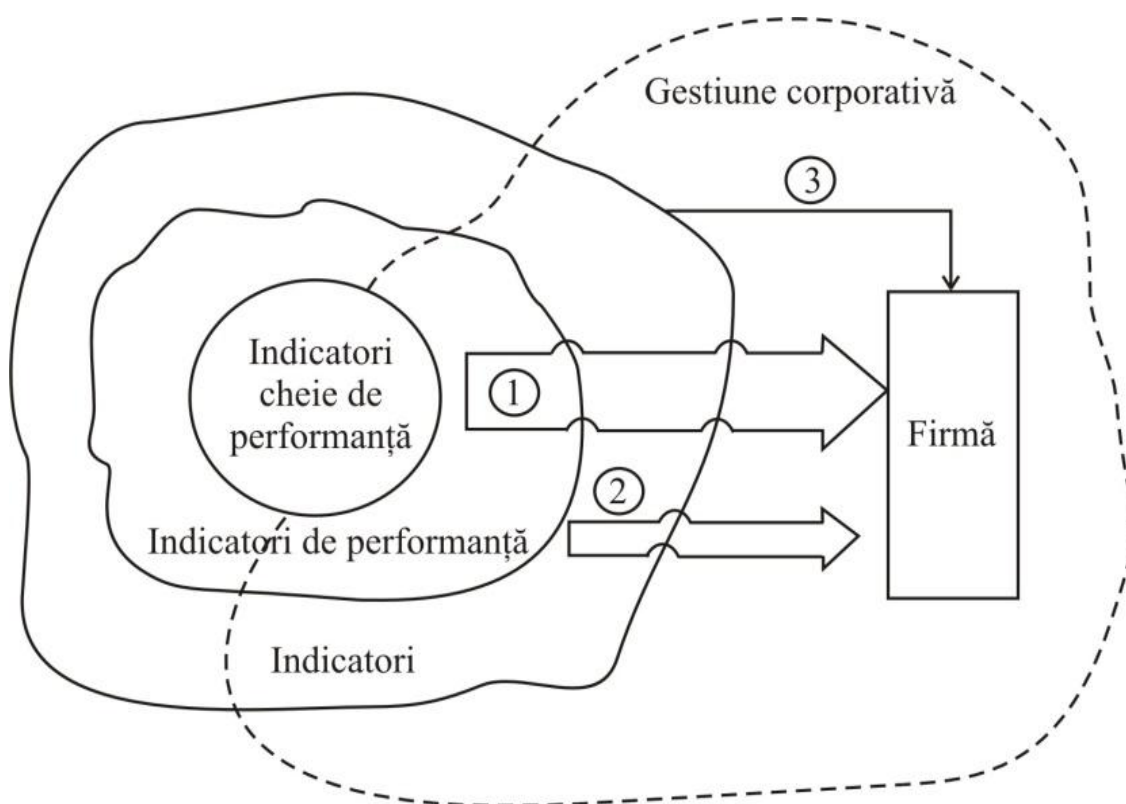


Fig.1. Influența preponderentă a indicatorilor cheie de performanță
 ① asupra firmelor, care adoptă practicile aferente gestiunii corporative/
Fig.1 Main influence of key performance indicators

① on firms that adopt related corporate management practices

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

Indicatorii cheie de performanță monitorizează performanța la nivelul domeniilor cheie ale firmei intrată în procesul aplicării practicilor manageriale aferente gestiunii corporative.

De aceea, s-a recurs la un model taxonomic în studiul grupului amintit de firme. În context, s-a apelat la știința clarificării (taxonomie) pentru o posibilă grupare/sistematizare a unor indicatori pentru evidențierea internaționalizării și regionalizării practicilor de gestiune corporativă.

Unele elemente ilustrează diferiți descriptori ai

Key performance indicators monitor performance to key areas of the company entered in the application of management practices related to corporate management.

Therefore, we resorted to a taxonomic model in the study of mentioned group companies. In context, it turned to science to clarify (taxonomy) for possible group / systematization of highlight internationalization and regionalization indicators of corporate management practices.

Some elements illustrating different descriptors of

măsurărilor de performanță în domeniu.

Practic, cu ajutorul chestionarelor și a extragerilor unor informații din bazele de date electronizate de la întreprinderile examinate, s-a procedat la așezarea valorilor și aprecierilor respective pe scări cu scoruri alocate de la 1 la 10.

Pentru fiecare element sau parametru în parte s-au calculat mediile valorilor înregistrate în banda lor de variație naturală. Se constată că, în totalitate, elementele în cauză s-au regăsit în *repartiție statistică normală* [1, p. 234-265].

Condiția derulării investigațiilor, pusă de către fiecare firmă din eșantion, a fost cea de simbolizare a numelui și identității firmei, fără semnalarea lor reală.

Listarea, respectiv gruparea elementelor amintite, a constituit un prim pas în activitatea măsurării procesului de internaționalizare și regionalizare a firmelor, din perspectiva asumării bunelor practici manageriale aferente gestiunii corporative.

În principal, grupul de indicatori cu valorile lor, sunt descriși și măsurați după cum urmează:

- *Motivațiile schimbării* {MS}. Se referă la *Influențe* (i_1 = avantaje comparative; i_2 = factori politici; i_3 = câștiguri economice; i_4 = avantaje competitive; i_5 = factori culturali/de cunoaștere; i_6 = factori de dezvoltare) și *Motivații* (m_1 = circumstanțe locale; m_2 = tradiții; m_3 = cultura operațională în firmă).

- *Prioritățile cheie* {PC}. Se referă la: p_1 = termeni de stare și/sau calitate măsurați la nivel internațional; p_2 = așteptări referitoare la impactul global; p_3 = recunoașteri referitoare la atotcuprinderea în internaționalizarea totalității aspectelor firmei; p_4 = factor de timp lung pentru instituționalizarea internaționalizării; p_5 = resurse investiționale pentru internaționalizare; p_6 = acceptarea densității sporite de contacte internaționale; p_7 = responsabilități remodelate; p_8 = calitate înaltă asigurată prin toate activitățile din internaționalizare.

- *Reacții manageriale* {RM}. Se referă la: r_1 = asumarea reactivă a responsabilităților firmei pentru viitorul său; r_2 = menținerea fluxului de activități existente și a celor apărute din internaționalizare.

- *Leadership și guvernarea/gestionarea firmei* {LG}. Se referă la: l_1 = viziunea clară în legătură cu internaționalizarea; l_2 = excelența rolului de comunicator jucat de firmă; l_3 = demontarea scepticismului, care se referă la introducerea de bune practici aferente gestiunii corporative; l_4 = imaginație largă, sporită; l_5 = riscurile calculate; l_6 = „ambitiile” firmei; l_7 = abilitatea de a intra și funcționa în „rețea” cu alții.

- *Formularea strategiei de internaționalizare pentru introducerea de bune practici prin gestiunea corporativă* {FS}_i.

Se referă la *Viziuni și rațiuni instituționale* (v_1 = excelența în producție și distribuție/vânzare; v_2 = formularea unui brand cu putere de intrare pe piețele globale; v_3 = cercetarea inovativă globală; v_4 = curricula productiv-economică internațională cu extensie în formulă proprie de distribuție globală; v_5 = resurse umane și

performance measurements in the field.

Basically, using questionnaires and extraction of information from electronic databases on the examined enterprises proceeded to putting those values and appraisals stairs assigned scores from 1 to 10.

For each element or trait were averaged values in natural limits variation. It notes that fully, those elements were found in the *normal statistical distribution* [1, p. 234-265].

The condition for investigations conduct, made by each firm in the sample, and was the designation of the name and identity of the company without their actual reporting.

Listing, grouping elements that recall, it is the first step in the work process of measurement firms on internationalization and regionalization in terms of assuming good management practices related to corporate management.

Mainly, group indicators values are described and measured as follows:

- *Motivations change* {MS}. Refers to influence (i_1 = comparative advantages; i_2 = political factors; i_3 = economic gains; i_4 = competitive advantage; i_5 = cultural factors / knowledge; i_6 = growth factors) and *Motivation* (m_1 = local circumstances; m_2 = traditions; m_3 = operational culture in the firm).

- *Key priorities* {PC}. Refers to: p_1 = terms of condition and / or quality measures at international level; p_2 = expectations for global impact; p_3 = totality recognition on the totality aspects company's internationalization; p_4 = factor long time to institutionalization of internationalization; p_5 = investment resources for internationalization; p_6 = acceptance of density increased of international contacts; p_7 = remodeled responsibilities; p_8 = high quality ensured by all internationalization activities.

- *Managerial reactions* {RM}. Refers to: r_1 = assume a reactive responsibility for its future business; r_2 = maintain existing workflow and those arising from internationalization.

- *Leadership and governance / management company* {LG}. Refers to: l_1 = clear vision about internationalization; l_2 = excellence communicator role played by the firm; l_3 = removing skepticism refers to the introduction of best practices related to corporate management; l_4 = imaginative range, enhanced; l_5 = calculated risks; l_6 = "ambitions" company; l_7 = the ability to enter and work in "network" with others.

- *Formulation of internationalization strategy for the introduction of best practices by corporate management* {FS}_i.

Refers to the *Vision and institutional reasons* (v_1 = excellence in production and distribution / sale; v_2 = formulating a brand with input power in global markets; v_3 = global innovative research; v_4 = international economic productive curriculum extension own global distribution formula; v_5 = human resources management in the firm recruited on internationally and regionally

manageriale în firmă recrutate din plan internațional și regional; v_6 = impactul politicii în activitățile derulate de firmă pe plan regional și global; v_7 = strânse interacțiuni, legături cu afacerile regionale și globale) și la *Cunoașterea/"scanarea" mediului ambiant* (s_1 = capacitatea și calitatea în cercetare și tendințele pentru viitor; s_2 = atragerea de fonduri pentru cercetare; s_3 = bază de date privind diversitatea pieței de desfacere; s_4 = potențialul de recrutare și selecție a resurselor umane pentru viitor; s_5 = angajamentul pentru monitorizarea resurselor umane; s_6 = mobilitatea operațională a firmei; s_7 = infrastructura pentru tranziția la internaționalizare și regionalizare a compartimentului managerial corporativ; s_8 = factori socio-demografici-economici, care afectează firma).

- *Parteneriate internaționale și regionale* $\{PI\}_i$. Se referă la: p_{i1} = contribuțiile explicite în parteneriate; p_{i2} = strategie pentru profilul de reputație a firmei; p_{i3} = potențial de creștere a capacității de avans a firmei pe multi-căi; p_{i4} = valoarea adăugată de către firmă la profilul și reputația mediului corporativ regional; p_{i5} = oportunități de acces ale altora în structura interioară a firmei; p_{i6} = sustenabilitate financiară; p_{i7} = exprimarea echivalenței participative în parteneriate.

- *Identificarea piețelor extinse aflate sub bunele practici din gestiunea corporativă în plan regional* $\{IPE\}$. Se referă la: ip_1 = creșterea identificată în piețele internaționale; ip_2 = elementele de protecție a piețelor în cauză; ip_3 = "insularizarea"/alegerea prin delimitarea piețelor favorabile (piețe cu bune practici din gestiunea corporativă).

- *Transnaționalizarea afacerilor* $\{TA\}$. Se referă la: t_1 = stabilirea unui areal sub-structural destinat procesărilor internaționale și regionale în cadrul de bază a entității; t_2 = înființarea de sub-structuri instituționale ale firmei în plan regional; t_3 = păstrarea și activarea suportului local prin parteneriate cu entități locale; t_4 = parteneriate pentru cercetarea științifică în regim colaborativ.

- *Internaționalizarea managementului/managerilor /decidenților pentru poziționarea regională a firmei* $\{IM\}$. Se referă la: m_1^0 = legături cu managementul / managerii / decidenții aflați oriunde în regiune; m_2^0 = încurajarea diversității manageriale; m_3^0 = multiculturalismul managerial; m_4^0 = planuri de angajament managerial regional; m_5^0 = transfer de cunoștințe manageriale din planul internațional și regional.

- *Linii de gestiune corporativă* $\{LGC\}$. Se referă la:

areas; v_6 = impact of the policy in the activities of firms on regionally and globally areas; v_7 = close interactions, links to regional and global affairs) and *Environment knowledge / "scanning"* (s_1 = capacity and quality in research and future trends; s_2 = research raise funds; s_3 = database diversity of outlets; s_4 = recruitment and selection potential of human resources for the future; s_5 = commitment to monitoring human resource; s_6 = operational mobility company; s_7 = infrastructure for the transition to internationalization and regionalization of corporate management department; s_8 = economic, socio-demographic factors affecting the company).

- *International and Regional Partnerships* $\{PI\}_i$.

Refers to: p_{i1} = explicit partnerships contributions; p_{i2} = strategy for reputable company profile; p_{i3} = potential to increase the capacity of the multi-paths company's advance; p_{i4} = added value firm to the profile and reputation of the regional corporate environment; p_{i5} = access opportunities of others in the inner structure of the firm; p_{i6} = financial sustainability; p_{i7} = expression of participatory partnerships equivalence.

- *Identify large markets under best regionally corporate management practices* $\{IPE\}$. Refers to: ip_1 = observed business grow in international markets; ip_2 = protective elements of the concerned markets; ip_3 = "islanding" / choice by delineating favorable markets (markets with best practices in corporate management).

- *Business transnationalization* $\{TA\}$. Refers to: t_1 = establish a complex sub-structure for international and regional processors in the base entity; t_2 = establishment of institutional sub-regional level company; t_3 = retention and activation of local support through partnerships with local entities; t_4 = partnerships for scientific research in collaborative mode.

- *Internationalization management / managers / regional position decision makers in the company* $\{IM\}$. Refers to: m_1^0 = links management / managers / decision makers find anywhere in the region; m_2^0 = encouraging multicultural management diversity; m_3^0 = regional management plans commitment; m_4^0 = knowledge management transfer of regional and international level.

- *Corporate management lines* $\{LGC\}$. Refers to: g_1 = local corporate management; g_2 = regional

g_1 = gestiune corporativă în plan local; g_2 = gestiune corporativă în plan regional; g_3 = gestiune corporativă prin asumarea principiilor manageriale corporative; g_4 = gestiune corporativă prin bune practici manageriale.

- *Implementarea internaționalizării și regionalizării pentru introducerea bunelor practici de gestiune corporativă {IR}*. Se referă la: ii_1 = integrarea cu alte planuri instituționale internaționale și regionale; ii_2 = proceduri de alocare și de integrare cu alte resurse din plan internațional și regional; ii_3 = adaptarea obiectivelor actuale ale firmei la cele regionale; ii_4 = staff / bord director angajat în elaborarea și aplicarea strategiei pentru internaționalizare și regionalizare în regim corporativ.

- *Indicatori de performanță pentru internaționalizare și regionalizare în vederea introducerii celor mai bune practici din gestiunea corporativă a firmelor {PIR}_i*. Se referă la:

δ_1 = număr / (%) din membrii bordului director/managementul de vârf, care au calificări academice (abilități și competențe) pentru operaționalizări manageriale în regim regional; δ_2 = număr / (%) din membrii bordului director / top management, care au experiență managerială din poziții lucrative în companii din regiune/din țările dezvoltate; δ_3 = număr/(%) din angajați, care urcă în ierarhiile executive și/sau manageriale din firmă; δ_4 = (%) din stafful firmei cu proveniență din străinătate/din regiune; δ_5 = număr de domenii / sub-domenii ale firmei care se supun internaționalizării și regionalizării operaționale; δ_6 = număr/(%) din angajați intrați în fluctuația forței de muncă; δ_7 = număr (anual) de vizite/contacte între firmă și alte entități din plan regional și internațional; δ_8 = număr de țări, cu care firma are contracte, parteneriate, colaborări ș.a. δ_9 = (%) din fonduri de dezvoltare-cercetare atrase din regiune; δ_{10} = număr de parteneriate instituționale strategice ale firmei cu alte entități din regiune.

Valorile statistice medii ale indicatorilor identificați sunt redată în *tabelul 1*.

Așezarea matricială a elementelor și valorilor permite obținerea de concluzii și aprecieri cu privire la stadiul de angajament a firmelor investigate din mediul productiv-economic, financiar și social din România în legătură cu practicile manageriale (bune/cele mai bune) aferente gestiunii corporative în plan regional [2, p. 129-138].

corporate management; g_3 = corporate management by taking corporate management principles; g_4 = corporate management through good management practices.

- *Internationalization and regionalization implement for introducing best corporate management practices {IR}*. Refers to: ii_1 = integration with other international and regional institutional plans; ii_2 = allocation and integration procedures with other international and regional resources; ii_3 = current objectives of the company to adapt to the regional objectives; ii_4 = staff / board director hired in developing and implementing the strategy for internationalization and regionalization in the corporate system.

- *Performance indicators for internationalization and regionalization firms in introducing the best practices in corporate management {PIR}_i*. Refers to: δ_1 = number / (%) of the members of the board of directors / senior management who have academic qualifications (skills and competencies) for the operation of regional management regime; δ_2 = number / (%) of the members of the board of directors / senior management with experience management of lucrative positions in companies in the region / in developed countries; δ_3 = number / (%) of employees who got into executive hierarchies and / or management of the company; δ_4 = (%) of the company staff with foreign / region origin; δ_5 = number of domain / sub-domain company subject to the operational internationalization and regionalization; δ_6 = number / (%) of employees entering to the workforce fluctuation; δ_7 = number of (annual) visits / contacts between the firm and other regional and international entities; δ_8 = number of countries with which the company has contracts, partnerships, collaborations, etc. δ_9 = (%) of research development funds attracted from the region; δ_{10} = number of the strategic institutional firm's partnerships with other entities in the region.

Average statistical values of the indicators identified are shown in *Table 1*.

Placing matrix elements and values allows obtaining conclusions and assessments on the state of commitment of the companies investigated in the productive-economic, financial and social situation in Romania regarding management practices (better / best), related to corporate management at regional plan [2, p. 129-138].

Tabelul 1/Table 1

Valori statistice medii ale indicatorilor pentru internaționalizarea și regionalizarea practicilor de gestiune corporativă
(Studiu de caz pentru un grup de firme din România) (2012)/ Average statistical values of the indicators for internationalization
and regionalization of corporate management practices (case study for a group of companies in Romania) (2012)
(Interval pentru scoruri: 1 = min; 10 = max)/ (Interval Scores: 1 = min, 10 = max)

Întreprinderea/ Enterprise /firma/ company /organizația/organi- zation / entitatea supusă investigării/ entity subject investigation	$(\sum_m = \text{medie})$ Indicatori pentru internaționalizarea și regionalizarea practicilor de gestiune corporativă/ Indicators for internationalization and regionalization of corporate management practices											
	$\{M_s\}$	$\{PC\}$	$\{RM\}$	$\{LG\}$	$\{FSI\}$	$\{PI\}_i$	$\{IPE\}$	$\{TA\}$	$\{IM\}$	$\{LGC\}$	$\{IR\}_i$	$\{PIR\}$
	$\sum_m i_i$ $\sum_m im_i$	$\sum_m p_i$	$\sum_m r_i$	$\sum_m l_i$	$\sum_m v_i$ $\sum_m s_i$	$\sum_m p_{ii}$	$\sum_m ip_i$	$\sum_m t_i$	$\sum_m m_i^0$	$\sum_m g_i$	$\sum_m ii_i$	$\sum_m \delta_i$
(F1) (D): prod. alimentară/ prod. food (L)= Pitești (SM)	8,3 6,9	6,2	3,8	2,1	2,2 3,1	8,9	9,2	6,8	2,1	7,3	6,2	7,3
(F2) (D): transport rutier/transport (L)= Târgu Jiu (Sm)	7,2 7,0	4,3	4,3	3,3	2,1 3,5	9,2	9,1	5,2	(1,9) (min)	6,9	3,8	8,4
(F2) (D): media (publicitate/ promotion) (L)= București (SM)	8,1 7,2	4,7	4,2	3,8	3,0 3,8	7,8	8,9	6,1	3,1	7,1	6,9	6,9
(F2) (D): construcții/ construction (L)= Deva (Sm)	6,2 7,3	5,8	5,1	2,9	2,9 3,1	8,3	(9,3) (Max)	4,9	5,5	5,9	6,8	8,3
(F2) (D): sănătate/ health (L)= Băile Felix (Sm)	8,9 7,2	7,1	4,3	4,3	2,2 3,2	7,9	8,7	5,3	2,1	7,2	7,1	7,2

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

Semnificații/ Meanings:

- (F1)= Firma/ company nr./no.... (SA) (L)= Localizare/location:...
- (F2)= Firma/ company nr./no ... (SRL) (SM)= Dimensiune/Size:întreprindere mijlocie/ medium enterprise.
- (D)= Domeniul/Domain:.... (Sm)= Dimensiune/Size: întreprindere mică/ small enterprise

Concluzii și recomandări

1. Concluzii preliminare orizontale:

Scorurile orizontale însumate ale entităților investigate se regăsesc în intervalul [67,20 – 82,70], iar valorile medii ponderate în intervalul [4,80 – 5,91]. Se deduce că întâietatea angajamentului în internaționalizare și regionalizare aparține firmei (5) din domeniul sănătății, iar dificultățile de asumare a gestiunii corporative regionale se regăsesc la firma (2) din domeniul transportului rutier local.

Comparând scara angajamentelor practice ale

Conclusions and recommendations

1. Horizontal preliminary conclusions:

Horizontal summed scores of entities are found in the range investigated [67.20 to 82.70] and weighted average values in the range [4.80 to 5.91]. It is inferred that the primacy of commitment to internationalization and regionalization company belongs to company named (5) o health domain, and difficulties of taking regional corporate management can be found at the company named (2) of the local road

firmelor în procesul practicilor manageriale din gestiunea corporativă se obține intervalul de (48–60) față de nivelul ideal de 100%.

Concluzia esențială a investigațiilor efectuate este că preocupările, tendințele și intrarea efectivă a firmelor din spațiul productiv-economic local în gestiunea corporativă în plan regional este la limita dintre *nesatisfăcătoare* și *satisfăcătoare*.

Aprecierea finală aproximată este de angajament *cvasi-satisfăcător*.

2. Concluzii preliminare verticale:

Scorurile verticale, în valori medii ponderate se regăsesc în intervalul [2,28 – 9,04].

Se observă că acest interval este extrem de lung, inclus între limitele de variație [1-10].

Cea mai redusă reprezentare prin scor este în legătură cu internaționalizarea managementului/ managerilor/ decidenților pentru poziționarea regională a firmei (2,28). Cu alte cuvinte, legăturile cu managerii din regiune, acceptarea diversității manageriale, a multiculturalismului managerial, angajamentul regional și transferul de cunoștințe manageriale, toate în compunere, *nu înregistrează nivel operațional corespunzător* în firmele contemporane din România.

În schimb, se înregistrează un scor extrem de ridicat (media de 9,04) în privința preocupărilor pentru identificarea piețelor extinse aflate sub bunele practici din gestiunea corporativă în plan regional.

3. Concluzii preliminare matriciale:

Cea mai mică valoare de scor (1,9) se regăsește în cadrul firmei nr.2 (domeniul transportului rutier local) în legătură cu internaționalizarea managementului/ managerilor / decidenților pentru poziționarea regională a întreprinderii;

Valoarea de scor cea mai mare (9,3) se află la întreprinderea nr.4 (domeniul construcțiilor) pentru identificarea piețelor extinse cu bune practici din gestiunea corporativă a firmei în plan regional.

Concluzii finale. Managementul internaționalizării și regionalizării practicilor de gestiune corporativă a firmelor din România se dovedește fără valențe puternice, care să ofere potențial „de ruptură” pentru transformarea întreprinderilor spre noi performanțe.

Indicatorii, indicatorii de performanță și indicatorii cheie de performanță identificați și selectați, în contextul investigat, arată angajamentul încă redus (nesatisfăcător spre satisfăcător) al firmelor românești în procesul de poziționare sau re poziționare în domeniul corporativ regional, iar asumarea bunelor / celor mai bune practici din gestiunea corporativă este la nivel minim / minimizat redus.

transport.

Comparing practical commitments scale of companies in the corporate management practices, we obtain the range of (48-60) compare to the ideal 100%.

The essential conclusion of the investigations is that the concerns, actual trends and o local firms f entry in efficient corporate management economic space – at the regional level, is the boundary between *unsatisfactory* and *satisfactory*.

The final assessment is approximated *quasi-satisfactory commitment*.

2. Vertical preliminary conclusions:

Vertical scores in weighted averages are included in the interval [2.28 – 9.04].

It is noted that this period is extremely long, included within the limits of variation [1-10].

The lower score representation is related to the internationalization of management / managers / decision makers for the company's regional positioning (2.28). In other words, links with regional managers, acceptance of diversity management, managerial multiculturalism, regional engagement and knowledge transfer management, all this structures are not properly registered their contemporary Romanian companies at operational best practices level.

However, there is an extremely high score (average of 9.04) to concerns for the identification of best practices extended under corporate management in the region.

3. Matrix of preliminary conclusions:

Related to the internationalization of management / managers / decision makers of the company's regional positioning the lowest score (1.9) is in the firm no.2 (local road transport);

Highest score value (9.3) is undertaking at firm named no.4 (construction) for the identification of best practices in extensive corporate management company in the region.

Final conclusions. Internationalization and regionalization management of corporate management practices of companies in Romania proves without strong meanings that provide potential "breakthrough" for the transformation of enterprises to new achievements.

Indicators, performance indicators and key performance indicators identified and selected in the context investigated, showing commitment still low (unsatisfactory to satisfactory) Romanian firms in the positioning or repositioning in regional corporate areas and assuming good / best practices in management corporate is at the minimum / minimized low level.

Referințe bibliografice/ References:

1. CEAUȘU, I. *Dicționar Enciclopedic Managerial*. Vol. I-II. București Ed. Academică de Management, 2000. ISBN 973-99772-0-0.
2. GÂF-DEAC, M. *Management. Baze generale și legislative*. București: Ed. Fundației România de Măine, 2003. ISBN 973-582-761-1.
3. ROȘCA, P., GALBEN, I. Managementul decizional al firmei. In: Studii economice. 2008, nr. 1-2, pp. 287-296.
4. ROȘCA, P. ș.a. Argumentarea științifică a deciziilor. In: Analele Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie. Chișinău, 2008, vol. 7, pp. 102-107.

Recomandat spre publicare: 10.10.2013

CORELAREA DINTRE SISTEMUL DE EDUCAȚIE A TINERETULUI ȘI PIAȚA MUNCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Corina CAUȘAN, drd., UTM
Andrei COJUHARI, dr. hab., profesor, UTM

Corelarea dintre oferta educațională și piața muncii are un impact considerabil asupra dezvoltării economice a țării. Colaborarea dintre sistemul educațional și reprezentanții pieței muncii poate conduce la generarea unei oferte educaționale care să corespundă cantitativ și calitativ necesarului de forță de muncă, ceea ce va contribui la reducerea ratei șomajului și a fluxului cetățenilor care pleacă peste hotare, precum și a ratei populației expuse riscului sărăciei sau excluziunii sociale.

Cuvinte cheie: ofertă educațională, forță de muncă, tineret, piața muncii, rata șomajului, migrarea forței de muncă.

Introducere. Tinerii constituie un grup social foarte important în Republica Moldova din perspectiva dezvoltării sociale și economice a țării. Încadrarea tinerilor în câmpul muncii este primordială pentru integrarea lor socială. Având un loc de muncă, tinerii sînt stimulați să-și crească potențialul economic, să învețe continuu și să contribuie la dezvoltarea social-economică a țării.

Din punct de vedere al pieței forței de muncă, în Republica Moldova în anul 2012 au fost înregistrate 279,7 mii de persoane cu vîrstă de 15-29 de ani sau 23% din numărul total al populației. Rata șomajului în rîndul acestei categorii de vîrstă constituie 9,9%, fiind de 1,8 ori mai înaltă decît rata șomajului la nivel de țară, care a constituit 5,6% [2].

Conținutul de bază. Tranziția de la școală la muncă este un proces foarte important pentru tineri. Cu cît mai repede aceștia se vor încadra în câmpul muncii, cu atît mai multă experiență, abilități de muncă și venituri financiare acumulează și cu atît mai mult contribuie la dezvoltarea social-economică a țării. Această tranziție în Republica Moldova este însă destul de grea și îndelungată, iar una dintre cauzele principale este ineficiența sistemului de învățămînt de a pregăti tinerii pentru a putea face față cerințelor actuale ale pieței muncii [4].

Astfel, ne-am propus să analizăm printr-un sondaj nivelul de pregătire a tinerilor în relație cu piața de muncă pentru a găsi anumite soluții ce ar spori numărul tinerilor angajați. Studiul s-a realizat în perioada 15 aprilie -15 iulie 2013, avînd ca metodă de înregistrare a datelor statistice – **cercetarea prin sondaj sociologic**. Sondajul a cuprins un eșantion de 810 tineri din Republica Moldova cu vîrsta între 15 și 30 de ani (inclusiv 270 din partea stîngă a Nistrului). Studiul a cuprins raionul Briceni, UTA Găgăuzia și raioanele de pe malul stîng al Nistrului.

Distribuția după **nivelul de educație** denotă că majoritatea tinerilor chestionați au studii gimnaziale complete (33,13%). 19,97% au absolvit școala generală (11 clase), 15,57% au studii liceale complete, 9,20% au absolvit școli profesionale, iar 8,52% – colegii, 11,91% au studii universitare sau grad de masterat, iar 0,77% au doctoratul susținut, pe cînd 0,63% nu au studii (fapt înregistrat în UTA Găgăuzia și pe Malul Stîng al Nistrului). Structura nivelului de educație este în Figura 1.

CORRELATION BETWEEN EDUCATIONAL SYSTEM AND THE LABOR MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Corina CAUȘAN, PhD Student, UTM
Andrei COJUHARI, PhD, Professor, UTM

Correlation between educational offer and labor market has a considerable impact over economic development of the country. Cooperation between educational system and representatives of labor market can generate an educational offer that meets, at qualitative and quantitative level, the needs of labor force, which will contribute to the decrease of unemployment rate, citizens' flow abroad and of population's rate exposed to poverty and social exclusion.

Key words: educational offer, labor force, youth, labor market, unemployment rate, labor force migration.

JEL Classification: O15, I21, I25, J61, J64, J82

Introduction. Youth represent a very important social group in Republic of Moldova in terms of social and economic development of the country. Having a job, youth are stimulated to increase their economic potential, to study continuously and to contribute to the social-economic development of the country.

Speaking about labor force market in Republic of Moldova, in 2012 were listed 279,7 thousand persons aged between 15-29 years old or 23% from the total number of population. Unemployment rate among this category represents 9.9%, being 1, 8 higher than nationwide unemployment rate, which was 5.6% [2].

The basic content. Transition from school to work is a very important process for youth. The sooner they integrate into employment the more experience, skills and income they accumulate and the more contribute to the social-development of the country. This transition in Republic of Moldova is yet pretty difficult and extended, one the reasons being the inefficiency of the education system in preparing youth to face current requirements of labor market [4].

Therefore, we intend to analyze through a survey the level of youth preparedness related to labor market in order to find solutions to increase the number of young employees. The study was realized in the period 15th of April – 15th of July 2013, using as method for registration of statistic dates – **research by social survey**. The survey covered a sample of 810 youth from Republic of Moldova aged between 15 and 30 years old (including 270 from the left bank of Dniester). The study covered Briceni district, UTA Gagauzia and districts from the left bank of Dniester.

Distribution by **level of education** shows that majority (33.13%) of questioned youth have completed secondary studies (9 years). General secondary school (11 years) is graduated by 19.97%, high school by 15.57%; professional schools by 9.20%, colleges by 8.52%, universities by 11.91%, PhDs by 0.77%, while 0.63% have no studies at all.

The structure of education level is presented in a graphic in Figure 1.

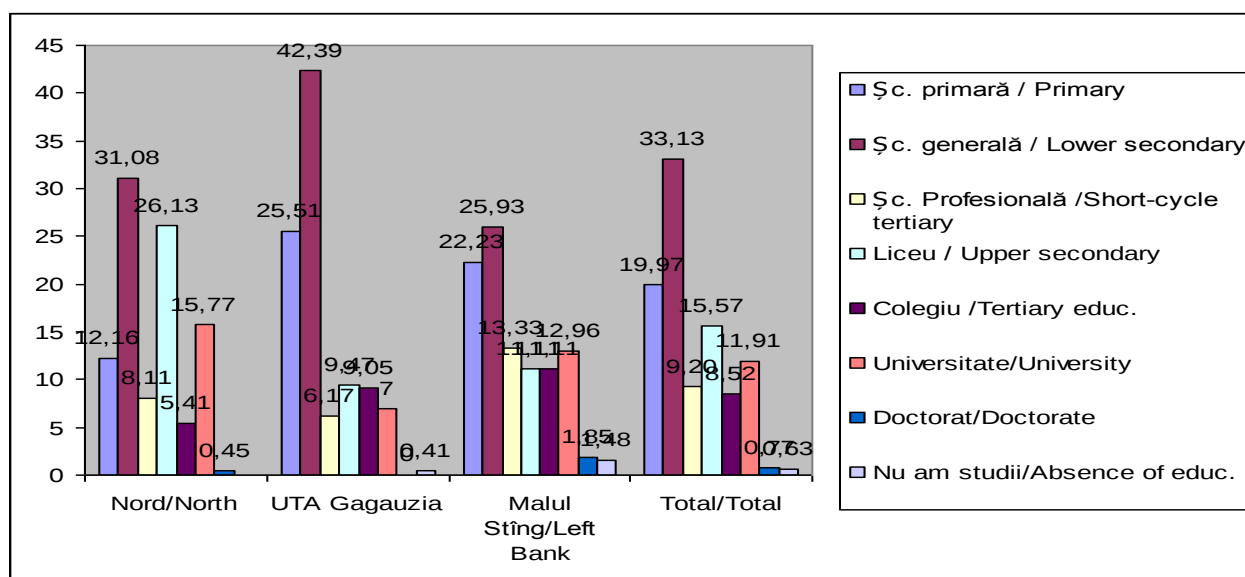


Fig.1. Structura nivelului de educație obținută pe eșanțion/

Fig. 1. The structure of education level

Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Studiul cantitativ a abordat problema calității procesului educațional prin evaluarea nivelului de satisfacție al tinerilor de condițiile din școli, de studiile primite și de utilitatea acestora.

Practic 60 la sută din respondenți au considerat că dispun de condiții bune și excelente de învățământ. Numai 6,38% au apreciat condițiile de învățământ ca fiind nesatisfăcătoare. O astfel de situație a fost înregistrată în toate regiunile supuse investigării (Fig.2).

The quantitative study addressed the problem of quality of educational process by evaluating the level of satisfaction of youth regarding conditions of study, received studies and their usefulness.

Almost 60% of respondents consider they dispose of good and excellent education conditions. Only 6.38% appreciated education conditions as unsatisfactory. Such situation was registered in all regions covered by the investigation (Fig. 2).

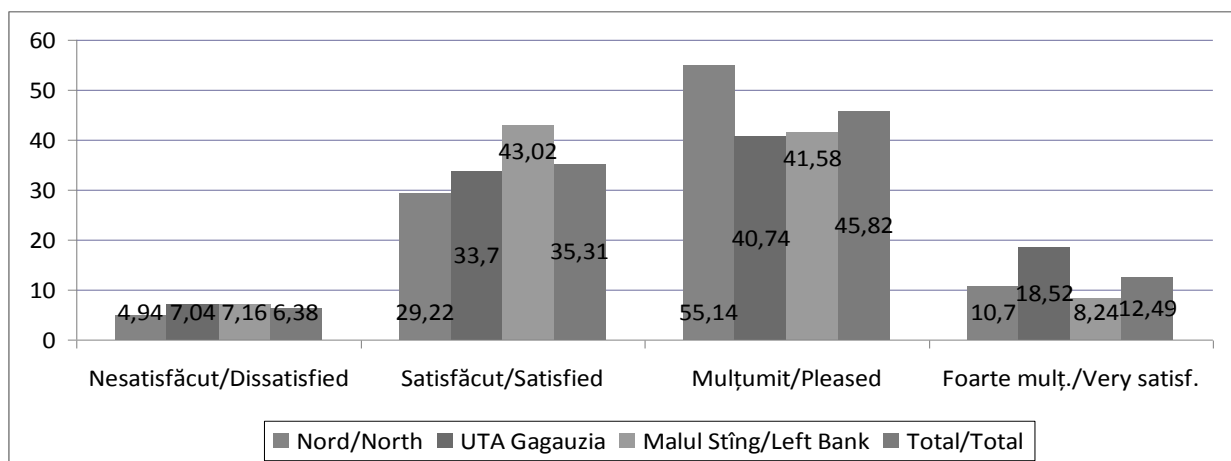


Fig. 2. Nivelul de satisfacție de condițiile de dotare tehnică a instituției de învățământ pe regiuni (în %)/

Fig. 2. Level of satisfaction regarding conditions of technical equipment of education institution by regions (in %)

Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Respondenții au apreciat și calitatea studiilor obținute până în prezent. După cum rezultă din sondaj (Fig.3), 74,47% din respondenți sunt mulțumiți și foarte mulțumiți de calitatea de instruire, 23,06% sunt satisfăcuți, iar 2,47% sunt nesatisfăcuți. Cea mai înaltă pondere a tinerilor nesatisfăcuți de calitatea studiilor se manifestă în raioanele din partea stângă a Nistrului (5,8%).

Respondents appreciated also the quality of studies received till now. According to the survey (Fig. 3), 74.47% of respondents are pleased and very satisfied of training quality, 23.06% are satisfied, while 2.47% are unsatisfied. The highest share of unsatisfied youth of studies quality is registered in districts from the left bank of Dniester (5.8%).

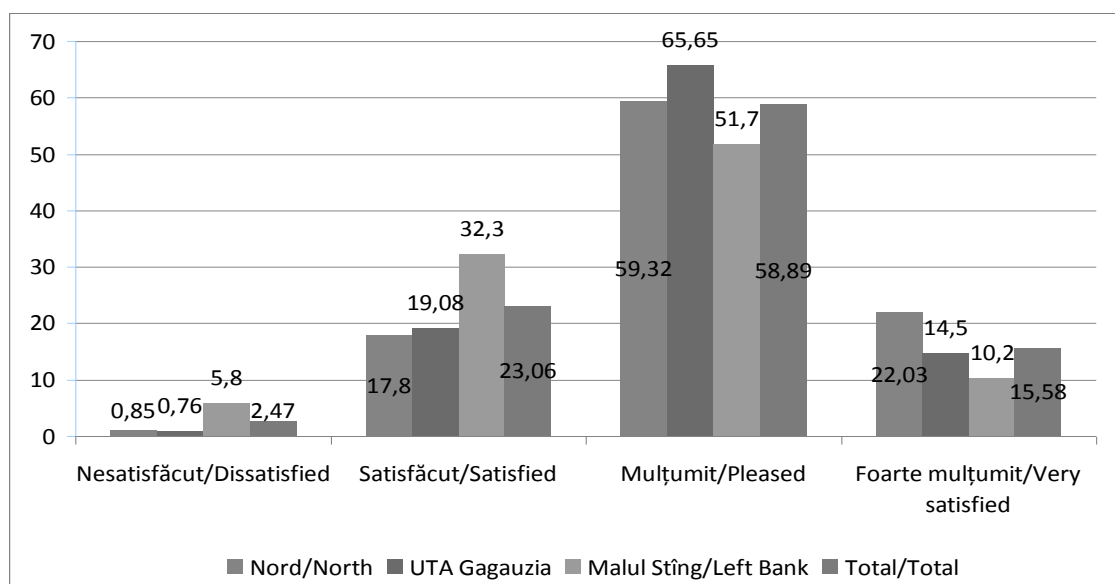


Fig.3. Aprecierea nivelului calității studiilor obținute pînă în prezent (în %)

Fig. 3. Assessment for level of quality of studies received till now (in %)

Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Respondenții sondajului au fost rugați să aprecieze pe o scară de la 1 la 10 utilitatea cunoștințelor obținute în procesul educațional la nivel de școală și la nivel de universitate. Rezultatele medii, obținute în localitățile cercetate, sînt relativ similare. Respondenții de pe malul stîng al Nistrului au dat cele mai joase note. Utilitatea cunoștințelor obținute la școală au fost apreciate cu 5,89, iar la universitate cu 5,17. Respondenții din unitatea teritorială autonomă Găgăuzia și-au apreciat cunoștințele acumulate la școală și la universitate respectiv cu 6,28 și 6,21. Respondenții din Nordul țării sînt cei mai exigenți, apreciind utilitatea cunoștințelor cu 7,22 și, respectiv, 7,48.

Respondents were asked to appreciate on a scale from 1 to 10 the usefulness of knowledge received during educational process in school level and university level. Average results obtained in researched areas are similar. Respondents from left bank of Dniester gave the smallest appreciation. Usefulness of studies at school level was appreciated with 5.89%, while at university level with 5.17%. Respondents from Gagauzia appreciated school and university level knowledge with 6.28% and respectively 6.21%. Respondents from the northern part of the republic are the most exigent appreciating usefulness of studies with 7.22% and respectively with 7.48%.

Tabelul 1/Table 1

**Utilitatea cunoștințelor obținute în instituțiile publice de învățămînt,
în funcție de distribuția geografică a respondenților (în %) /
Usefulness of studies obtained in public education institutions,
by geographic distribution of respondents (in %)**

Scara/ Scale	Școala / School				Universitatea / University			
	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
1	-	0,74	0,37	0,56	-	0,43	-	0,43
2	-	0,37	2,21	1,29	-	1,28	1,11	1,20
3	6,94	12,18	14,40	8,86	0,82	8,94	7,01	5,59
4	4,08	13,28	19,93	11,07	3,70	16,17	2,36	7,41
5	6,94	15,13	15,50	10,21	9,88	17,02	31,36	19,42
6	6,53	7,38	7,75	5,04	8,23	13,19	11,07	10,83
7	22,45	15,13	9,59	8,24	11,52	11,91	8,86	10,76
8	29,80	18,08	9,59	9,22	13,17	10,64	4,06	9,29
9	17,14	11,07	12,91	7,99	20,99	10,64	2,58	11,40
10	6,12	6,64	7,75	4,80	7,82	9,79	1,11	6,24
Media/ Average	7,22	6,28	5,89	6,46	7,48	6,21	5,17	6,29

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Rezultatele sondajului au demonstrat că școala nu pregătește elevii la un nivel suficient de înalt pentru viață. Tinerii susțin că programul de studii este foarte academic și supraîncărcat cu informații inutile; nu este orientat spre dezvoltarea unor deprinderi practice și pregătirea pentru viața de adult. Programul școlar nu oferă dreptul de a alege și conține un volum mare de informație care nu poate fi memorat. Conținutul programului este mai dificil, comparativ cu programele din alte țări, unde unele discipline sînt obligatorii, iar restul opționale și adolescentul poate alege. Tinerii apreciază calitatea unor manuale ca fiind joasă, iar manuale de alternativă nu există.

Odată ce tinerii intră pe **piața de muncă** și devin economic activi este important de a evalua care este percepția lor în a găsi un loc de muncă. Rezultatele sondajului confirmă, că piața de muncă din Moldova oferă puține oportunități de a găsi un serviciu bine plătit. Ținînd cont de aceasta, mulți cetățeni moldoveni preferă să caute un loc de muncă peste hotare sau nu caută deloc, preferînd fie să-și continue studiile, fie să îngrijească copiii, deseori datorită suportului financiar care vine de la o rudă care muncește peste hotare.

Acest sondaj a evaluat opiniile persoanelor tinere referitor la piața muncii din Moldova, inclusiv comportamentele legate de căutarea serviciului. Tinerii chestionați sînt în mare parte nesatisfăcuți de posibilitățile de angajare în cîmpul muncii în Republica Moldova: 11,06% sînt nesatisfăcuți complet, 28,36% sînt practic satisfăcuți și 32,14% nu intenționează să caute un loc de muncă în viitorul apropiat. Doar 6,62% sînt complet satisfăcuți de oportunitățile de angajare în cîmpul muncii din RM (Fig.4).

Survey results showed that school doesn't prepare students at a sufficient level for life. Youth claim that study programs are very academic and overloaded with useless information; are not oriented toward the development of practical skills and preparation for adult life. School program doesn't offer the right to choose and contains a big volume of information that can't be memorized. The content of the program is more difficult comparing with other countries, where some disciplines are mandatory and the rest are optional. Youth appreciate the quality of manuals as being low, while alternative manuals don't exist.

Once youth enter on **labor market** and become economically active is important to evaluate their perception on finding a job. Survey results confirm that labor market in Moldova offers few opportunities to find a well paid job. Given this, many Moldovans prefer to look for a job abroad or not looking at all, preferring to either continue their education or to care for children, often due to financial support that comes from a relative went abroad.

This survey evaluated the opinion of youth regarding the labor market from Moldova, including behavior related to job searching. Questioned youth are mostly unsatisfied of employment possibilities in the labor market in Republic of Moldova: 11.06% are completely unsatisfied, 28.36% are almost satisfied and 32.14% don't intent to search for a job in the near future. Only 6.62% are completely satisfied of employment opportunities in the labor market in Moldova (Fig. 4).

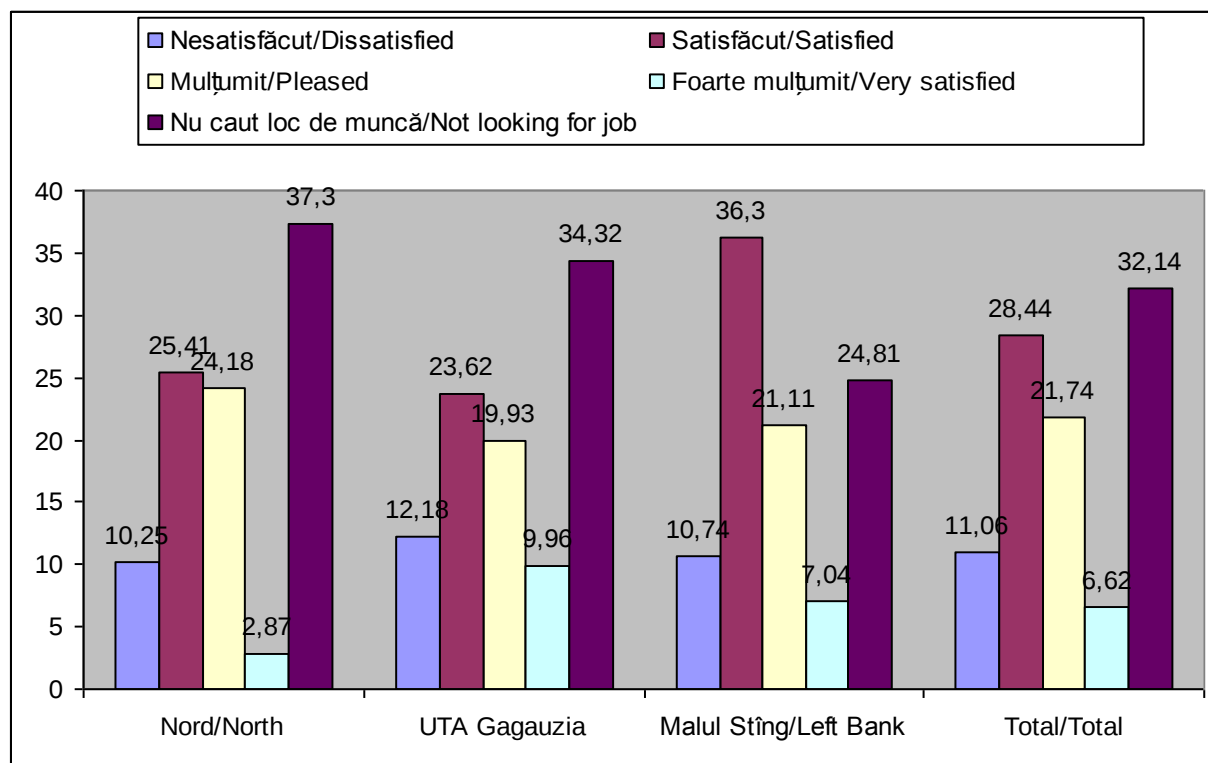


Fig. 4. Aprecieria oportunităților de angajare în cîmpul muncii (în %)/

Fig. 4. Assessment of employment opportunities (in %)

Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Tinerii chestionați au fost întrebați cum intenționează să obțină un loc de muncă sau cum l-au obținut pe cel actual. Cel mai frecvent ei caută un loc de muncă prin participarea la concursuri deschise și interviuri (26,73%) sau apelând la Agenția Națională de Ocupare a Forței de muncă (20,30%). De asemenea este des întâlnită căutarea unui serviciu în mod „neoficial”, „prin rude/prieteni” (20,18%). Printre metodele folosite mai rar pentru căutarea locurilor de muncă sunt prin intermediul agențiilor private (7,09%) și a pieței locurilor de muncă (12,65%).

Questioned youth were asked how do they intent to obtain a job or how did they get their current job. Mostly they find a job by participating at open contests and interviews (26.73%) or by addressing the National Employment Agency (20.30%). Also is often used an "unofficial" method to find a job with the help of "relatives/friends" (20.18%). As for occasional methods to find a job are used private employment agencies (7.09%) and job markets (12.65%).

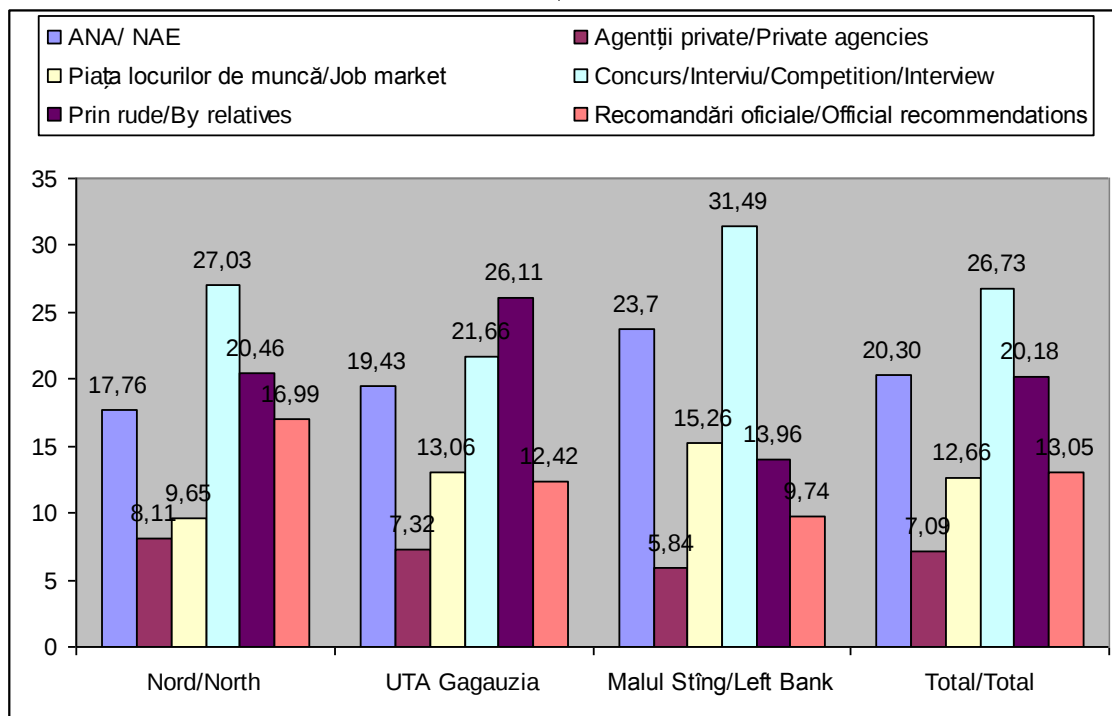


Fig. 5. Metodele de angajare a tinerilor în câmpul muncii (în %)/

Fig. 5. Youth employment methods (in %)

Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Cele mai frecvent utilizate surse de informare sînt cele neoficiale: internetul (32,07%), ulterior fiind cele mai puțin accesate surse: agențiile de angajare în câmpul muncii (17,62%), ziarele (14,45%). Cele mai puțin accesate surse sunt: prin intermediul prietenilor (12,95%), televiziunea (10,45%), anunțurile pe panourile informative (4,49%).

Most frequently are used unofficial information sources: internet (32.07%), following less used sources as employment agencies (17.62%) and newspapers (14.45%). The least accessed sources are: through friends (12.95%), television (10.45%), ads on information boards (4.49%).

Tabelul 2/Table 2

Sursele de informare utilizate pentru găsirea unui loc de muncă (în %) /
Used information sources to find a job (in %)

Surse de informare / Information sources	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Sfîng/ Left Bank	Total/ Total
TV / TV	8,73	14,85	7,77	10,45
Presa / Press	11,47	15,59	16,29	14,45
Internet / Inernet	28,43	30,45	37,34	32,07
Radioul / Radio	3,24	4,21	4,51	3,99
Agencii de angajare / Employment agencies	19,70	13,61	19,55	17,62
Panouri informative / Information boards	7,48	2,72	3,26	4,49
Prieteni / Friends	16,71	13,61	8,52	12,95
Alte / Others	4,24	4,95	2,76	3,98

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Tinerii de pe Malul Stîng consideră că aspectul cel mai important în căutarea unui loc de muncă este un salariu bun (77,83%) și mai puțin de jumătate au considerat drept importante alte criterii: contracte de lungă durată (43,27%), oportunități de studiere și creștere profesională (38,18%), studiile peste hotare (30,77%), mediul plăcut de muncă (29,29%), program de muncă favorabil (28,85%) alte aspecte menționate mai rar. Pentru tinerii din partea de Nord criteriul cel mai important este de asemenea mărimea salariului (79,32%), oportunități pentru studii și creștere profesională (24,64%) și contract de lungă durată (23,91%).

Pentru tinerii din UTA Găgăuzia cel mai important criteriu este de asemenea mărimea salariului (77,07%), contract de muncă de lungă durată (35,0%), oportunități pentru studii și creștere profesională (23,80%).

Youth from the left bank of Dniester consider as the most important criteria in finding a job is a good salary (77.83%) and less than a half considered important criteria as: long-term contracts (43.27%), study opportunities and professional growth (38.18%), abroad studies (30.77%), enjoyable work environment (29.29%), favorable work program (28.85%) and other aspects least mentioned. For northern youth the most important criteria is also the salary (79.32%), study opportunities and professional growth (24.64%) and long-term contracts (23.91%).

For youth from UTA Gagauzia the salary is also the most important aspect (77.07%), long-term contracts (35%), study opportunities and professional growth (23.80%).

Tabelul 3/Table 3

**Calificările necesare pentru obținerea unui post bun (în %) /
Necessary skills and competences to find a good job (in %)**

Criteriile principale / Main criteria	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
Bine plătit / Good salary	79,32	77,07	77,83	78,07
Mediu de muncă plăcut / Enjoyable work environment	14,61	22,22	29,29	22,04
Oportunități de a învăța și a crește în plan profesional / Study opportunities and professional growth	24,64	23,80	38,18	28,87
Contract de lungă durată / Long-term contracts	23,91	35,0	43,27	34,06
Program de muncă favorabil / Favorable work program	10,91	22,58	28,85	20,78
Serviciu respectabil în societate / Respectable job in society	9,43	17,12	17,28	14,61
Șanse de promovare / Chances of promotion	8,16	25,33	1,20	11,56
Posibilitatea de a aplica cunoștințele obținute în urma studiilor / Applicability of knowledge gained from studies	15,0	25,0	21,87	20,62
Servicii sociale / Social services	12,5	5,13	13,46	10,36
Studii peste hotare / Studies abroad	7,14	10,0	30,77	15,97

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Tinerii au fost rugați să prioritizeze calificările care i-ar fi ajutat să obțină un loc de muncă bun: instruirea profesională (71,96% pentru tinerii din partea de Nord, 70,70% pentru tinerii din UTA Găgăuzia și 67,69% pentru cei de pe Malul Stîng) și cunoașterea limbilor străine (respectiv, 54,02%, 55,90 și 50%) au fost indicate ca cele mai importante calificări. Pentru tinerii din partea de Nord, pe locul trei s-a plasat cunoașterea computerului (25,53%), pentru UTA Găgăuzia – educația și cultura generală cu 31,42% și pentru Malul Stîng – abilitatea de comunicare cu 36,03%.

Youth were asked to prioritize skills that would help them to find a good job: professional training (71.96% for northern youth, 70.70% for UTA Gagauzia youth and 67.69% for Left Bank) and knowledge of foreign languages (respectively 54.02%, 55.90% and 50%) were pointed as most important skills. On third place was pointed by northern youth – computer competences (25.53%); by UTA Gagauzia youth – education and general knowledge (31.42%); and by Left Bank youth – communication skills (36.03%).

Tabelul 4/Table 4

**Calificările necesare pentru obținerea unui post bun (în %) /
Necessary skills and competences to find a good job (in %)**

Calificări / Skills and competences	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
Cunoașterea limbilor străine / Knowledge of foreign languages	54,02	55,90	50,00	53,31
Instruirea profesională / Professional training	71,96	70,70	67,69	70,12
Cunoașterea computerului / Computer competences	25,53	27,55	32,81	28,63
Abilități de comunicare / Communication skills	19,28	21,95	36,03	25,75
Ambiție / Ambition	24,14	10,58	23,65	19,46
Abilitatea de a lucra în echipă / Teamwork abilities	7,89	11,42	12,98	10,76
Studii post-universitare / Post-graduate studies	18,18	16,98	20,75	18,64
Educație generală bună/ grad de cultură adecvat / General knowledge	18,75	31,42	18,60	22,92
Cunoașterea mediului de afaceri / Knowledge of business environment	17,02	12,19	17,64	15,62
Calități de manager/lider / Management and leader skills	4,17	28,26	35,71	22,71

Sursa/ Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

În ceea ce privește obstacolele cu care se confruntă tinerii în căutarea unui loc de muncă, majoritatea tinerilor din UTA Găgăuzia (48,40%), Malul Stîng (45,33%) și partea de Nord (40,30%) au considerat lipsa de experiență ca fiind impedimentul cel mai mare la angajare.

Regarding obstacles that youth confront while searching a job the majority from UTA Gagauzia (48.40%), Left bank (45.33%) and North (40.30%) pointed lack of experience as the biggest employment impediment.

Tabelul 4/Table 4

**Problemele principale cu care se confruntă tinerii la angajare (în %) /
Main employment problems that youth confront with (in %)**

Problemele principale / Main problems	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
Lipsa experienței de muncă / Lack of experience	40,30	48,40	45,33	44,68
Instruire profesională insuficientă / Insufficient professional training	17,13	17,63	20,40	18,39
Nepotism / Nepotism	9,82	15,71	10,20	11,91
Criterii de angajare exagerate / Exaggerated employment criteria	11,08	9,29	5,67	8,68
Concentrarea ofertelor în zonele urbane / Offers concentration in urban areas	10,58	4,17	4,25	6,33
Discriminare / Discrimination	10,58	4,17	3,12	5,96
Fără răspuns / No answer	0,50	0,64	11,05	4,06

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Necesitatea unei reforme în sistemul de învățământ în vederea pregătirii tinerilor pentru piața muncii este acceptată de mai mulți cercetători în Moldova și abordată în mai multe analize și documente politice. În raportul comisionat de Uniunea Europeană în 2009 (ETF, 2009) este direct enunțată problema necorelării educației cu cerințele pieței de muncă, iar una dintre cele șapte priorități ale strategiei naționale *Moldova 2020* ține direct de racordarea sistemului

The necessity of educational system reform towards preparing youth for labor market is accepted by many researchers in Moldova and is addressed in several analyses and political documents. In a EU Report from 2009 (ETF, 2009) is directly pointed the problem of mismatch between education and labor market requirements; and one of the seven priorities of *National Strategy Moldova 2020* states the

educațional la cerințele pieței muncii [3].

Corelarea dintre **învățământ** și **piața muncii** poate fi înfăptuită sub diferite forme:

În primul rând este necesar de stabilit care sunt industriile de viitor în Republica Moldova și, respectiv, care sînt cerințele pieței muncii și care sînt abilitățile generale care să-i ajute pe tineri să se poată adapta la condițiile schimbătoare ale pieței muncii. De exemplu, în SUA există un program JAG (*Jobs for America's Graduates*) care este o instituție ce are scopul de a identifica și monitoriza abilitățile de care tinerii absolvenți au nevoie pentru a fi competitivi pe piața muncii. În prezent, în cadrul JAG au fost identificate 37 de abilități care pot fi grupate în 6 categorii: dezvoltarea în carieră, găsirea și obținerea unui post de muncă, etica de muncă, abilități generale, leadershipul și dezvoltarea personală, relații sociale. JAG participă și la elaborarea curriculumului [4, p.34].

În al doilea rând, tinerii au nevoie de o bună orientare în carieră. Încă în timpul gimnaziului tinerii ar putea efectua vizite de studiu la diferite întreprinderi, ar putea participa la diferite seminare cu profesioniști din diferite domenii economice etc. Astfel, atunci cînd tinerii trebuie să-și aleagă profilul de studii în liceu, ei deja o fac în mod conștient gîndindu-se la viitorul loc de muncă.

În al treilea rând, tinerii ar trebui să-și poată alege unele subiecte de studiu în dependență de propriul interes și propria percepție despre situația pe piața muncii. Astfel, ar fi redusă parțial problema corelării studiilor cu cerințele pieței muncii, iar tinerii ar căpăta deprinderea de a alege și a fi responsabili pentru alegerea făcută.

În al patrulea rând, tinerii specialiști ar putea fi instruiți – angajatorii sînt stimulați de către stat de a investi în instruirea absolvenților pentru ca aceștia să capete abilități corespunzătoare cerințelor pieței.

În al cincilea rând, instituțiile de învățămînt, potrivit proiectului Codului de educație al RM, ar trebui să se implice mai consistent în pregătirea și plasarea absolvenților în cîmpul muncii; în colaborarea dintre sistemul de învățămînt și mediul economic în formarea profesională; în stabilirea unui cadru facilitat și cooperant de interacțiune a învățămîntului mediu și universitar și a pieței muncii; în extinderea parteneriatului dintre sistemul educațional și mediul economic referitor la crearea centrelor comune de orientare în cariera profesională și de angajare a absolvenților în cîmpul muncii; în organizarea formării profesionale continue; în oferirea locurilor pentru stagii de practică; în implicarea cadrelor de înaltă calificare din mediul economic în evaluarea calității sistemului de pregătire a cadrelor pentru economia națională.

În concluzie menționăm faptul, că corelarea eficientă dintre cererea forței de muncă și oferta sistemului educațional va contribui la sporirea productivității muncii și la majorarea ratei de ocupare a tineretului în activitatea economică și socială.

connection of educational system to labor work requirements [3].

The correlation between education and labor market can be accomplished through different ways:

First of all is necessary to establish what future industries in Moldova are, what the labor market requirements are and what general skills should youth have to be able to adapt the changing conditions of labor market. For example, in USA exists JAG program (*Jobs for America's Graduates*), an institution that aims to identify and monitor skills needed by youth in order to be competitive on labor market. Currently, JAG identified 37 skills grouped in 6 categories: carrier development, job search, work ethics, general skills, leadership and personal development, social relations. JAG participates also in the curricula elaboration [4, p. 34].

Secondly, youth need a good carrier orientation. Since secondary studies youth could make study-visits at different enterprises, could participate in trainings held by professionals in different economic fields, etc. Thus, when youth choose their studies' profile in high-school they do it already being aware of the future job they will get.

Thirdly, youth should have the possibility to choose some disciplines depending on their interest and perception about labor market. In this case would be partly reduced the lack education connection to labor market requirements, and youth would acquire the habit to choose and be responsible for their choice.

Fourthly, young specialists could benefit of professional training – employers could be stimulated by the state to invest in preparing graduates to acquire skills corresponding to labor market requirements.

Fifth, as Education Code from Republic of Moldova mentions, education institutions should involve more in training and recruitment of graduates, in cooperation between education system and economic environment, in establishing an interaction framework for secondary and academic environment with labor market, in extending the partnership between education system and economic environment regarding creation of common centers for continuous professional orientation and recruitment, in offering internships, in attracting highly qualified human resources from economic area in evaluating the quality of staff training for national economy.

In conclusion, we mention that an efficient correlation between labor market requirements and offers of educational system will contribute to the increase of labor productivity and to the growth of youth employment and integration in social and economic activities.

Referințe bibliografice/ References:

1. Legea cu privire la tineret: nr. 279-XIV din 11.02 1999. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1999, nr. 39-41, art. 169.
2. Forța de muncă în Republica Moldova: ocupare și șomaj 2012. Chișinău, 2012. 167 p.
3. Moldova 2020: Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://particip.gov.md/public/files/strategia/Moldova_2020_proiect.pdf
4. MINISTERUL MUNCII, PROTECȚIEI SOCIALE ȘI FAMILIEI. Stimularea angajării tinerilor în cîmpul muncii: propunerea de politici publice. Chișinău, 2012, aprilie. 38 p. [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: <http://www.mpsfc.gov.md/file/tratate/Stimulare.pdf>

Recomandat spre publicare: 20.11.2013

TENDINȚELE DE CONSUM AL PRODUSELOR ALIMENTARE ÎN PROCESUL DE TRANSFORMARE A RELAȚIILOR DE PROPRIETATE ÎN AGRICULTURA UCRAINEI

*Galina ZAPȘA, dr., conf. univ.,
Universitatea Națională Agrară din Nicolaev, Ucraina*

În articol este evidențiată necesitatea studierii nivelului de consum al produselor alimentare în contextul unor schimbări majore ale relațiilor de proprietate în agricultură. Este propusă utilizarea indicatorilor consumului suficient de produse alimentare per persoană ca un indice important al eficienței socio-economice a reformei în agricultură. De asemenea, este efectuată caracteristica etapelor de reformare a relațiilor de proprietate în agricultură din punctul de vedere al dinamicii indicatorilor de securitate alimentară a țării.

Cuvinte cheie: consumul produselor alimentare, securitate alimentară, relații de proprietate.

Introducere. Definirea obiectivului transformărilor socio-economice profunde a relațiilor de proprietate în agricultura Ucrainei constă în aceea, ca activitatea agricolă de producere și economică să răspundă unui nivel corespunzător standardelor mondiale, ce asigură securitate alimentară și bunăstare adecvată socială și materială populației țării. Din aceste considerente, apare necesitatea desfășurării cercetărilor în domeniul dezvoltării forțelor de producție din mediul rural în ceea ce privește eficacitatea socio-economică a funcționării sectorului agricol după desfășurarea modificărilor în relațiile de proprietate. Această stringentă activitate științifică este actualizată de obținerea urgentă a așteptărilor socio-economice preconizate de la reforma agrară, necesitatea de a spori bunăstarea populației din mediul rural, depășirea fără amânare a proceselor socio-demografice negative din mediul rural, perspectiva de a majora potențialul de resurse și de export în domeniul prioritar al economiei Ucrainei.

Analiza cercetărilor și publicațiilor recente. Problemele privind securitate alimentară, formarea și funcționarea pieței produselor alimentare au fost reflectate în numeroase lucrări ale cercetătorilor, precum: V. Vlasov [1], O. Belorus [2], V. Boyko [3], O. Goyciuk [4], M. Zubeț [2], T. Lozinskaya [5], P. Sabluk [2], L. Strașinskaya [6], N. Horunji [7]. În lucrările savanților menționați dar și a altora sunt studiate aspectele teoretico-metodologice și aplicative de dezvoltare a pieței produselor alimentare, este determinată esența social-economică și direcția de formare a securității alimentare naționale.

Nivelul consumării produselor alimentare de către populația din Ucraina, după anul 1990, a fost determinat de influența mai multor factori, printre care un rol special au jucat procesele complexe ale transformărilor pe piață, bazate pe schimbările fundamentale în relațiile de proprietate în agricultură. Ținând cont de agravarea problemei securității alimentare în perioada desfășurării reformei agrare, este important de a se realize în continuare cercetări științifice cu privire la tendințele de asigurare a populației cu produse alimentare ca un indicator al impactului socio-economic al reformei asupra sectorului agricol.

THE TRENDS OF FOOD CONSUMPTION IN THE PROCESS OF PROPERTY RELATIONS TRANSFORMATION IN UKRAINE'S AGRICULTURE

*Galina ZAPSHA, PhD, Associate Professor
National Agrarian University of Nicolaev, Ukraine*

The article highlights the necessity of studying the level of food consumption in the context of major changes of property relations in agriculture. It was suggested to use the ratio of food consumption adequate per person as an important indicator of socio-economic efficiency of reforms in the agriculture sector. Also, it is performed a characteristic of the reforming stages of property relations in agriculture from the standpoint of the dynamics of the country's food security indicators.

Key words: food consumption, food security, property relations.

JEL Classification: Q00, P14, P23, P21, Q18

Introduction. Defining the objective of the deep socio-economic transformations of property relations in the Ukrainian agriculture, consists of the fact that agricultural and economic activity of production must respond to an appropriate level of global standards, ensuring food security and adequate social and material welfare of the population. Therefore, appears the need to conduct research regarding the development of productive forces in rural areas in terms of socio-economic effectiveness of the functioning of the agricultural sector by carrying out changes in property relations. This stringent scientific activity is updated by obtaining the urgent socio-economic expectations expected from the agrarian reform, the need to increase the welfare of the rural population, no procrastination in overcoming the negative socio-demographic processes in rural areas, the prospect of enhancing the resource potential and export the priority area of the economy of Ukraine.

Analysis of recent research and publications. Food security issues, formation and functioning of the food market were reflected in many works of researchers, such as: V. Vlasov [1], O. Belarus [2], V. Boyko [3], O. Goyciuk [4], M. Zubeț [2], T. Lozinskaya [5], P. Sabluk [2], L. Strașinskaya [6], N. Horunji [7]. In the works of the above mentioned scientists and others as well, are studied the theoretical-methodological and applied aspects of development of the food market, and it is determined the socio-economic essence and direction of formation of national food security.

The level of food consumption by the population of Ukraine, after 1990, was caused by the influence of several factors, among which a special role was played by the complex processes of transformation in the market, based on fundamental changes in property relations in agriculture. Given the worsening of the food security problem in the period of the agrarian reform, it is important to perform further scientific research regarding the trends to ensure the population with food as an indicator of socio-economic impact of the reform on the agricultural sector.

Rezultatele cercetării. Studiarea tendințelor de consum al produselor alimentare de către populația din Ucraina în condițiile de transformare a relațiilor de proprietate prevede evidențierea a două etape, specificitatea cărora este determinată de o schimbare radicală a relațiilor de proprietate în agricultură.

Prima etapă include anii '90 ai secolului trecut și coincide cu schimbările fundamentale în relațiile de proprietate asupra terenurilor. Baza legală a acestui fapt a servit decizia aprobată în decembrie 1990 de către Rada Supremă a Ucrainei „Cu privire la reforma funciară”, misiunea căreia consta în crearea condițiilor pentru dezvoltarea echitabilă a diferitelor forme de proprietate asupra terenului, formarea economiei mixte și utilizarea rațională a terenurilor.

A doua etapă durează de la începutul anului 2000 și include perioada curentă, care reflectă etapa post-reformă de dezvoltare a agriculturii cu modificările evolutive distincte pentru etapa de tranziție în structura proprietarilor de terenuri și a utilizatorilor de terenuri, transformările formelor de gestiune, schimbările în disponibilitatea resurselor de muncă și materiale, precum și dinamica indicatorilor de performanță.

Ca o bază de materii prime a produselor alimentare și gamă vastă de bunuri de larg consum, fabricarea producției agricole per persoană evaluează în mod obiectiv capacitatea de producție existentă și indică posibilitățile de aplicare în practică a standardelor sociale din țară. Cu toate acestea, imaginea reală a respectării acestor standarde este demonstrată de consumul produselor alimentare de bază per persoană pe an. Astfel, dinamica consumului acționează ca o evaluare cantitativă a realizărilor socio-economice de dezvoltare a relațiilor de proprietate atât în sectorul agricol, cât și în sectorul economic în ansamblu. Calculele corespunzătoare și materiale sunt prezentate în Tabelul 1.

Research results. Studying trends in food consumption by the population of Ukraine in conditions of transformation of property relations, we provide the highlights of two stages, the specificity of which is determined by a radical change in property relations in agriculture.

The first stage includes the 90s of the last century and coincides with the fundamental changes in the relations of land ownership. The legal basis for this served the decision approved in December 1990, by the Supreme Rada of Ukraine "Regarding Land Reform", task of which consisted in creating the conditions for the balanced development of the different forms of land ownership, the formation of mixed economy and the rational use of land.

The second stage lasts from the beginning of 2000 and includes the current period, which reflects the post-reform of agricultural development with distinct evolutionary changes in the transition phase in the structure of landowners and land users, forms of management changes, changes in availability of labor resources and materials, as well as the dynamics of performance indicators.

As a base of raw material for food and a wide range of consumer goods, manufacturing of agricultural production per person objectively evaluates the existing production capacity and indicates possibilities for practical application of social standards in the country. However, the real picture of compliance with these standards is demonstrated by basic food consumption per person per year. Therefore, the consumption dynamics acts as a quantitative assessment of socio-economic development achievements of property relations both in the agriculture sector and in the economy as a whole. The corresponding materials and calculations are presented in Table 1.

Tabelul 1/Table 1

Dinamica consumului de produse alimentare de bază în Ucraina per persoană pe an, kg *
The dynamics of basic food products consumption in Ukraine per person per year, kg *

Produse alimentare/ Food products	Standardele raționale de consum** /Rational consumption** standards	Anii/ Years					2012 (+ / -) până la / 2012 (+ / -) until	
		1990	2000	2010	2011	2012	standarde /standards	a. 1990
Carne și produse din carne/Meat and meat products	80	68,2	32,8	52	51,2	54,4	-25,6	-13,8
Lapte și produse lactate/Milk and dairy products	380	373,2	199,1	206,4	204,9	214,9	-165,1	-158,3
Ouă, buc. /Eggs, nr.	290	272	166	290	310	307	17	35,0
Produse de brutărie/Bakery products	101	141	124,9	111,3	110,4	109,4	8,4	-31,6
Cartofi/Potatoes	124	131	135,4	128,9	139,3	140,2	16,2	9,2
Legume și pepeni/Vegetables and melons	161	102,5	101,7	143,5	162,8	163,4	2,4	60,9
Fructe, fructe de pădure și struguri /Fruits, berries and grapes	90	47,4	29,3	48	52,6	53,3	-36,7	5,9
Pește și produse din pește/Fish and fish products	20	17,5	8,4	14,5	13,4	13,6	-6,4	-3,9
Zahăr/Sugar	38	50	36,8	37,1	38,5	37,6	-0,4	-12,4
Ulei/Oil	13	11,6	9,4	14,8	13,7	13	0	1,4

Sursa/ Source: *Calculat folosind [8, p. 162]; **datele Ministerului Sănătății din Ucraina/ *Calculated by using [8, p. 162]; **data from the Ministry of Health of Ukraine.

Analiza datelor expuse în tabel denotă o imagine destul de mixtă a dinamicii consumului de produse alimentare de bază. Deci, dacă în medie, o persoană consumă produse de panificație, cartofi, legume și culturi alimentare de pepeni, ulei și ouă în conformitate cu standardele normative și mai mult, iar carne și produse din carne, lapte și produse lactate, fructe, fructe de pădure, struguri, zahăr, pește și produse din pește consumă mai puțin de standardul rațional. În acest caz, cu excepția ouălor, sunt consumate mai puțin decât în mod normal produsele de origine animală. Dintre produsele alimentare de origine vegetală, mai puțin decât norma rațională, este consumat zahărul, fructele, fructe de pădure și struguri.

În ciuda faptului, că în 2012 în raport cu nivelul anului 1990, nivelul de consum al produselor de panificație per persoană a scăzut cu 31,6 kg, totuși încă se consumă mai mult decât prevede norma cu 8,4 kg. Acest exces indică atât despre necesitatea echilibrării în continuare a regimului de alimentație, cât și despre prezența oportunităților de sporire a consumului altor produse alimentare de către populația țării. Industria de cereale pune fundamentele pentru dezvoltarea bazei furajare a animalelor, a cărei producție este întrebuințată de către populație, fără a se ține cont de cantitățile normative.

În 2012, în Ucraina, pe deplin sunt consumate în conformitate cu normele per persoană produsele alimentare de ulei și alte grăsimi vegetale - 13 kg pe an. Totodată, nivelul de consum, comparativ cu anul 1990, a crescut cu 1,4 kg sau cu 12,1%. Valoarea socio-economică a acestei sporiri constă în faptul, că uleiul de floarea-soarelui este un produs alimentar dietetic valoros. Semințele de floarea-soarelui se consumă în formă brută și prăjită, din ele se produce ulei. Produsul secundar al prelucrării industriale de floarea-soarelui (turtele) este folosit drept hrană nutritivă pentru animalele. Uleiul de floarea-soarelui este utilizat în industrie atât în scopuri tehnice, cât și ca materie primă pentru fabricarea unui șir de produse industriale (săpunuri, vopsele, linoleum, potasiu, amiac etc.), dar și în scopuri medicale. Floarea-soarelui și producția de prelucrare industrială a acesteia sunt incluse în lista principalelor mărfuri de export, iar veniturile valutare parvenite datorită acestora pot fi folosite pentru soluționarea multor probleme socio-economice ale sectorului agricol și a angajaților săi.

Consumul de cartofi a crescut, fiind peste 9 kg (sau 7%) în perioada anilor 1990-2012. Astfel, în anul de raportare, per persoană au fost consumate 140,2 kg de cartofi, care depășește norma de consum echilibrat cu 16,2 kg, fapt ce denotă necesitatea echilibrării regimului de alimentație a populației.

Analiza consumului de legumele per persoană, inclusiv a culturilor alimentare de pepeni denotă prezența unor rezultate social-economice destul de semnificative. În ultimii doi ani, producția de pepeni este consumată în funcție de standardul unui regim alimentar echilibrat, iar în anul de raportare, consumul de legume și pepeni depășește valoarea indicatorului standard cu 2,4 kg. Astfel, în anul 2012, în raport cu 1990, volumul de consum al acestor produse a crescut cu 60,9 kg sau cu 59,4%, demonstrând un tendință ascendentă persistentă.

În perioada de studiu, nivelul de consumul de zahăr per persoană în Ucraina s-a redus în mod constant. În anul de raportare, o persoană a consumat 37,6 kg de zahăr, ceea ce constituie cu 0,4 kg mai puțin decât norma echilibrată. În 2012, în raport cu nivelul anului 1990, nivelul de consum a scăzut cu 12,4 kg, adică cu 24,8%, formând o tendință negativă

Analysis of the table data shows a rather mixed picture of the dynamics of basic food consumption. So, if in average, one person consumes grain products, potatoes, vegetables and melons, oil and eggs according to the standards and even more, meat and meat products, milk and dairy products, fruits, berries, grapes, sugar, fish and fish products are consumed less than the rational standard. In this case, with the exception of eggs, products of livestock origin are consumed predominantly less than normal. From foods of plant origin, less than the rational norm are consumed: sugar, fruit, berries and grapes.

Despite the fact that in 2012 in relation to the 1990, the level of bread products consumption fell by 31.6 kg per person, it is still consumed more than the norm by 8.4 kg. This excess indicates both the need to further balance of the diet and the presence of opportunities to increase the consumption of other food products by the population. The grain industry lays the foundation for the development of the animal husbandry, the production of which is consumed by the population regardless of the normative quantity.

In 2012 in Ukraine is fully compliant with the norms of rational human food consumption per person of oil and other vegetable fats - 13 kg per year. The level of consumption relative to 1990 increased by 1.4 kg, or 12.1%. Socio-economic importance of this increase is that sunflower oil is a valuable dietary staple. Sunflower seeds are eaten raw and in toasted form, and produce oil. A byproduct of the industrial processing of sunflower is used as a nutrient in animal feed. Sunflower oil is used in the industry for industrial purposes and as a raw material for the production of a number of industrial products (soaps, paints, linoleum, potassium nitrate, etc.), as well as for medical purposes. Sunflower production and its industrial processing are included in the list of major export commodities, and the foreign exchange proceeds of which can be used to solve a number of socio-economic problems of the agricultural sector and its employees.

The consumption of potatoes increased with more than 9 kg (or 7%) for the period from 1990 to 2012. Thus, in the reporting year per person were consumed 140.2 kg of potatoes, which exceeds the norm of its sustainable consumption by 16.2 kg and indicates the need to balance the nutrition of the population.

Analysis of consumption by one person of vegetables, including melons food crops, show the presence of quite important social and economic results. Indeed, in the past two years, melon production is consumed according to the standard of a balanced diet, and in the reporting year, the consumption of vegetables and melons exceeds the standard ratio by 2.4 kg. Thus in 2012 in relation to 1990 the consumption of these products increased by 60.9 kg, or 59.4%, demonstrating a persistent uptrend.

During the study period, the level of sugar consumption per person in Ukraine declined steadily. During the reported year, one person consumed 37.6 kg of sugar, 0.4 kg less rational norm. In 2012, in relation to 1990, the level of consumption decreased by 12.4 kg, or 24.8%, forming a rather stable negative trend.

destul de stabilă.

Pentru sănătatea umană, nu este util consumul de zahăr în exces. Cu toate acestea, respectarea normei echilibrate posedă caracter social. Acest lucru se datorează importanței zahărului ca produs alimentar, care asigură organismul uman cu carbohidrați, energia cărora se asimilează rapid și ușor. Zahărul constituie o materie primă pentru producția de alcool. Zahărul și producția de prelucrare industrială, produsă cu participarea lui și în baza resurselor sale, aparține unui produs important de export, cu perspective economice externe semnificative.

Investigarea nivelului de consum de fructe, fructe de pădure și struguri certifică schimbări socio-economice pozitive privitor la aceste produse, deoarece dinamica consumului de legume, fructe și struguri generează o tendință pozitivă constantă.

Astfel, în 2012, față de anul 1990, creșterea acestui produs în termeni absoluți a constituit 5,9 kg, iar în termeni relativi – 12,4%. În perioada reformei și post-reformei dezvoltarea nivelului de consum de fructe, fructe de pădure și struguri per persoană a crescut, cu toate acestea, este încă sub norma rațională a alimentației anuale cu 36,7 kg.

Orientarea socială a creșterii consumului de fructe, fructe de pădure și struguri este bazată pe necesitatea asigurării disponibilității fizice a acestora pentru populația țării la un nivel al standardelor justificate. Deoarece, formarea unui stil de viață sănătos presupune ca fiecare persoană să satisfacă propriile nevoi în proprietățile utile ale produselor din legume, fructe și struguri.

În 2012, producția de carne în Ucraina a fost consumată mai puțin decât recomandată normele raționale de alimentație anuală, fapt ce nu este în favoarea omului, abaterile constituie 25,6 kg. Astfel, în 2012, în raport cu 1990, nivelul de consum de carne și produse din carne per persoană în țară a scăzut cu 13,8 kg sau cu 20,2%. De-a lungul perioadei de studiu, în regimul de alimentare a cetățeanului din Ucraina, nivelul mediu de consum de carne și produselor din carne nu a atins standardul recomandat.

Valoarea socială a creșterii producției și consumului de carne constă în faptul, că carnea și produsele din carne sunt o parte importantă a alimentației umane. Carnea reprezintă principala sursă completă de proteine pentru corpului uman, care conține aminoacizi esențiali și lipide, dar și vitamine și minerale.

Studierea dinamicii consumului de ouă denotă faptul, că în condițiile de dezvoltare post-reformă a relațiilor de proprietate în sectorul agricol s-a format o tendință pozitivă stabilă de funcționare a orientării producerii ouălor de pasăre. În ultimii ani, consumul de ouă în țară chiar ușor depășește standardul regimului uman de alimentare. De exemplu, în 2012, o persoană a consumat 307 ouă, care constituie cu 17 unități mai mult decât standardele raționale recomandate. Nivelul existent al consumului de ouă, în anul de raportare, comparativ cu anul 1990, a crescut cu 35 de unități sau cu 12,9%.

În 2012, nivelul de consum de lapte și produse lactate în Ucraina a constituit 214,9 kg per persoană, care este cu 165,1 kg mai puțin decât standardele raționale recomandate. Astfel, s-a format o tendință stabilă de reducere a consumului de produse lactate. Ca urmare, în 2012, față de 1990, lapte și produse lactate au fost consumate de către o persoană mai puțin cu 158,3 kg sau cu 42,4%, demonstrând, astfel, impactul socio-economic scăzut al funcționării vacilor de lapte în

For the human health, it is not recommended the consumption of sugar above the norm. However, compliance with the rational norm is of social in nature. This fact is due to the importance of sugar as a food product, which provides the human body with carbohydrates, the energy of which is quickly and easily digested. Sugar is a raw material for the production of alcohol. Sugar and the production of industrial processing, generated with its participation and its resource base, belongs to important export goods with significant foreign economic prospects.

The investigation of the level of consumption of fruits, berries and grapes certifies positive socio-economic changes regarding these products, because the dynamics of fruit, berries and grapes consumption generates a fairly constant and positive trend.

Thus, in 2012 compared to 1990, the growth of this product in absolute terms was 5.9 kg, and in relative terms - 12.4%. During the period of reform and post-reform the development of the level of consumption by one person of fruits, berries and grapes increased, however, is still below the rational norm of the annual supply by 36.7 kg.

The social orientation of increasing consumption of fruits, berries and grapes is based on the need to ensure their physical availability for the country's population at a level that meets justified standards. Because the formation of a healthy lifestyle requires that each person meets their own needs in the good health properties of fruit, berries and grapes products.

In 2012, the meat production in Ukraine was consumed less than the recommended rational norms of the annual supply, fact which is not in favor of the people, the deviation representing 25.6 kg. Thus, in 2012 in relation to 1990, the level of meat consumption and meat products per person in the country has decreased by 13.8 kg, or 20.2%. Throughout the study period, in the diet of a citizen of Ukraine the average level of meat and meat products consumption does not meet the recommended standard.

The social significance of increasing the production and consumption of meat is that meat and meat products are an important part of human diet. Meat is the main complete protein source for the human body that contains essential amino acids and lipids, vitamins, and minerals.

Study of the dynamics of egg consumption shows that in terms of post-reform development of property relations in the agricultural sector has been established a stable and positive trend in the direction of the poultry egg production. In recent years, consumption of eggs in the country is even slightly higher than the regulatory human nutrition standard. For example, in 2012 one person consumed 307 eggs, which is 17 units more than the recommended by rational standards. The current level of consumption of eggs in the reporting year as compared to 1990 increased by 35 units or 12.9%.

In 2012, the level of consumption of milk and dairy products in Ukraine amounted to 214.9 kg per person, which is 165.1 kg less than the recommended dietary standards. Thus, at the same time was formed a fairly stable trend to reduce the consumption of dairy products. As a consequence, in 2012 relative to 1990, milk and dairy

condițiile actuale.

Ca parte importantă a regimului de alimentare, laptele se caracterizează prin proprietăți înalte de consum, determinate de compoziția chimică, digestibilitate, valoarea energetică și caracteristicile organoleptice. Valoarea biologică a laptelui este determinată de conținutul de proteine complete, a acizilor grași polinesaturați, fosfatide, minerale și vitamine.

Nivelul de consum de pește și produse din pește per persoană, în 2012, în Ucraina, a fost de 13,6 kg, fiind cu 6,4 kg mai puțin decât standardele raționale de alimentare. La fel ca și produsele lactate, s-a format o tendință stabilă de reducere a consumului de pește și produse din pește. Astfel, în 2012 comparativ cu anul 1990, producția de pește a fost consumată per persoană mai puțin cu 3,9 kg sau cu 22,3%. Deoarece peștele este o componentă importantă a regimului uman de alimentare, iar producerea ei creează noi oportunități de diversificare a activității de producere și economice a subiecților managementului agricol, sporirea producerii produselor din pește este o sarcină socio-economică urgentă.

Probleme similare cu produsele de pește, importante de a fi soluționate pentru alimentația completă a populației țării, se referă la carne și produsele din carne, lapte și produsele lactate, zahăr, fructe, fructe de pădure și struguri (Tabelul 2).

products were consumed by one person by less than 158.3 kg, or 42.4%, thus demonstrating the low socio-economic impact of the dairy cattle functioning in actual conditions.

As an important part of the diet, milk is characterized by high consumer properties, determined by its chemical composition, digestibility, energy value, and organoleptic characteristics. The biological value of milk is determined by the contents of complete proteins, polyunsaturated fatty acids, phosphatides, minerals and vitamins.

The level of consumption of fish and fish products per person in 2012 in Ukraine was 13.6 kg, 6.4 kg less than the rational nutrition standards. Like dairy products, it has been formed a fairly stable trend of reducing consumption of fish and fish products. Thus, in 2012 relative to 1990, fish production was consumed by one person by less than 3.9 kg, or 22.3%. Since fish plays an important part of the human diet, and its cultivation is creating new opportunities for diversification of the production and business activities for agricultural business entities, the increase in the production of fish products is a pressing social and economic problem.

Similar problems with the fish products that must be addressed for the correct and complete nutrition of the population, relate to meat and meat products, milk and dairy products, sugar, fruit, berries and grapes (Table 2).

Tabelul 2/Table 2

Indicatorii de adecvare privind consumul de produse alimentare per persoană/

Adequacy indicators regarding food consumption per person

Tipuri de produse alimentare/Types of food products	Anii/Years						
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Carne și produse din carne/ Meat and meat products	0,85	0,49	0,41	0,49	0,65	0,64	0,68
Lapte și produse lactate/ Milk and dairy products	0,98	0,64	0,52	0,59	0,54	0,54	0,57
Ouă, bucăți/Eggs, nr.	0,94	0,59	0,57	0,82	1,00	1,07	1,06
Produse de panificație/Bakery products	1,39	1,27	1,24	1,22	1,10	1,09	1,08
Cartofi/Potatoes	1,05	1,00	1,09	1,09	1,04	1,12	1,13
Legume și pepeni/Vegetables and melons	0,6	0,60	0,63	0,75	0,89	1,01	1,01
Fructe, fructe de pădure și struguri/ Fruit, berries and grapes	0,52	0,37	0,33	0,41	0,53	0,58	0,59
Pește și produse din pește/ Fish and fish products	0,90	0,18	0,42	0,72	0,72	0,67	0,68
Zahăr/Sugar	1,32	0,84	0,97	1,00	0,97	1,01	0,99
Ulei/Oil	0,92	0,63	0,72	1,04	1,13	1,05	1,00

Sursa/ Source: *Calculat de autor, conform datelor Comitetului de Stat de Statistică din Ucraina [8]./ Calculated by the author, according to the data provided by the State Statistics Committee of Ukraine [8].*

Concluzii. Studiul desfășurat privind consumul produselor alimentare per persoană în Ucraina permite elucidarea următoarelor generalizări.

1. Consumul produselor alimentare de către populația țării reflectă obiectiv realitatea aplicării în practica de management a normelor și standardelor sociale. Regimul de alimentație existent în Ucraina necesită echilibrarea în conformitate cu standardele raționale, în special în ceea ce privește carne și produse lactate, precum și fructele,

Conclusions. The study regarding food products consumption per person in Ukraine leads to the following generalizations.

1. The food consumption by the country's population objectively reflects the reality of the application in practice by management of the social norms and standards. The existing diet in Ukraine requires a balance according to rational standards, particularly in terms of meat and dairy products as well as fruits, berries and grapes. Agricultural

fructele de pădure și strugurii. Producerea producției agricole per persoană, ca bază de materii prime a securității alimentare a populației țării, confirmă impactul socio-economic mixt al agriculturii în perioada de transformare a relațiilor de proprietate.

2. Dezvoltarea relațiilor de proprietate în sectorul agricol în perioada postreformă are un impact pozitiv asupra performanțelor socio-economice referitor la cereale, sfecla de zahăr, floarea-soarelui, cartofi, legume, fructe, struguri, carne, ouă, producerea cărora per persoană este în creștere. Cu toate acestea, consumul acestor produse alimentare, cum ar fi: legumele, fructele și strugurii, carnea și produsele din carne, laptele și produsele lactate cedează semnificativ față de standardele justificate. Totodată, producția de lapte se reduce, indicând o continuare a proceselor de criză în sectorul de bovine cu referire la produsele lactate.

3. Perspectivile de creștere a impactului socio-economic al schimbărilor în sectorul agricol se bazează pe importanța socială a producției pe care le produce, precum și pe oportunitățile semnificative de sporire a eficienței economice a producției agricole, fundamentate pe actualele realizări științifice.

production per person as a raw material basis of food security of the country's population, confirms a mixed socio-economic impact of agriculture in the period of transformation of property relations.

2. The development of property relations in the agricultural sector in the post-reform stage had a positive impact on the socio-economic performance related to grain, sugar beets, sunflowers, potatoes, vegetables, fruit and berries' products, grapes, meat, eggs, which production per person increases. However, the consumption of such foods, like fruit and berry products and grapes, meat and meat products, milk and dairy products are quite significantly inferior to scientifically rational standards. The production of milk is reduced, indicating a continuation of the crisis processes in cattle industry regarding the dairy industry.

3. The prospects of growth of the socio-economic impact of changes in the agricultural sector are based on the social weight of products that it produces, as well as significant opportunities to increase the economic efficiency of agricultural production, on the basis of actual scientific achievements.

Referințe bibliografice/ References:

1. ВЛАСОВ, В.І. Тенденції та проблеми глобальних процесів у світовій продовольчій сфері. В: Економіка України. 2006, № 3 (532), сс. 75-80.
2. БІЛОРУС, О.Г., ЗУБЕЦЬ, М.В. и др. *Глобальна продовольча безпека*. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2009. 486 с.
3. БОЙКО, В.І. Про гарантування продовольчої безпеки України. В: Економіка АПК. 2006, № 1, сс. 61-66.
4. ГОЙЧУК, О.І. *Продовольча безпека: монографія*. Житомир: Полісся, 2004. 348 с.
5. ЛОЗИНСЬКА, Т.М. *Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації: монографія*. Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2007. 272 с. ISBN 978-966-390-041-4.
6. СТРАШИНСЬКА, Л.В. *Основні тенденції розвитку продовольчих ринків у межах світової агропродовольчої системи*. Київ: РВПС України НАН України, 2007. 47 с.
7. ХОРУНЖИЙ, М.Й. Агропродовольчий комплекс: проблеми формування і функціонування в ринкових умовах. В: Економіка АПК. 2012, № 3, сс. 113-120.
8. ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ. *Сільське господарство України за 2012 рік: статистичний збірник*. Київ: ТОВ «Август Трейд», 2013. 402 с.

Recomandat spre publicare: 28.10.2013

GLOBALIZAREA ECONOMIEI MONDIALE ȘI IMPACTUL ACESTEIA ASUPRA DEZVOLTĂRII EVIDENȚEI CONTABILE ÎN UCRAINA

**Mihail PRODANCIUK, dr., conf. univ., Universitatea de
Stat de Studii Financiar-Economice din Bucovina,
Cernăuți, Ucraina**

În articol este justificat impactul proceselor de globalizare în economia Ucrainei asupra dezvoltării sistemelor de evidență contabilă. Totodată, este descrisă esența armonizării și standardizării evidenței contabile și a raportului financiar. Sunt identificate patru poziții științifice, care caracterizează standardizarea evidenței la nivel mondial. Sunt înaintate propuneri privind reglementarea evidenței contabile din Ucraina în condițiile globalizării economice.

Cuvinte cheie: globalizarea economiei, metodologia evidenței, procese de globalizare, standardizarea evidenței contabile, unificarea evidenței contabile, Standardele Internaționale de Raportare Financiară.

Introducere. Dezvoltarea stabilă a societății este caracterizată prin stabilitatea culturilor de bază. În procesul schimbărilor globale, caracterul de reformare se schimbă rapid, când un tip de dezvoltare este înlocuit de altul. Actualmente, societatea se îndepărtează de la vechea paradigma, trecând la logica post-modernității, logica libertății. Globalizarea reprezintă un proces care implică toate țările într-un spațiu socio-economic comun cu posibilități reale de comunicare interactivă în timp real pe baza tehnologiilor informaționale moderne. Astfel, în prezent apare problema orientării în continuare a dezvoltării proceselor de globalizare, ce necesită soluții științifice.

De studierea globalizării proceselor de evidență contabilă s-au ocupat savanții autohtoni și străini, precum: G. Kireițev, Z. Luțîșin, V. Juc, S. Yurii, E. Saveliev.

Scopul lucrării este de a studia impactul globalizării economiei mondiale asupra dezvoltării evidenței contabile din Ucraina.

Globalizarea economiei trebuie analizată ca „un proces de intercalare a proceselor economice, de producere și comerciale dintre țări, amplasarea capitalului, tehnologiilor, formelor și metodelor de producere din țările înalt dezvoltate în cele mai puțin dezvoltate, unificarea normelor juridice de gestionare în țările integrate”.

S. Yurii consideră că sarcina științei economice a Ucrainei este de a găsi cât mai rapid posibil mecanismul de includere organică a țării în circulația internațională de capital ca un partener echitabil și profitabil al comunității internaționale [11, p. 193]. E. Saveliev consideră, că selectarea Ucrainei în lumea globală, luând în considerație potențialul său de resurse, trebuie să se bazeze pe o strategie de tranziție spre economia serviciilor înalt inteligente cu capitalismul managerilor (în loc de capitalismul proprietarilor), ocolind etapa de predominanță a industriei prelucrătoare. Realizarea strategiei trebuie să înceapă cu sporirea mijloacelor de

THE GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING REPORTS IN UKRAINE

**Mihail PRODANCIUK, PhD, Associate Professor,
State University of Finance and Economic Studies from
Bucovina, Cernauti, Ukraine**

The article explains the impact of the globalization processes in Ukraine's economy on the development of accounting reports systems. Also described is the essence of harmonization and standardization of accounting reports and financial reports. There are four scientific positions known that characterize standardization records worldwide. There are submitted proposals regarding accounting reports regulation in Ukraine in terms of economic globalization.

Key words: economic globalization, methodology, processes of globalization, standardization of accounting, unification of accounting, International Financial Reporting Standards.

JEL Classification: F00, F01, G00, H83, H87, H89

Introduction. The stable development of society is characterized by the stability of basic crops. In the process of global transformation, the structure character changes rapidly, where one type of development is replaced by another. At the moment, the society moves away from the old paradigm, proceeding to the logic of postmodernity, the logic of freedom. Globalization represents a process involving all the countries in a common economic and social space with the real possibility of interactive communication in real time on the basis of modern information technologies. Thus, today appears the problem of future direction of the globalization processes, which requires scientific solutions.

In the study of globalization of accounting records processes were involved both domestic and foreign scholars, such as: G. Kireitsev, Z. Lutisin, V. Juc, S. Yurii, E. Saveliev.

The aim of the article is to study the impact of globalization of the world economy on the development of accounting records in Ukraine.

Globalization of the economy should be seen as "a process of overlapping of economic processes, of production and trade processes between countries, capital placement, technologies, forms and methods of production of the advanced countries to the less developed, the unification of legal norms of management in the integrated countries".

Yurii S. believes that the task of the economic studies of Ukraine is to find a mechanism as quickly as possible of organic inclusion of the country into the international movement of capital as an equal and beneficial partner of the international community [11, p. 193]. E. Savaliiev considers that Ukraine's selection in a global world, taking into consideration its resource potential, should be based on a transition strategy to a high level and intelligent services

finanțare a educației. Prin urmare, este necesar de a interverti tendința care, în ultimii ani, a fost inversă [11, p.371].

În acest context, Z. Luțișin subliniază că, la nivelul întreprinderii, globalizarea se caracterizează, în primul rând, prin „diversificarea și extinderea surselor de venituri; prin amploarea și proporțiile de distribuție a activelor sale în diferite țări; prin intensitatea suplinirii exportului de capital, bunuri, servicii și utilizarea avantajelor locale (accesul larg la resursele naturale și a forței de muncă relativ ieftină), dimensiunea comerțului din cadrul firmei, a transferurilor de tehnologie” [5, p.71-73].

Cercetătorul științific autohton, profesorul G. Kireițev menționează "Înțelegerea corectă a motivelor de apariție și rolul globalizării în procesele de reproducere economică socială este importantă, deoarece va contribui la fundamentarea abordării de selectare a conceptului și elaborare a modelelor de dezvoltare economică, de creare rațională a mecanismelor de realizare a prevederilor acestor concepte, inclusiv mecanismele de gestionare a pieței la toate nivelurile ierarhice, precum și actualizarea, în această bază, a sistemelor naționale de evidență contabilă” [4, p. 37]. Globalizarea constituie o etapă calitativă nouă de dezvoltare globală, cu influență semnificativă atât asupra dezvoltării metodologiei naționale a evidenței contabile, cât și asupra sistemelor de evidență din diferite țări, condiționează căutarea noilor direcții de dezvoltare.

Trebuie remarcat faptul, că metodologia autohtonă a evidenței contabile se modifică în favoarea utilizatorilor globali – organizațiilor internaționale. Astfel, nevoile și cerințele privind informația de evidență a sistemului de gestiune rămâne fără atenție, ceea ce reduce eficiența de adoptare a deciziilor. Concluzia laureatului Premiului Nobel în management, Peter Drucker [2], este incontestabilă – în epoca informațională actuală de dezvoltare a economiei se schimbă radical cea mai tradițională privind sistemele informaționale – evidența contabilă.

Oamenii de știință interpretează diferit termenul „armonizarea evidenței contabile”. Unii numesc unificare (latin. unis (uni) – unul și facere – a face), alții – standardizare completă (eng. standard – normă, exemplu/ mostră, standard), alții – acești termeni sunt utilizați ca sinonime.

În condițiile globalizării se formează un sistem supranațional de evidență contabilă, iar convergența globală a standardelor rapoartelor financiare semnifică convergența standardelor rapoartelor financiare din întreaga lume. V. Juc identifică patru poziții științifice existente, care caracterizează standardizarea evidenței contabile la nivel mondial:

1. standardizarea internațională a evidenței contabile ca un proces de tranziție completă la standardele internaționale de evidență contabilă;
2. standardizarea internațională ca proces de asigurare a suprapunerii evidenței contabile și raportării financiare din diferite țări;
3. standardizarea internațională ca proces de adaptare a standardelor naționale de evidență contabilă la cele internaționale cu menținerea caracteristicilor naționale esențiale;
4. standardizarea internațională ca proces de unificare

economy with the capitalism of managers (instead of capitalist owners), passing the dominance phase of the manufacturing industry. The implementation of the strategy should begin with increasing education funding sources. Therefore, we need to reverse the trend, which in recent years has been the exact opposite [11, p. 371].

In this context, Z. Luțișin emphasizes that at the level of companies, globalization is firstly characterized, by the "the diversification and expansion of income sources; by the extent and distribution proportions of their assets in different countries; by the intensity of capital export, goods, services and the use of local advantages (access to natural resources and relatively cheap labor), the size of intra-firm trade, of the technology transfers" [5, p.71-73].

Domestic scientist, prof. G. Kireițev notes "A proper understanding of the causes of occurrence and the role of globalization in the economic processes of social reproduction is important because it will help form the approach of the selection of the concept and the development of models of economic development, of rational construction of the mechanisms designed to manage the implementation of such concepts, including market management mechanisms at all hierarchical levels, as well as updates on this basis of national accounting reports systems" [4, p. 37]. Globalization is a qualitatively new stage of world development, significantly influent on the development of national accounting methodology and accounting systems and reports for different countries, and thus, conditioning the search for new directions of development.

It should be noted that the methodology of national accounting reports is changing in favor of global users – international organizations. Therefore, the needs and requirements for accounting reports information of the management system remains unaccounted, which reduces the effectiveness of decision-making. The conclusion of the Nobel laureate for management, Peter Drucker [2], is indisputable – in the modern information age of economy development, the most traditional of all information systems – accounting – has radically changed.

Scientists interpret the term "harmonization of accounting reports" in different ways. Some call it unification (from Latin, unis (uni) - one and facere – to do), others - complete standardization (from English, standard – rate/sample/ standard), and others - these terms are used as synonyms.

In the context of globalization is formed a supranational accounting reports system, and the global convergence of financial reporting standards means the convergence of financial reporting standards worldwide. V. Juc identifies four existing scientific positions that characterize the global standardization of accounting reports:

1. international accounting reports standardization as a process of full transition to international accounting standards for accounting reports;
2. international standardization as a process to ensure the overlapping of the accounting reports and financial reports of various countries;
3. international standardization as a process of adaptation of national accounting reports standards to the

și armonizare a sistemelor de evidență contabilă la nivel internațional [3].

În opinia lui S. Dipiazza și R. Eccles, „în lumea corporativă, mai aproape de Standardele Mondiale de Raportare Financiară (SMRF) sunt Standardele Internaționale de Raportare Financiară (SIRF)” [1]. Aceste standarde sunt elaborate de către Consiliul pentru Standarde Internaționale a Rapoartelor Financiare, înființat în anul 1973 de Organizațiile Comunitare ale Contabililor din Marea Britanie, Canada, Australia, Irlanda, Germania, Anglia, Mexic, Statele Unite ale Americii, Japonia și Franța.

Potrivit studiilor Fundației SIRF a celor douăzeci de țări mari și alte 46 de țări, 95% dintre țări au declarat intenția de a introduce anume SIRF ca un standard global unic, în timp ce 80% deja au adoptat SIRF pentru toate sau pentru majoritatea întreprinderilor sale publice. În jurisdicțiile în care SIRF este deja adoptat, există doar modificări minore a acestor standarde. Peste jumătate au acceptat SIRF pentru IMM-uri (IFRS for SMEs). Raportul arată, că calea spre SIRF în toate țările este diferită, dar scopul final este comun – adoptarea integrală a SIRF. V. Juc menționează, că „dacă SUA și Japonia vor accepta SIRF, aceste standarde din toate punctele de vedere vor deveni globale” [3, p. 21].

Scopul principal al standardizării internaționale constă în crearea și utilizarea în practica mondială a principiilor conceptuale unificate și a metodelor de introducere a evidenței contabile și de întocmire a rapoartelor financiare, pentru crearea unei baze de informații fiabile despre obiecte de evidență, va asigura transparență și claritate informațiilor pentru adoptarea deciziilor economice justificate.

Apropierea sistemului de contabilitate ucrainean de SIRF a început în anul 1998, odată cu adoptarea de către guvern a Programului de reformare a sistemului de evidență contabilă cu aplicarea SIRF. În anul 1999, a fost adoptată Legea Ucrainei „Cu privire la evidența contabilă și rapoartele financiare în Ucraina”, care stabilește principiile și metodele de introducere a evidenței contabile și întocmirea raportului financiar, fără a contravine standardelor internaționale. Odată cu adoptarea acestui actului, a început etapa de reformare a metodologiei evidenței contabile, modelul static s-a schimbat în dinamic.

Prin rezoluția Cabinetului de Miniștri al Ucrainei din 24.10.2007 a fost adoptată Strategia de aplicare a standardelor internaționale a rapoartelor financiare din Ucraina. „Procesul de globalizare a economiei mondiale, consolidarea protecției drepturilor investitorilor și asigurarea transparenței de funcționare a piețelor internaționale de capital a condiționat noi abordări pentru îmbunătățirea metodologiei de divulgare a informației economice cu privire la rezultatele activității agenților economici, anterior emitenților de valori mobiliare de pe piețele financiare internaționale”.

Indiscutabil, introducerea SIRF (IAS /IFRS) în Ucraina este un fenomen pozitiv. Caracterul inevitabil al proceselor de globalizare necesită pătrunderea întreprinderilor autohtone pe piețele internaționale de capital ceea ce va contribui la sporirea atragerii investițiilor în economia națională, astfel dezvoltarea relațiilor economice nu poate fi izolată de mediul extern.

international ones while preserving essential national characteristics;

4. international standardization as a process of unification and harmonization of accounting reports systems at the international level [3].

According to S. Dipiazza and R. Eccles, "in the corporate world, closer to the World Financial Reporting Standards (VSFZ) are the International Financial Reporting Standards (IFRS)" [1]. These standards are developed by the International Standards Board For Financial Reports, which was established in 1973 by the public organizations of accountants from the UK, Canada, Australia, Ireland, Germany, England, Mexico, USA, Japan and France.

According to studies of the IFRS Foundation, the big twenty countries and 46 other countries, 95% of countries have announced their intention to introduce IFRS as a single global standard, while 80% have already adopted IFRS for all or most of its public enterprises. In those jurisdictions where IFRS has already been adopted, there are only minor modifications of these standards. More than half have also adopted IFRS for SMEs (IFRS for SMEs). The report stated that the path to IFRS in all countries is different, but the ultimate goal is the same - the full adoption of IFRS. V. Juc notes that "if the U.S. and Japan will adopt IFRS, these standards will become global in all respects" [3, p. 21].

The main aim of international standardization is to create and use unified conceptual principles and methods of accounting and reporting, to create a reliable information base about the objects of accounting, will ensure transparency and clarity of information in order to make informed economic decisions.

The approximation of the Ukrainian accounting system to IFRS began in 1998 with the adoption by the Government of the Restructure Project for the accounting reports systems by using IFRS. In 1999 was adopted the Law of Ukraine "Regarding Accounting and Financial Reports in Ukraine", which sets out the principles and methods of accounting reports and preparation of financial statements, that are compliant to international standards. Along with the adoption of the act, a reforming stage has started in accounting reports methodology, the static model became dynamic.

With the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 24.10.2007 was adopted the strategy of compliance with the international financial reporting standards in Ukraine. "The process of globalization of the world economy, increasing investor protection and transparency of the international capital markets has led to new approaches to improve the methodology of disclosure of economic information about the performance of business entities, particularly issuers of real estate on the international financial markets".

Certainly, the introduction of IFRS (IAS/IFRS) in Ukraine is a positive occurrence. The inevitable character of the globalization processes requires entry of domestic enterprises to international capital markets, which would enhance the investment income in the national economy, so the development of economic relations cannot be isolated from the external environment.

Profesorul Ia. Sokolov descrie motivele obiective pentru trecerea evidenței contabile din Rusia la standardele internaționale, dar menționează drept subiectiv cel din urmă: „Circumstanțele acestei tranziții sunt mult mai simple: americanii și Banca Internațională au solicitat, iar ai noștri au poruncit prin aceea, că cine este responsabil de elaborarea metodologiei de evidență: „să fie!” [6, p. 637]. Astfel, introducerea standardelor internaționale în practica rusă și ucraineană a avut loc în procesul de adaptare a două sisteme complet diferite, doar printr-un simplu transfer.

N. Șigun menționează: „Macronivelul de modelare a evidenței contabile în lucrările științifice este analizat, în primul rând, prin prisma standardelor internaționale de raportare financiară și a modelor sistemelor naționale de evidență contabilă (anglo-american, continental și America de Sud). Dezvăluirea macromodelării în evidența contabilă prin intermediul sistemului SIRF este oarecum constrânsă, iar standardizarea existentă a modelelor naționale de evidență nu iau în considerare o serie de factori importanți, care ar permite revizuirea grupurilor de modele și identificarea unor noilor tipuri” [10, p. 345].

Totodată, în ordinea propusă de aplicare a SIRF sunt omise componenta cerințelor obiective din programului anti-globalismului de respectare a principiului de acces universal, libera circulație a cunoștințelor și informațiilor, repudierea de la proprietatea privată de cunoștințe, depășirea sistemului complex de reglementări internaționale și naționale duc la monopolurile „jucătorilor globali”. În condițiile economiei în tranziție, Standardele Internaționale de Raportare Financiară sunt orientate insuficient către cerințele de gestionare a funcționării economiei locale, iar această poziție fundamentală este ignorată de majoritatea cercetătorilor. Înainte de a deveni globală, economia trebuie să fie dezvoltată la nivel local. Și, de regulă..., este adecvat de a respecta principiul: gândim global, dar acționăm local.

Schimbarea accentului în transformările globalizate va permite soluționarea unor probleme economice și de evidență. Deși, globalizarea posedă caracter obiectiv și ireversibil, în prezent, este necesară revizuirea prevederilor de bază a acesteia. În pofida atitudinii pozitive față de atare model de evidență contabilă, totuși nu se ține cont de un șir de probleme socio-economice, care necesită soluții imediate. Procesele de globalizare, pentru o lungă perioadă de timp, au ocolit importanța valorii sociale a reformelor economice și a impactului acestora asupra sferei sociale, ceea ce a condiționat dezvoltarea discriminării sociale în societate.

Concluzie. Ținând cont de procesele de globalizare a economiei, dezvoltarea sistemului național de evidență contabilă trebuie să se încadreze în procesul mondial de unificare a evidenței și să fie analizat drept parte componentă din același proces de dezvoltare de evoluției a sistemelor naționale de evidență în alte țări ale lumii. Cu toate acestea, tendințele de evidență în procesul mondial de unificare a evidenței și standardizării prevederilor sale trebuie să aibă loc doar în măsura în care acesta va satisface interesele naționale ale Ucrainei.

Professor Ia. Sokolov describes the objective reasons for the transition of Russian accounting reports to international standards, but notes subjectively the last: "The circumstances of this transition are much easier: the Americans and the international bank have demanded, and ours commanded that those who are responsible for developing accounting reports methodology: "to be!" [6, p. 637]. Thus, the introduction of international standards in the Russian and Ukrainian practice occurred in the adaptation of two completely different systems, but only with a simple transfer.

N. Șigun notes: "The macro-level of modeling for accounting reports in scientific works is analyzed firstly primarily through the prism of international financial reporting standards and models of national accounting reports systems (Anglo-American, Continental and South American). The disclosure of macro-modeling in accounting reports through the IAS systems is somewhat narrowed, and the existing standardization of national accounting models do not take into account several important factors that enable the revision of the model of groups and the identification of new ones" [10, p. 345].

Moreover, in the proposed order of application of IFRS, is omitted the component of the objective requirements of the anti-globalization of compliance to the principle of universal access, free movement of knowledge and information, repudiation of private ownership of knowledge, overcoming the complex system of international and national regulations lead to monopolies of "global players". In condition of a transition economy, the International Standards of Financial Reports are insufficiently oriented towards the management requirements of operation of the local economy and this fundamental position is ignored by most researchers. Before becoming global, economy must be developed locally. And usually... it is appropriate to comply with the principle: think globally, but act locally.

Changing emphasis in global transformations will allow solving some economic and evidence problems. Although globalization has an objective and irreversible character, now it is necessary to review its basic provisions. Despite such positive attitudes towards the accounting model, it does not take into account a range of socio-economic problems that require immediate solutions. The processes of globalization, for a long time have avoided the importance of the social value of economic reforms and their impact on the social sector, which has conditioned the development of social discrimination in the society.

Conclusion. Given the globalization processes of economy, the development of the national accounting reports system must fit in the global process of unifying the world record and be considered as part of the same process of development of national developments in other countries. However, reports' trends show in the world process of unification of reports and standardize records; its provisions must take place only to the extent that they will meet the national interests of Ukraine.

Referințe bibliografice/ References:

1. ДИПИАЗА, С.А., ЭККЛЗ, Р.Д. *Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества*. Москва: Альбина Паблишер, 2003. 212 с. ISBN 5-94599-079-5.
2. ДРУКЕР, П.Ф. *Энциклопедия менеджмента: Весь Питер Друкер в одной книге: лучшие работы по менеджменту, написанные за 60 лет*. Москва: Вильямс, 2004. 421 с. ISBN 5-8459-0588-5.
3. ЖУК, В. До проблем стратегії запровадження МСФЗ в Україні. В: Бухгалтерський облік і аудит. 2010, № 10, сс. 16-20.
4. КИРЕЙЦЕВ, Г.Г. *Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета*: научный доклад. Изд. 2-е. Житомир: ЖГТУ, 2008. 76 с.
5. ЛУЦИШИН, З.О. *Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації*: монографія. Київ: Видавничий центр "Друк", 2002. 320 с. ISBN 966-95702-7-1.
6. МЭТЬЮС, М.Р., ПЕРЕРА, М.Х.Б. *Теория бухгалтерского учета*: учебник. Пер. с англ. под ред. Я.В. СОКОЛОВА, И.А. СМIRНОВОЙ. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1999. 663 с.
7. САВЕЛЬСВ, Є. Вибір національної економічної моделі України. В: Журнал Європейської економіки. 2007, том 6, № 4, грудень, сс. 369-371.
8. СОПКО, В. Глобалізаційні процеси та їх вплив на бухгалтерський облік. В: Бухгалтерський облік і аудит. 2006, № 5, с. 4.
9. Триумфальна хода МСФЗ: звіт про поточні успіхи. 2013, 6 June [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: <http://www.gaap.in.ua/archives/2339>
10. ШИГУН, М.М. *Развиток моделирования системы бухгалтерского обліку: теория і методология*: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2009. 632 с.
11. ЮРІЙ, С.І. Міжнародні фінанси у ХХІ столітті. В: Вісник економічної науки України. 2007, № 1 (11), сс. 183-193.

Recomandat spre publicare: 29.10.2013

PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII ECONOMIEI MONDIALE ÎN PERIOADA POST-CRIZĂ ȘI DE CREȘTERE ECONOMICĂ

Oleg CEBOTARI, drd., USM
Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ., USM

Economia mondială este în pragul unei alte recesiuni majore, precum a fost anunțat în raportul de anul trecut, economia mondială a slăbit considerabil în 2012. Un număr tot mai mare de țări dezvoltate au căzut din nou într-o recesiune dublă, în special în Europa, în timp ce cei care se confruntă cu o datorie non-viabilă s-au scufundat mai adânc în recesiune. Multe țări dezvoltate sunt prinse într-o spirală descendentă de consolidare, cu șomaj ridicat, o cerere la nivel mondial slab exacerbat de austeritate fiscală, datoria publică ridicată și un sistem financiar încă fragil.

Dificultăți economice în țările dezvoltate, de asemenea, afectează țările în curs de dezvoltare și economiile în tranziție prin exporturi slabe și volatilitatea crescută a fluxurilor de capital și a prețurilor materiilor prime. Economii în curs de dezvoltare mari, cu toate acestea, se confruntă, cu probleme interne, iar unele țări, printre care China, se confruntă cu o scăderea investițiilor, finanțarea constrângerii care rezultă în unele sectoare ale economiei și capacitatea de exces de producție în altă parte.

Cele mai multe țări cu venituri mici au fost până în prezent relativ rezistente la încetinirea creșterii economice în țările dezvoltate și cu venit mediu, dar acum sunt afectate de intensificarea impactului negativ. Perspectivele pentru următorii doi ani sunt pline de provocări, incertitudini și riscuri cu care se confruntă. Creșterea produsului brut mondial (WGP) este de așteptat să ajungă la 2,2 la sută în 2012 și rămâne cu mult sub potențial, la 2,4 la sută în 2013 și 3,2 la sută în 2014. În acest ritm moderat, multe economii vor fi în imposibilitatea de a recupera pierderile severe de locuri de muncă în timpul "Marii Recesiuni".

Cuvinte cheie: economie mondială, recesiune, dezvoltare, creștere economică, post-criză.

Introducere. Economia globală se află la un pas de o altă recesiune majoră. Potrivit raportului ONU, economia mondială a diminuat considerabil în anul 2012. Un număr tot mai mare de țări dezvoltate au suportat o recesiune profundă, care se repetă, în special, în Europa, în timp ce țările care se confruntă cu datorii în exces au intensificat recesiunea. Majoritatea țărilor dezvoltate au constituit o spirală descendentă, sporind șomajul, moderând cererea la nivel mondial, exacerbată de austeritatea fiscală, a datoriei publice înalte și a sistemului financiar, deocamdată, fragil.

Conținutul de bază. Dificultățile economice din țările dezvoltate afectează, de asemenea, țările în curs de dezvoltare și economiile în tranziție, prin diminuarea exporturilor și volatilitatea crescută a fluxurilor de capital și a prețurilor la materia primă. Marile economii emergente, de asemenea, se

WORLD ECONOMIC PERSPECTIVES IN THE POST-CRISIS AND ECONOMIC GROWTH PERIODS

Oleg CEBOTARI, PhD Student, USM.
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, USM.

L'économie mondiale est au bord d'un nouveau ralentissement majeur. Comme annoncé dans le rapport de l'année dernière, l'économie mondiale s'est considérablement affaiblie en 2012. Un nombre croissant de pays développés sont retombés dans une récession à double creux, notamment en Europe, tandis que ceux faisant face à un surendettement non-viable ont sombré encore plus profondément dans la récession. De nombreux pays développés sont pris dans une spirale descendante se renforçant grâce à un chômage élevé, une faiblesse de la demande globale exacerbée par l'austérité budgétaire, un endettement public élevé et un système financier toujours fragile.

Les difficultés économiques des pays développés affectent également les pays en développement et les économies en transition à travers l'affaiblissement de leurs exportations et la volatilité accrue des flux de capitaux et des prix des matières premières. Les grandes économies en développement sont cependant également confrontées à des problèmes intérieurs, et certains pays dont la Chine font face un déclin des investissements, résultant des contraintes de financement dans certains secteurs de l'économie et d'une capacité de production excédentaire ailleurs. La plupart des pays à faible revenu ont jusqu'ici relativement bien résisté au ralentissement économique des pays développés et à revenu intermédiaire, mais sont à présent aussi affectés par l'intensification des retombées négatives. Les perspectives pour les deux prochaines années sont pleines de défis, d'incertitudes et les risques orientés vers la baisse. La croissance du produit mondial brut (PMB) devrait atteindre 2,2 pour cent en 2012 et rester bien en deçà de son potentiel à 2,4 pour cent en 2013 et 3,2 pour cent en 2014. A ce rythme modéré, de nombreuses économies seront incapables de recouvrer les pertes sévères d'emplois subies durant la «grande récession».

Key words: global economy, recession, development, growth, post-crisis.

JEL Classification: F00, F43, F49

Introduction. The global economy is one step away from another major recession. According to the UN report, the world economy has diminished considerably in 2012. A growing number of developed countries have suffered a deep and repeated recession, especially in Europe, as countries facing excessive debt recession have intensified. Most developed countries have been on a downward spiral, increased unemployment, moderated global demand exacerbated by the fiscal austerity, high public debt and the financial system is yet fragile.

The basic content. The economic problems in developed countries affect also developing countries and transition economies, by reducing exports and increased volatility of capital flows and prices of raw materials.

confruntă cu probleme interne, iar unele țări, inclusiv China, din cauza reducerii investițiilor, suportă constrângeri de finanțare în anumite sectoare ale economiei și excesul capacității de producție. Până în prezent, majoritatea țărilor cu venituri mici și intermediare au rezistat relativ bine la încetinirea economică în țările dezvoltate, dar actualmente sunt afectate, de asemenea, de intensificarea impactului negativ. Perspectivele pentru următorii doi ani sunt marcate de provocări, incertitudini și riscuri spre scădere.

Creșterea produsului mondial brut (PMB) a atins 2,2 la sută în anul 2012, indicând un nivel sub potențial, în 2013 – 2,4 la sută și în 2014 va atinge 3,2 la sută (Fig.1). În acest ritm moderat, multe economii nu vor putea recupera pierderile considerabile de locuri de muncă, suportate în timpul „Marii Recesiuni”.

Major emerging economies also face internal problems and some countries, including China, through lower investment support funding constraints in certain sectors of the economy and excess production capacity. So far, most low-income and intermediate countries resisted relatively well in the economic downturn, but currently are also affected by the increasing negative impact. The outlook for the next two years is marked by challenges, uncertainties and risks of failure.

Increased gross world product (PMB) reached 2.2 percent in 2012, indicating a level below potential in 2013 to 2.4 percent, and in 2014 to 3.2 percent – (Fig. 1). Many moderate economies will not recover significant job losses incurred during the „Great Depression”.

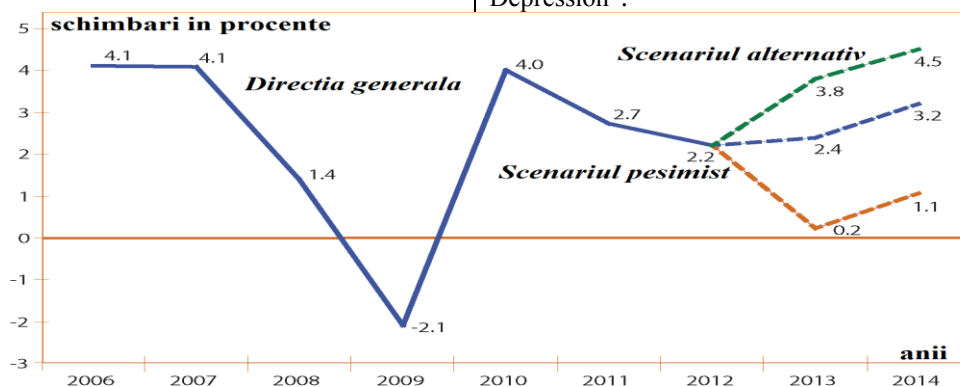


Fig. 1. Perspectives in a weak and uncertain global economy/

Fig. 1. Perspective slabe și incerte în economia mondială

Sursa/ Source: Raportul ONU, 2013, www.un.org /UN Report, 2013, www.un.org

Criza mondială continuă a locurilor de muncă. Rata șomajului rămâne la un nivel înalt în întreaga lume, în special în țările dezvoltate și în Europa, unde situația este mult mai dificilă. Rata șomajului a fost în creștere continuă, atingând în anul 2012 un nivel record de aproximativ 12 la sută în zona euro, o creștere cu peste un punct față de anul precedent. Îndeosebi, situația a degradat în Grecia și Spania, unde peste un sfert din forța de muncă sunt șomeri. Doar câteva țări, precum: Austria, Germania, Luxemburg și Olanda, indică o rată scăzută a șomajului de aproximativ 5 la sută. Rata șomajului din Europa Centrală și de Est a crescut neînsemnat, în anul 2012, ca urmare a austerității fiscale. În Japonia mai puțin de 5 la sută de muncitori sunt șomeri. În Statele Unite, rata șomajului a scăzut sub pragul de 8 la sută începând cu luna septembrie 2013.

Totodată, proporția șomajului pe termen lung (peste un an) în țările dezvoltate a depășit 35 la sută în iulie 2012 afectând aproximativ 17 milioane de lucrători. O astfel de creștere a duratei de șomaj cauzează consecințe negative semnificative și de durată atât pentru lucrătorii care au pierdut locul de muncă, cât și economiei în ansamblu.

Liderii din țările dezvoltate trebuie să includă în prioritățile principale pentru anul viitor crearea unui număr mai mare de locuri de muncă viabile pe termen lung. Dacă creșterea economică în țările dezvoltate se va menține lentă, precum prevede scenariul de referință, rata ocupării forței de muncă în aceste țări nu va reveni la pre-criză până după anul 2016 (Fig. 2).

The continuing global crisis of unemployment.

Unemployment remains at a high level throughout the world, especially in developed countries and also in Europe, where the situation is more difficult. Unemployment was still rising, reaching, in 2012, a record of 12 percent in the euro area increased by more than one point from the previous year. In particular, the situation has worsened in Greece and Spain, where more than a quarter of the workforce are unemployed. Only a few countries, such as Austria, Germany, Luxembourg and the Netherlands, indicate a low unemployment rate of around 5 percent. Unemployment in Central and Eastern Europe increased insignificantly in 2012 due to fiscal austerity. In Japan, less than 5 percent of workers are unemployed. In the U.S., the unemployment rate fell below 8 percent since September 2013.

However, the proportion of long-term unemployment (over one year) in developed countries has exceeded 35 percent in July 2012, therefore affecting about 17 million workers. Such an increase in the duration of unemployment causes significant and lasting negative consequences for both workers who have lost their jobs and the overall economy.

For the next year, the leaders of developed countries should include in their main priorities the creation of more viable jobs in the long term. If economic growth in developed countries will remain slow and provide a baseline rate of employment, in these countries the economy will not return to pre-crisis until after 2016 (Fig. 2).

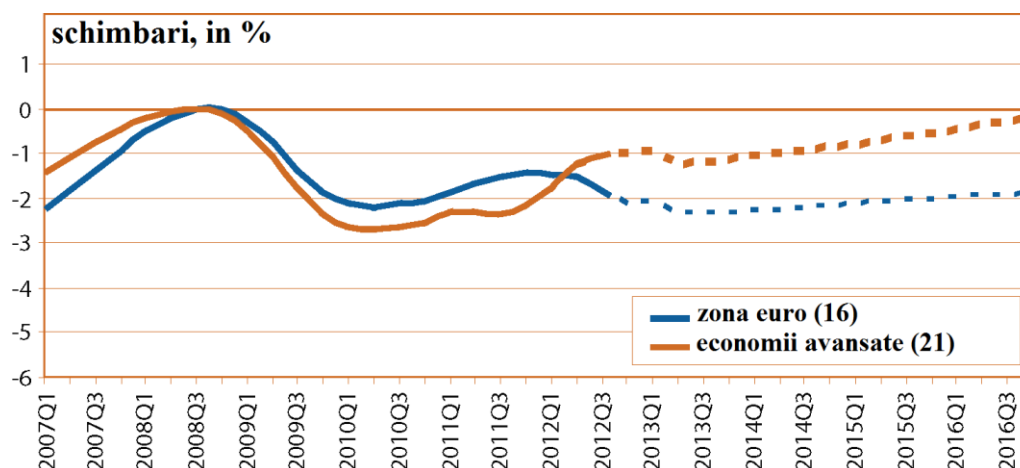


Fig. 2. Criza continuă a locurilor de muncă în Europa și SUA

Fig. 2. The jobs' crisis continues in Europe and the U.S.

Sursa/ Source: Raportul ONU, 2013, www.un.org /UN Report, 2013, www.un.org.

Situația ocupării forței de muncă variază considerabil în țările în curs de dezvoltare. În majoritatea economiilor din Asia de Est și America Latină rata șomajului a coborât sub nivelul de dinaintea crizei financiare globale.

Încetinirea ritmului de creștere, la sfârșitul anului 2011 și în 2012, nu a condus spre o creștere notabilă a ratei șomajului în aceste două regiuni, un aspect care poate fi interpretat pozitiv, cu condiția ca șomajul, în general, să nu crească decât cu întârziere, din cauza unui declin economic. În cazul în care creșterea economică va continua declinul, rata șomajului ar putea crește în mod semnificativ. În Africa, în pofida creșterii produsului intern brut (PIB) relativ puternic, ocuparea forței de muncă rămâne o problemă majoră pe continent, atât în ceea ce privește numărul, cât și calitatea locurilor de muncă. Crearea locurilor de muncă de calitate este, de asemenea, o provocare comună pentru toate țările în curs de dezvoltare. Raportul precar al muncitorilor săraci și a celor care sunt încadrați în câmpul muncii în sectorul informal continuă să crească. În plus, șomajul tinerilor și dezavantajele femeilor la angajare rămân preocupări sociale și economice importante în multe țări în dezvoltare.

Reducerea sărăciei și progresul înregistrat spre alte Obiective de Dezvoltare a Mileniului ar trebui să încetinească

Economia globală slabă și vulnerabilitatea în ocuparea forței de muncă în țările în curs de dezvoltare împiedică eforturile de reducere a sărăciei și limitează spațiul bugetar necesar pentru a investi în educație, sănătate și în alte domenii critice, pentru a accelera progresul către realizarea Obiectivelor de Dezvoltare a Mileniului (ODM). Acest lucru este valabil în special pentru țările mai puțin dezvoltate (TPD), care sunt extrem de vulnerabile la șocurile prețurilor materiilor prime și primesc o finanțare externă și asistență publică pentru dezvoltare (APD) mai reduse din cauza dificultăților și austerității crescute în țările donatoare.

Creșterea globală a emisiilor de gaze cu efect de seră rămâne alarmantă

În paralel cu dezvoltarea economică lentă în țările dezvoltate, gazele cu efect de seră (GES) emise de țările din Anexa I a Protocolului de la Kyoto sunt estimate cu o diminuare de aproximativ 2 la sută anual în 2011 și 2012. Această scădere contrastează cu creșterea cu 3 la sută pe care aceste țări au

The employment situation varies considerably in developing countries. In most economies in East Asia and Latin America, the unemployment rate fell below the usual level before the global financial crisis emerged.

Slowdown in late 2011 and in 2012 has not led to a noticeable increase in unemployment in these two regions, an issue that can be interpreted positively, provided that unemployment generally does not increase, is only delayed due to an economic downturn. If growth continues to decline, the unemployment rate could rise significantly. In Africa, despite the growth of gross domestic product (GDP) being relatively strong, employment remains a major problem on the continent, both in terms of number and quality of jobs. Creating quality jobs is also a common challenge for all developing countries. Reports of poor and precarious workers who are engaged in work in the informal sector continues to grow. In addition, youth unemployment and employment disadvantages women and economic concerns remain important in many developing countries.

Poverty reduction and progress towards the other Millennium Development Goals should slow down

Weak global economy and vulnerability in employment in developing countries impede efforts to reduce poverty and limited fiscal space needed to invest in education, health and other areas critical to accelerate progress towards achieving the Millennium Development Goals (MDGs). This applies in particular to the least developed countries (LDCs), which are highly vulnerable to commodity price shocks and receive lower external funding and official development assistance (ODA) due to the difficulties and increased austerity in donor countries.

The overall increase in emissions of greenhouse gases remains alarming

In parallel with the slow economic development in developed countries, greenhouse gases (GHG) emitted by Annex I countries of the Kyoto Protocol are estimated with a decrease of about 2 percent annually in 2011 and 2012. This decrease contrasts with a 3 percent growth that

parcurs-o în anul 2010, dar se alătură la declinul de 6 la sută survenit în 2009, în rezultatul unei contracții severe a PIB-ului cauzată de Marea Recesiune. Având în vedere creșterea economică globală slabă, emisiile din țările din Anexa I ar trebui să continue să scadă în 2013 și 2014. Țările din Anexa I au atins obiectivul Protocolului de la Kyoto de a reduce emisiile cu cel puțin 5% în raport cu nivelurile din 1990 în perioada de angajament 2008-2012.

În același timp, emisiile de GES în multe țări în curs de dezvoltare cresc cu un ritm rapid, iar comunitatea internațională este departe de a fi pe cale de a reduce emisiile în proporțiile necesare, pentru a menține concentrația de dioxid de carbon (CO₂) în atmosferă mai puțin de 450 părți per milion (pentru stabilizarea schimbărilor climatice și limitarea creșterii temperaturii la 2°C în raport cu nivelul preindustrial). Pentru a evita depășirea acestei limite, emisiile de GES trebuie reduse cu 80 la sută până la jumătatea secolului al XXI-lea.

Potrivit ritmului actual, acesta este un obiectiv irealizabil. Modalități de creștere a ecologiei trebuie să fie găsite astăzi, deși investițiile solicitate pentru a realiza acest obiectiv sunt scumpe, care vor permite, de asemenea, relansarea creșterii pe termen scurt pentru corectarea unor dezechilibre internaționale pe termen mediu și lung.

Inflația rămâne moderată în cele mai dezvoltate economii...

Ratele inflației rămân moderate în majoritatea economiilor dezvoltate. Diferențele semnificative în producție și presiunea de reducere a salariilor, în multe țări, mențin anticipațiile inflaționiste la un nivel scăzut. În Statele Unite inflația a scăzut de la 3,1 la sută, în 2011, la aproximativ 2,0 la sută, în 2012, iar o nouă moderație este planificată pentru anul 2013. În zona euro inflația rămâne peste obiectivul de 2 la sută din băncile centrale. Inflația de bază, care exclude modificările de preț ale elementelor volatile, cum ar fi energia, alimentele, alcoolul și tutunul, a fost mult mai slabă, de aproximativ 1,5 la sută, fără semne de presiune ascendentă. În 2013 se prevede ca inflația să scadă ușor, ca și în noile state-membre ale Uniunii Europene (UE). În Japonia deflația continuă, în ciuda faptului, că banca centrală a sporit obiectivul de inflație pentru a stimula așteptările inflaționiste.

...și este în scădere în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare

În anul 2012, inflația a scăzut în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare, dar rămâne la un nivel înalt în unele țări. În anii 2013 și 2014 creșterea preconizată a prețurilor la alimente, la nivel mondial, cauzată de secetă în unele regiuni producătoare, nivelul ridicat al prețurilor la petrol și constrângerile privind oferta, specifice anumitor țări, sunt în măsură să exercite presiuni ascendente asupra inflației din țările în curs de dezvoltare. În multe țări din Africa inflația a fost în scădere, dar rămâne a fi înaltă, de aproximativ 10 la sută în Angola, Nigeria ș.a. Se preconizează ca inflația să rămână moderată în Asia de Est, fiind o provocare pentru majoritatea țărilor din Asia de Sud-Est, unde rata medie a inflației a fost de peste 11 la sută în 2012, cu posibilitatea de a rămâne peste 10 la sută în 2013 și 2014. Totodată, inflația rămâne scăzută în majoritatea economiilor din Asia de Vest, deși este încă ridicată (peste 10 la sută) în Yemen și foarte mare (30 la sută) în Republica Arabă Siriană. Rata inflației în Caraibe și America Latină, în general, se presupune că va rămâne în jurul valorii de 6 la sută.

Comerțul internațional și prețurile materiei prime

these countries have traveled in 2010, but also joins the decline of 6 percent occurred in 2009, as a result of a severe contraction in GDP caused by the Great Recession. Given the weak global economic growth, emissions in Annex I countries should continue to decline in 2013 and 2014. Annex I countries have achieved the Kyoto Protocol to reduce emissions by at least 5% compared to levels in 1990 in the commitment period 2008-2012.

At the same time, GHG emissions in many developing countries grow at a rapid pace, and the international community is far from being on track to reduce emissions in the proportions necessary to maintain the concentration of carbon dioxide (CO₂) in the atmosphere less than 450 parts per million (to stabilize the climate change and to limit the temperature increase of 2° C compared to the pre-industrial level). To avoid exceeding this limit, GHG emissions must be reduced by 80 percent by the middle of the XXI century.

According to the current pace, it is an unattainable goal. Organic growing methods must be found today, though investment required to achieve this are expensive, but which will allow also renew growth in the short term and long term correction of international imbalances in the medium.

Inflation remains moderate in most developed economies...

Inflation rates remain moderate in most developed economies. Significant differences in production and pressure to reduce wages in many countries, therefore inflation expectations remain low. In the U.S., inflation fell from 3.1 percent in 2011 to about 2.0 percent in 2012 and a new moderation is planned for 2013. In the euro area, inflation remains above the 2 percent of central banks. Core inflation, which excludes volatile price changes of items such as energy, food, alcohol and tobacco was much lower, about 1.5 percent, with no signs of any upward pressure. In 2013, it is expected that inflation will decline slightly in the new member states of the European Union (EU). In Japan, deflation continues in spite of the fact that the central bank increased its inflation target to boost inflation expectations.

...and is declining in most developing countries

In 2012, inflation fell in most developing countries, but remains at a high level in some countries. Between 2013 and 2014, the projected increase in food prices worldwide, caused by drought in some regions producing the high level of oil prices and supply constraints specific to certain countries, which are able to exert upward pressure on the inflation in developing countries. In Africa, inflation has been declining in many countries, but remains high at 10 percent in Angola, Nigeria and elsewhere. Inflation is expected to remain moderate in East Asia, and is a challenge for most countries in Southeast Asia, where the average inflation rate was over 11 percent in 2012, with the ability to remain above 10 percent in 2013 and 2014. However, inflation remains low in most Western economies in Asia, although it is still high (over 10 percent) in Yemen and very high (30 percent) in the Syrian

Expansiunea comerțului mondial de mărfuri – decelerație puternică

Creșterea comerțului mondial a încetinit pentru al doilea an consecutiv, de la 12,6 la sută în 2010, la 6,4 la sută în 2011, și 3,2 la sută în 2012. Dezvoltarea economică globală slabă, în special în Europa și în alte economii dezvoltate, este principalul factor din spatele acestei încetiniri. În scenariul de bază, creșterea comerțului mondial va fi reluată moderat în 2013, înainte de a se apropia, în 2014, de rata de creștere pe termen lung, care este de 5 la sută. Cu toate acestea, țările în curs de dezvoltare au rezistat mai bine la încetinirea economiei globale, iar importanța acestora în comerțul internațional este în creștere, parțial datorită integrării extinse în lanțurile valorilor globale.

Prețurile materiilor prime rămân ridicate și volatile

Prețurile mai multor materii prime au fost, de asemenea, mai mari în 2012 comparativ cu cele din anul 2011, parcurgând mai multe episoade de volatilitate pronunțată. Conform punctului maxim atins în primul trimestru al anului în rezultatul operațiunilor de refinanțare pe termen lung, Banca Centrală Europeană (BCE) a reînviat pentru scurt timp iluzia unei redresări economice rapide, prețurile pentru majoritatea materiilor prime scăzând nesemnificativ în al doilea trimestru. Prețurile produselor alimentare și petrolului în unele țări au rămas mari în al treilea trimestru din cauza unor fenomene meteorologice nefavorabile și a creșterii tensiunilor sociale din Orientul Mijlociu. În schimb, prețurile la minerale, metale și minereuri au continuat să se reducă, datorită activității slabe a economiei globale. Exportatorii de materii prime, care au beneficiat de ameliorare a termenelor de schimb în ultimii ani, rămân expuși la presiuni descendente asupra prețurilor. Într-un context de lichiditate abundentă, speculația financiară și dezvoltarea de produse noi, susținute de materii prime, probabil, vor crește în continuare volatilitatea pe piețele produselor de materii prime. Prețurile la produsele alimentare sunt prevăzute a fi moderate odată cu scăderea cererii la nivel mondial, atât timp cât condițiile meteorologice nu au devenit comparativ mai nefavorabile. Cu toate acestea, având în vedere că piețele sunt extrem de constrânse și stocurile de utilizare sunt foarte scăzute pentru cele mai multe alimente de bază, chiar și șocurile mici de alimentare ar putea provoca noi creșteri de preț.

Extinderea comerțului cu servicii sporește emisiile globale de gaze cu efect de seră

Recuperarea puternică a comerțului cu servicii, experimentată în toate regiunile și grupurile de țări în 2010, a început să diminueze în ultimul trimestru al anului 2011. Totodată, sectorul financiar s-a redus în unele țări dezvoltate, fiind sectoare cu emisii ridicate de carbon, de exemplu, transportul și turismul continuă să crească în țările în curs de dezvoltare. Serviciile transportului de mărfuri sporesc continuu odată cu extinderea prin intermediul lanțurilor valorice globale. Extinderea transportului de mărfuri este, cu siguranță, o sursă importantă de venituri de schimb valutar, în special pentru unele țări în curs de dezvoltare, dar în principal contribuie, în mod semnificativ, la emisiile mondiale de CO₂ (Fig. 3).

Arab Republic. Inflation in the Caribbean and Latin America in general is expected to remain around 6 percent.

*International trade and commodity prices**Expansion of world trade in goods – strong deceleration*

World trade growth slowed a decrease for the second consecutive year, from 12.6 percent in 2010 to 6.4 percent in 2011 and 3.2 percent in 2012. Weak global economic development, particularly in Europe and other developed economies is the main factor behind the slowdown. In the baseline scenario, world trade will resume moderate growth in 2013, before approaching the long-term growth rate in 2014, which is 5 percent. However, developing countries have resisted better in a slowing global economy and their importance in international trade is increasing, partly due to extensive integration in global value chains.

Commodity prices remain high and volatile

Prices of many materials were also higher in 2012 compared to those of 2011, covering several highly volatile episodes. Accordingly peaking in the first quarter, as a result of long-term refinancing operations, the European Central Bank (ECB) has revived briefly the illusion of a quick economic recovery, prices for most commodities falling slightly in the second quarter. Food and oil prices in some countries have remained high in the third quarter due to adverse weather conditions and increased tensions in the Middle East. In contrast, prices of minerals, metals and ores continued to decline due to weak global economic activity. Exporters of raw materials, which benefited from improved terms of trade in recent years, remain exposed to downward pressure on prices. In a context of abundant liquidity, financial speculation and new product development, supported by raw materials will probably further increase volatility in commodity markets and products. Food prices are expected to be moderate with a decrease in global demand, as long as weather conditions have become comparatively unfavorable. However, given that markets are highly constrained and stocks are of very low usage, for most basic foods, even small shocks may cause further increases in food prices.

Expanding trade in services increases global emissions of greenhouse

Strong recovery of trade and services, experienced in all regions and groups of countries in 2010, began to diminish in the last quarter of 2011. However, the financial sector has decreased in some developed countries, the sectors with high carbon emissions, for example, transport and tourism continue to grow in developing countries. Freight services increase continuously with the expansion through global value chains. Extension of the carriage of goods is certainly an important source of foreign exchange earnings, especially for some developing countries, but mainly contributes significantly to global emissions of CO₂ (Fig. 3).

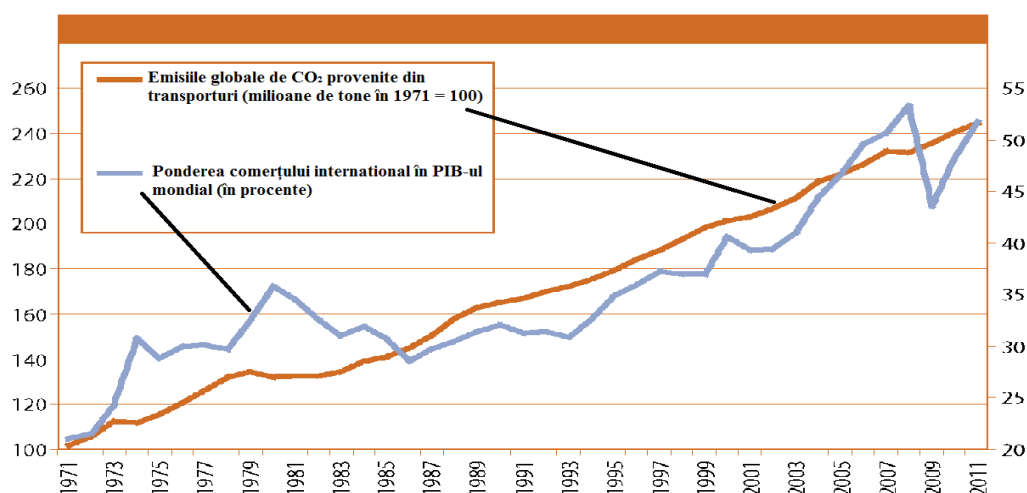


Fig. 3. Graficul emisiilor de CO₂ din cauza transportului și cota de comerț internațional în produsului intern brut mondial a crescut în tandem de CO₂/

Fig. 3. Graph of CO₂ emissions from transport and international trade share in world GDP which rose in tandem with CO₂ emissions

Sursa/ Source: Banca Mondială, 2012, www.worldbank.org/ World Bank 2012, www.worldbank.org

Prin urmare, liderii mondiali trebuie să acorde o atenție mai mare impactului negativ asupra mediului exercitat, la scară mondială, de către organizația de producție prin intermediul firmelor multinaționale și lanțurilor de valori globale.

Finanțarea internațională pentru dezvoltare. Fluxurile de capital privat rămân volatile.

Din cauza crizei, fluxurile internaționale de capital privat către țările emergente și în curs de dezvoltare au rămas extrem de volatile, în timp ce stabilitate relativă au recăpătat piețele valutare și financiare în primele luni ale anului 2012. Volatilitatea a reapărut mai târziu, parțial din cauza temerilor în creștere ale investitorilor cu privire la sustenabilitatea finanțelor publice din Europa, provocând un exod de capital pentru investițiile considerate sigure. În plus, multe bănci europene continuă răscumpărarea datoriilor, care împiedică creditarea pentru economiile în curs de dezvoltare și în tranziție. Semnele încetinerii creșterii economice din Brazilia, China și India au redus, în special, fluxurile de capital către aceste țări.

Acumularea de rezerve valutare s-a moderat.

Ritmul la care țările emergente și cu economiile în tranziție acumulează rezervele valutare s-a redus nesemnificativ în 2012, parțial, ca urmare a intrărilor mai mici de capital. Cu toate acestea, acumularea în continuare a rezervelor valutare relevă persistența incertitudinii cu privire la starea economiei globale și că statele continuă să se asigure împotriva șocurilor externe. Rezervele de valută ale principalelor țări dezvoltate, deținute în valută de către țările în curs de dezvoltare și economiile în tranziție, depășesc cu mult intrările de capital în aceste țări și, prin urmare, continuă să efectueze transferuri substanțiale de capital net către țările dezvoltate. În anul 2012, fluxul net de ieșiri a sporit, constituind o valoare estimată de 845 miliarde USD, față de un trilion de dolari în 2011. Totodată, țările mai puțin dezvoltate (TPD) au primit transferuri nete pozitive la o sumă estimată de 17 miliarde USD în 2012 (Fig. 4).

Therefore, world leaders should pay more attention to the negative environmental impact, exercised globally by the organization of production through multinational companies and global value chains.

International development financing. Private capital flows remain volatile.

Due to the crisis, private and international capital flows to emerging and developing countries have remained highly volatile, while relative stability regained currency and financial markets in the early months of 2012. Volatility reappeared later, partly because of growing fears of investors about the sustainability of public finances in Europe, causing an exodus of capital for investments to be considered safe. In addition, many European banks continue to deleverage, which prevents lending to emerging economies to go into the transition period. Signs of economic slowdown in Brazil, China and India in particular have reduced capital flows to these countries.

The accumulation of foreign reserves has been moderate.

The pace at which emerging and transition economies accumulate foreign exchange reserves fell slightly in 2012, partly due to lower capital inflows. However, further accumulation of foreign exchange reserves reveals persistent uncertainty about the state of the global economy and that states perceive to insure against external shocks. Currency reserves held in foreign currencies of the major developed countries to developing countries and economies in transition far outweigh capital inflows into these countries and therefore continue to make substantial net capital transfers to developing countries. In 2012, the net output increased, representing an estimated \$ 845 billion, compared to a trillion dollars in 2011. However, the least developed countries (LDCs) have received positive net transfers from an estimated \$ 17 billion USD in 2012 (Fig. 4).

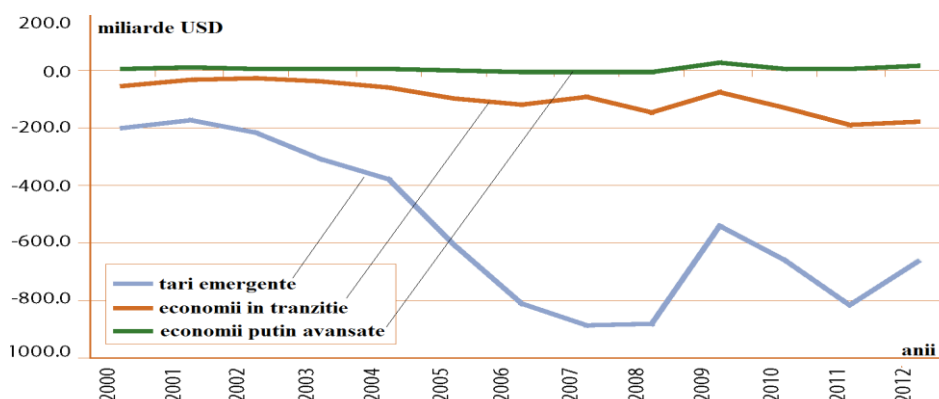


Fig. 4. Asistența AOD pentru dezvoltare este în scădere/

Fig. 4. ODA assistance in development is declining

Sursa /Source: Raportul ONU, 2013, www.un.org /UN Report, 2013, www.un.org.

Transferuri financiare nete au continuat din țările în curs de dezvoltare spre țările dezvoltate.

Fluxurile nete de asistență oficială pentru dezvoltare (AOD) ale țărilor-membre ale Comitetului de Asistență pentru Dezvoltare al Organizației de Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) au atins nivelul de 133.5 miliarde USD în 2011, atestând o creștere ușoară comparativ cu 128.5 miliarde USD în 2010. În termeni reali, totuși, acest lucru reprezintă o scădere cu 3 la sută, aprofundând în continuare decalajul în obiectivul comunității internaționale de a mobiliza 167 de miliarde USD pentru asistență în dezvoltare. Rezultatele preliminare ale anchetei OCDE privind planurile de cheltuieli prevăzute de țările donatoare indică faptul, că ajutorul programabil pentru țară (APT) – un subset de ajutor care constă din programe și proiecte, ce dispun de previziuni de evoluție a asistenței care va fi furnizată – va trebui să sporească cu circa 6 la sută în 2013. Această creștere se datorează, în principal, majorării prețurilor la împrumuturile preferențiale de la organizațiile multilaterale care au beneficiat recent de reconstituiri de fonduri. Cu toate acestea, APP ar stagna în 2013-2015, reflectând impactul întârziat al crizei economice mondiale, precum și cel al politicilor de austeritate asupra bugetelor de asistență în țările donatoare.

Incertitudini și riscuri. O agravare a crizei în zona euro, „faleza fiscală” în Statele Unite și o aterizare dură a creșterii economice în China ar putea declanșa o nouă recesiune globală.

Scenariul de bază este afectat de incertitudini și riscuri importante, riscuri cu sensul de reducere. În primul rând, criza economică din zona euro ar putea continua să se agraveze și să creeze mai multe agitații. Dinamica periculoasă între fragilitatea sectorului bancar și criza datoriilor suverane influențează negativ bilanțurile autorităților publice și ale băncilor. Politicile de austeritate bugetară nu agravează criza economică: eforturile de asanare, efectuate concomitent de multe țări, duc la o slăbire a cererii, a veniturilor și, prin urmare, la o creștere a datoriei, declanșând solicitări în favoarea reducerilor suplimentare bugetare. Situația ar putea să se agraveze considerabil, cu posibile întârzieri de punere în aplicare a programului de răscumpărare a obligațiunilor suverane pe piața secundară (numit și program de tranzații monetare în numerar, tradus din limba engleză *Tranzacții Monetare Câștigătoare* (TMC)) și alte măsuri de sprijin pentru membrii care au nevoie de acesta. Atare întârzieri ar putea apărea ca urmare a dificultăților politice de a găsi o înțelegere

Continued net financial transfers from developing countries to developed countries.

Net flows from official development assistance (ODA) of the member countries of the Development Assistance Committee of the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) amounted to 133.5 billion USD in 2011, attesting to a slight increase compared to 128.5 billion USD in 2010. In real terms, however, this represents a decrease of 3 percent, further deepening the gap in the international community's goal of mobilizing USD 167 billion for development assistance. In preliminary OECD findings spending plans, the donor countries provided indicate that the country programmable aid (APT) - a subset of the aid consists of programs and projects that have predictions for the evolution of assistance to be provided - will need to increase to about 6 percent in 2013. This increase is due mainly to higher prices of soft loans from multilateral organizations that have recently benefited from reconstruction funds. However, the APP would stagnate in 2013-2015, reflecting the delayed impact of the global economic crisis and the austerity policies on health budgets in donor countries.

Uncertainties and risks. A worsening of the crisis in the euro zone "fiscal cliff" and in the US, and a hard landing of growth in China could trigger a new global recession.

The baseline scenario is affected by significant uncertainties and risks, reduction purposes risks. First, the economic crisis in the euro area could continue to worsen and create more turbulence. Dangerous dynamics between the fragility of the banking and sovereign debt crisis will negatively affect the government balance sheets of banks. Austerity policies do not aggravate the economic crisis: rehabilitation efforts conducted simultaneously by many countries, leading to a weakening of demand, income and therefore to an increase in debt, triggering demands for additional budget cuts. The situation could worsen considerably, with possible delays implementing a buyback program of sovereign bonds on the secondary market (also called monetary transactions in cash program, and other support measures for members who need it). Such delays may occur due to political difficulties to find an agreement between countries that need assistance and Troika

între țările care au nevoie de asistență și „Troika” constituită de UE, BCE și FMI și/sau din cauza efectelor negative ale programelor de austeritate bugetară și dificultăților mai mari decât era de așteptat de la aplicările ajustărilor structurale.

În astfel de scenarii, simulat de Modelul de previziuni economice globale al Națiunilor Unite, zona euro s-ar putea confrunta cu o pierdere cumulată de mai mult de 3 la sută a propriului PIB în perioada anilor 2013-2015, iar economia globală – cu o pierdere mai mult de 1 la sută (Fig. 5).

consisting of the EU, ECB and IMF and/or because of the negative effects of austerity programs and the greater difficulties than was expected from the application of the structural adjustments.

In such a scenario, the model simulated global economic outlook of the United Nations, the eurozone could face a cumulative loss of more than 3 percent of their GDP in 2013-2015 and the global economy – could lose more than 1 percent (Fig. 5).

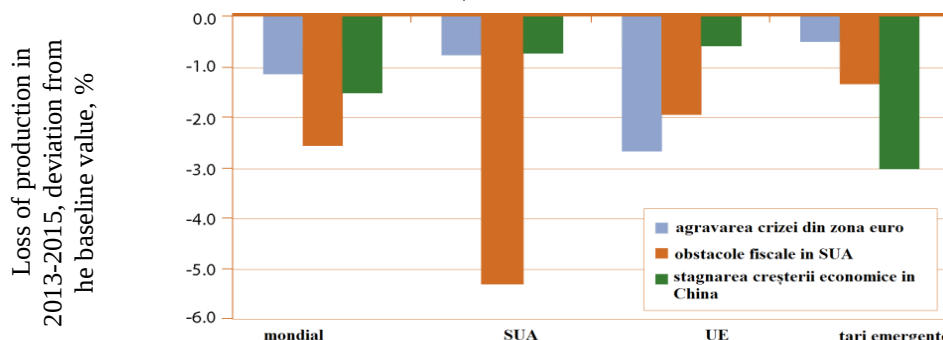


Fig. 5. Impactul riscului economic din diferite regiuni asupra economiei mondiale /

Fig. 5. Impact of economic risk in different regions of the world economy

Sursa /Source: Raportul ONU, 2013, www.un.org /UN Report, 2013, www.un.org

În al doilea rând, Statele Unite nu ar putea evita „faleza fiscală”. Un impas politic, ce ar împiedica Congresul de a ajunge la un acord privind bugetul nou, ar declanșa reduceri bugetare automate, inclusiv cheltuieli mai mici ale Guvernului de aproximativ 98 de miliarde USD anual, timp de zece ani și creșterea taxelor de 450 de miliarde USD în 2013; în perioada 2013-2015, aceste măsuri putând reduce PIB-ul cu aproximativ 4%. Potrivit unui atare scenariu, creșterea economică globală va fi redusă de la jumătate, la 1,2 la sută în 2013, iar până în 2015 producția globală ar fi de 2,5 la sută mai mică decât nivelul de referință. Pierderea pentru țările în curs de dezvoltare reprezintă aproximativ 1 la sută din PIB-ul lor.

Un al treilea risc este posibilitatea unei aterizări dure a creșterii economice din una sau mai multe țări mari în curs de dezvoltare, inclusiv China. Creșterea a încetinit semnificativ în anul 2012 într-un număr mare de economii în curs de dezvoltare, inclusiv Brazilia, China și India, care au parcurs o lungă perioadă de creștere, susținută înainte de criza financiară globală și au reușit să recupereze rapid în 2010, după Marea Recesiune. Având în vedere incertitudinile cu privire la cererea externă și a diferitelor provocări proprii lor, riscul unui declin mai important decât era de așteptat în aceste țări nu este neglijabil. În cazul Chinei, de exemplu, exporturile au continuat să scadă în anul 2012 din cauza cererii scăzute în țările dezvoltate. În această perioadă, creșterea de investiții, care a contribuit cu peste 50 la sută din creșterea PIB-ului Chinei, în ultimele decenii, a cunoscut o încetinire. Acest lucru se datorează, printre altele, consolidării în reglementarea pieței imobiliare, unui stimul bugetar mai conservator și constrângerilor financiare cu care se confruntă autoritățile locale în punerea în aplicare a noilor proiecte. Din cauza acestor factori, creșterea economică a Chinei ar putea slăbi mai mult decât era de așteptat. În cazul în care creșterea economică în China va încetini cu aproximativ 5 la sută anual, țările în curs de dezvoltare ar putea suferi o pierdere cumulată de aproximativ 3 la sută din propriul PIB în anii 2013-2015, iar în lume, în ansamblu, aproximativ 1,5 la sută.

Second, the United States could avoid a "fiscal cliff". A political deadlock preventing Congress to reach agreement on a new budget would trigger automatic spending cuts, including lower government spendings to about 98 billion USD annually for ten years, and tax increases of 450 billion USD in 2013. In the period 2013-2015, these measures could reduce GDP by about 4%. Under such a scenario, global growth will be reduced by half to 1.2 percent in 2013 and by 2015 and the global production would be 2.5 percent lower than the benchmark. The loss for developing countries accounts for about 1 percent of their GDP.

A third risk is the possibility of a hard landing growth of one or several large developing countries, including China. Growth slowed significantly in 2012 in a number of emerging economies, including Brazil, China and India have come after a long period of growth, supported before the global financial crisis and managed to recover quickly in 2010 after the Great Recession. Given the uncertainties regarding external demand and the various challenges of their own, the risk of a significant decline than expected in these countries is not negligible. In the case of China, for example, exports continued to decline in 2012 due to low demand in developed countries. During this period, the increase in investment, which contributed to over 50 percent of China's GDP growth in recent decades has slowed. This is due, among other things, to a strengthening real estate market regulation, a more conservative fiscal stimulus and financial constraints faced by local authorities in the implementation of new projects. Because of these factors, China's economic growth could weaken more than expected. If economic growth in China will slow to about 5 percent annually, developing countries may suffer a cumulative loss of about 3 percent of their GDP in 2013-2015, and the world as a whole, about 1.5 percent.

Provocări politice. Conținutul politicilor actuale rămâne, în mare măsură, insuficient pentru o redresare economică și ocupare a forței de muncă. Diminuarea ritmului de creștere economică și incertitudinile politice aruncă o umbră asupra perspectivelor economice mondiale. Cele mai multe țări dezvoltate au adoptat politici mixte care combină austeritatea bugetară și expansiunea monetară pentru a reduce datoria publică și costurile de refinanțare și a sparge dinamica negativă între fragilitatea sectorului bancar și datoriile suverane. În acest fel, liderii politici speră a calma piețele financiare și a restabili încrederea consumatorilor și investitorilor. Această combinație este însoțită de reforme structurale în domeniul prestațiilor sociale, piețelor forței de muncă și reglementărilor de afaceri, care, împreună, este de așteptat să stimuleze creșterea economică și reducerea șomajului. Totodată, gestionarea problemelor ce vizează datoriile, șomajul și creșterea economică redusă pare a fi drept provocări mult mai problematice, pe care liderii politici nu le-au prevăzut.

O altă problemă vizează eforturile de consolidare bugetară din cele mai dezvoltate țări, care se concentrează mai mult pe reducerea costurilor și creșterea veniturilor. Primul mod este mult mai prejudiciabil creșterii economice pe termen scurt, în special, când economia este în proces de scădere. În multe țări dezvoltate reducerile investițiilor publice sunt mai severe decât pentru alte cheltuieli, care împiedică, de asemenea, creșterea economică pe termen mediu. În cele mai multe cazuri, reducerile de cheltuieli implică reforma prestațiilor sociale, ceea ce slăbește stabilizatorii economici pe termen scurt prin pensii mai mici, reducerea alocațiilor pentru șomaj și/sau deplasare și a cheltuielilor de sănătate pentru menajeri. În plus, măsurile de austeritate bugetară includ o inegalitate mai înaltă pe termen scurt, subminând mobilitatea socială și creșterea productivității pe termen lung.

Majoritatea țărilor în curs de dezvoltare și economiile în tranziție dispun de finanțe publice puternice. Confruntându-se cu încetinirea creșterii economice la nivel mondial, unele țări au ales să promoveze eforturile de consolidare bugetară. Deficitele bugetare ar putea crește în majoritatea țărilor cu venituri mici din cauza scăderii veniturilor publice, produse de o încetinire a exporturilor de materii prime și ponderii în creștere a subvențiilor la alimente și resurse energetice. Țările emergente sunt, la fel, îngrijorate de potențialele efecte negative ale măsurilor de atenuare a stabilității macroeconomice și financiare cantitative a propriilor economii prin volatilitatea crescută a prețurilor materiilor prime, a fluxurilor de capital și a ratelor de schimb.

Conținutul politicilor actuale pare, în mare măsură, insuficient pentru a împiedica economia globală să se deplaseze spre o nouă recesiune. Pentru a genera creșterea economică și crearea locurilor de muncă sunt necesare acțiuni mai concertate și mai tranșante.

Perspectivile severe și riscurile cu care se confruntă economia mondială constituie un apel, o acțiune mult mai energică. Eforturile solicitate reprezintă o provocare. În același timp, această provocare este o oportunitate de a armoniza mai bine inițiativele întreprinse pentru a rezolva problemele imediate cu obiectivele de dezvoltare durabilă care se vor prelungi pe termen lung.

Rezolvarea incertitudinilor politice. O primă provocare este de a risipi incertitudinile politice asociate cu cele trei riscuri principale discutate în scenariul pesimist. Aceste incertitudini

Political challenges. The content of current policies remains largely insufficient for an economic recovery and employment to work. Slowing growth and political uncertainties cast a shadow over the global economic outlook. Most developed countries have adopted a policy combining fiscal austerity and monetary growth to reduce public debt refinancing costs and break the negative dynamics between the fragility of the banking and sovereign debt. In this way, political leaders hope to calm financial markets and restore the confidence of consumers and investors. This combination is accompanied by structural reforms in social services, labor markets and business regulations, which together are expected to stimulate growth and reduce unemployment.

However, management problems concerning debt, unemployment and low economic growth seems to be more problematic as the challenges that political leaders have not provided.

Another problem concerns the fiscal consolidation efforts in the most developed countries, focusing more on reducing costs and increasing revenues. The first way is a more harmful short-term economic growth, especially when the economy is in the process of falling. In many developed countries, public investment cuts are more severe than for other expenses, which also hinders economic growth in the medium term. In most cases, spending cuts involve reform of social benefits, which weakens economic stabilizers in the short term through lower pensions, reduced unemployment benefits and/or travel and health costs for garbage. In addition, austerity measures include a higher short-term inequality, undermining social mobility and long-term productivity growth.

Most developing countries and economies in transition have strong public finances. Faced with the global economic downturn, some countries have chosen to promote fiscal consolidation efforts. Budget deficits could increase in most low-income countries due to lower revenues, produced by a slowdown in exports of raw materials and the growing share of food and energy subsidies. Emerging countries are also concerned about the potential negative effects of quantitative macroeconomic mitigation measures and financial stability of their economies through increased volatility of commodity prices, capital flows and exchange rates.

The content of the current policy seems largely insufficient to prevent the global economy to move toward a new recession. To generate economic growth and job creation more concerted action is needed.

Severe prospects and risks facing the global economy is a call to a much more vigorous action. The efforts required are a challenge. At the same time, this challenge is an opportunity to better harmonize the initiatives to solve immediate problems with the objectives of sustainable development that will extend the long term.

Solving political uncertainty. A first challenge is to dispel political uncertainty associated with the three main risks discussed in the pessimistic scenario. These uncertainties must be removed quickly by a changed

trebuie îndepărtate rapid printr-o schimbare apropiată și o reprezentare mai clară a impactului politicilor naționale și internaționale. În zona euro, abordarea fragmentară, care a prevalat în ultimii doi ani, pentru a face față crizelor datoriilor în diferite țări, ar trebui substituită cu o abordare mai cuprinzătoare și integrată, care poate soluționa criza sistemică a uniunii monetare.

Liderii politici din Statele Unite ar trebui să evite o diminuare bruscă a politicii bugetare și să depășească impasul politic, apărut la sfârșitul anului 2012. Țările mari în curs de dezvoltare se confruntă cu riscuri severe de încetinire economică, impuse a implementa politici anticiclice solide, cuplate cu măsuri pentru a remedia problemele structurale pe termen mediu. China, de exemplu, posedă o flexibilitate suficientă pentru a echilibra într-un mod mai puternic economia către cererea internă, inclusiv creșterea cheltuielilor de stat pentru serviciile publice cum ar fi: sănătatea, educația și securitatea socială.

A face politicile bugetare mult mai anticiclice, mai favorabile la crearea de locuri de muncă echitabile.

Politicile bugetare ar trebui să fie mai anticiclice, mai favorabile la crearea locurilor de muncă. Eforturile liderilor politici au vizat, până în prezent, în principal, consolidarea bugetară pe termen scurt, în special în rândul țărilor dezvoltate, care s-a adeverit a fi contraproductiv și doar a prelungit timpul necesar pentru a reduce nivelul datoriilor. Atenția trebuie să fie orientată acum asupra mai multor axe. O primă prioritate de ajustare bugetară ar trebui să fie oferirea de mai mult sprijin direct pentru producție și creșterea ocupării forței de muncă prin stimularea cererii globale, dezvoltând o strategie, care ar asigura sustenabilitatea bugetară pe termen mediu și pe termen lung. În plus, așa cum multiplicatoarele bugetare sunt mai puternice în timpul recesiunii, acestea ar putea fi consolidate prin schimbarea priorităților bugetare pentru a favoriza cheltuielile care generează creșterea economică, ca exemplu, prin revenirea la reducerile investițiilor publice și consolidarea subvențiilor de angajare. În plus, efectele redistributive ale politicilor fiscale ar trebui să fie luate în considerare în mod corespunzător, nu doar pentru motive de echitate, ci, de asemenea, pentru implicarea lor în creșterea economică și în crearea locurilor de muncă. În cele din urmă, redresarea economică ar putea fi îmbunătățită pe termen scurt și pe termen lung, fiind bazată pe „creșterea ecologică”, prin stimulente fiscale și investiții în infrastructurile și noile tehnologii.

Instabilitatea piețelor financiare globale trebuie să fie ameliorată substanțial.

Instabilitatea piețelor financiare globale, indiscutabil, trebuie redresată. Atare provocare este dublă: în primul rând, o sinergie mai mare trebuie găsită între stimulul monetar și bugetar. Va fi nevoie de aplicarea politicilor monetare expansioniste în țările dezvoltate, dar impactul negativ asupra volatilității fluxurilor de capital și ratelor de schimb trebuie să fie luate în considerare. În acest scop, se va ajunge la un acord pe plan internațional, viteza și sincronizarea politicilor cantitative într-un cadru mai amplu al obiectivelor de setare pentru a corecta dezechilibrele mondiale. Cea de a doua parte a provocării constă în accelerarea reformei sectorului financiar în ansamblu, inclusiv a sistemului bancar tenebru (shadow banking), fapt esențial pentru a reduce riscurile sistemice și asumarea de riscuri excesive, care au sporit/intensificat instabilitatea financiară în țările dezvoltate,

approach and clear representation of the impact of national and international policies. In the euro area, a piecemeal approach that has prevailed in the past two years to deal with the debt crisis in various countries should be substituted by a more comprehensive and integrated approach that can address the systemic crisis of the monetary union.

Political leaders in the United States should avoid a policy of sudden budget reductions and overcome the political deadlock present at the end of 2012. Large developing countries face severe risks of economic slowdown, forced to implement strong countercyclical policies, coupled with measures to address structural problems in the medium term. China, for example, has sufficient flexibility to balance, in a stronger economy towards domestic demand, including increased state spendings on public services such as health, education and social security.

Making more countercyclical budgetary policies more favorable to creating fair jobs

Fiscal policies should be less cyclical and more conducive to job creation. Efforts targeted by political leaders, so far, are mainly short-term fiscal consolidation, especially among developed countries, which turned out to be counterproductive and only prolonged the time required to reduce debt levels. Attention must now be focused on several axes. A first priority budgetary adjustment should provide more direct support for production and increase employment by boosting aggregate demand, developing a strategy that would ensure fiscal sustainability in the medium and long term. In addition, as the budget multipliers are stronger during the recession, they could be strengthened by changing budget priorities to favor spending that generates economic growth, for example by returning to cuts in public investment and strengthening employment subsidies. In addition, the redistributive effects of fiscal policy should be considered, as appropriate, not only for reasons of equity, but also for their involvement in economic growth and job creation. Finally, the economic recovery could be improved in the short and long term, based on "green growth" through tax incentives and investment in infrastructure and new technologies.

Instability of global financial markets must be improved substantially

Instability of global financial markets needs to be undoubtedly rectified. Such challenge is twofold: first, a greater synergy must be found between stimulus money and budget. You will need to apply expansionary monetary policies in developed countries, but the negative impact on the volatility of capital flows and exchange rates must be taken into account. To this end, it will reach an international agreement, the speed and timing of quantitative policies in a broader set of objectives to correct global imbalances. The second part of the challenge is to accelerate the reform of the financial sector as a whole, including the shadow banking system (shadow banking), which is essential to reduce systemic risks and excessive risk taking, which increased/enhanced financial instability in developing

volatilitatea fluxurilor de capital către țările în curs de dezvoltare și a încetinit semnificativ creșterea economiei mondiale.

Resurse suficiente trebuie să fie disponibile țărilor emergente. La dispoziția țărilor în curs de dezvoltare trebuie oferite mai multe resurse, în special celor cu spațiu bugetar mic și care se confruntă cu provocări de dezvoltare. Atare resurse vor fi necesare pentru a accelera progresul către ODM și a produce investiții care generează dezvoltarea durabilă, în special, pentru țările mai puțin dezvoltate. Austeritatea bugetară din țările donatoare a afectat, de asemenea, bugetele de ajutor, reflectate în diminuarea ODA în termeni reali în 2011. Reduceri suplimentare sunt planificate în următorii ani. În afară de respectarea angajamentelor deja luate de către țările donatoare, acestea din urmă ar trebui să ia în considerare mecanismele de decuplare a fluxurilor de ajutoare în ciclul lor economic, pentru a evita pierderile drastice de asistență pentru dezvoltare în perioada crizei și anume, când necesitatea este mai mare.

Un scenariu proiect pentru relansarea mai susținută a creșterii economice și a ocupării forței de muncă prin politica concertată și realizabilă.

Politica privind stimularea creșterii economice într-o manieră durabilă mai ecologică și de creare a locurilor de muncă în timp, privind reducerea nivelului datoriei suverane și dezechilibrelor globale pe termen mediu este fezabilă în conformitate cu previziunea unui scenariu alternativ produs al Modelului de politici globale al SUA. Continuarea politicilor actuale, chiar dacă acestea nu ar trebui să fie însoțite de o degradare a crizei euro, nu poate conduce la o creștere relativ scăzută a PMB de aproximativ 3 procente anual, care este departe de a fi suficientă pentru a soluționa criza locurilor de muncă sau reducerea nivelului datoriei publice. Scenariul alternativ, bazat pe politici pentru a sprijini implementarea principiilor enunțate mai sus, va permite accelerarea creșterii economice mondiale la 4,5 la sută anual în 2013 și 2017, în timp ce partea datoriei publice, în raport cu PIB, s-ar stabili înainte de a scădea în 2016. Rata ocupării forței de muncă în principalele țări dezvoltate va reveni treptat la nivelul de până la criză în termeni absoluți până în 2014 și în termeni relativi (luând în considerare numărul populației active) până în 2017. Deci, relansarea ocupării forței de muncă va apărea mult mai devreme decât în scenariul de bază, dar va necesita încă mulți ani, în ciuda concentrării politicilor internaționale, pentru a promova creșterea economică și ocuparea forței de muncă. În plus, cca 33 de milioane de locuri de muncă suplimentare vor fi create în fiecare an pe parcursul anilor 2013 și 2017 în țările în curs de dezvoltare și în economiile în tranziție.

countries, volatility of capital flows to developing countries and global economic growth has slowed significantly.

Sufficient resources should be available to developing countries.

Developing countries should be given more resources, particularly those with lower budget space and which face significant development challenges. Such resources will be needed to accelerate progress towards the MDGs and sustainable investments, especially for less developed countries. Fiscal austerity in donor countries affected also aid budgets reflected in ODA in real terms decrease in 2011. Further cuts are planned in the coming years. In addition to meeting the commitments made by donor countries, the latter should consider mechanisms to decouple aid flows in their economic cycle to avoid drastic losses of development assistance during the crisis, namely, the increased need.

A scenario project for a more sustained recovery in economic growth and employment through concerted and workable policy.

A policy to stimulate economic growth in a sustainable, greener environment and create jobs over time, the reduction of sovereign debt and global imbalances over the medium term is feasible under the alternative scenario which forecast a product of the global policy model in the USA. Continuation of current policies, even though they should not be accompanied by a degradation of the euro crisis, may lead to a relatively low PMB growth about 3 percent annually, which is far from enough to solve the jobs crisis or reduction of public debt. The alternative scenario based on policies to support implementation of the principles outlined above will allow accelerating global growth to 4.5 percent annually in 2013 and 2017, while the public debt would stabilize relative to GDP before the decrease in 2016. Employment rates in major developed countries will gradually return to pre-crisis levels by 2014 in absolute terms and relative terms (taking into account the active population) by 2017. Therefore, the employment recovery will occur much earlier than in the baseline scenario, but will require many years, despite international policy focusing to promote growth and employment. In addition, about 33 million additional jobs will be created each year during the years 2013 and 2017 in developing countries and economies in transition.

Referințe bibliografice/ References:

1. World Economic Situation and Prospects 2013 [accesat 10 septembrie 2013]. Disponibil: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp2013/wesp13update.pdf>
2. The world in 2013 [accesat 18 septembrie 2013]. Disponibil: <http://www.economist.com/theworldin/2013>
3. Doing Business 2013 [accesat 20 septembrie 2013]. Disponibil: <http://www.doingbusiness.org/rankings>
4. UK economy growing at fastest rate in the developed world [accesat 16 septembrie 2013]. Disponibil: <http://www.telegraph.co.uk/finance/economics/10354575/UK-economy-growing-at-fastest-rate-in-the-developed-world.html>
5. IHS Top 10 Economic Predictions for 2013. World growth will stabilize in 2013 [accesat 19 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.ihs.com/info/ecc/a/economic-predictions-2013.aspx>
6. IMF sees epic change in world economy [accesat 18 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.infowars.com/imf-sees-epic-change-in-world-economy/>
7. Raportul Băncii Mondiale. 2013 [accesat 20 septembrie 2013]. Disponibil: www.worldbank.org
8. Raportul ONU. 2013 [accesat 15 septembrie 2013]. Disponibil: www.un.org

Recomandat spre publicare: 12.05.2013

DIRECȚII DE DEZVOLTARE PE PIAȚA MONDIALĂ A PRODUSELOR STOMATOLOGICE

**Veronica BULAT, lector universitar,
Universitatea de Stat din Moldova**

Lucrarea relevă componentele cheie și dimensiunile pieței dentare prezentând segmentele pieței mondiale de echipamente și materiale consumabile în diferite regiuni geografice. Se relatează elementele cheie în susținerea pieței, producătorii, restricțiile și oportunitățile pieței echipamentelor și produselor consumabile.

Cuvinte cheie: piața produselor stomatologice, produse stomatologice consumabile, echipamente dentare, implant dentare.

Introducere. În ultimii 200 de ani, știința stomatologică a înregistrat aplicații extensibile, suferind și unele eșecuri. Cu toate acestea, obiectivul de bază al medicului stomatolog a rămas același – satisfacerea necesităților pacienților. Tehnologiile stomatologice rămân a fi printre cele mai importante elemente în asigurarea sănătății pacientului. Rolul tehnicienilor dentari moderni s-a extins considerabil, în prezent aceștia pot fi considerați drept mesageri ai informațiilor despre produsele noi sau consilieri ai medicilor stomatologi, aducându-le recomandări privind tehnicile și materialele restorative, îmbunătățirea consistențelor materialelor și a preciziei măsurărilor efectuate, precum și instructori în utilizarea tehnică [5].

În același timp, industria stomatologică continuă să-și dezvolte ramura, implicându-se în diverse domenii profesionale. În mediul unei piețe de desfacere, unde activează medici stomatologi mai puțin experimentați, care urmăresc satisfacerea necesităților unei populații încă în creștere, dezvoltarea noilor tehnologii stomatologice produce creșterea nivelului de productivitate și schimbarea interesului forței de muncă pentru tehnologiile stomatologice internaționale. Cu toate acestea, datele istorice ale industriei dentare denotă, că profesia de medic stomatolog rămâne în concurență acerbă cu alte specialități medicale timp de sute de ani. Nimeni nu poate prognoza care va fi viitorul profesiei de medic stomatolog, însă succesul din viitor va rămâne realizabil prin implementarea, în prezent, a inovațiilor tehnice.

Materiale și metode. Cercetarea pieței produselor stomatologice implică studierea componentelor industriei, extinderea cunoștințelor problemelor globale de sănătate, orală (cavității bucale), utilizarea diferitor aspecte ale teoriei economice și analizei pentru a prezenta rezultatele într-un mod coerent, logic, accesibil și util.

Conținutul de bază. Rezultate și discuții. Produsele stomatologice includ materiale consumabile, echipamente și implant dentare (Fig. 1). În procedurile stomatologice se regăsesc asemenea produse ca: amalgam și aliaje, preparate protetice și estetice, produse ortodontice, endodontice, implantologice, și produse profilactice.

Criza economică a taxat dur industria produselor stomatologice, astfel încât piața a suferit un declin pronunțat

DEVELOPMENT TRENDS IN THE GLOBAL DENTAL MARKET

**Veronica BULAT, Lecturer,
State University of Moldova**

The paper analyses the key trends of the market, and segments the global dental equipment and consumables market by components and into various geographic regions in way of market size. It discusses the key market drivers, main players, restraints and opportunities of the global dental equipment and consumables market.

Key words: dental products market, dental consumable products, dental equipment products, dental implants.

JEL Classification: L11, L15, D30, D40

Introduction. Over the last 200 years, dentistry has made great strides and also experienced a few setbacks. However, the ultimate goal of the profession has always remained the same – to meet the treatment needs of the patient. Dental technology remains a significant and valuable key to providing excellence in patient care. The role of today's dental technician has expanded and evolved to gatekeeper of new product information, advisor on new restorative materials and techniques, advocate of new technologies to improve restorative consistency and accuracy, and educator for improved chair side techniques [5].

At the same time, the industry continues to wrestle with new challenges reshaping the profession. In a dental market where fewer educated and experienced dentists must meet the needs of an ever-growing population, new technologies emerged to increase production levels and awakened a global dental technology workforce. Laboratories face many challenges today – productivity, profitability, staying competitive, new technologies, global and emerging markets, and offshore competition. However, history suggests that the profession has contended with and conquered many of these same issues over hundreds of years. No one has the key to what the future holds for dental profession, but as history show, the future success is forever rooted in education and the continuing advancement of dental technology.

Research methodology. Dental market research imply studying of various components of dental industry, expanding the knowledge of global oral cavity health problems, using together various aspects of economic theories and analysis to present the results in a coherent, logical, reliable and useful manner.

The basical content. Results and discussions. Dental products comprise consumables, implants and equipment (Fig. 1). The segment includes products used in dental procedures such as amalgams and alloys; prosthetic and aesthetic supplies, orthodontic supplies, endodontic supplies, dental implants and infection control products.

The economic crisis took its toll on the dental supplies industry as the market experienced a sharp

al vânzărilor în anii 2010-2011. Acest efect a fost cauzat de scăderea cererii de servicii, o mare parte din pacienți renunțând la tratamentele costisitoare, ca urmare fiind determinată reducerea puterii de cumpărare a produselor de către medici și laboratoarele dentare. Printre factorii ce au provocat scăderea numărului pacienților pot fi menționate: creșterea ratei șomajului, diminuarea veniturilor pacienților, deci reducerea posibilităților de achiziționare a asigurărilor de sănătate. Astfel, aplicarea implantologiei dentare, care implică utilizarea biomateriilor de regenerare tisulară, utilizarea membranelor dentare și substituirea grefelor osoase, a fost substituită cu proceduri mai puțin costisitoare, cum ar fi punțile și coroanele dentare, deci vânzările de biomateriale au scăzut considerabil.

decline in sales in 2010-2011 years. This was attributed primarily to a decline in patient traffic, as patients deferred or postponed treatment that further led to a fall in purchases of supplies by dentists and dental laboratories. The increasing rate of unemployment, contracting household incomes, and reduced access to credit all led to slowdown in patient traffic to dental clinics. In particular, several patients avoided dental implant procedures, which involve the use of biomaterials such as tissue regeneration products, dental membrane and bone graft substitutes, and chose relatively inexpensive alternatives such as bridges or crowns, as a result, sales of biomaterials fell considerably.

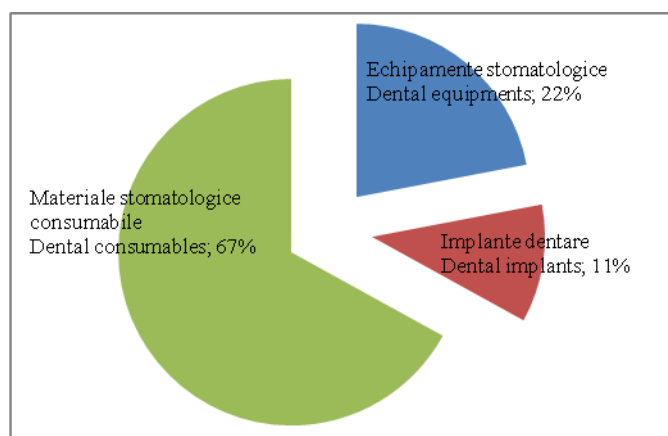


Fig. 1. Produsele componente ale pieței produselor stomatologice, 2010/

Fig. 1. Components products of dental market, 2010

Sursa/Source: [3].

Factorii principali ce condiționează dezvoltarea pieței produselor stomatologice sunt: modificarea structurii demografice, scăderea densității dentiștilor raportate la numărul populației, creșterea cerințelor față de tratamentul stomatologic, creșterea indicelui DMFT în rândul populației cu vârsta cuprinsă între 35-44 ani. În pofida restructurărilor economice, industria dentară rămâne la etapa de recuperare, iar în viitorul apropiat nu se prevede atingerea nivelurilor din perioada anterioară crizei. Creșterea cererii pentru produsele și serviciile dentare se preconizează a fi una de lungă durată datorită creșterii interesului populației pentru sănătate, profilului demografic favorabil, numărului de pacienți ce optează pentru tratamente estetice și introducerea pe piață a produselor noi ce reduc din disconfort [3, p. 4].

Pe piața dentară sunt aplicate, cu succes, noile proceduri de chirurgie Oro-Maxilo-Facială, mai puțin invazive pentru pacienți, cu o durată mai scurtă de tratament.

Un alt segment important constituie ajustarea arcadei dentare, care implică utilizarea materialelor restorative și de întreținere. Noile produse au scopul de a reduce intoleranța pacientului în timpul acordat tratamentului și de a îmbunătăți gradul de funcționalitate a danturii.

În mod similar, chirurgii stomatologi dau preferință produselor biologice destinate și aplicate în tratamentele ortopedice.

Piața produselor stomatologice consumabile

Segmentul materialelor consumabile include toate

The main drivers of global dental market development are: changing demographic trends, decreasing dentist-to-population ratio, increasing scope of dental treatments, high DMFT (Decayed/Missing/Filled Teeth) index among people aged 35-44. Despite the rebounding in economy, dental supplies industry still awaits full recovery in volumes and is not expected to reach the pre-recession levels in immediate future. Demand for dental products and services is expected to grow in the long run driven by the growing awareness about oral healthcare, favorable demographic profile, increase in the number of people opting for cosmetic treatment, and introduction of new products that reduce patient discomfort [3, p. 4].

The market continues to witness introduction of procedures and solutions that are making the process of dental Oro-Maxilla-Facial (OMF) surgery less invasive and less time consuming.

Efforts are focused on the prevention of dental ailments, which is in turn driving demand for restorative and repair materials.

New products are aimed at reducing patient discomfort, shorten healing time and provide improved functioning.

Also, surgeons are growing more aware of the available biologic products that are designed for orthopedic applications.

The dental consumables market

The dental consumables segment includes all materials

produsele utilizate de tehnicieni, chirurghi OMF, ortodonți, proteticieni ș.a. în prestarea serviciilor stomatologice pacienților. În acest segment se pot regăsi: punți dentare, implanturi, medicamente, aparate ortodontice și endodontice, adezivi și cimenți etc. Produselor consumabile le sunt caracteristice: costuri mici, volume mari, cerere frecventă. În 2011, piața produselor consumabile a înregistrat vânzări de 17 miliarde de dolari SUA, ceea ce constituie 67% din piața internațională de produse dentare și o creștere anuală de 6% [4, p. 7].

and consumables utilized by the dental technician, oral surgeon, orthodontist or dentist in their daily work. This includes segments such as crown/bridge, implant, pharmacy, orthodontics, endodontic, adhesives and cement. Dental consumables represent the next characteristics: low cost, high volumes, frequent demand. For 2010 year, the global dental consumables market indicate amount of 17 billion dollars which mean 67% share of dental industry with annual growth rate of 6% [4, p. 7].

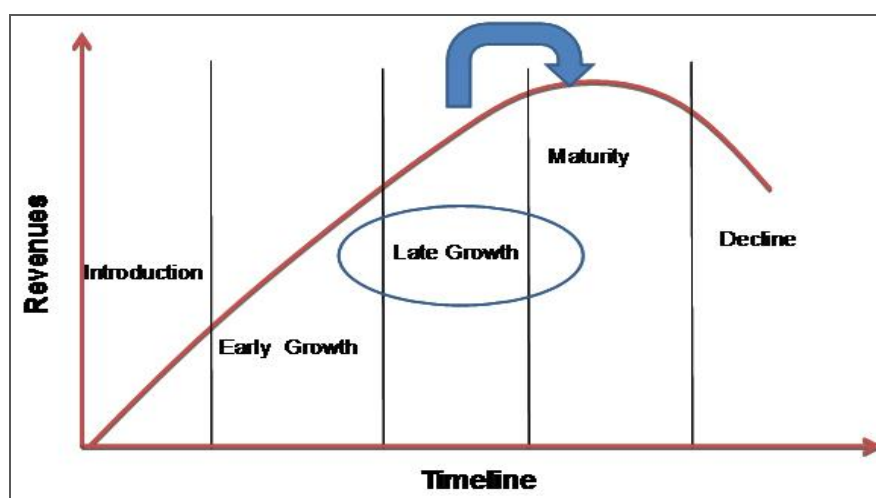


Fig. 2. Ciclul de viață al produselor stomatologice consumabile/
Fig. 2. The life cycle of dental consumables products

Sursa/Source: [1, p. 6].

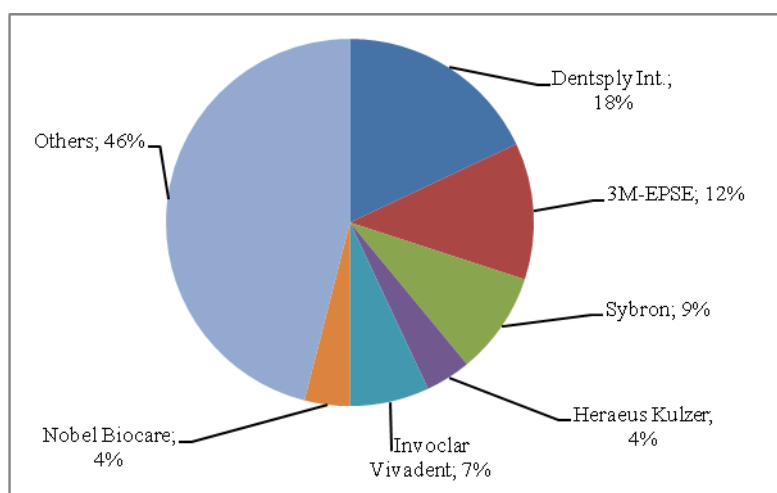


Fig. 3. Principali producători/
Fig. 3. Market share of major players

Sursa/Source: [1, p. 11].

Creșterea numărului de clinici stomatologice și de specialiști a activat consumul extensibil al serviciilor stomatologice. Piața produselor stomatologice consumabile este întreținută de creșterea numărului de proceduri stomatologice aplicate în diverse regiuni. Totuși, criza economică și scăderea veniturilor pacienților reduc din creșterea pieței internaționale de materiale consumabile.

Piața echipamentelor stomatologice

Piața echipamentelor stomatologice include dispozitive

The increasing number of dental clinics and professionals are enabling end-users to avail dental services at a larger level. The dental consumables market is also currently witnessing volume sales and a growing number of dental procedures across the globe. However, the current economic crisis and the relatively reduced levels of disposable income have hindered market growth.

The dental equipment market

The dental equipment market consists of devices used in

utilizate în diagnosticul și tratamentul bolilor dentare. Segmentul acestor produse include unități stomatologice, piese de mână, sisteme CAD/CAM, sisteme de sterilizare a instrumentelor, sisteme laser, echipamente radiologice intra și extra orale, scanere etc. Piața globală de echipamente stomatologice a fost evaluată la 4,5 miliarde de dolari SUA în 2011 și se preconizează o creștere de 5,8% până în anul 2016 [2].

Creșterea incidenței bolilor dentare și modificarea necesităților sănătății orale preferențiale tratamentelor chirurgicale duc la creșterea cererii pentru echipamentele stomatologice (Fig. 4). Inovațiile în materie de imagistică și radiologie favorizează diagnosticarea rapidă și eficientă.

Populația de vârstă a treia, având o incidență mai mare a disfuncțiilor dentare și edentulositate (lipsa totală a dinților), este principalul beneficiar de servicii, care aplică extensiv echipamentele stomatologice. Similar, solicitarea procedurilor estetice alimentează creșterea pieței de consum.

diagnosing dental diseases and treating the same. These include technical dental chairs, hand pieces, CAD/CAM (Computer-Aided-Design/Computer-Aided-Manufacturing) systems, instrument sterilization systems, dental lasers, intra oral and extra oral radiology equipment, and scanners, etc. The global market for this equipment was valued at 4.5 billion dollars in 2011 and is expected to grow of 5.8% from 2011 to 2016 [2].

Increasing incidence of oral diseases and significant transitions in oral care needs, such as patient preference for painless diagnosis and surgeries, will drive growth of the market for dental equipment (Fig. 4). Technological innovations in the field of imaging and radiology will facilitate quick and effective diagnosis.

The growing ageing population is the major consumer segment for this market, due to increasing rates of oral diseases and edentulousness (whole teeth absence) in the same. Also, rising demand for cosmetic dentistry further fuels the market growth.

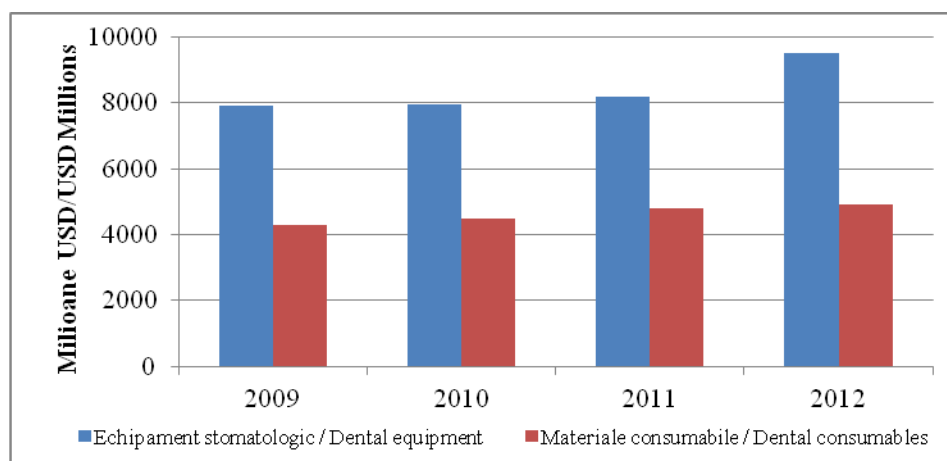


Fig. 4. Incidența consumului de servicii de sănătate orală asupra pieței echipamentelor stomatologice/

Fig. 4. The incidence of dental care consume on dental equipment market

Sursa/Source: [2, p. 38].

Tehnologiile în curs de dezvoltare, la fel, au un impact considerabil asupra creșterii pieței datorită reducerii duratei procedurilor, ceea ce sporește eficacitatea dentistului. De exemplu, introducerea tehnologiilor CAD/CAM au redus considerabil timpul necesar procedurilor protetice de modelare a punților dentare, iar tehnologiile de imagistică 3D au dus la îmbunătățirea diagnosticării și planificării tratamentului. În timp ce lipsa consumului în economiile în curs de dezvoltare reține creșterea pieței, astfel, principalii actori industriali au marea oportunitate de a introduce atât produse noi, cât și prețuri proprii, fiind favorizați de legislația imperfectă a comerțului internațional cu produse stomatologice. Creșterea popularității asigurărilor de sănătate orală în mediul țărilor dezvoltate și majorarea venitului mediu pe cap de locuitor în India și China vor consolida creșterea pieței echipamentelor dentare.

America de Nord și cea de Sud formează cea mai mare piață regională a echipamentelor dentare, fiind marcate de prezența a numeroși lideri pe piață și de un număr mare de populație de vârstă a treia, care-și pot permite tratamente costisitoare și complexe. Următoarea regiune este Europa,

Emerging technologies will have a great impact over the growth of the market, as these will help reduce the overall turnaround time for dental procedures and also improve the efficiency of practitioners. For instance, introduction of CAD/CAM technology has considerably reduced the designing time for dental prostheses like crowns and bridges and 3D imaging techniques have improved patient diagnosis and procedure planning. While lack of consumer awareness in developing economies may hinder market growth, industry players still have immense growth opportunities due to less stringent regulations with respect to introduction of new and advanced products and also their pricing. Increasing insurance coverage in the developed countries and rising income levels in developing nations like India and China are also expected to contribute significantly to the growth of this market.

The Americas form the largest regional market for dental equipment, and are marked by the presence of numerous market leaders based in this region and a large ageing population that can afford expensive dental procedures. Europe closely follows the Americas with

fiindu-i caracteristică o industrie bine structurată în țările puternic dezvoltate, cu un număr imens de producători în toate segmentele, și își manifestă influența pe piața internațională.

După care urmează țările asiatice: India, China, Korea de Sud, Malaysia, Thailanda și Singapore, care oferă oportunități semnificative pentru majorarea pieței echipamentelor, justificată de creșterea numărului populației și a venitului pe cap de locuitor în clasa de mijloc. Deci, odată cu sporirea interesului pentru sănătatea și igiena orală, apare și creșterea constantă a cererii pentru servicii.

La nivel regional, piața internațională de echipamente stomatologice este dominată de SUA, UE și Japonia. În UE, cea mai mare pondere deține Germania. Piața internațională de materiale consumabile și echipamente stomatologice prognozează o valoare de 27,6 miliarde de dolari SUA în anul 2015, ceea ce constituie o creștere de 7% față de 2010. Creșterea pieței vânzărilor este întreținută de cererea constantă a biomaterialelor și a implantelor stomatologice și vizează 6% pentru piața implantelor dentare și 10,5% – pentru piața biomateriilor pe perioada 2010-2015.

Cei mai importanți actori ai pieței echipamentelor stomatologice sunt: Danaher (SUA), Sirona Dental Systems (SUA), Planmeca Oy (Finlanda), A-Dec Inc. (SUA), BIOLASE Technology Inc. (SUA), Midmark Corporation (SUA), Nakanishi Inc. (Japonia), GC Corporation (Japonia), Henry Schein Inc. (SUA), Patterson Dental (SUA), Sybron Dental Specialities Inc. (SUA) și Young Innovations Inc. (SUA).

Principalul element favorizant efectului este dezvoltarea tehnico-științifică a echipamentelor dentare apreciate de medici în tratamentul pacienților [2].

Creșterea volumului piețelor se prognozează a fi mai pronunțată în SUA și statele UE, unde populația în vârstă își poate permite un tratament extrem de calitativ, dar și costisitor.

Un alt catalizator al creșterii este popularitatea tratamentelor cosmetice și implantologice, precum și creșterea cererii pentru aparatele ortodontice de ultimă generație, solicitate de adolescenți.

Medicii stomatologi dețin un rol important în procesul de „educare” a pacienților și de reorientare a preferințelor acestora față de alte produse. Modificarea necesităților tratamentului dentar, orientându-le spre stomatologia cosmetică, ar putea conduce la soluțiile optime ale industriei date.

În industria stomatologică există o concurență acerbă între producători la nivelul diferențierii produselor, tehnologiilor și prețurilor aplicate. Efectul este evident în mediul companiilor ce adoptă strategii de integrare tehnologică, inovarea produselor și re-branding.

Prognozele pentru piața implantelor indică o creștere de 10,6% în perioada anilor 2010-2015, aceasta fiind justificată de creșterea interesului pentru procedurile de tratament estetic în rândul pacienților. În plus, asemenea factori ca îmbunătățirea tehnologică și majorarea nivelului de toleranță față de costul serviciilor stomatologice estetice vor alimenta consumul de implant dentare.

Printre alte motive ale creșterii pieței implantelor pot fi considerate atât preferințele pacienților cu edentație totală pentru procedurile implantologice, cât și avansarea

significative dezvoltări și creștere în industria dentară și un număr mare de producători operând în diverse segmente cu o prezență globală.

Țările asiatice precum India, China, Coreea de Sud, Malaysia, Thailanda și Singapore sunt probabil să ofere oportunități semnificative de creștere în piața dentară datorită creșterii populației și creșterii veniturilor pe cap de locuitor ale clasei mijii. În plus, creșterea conștientizării sănătății orale și a igienei va asigura o creștere constantă în populația care optează pentru servicii dentare.

Regional, piața dentară globală a fost dominată de Europa, SUA și Japonia. În Uniunea Europeană, Germania reprezintă cea mai mare parte. Piața dentară globală de echipamente și consumabile este estimată să atingă 27,6 miliarde de dolari SUA în 2015, crescând cu 7% față de 2010. Piața este așteptată să crească datorită creșterii cererii pentru biomateriale dentare și implanturi dentare. Se așteaptă ca piața pentru implanturi dentare și biomateriale dentare să crească cu o medie de 6% și 10,5% respectiv pentru perioada 2010-2015.

Jucătorii principali în piața dentară globală de echipamente includ Danaher Corporation (SUA), Sirona Dental Systems (SUA), Planmeca Oy (Finlanda), A-Dec Inc. (SUA), BIOLASE Technology Inc. (SUA), Midmark Corporation (SUA), Nakanishi Inc. (Japonia), GC Corporation (Japonia), Henry Schein Inc. (SUA), Patterson Dental (SUA), Sybron Dental Specialities Inc. (SUA), și Young Innovations Inc. (SUA).

Elementul principal care favorizează piața dentară globală este dezvoltarea tehnologică a echipamentelor dentare apreciate de medici în tratamentul pacienților [2].

Creșterea volumului piețelor este așteptată să fie mai pronunțată în SUA și statele UE, unde populația în vârstă își poate permite tratamente dentare de înaltă calitate, dar și costisitoare.

Un alt catalizator al creșterii este popularitatea tratamentelor cosmetice și implantologice, precum și creșterea cererii pentru aparatele ortodontice de ultimă generație, solicitate de tineri.

Medicii stomatologi dețin un rol important în procesul de „educare” a pacienților și de reorientare a preferințelor acestora față de alte produse. Schimbarea necesităților tratamentului dentar, orientându-le spre stomatologia cosmetică, ar putea conduce la soluțiile optime ale industriei date.

În industria stomatologică există o concurență acerbă între producători la nivelul diferențierii produselor, tehnologiilor și prețurilor aplicate. Efectul este evident în mediul companiilor ce adoptă strategii de integrare tehnologică, inovarea produselor și re-branding.

Prognozele pentru piața implantelor indică o creștere de 10,6% în perioada anilor 2010-2015, aceasta fiind justificată de creșterea interesului pentru procedurile de tratament estetic în rândul pacienților. În plus, asemenea factori ca îmbunătățirea tehnologică și majorarea nivelului de toleranță față de costul serviciilor stomatologice estetice vor alimenta consumul de implant dentare.

Printre alte motive ale creșterii pieței implantelor pot fi considerate atât preferințele pacienților cu edentație totală pentru procedurile implantologice, cât și avansarea

tehnichilor de tratament ce reduc substanțial din timpul acordat procedurilor respective.

Concluzii. În pofida oportunităților pieței internaționale de produse stomatologice, există diverse obstacole în reușita serviciului dentar, ceea ce se reflectă și în creșterea moderată a pieței, astfel, drept măsură ultimativă ar putea servi amplificarea nivelului de penetrare a serviciilor pentru dezvoltarea pieței.

implants technology which reduce treatment times considerably are expected to contribute to the growth.

Conclusions. Despite the observed opportunities created by global dental market, there are potential barriers to managed care in the case of dentistry that may explain the slower growth to date, and that may ultimately decide the extent of managed care penetration into the development of dental market.

Referințe bibliografice/ References:

1. MARKETS AND MARKETS. Global Dental Consumables, 2011. 14 p. [accesat 3 noiembrie 2013]. Disponibil: <http://www.marketsandmarkets.com/>
2. BCC RESEARCH. The Dental Market: Consumables and Equipment: report. 2011. 180 p. [accesat 3 noiembrie 2013]. Disponibil: <http://www.bccresearch.com/>
3. MARKETS AND MARKETS. Global Dental Consumables Market (2009-2014). Analyst Briefing. 2013, 9 p. [accesat 3 noiembrie 2013]. Disponibil: <http://www.marketsandmarkets.com/>
4. Global Dental Industry: An Analysis. Research and Markets. 2011. 14 p. [accesat 12 august 2013]. Disponibil: <http://www.researchandmarkets.com/reports/1144718/>
5. MANOS, N., BUDNY, R. Exploring dentistry's roots can help us shape the profession's future [accesat 5 noiembrie 2013]. Disponibil: <http://www.dentalaegis.com/idt/2011/01/history-in-the-making>

Recomandat spre publicare: 19.11.2013

INTELIGENȚA BUSINESS ÎN LUAREA DECIZIILOR PE PIAȚA MUNCII A REPUBLICII MOLDOVA

Galina GLOBA, dr. conf. univ., „IMI-NOVA”
Larisa PANTEA, drd., lector, „IMI-NOVA”

Implementarea conceptului de inteligență business oferă noi oportunități cercetării și managementului pieței muncii. Inteligența pe piața muncii presupune un proces competent de luare a deciziilor pe piața muncii. Un astfel de proces ar trebui să fie bazat pe un set complex de tehnologii și instrumente analitice. Analiza informației prezentate pe site-urile web a organizațiilor guvernamentale care activează în domeniul pieței muncii a Republicii Moldova a arătat că multe din ele se află la începutul căii de utilizare eficientă a datelor.

Cuvinte cheie: inteligența pe piața muncii, informație online privind piața muncii, luarea deciziilor, decizii în timp real, utilizare eficientă de date.

Introducere. Situația curentă din Moldova este caracterizată de o rată înaltă a șomajului și de ruptura între abilitățile pe care le posedă lucrătorii și cele de care au nevoie angajatorii. Articolul de față explorează potențialul noilor tehnologii informaționale pe piața muncii. Scopurile articolului sunt următoarele: a evidenția particularitățile pieței muncii inteligente; a arăta anumite deficiențe informaționale și dezavantaje ale abordării curente asupra design-ului sistemului informațional al pieței muncii din Republica Moldova; a propune anumite recomandări în aplicarea inteligenței business în managementul pieței muncii și în luarea deciziilor bazate pe date din domeniul respectiv.

Inteligența pieței muncii. Creșterea considerabilă a capacităților calculatoarelor, comunicațiilor și transmiterii de date, dezvoltarea Internetului ca unic depozit de date și cunoștințe, necesitatea în specialiști în domeniul informațional, cu competențe în sesizarea oportunităților de lucru cu date și procesori de date, necesitatea în specialiști apți să realizeze procesarea informatico-analitică a volumelor mari de informație (date largi) au devenit baza pentru interesul enorm pentru aplicarea practică a inteligenței business. Există două abordări a conceptului de inteligență business [4, p.19]. Prima abordare descrie inteligența business ca întreg procesul de înțelegere a esenței datelor, care include prelucrarea datelor (integrarea datelor, calitatea datelor, stocarea de date, competențe în domeniul managementului datelor). A doua abordare consideră inteligența business ca ultimul pas în procesul de luare a deciziilor, care presupune în mare parte utilizarea datelor (raporturi, solicitări ad hoc de informație, dashboard-uri, analiză avansată (predictivă), inteligență business operațională, procesare, context, analiza textului, analiză in-memory). Inteligența business este legată direct de mineritul de date. Baze de date masive pot fi rapid analizate prin utilizarea instrumentelor de minerit de date și a algoritmilor. Diversitatea algoritmilor de minerit de date arată că nu există

BUSINESS INTELLIGENCE IN DECISION MAKING ON THE LABOR MARKET OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Galina GLOBA, PhD, Associate Professor, “IMI-NOVA”
Larisa PANTEA, PhD student, Lecturer, “IMI-NOVA”

Implementation of the business intelligence concept is enabling new opportunities for the labor market research and management. Labor market intelligence means a competent decision making process in the labor market. Such process should be based on the comprehensive set of analytical technologies and tools. The analysis of online information available at websites of state organizations working in the labor market of the Republic of Moldova has shown that many them are still at the very beginning of the effective data using.

Key words: labor market intelligence, online labor market information, decision making, real-time decisions, effective data using.

JEL Classification: J01, J6, J08, J19, M1

Introduction. Current situation in Moldova is characterized by the high rate of unemployment and by the disconnect between the skills workers possess and those that employers need. Presented article explores the potential of the new information technologies for the labor market. The goals of the article are as following: to highlight particularities of the intelligent labor market; to show some information deficiencies and disadvantages of the current approach applied to the design of the information system of the labor market of the Republic of Moldova; to propose some recommendations on the business intelligence application for the labor market management and data-driven decision-making in this area.

Labor market intelligence. The considerable growth of computer capacities, communications and data transmission, the development of Internet as a single repository of data and knowledge, the need in specialists who can work with information and have competencies realizing new opportunities of the work with data and data processors, and the necessity in specialists who are able to perform information-analytical processing of the large data volumes (big data) have become the basis of the enormous interest to the practical application of business intelligence (BI). There are two main approaches to the definition of BI [4, p.19]. First describes BI as the entire data-to-insight process, which includes data preparation (data integration, data quality, master data management, data warehousing), second considers BI as last steps in the decision-making process, which is mostly data usage (reporting, ad hoc querying, dashboards, advanced (predictive) analytics, operational BI, process, context, text analytics, in-memory analytics). BI is directly related to data mining. By using mining tools and algorithms massive databases can be rapidly analyzed. Algorithm diversity of data mining shows that there is no universal method for solving all problems. However, we can name

o metodă universală pentru soluționarea tuturor problemelor. Totuși, putem numi algoritmi pentru soluționarea categoriilor de bază de probleme – asocierea, gruparea, clasificarea și regresia. De exemplu, clasificarea poate prezice comportamentul consumatorilor, asocierile identifică relațiile importante în cadrul populației, regresia prezice sau estimează o valoare, gruparea indică segmente de populație. Dinamica proceselor de producție este reflectată în vânzări, aprovizionări și comenzi. De aceea, rolul important revine prognozei și factorii de decizie au nevoie de cunoaștere a metodelor seriilor de timp [1].

Aplicând conceptul de inteligență business și posibilitățile extragerii de date în domeniul managementului pieței muncii putem vorbi de inteligența pieței muncii care înseamnă un proces competent și elaborat de luare a deciziilor pe piața muncii de către actorii acesteia. Inteligența pieței muncii nu neagă existența pieței muncii tradiționale. Piața muncii tradițională și cea în timp real coexistă și înregistrează conexiuni și relații strânse. Informația de pe piața muncii în timp real [7, p. iv] este un instrument web emergent, util în urmărirea mărimii și naturii cererii angajatorilor de forță de muncă în termeni de ocupație, industrie sau arie geografică. Ofertanții de pe piața muncii în timp real colectează în mod regulat și grupează anunțuri despre posturi vacante și le analizează pentru extragerea informației despre trăsături ocupaționale, competențe, industrii, calificări, salarii și arie geografică.

Să analizăm acum piața a muncii tradițională și cea în timp real. Fiecare regiune elaborează statistică economică tradițională despre piața muncii. Informația despre piața muncii în timp real include date similare dar și date noi bazate pe anunțuri online despre posturile vacante.

Anunțurile online despre posturile vacante de obicei există în formate diverse și pe site-uri web diferite. Prin urmare, aceste date trebuie colectate și deduplicate.

Una din cele mai complete cercetări privind beneficiile și constrângerile informației despre piața muncii tradițională și cea în timp real a fost efectuată de organizația americană Jobs for the Future [5, p.2-4]. Studiul efectuat a evidențiat următoarele rezultate. Datele tradiționale sunt cea mai bună resursă informațională privitor la așteptările salariale. Salariile sunt în continuu negociate, de aceea cifrele în anunțurile despre posturi vacante nu sunt demne de încredere. Informația de pe piața muncii în timp real oferă o înțelegere privind abilitățile și competențele căutate de angajatorii regionali. Suplimentate cu date de la grupurile de consiliere a angajatorilor și resursele pieței muncii tradiționale, informația de pe piața muncii în timp real stimulează luarea deciziilor, formând o imagine mai robustă asupra sectoarelor regionale ocupaționale. Deoarece anunțurile despre posturile vacante se înnoiesc continuu, ele pot arată tendințe noi pe care conceptele ocupaționale tradiționale le pot omite.

Suntem într-un acord cu J. Dorrer și M. Milfort [3, p. 9] că informația despre piața muncii în timp real este o completare, nu o înlocuire a informației de pe piața muncii tradițională. Disponibilitatea informației de pe piața muncii în timp real abia se proliferază. Deoarece informația de pe piața muncii este o resursă limitată, organizațiile și instituțiile trebuie să considere un mix de surse de date, incluzând și seriile de date a pieței muncii tradiționale.

algorithms for solving the basic classes of problems - association, clustering, classification and regression. For example, classification can predict customer behavior, associations determine important relationships within the population, regression predicts or estimates a value, clustering indicates segments of population. The dynamics of the production processes is reflected by sales, deliveries, and orders. Therefore, the very important role belongs to forecasting and decision makers need the knowledge of methods of time series [1].

Applying the BI concept and data mining possibilities in the area of labor market management we can talk about labor market intelligence which means a literate and competent decision making process in the labor market applied by its actors. Labor market intelligence does not deny the existence of the traditional labor market. Real-time and traditional labor markets co-exist and have close relationships and connections. Real-time labor market information [7, p.iv] is an emerging web tool for tracking the extent and nature of employers' demand for labor by occupation, industry, and geography. Real-time labor market vendors regularly collect job postings and analyze them to extract industry, occupation, skills, certification, wage, and geographic information.

Let us now analyze traditional and real-time labor market. Each region produces traditional economic statistics on labor market. Real-time labor market information includes similar data as well as new data based on online job postings. Online job postings usually exist in various formats and on various websites. As a result these data need to be collected and de-duplicated.

One of the most complete research of the benefits and constraints of the traditional and real-time labor market information has been made by the American organization Jobs for the Future [5, p. 2-4]. The research made has shown the following results. Traditional data are the best resource for wage expectations. Salaries are typically negotiated; therefore, the figures in job postings are unreliable. Real-time labor market information offers insights on the skills and certifications sought by regional employers. Supplemented with data from employer experts and traditional labor market resources, it enhances data-driven decision making based on a more robust picture of regional occupational sectors. Because online job postings are continuously updated, they can reveal new trends that traditional occupational patterns may overlook.

We strongly agree with J. Dorrer and M. Milfort [3, p.9] that the real-time labor market information is a complement, not a replacement, to traditional labor market information. The availability of real-time labor market information is just emerging. Because labor market information is a limited input, organizations and institutions have to consider a mix of data sources, including the many traditional labor market information data series.

Information base of the labor market of the Republic of Moldova. The labor market data are

Baza informațională a pieței muncii a Republicii Moldova. Datele despre piața muncii sunt voluminoase și sunt în continuă creștere; aceste date trebuie analizate intensiv și complex pentru a stimula procesul de luare a deciziilor. Implementarea conceptului de inteligență a pieței muncii prezintă un potențial enorm pentru cercetătorii și specialiștii pe resurse umane din cadrul ministerelor și organizațiilor guvernamentale. Creșterea rapidă a sistemelor de colectare a datelor și dezvoltarea instrumentelor de inteligență business pot soluționa multiple întrebări legate de informarea organizațiilor în procesul de luare a deciziilor și în prognoza a pieței muncii.

Pentru a explora posibilitatea și oportunitatea utilizării tehnicilor moderne de analiză în luarea deciziilor pe piața muncii a Republicii Moldova, am întreprins un studiu a informației online disponibile pe website-urile organizațiilor de stat. Studiul a inclus organizațiile care procesează cele mai largi volume de date.

voluminous and growing rapidly; these data need intensive and complex analysis to enhance decisions. The implementation of the labor market intelligence concept has the enormous potential for researchers and specialists on human resources of ministries and governmental organizations. The fast growth of data collection systems and the development of business intelligence tools can solve many existing practical and research questions on informing of the decision-making processes in these organizations themselves and on labor market forecasting.

In order to explore the possibility and advisability of the use of modern analytical techniques for decision-making in the labor market of the Republic of Moldova, we conducted a study of online information available on websites of the state organizations. The study has included organizations that process the most large amounts of data.

Tabelul 1/Table 1

Informația privind piața muncii prezentă pe site-urile web a organizațiilor guvernamentale a Republicii Moldova / Labor Market Information Presented on the Websites of Government Organizations of the Republic of Moldova

Denumirea/ Name	Atribuțiile în domeniul pieței muncii/ Attributions in labor market	Tipul informației furnizate pe site-ul web/ Type of information	Site-ul web/ Site
Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Familiei/ The Ministry of Labor, Social Protection and Family	Dezvoltarea, promovarea și implementarea politicii de stat în domeniul ocupării, remunerării, sănătății și securității angajaților și dezvoltării resurselor umane./ Development, promotion and implementation of the state policy in the field of employment, remuneration, health and safety, human resource development and employment.	Politici și strategii, rapoarte de activitate, acorduri internaționale în domeniu, memorandumuri de cooperare cu societatea civilă, studii, analize, evaluări/ Policies and strategies, activity reports, international agreements, memoranda of cooperation with civil society, studies, analyzes and evaluations.	http://www.mpsfc.gov.md/
Subordonate Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei: / Subordinated The Ministry of Labor, Social Protection and Family:			
Inspectoratul de Stat al Muncii/ The State Labor Inspectorate	Asigurarea aplicării dispozițiilor actelor normative referitoare la condițiile de muncă și la protecția salariaților în exercitarea obligațiilor lor de muncă./ The enforcement of application of normative acts related to working conditions and the protection of employees in the performance of their job duties.	Cerințe privind condițiile de securitate a muncii și protecție a vieții și sănătății angajaților/ Requirements on labor safety and protection of life and health of employees.	http://www.inspectiamuncii.md/
Consiliul republican de expertiză medicală a vitalității/ The Republican Board of Medical Expertise of Vitality	Determină și evaluează dereglările funcționale și structurale ale organismului uman, însoțite de reducerea activității și capacităților individului cu vîrstă aptă de muncă de a participa la realizarea unor probleme situaționale vitale./ Determines and evaluates the structural and functional disorders of the human organism, accompanied by reduced activity and capacity of working age individuals to participate in the vital situational problems.	Lipsește informația on-line/ On-line information is missing	lipsește/missing
Întreprinderea de Stat „Centrul de Instruire în Domeniul Relațiilor de Muncă/ Training Centre on Labor Relations	Instruirea, perfecționarea și reciclarea în domeniul securității și sănătății în muncă./ Training and retraining on safety and health at work	Informația este indicată în documentul plasat pe site-ul Ministerului Muncii - numărul cursurilor de instruire organizate, numărul orelor și numărul participanților / On-line information is presented in a document placed on the Ministry of Labor website - the number of training courses organized, number of hours and number of participants	lipsește/missing

Denumirea/ Name	Atribuțiile în domeniul pieței muncii/ Attributions in labor market	Tipul informației furnizate pe site-ul web/ Type of information	Site-ul web/ Site
<i>Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă (ANOFM)/ The National Agency for Employment (ANOFM)</i>	Informare pe piața muncii; medierea muncii; administrarea măsurilor active și pasive./ Providing information on the labor market; labor mediation; administration of active and passive measures.	Programe și strategii de dezvoltare a ANOFM, statistica privind măsurile de ocupare a forței de muncă și protecția șomerilor, informație privind locurile de muncă disponibile, modalitățile de eficientizare a căutării unui loc de muncă, emigrare legală la lucru etc. / Programs and development strategies of ANOFM. Statistics on employment measures, unemployment protection. Information on available jobs, ways to streamline the job search, legal work emigration etc.	http://www.ano-fm.md/
Ministerul Economiei / The Ministry of Economy	Elaborarea și implementarea programelor și proiectelor pentru dezvoltarea business-ului mic, susținând astfel autoangajarea în câmpul muncii a populației / Elaboration and implementation of programs and projects for small business development, thus supporting self-employment	Strategii și programe de dezvoltare a ramurilor și sectoarelor economiei, planuri de acțiuni, prognoze a indicatorilor macroeconomici, rapoarte privind evoluția economică, programe de susținere a antreprenoriatului mic și mijlociu. / Strategies and programs on development of the economy branches and sectors, forecasts of macroeconomic indicators, reports on economic development, programs of the small and medium business support.	http://www.mec.gov.md/
Institutul Național de Cercetări Economice/ The National Institute for Economic Research	Efectuarea cercetărilor economice, financiare, statistice, reformarea sferei sociale / Scientific research on economics, finance, statistics, social sector reform.	Diferite studii privind calitatea și ocuparea forței de muncă/ Various studies on the workforce quality and employment.	http://www.iefs.md/
Biroul Național de Statistică/ The National Bureau of Statistics	Reprezentarea statisticii oficiale a Republicii Moldova, elaborează sistemul de indicatori statistici, metodologiile de calcul/ Represents the official statistics of the Republic of Moldova, elaborates the system of statistical indicators and methodologies	Date statistice privind populația ocupată, orele de lucru, șomeri, migrația forței de muncă, populația inactivă etc. / Statistical data on employment, hours of work, unemployed, labor migration, inactive population, etc.	http://www.statistica.md/
Biroul de Migrație și Azil/ The Bureau of Migration and Asylum	Managementul imigrării, emigrării și repatrierii, ocuparea lucrătorilor imigranți și asigurarea socială a acestora./ Management of immigration, emigration, and repatriation, employment of immigrant workers and their social insurance.	Informație privind drepturile pentru ședere temporară acordate/ Information on rights for temporary stay granted.	http://www.bma.gov.md/

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor prezente pe site-urile menționate în tabel/Created by author based on data placed on sites mentioned in the table.

Agențiile de recrutare private deasemenea oferă volume mari de informație privind locurile de muncă vacante atât pe piața muncii internă cât și cea externă. Atribuțiile lor vizează plasarea în câmpul muncii, selectarea personalului, consultanță privind managementul personalului [www.search4staff.com, www.sbc-hr.md].

Există instituții care nu au site web propriu, ceea ce face imposibilă obținerea informației în timp util. Informația privind diferite aspecte ale pieței muncii este prezentată fragmentat pe mai multe site-uri ale diferitor organizații. O parte din informație fie lipsește sau este incompletă, fie obținerea și mai ales procesarea ei implică apelarea la mai multe instituții

Private recruitment agencies as well offer large amounts of information on job vacancies both on internal and external labor market. Their attributions refer to job placement, staff recruitment and consulting on human resources management [www.search4staff.com, www.sbc-hr.md].

Some institutions don't have their own websites, it makes impossible the existence of timely information. Information on various aspects of the labor market is fragmented across multiple websites of various organizations. Some of the information is missing or incomplete, and its obtaining and processing involves

guvernamentale (mai jos ne vom referi la acea informație care se dorește a fi disponibilă). Deasemenea actualizarea informației online se face diferit de la o instituție la alta.

Studiul (vezi tabelul 1) a arătat informație de diferite tipuri: acte legislative, strategii, politici, rapoarte de activitate, statistică, informație privind posturile de lucru vacante. O parte imensă a informației online este legată de strategii și politici de dezvoltare a pieței muncii. Pentru elaborarea acestor documente, în mod special, este oportun a aplica analiza avansată (predictivă) și analiza „ce dacă”.

Cele mai largi volume de date sunt prelucrate de Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă (ANOFM). Aceste date apar cu o viteză înaltă. Personalul ia decizii care după natura lor sunt în timp real. Spre exemplu, actualizarea informației privind locurile de muncă vacante necesită procesare rapidă. Identificarea locurilor de muncă libere se face de către AOFM teritoriale în baza vizitelor la sediul angajatorului (pentru anul 2011 în jur de 23,2%), prin prezentare personală a angajatorilor la sediile agențiilor (circa 13%) și prin comunicare directă de către angajatori – în scris, prin telefon sau fax (aprox. 63,8% în a. 2011) [6, p.27]. Observăm că o parte imensă a acestei informații ajunge în timp îndelungat, iar implementarea unei baze de date online ar putea facilita procesul atât pentru agenție, cât și pentru angajatori.

În cadrul ANOFM există două centre specializate în oferirea informațiilor populației. Centrul de Apel al ANOFM furnizează la solicitarea populației informația privind măsurile de protecție socială în caz de șomaj; locurile de muncă libere, înregistrate în banca electronică de date a Agenției Naționale; migrația legală în scop de muncă; imigrarea în Republica Moldova a cetățenilor străini și apatrizi; consultanță privind activitatea de cooperare cu alți parteneri sociali. Solicitanții de informație pot contacta specialiștii prin e-mail, pe Skype sau linie telefonică fixă [8]. Centrul de informare despre piața muncii oferă informații privind oportunitățile de angajare existente pe piața muncii, tendințele de dezvoltare a ei etc. Astfel de Centre există în Chișinău, Bălți și Cahul. Consultațiile acordate de acest Centru se fac prin vizită personală la sediul acestuia, ceea ce face dificil accesul la informație. La fel, informația despre oportunitățile privind locurile de muncă vacante, organizarea târgurilor de locuri de muncă și seminare este disponibilă la oficiile agențiilor teritoriale pentru ocuparea forței de muncă, însă acestea nu au site-uri web proprii, deaceia furnizarea informației este posibilă prin linie telefonică, ceea ce afectează promptitudinea accesului la informație.

Un aspect important vizînd prelucrarea informației este corespunderea ei metodologică. Prezentarea informației se perfecționează în continuu, cuprinzînd în fiecare an date tot mai vaste. În același timp ar fi binevenit ca tabelele, graficele care descriu piața forței de muncă să-și păstreze forma, pentru a permite comparabilitatea în timp a datelor, fiind doar suplimentate cu noi tabele.

Informația furnizată pe site-urile organizațiilor menționate ar putea fi completată cu următoarele date necesare atât instituțiilor guvernamentale, cât și populației: informație on-line despre cursurile de formare profesională și (re)calificare organizate de AOFM teritoriale; statistica tinerilor emigranți la lucru prin programe Work and Travel, ocupațiile lor, numărul de plecări etc.; informația detaliată privind beneficiarii de alocație de (re)integrare profesională, inclusiv structura lor

many government agencies (hereafter we will refer to the information which is intended to be available). Also the actualization of online information is made differently by institutions.

The study (Table 1) has shown different types of information: legislative acts, strategies, policies, activity reports, statistics, information on available jobs.

An immense part of online information is related to strategies and policies aimed at the labor market development. Specifically for the development of such documents is appropriate to apply advanced (predictive) analytics and "what if" analysis.

The most large volumes of data are processed by the National Agency for Employment (ANOFM). These data are occurring at a high speed. Personnel makes decisions which by their nature are real-time. For example, update of information on job vacancies requires fast processing. Identification of vacancies is made by the territorial Employment Agencies on the base of visits of the employer offices (for 2011 around 23.2%), personal visits of employees to the agency office (13%), and direct communication with employers – by written applications, phone or fax (approx. 63.8% in a 2011) [6, p.27]. An immense part of this information arrives for an extended period, and the implementation of the online database could facilitate the process for both the agency and for employers.

There are two specialized centers at ANOFM providing public information. The Call Centre provides to population requested information on social protection measures in the case of unemployment, vacancies recorded in the electronic database of the National Agency, legal migration for work, immigration of foreign citizens and stateless persons in the Republic of Moldova and consultancy on business cooperation with social partners. Applicants may contact information specialists by e-mail, Skype or fixed phone [8]. Information center on labor market provides data on employment opportunities, development trends, etc. Such centers exist in Chisinau, Balti and Cahul. Consultations provided by the Centre are made through personal visits to the Centre office, making difficult access to information. Similarly, information on job vacancies, job fairs and seminars is available at the offices of regional agencies for employment, because they do not have their own Web sites, thus to provide information is possible only through the telephone line, which affects the prompt access to information.

An important aspect regarding information processing is its methodological compliance. Presentation of information is improving continuously, encompassing every year more extensive data. At the same time tables and graphs describing the labor market need to keep their patterns to allow comparability of data over time, just being supplemented with new tables.

The information provided on the websites of the organizations listed might be supplemented by the following data necessary both government institutions and the public: online information on training courses and (re) training organized by the territorial agencies; statistics on young migrants participated in programs Work and Travel,

pe vârste, gen, mediu geografic, serviciile AOFM teritoriale de care au beneficiat, perioada în care s-au încadrat în câmpul muncii, prin forțele proprii sau grație AOFM sau altei agenții de recrutare; informație sistematizată și detaliată privind emigranții la lucru, inclusiv profilul socio-ocupational etc.; informație privind proiectele organizate de ONG-uri dedicate învățării neformale, menite să dezvolte competențele profesionale și abilitățile care cresc șansele de angajare pe piața muncii; date mai desfășurate privind emigranții legali, inclusiv profilul lor socio-ocupational.

Sintetizarea tuturor informațiilor de la instituțiile de stat și agenți economici privind numărul de locuri de muncă oferite în fiecare profesie și specialitate la un moment dat în vederea contrapunerii acestora cu potențialul forței de muncă (atât persoanele care sunt în căutarea unui loc de muncă cât și absolvenții în ultimul an de studii) presupune existența unei baze de date exhaustive. Plasarea acestei baze de date cu acces public pe Internet este binevenită, cu scopul utilizării atât de către populație, cât și de instituții guvernamentale, ONG-uri și agenți economici.

Concluzii. Multe organizații guvernamentale care funcționează în domeniul pieței muncii se află la începutul căii de utilizare eficientă a datelor. Pentru a perfecționa procesul de luare a deciziilor ele trebuie să aplice strategia „implicit digitală” și tehnologii de inteligență business. Implicit digital înseamnă că o organizație creează servicii digitale într-atât de bune, încât toți oamenii care se pot folosi de ele, vor alege să le utilizeze [2]. O cale efectivă de a perfecționa activitatea organizațiilor guvernamentale este de a elabora indicatori cheie de performanță. Un astfel de sistem de indicatori cheie de performanță ar trebui să includă indicatorii privind abilitățile în tehnologii informaționale ale personalului guvernamental, sistem care va servi drept indicator al unor schimbări strategice.

their occupations, the number of departures etc.; detailed information on employment and support allowances' recipients, including their structure by age, gender, geographic area, territorial services they received, the period during which they have got employed, on its own or due to territorial Employment Agency or other recruitment agencies; systematic and detailed information on working migrants, including the socio-occupational profile and so on; information on projects organized by non government organizations dedicated to informal learning, aimed at the development of professional skills and abilities that increase their employability in the labor market; more detailed data on legal immigrants, including their socio-occupational profile.

Synthesizing information from all state institutions and economic agents on real time number of jobs offered in every profession and specialty in order to confront it with labor force potential (both persons seeking a job and future graduates) implies existence of exhaustive database. Placement of such database with public access on the web is welcomed. It can be used both by population, as well as government institutions, NGOs and businesses.

Conclusions. Most government organizations working in the labor market are still at the very beginning of the effective data using. They have to apply “digital by default” strategy and business intelligence technologies to improve decision making. Digital by default means that an organization is creating digital services so good that all people who can use them will choose to use them [2]. The effective way to improve the activity of the government organizations is to elaborate key performance indicators (KPI). Such KPI system should include indicators on information technology skills of the government personnel which will serve as indicators of strategic changes.

Referințe bibliografice/ References:

1. ALSULTANNY, Y.A. Labor Market Forecasting by Using Data Mining. In: International Conference on Computational Science. 2013, vol. 18, pp. 1700-1709 [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187705091300481X>
2. BRACKEN, M. The U.K.'s Government Digital Service goes digital by default [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.gartner.com/technology/media-products/reprints/oracle/oracle_1_1E1DSV3.html#h-d2e766
3. DORRER, J., MILFORT, M. Vendor product review. A consumer's guide to real-time labor market information. 2012, april [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.jff.org/sites/default/files/VendorProductReview_041712.pdf
4. ЭВЕЛЬСОН, Б. Next Generation BI - эффективный инструмент достижения успеха в бизнесе [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.cnews.ru/reviews/ppt/2012_10_19/9_Evelson.pdf
5. MILFORT, M., KELLEY, J. Innovations in labor market information and their application. 2012, august [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://greenways.jff.org/sites/default/files/GW_CTW_InnovationsLaborMarketInfo_070612.pdf
6. MINISTERUL MUNCII, PROTECȚIEI SOCIALE ȘI FAMILIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport social anual 2011. Chișinău, 2012. 174 p.
7. REAMER, A. Using Real-time Labor Market Information on a Nationwide scale. 2013, april. 26 p. [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.jff.org/sites/default/files/NationwideUsesRealTimeLMI_042513.pdf
8. Centrul de apel [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://angajat.md/node/68>

Recomandat spre publicare: 21.10.2013

EFICIENȚA ECONOMICĂ A ÎNTREPRINDERII ȘI INDICATORII EI

Angela DELIU, dr., USEM
Pantelemon FRĂȘÎNEANU, drd., UTM

În articolul se dezvăluie esența, conținutul economic al eficienței economice la nivel de întreprindere. La fel, sunt date formele ei de manifestare și, respectiv, indicatorii cu ajutorul cărora poate fi măsurată eficiența economică în cadrul întreprinderii. S-a propus o situație de producție, prin care au fost redată formulele de calcul al indicatorilor eficienței economice și a fost dată exprimarea economică, prin care concomitent s-a arătat până la care sau după care valori, întreprinderea desfășoară o activitate de producere și comercializare eficientă.

Cuvinte cheie: eficiență economică, productivitate, rentabilitate, eforturi, efecte, interes economic individual, consumatori, producători, venituri, cost, profit.

Introducere. În cadrul oricărei comunități un loc de seamă și cel mai esențial îl are producția de bunuri, atât materiale, corporale, cât și necorporale. Deoarece, anume, aceste utilități sunt necesare și destinate pentru consum, pentru satisfacerea necesităților materiale ale oamenilor, care le permite existența, dezvoltarea și formarea lor continuă. Și, respectiv, de la cantitatea și calitatea acestor utilități depinde, iarăși, în mare măsură, bunăstarea și prosperitatea oamenilor și a societății.

Însă, este de menționat, că și cei care consumă, și cei care oferă producția destinată consumului pe piață, își au interesul său, ce le declină comportamentul individual, care, în linii generale, este comun – maximizarea satisfacerii trebuințelor, fie ce țin de prezent, fie – de viitor.

În funcție de aceasta, trebuie de constatat că și unii și alții, adică și consumatorii și producătorii, caută acest lucru, prin **interesul economic individual**, desigur bazat pe principiul raționalității, eficienței, principiul hedonist (maximum de satisfacție cu minimum de efort), **frecvent economiei de piață**:

⇒ consumatorii – caută aceasta prin prețuri/costuri joase la mărfurile pentru consum, dar de o calitate înaltă, ce va contribui:

- ♦ la un număr mare și diversificat de bunuri pentru consum și acumulare, în funcție de utilitate și

- ♦ la menținerea unei economii de mijloace bănești, la obținerea economiilor, în funcție de alegerea și cumpărarea optimă a bunurilor pentru consum;

⇒ producătorii – caută aceasta prin costuri joase la producția oferită, dar calitativă și respectiv, prin prețuri înalte, dar competitive, ce va contribui:

- ♦ la un volum mare și diversificat de producere de bunuri pentru a fi oferite consumului și

- ♦ la menținerea unei economii de mijloace bănești, la obținerea profiturilor, în funcție de alegerea și producerea optimă a bunurilor pentru consum.

După cum vedem, și unii și alții, primesc atins interesul, dacă în urma desfășurării diverselor activități, ei dispun în final de anumite efecte. Și deoarece am menționat că interesul

THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE COMPANY AND ITS INDICATORS

Angela DELIU, PhD, USEM
Pantelemon FRASINEANU, PhD. student, TUM

The article reveals the essence and the economic content of the economic efficiency at the enterprise level. Also, its forms are given, and respectively, indicators which can be used to measure the economic efficiency within the company. A production situation was proposed, through which have been rendered counting formulas for economic efficiency indicators and was given the economic expression, which simultaneously showed up to or after which values the enterprise carries on efficient production activity and marketing.

Keywords: economic efficiency, productivity, profitability, work, effects, individual economic interest, consumers, manufacturers, revenue, cost, profit.

JEL Classification: A1, A2, B4, M0, M2, O1, O2

Introduction. In any community an important place and an essential role is played by the goods production - material, tangible and intangible. Because namely these utilities are needed for consumption, to meet the people's material needs, which allows for their constant development. Respectively, the well-being and prosperity of the people and society depend largely on the quantity and quality of utilities.

However, it should be mentioned that those who consume and those who provide production for consumption on the market have their own goals, disclaiming their individual behavior, which in general is common – to maximize the satisfaction of needs, be those related to the present – or the future.

Depending on this, it must be noted that some and others, meaning that both consumers and producers seek this through **individual economic interests**, of course based on the principle of rationality, efficiency, the principle of hedonism (maximum satisfaction with minimum effort), **frequently used in market economy**:

⇒ consumers – seek it through price/low cost consumer goods, but of high quality that will help:

- ♦ a large of diversified consumer goods for consumption and accumulation, depending on utility and

- ♦ maintaining a cash economy by saving money by choosing and buying the best consumer goods;

⇒ manufacturers – seek it through low cost production facilities, but qualitative and respectively, by high prices, but competitive, which will help:

- ♦ to a large and diversified production of goods for delivery and consumption and

- ♦ to maintain a cash economy to achieve profits, depending on the choice and optimal production of consumer goods.

As we see, some and others achieve their interest if in the course of different activities, they finally have certain effects. And since I mentioned that the interest is economic, then the expected effects are also economic, and

este de natură economică, atunci și efectele așteptate sunt economice, și anume:

⇒ *efectul economic obținut în urma economisirii de mijloace bănești și*

⇒ *efectul economic obținut în urma creșterii numărului de bunuri economice.*

În așa fel am urmărit, esența și criteriile eficacității și eficienței desfășurării activităților atât a vieții sociale, cât și a celei economice, adică a consumatorilor în viața socială și a consumatorilor și a producătorilor în viața economică.

Deci, după cum vedem, o activitate eficientă trebuie să dispună de un anumit efect, și anume, *efect economic*. Deoarece anume acest lucru permite bunăstare, prosperare, stabilitate și dezvoltare continuă, atât la nivel individual, cât și social; atât la nivel micro, cât și la nivel macroeconomic, de stat.

Este de constatat, că scopul final, într-o oarecare măsură, este același, însă după cum vedem atingerea lui este diferită:

◆ *consumatorii – indivizi ai societății – acumulează venituri din diverse activități umane specializate desfășurate, în funcție cantitatea și calitatea de munca depusă, și apoi trebuie să-și organizeze viața socială în funcție de nivelul acestor venituri, de aceste posibilități;*

◆ *producătorii – subiecți ai vieții economice – acumulează venituri din fabricarea și distribuția producției, ce declină bunurile materiale necesare indivizilor, în funcție cantitatea și calitatea impusă de cerere, și trebuie să-și organizeze activitatea în funcție de nivelul posibilităților și așteptărilor.*

Însă, producția de bunuri ține de viața economică a societății și activitatea economică, desfășurarea ei trebuie să se dezvolte într-o manieră efectivă și eficientă. Dar, trebuie de luat în considerație de stilul economiei contemporane, economie bazată pe relații de piață și unde consumatorul dictează, dar nu producătorii. După cum vedem, consumatorii nu sunt foarte receptivi la prețurile noi a producției oferite de către producători, care desigur sunt mai mari ca cele precedente. Ei limitează consumul sau caută alte căi de realizare ale scopului său; ei, dacă așteptările nu se adeveresc, pur și simplu refuză utilizarea bunurilor solicitate, bunurilor cerute și impuse pe piață tot de ei. În așa fel, producătorii sunt în dezavantaj, respectiv, se diminuează efectele lor așteptate. Și momentul principal este că pe consumatori nu-i interesează realizarea intereselor producătorilor, de ce așteptările nu s-au adeverit? Dar deoarece interesul lor este pe primul loc, nimic nu trebuie să le întrerupă lanțul obținerii efectelor, mai cu seamă maximizarea lor.

De aceea, producătorii nu trebuie să caute vinovații, de ce interesele lor nu s-au realizat? Dar să caute rezerve pentru atingerea scopului său final, obținerea profiturilor și maximizarea lor prin satisfacerea cât mai amplă a cerințelor consumatorilor, în funcție de activitatea de bază dezvoltată – producerea și comercializarea producției (produselor și serviciilor).

Un rol de seamă în dezvoltarea activității economice îl are controlul, și anume prin analiza minuțioasă a rezultatelor finale, a ieșirilor, scopul căreia este depistarea abaterilor pentru corectarea lor și impunerea rezervelor depistate, dar posibile în activitatea viitoare. Deoarece, în așa fel se va dispune de o realizare la maximum a obiectivelor stabilite, a maximizării efectelor/profiturilor și a desfășurării unei activități economice competitive.

namely:

⇒ *the economic effect obtained by saving money and*

⇒ *the economic effect obtained by increasing the number of economic goods.*

This way, we followed the essence and the criteria of effectiveness and efficiency of both their social life and economic activities, namely of consumers in society and of consumers and producers in the economic life.

Thus, as we see, an effective activity must have some effect, and namely an economic effect. Because this is what allows welfare, prosperity, stability and continuous development, both individually and socially, both at micro and macroeconomic state.

It is known that the ultimate goal in somewhat the same, but as we see it can be achieved using different methods:

◆ *consumers – individuals of society – accumulate income through various specialized human activities carried out according to the quantity and quality of work, and then have to organize social life according to their income level, regarding these possibilities;*

◆ *manufacturers – subjects of the economic life – accumulate revenue from the manufacture and distribution of production, which declines material goods necessary for individuals, depending on the quantity and quality required by their work, and must organize their work according to these revenues and possibilities.*

However, the production of goods is related to the economic life of the society and business activities, its development must develop an effective and efficient manner. But you need to consider the style of contemporary economy, an economy based on market economy relations where the consumer dictates, not the producers. As we see, consumers are very receptive to new production prices offered by manufacturers, which of course are higher than the previous ones. They limit the use or seek other ways of achieving their purpose; if their expectations are not correct; they simply refuse to use the requested goods, which of course were imposed on the market by all of them. Thus, the manufacturers are at a disadvantage, respectively, the expected effects decrease. An important fact is that consumers are not interested in achieving the interests of the producers, why the expectations did not come true? But because their interest is in the first place, nothing should stop the chain to obtain the wanted effects, especially their maximization.

Therefore, manufacturers don't need to look for the guilty ones, or why their interests were not achieved? But instead seek to achieve their ultimate goal, achieving and maximizing their profits by satisfying consumer demands as widely as possible depending on the activity base developed – production and sale of production (goods and services).

An important role in the development of economic activity has the control, namely through painstaking analysis of the final results, outputs, which aim to correct the detected deviations and imposing the detected reserves, possible for future work. Because this way will be achieved the maximum of objectives, the maximizing effects/profits and managing a competitive business.

Conținut de bază. În practica economică *eficiența economică* are formele sale specifice de exprimare, ce în linii generale exprimă *capacitatea unei întreprinderi de a obține efecte economice, în funcție de anumite eforturi, ce se redă prin raportul dintre efectul obținut și efortul depus și consumat:*

- *rentabilitatea eforturilor / resurselor economice* – capacitatea unei întreprinderi de a obține profit și
- *productivitatea eforturilor / resurselor economice* – capacitatea unei întreprinderi de a obține bunuri economice/producție.

Este de admis, că întreprinderile pentru exercitarea diverselor activități, dar desigur, cu statut de persoană juridică, trebuie să activeze pe *principiul eficienței economice* în conformitate cu legislația în vigoare.

În continuare propunem un exemplu bazat pe valori convenționale, în care vom efectua analiza eficienței desfășurării activității economice.

⇒ În funcție de aceasta, vom începe analiza eficienței desfășurării activității economice a întreprinderii „X” cu analiza rentabilității, adică a capacității resurselor economice de a genera profit (vezi tabelul 1.).

Basic content. In the economic practice, *economic efficiency* has its specific forms of expression, which generally express a company's ability to achieve economic effects depending on specific efforts that play by the ratio between the obtained effect and the consumed effort:

- *return efforts/economic resources* - the ability of an enterprise to gain profit
- *productivity efforts/economic resources* - the ability of an enterprise to achieve economic goods/production.

It is admitted that businesses in order to exercise various activities, but of course, as a legal entity must operate on the *principle of economic efficiency* in accordance with the law.

Next, we propose an example based on conventional values, we will perform an analysis of the efficiency of the business.

⇒ Based on this, we will start analyzing the efficiency of the business of the company 'X' with the profitability analysis, namely of the economic resources ability to generate profit (see table 1.).

Tabelul 1 /Table 1

**Nivelul rentabilității întreprinderii „X” pe perioada anilor de activitate 2007-2012/
The profitability of Company "X" during the years 2007-2012**

Indicatorii, abrevierea și formula lor de calcul/ Indicators, abbreviation and their calculating formula				Valoarea indicatorilor în dinamică/ Dynamic value indicators							
				Anul/Year (T _n)							
				2007	2008	2009	2010	2011	2012		
0 _c				1 _c	2 _c	3 _c	4 _c	5 _c	6 _c		
1 _r	Rentabilitatea activității economice /comercială/The profitability of the economic/commercial activity, % - R _{AE_n} :			R _n = Π _n / CP _n * 100%							
	1.1 _r	* generală – în funcție de profitul brut (până la impozitare)*general – depending on the gross profit (until taxation) – Π _{BG_n} = CA _n - CP _{AE_n} :									
		1.1.1 _r	RA _{ECn} - rentabilitatea în funcție de cost/profitability based on costs - CP _{AE_n}	R _{AE_{cn}} = Π _{BG_n} / CP _{AE_n} * 100%		-5,5	-8,7	-5,4	3,3	2,9	7,2
		1.1.2 _r	RA _{Evn} - rentabilitatea în funcție de venit/profitability based on revenue – VN _{AE_n} <=> CA _n	R _{AE_{vn}} = Π _{BG_n} / VN _{AE_n} * 100%		-5,8	-9,6	-5,7	3,2	2,8	6,7
	1.2 _r	* de calcul – în funcție de profitul net/*calculating – based on gross profit - Π _{N_n} :									
		1.2.1 _r	- în funcție de cost/based on the cost	R _{AE_{cn}} = Π _{N_n} / CP _{AE_n} * 100%		-5,7	-8,7	-5,4	3,4	2,9	7,2
		1.2.2 _r	- în funcție de venit/based on the revenue	R _{AE_{vn}} = Π _{N_n} / VN _{AE_n} * 100%		-6,0	-9,6	-5,7	3,3	2,8	6,7
2 _r	Rentabilitatea activelor / resurselor economice totale/Return of assets/Total economic resources - AT _{T_n} , %			R _{AT_n} = Π _{N_n} / AT _{T_n} * 100		-2,3	-7,7	-4,3	2,6	1,4	4,5

Sursa/Source: Actualizat și prelucrat de autori în baza valorilor convenționale./Updated and processed by the authors based on conventional values.

Deci, după cum vedem din tabelul 1, situația se îmbunătățește, deoarece ultimii trei ani de activitate ne arată că începe să fie îndeplinită cerința fundamentală a oricărei activități economice – *dispunerea de eficiență economică, și anume dispunerea de profitabilitate*. Momentul principal este că, întreprinderea a început să desfășoare o activitate economică eficientă, să înregistreze mărimi pozitive a nivelului de rentabilitate. Însă, aceste nivele se manifestă nu în limitele optime, în care ar trebui să se dezvolte o întreprindere de producere și comercializare a producției. Este de menționat, că un nivel optim a rentabilității de calcul a activității economice, nu trebuie să fie mai mic:

- de 25% – în funcție de $cost_{(CP)} \rightarrow R_{AEcn} > 25\%$, adică de

So, as we see in Table 1, the situation is improving since the last three years of activities shows that it starts to be achieved the fundamental requirement in any economic activity – *the arrangement of economic efficiency, namely the arrangement of profitability*. The most important fact is that the company began to pursue an effective economic activity, and achieve positive magnitudes of profitability. However, these levels occur not within optimal levels, as should develop a production and marketing production firm. It is worth mentioning that at an optimal level of return calculation of economic activity should not be less than:

- of 25% – depending on $cost_{(CP)} \rightarrow R_{AEcn} > 25\%$, namely every 1 leu attracted, consumed and spent in the

la fiecare 1 leu atras, consumat și cheltuit în activitatea economică curentă, întreprinderea trebuie să obțină efect economic net în mărime de 25 bani, iar

▪ în funcție de venit_(VN), de 20% → $R_{AEV} > 20\%$, adică de la fiecare 1 leu încasat și venit în urma desfășurării activității economice curente, întreprinderea trebuie să obțină efect economic net în mărime de 20 bani.

Însă, după cum vedem, nivelele atinse în anii 2010-2012, ce sunt, respectiv, anul 2010 → 3,3-3,4%, anul 2011 → 2,9% și anul 2012 → 7,2%, nu cuprind nici jumătate din normativul prevăzut, ce ar fi tot bine venit (*maniera pesimistă*).

Analizând maniera desfășurării activității economice, prin rezultatele rentabilității operaționale și a vânzărilor, urmărim că, rezultate mai esențiale nu puteau fi primite, deoarece activitatea operațională s-a dezvoltat nesatisfăcător, dar în limite pozitive, care la rândul său a fost afectată de rezultatele înregistrate de la încasările primite, în funcție de producția vândută. Deoarece, marja profitului din vânzări, marja de contribuție n-a fost în mărimea necesară pentru a permite acoperirea cheltuielilor fixe și a remarcă activitatea economică prin efectul economic optimal.

În același timp, despre neeficiența dezvoltării activității economice ne vorbește rentabilitatea activelor totale și utilizate, deoarece valorile înregistrate nu sunt la nivele optime.

Pentru o activitate eficientă nivelul rentabilității activelor trebuie să fie nu mai mic de 7,5% → $R_A > 7,5\%$, pe când se urmăresc nivele între - 1-5%.

Este de constatat că, mărimea acestui indicator depinde de nivelul productivității activelor, și anume de randamentul lor, care se redă în cazul de față prin rotațiile efectuate de ele în decursul anului curent de gestiune, de raportul dintre cifra de afaceri și valoarea capitalului atras.

În așa fel am urmărit și analizat eficiența economică, în funcție de capacitatea eforturilor de a genera profit, la care putem să constatăm că întreprinderea și-a dezvoltat activitatea fără a urmări principiul eficienței, însă din dinamica analizată urmărim, că ea a început să activeze profitabil, eficace, să înregistreze nivele pozitive de rentabilitate, însă mai joase ca cele optimele.

⇒ În continuare vom supune analizei cea de a doua formă de exprimare a eficienței economice, și anume productivitatea eforturilor (vezi T.2.).

current economic activity, the enterprise must obtain the net economic effect worth 25 bani and

▪ depending on the revenue_(VN), of 20% → $R_{AEV} > 20\%$, namely every 1 leu received and the income from the current economic activity, the enterprise must obtain the net economic effect worth 20 bani.

But, as we see, the levels attained in 2010-2012, which are respectively 3.3-3.4% → 2010, 2011 → 2.9%, and 2012 → 7.2%, do not contain even half of the stipulated norm, which would still be welcome (pessimistic way).

Analyzing the economic activity development, through operational profitability and sales results, we follow that essential results could not be received because the operational activities developed unsatisfactory, but in positive limits, which in turn was affected by the results obtained from the collections received, on the basis of the output sold. Because the profit margin from sales, the contribution margin was not the necessary size to permit covering fixed costs and economic activity through optimal economic effect.

Meanwhile, about the inefficiency of business development talks the return on total and used assets as the recorded values are at optimal levels.

For an efficient activity, the return on assets must not be less than 7.5% → $R_A > 7.5\%$, while it aims levels between - 1-5%.

It is considered that the size of this indicator depends on the productivity of assets, and namely their performance, which is played in this case by the revolutions made by them in the course of the current administration, the ratio of the turnover and the amount of capital that was raised.

This way, we watched and analyzed the economic efficiency depending on the capacity of efforts to generate profit, which we can see that the company has been operating without following the principle of effectiveness, but based on the dynamics result analyzed, it began to work profitable, effective, and started to record positive return levels, but lower than optimal.

⇒ Next we will analyze the second form of expressing economic efficiency, and namely, productivity efforts (see T.2.).

Tabelul 2 /Table 2

Nivelul productivității resurselor economice a întreprinderii „X” pe anii de activitate 2007-2012/

The productivity level of economic resources of the company "X", years of service 2007-2012

Indicatorii, abrevierea lor și sursa de informative/ Indicators, abbreviation and their calculating formula				Perioada de activitate (T _n), anii/Period of service (T _n), years					
0				2007	2008	2009	2010	2011	2012
				1	2	3	4	5	6
1 _r	Productivitatea resurselor economice consumate, bani/leu The productivity of the consumed economic resources, bani/leu- P_{REn}:								
	1.1 _r	Randamentul resurselor economice/ The yield of the economic resources - R _{RE}	$P_{REn} = CA_n / CP_{AEn}$	94,3	91,3	94,6	103,4	102,9	107,2
	1.2 _r	Capacitatea resurselor economice/ The capacity of the economic resources - C _{RE}	$P_{CREn} = CP_{AEn} / CA_n$	106,0	109,6	105,7	96,7	97,2	93,3
2 _r	Productivitatea activelor totale, lei/leu/The productivity of total assets, lei/leu - P_{ATn}:								
	2.1 _r	Randamentul activelor totale/The yield of the total assets - R _{AT}	$P_{RATn} = CA_n / AT_n$	0,37	0,68	0,71	0,66	0,49	0,59
	2.2 _r	Capacitatea activelor totale/The capacity of the total assets - C _{AT}	$P_{CATn} = AT_n / CA_n$	2,69	1,47	1,40	1,51	2,03	1,68

Sursa/ Source: Actualizat și prelucrat de autori în baza valorilor convenționale./Updated and processed by the authors based on conventional values.

Analizând datele expuse în tabelul 2, putem admite, că:

- *productivitatea resurselor economice* – este joasă:
- ✓ nivelul randamentului resurselor economice

(capacitatea unei unități monetare de resurse economice de a genera venit) nu este satisfăcător, deoarece un nivel optim nu trebuie să fie mai mic (mai mare se poate) de 125 bani $\rightarrow R_{RE} > 1,25_{(125/100\%)}$, adică cu un 1 leu de resurse economice investite în activitatea economică curentă trebuie să se obțină efecte/venituri cantitative în valoare de 1,25 lei. Rezultatul diferenței date $\rightarrow 1,25 - 1,00 \rightarrow 0,25 \text{ lei}$ sau 25 bani $\rightarrow$ este efectul economic al producătorului din activitatea dată, adică de producere și comercializare a producției în funcție de cost, de cheltuielile suportate. Pe când la întreprindere rezultatele date variază între 0,91-1,07 lei;

✓ nivelul capacității resurselor economice (capacitatea resurselor economice de a genera o unitate monetară de venit) nu este satisfăcător, deoarece un nivel optim nu trebuie să fie mai mare (mai mic se poate) de 80 bani $C_{RE} > 0,80_{(80/100\%)}$, adică un 1 leu de venit cantitativ trebuie să se obțină cu resurse economice în valoare de 0,80 lei, unde din diferența dată $\rightarrow 1,00 - 0,80 \rightarrow 0,20 \text{ lei}$ sau 20 bani este efectul economic al producătorului din activitatea dată în funcție de venit, de valorile încasate.

➤ *productivitatea activelor* – este joasă și nu a contribuit la obținerea unor rezultate optime a gradului de profitabilitate a activelor, și de aceea a influențat în mod nesatisfăcător la rentabilitatea lor. Însă este bine încadrată, deoarece nivele sunt mai mici ca 1, în funcție de randament;

În așa fel am urmărit și analizat eficiența economică, în funcție de capacitatea eforturilor de a genera venituri cantitative, la care putem să constatăm că întreprinderea n-a utilizat resursele economice în măsura cuvenită, deoarece nivelul productivității eforturilor este joasă, și nu declină o tendință de creștere liniară în dinamică. Anume acești indicatori caracterizează nivelul cheltuielilor și a resurselor economice în dinamică, la care pentru:

▪ *nivelul randamentului* – rezultatele obținute trebuie să fie din an în an mai mari, adică cu o unitate monetară de cheltuieli/eforturi trebuie să se obțină o cantitate mai mare de venituri sau la nivelul anului de bază, anul punerii în funcțiune a întreprinderii, anul capacității inițiale de producție sau la nivelul noii capacități de producție și

▪ *nivelul capacității* – rezultatele trebuie să fie din an în an mai mici în măsura utilă, adică cu o cantitate mai mică de cheltuieli/eforturi trebuie să se obțină o unitate monetară de venituri.

Concluzii. Deci, în final, este să constatăm, că întreprinderea analizată în perioadă 2010-2012, a început să se desfășoare eficient, ceea ce ne demonstrează rezultatele finale calitative relative, adică întreprinderea a început să obțină efect economic și în același timp a crescut randamentul producției/fabricării și distribuției producției.

Acest moment ne vorbește că, în cadrul desfășurării activității economice deciziile managerilor sunt luate corect, privind condițiile de formare a ofertei și raportul dintre cerere și ofertă. Măsurile alese optim și implementate corect pentru revitalizarea situației economice-financiare au contribuit la utilizarea eficientă a resurselor economice a întreprinderii „X”, ce a permis să dispună de eficiență economică. Considerăm că, în așa măsură

Analyzing the data presented in Table 2, we note that:

- *the productivity of economic resources* - is low:
- ✓ the efficiency of economic resources (the capacity

of a monetary unit of economic resources to generate income) is not satisfactory, because the optimal level should not be lower (it can be bigger) than 125 bani $\rightarrow R_{RE} > 1,25_{(125/100\%)}$, meaning that 1 leu of economic resources invested in the current economic activity must obtain effects/income of the quantitative value of 1.25 lei. The result of the difference $\rightarrow$ from 1.25 to 1.00 $\rightarrow 0.25 \text{ lei}$ or 25 bani $\rightarrow$ is the economic effect of the manufacturer from this activity, which means the production and marketing of the production according to the cost of expenses. While for the business the indicators vary from 0.91 to 1.07 lei;

✓ the level of economic resources capacity (the ability of economic resources to generate a monetary unit of income) is not satisfactory, because the optimal level should not be greater than (it can be less) than 80 bani $C_{RE} > 0,80_{(80/100\%)}$, which means that 1 leu of income must obtain quantitative economic resources worth £ 0.80, where the time difference $\rightarrow 1.00 - 0.80 \rightarrow 0.20 \text{ lei}$ and 20 bani is the economic effect of the manufacturer from this activity depending on income, the received values.

➤ *productivity of assets* – is low and has not contributed to the achievement of optimum results of the degree of assets profitability, and therefore has poorly affected their profitability. However, it is well framed, since levels are lower than 1, depending on the performance;

This way, we watched and analyzed the economic efficiency, depending on the capacity to generate quantitative revenue, which we can see that the company never used to its full economic resources because productivity efforts are low and not a linear growing trend decline dynamics. Namely these indicators characterize the costs and economic resources dynamics, where:

▪ *the level of performance* – the performance obtained has to be the biggest year to year, by a monetary unit of cost/effort and needs to be obtained a greater amount of income or at the level of the base year, the company's year of initial production capacity or at the level of the new production capacity and

▪ *the level of ability* – the results should be smaller and smaller every year, meaning that a smaller expense amount/effort needs to obtain a monetary unit of income.

Conclusions. Finally, we note that the analyzed company in the years 2010-2012, began to work efficiently, which demonstrates the relative quality of the final results, that the company began to gain economic effect and at the same time increased the yield of production/of manufacture and distribution of production.

This fact speaks that within the business activity decisions are taken correctly by managers, regarding the development conditions and the relationship between supply and demand. Optimally chosen measures and correctly implemented to revitalize the economic and financial situation contributed to the efficient use of economic resources of the company "X" and allowed to have economic efficiency. We believe that the economic

activitatea economică a întreprinderii „X” se va desfășura eficient și, respectiv, cu un nivel înalt și optimal de eficiență.

Deci, putem admite că, anume acești indicatori, aceste grupe de indicatori, trebuie să fie utilizați și aplicați pentru caracterizarea esenței și conținutului economic și respectiv, a nivelului eficienței economice. Anume în așa măsură trebuie să fie exprimată esența economică și analitică a eficienței economice, în așa măsură trebuie exprimați, determinați și desigur lămurii indicatorii dați în viața economică și contemporană.

activity of the company "X" will run efficiently and, respectively, with a higher and optimal level of effectiveness.

Thus, we must admit that precisely these indicators, these groups of indicators should be used and applied to characterize the economic essence and content, respectively, of the level of economic efficiency. Namely this way must be expressed the economic and analytical essence of the economic efficiency, determined and of course enlightened the given indicators in the economic and contemporary life.

Referințe bibliografice/ References:

1. DOBROTĂ, N. *Economie Politică*. București, 1997. 589 p.
2. ROATIȘ, F. *Economie*. Iași, 1998. 301 p. ISBN 973-683-088-8.
3. CIORNĂI, N., BLAJ, I. *Economia firmelor contemporane*. Chișinău: Prut Internațional, 2003. 311 p. ISBN 9975-69-462-4.

Recomandat spre publicare: 04.11.2013

PRINCIPII DE EVALUARE A EFECTULUI SOCIAL PRIVIND IMPLEMENTAREA PROIECTELOR DE INVESTIȚII

Denis SIMOV, drd., ULIM
Natalia BURLACU, dr. hab., prof. univ., ULIM

Instrumentele financiare reprezintă un mod eficient – din punctul de vedere al utilizării resurselor – de mobilizare a resurselor din cadrul politicii de coeziune în vederea realizării obiectivelor strategiei. Regulile de formare a strategiei de investiții, în special a structurilor de stat, prin utilizarea fondurilor bugetare ale Republicii Moldova, trebuie să includă, ca unul dintre criteriile de selecție a proiectului, realizarea unui efect social pozitiv asociat cu implementarea acestuia.

Cuvinte cheie: *efect social, investiții, proiecte de investiții, eficiență economică.*

Introducere. În metoda de calculare și aplicare a criteriilor de eficiență a proiectelor de investiții, trebuie de subliniat următorii indicatori de efect social: creșterea ocupării forței de muncă a populației de vârstă lucrativă; creșterea disponibilității de locuințe cu condiții îmbunătățite; ameliorarea mediului; îmbunătățirea disponibilității și calității serviciilor publice în domeniul transportului, sănătății, educației, culturii fizice și sportului, culturii, locuințelor și serviciilor comunale. Astfel, pentru a realiza efectul social, proiectul de investiții trebuie să ajute la abordarea unui număr de obiective sociale.

Textul de bază. În evaluarea efectului social al proiectului de investiție trebui să fie distinse tipurile directe și indirecte. Cu referire la direct, se are în vedere efectul, care este direct legat de implementarea proiectului de investiții – construirea (reorganizarea, modernizarea) de obiecte proiectate și funcționarea lor ulterioară. Efectul indirect este rezultatul veniturilor, investițiilor suplimentare, dezvoltarea producției, inițiate pentru realizarea proiectului. Ca urmare, investind direct în proiect, se induce creșterea suplimentară a investițiilor în sectoarele economiei din regiunea de implementare a proiectului și în republică ca un întreg. Efectele sociale indirecte ale proiectului sunt în continuă creștere. Deci, datorită investițiilor suplimentare, profitul este reinvestit din nou; creșterea veniturilor populației înseamnă o creștere a nivelului de cerere internă, care devine un factor elementar în dezvoltarea economică, crearea locurilor de muncă, creșterea impozitului veniturilor [1, p. 57].

Efectele sociale pot fi atât universale în orice proiect de investiții, cât și specifice, în anumite tipuri de proiecte și caracteristici ale regiunilor, pe teritoriul cărora se realizează proiectul. În plus, efectele sociale pot fi atât pozitive, cât și negative.

Să luăm în considerare mecanismul efectelor sociale pozitive.

Crearea locurilor de muncă (reorganizarea). Noile locuri de muncă apar pe obiectele proiectate, cât și în construcții în perioada de construcție și instalare a lucrărilor. Proiectul declanșează crearea unui număr semnificativ de locuri de

PRINCIPLES OF ASSESSING THE SOCIAL EFFECTS BY IMPLEMENTING INVESTMENT PROJECTS

Denis SIMOV, PhD Student, ULIM
Natalia BURLACU, PhD, Professor, ULIM

Financial instruments are efficient – in terms of resource – mobilization of cohesion policy resources to achieve the objectives of the strategy. Rules of forming the investment strategy, particularly in State structures, by using the budget funds of the Republic of Moldova, must include as one of the criteria for project selection, the achieve of a positive social effect associated with its implementation.

Key words: *the social effects, investments, investment projects, economic efficiency.*

JEL Classification: *F21, G31, H43, H54*

Introduction. In the method of calculating and applying the criteria of efficiency of investment projects, there must be emphasised the following indicators of social effect: increasing the employment rate of working-age population; increasing the availability of improved housing conditions; improving the environment; improving the availability and quality of public services in the field of transport, health, education, physical culture and sports, culture, housing and communal services. In such a manner, to achieve the social effect, the investment project should contribute to address a number of social objectives.

Basic content. In assessing the social effect, the investment projects should be distinguished between direct and indirect effects. Directly, we can mention the effect that is directly related to the implementation of the investment project – construction (reorganisation, modernization) of designed objects and their subsequent operation. Indirect effect is the result of revenue, additional investments and production development, initiated by the project. As a result, investments made directly in project, induce additional growth investments in various sectors of the economy in the region of project implementation and for the republic as a whole. Indirect social effects for project implementation are done constantly by increasing. So, thanks to the additional investment, the profit is reinvested once again; growth of incomes of the population means an increase in the level of domestic demand, which becomes an incremental factor in economic development, work place creation, increased tax revenues [1, p. 57].

Social effects can be both universal emerging in any investment project, and specific, owing to certain types of projects and the characteristics of the regions in which a project is implemented. In addition, the social effects can be both positive and negative.

Consider the mechanism of occurrence of various positive social effects.

Creation (reorganisation) of workplaces. New workplaces appear on designed objects, as well as in the

muncă în sectoarele corespunzătoare, în funcție de natura proiectului (de exemplu, în industria de construcții, mecanică, transport, infrastructuri industriale și neindustriale în teritoriile proiectelor). Implementarea unui proiect specific, sub formă de profit, reinvestit în economie, creează efect multiplicator, construcția și exploatarea instalațiilor inițiază, pe termen lung, crearea de noi locuri de muncă și reconstrucția celor existente în diverse sectoare ale economiei.

Efectul pozitiv de creare a locurilor de muncă este exprimat, în primul rând, în extinderea ocupării forței de muncă și reducerea șomajului. Efectul de reorganizare a locurilor de muncă se găsește în îmbunătățirea condițiilor de muncă și, în consecință, în îmbunătățirea sănătății, reducerea ratei de îmbolnăvire și a numărului de cazuri de boli profesionale, de traume la locul de muncă, în micșorarea ratei de dezabilitate a populației, a mortalității premature, care poate fi prevenită, în creșterea speranței de viață.

Creșterea nivelului de trai al populației. Creșterea veniturilor populației și creșterea cererii sunt rezultatul remunerării forței de muncă la locurile de muncă, create (reorganizate) pe obiectele proiectate (efect direct), și al dezvoltării producției, inițiate de proiect (efect indirect).

Veniturile fiscale din realizarea proiectului, pe termen lung, și veniturile fiscale din dezvoltarea producției ca rezultat al reinvestirii profiturilor. Veniturile fiscale suplimentare oferă posibilitatea de a majora finanțările publice pentru educație, sănătate, cultură, politică socială, inclusiv beneficiile din partea statului și plățile compensatorii oamenilor la nivelurile local, regional și național. Astfel, cresc salariile angajaților din sectorul bugetar, se creează noi locuri de muncă în sfera socială, ceea ce se reflectă asupra nivelului și calității vieții populației: îmbunătățirea situației pieței de muncă și creșterea veniturilor din muncă și transferurilor sociale, crește disponibilitatea și calitatea serviciilor sociale.

Furnizarea de bunuri publice (servicii), produse direct în cadrul proiectului (dacă este), ramurile industriale aferente, precum și dezvoltarea ulterioară a producției.

Îmbunătățirea situației mediului înconjurător, ca rezultat al modernizării producției, introducerea de tehnologii de mediu. În consecință, se îmbunătățește calitatea mediului de viață [2, p. 93].

Îmbunătățirea stării de sănătate a populației, îmbunătățirea situației demografice (ca urmare a reducerii mortalității premature, și cea care poate fi evitată, îmbunătățirii fertilității, speranței de viață). Aceste efecte pe termen lung sunt rezultatul integrat al îmbunătățirii condițiilor de muncă și mediului, a standardelor de viață, infrastructurii sociale, al inovării în sistemul de sănătate.

Îmbunătățirea nivelului de educație și calificare al forței de muncă, reducerea utilizării forței de muncă necalificate (în cazul în care producerea construită (reorganizată) prezintă cererea pentru abilități în muncă). Acest efect este evident mai ales în implementarea proiectelor care vizează crearea (dezvoltarea) de elemente ale sistemului național de inovare. Creșterea cerințelor față de calificarea profesională a muncitorilor constituie stimulul pentru dezvoltarea educației vocaționale.

Optimizarea fluxurilor migrației. În unele cazuri este

construction during the period of construction and installation works. The project triggers the creation of a significant number of workplaces in related sectors, depending on the nature of the project (for example, in the construction industry, mechanical engineering, transport, industrial and non-industrial infrastructures in the territories of project implementation). The effect of implementation of a specific project, in the form of profit, reinvested into economy causes multiplier effect, the construction and operation of facilities, in the long term, creation of new and reorganisation of existing workplaces in various sectors of the economy.

The positive effect of creating workplaces is expressed primarily in expanding employment, reducing unemployment. Effect of creating workplaces is shown by improving working conditions and consequently improving the health, reducing sick rate and occupational illness, workplace injuries, rate of population disability, premature and preventable mortality, increasing life expectancy.

Increasing the standard living of the population. Growth of incomes of the population and increased demand are the results of remuneration of employed persons in workplaces, created (reorganised) on the designed objects (direct effect) and production development, initiated by the project (indirect effect).

Tax revenues from project implementation, in long term and tax revenue from the production development as a result of reinvestment of profits. Additional tax revenues allow to increase public funding for education, health, culture, social policy, including state benefits and compensation payments to people at the local, regional and national levels. In this manner, are increased the wages of employees in budgetary sector, are created new workplaces in the social sphere, that are reflected in the standard and quality of life of the population: is improved the labour market situation and is increased the income from employment and social transfers, is increased the availability and quality of social services.

Provision of public goods (services) produced directly within the framework of the project (if any), the associated industries, as well as the further development of production.

Improving the environmental situation due to modernization of the production, introduction of environmental technologies. Whereby is improved the quality of the living environment [2, p. 93].

Improving the health of the population, improving the demographic situation (as a result of reduction of premature and avoidable mortality, improving the fertility, life expectancy). These long-term effects- the total result of improving the working conditions and the environment, living standards, social infrastructure, innovation in the health system.

Increasing the education and qualification level of the labour force; reducing the use of unskilled labour (in case the designed (reorganised) production presents the demand for labour skills). This effect is particularly evident in the implementation of projects aimed at the creation (development) of elements of the national innovation

necesar de a atrage oameni din alte regiuni pentru a satisface nevoile proiectului de investiții în forța de muncă. Crearea de locuri de muncă și creșterea standardelor de viață în regiune fie stimulează fluxurile migratoare suplimentare, inclusiv din regiunile cu un aport ridicat de forță de muncă, fie împiedică fluxul de migrare (în funcție de situația migrației din regiune).

Reducerea tensiunii sociale în societate, promovarea stabilității sociale și asistenței sociale pentru reformarea instituțională.

După cum s-a menționat deja, efectul social poate fi atât pozitiv, cât și negativ. Dintre posibilele impacturi sociale negative ale implementării proiectelor de investiții pot fi evidențiate următoarele:

- reducerea locurilor de muncă ca urmare a modernizării producției existente;
- ruinarea industriilor concurente și, ca rezultat, eliberarea forței de muncă, excluderea de pe piață a bunurilor și serviciilor ieftine;
- apariția deficitului local de forță de muncă ca rezultat al fluxului acestora din regiunile învecinate, precum și cu companiile din regiunea dată la obiectele proiectate;
- agravarea situației mediului;
- apariția unor tensiuni sociale, conflicte sociale ca rezultat al următorilor factori: creșterea densității, fluxurile migratoare de oameni în regiunile dens populate (o situație similară ar putea apărea în regiunile slab populate dacă aflusul nu este însoțit de dezvoltarea suficientă a sferei sociale și mărește sarcina pe locațiile social existente); apariția locurilor de muncă moderne bine plătite în regiunile deprimare și în regiunile cu nivel de trai scăzut, care nu sunt însoțite de o creștere a profitului social al cheltuielilor și de investițiile în economia locală, ar putea duce la o segmentare strânsă a pieței muncii și creșterea tensiunii sociale.

Efectele sociale. Unele din manifestările efectelor sociale pot fi apreciate cu exactitate, în alte cazuri pot exista numai evaluări calitative și opiniile experților.

În evaluarea efectului social ar trebui să fie luate în considerare manifestările macroeconomice și regionale, având în vedere că efectul social realizat la nivel regional este o parte integrantă a efectului macroeconomic. Domeniul de aplicare a efectului social regional nu este numai absolut, ci și un indicator relativ care caracterizează impactul proiectului de investiții privind dezvoltarea socio-economică a regiunilor. Astfel, amploarea efectului social este determinată în mare măsură de situația socio-economică în regiune. Astfel, efectul de introducere a noilor locuri de muncă depinde de procentul lor deja existent în regiunea de ocuparea a forței de muncă și de situația pieței muncii la nivel regional.

Evaluarea efectului social trebuie să includă următorii pași:

Etapa I. Definirea efectelor de corelație, care vor apărea la macronivel și la nivel regional, identificarea regiunilor celor mai grav afectate de proiect.

În majoritatea cazurilor, proiectul de investiții se realizează pe teritoriul unui sau mai multor regiuni, respectiv, efectul direct de creare de locuri de muncă și salarizare, veniturile fiscale sunt în primul rând la nivel

system. Increasing the professional qualification requirements for workers is the stimulus for the development of vocational education.

Optimization of migration flows. In some cases it is necessary to attract people from other regions to meet the needs of the investment project in the labour force. Creation of workplaces and increase of living standards in the region either stimulates the extra migratory flows, including from labour-abundant regions, either impede migration outflows (depending on the situation in the region, migration status).

Reducing the social tension in society, promoting social stability and social support for institutional reform.

As already was mentioned, the social effect can be both positive and negative. Among the possible negative social impact of the implementation of investment projects, can be emphasised the following:

- reduction of workplaces due to the modernization of the existing production;
- the ruin of competing industries and, as a consequence, the release of labour market, exclusion from market of cheap goods and services;
- the emergence of local labour shortages resulting from its outflow from neighbouring regions, as well as with companies in the region to project assets;
- worsening of environmental situation;
- emergence of social tensions, social conflicts due to the following factors: the increase in density, the migratory flows of people in densely populated areas (a similar situation could arise in sparsely populated regions, if the influx is not accompanied by sufficient development of social sphere and increases the load on the existing social sites); the development of modern high-paying jobs in the depressed regions could lead to stiff segmentation of the labour market and to enhance social tensions.

Assessing social effects. Some of the manifestations of social effect can be accurately measured, in other cases; there may be only qualitative assessments and expert opinions.

In assessing the social effect should take into account the macroeconomic and regional manifestations, bearing in mind that the social effect achieved at the regional level, is an integral part of macroeconomic effect. The scope of regional social effect is not absolute, but relative indicators that characterize the impact of the investment project on the socio-economic development of the regions. Thus, the magnitude of the social effect is largely determined by the socio-economic situation in the region. Thus, the effect of introduction of new workplaces will depend on their percentage of the already existing in the region and the labour market situation at the regional.

The social effect assessment should include the following steps:

Step I. Definition of correlation effects that will occur at the macro- and at the regional level, identifying regions most severely affected by the project.

In most cases, the investment project is located in the territory of one or several regions, respectively, the direct effect of creating employment and payroll, tax revenue is primarily at the regional level, and indirect effects are

regional și efectele indirecte sunt redistribuite la macronivel. Efectul de producție în cadrul proiectului (infrastructura, elemente ale sistemului de inovare), în funcție de domeniul de aplicare al proiectului, se observă, de asemenea, în regiune și la macronivel.

De exemplu, la crearea în regiune a unei infrastructuri sociale de efect local, serviciile oferite de aceasta se vor manifesta la nivel regional în construcția obiectelor de semnificație interregională sau națională (universitate, spitale sau centre de consultanță și diagnosticare de subordonare republicană etc.) – la nivel macro. Efectul de construcție a unei artere de trafic, care taie un teritoriu vast, se va reflecta și nivel macro, precum și în regiunile respective.

În cazul creării, să spunem, a unei lucrări farmacologice majore, efectul intrării produselor pe piața de consum va fi la nivel macro, iar efectul de noi locuri de muncă – predominant la nivel regional, efectul de venituri fiscale va fi distribuit în conformitate cu proporția contribuțiilor la bugetele republicane și locale.

Etapa II. Analiza stării inițiale a pieței muncii în sfera socială și în regiunile respective și prognoza tendințelor de dezvoltare, fără a lua în considerare impactul proiectului de investiții.

Astfel, după cum manifestarea efectului social regional depinde nu numai pe tipul proiectului, dar, de asemenea, și de nivelul de dezvoltare socio-economică a regiunii, starea și prognoza pieței muncii și sfera socială sunt punctul de plecare în evaluarea proiectului de investiții [5, p. 87].

Pentru aceasta, se utilizează indicatorii bazei pe datele de raportare statistică de stat, care caracterizează:

- starea pieței forței de muncă (ocuparea forței de muncă, nivelul total de șomaj; rata șomerilor, care caută locuri de muncă de 12 luni și mai mult; nivelul de șomeri înregistrați; angajarea involuntară cu jumătate de normă, ponderea lucrătorilor angajați cu jumătate de normă la inițiativa administrației și muncitorilor, cărora au fost acordate concedii din partea administrației în cursul anului, în ocuparea totală a forței de muncă; procentajul de muncitori ce lucrează în condiții ce nu corespund standardelor de sănătate);
- nivelul de trai al populației (venitul mediu numerar, raportul dintre venitul mediu pe cap de locuitor și costul de trai; cota și numărul populației cu venituri mai mici de minimum de subzistență; salariul mediu brut lunar);
- dezvoltarea sferei sociale (în comparație cu normativele sau mediile pe republică: indicatorii condițiilor de viață ale populației; aprovizionarea populației cu instituții medicale, de ambulatoriu și policlinici, personal medical, instituții de învățământ, instituții culturale, servicii de transport și comunicații);
- situația demografică (reproducerea populației: nașteri, decese, creșterea naturală, migrația populației; morbiditatea și dezabilitatea; structura populației pe sexe și vârste; speranța de viață);
- starea situației ecologice din regiune;
- altele, specifice pentru anumite regiuni și proiecte de investiții (securitatea produselor, serviciilor efectuate pe producțiile proiectate etc.).

Etapa III. Efectuarea calculelor (în lipsa lor – categoriile

redistribuite pe un nivel macro. Efectul de producție în cadrul proiectului (infrastructura, elemente ale sistemului de inovare), depinzând de domeniul de aplicare al proiectului, se observă în regiune, și la nivelul macro.

De exemplu, dacă se creează în regiune infrastructura socială de valoare locală, efectul serviciilor se va manifesta la nivel regional, în construcția obiectelor de semnificație interregională sau națională (universitate, spital, sau consultanță și centru de diagnosticare de subordonare republicană etc.) – la nivelul macro. Efectul de construcție a unei artere de trafic care taie un teritoriu vast, se va reflecta și la nivelul macro, și în regiunile respective.

În cazul creării, să spunem, a unei lucrări farmacologice majore, efectul intrării produselor pe piața de consum va fi la nivelul macro, iar efectul de noi locuri de muncă – predominant la nivel regional, efectul de venituri fiscale va fi distribuit în conformitate cu proporția contribuțiilor la bugetele republicane și locale.

Etapa II. Analiza sursei sferei sociale și a pieței muncii în regiunile respective și prognoza tendințelor de dezvoltare, fără a lua în considerare impactul proiectului de investiții.

Așa cum manifestarea efectului social regional depinde nu numai de tipul proiectului, ci și de nivelul de dezvoltare socio-economică a regiunii, starea și prognoza pieței muncii și sfera socială sunt punctul de plecare în evaluarea proiectului de investiții [5, p. 87].

Pentru aceasta, se utilizează indicatorii bazei pe datele de raportare statistică de stat, care caracterizează:

- starea pieței forței de muncă (ocuparea forței de muncă, nivelul total de șomaj; rata șomerilor, care caută locuri de muncă de 12 luni și mai mult; nivelul de șomeri înregistrați; angajarea involuntară cu jumătate de normă, ponderea lucrătorilor angajați cu jumătate de normă la inițiativa administrației și muncitorilor, cărora au fost acordate concedii din partea administrației în cursul anului, în ocuparea totală a forței de muncă; procentajul de muncitori ce lucrează în condiții ce nu corespund standardelor de sănătate);
- nivelul de trai al populației (venitul mediu numerar, raportul dintre venitul mediu pe cap de locuitor și costul de trai; cota și numărul populației cu venituri mai mici de minimum de subzistență; salariul mediu brut lunar);
- dezvoltarea sferei sociale (în comparație cu normativele sau mediile pe republică: indicatorii condițiilor de viață ale populației; aprovizionarea populației cu instituții medicale, de ambulatoriu și policlinici, personal medical, instituții de învățământ, instituții culturale, servicii de transport și comunicații);
- situația demografică (reproducerea populației: nașteri, decese, creșterea naturală, migrația populației; morbiditatea și dezabilitatea; structura populației pe sexe și vârste; speranța de viață);
- starea situației ecologice din regiune;
- altele, specifice pentru anumite regiuni și proiecte de investiții (securitatea produselor, serviciilor efectuate pe producțiile proiectate etc.).

Etapa III. Efectuarea calculelor (în lipsa lor – categoriile

de calitate) în funcție de efectul social, stabilirea corelației între indicatorii regionali inițiali și estimativi, și în cazul în care amploarea efectului este semnificativă și cu performanță republicană.

După divizarea manifestărilor macroeconomice și regionale de efect social, precum și analiza situației social-economice și a tendințelor în regiunile cele mai grav afectate de impactul proiectului, se precede la evaluările cantitative și calitative ale diferitor tipuri de efecte sociale.

Crearea (reorganizarea) locurilor de muncă. Efectul direct. Se indică numărul de locuri de muncă create, modernizate, reorganizate (precum și numărul concediaților, ca rezultat al îmbunătățirii) în cadrul proiectului de investiții. Dacă aceste date nu sunt disponibile, numărul total al lucrătorilor necesari pentru construirea și exploatarea obiectelor proiectate (numărul lucrătorilor reduși) poate fi stabilit în baza normelor sectoriale existente, proiecte analoage, proiecte model, cu experiență și evaluări expert.

Efect indirect. Numărul de locuri de muncă, stabilit pentru implementarea proiectului, se calculează prin formula:

$$P = (i \times d) / C \quad (1)$$

Unde: P – numărul de locuri de muncă create (reorganizate); i – valoarea investițiilor adiacente și multiplicare; d – rata investițiilor în crearea locurilor de muncă (conform estimărilor experților este de, aproximativ, 0,8); C – costul mediu de punere în funcțiune.

Extinderea angajării prin crearea de noi locuri de muncă se calculează ca raportul dintre numărul de angajați la noile locuri de muncă și volumul total a forței de muncă din regiune (proiectul pe scară largă în Republica Moldova).

Reducerea șomajului trebuie să fie evaluată de către un expert, ce rată din locurile de muncă create pot fi ocupate de șomeri cu calificare profesională și compoziția de vârstă și sex a șomerilor care trăiesc în regiunea proiectului. Se determină apoi posibila reducere a numărului de șomeri și rata șomajului.

Posibila lansare a forței de muncă prin întreprinderile concurente ca rezultat al creșterii șomajului și ruinei lor, de asemenea, se apreciază de către un expert ținând cont de faptul, că unii dintre muncitorii eliberați pot fi folosiți pe șantierele de construcții.

Numărul de locuri de muncă reorganizate cu condiții mai bune de lucru, indicate în proiect, sunt apreciate de către un expert.

Creșterea nivelului de trai al populației. Efectul direct. Salariul mediu pe locurile de muncă (reorganizate), categoria de personal indicat în proiect sau de un expert, luând în considerare salariul mediu în industrie (regiune), precum și natura proiectului [4, p. 67].

În continuare este determinat raportul dintre veniturile medii ale proiectului și mediile corespunzătoare pentru industrie și regiune, se calculează venitul anual total, raportul dintre veniturile de numerar la nivel regional (sau macro), se estimează o creștere a cererii efective a populației. Venitul anual total de personal se calculează prin formula:

$$D = \sum S_i \times C_i \times 12 \quad (2)$$

unde: D – venitul anual total de personal; S_i – salariul mediu pentru categoria I-a de personal; C_i – numărul de

After the division of the macroeconomic and regional manifestations of social effect, as well as the analysis of the socio-economic situation and trends in regions most severely affected by the impact of the project, should proceed with the quantitative and qualitative evaluations of various types of social effect.

Creation (reorganisation) of workplaces. The direct effect. The number of created, modernized, reorganised workplaces (as well as the number of laid-off workers by improving) shall be indicated in the framework of the investment project. If such data are not available, the total number of workers required for the construction and operation of designed objects (the number of retrenched workers) may be determined on the basis of the existing sectoral regulations, projects-analogues, model projects, experienced and expert assessments.

Indirect effect. The number of workplaces initiated by the project shall be calculated by the formula:

$$P = (i \times d) / C \quad (1)$$

where: P – the number of created (reorganised) workplaces; i – the amount of adjacent and multiplication investments; d – the percentage of investment in workplace creation (according to expert estimates, is about 0.8); C – the average cost function.

Employment by creating new workplaces is calculated as the ratio of number of employed in new workplaces to total employment in the region (with the large scale project in the Republic of Moldova).

The reduction of unemployment should be evaluated by an expert, what proportion of workplaces created may be occupied by unemployed with professional qualification and age and sex composition of the unemployed living in the region of the project. It then determines the possible reduction in the number of unemployed persons and unemployment rate.

The possible release of the labour force with competing enterprises as a result of to their ruin and rising unemployment is also estimated by expert by taking into account the fact that some of the released workers can be employed on construction sites.

Number of reorganised workplaces with better working conditions is indicated in the project or by the expert.

Raising the standard of living of the population. The direct effect. The average salary on the (reorganised) workplaces, by category of personnel is indicated in the project either by expert by taking into account the median wage in the industry (the region), and the nature of the project [4, p. 67].

Next is determined the ratio between the average earnings of the project and the corresponding averages for the branch and the region, is calculated the total annual income of the personnel, its correlation with cash incomes at the regional (or macro) level, is estimated the increase in effective demand of population. Total annual income of personnel is calculated by the formula:

$$D = \sum S_i \times C_i \times 12 \quad (2)$$

where: D – total annual income of the personnel; S_i – the average salary of the 1st category of the personnel; C_i – the number of personnel of the 1st category.

Indirect effect. Growth of incomes of the population

personal de categoria I-a.

Efect indirect. Creșterea veniturilor populației angajate la locurile de muncă, ce vor fi create prin reinvestirea profiturilor, este estimată în baza salariului mediu la nivel republican.

Experții estimează cota de deduceri fiscale de la bugetele de toate nivelurile, care pot fi trimise pentru a finanța cheltuielile sociale, inclusiv educație, sănătate, cultură, politică socială, inclusiv beneficiile din partea statului și plățile compensatorii pentru cei de la nivel local și național.

Mai departe, se estimează creșterea veniturilor totale din muncă (la întreprinderile proiectate, cele generate de reinvestirea profiturilor, create ca rezultat al creșterii finanțării bugetare a serviciilor sociale) și transferurile sociale. Expertul apreciază posibilele reduceri în masă și profunzimea sărăciei.

Veniturile fiscale la realizarea proiectului de investiții. Suma este calculată în baza parametrilor de producție conform legislației fiscale. Veniturile fiscale din dezvoltarea producției, ca rezultat al reinvestirii profiturilor, se estimează de către un expert.

Pentru a determina efectul de furnizare a produselor (serviciilor), ce sunt produse direct în cadrul proiectului, sunt folosite evaluările calitative, dacă este posibil, și indicatorii cantitativi.

Îmbunătățirea (agravarea) situației mediului înconjurător este evaluată pe indicatori relevanți, în funcție de tipul proiectului.

Îmbunătățirea stării sănătății a populației, îmbunătățirea situației demografice. În unele cazuri, pot fi obținute din evaluare cantitativă. De exemplu, reducerea accidentelor profesionale și a traumelor de producere, ca rezultat al îmbunătățirii condițiilor de muncă, este evaluată în baza proiectelor analoage și a datelor despre boli și leziuni la fabrică în perioada de bază (înainte de reorganizare).

Reducerea morbidității datorită îmbunătățirii calității mediului (reducerea/oprirea aruncării apelor reziduale contaminate, emisiile de poluanți atmosferici, deșeuri toxice, nivelul crescut de reciclare a acestora) se evaluează prin compararea datelor privind prevalența oamenilor din această regiune și în zonele cu situație ecologică bună. Trebuie de luat în considerare, că îmbunătățirea sănătății va urma după o perioadă mai îndelungată, deoarece populația, timp de o lungă perioadă, a fost sub influența factorilor de mediu nefavorabili (teritoriul poluat, de asemenea, poate persista o perioadă de timp lungă, chiar și după încetarea emisiilor nocive).

Influența factorilor demografici, cum ar fi îmbunătățirea nivelului de trai, dezvoltarea infrastructurii sociale, poate fi evaluată numai calitativ.

Creșterea, educația și calificarea forței de muncă și a publicului larg. Efectul direct. Acesta este determinat de numărul de locuri de muncă pentru lucrători calificați și specialiști de calificare superioară și secundară. Dacă este vorba despre reorganizarea locurilor de muncă, prin urmare, se determină numărul de locuri de muncă pentru care cresc cerințele față de calificările angajaților cu privire la linia de bază.

Efect indirect. Efectul indirect total se manifestă prin

employed in workplaces that will be created by the reinvestment of profits is estimated on the basis of the average republican level of salary.

By expertise is estimated the share of tax deductions by the budgets of all levels, which can be sent to finance social spending, including education, health, culture, social policy, including state benefits and compensation payments to people at the local and national levels.

Then, is estimated the total growth in incomes from employment (on the designed enterprises generated by reinvestment of profits, on the budget by increasing the funding of social services work) and social transfers. By expertise is estimated the possible reduction scale and depth of poverty.

Tax revenue from the realization of the project investment. The amount is calculated on the basis of projected production parameters in accordance with tax legislation. Tax revenue from the development of production due to the reinvestment of profits is estimated by expertise.

To determine the effect of providing goods (services) produced directly within the framework of the project, are used qualitative assessments, and if possible – the quantitative indicators.

Improving (worsening) the environmental situation is assessed on relevant indicators, depending on the project type.

Improving the health of the population, improving the demographic situation. In some cases, may be obtained from the quantitative evaluation. For example, the reduction of cases of occupational illness and injuries as a result of the improvement of working conditions is evaluated based on the projects-analogues and data about illnesses and injuries at the plant in the base period (before reorganisation).

Reduction of morbidity due to improvement of the environment (reducing/stopping the dumping of contaminated waste water, the emission of atmospheric pollutants, toxic waste, increased recycling) is evaluated by comparing data on the prevalence of people of this region and in areas with good ecological situation. It should be borne in mind that improving health may follow with a time lag, because the population for a long period was under the influence of adverse environmental factors (polluted territory also can persist for a long time, even after the termination of harmful emissions).

Influence on demographic factors such as improving standards of living, development of social infrastructure, can be assessed only qualitatively.

Raising the education and qualification of the workforce and the people in general. The direct effect. It is determined by the number of workplaces for qualified workers and specialists of higher and secondary qualifications. In respect to reorganisation of workplaces, then is determined by the number of workplaces to increase the qualifications of employees relative to the baseline.

Indirect effect. The total indirect effect is through the reinvestment of profits in the development of high-tech

reinvestirea profiturilor în dezvoltarea industriilor de înaltă tehnologie, împreună cu cererea pentru muncă de înaltă calificare; dezvoltarea sistemului de formare și instruire din interiorul firmei; dezvoltarea sferei învățământului cu venituri suplimentare fiscale primite la buget; creșterea disponibilității serviciilor educaționale ca rezultat al creșterii nivelului de trai al populației (se reduce necesitatea lucrativă pentru lucrătorii nefuncționali din familie și posibilitatea de a continua studiile, disponibilitatea crescută a serviciilor educaționale plătite, există posibilitatea de a merge la școală în alt oraș).

Optimizarea fluxurilor de migrație. Necesitatea de a implica personalul din alte regiuni este egală cu diferența dintre necesitatea totală a forței de muncă din proiect și numărul de locuri de muncă pentru a fi completate de către personalul local. Astfel, primul pas este de a evalua personalul în detrimentul populației locale. Această evaluare se bazează pe calificarea profesională și compoziția demografică a șomerilor și populației inactivă, disponibilitatea de unități profesionale în corespundere cu specializările din regiune, existența în regiune a altor întreprinderi de profil similar, crearea oportunităților pentru realocarea intrasectorală a muncii. Trebuie de luat în calcul faptul, că o parte din locurile de muncă create (mai ales pentru lucrătorii tineri, personalul de întreținere și lucrătorii instalațiilor auxiliare) pot fi completate prin realocarea intersectoriale în domeniul muncii.

Fluxul suplimentar de migrație a populației (inclusiv regiunile cu surplus de muncă), ca rezultat al dezvoltării producției și îmbunătățirii nivelului de trai, stabilit pentru implementarea proiectului, fie reducerea migrației, este evaluată de experții. Acesta ar trebui să evalueze, de asemenea, manifestările negative posibile ale acestui efect, atunci când în loc de optimizarea fluxurilor are loc creșterea tendințelor negative (exodusul din orașele mici și din localitățile rurale în orașele mari). La nivel regional, promovarea excesivă intrasectorală și realocarea intersectorială a muncii poate duce la deficitul forțelor de muncă în alte companii din regiune [3, p. 27].

Reducea tensiunii sociale în societate, asigurarea stabilității sociale.

Îmbunătățirea climatului social, ca rezultat al factorilor ce sporesc calitatea vieții populației, precum și focarele potențiale de tensiune socială sunt evaluate la nivel calitativ.

Etapa IV. Compararea efectelor pozitive și negative la nivel macro- și regional, eliminarea evaluării integrante a impactului social, eficiența socială a proiectului de investiții.

În unele cazuri, poate fi realizată o comparație directă a indicatorilor omogeni: crearea locurilor de muncă și reducerea celor existente, reducerea aruncării deșeurilor de un tip și altul, și așa mai departe. Dar în cea mai mare parte este vorba despre caracteristicile eterogene, de exemplu, pierderea locurilor de muncă, combinate cu salarii mai mari pentru restul. Prin urmare, ar fi util de a oferi o formă formalizată procesului de evaluare a efectelor acestora:

- orice tip de efect este evaluat în conformitate cu trei criterii: direcția de acțiune (pozitiv-negativ), gradul de severitate a efectului (reduc, moderat, înalt) și domeniul de aplicare;

industrii, coupled with the demand for skilled labour; the development of in-house training and further training systems; development of educational sphere by means of additional tax revenue; increasing the availability of educational services due to growth in living standards (reducing the need for gainful employment for non-operating workers in the family and the opportunity to continue their studies, the increased availability of paid educational services, there is the opportunity to go to school in another town).

Optimization of migration flows. The need to involve the personnel from other regions is equal to the difference between the total need for labour on the project and the number of workplaces to be filled by local personnel. Thus, the first step is to evaluate the personnel by means of the local population. This assessment is based on professional qualification and the demographic composition of the unemployed and the economically inactive population, the availability of vocational establishments according to the specialties in the region, existence in the region of other enterprises of similar profile, creating opportunities for intrasectoral reallocation of labour. Account must be taken that part of workplaces created (mostly for younger workers, maintenance staff and workers of auxiliary facilities) can be filled through intersectoral reallocation of labour.

Additional migration inflow of population (including labour-surplus regions) as a result of the development of production and improve the living standards of the project, initiated by either reducing the migratory movement, is evaluated by experts. It should also assess the possible negative manifestations of this effect, when instead of optimizing flows, happens the increasing of negative trends (exodus from small towns and rural settlements in large cities). At the regional level, excessive promotion of intrasectoral and intersectoral reallocation of labour can lead to labour deficit in other companies in the region [3, p. 27].

Reducing social tension in society, ensuring the social stability.

Improving the social climate due to factors that increase the quality of life of the population, as well as potential centres of social tension is evaluated on the quality level.

Step IV. Comparison of positive and negative effects at the macro-regional level, removing the integral assessment of social impact, the social efficiency of the investment project.

In some cases can be direct comparison of homogeneous indicators: workplace creation and reduction of emission reduction waste of one kind and another, and so on. But mostly it is about heterogeneous characteristics, for example, job losses, combined with higher wages for the remaining. Therefore, the process of assessing the effects of it would be useful to provide a formalized form:

- every type of effect is evaluated on three criteria: the direction of action (positive-negative), the degree of severity of impact (low, moderate, high) and scope of coverage;

- introduceți scoruri de scară, de exemplu, un efect slab, care acoperă o mică parte a populației, estimat la 1 punct, efect substanțial, acoperind majoritatea populației – 5 puncte (cu punctul corespunzător);

- adăugați estimări pentru diferite tipuri de efect și arătați un scor cumulativ al efectelor sociale.

În situațiile în care nu pot fi aplicate metode formale, pentru a compara diferite tipuri de efect, trebuie să utilizați evaluări calitative.

Etapa V. Eficiența economică și socială a proiectului de investiții, dezvoltarea măsurilor pentru a compensa efectele sociale negative [6, p. 129].

Concluzii. Trebuie considerat faptul, că efectul social, la rândul său, contribuie la îmbunătățirea eficienței economice a proiectului de investiții. Deci, veniturile crescute duc la o creștere a cererii efective, care încurajează dezvoltarea producției; reducerea sărăciei oferă economii pe transferuri sociale; ameliorarea sănătății publice oferă economii pe beneficiile pentru incapacitatea temporară la locul de muncă, pensii de invaliditate.

La nivel macro, dezvoltarea potențialului uman, ca urmare a efectelor pozitive de investiții, este unul dintre factorii de creștere economică și competitivitate a economiei.

- enter the scale scores, for example, a weak effect, covering a small part of the population, estimated at 1 point, a substantial effect, covering the majority of the population – In 5 points (with appropriate);

- add up estimates for different kinds of effect and shows a cumulative score of social effect.

In situations where formal methods cannot be applied to compare different types of effect, should be used qualitative assessments.

Step V. Mapping social and economic efficiency of the investment project, development of measures to offset the negative social effects [6, p. 129].

Conclusions. It should be borne in mind that the created social effect, in turn, contributes to the improvement of the economic efficiency of the investment project. So, increased income leads to an increase in effective demand that encourages the development of production; poverty reduction provides savings on social transfers; improving public health provides savings on benefits for temporary inability to work, disability pensions.

At the macro level, development of human potential, due to the positive effects of investments, is one of the factors of economic growth and the competitiveness of the economy.

Referințe bibliografice/ References:

1. BERMAN, K., KNIGHT, J., CASE, J. *Inteligența financiară. Ghidul managerului pentru înțelegerea adevăratei semnificații a cifrelor*. București: Curtea Veche, 2011. 272 p. ISBN 978-606-588-246-1.
2. BREZEANU, P. *Finanțe corporative*. Vol. II. București: C.H. Beck, 2009. 656 p. ISBN 973-115-348-3.
3. GRAHAM, B. *Investitorul inteligent: carte de sfaturi practice*. București: C.H. Beck, 2010. 656 p. ISBN 978-973-115-741-2.
4. HUENG, P. Process performance measurement system: a tool to support process-based organizations. In: Total Quality Management. 2000, vol. 11, no. 1, pp. 67-85.
5. NICOLESCU, O., VERBONCU, I. *Metodologii manageriale*. București: Ed. Universitară, 2008. 383 p. ISBN 978-973-749-481-8.
6. KIYOSAKI, R.T., LECHTER, S.L. *Ghid de investiții - Cum să investești ca un om bogat*. București: Ed. Curtea Veche, 2007. 480 p. ISBN 978-9736694639.

Recomandat spre publicare: 11.10.2013

CONSIDERAȚII PRIVIND EVOLUȚIA SECTORULUI SERVICIILOR LA NIVEL INTERNAȚIONAL

Vasile ZETIA, *drd., ASEM*

Industria mondială de servicii de consultanță, în prezent, este o industrie ciclică și, de fapt, se află într-o dependență directă de tendințele economice mondiale. Creșterea economică condiționează o creștere a bugetelor pentru consulting ale agenților economici și, din potrivă, recesiunea determină companiile, la nivel global, să cheltuiască mai puțin pentru consultanță. Companiile mari specializate și experiența solidă în anumite sectoare se implică, din ce în ce mai mult, în activitatea de consultanță în detrimentul companiilor de consultanță pure.

Cuvinte cheie: servicii de consultanță, industria de consultanță, tendințe de globalizare în consultanță.

Introducere. Practica de acordare a serviciilor de consultanță a apărut în anii 1880. La acel moment, Frank Gilbreth coordona studii de îmbunătățire a tehnicilor de clădire a pereților din cărămidă. Aproximativ în aceeași perioadă, Frank Taylor presta servicii de îmbunătățire a utilizării timpului de muncă în cadrul companiilor producătoare de fontă și oțel. În anul 1886, Arthur D. Little a fondat prima companie de consultanță, care în prezent este una din cele mai mari din lume. Little a fost primul care a încercat transferul ideilor promovate de știință în business [1].

Prin anii 20 ai secolului XX, Charles Bedaux a introdus conceptul de calitate în corelație cu timpul de lucru și viteza de producție. Activitățile promovate de Bedaux au permis clienților săi să beneficieze de îmbunătățirea productivității și calității produselor.

În anii '50-60 ai secolului XX, firmele mici de consultanță au început a se extinde, devenind corporații mari. În 1963 a fost fondată Boston Consulting Group, cu scopul de a oferi avantaje strategice clienților săi.

Dacă în 1990 veniturile din consultanță în SUA au atins 29 miliarde USD, apoi către 2013 aceste venituri au depășit 170 miliarde USD. La scară mondială, consultanța este un sector cu vânzări de peste 400 miliarde USD. Consultanța în domeniul tehnologiilor informaționale deține circa 60% din venitul total din consultanță.

Conținutul de bază. Industria mondială de servicii de consultanță, în prezent, este o industrie ciclică și, de fapt, se află într-o dependență directă de tendințele economice mondiale. Creșterea economică condiționează o creștere a bugetelor pentru consulting ale agenților economici și, din potrivă, recesiunea determină companiile, la nivel global, să cheltuiască mai puțin pentru consultanță. După aproape o decadă cu creșteri anuale de circa 7-10%, industria serviciilor de consultanță a intrat în recesiune în anii 2008-2009 din cauza crizei economice mondiale și a înrăutățirii climatului de business. Companiile de consultanță, solidar și indiferent de dimensiunea lor, au raportat reduceri ale veniturilor de 5-10%, în paralel cu reduceri

CONSIDERATIONS REGARDING THE INTERNATIONAL DEVELOPMENT OF THE SERVICES SECTOR

Vasile ZETIA, *PhD Student, ASEM*

The global consultancy industry is at the moment a cyclical industry, and in fact there is a direct dependence with global economic trends. Economic growth stimulates an increase in budgets for consulting economic agents, and on the other hand the recession makes global scale companies spend less for consulting. Large specialized companies and the solid experience in specific sectors are engaging increasingly longer in business consulting on the expense of pure consulting companies.

Key words: consulting services, consultancy industry, globalization trends in consultancy

JEL classification: M 0, M16, M21, M51

Introduction. The practice of providing consulting services emerged in the 1880s. At that time Frank Gilbreth conducted studies to improve the techniques of building brick walls. Around the same time, Frank Taylor provided services to improve the use of working time for iron and steel producing companies. In 1886, Arthur D. Little founded the first consulting company that is now one of the largest in the world. Little was the first whom tried the transfer of ideas promoted by science in business [1].

In the twenties of the 20th century, Charles Bedaux introduced the concept of quality in correlation with the working and production speed. Activities promoted by Bedaux allowed customers to benefit from improved productivity and product quality.

In the 50s-60s of the 20th century, small consulting businesses began to expand and became large corporations. In 1963 the Boston Consulting Group was founded with the goal of providing strategic advantages to its clients.

If in 1990 consulting revenues in the U.S. reached 29 billion USD, by 2013 these revenues exceeded 170 billion USD. The global consultancy sector is worth over 400 billion USD in sales. Consulting in the field of information technologies holds about 60% of the total income from consulting.

The basical content. The global consultancy industry is at the moment a cyclical industry. And in fact there is a direct dependence with global economic trends. Economic growth stimulates an increase in budgets for consulting economic agents, and on the other hand the recession makes global scale companies spend less for consulting. After nearly a decade with annual increases of about 7-10%, the industry of consulting services went into recession in 2008-2009 due to the global economic crisis and the worsening of the business climate. Consulting companies, regardless of their size reported a reduction in revenues from 5 to 10% along with significant staff cuts.

importante de personal.

Însă, începând cu anul 2010, industria de consultanță și-a revenit. Conform estimărilor companiei internaționale de cercetare Plunkett Research, profiturile companiilor de consultanță, în ultimii ani, au crescut dramatic sub influența creșterii cererii de outsourcing în țările cu economie emergentă. Corporațiile internaționale folosesc în continuare consultanța pentru a reduce costurile și pentru a transfera operațiunile din țările cu economie dezvoltată și remunerare înaltă a personalului în țările cu economie emergentă și nivel mai redus de remunerare a muncii.

Compania de consultanță internațională Plunkett Research clasifică industria de consultanță în următoarele servicii:

- Resurse umane (HR);
- Sisteme informaționale (IT);
- Management operațional (TQM, certificarea produselor etc.);
- Consultanță generală în business.

Astfel, această industrie, după ce a depășit 300 miliarde USD în 2007 [2], conform estimărilor Plunkett's Consulting Industry Almanac 2007, a atins în 2013 cifra de 415 miliarde USD, crescând cu o rată medie anuală de 5,8% [3]. În ultimii trei ani, creșterea industriei a depășit constant 6% anual, adică peste media creșterii din ultimii ani.

But since 2010, the consulting industry has recovered. According to estimates conducted by the international research company Plunkett Research, consulting company profits have increased dramatically in recent years under the influence of the rising demand for outsourcing in emerging economies. International corporations continue to use consultants to reduce costs and to transfer operations from countries with developed economies and high remuneration of staff to countries with emerging economies and lower levels of remuneration.

The international consulting company Plunkett Research categorizes the consulting industry in the following services:

- Human Resources (HR);
- Information systems (IT);
- Operational Management (TQM, product certification, etc.);
- General assistance in business.

Thus, this industry exceeded USD 300 billion in 2007 [2], according to estimates by Plunkett's Consulting Industry Almanac 2007, reached USD 415 billion in 2013 increasing by an average annual rate of 5,8% [3]. In the last three years, the industry consistently exceeded a 6% annual growth, meaning above average growth in recent years.

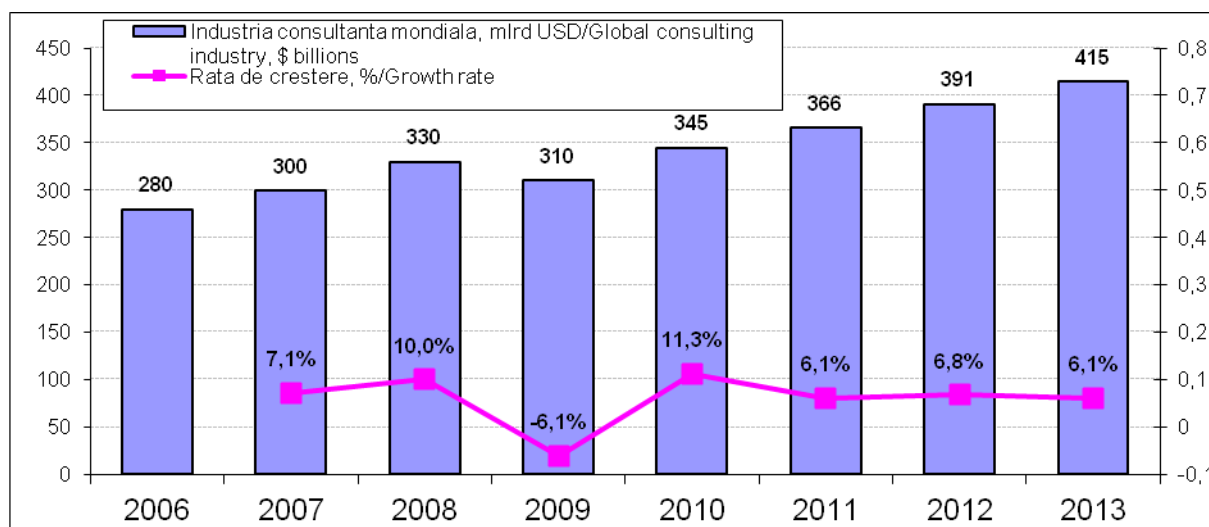


Fig. 1. Dinamica veniturilor industriei mondiale de consultanță/

Fig. 1. The dynamics of the revenues in the global consulting industry

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor companiei Plunkett Research, <http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics/>. Prepared by the author based on the data provided by the company Plunkett Research, <http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics/>.

Pe termen mediu, creșterea industriei va continua să fi solidă și va fi determinată, în mare măsură, de:

1) Creșterea rapidă din segmentul ocrotirii sănătății și a bugetelor companiilor ce prestează servicii de sănătate. Cheltuielile mai mari cu ocrotirea sănătății, din cauza creșterii numărului populației, accesul mai mare la servicii calitative și tehnică de investigare performantă creează oportunități pentru companiile de consultanță în așa domenii ca necesitatea digitalizării tuturor registrelor medicale,

On average, the industry growth will continue to be solid and will be determined largely by:

1) The rapid growth of the health sector budgets and the companies providing health services. Spending on health care because of the growing population, greater access to quality services and efficient investigative technique creates opportunities for consulting companies in such areas, as the need for digitization of all medical records and initiating

precum și inițierea programelor de eficientizare a cheltuielilor medicale.

2) Creșterea eficienței businessului prin prisma competitivității tot mai mare pe diferite piețe. Astfel, serviciile de consultanță în domeniul optimizării cheltuielilor și logisticii de producție și aprovizionare, creșterea nivelului de utilizare a activelor, îmbunătățirea calității produselor și sistemelor de producție, precum și certificarea produselor și serviciilor vor determina în continuare creșterea globală a industriei.

3) Reglementarea guvernamentală în privința diferitor domenii, cum ar fi: sisteme de management al calității, conformitatea produselor, certificarea proceselor etc., creează oportunități semnificative pentru companiile de consultanță, care pot naviga rapid prin mediul economic existent și pot facilita comunicarea dintre organele guvernamentale și sectorul privat.

4) Consultanța în domeniul extinderii pe piețele emergente, implementarea sistemelor informaționale complexe, precum și în domeniul achizițiilor și fuziunilor vor fi, la fel, foarte solicitată în perioadele următoare.

5) Un domeniu relativ nou de consultanță, care în ultimul timp ia amploare, ține de optimizarea cheltuielilor de retribuire a muncii prin folosirea pe larg a subcontractării serviciilor din țări cu nivel de salarizare mai mic.

6) La fel, există o creștere continuă a serviciilor de consulting ecologic, eficiență energetică și reducerea emisiilor de carbon. Acest domeniu este important, mai ales, prin prisma politicilor internaționale, orientate spre creșterea înțelegerii problemelor de încălzire globală, topirea ghețurilor din Antarctica și prețurile înalte la hidrocarburi.

Unul din cele mai dinamice segmente ale sectorului de consultanță sunt tehnologiile informaționale. Conform estimărilor U.S. Census Bureau, cele mai răspândite la moment domenii de consultanță sunt:

1. Managementul strategic, cu venituri de peste 33 miliarde USD în SUA în 2011;

2. Consultanța în marketing, cu venituri de circa 13 miliarde USD în 2011;

3. Știința și tehnica (inclusiv IT), circa 12,5 miliarde USD în 2011 etc.

programs in order to streamline medical expenses.

2) Increasing the efficiency of business due to the increasing competitiveness in different markets. Therefore consulting services in the sector of optimization costs and logistics of production and supplies, increasing levels of asset use, improvement of product quality and production systems and award certificates for products and services will continue to lead the global growth of the industry.

3) Government regulation regarding various areas such as quality management systems, conformity, and certification processes, etc. Creates significant opportunities for consulting companies that can quickly browse through the existing economic environment and that can facilitate communication between government bodies and the private sector.

4) Consulting in emerging and expanding markets, the implementation of complex information systems, as well as acquisitions and mergers will be as well in high demand in future periods.

5) A relatively new field of consulting that lately is developing quite fast is the optimization of remuneration costs through extensive use of subcontracting services in countries with lower wage levels.

6) There is an increasing expansion for environmental consulting services, energy efficiency and carbon reduction. This area is especially important in the light of international policies aimed at raising awareness of the problems of global warming, melting glaciers of Antarctica and the high oil prices.

One of the most dynamic segments of the consulting sector is information technologies. According to estimates by the U.S. Census Bureau, at the moment the most widespread areas for consulting services are:

1. Strategic Management with revenues of over 33 billion USD in the U.S. in 2011;

2. Marketing consulting with revenues of about 13 billion. USD in 2011;

3. Science and technology (including IT) about 12.5 billion. USD in 2011, etc.

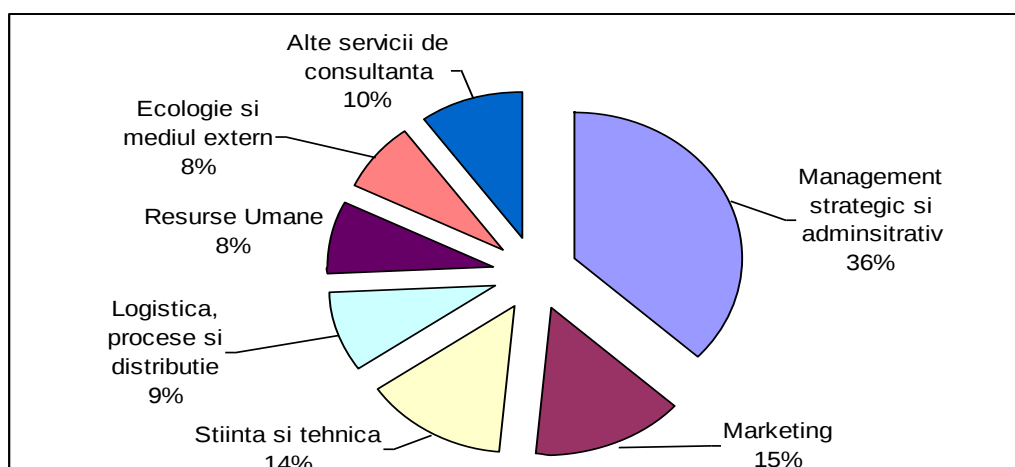


Fig. 2. Dinamica veniturilor industriei mondiale de consultanță/

Fig. 2. The dynamics of the revenues in the global consulting industry

Sursa/Source: <http://www.howtobecomeconsultants.com/pdf/TheBusinessConsultingIndustry.pdf>.

Ca structură organizațională, companiile de consultanță sunt structurate în asistenți la nivel inferior, consultanți la nivel mediu și asociați sau parteneri la nivel superior. Partenerii și asociații sunt responsabili nu numai de activitatea de consultanță, dar și de generarea veniturilor prin contractarea de clienți noi. Companiile de consultanță activează pe principiul project managementului și sunt remunerate în funcție de perioada facturată pentru prestarea serviciilor, multiplicată cu prețul negociat pentru o zi și ora de lucru a consultantului.

Ca formă organizatorico-juridică, companiile de consultanță sunt structurate divers: de la întreprinderi individuale, parteneriate, până la societăți pe acțiuni. Firmele mari de consultanță, de regulă, au o abordare generalistă pe anumite segmente, de exemplu, tehnologii informaționale (IT), marketing, management operațional, finanțe și contabilitate etc. Companiile mici sunt specializate pe anumite domenii mai înguste, de exemplu, sisteme de management al calității din cadrul subsectorului management operațional sau boutique-rile de PR din cadrul subsectorului marketingului.

Organizarea sub formă de întreprinderi individuale este caracteristică companiilor dirijate de o persoană sau un grup mic de persoane, care, acumulând o anumită experiență, o împart cu mediul extern. Este vorba, în special, de foștii directori de întreprinderi mari sau profesori universitari, care posedă o anumită expertiză în domenii foarte înguste.

O tendință, ce domină piața mondială a serviciilor de consultanță, este subcontractarea serviciilor în țările cu economie emergentă. Dacă la rang mondial creșterea industriei a coterat nivelul de 5,8% anual în ultimii 5 ani, apoi în SUA – liderul incontestabil al pieței de consulting – creșterea sectorului s-a cifrat la doar 1,5% anual.

As an organizational structure, consulting companies are structured in the lower level as assistants, consultants in the medium and in the upper level as associates or partners. Partners and associates are responsible not only for consulting work, but also revenue generation by contracting new clients. Consulting companies operate on the principle of project management, and are paid according to the amount of time billed for services multiplied by the negotiated price for the day and time of the consultant's work.

As legal form, consulting companies are structured from individual companies to partnerships, joint-stock companies. Large companies usually have a general approach on certain consulting segments, eg. information technologies (IT), marketing, operations management, finance and accounting, etc. Small companies specialize in certain smaller fields, eg. quality management systems in the operational management subsector, or PR boutiques countries in the marketing subsector.

Organization in the form of individual companies is characteristic of man operated companies or a small group of people that gather some experience and share it with the external environment. This is especially the former directors of large companies or professors who possess specific expertise in very narrow areas.

A trend that dominates the global market of consulting services is subcontracting in emerging economies. Although the global industry was at a 5.8% annual growth over the past five years, the U.S., the undisputed leader of the consulting market sector stood at just a 1.5% annual growth.

Tabelul 1/Table 1

Ponderea SUA în venitul global de consultanță/The U.S. share in the global income of consulting

	2006	2012	CAGR
Industria de consultanță globală, mlrd. USD/ The global consulting industry, \$ mlrd	280	391	5,7%
Industria de consultanță SUA, mlrd. USD/ The consulting industry in the U.S., \$ mlrd.	156	171	1,5%
Ponderea SUA în total/ The U.S. share	56%	44%	

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor companiei Plunkett Research, <http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics/> Prepared by the author based on the data provided by the company Plunkett Research, <http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics/>.

Conform datelor U.S. Census Bureau, în prezent, sectorul de consultanță cuprinde peste 100 de mii de întreprinderi și unități, care oferă 600 de mii de locuri de muncă cu un nivel de salarizare de 45 miliarde USD. Circa 60 000 din aceste întreprinderi sunt implicate în IT și infrastructură, 7 000 – în resurse umane, 23 000 – în marketing, 6 000 – în logistică și management operațional, iar restul – în alte sectoare [4].

La polul opus, în țările cu economie emergentă din Asia, ca: China, India, Malaysia, Coreea de Sud și Indonezia, precum și în țările Americii Latine – Brazilia și Argentina, industria de consultanță a marcat o creștere economică în jur de 10% anual. Creșterea economică rapidă în țările,

According to the U.S. Census Bureau, the consulting sector currently comprises over 100,000 companies and units that provide 600,000 jobs with a salary level of USD 45 billion. About 60,000 of these companies are involved in the IT infrastructure, 7000 in HR, 23,000 in marketing, 6000 in logistics and operational management and the rest in other sectors [4].

By contrast, in the emerging countries of Asia like China, India, Malaysia, South Korea and Indonesia, as well as Latin American countries – Brazil and Argentina, consulting industry enjoyed an annual growth of around 10%. Rapid economic growth in the countries mentioned above generated a significant demand for consulting

menționate mai sus, a generat o cerere semnificativă la serviciile de consultanță. Companiile din China și India, beneficiind de o cerere mare de export în SUA și UE, au creat sectoare de consultanță solide, orientate atât spre deservirea sectorului real al economiilor naționale respective, cât și spre exportul de scară mai largă. Avantajul competitiv cert al costului redus a forței de muncă transformă treptat țările lumii a treia în furnizori de servicii de consultanță. Tot mai multe companii cu activitate globală își stabilesc oficii operaționale în țările în curs de dezvoltare. Companii mari, precum Microsoft, Google, General Motors, Infosys etc., își desfășoară activitatea în țări, ca: India, China, Coreea, România etc., anume cu scopul de a beneficia și de servicii de consultanță mai reduse.

În afară de industria IT, construcția de automobile, avioane, corăbii este mutată în ultimul timp în țări cu resurse mai ieftine. Activitatea de design și engineering este subcontractată la firme mici, amplasate în peste 100 de țări ale lumii. Astfel, compania de consultanță Delphi este lider în prestarea serviciilor de consultanță pentru producătorii de automobile, Flextronics este specializată în consultanță pentru producerea electrocasnicelor, Wipro și Tata Consultancy Services se consideră lideri în consultanță IT.

În rezultatul acestor tendințe, industria globală de consultanță este realocată în țările în dezvoltare. India, de departe, este liderul pieței de consultanță din țările de dezvoltare. În pofida recesiunii economice din anii 2008-2009, în India, sectorul de consultanță a cunoscut în ultimii ani o creștere anuală de peste 10%. În 2012, sectorul a depășit 101 miliarde USD, crescând în medie cu circa 14,8% începând cu 2007. Asociația indiană a companiilor IT și servicii presupune, că sectorul dat va atinge 225 miliarde USD către 2020 și va asigura peste 1 milion de locuri noi de muncă în țară. O altă companie de consultanță, Forrester, presupune rate similare de creștere, în jur de 14-15% anual, a sectorului de consultanță din India [4].

Din totalul pieței de consultanță de 101 miliarde USD, circa 69 miliarde USD vor fi exportate (prin subcontractarea serviciilor de către companiile internaționale), iar 32 miliarde USD vor reprezenta serviciile necesare susținerii economiei Indiei. Către 2025, piața indiană de consultanță va atinge 50 mld USD, iar exportul va cota 175 mld USD.

Actualmente, circa 2,8 milioane de oameni sunt implicați în consultanță și creșterea anuală a numărului de consultanți în India este de peste 230 mii de persoane. În SUA, de exemplu, industria consultanței oferă circa 600 mii de locuri de muncă.

Creșterea rapidă a sectorului din India a transformat această țară în principalul exportator de consultanță din lume. La moment, India asigură circa 58% din piața totală de export a serviciilor de consultanță și ponderea ei a crescut cu circa 3 puncte procentuale în 2012 față de 2011 [5].

După cum am menționat anterior, tendințe similare se înregistrează și în alte țări în curs de dezvoltare, ca Brazilia, care beneficiază de o creștere economică accelerată din cauza investițiilor masive în infrastructură (Jocurile Olimpice din Rio de Janeiro din 2016 și Cupa Mondială de Fotbal din 2014). Coreea de Sud, China, Singapore și Indonezia, la fel, se poziționează ca lideri ai pieței de consultanță din țările cu economie emergentă.

Companies in China and India benefiting from high export demand in the U.S. and the EU have created strong consulting sectors targeted both to serve the real sector of their national economies, as well as for export on a larger scale. Competitive advantages of the low cost of labor gradually transform third world countries in consulting providers. More and more global companies establish their operating business offices in developing countries. Large companies such as Microsoft, Google, General Motors, Infosys, etc., operate in countries like India, China, Korea, Romania, etc., in order to benefit from lower consulting services.

In addition to the IT industry, building cars, planes, and ships is lately moved to countries with cheaper resources. Design and engineering work is subcontracted to small firms located in over 100 countries. Delphi is a leading consulting company that provides services for automobile manufacturers, Flextronics is specialized in consulting services for companies producing appliances, Wipro, and Tata Consultancy Services are considered leaders in IT consulting.

As a result of these trends, the global consulting industry is reallocated in developing countries. India, by far, is the consultancy market leader in developing countries. Regardless of the 2008-2009 economic recession, the consultancy sector in India has seen an annual increase of over 10% in recent years. In 2012, the sector has exceeded USD 101 billion, increasing on average by about 14.8% since 2007. The Association of Indian IT companies and services implies that the sector will reach USD 225 billion by 2020 and will provide more than 1 million new jobs in the country. Another consulting firm, Forrester, assumes similar rates of around 14-15% annual increase in the consulting sector in India [4].

Out of the total USD 101 billion in consulting market, about USD 69 billion will be exported (subcontracting by international companies) and USD 32 billion will provide the services necessary to support the Indian economy. The Indian market of consulting will reach USD 50 billion by 2025, while exports will be USD 175 billion.

Currently, about 2.8 million people are involved in the consulting sector and the annual increase in the number of consultants in India is more than 230,000 people per year. In the U.S. for example the consultancy industry provides about 600,000 jobs.

The rapid growth of the industry in India has turned this country into a major exporter of consultants in the world. At the moment, India provides about 58% of the total export of consulting services and its share has increased by about 3 percentage points in 2012 compared to 2011 [5].

As mentioned above, similar trends are recorded in other developing countries like Brazil, which has a growth accelerated due to massive investments in infrastructure (The 2016 Olympics in Rio de Janeiro – and the Football World Cup in 2014). South Korea, China, Singapore and Indonesia also rank as leaders in the consulting market in emerging economies.

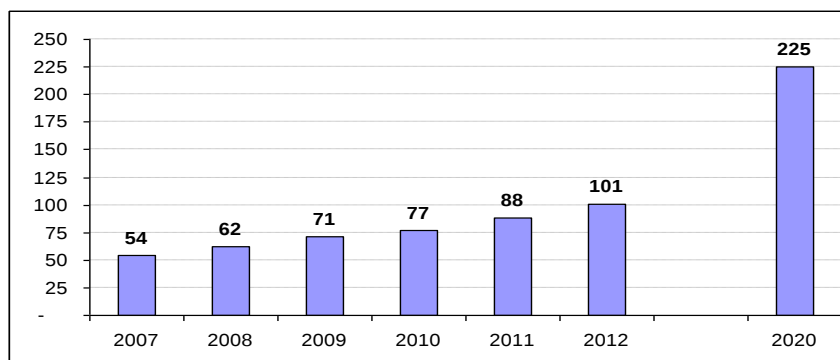


Fig. 1. Dinamica veniturilor industriei de consultanță și subcontractare din India, mldr. USD/

Fig. 1. The dynamics of the consulting industry income and subcontracting in India, USD, billions

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor companiilor Plunkett Research și NASSCOM/Prepared by the author based on data provided by companies Plunkett Research and NASSCOM:

<http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics>[http://india.blogs.nytimes.com/2012/02/23/fast-growth-for-indias-outsourcing-industry-despite-weak-global-economy/?_r=0#h\[CbmCbm\]](http://india.blogs.nytimes.com/2012/02/23/fast-growth-for-indias-outsourcing-industry-despite-weak-global-economy/?_r=0#h[CbmCbm])

Este clar, că aceste rezultate au fost obținute după ani de investiții și suport al sistemului de educație, știință, inovație din aceste țări. Universitățile din China și India sunt deja recunoscute ca furnizoare de specialiști înalt calificați, care se pot integra ușor în cadrul companiilor internaționale de consultanță.

Concluzii. În opinia noastră, tendințele ce vor influența dezvoltarea sectorului de consulting vor fi următoarele:

1. Firmele de consultanță se implică tot mai mult în proiecte, în care sunt plătite în funcție de rezultat. Astăzi, clienții corporativi cer rezultate imediate. Astfel, firmele de consultanță își structurează prețurile în partea fixă, plătită indiferent de rezultat, și cea variabilă. Partea variabilă depinde, în cel mai direct mod, de rezultatul activității de consultanță și de valoarea adăugată furnizată de consultant. Partea variabilă a crescut în ultimul timp de la 30 până la 75% din prețul total plătit pentru consultanță și reprezintă un bonus pentru economiile generate de consultanță, creșterea de eficiență realizată, reducerea pierderilor asigurată, nivelul mai mare de satisfacție a clientului etc. Astfel, companiile tind să definească clar care este scopul beneficiarului consultanței și când clientul consideră că consultanța și-a atins scopul [5].

2. Creșterea rolului companiilor de consultanță mici și specializate, în detrimentul corporațiilor mari. De regulă, cu cât este mai mare compania de consultanță, cu atât prețul plătit pentru serviciile ei este mai mare. Mai mult, beneficiarii de consultanță au realizat că, plătiind o companie mai mare, ei plătesc foarte mult pentru brand și recunoaștere, și mai puțin pentru expertiză și cunoștințe. Astfel, în ultimul timp, companiile mai mici cu specializare clară și preturi democratice domină și câștigă teren în fața grupurilor de consultanță mari de genul PriceWaterHouse Coopers sau Deloitte.

3. Companiile mari specializate și experiența solidă în anumite sectoare se implică, din ce în ce mai mult, în activitatea de consultanță în detrimentul companiilor de consultanță pure. Cel mai des, serviciile de consultanță, în cadrul furnizorilor de echipamente, tehnică, sisteme

It is clear that these results were obtained after years of investment and support of the system of education, science, and innovation in these countries. Universities in China and India are already recognized as providing highly qualified professionals that can easily integrate into international consulting companies.

Conclusions. In our opinion, the trends that will influence the development of the consulting sector will be the following:

1. Consulting firms are increasingly involved in projects that are paying according to the result. Today corporate clients demand immediate results. Therefore consulting firms structure their prices in the fixed and variable paid regardless of the outcome. The dependent variable represents in the most direct way the outcome of the consultation and the added value provided by the consultant. The variable has increased lately from 30% to 75% of the total price paid for consulting and is a bonus for the savings achieved through consulting, increased efficiency, reducing insured losses, exceeding the client's level of satisfaction, etc. Thus, companies tend to define clearly the purpose of consulting to the beneficiary and when the client considers that consulting reached its goal [5].

2. Increasing the role of consulting companies specializing in small and large corporate expense. Usually the larger the consulting company is, the price paid for the provided services are higher.

Moreover, consultancy beneficiaries realized that by paying a larger company they pay so much for brand recognition and less for expertise and knowledge. So lately, smaller companies specializing clear and democratic prices dominate the ground to win big consulting groups like PriceWaterHouse Coopers and Deloitte.

3. Large specialized companies and the solid experience in specific sectors are engaging increasingly longer in business consulting on the expense of pure consulting companies. Most often consulting services in

informaționale, vin ca servicii complementare pentru instalarea, menținerea echipamentelor etc., pentru instruirea personalului, certificarea exploatarei etc. Astfel, companiile, ca IBM, Sun Microsystems, Oracle, Dell, HP, SAP și altele, privesc activitatea de consultanță ca parte componentă a activității lor și generează venituri semnificative din aceasta. De exemplu, veniturile din consultanță în cadrul IBM se apropie de circa 25% din totalul veniturilor de peste 105 miliarde USD anual [6].

4. Corporațiile și organizațiile mari dezvoltă departamente interne de consultanță pentru a reduce cheltuielile. De exemplu, companiile mari, ca Pfizer, UPS sau USAA, pe parcursul anilor, au dezvoltat departamente și subdiviziuni proprii de consultanță pentru a facilita, pe de o parte, managementul interior al proceselor, iar pe de altă parte, o comunicare mai bună cu clienții. Compania Walt Disney Company a creat o subdiviziune de consultanță, numită The Disney Institute, care instruește clienții cum mai corect de abordat clienții. Iar The Ritz-Carlton Leadership Center, un departament al Ritz-Carlton Hotels, instruește clienții cum să satisfacă cerințele celor mai sofisticați clienți.

Motivele promovării consultanței interne sunt diverse, însă principalele ar fi: un control mai bun al cheltuielilor, o comunicare internă mai bună, un grad mai înalt de înțelegere între personalul de bază și consultanți, și nu în ultimul rând, o mai bună familiarizare a consultanților cu procedurile și cultura corporativă a companiei respective. Necesitatea de a reduce cheltuielile a apărut, mai ales, în rezultatul crizei din 2008-2009, când multe companii au decis să nu plătească sume importante în exterior companiilor de consultanță, dar să se bazeze pe forțele proprii.

5. Cererea foarte mare la servicii de consultanță din sectorul tehnologiilor informaționale. În ultimii 20 de ani, sursă mai mare de venituri pentru companiile de consultanță au devenit serviciile informaționale. Dezvoltarea rapidă a Internetului, rețelelor de calculatoare, tehnologiilor e-commerce, schimbul online de informații, date, video, voce a încurajat întreprinderile să implementeze proiecte informaționale sofisticate. Aceste tehnologii, în prezent, sunt indispensabile și permit economii de forță de muncă considerabile. Fără implementarea tehnologiilor informaționale contemporane, corporațiile transnaționale mari își pierd competitivitatea, viteza de reacție și flexibilitatea. Astfel, sunt nevoite anual să cheltuiască miliarde de dolari pentru implementarea, întreținerea și dezvoltarea sistemelor informaționale. Criza din 2008-2009 a stopat ritmul de implementare al acestor tehnologii, însă la moment, tendințele privind e-cloud, big data, aplicații pe platforme mobile, e-payments, e-communication etc. cer noi resurse financiare.

În China, de exemplu, 59% din necesarul de consultanță ține de tehnologiile informaționale, 23% – management strategic, 12% – management operațional și 12% – resurse umane [6].

6. Consultanța procurată de organele de administrație publică (guverne, ministere, agenții publice etc.) în sectoare, precum: transport, sănătate, securitate energetică și informațională, vor genera un nou val de creștere pentru industria de consultanță. Programele UE, Băncii Mondiale etc. vin să susțină proiecte de dezvoltare în domeniile

the suppliers' equipment, technology, information systems come as complementary services for the installation, maintenance, personnel training, certification, etc. Such companies as IBM, Sun Microsystems, Oracle, Dell, HP, SAP and other business view consulting as a component of their business and generate significant income from it. For example IBM consulting revenues approach about 25% of total annual revenues of over USD 105 billion [6].

4. Corporations and large organizations develop internal consulting departments to cut costs. For example, large companies like Pfizer, UPS or USAA have developed over the years their consulting departments and divisions to facilitate on the one hand the inner management processes and, on the other hand a better communication with clients. The Walt Disney Company created a subdivision called The Disney Institute that instructs clients how to properly approach customers. And The Ritz-Carlton Leadership Center, a department of the Ritz-Carlton Hotels instructs clients how to satisfy the most sophisticated clients.

The reasons for promoting internal consultancy are various, but the main would be: a better control of costs, better internal communication, a higher degree of understanding between key staff and consultants and not last, a better familiarity with the procedures and corporate culture of the company. The need to reduce costs came mainly as a result of the crisis of 2008-2009, when many companies have decided not to pay significant amounts to outside consulting companies but to rely on their own forces.

5. Heavy demand for consulting services in the information technologies sector. In the past 20 years, a greater source of income for consulting companies became information services. The rapid growth of the Internet, computer networks, e-commerce technologies, online exchange of information, data, video, voice to encourage companies to implement projects sophisticated information. These technologies are essential at the moment and allow considerable labor savings. Without implementation of contemporary information technologies, large transnational corporations lose competitiveness, speed of response and flexibility. Thus they are forced to spend billions of dollars annually for the implementation, maintenance and development of information systems. The crisis of 2008-2009 has stopped the implementation of this technology at the moment, but trends on e-cloud, big time applications on mobile platforms, e-payments, e-communication, etc. require new financial resources.

In China for example, 59% of the consultancy sector refers to information technologies, 23% to strategic management, 12% operational management and 12% to HR [6].

6. Consulting purchased by public administration bodies (governments, ministries, public agencies, etc.) in sectors such as transport, health, energy, security and information will generate a new wave of growth for the consulting industry. EU programs, World Bank, etc. support development projects in the areas mentioned

menționate mai sus. De cele mai multe ori, aplicarea la programele finanțate de diferiți donatori internaționali nu este posibilă fără susținerea oferită de companii de consultanță specializate, care pot oferi asistență în valorificarea relativ rapidă a fondurilor respective și cunosc procedurile interne ale donatorilor internaționali (adică pot lăsa interesele beneficiarilor).

Istoric, guvernul, precum și administrația locală din SUA au subcontractat volume mari de consultanță. Astfel, conform datelor pentru 2012, cei mai mari 10 subcontractori ai guvernului SUA au fost: Lockheed Martin (17,4 mlrd. USD), Northrop Grumman (9,1 mlrd. USD), Boeing (7,4 mlrd. USD), SAIC (5,9 mlrd. USD), Raytheon (5,6 mlrd. USD), General Dynamics (5,4 mlrd. USD), Hewlett-Packard (4,1 mlrd. USD), Booz Allen Hamilton (3,8 mlrd. USD), Computer Sciences – “CSC” (3,5 mlrd. USD) și DynCorp International (3,3 mlrd. USD) [7].

7. Tendințele de globalizare în consultanță. Corporațiile mari de consultanță operează subdiviziuni în cele mai importante centre de business din America de Nord, Sud, Europa și Asia-Pacific. Mai mult, s-au transformat în companii polietnice, cu birouri și clienți diferiți de la o țară la alta. Unele corporații mari din sector deja generează mai multe venituri pe piețele emergente decât în țara de origine. Dezvoltarea rapidă a unor țări, precum China, India, Brazilia, Rusia, a creat oportunități superbe pentru aceste companii, care au beneficiat de creșteri economice pe măsură.

8. Subcontractarea serviciilor de consultanță în India. După cum am menționat anterior, India a devenit principalul exportator de consultanță din lume. La moment, India asigură circa 58% din piața totală de export a serviciilor de consultanță. Cauza este costul mic al serviciilor, raportat la valoarea adăugată decentă, asigurată de consultanții indieni. De exemplu, un consultant începător din SUA costă în jur de 24 000 USD/an, în timp ce în India, un consultant cu experiență de 2-3 ani costă în jur de 5 000 USD/an. Consultanții experimentați cu recunoaștere costă de la 250 000 USD în SUA și doar 30 000-50 000 USD în țări ca India [9]. Astfel, companiile stabilite în India au beneficiat de creștere economică accelerată în ultimii ani. Unele companii indiene, ca: Tata, Infosys, Wipro, Satyam, au raportat creștere anuală a veniturilor de 30-40% în ultimii ani.

9. Creșterea nivelului de calificare a consultanților din țările cu economie emergentă. Dacă câțiva ani în urmă se considera, că subcontractând unele servicii din țări ca China sau India obții costuri mai mici la o calitate mai proastă, la moment lucrurile au evoluat. Consultanții din India au un nivel de calificare înalt și nu sunt cu nimic inferiori consultanților ce provin din țări ca SUA, Canada sau Germania. Iar activitățile care pot fi subcontractate din aceste țări sunt, deseori, mai extinse și mai sofisticate ca serviciile de consultanță, oferite de companiile cu personal recrutat din țările cu economie dezvoltată.

10. Creșterea nivelului de pregătire a consultanților. În ultimii ani, pentru a reuși în activitatea de consultanță, sunt necesare obținerea unor certificate, care ar susține și confirma nivelul de calificare înalt. Astfel, studiile MBA (masterat în administrarea afacerilor), CPA (certificarea

above. Most of the times applying to programs funded by international donors is not possible without the support provided by specialized consulting companies that can provide assistance in relatively rapid capitalization funds and internal procedures that meet international donors (ie. can defend the interests of beneficiaries).

Historically, the government and local administration in the U.S. has contracted large volumes of consulting. Thus, according to the 2012 data, the 10 largest subcontractors of the U.S. Government were Lockheed Martin (\$ 17.4 billion), Northrop Grumman (\$ 9.1 billion), Boeing (\$ 7.4 billion), SAIC (\$ 5.9 billion), Raytheon (\$ 5.6 billion), General Dynamics (\$ 5.4 billion), Hewlett-Packard (\$ 4.1 billion), Booz Allen Hamilton (\$ 3.8 billion), Computer Sciences “CSC” (\$ 3.5 billion) and DynCorp International (\$ 3.3 billion) [7].

7. Globalization trends in consultancy. Large consulting corporations operate divisions in the most important centers of business in North America, South America, Europe and Asia-Pacific. Furthermore, they have turned in multiethnic companies with different offices and customers from country to country. Some large sector corporations already generate more revenue from emerging markets than the country of origin. The rapid development of countries such as China, India, Brazil, and Russia has created great opportunities for those companies that have benefited substantially from the economic growth.

8. Subcontracting consulting services in India. As mentioned earlier, India has become the world's main consulting exporter. At the moment India provides about 58% of the total export consulting services. The reason is the low cost relative to the decent added value services provided by Indian consultants. For example, a beginner consultant in the U.S. costs around 24,000 USD per year, while in India a consultant with 2-3 years of experience costs about 5,000 USD. Experienced consultants with recognition cost 250,000 USD in the U.S. and only 30,000 – 50,000 USD in countries like India [9]. Thus, companies established in India have benefited from accelerated economic growth in recent years. Some Indian companies like Tata, Infosys, Wipro, and Satyam reported an annual growth in revenue of 30-40% in recent years.

9. Increasing the level of qualification of consultants in emerging economies. If a few years ago it was thought that by subcontracting some services from countries like China and India will get lower costs at a lower quality, at the moment things changed. Consultants in India have a high skill level and are in no way inferior to consultants from countries like USA, Canada and Germany. And activities that can be outsourced in these countries are often larger and more sophisticated as consulting services offered by companies with staff recruited from countries with developed economies.

10. Increase the level of training of consultants. In the past few years, to succeed in business consulting required to obtain certificates that would support and confirm the high skill level. The study MBA (Masters in Business Administration), CPA (certified accounting

abilităților contabile), CFA (certificarea abilităților de analist financiar) etc. devin indispensabile pentru consultanți. Astfel, în consultanță au fost atrași cei mai buni specialiști din diferite domenii și, ca rezultat, au susținut imaginea sectorului și rolul lor în cadrul întreprinderilor beneficiare.

skills), CFA (certified financial analyst skills), etc. have become indispensable for consultants. The consultancy field has attracted the best specialists from different fields and as a result maintained the image of the sector and their role in the beneficiary companies.

Referințe bibliografice/ References:

1. Reference for usiness [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.referenceforbusiness.com/industries/Service/Management-Consulting-Services.html>
2. Plunkett's Consulting Industry Almanac 2007 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://books.google.md/books?id=cAwHTYRM91MC&pg=PT43&lpg=PT43&dq=global+consulting+market+plunkett+2008+billion&source=bl&ots=apLMSx7Hf4&sig=BarQEtUatQ2ev5WB5JaXhkc2kzk&hl=ro-MD&sa=X&ei=s71bUoStF8TTswaZ5YHoBg&ved=0CEYQ6AEwBA#v=onepage&q=global%20consulting%20market%20plunkett%202008%20billion&f=false>
3. PLUNKETT RESEARCH. Consulting Industry Market Research [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics>
4. HIGHBEAM BUSINESS. Management consulting services [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://business.highbeam.com/industry-reports/business/management-consulting>
5. THIRANI, N. Fast Growth for India's Outsourcing Industry, Despite Weak Global Economy [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: [http://india.blogs.nytimes.com/2012/02/23/fast-growth-for-indias-outsourcing-industry-despite-weak-global-economy/?_r=0#h\[CbmCbm\]](http://india.blogs.nytimes.com/2012/02/23/fast-growth-for-indias-outsourcing-industry-despite-weak-global-economy/?_r=0#h[CbmCbm])
6. Plunkett Research Reveals 10 Major Trends Affecting the Consulting Industry [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://plunkettresearch.com/industry-news/plunkett-research-reveals-consulting-trends-06-10-09>
7. Introduction to the Consulting Industry [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-trends>
8. PLUNKETT, J.W. *Plunkett's Outsourcing and Offshoring Industry Almanac 2009*. (E-Book): *Outsourcing and Offshoring Industry Market Research, Statistics, Trends and Leading Companies*. Houston: Plunkett Research, Ltd., 2008. 464 p. ISBN 9781593924782.

Recomandat spre publicare: 17.10.2013

DINAMICA PIEȚEI TEXTILELOR. REFERINȚE ANALITICE

Aliona CERNOVA, drd., ULIM

În perioada tranziției la economia de piață, starea economiei multor țări și industria textilă la scară internațională se confruntă cu provocări considerabile. Există multe incertitudini legate de piața de textile la nivel mondial, agravate de previziuni sumbre care, deja de un deceniu, trebuiau să fie eliminate, rezultând din comerțul liber. Nu există dubii că producătorii, care și-au creat nișe pe piețe, vor fi mai bine poziționate pentru a concura pe piața globală și pentru a atinge avantaje mai mari pentru produsele sale, sporind profitul. Această lucrare este o introducere a unui studiu, care examinează starea lucrurilor pe unele nișe ale pieței de produse textile. Această lucrare are ca obiectiv cercetarea și rolul piețelor textile în perspectivă până în 2025. Obiectivele specifice sunt: de a oferi o prezentare amplă a diferitelor teorii comerciale, inclusiv clasică, neoclasică, post-clasic, în scopul determinării oportunităților de dezvoltare și protejare. În mod special, accentul va fi axat pe probleme speciale, ca urmare a schimburilor vectorului și conjuncturii comerciale, pentru a ilustra modul în care metodele tradiționale de marketing diferă de la piață la piață și pentru a examina ce rol piețele de nișă vor juca în industria textilă și industria de îmbrăcăminte textilă din 2050. Rezultatele acestui studiu de cercetare va ajuta la formularea unei strategii de afaceri care pot fi utilizate în valorificarea pe piețele și va oferi un cadru de cercetare pentru cercetătorii de textile la nivel mondial.

Cuvinte cheie: piață, bumbac, industria ușoară, industria textilă, țesuturi, export, import

Introducere. Analizând procesele care au loc în industrie, putem concluziona, că potrivit indicilor producției industriale, ponderea întreprinderilor pe cale de falimentare, nivelului de rentabilitate a producției pentru cele mai puțin promițătoare sectoare ale industriei din Rusia care sunt industria ușoară și, în special, cea textilă.

O astfel de situație creată în industria dată este consecința problemelor fundamentale, acumulate și nesoluționate de zeci de ani. Aceasta a condus la o dezbatere privind oportunitatea păstrării industriei textile ca ramură.

Sușinem solidari cu opinia savanților-economiști și practicieni, care afirmă și argumentează, că degradarea și distrugerea oricărei industrii din economie este periculoasă pentru interesele oricărui stat, deoarece conduce la pierderea independenței economice și politice și este deosebit de periculoasă pentru orice țară, având în vedere populația și extinderea acesteia.

Pentru salvarea industriei textile și formarea unei dezvoltări dinamice pozitive sunt necesare nu doar măsurile de sprijin de stat și regional, dar la fel de important pot fi și elaborările științifico-teoretice, organizatorico-metodologice și practice, care ar permite perceperea esenței și a mecanismelor proceselor dinamice care au loc, utilizarea sinergiilor potențialului existent al întreprinderilor și

THE DYNAMICS OF THE TEXTILE MARKET. ANALYTICAL REFERENCES

Aliona CERNOVA, PhD Student, ULIM

During the transition to a market economy, the state of many countries' economies and the international textile industry face considerable challenges. There are many uncertainties surrounding the global textile market, exacerbated by gloomy predictions that for a decade should have been eliminated, resulting in "free" trade flows. There is no doubt that manufacturers which have created niche markets will be better positioned to compete in the global marketplace and achieve higher margins for products while yielding greater profitability. This paper is an introduction of a research that examines how some textile market niches have evolved. The goal of this paper is research and the role that textile niche markets will play by 2025. Specific objectives are: to give a broad overview of various trade theories, including classical, neo-classical, post-neo-classical, and modern, in order to determine what are the possibilities for development and protection. In particular, emphasis will be focused the special problems, due to the vector exchanges and commercial conjuncture, to illustrate how traditional marketing methods differ from market to market and to examine what role will play niche markets in the textiles industry and textile apparel industry in 2050. The results of this research study will help formulate a business strategy that can be used in market capitalization and will provide a framework for research for textile researchers at a global level.

Keywords: market, cotton, consumer industry, textiles industries, woven, export, import.

JEL Classification: L5, L52, L60, L67, O25

Introduction. By analyzing the processes taking place in the industry, we can conclude that according to the industrial production indicators, the share of enterprises about to be bankrupt, the level of profitability of production for the least promising industry sectors in Russia are the consumer industry and in particular the textiles one.

Such a situation created in the given industry is the result of fundamental problems accumulated and unresolved for decades. This led to a debate regarding the opportunity of preserving the textile industry as a branch.

We strongly support the opinion of scientists, economists and practitioners who claim and argue that the degradation and destruction of any industry in the economy is harmful to the interests of any state, as it leads to loss of economic and political independence and is especially dangerous for any country, given its population and its expansion.

To save the textile industry and create a positive and dynamic development are required not only state and regional support measures, but equally important are scientific and theoretical elaborations, organizational, methodological and practical, which would allow the perception of the essence and the dynamic processes mechanisms that take place, using synergies of the

adaptarea lui la schimbările din mediul înconjurător, identificarea factorilor de inițiere a dinamicii economice a întreprinderilor textile.

enterprises' existing potential and its adaptation to changes in the environment, identification of the factors that initiate economic dynamics of textile enterprises.

Tabelul 1 / Table 1

**Liderii mondiali în fabricarea țesăturilor/
World leaders in the manufacture of woven**

Țări cu pondere semnificativă în fabricarea țesăturilor /Countries with a significant share in textile manufacturing			
Din bumbac /Of cotton	Din lână /Of wool	Din mătase /Of silk	Sintetice /Of synthetics
China	China	USA	USA
India	Italy	China	India
USA	Japan	India	Japan
Japan	USA	Japan	Korea
Taiwan	India		Taiwan

Sursa/Source: <http://mygeog.ru/strany-lidery-po-proizvodstvu-tkanej/>

Dinamica economică reprezintă o esență integrantă a funcționării unei întreprinderi industriale și poate fi reprezentată ca un compromis în soluționarea conflictelor dintre cerințele mediului de afaceri și a capacităților interne de producție ale întreprinderii. Aceste contradicții sunt rezolvate ca un consens între corespunderea nivelului potențialului comercial extern al întreprinderii și potențialul intern de producere și organizare. Urmare a soluționării acestor contradicții este nu doar orientarea pozitivă, dar și cea negativă a vectorului dinamicii economice. Rolul de inițiere a modificării acestor potențiale și mișcări spre dinamica economică aparține mediului de afaceri.

Economic dynamics is an integral essence of the functioning of an industrial company and can be represented as a compromise to resolve conflicts between business environment requirements and the internal manufacturing capacity of the company. These contradictions are resolved as a consensus between the level of compliance of the enterprise's external business potential and the internal production potential and organization. Following the resolution of these contradictions is not only a positive direction, but also negative – of the economic dynamics' vector. The introductory role of these potential changes and movements towards economic dynamics belongs to the business environment.

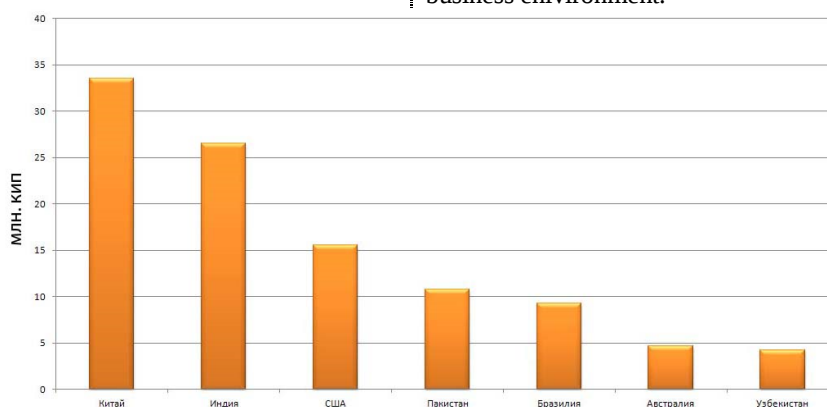


Fig. 1. Fabricarea fibrelor de bumbac în perioada 2011-2012, în chipe (mil)

Fig. 1. The manufacture of cotton fibers in 2011-2012, in chipe (mln)

Sursa/Source: <http://www.textileclub.ru/index.php?option=articles&task=viewarticle&artid=385&Itemid=3>.

Una dintre cele mai importante componente ale mediului de afaceri sunt piețele de mărfuri sectoriale, dar și piețele, care deservește întreprinderile textile, care includ piețele de materii prime, echipamente, tehnologii etc. Având în vedere valoarea materiei prime pentru industria textilă și starea piețelor de materii prime, vom prezenta rezultatele studiului analitic al dinamicii pieței de bumbac. Este cunoscut faptul, că consumul de textile pe cap de locuitor se corelează cu mărimea venitului național pe cap de locuitor. În funcție de acest indicator, în medie, mărimea constituie 1,5 ... 2 kg / persoană (cu un venit mediu mai puțin de 200 USD) și 4 ... 6 kg / persoană (cu un venit mediu de 200 ... 400 USD). Potrivit

One of the most important components of the business environment are the commodity sector markets, and just markets serving the textile enterprises, including raw materials markets, equipment, technology, etc. Considering the value of raw materials for the textile industry and the current state of commodity markets, we present the results of the analytical study of the dynamics of the cotton market. It is known that textile consumption per capita is correlated with the size of per capita national income. According to this indicator, the average size is 1.5 ... 2 kg / person (with an average income less than 200 USD) and 4 ... 6 kg / person (with an average income of 200 ... 400 USD).

tendințelor globale de creștere economică a economiilor naționale și creștere a venitului mediu național pe cap de locuitor, poate apărea dinamica de creștere a consumului de fibre de bumbac și a produselor acestora. Indicatorii consumului mondial de fibre textile sunt rezumate în indicatorii de consum la nivel mondial de fibre de bumbac, adaptate pentru acest studiu.

Creșterea consumului mondial de fibre de bumbac a contribuit la îmbunătățirea condițiilor economice generale, precum și la anularea cotelor la textile și îmbrăcăminte în comerțul internațional de la 1 ianuarie 2005. Este de așteptat ca creșterea prețurilor la bumbac în anii 2005-2006 vor condiționa încetinirea ritmurilor de creștere a fabricării industriale a fibrelor în perioada ulterioară până la 2,5%, deși volumul său va crește cu 0,6 milioane de tone, comparativ cu 2004-2005 și va constitui aproximativ 23,7 milioane de tone. Industria textilă a Chinei, care a inițiat creșterea consumului mondial de bumbac, din anul 1998, după anularea cotelor în comerțul internațional, a majorat brusc nu doar aprovizionarea bumbacului pe piața mondială, dar și consumul acestuia. Se preconizează majorarea ponderii Chinei în industria mondială a fabricării bumbacului în perioada 2005-2006 până la 36%, de la 23% în 1998-1999; în restul lumii, utilizare fibrelor de către întreprinderile de prelucrare a bumbacului, în perioada ulterioară, va crește cu 100 de mii de tone și va depăși 15 milioane de tone.

According to global trends of economic growth of national economies and average growth of national income per capita; will be noted a growth in the dynamics of cotton consumption and their products. World textile fiber consumption indicators are summarized in consumption indicators at a global level of cotton, adapted for this study.

Increasing world consumption of cotton fibres has helped improve the general economic conditions, and also the cancellation of textiles and clothing quotas in international trade from January 1st, 2005. It is expected that the increase in cotton prices in 2005-2006 will slowdown the growth rhythm in the industrial manufacture of fibers in the subsequent period up to 2.5%, although its volume will increase by 0.6 million tons compared to 2004-2005 and will be about 23.7 million tons. China's textile industry, which started the worldwide growth of cotton consumption in 1998, after the cancellation of quotas in international trade, has increased sharply not only the supply of cotton on the world market, but also its consumption. It is predicted an increase of China's share in the world production of cotton industry in 2005-2006 to 36% from 23% in 1998-1999; in the rest of the world, the use of fibers by cotton processing enterprises in the subsequent period will increase by 100 tons and will exceed 15 million tons.

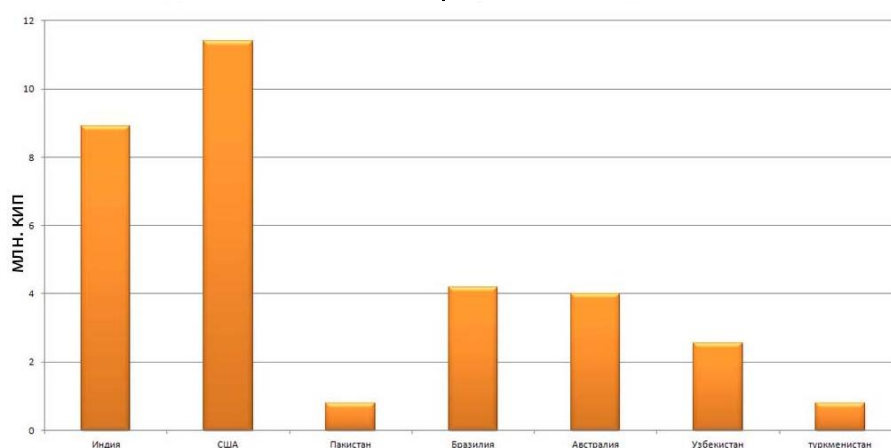


Fig. 2. Exportul de bumbac în perioada 2011/12 după datele USDA din aprilie 2012, mil chipe

Fig. 2. Cotton exports during 2011/12 after USDA data from April 2012, in mln. chipe

Sursa/Source: <http://www.textileclub.ru/index.php?option=articles&task=viewarticle&artid=385&Itemid=3>.

Creșterea consumului de bumbac, de asemenea, este preconizată în India, Pakistan și CSI. Potrivit estimărilor analiștilor, în perioada curentă, consumul total de bumbac în India și Pakistan va stagna față de producția proprie cu 900 mii tone, iar în perioada 2005-2006 prelucrarea industrială a fibrelor în aceste țări va depăși producția ei cu 500 mii tone.

Previziunile tendințelor generale de consum de fibre pentru anul 2002 au arătat, că ritmurile de consum a fibrelor chimice în anii 2010-2025 ar trebui să fie devansată în comparație cu fibrele chimice, și, în special, în comparație cu consumul de bumbac. Această tendință era de așteptat în toate regiunile, în special în cele asiatice, spre exemplu: în China, India, Japonia, Taiwan și alte țări, cu excepția Coreei. În SUA, începând cu anul 2010, nivelul de consum de fibre de bumbac trebuie să constituie 22 kg / persoană, de

Cotton consumption growth is also expected in India, Pakistan and CIS countries. According to analysts' estimates in the current period, the total cotton consumption in India and Pakistan will stagnate to its own production by 900 thousand tons, and in 2005-2006 the industrial processing of fibers in these countries will exceed its production with 500.000 tonnes.

Projections of general trends for fiber consume in 2002 have shown that the rates of consumption of the chemical fibers in 2010-2025 may be brought forward compared to the chemical fibers, and in particular, in comparison with the use of cotton. This trend was expected in all regions, particularly in Asia, eg China, India, Japan, Taiwan and other countries, except Korea. In the U.S., since 2010, the consumption level of cotton should be 22 kg / person,

celofibre chimice – 13 kg, iar raportul dintre bumbac și celofibrele chimice – 63/37.

Datele *Japan Chemical Fiber Association* (Japonia) privind producția mondială de fibre textile sunt rezumate într-un studiu sumar, înglobând dinamica producției mondiale de fibre de bumbac și pozițiile pe piață ale țărilor-producătoare.

Informațiile privind producția reală și de prognoză consumul fibrelor de bumbac sunt prezentate în baza materialelor Comitetului Internațional consultativ privind bumbacul (ICAC).

chemical fibres – 13 kg, and the ratio of cotton and chemical fibers – 63/37.

Data from the *Japan Chemical Fiber Association* (Japan) on world production of textile fibers is summarized in a brief survey, covering the dynamics of global cotton fibres' production and market positions of the producing countries.

Information on actual production and consumption forecast of cotton fibers are submitted based on data by the International Advisory Committee of Cotton (ICAC).

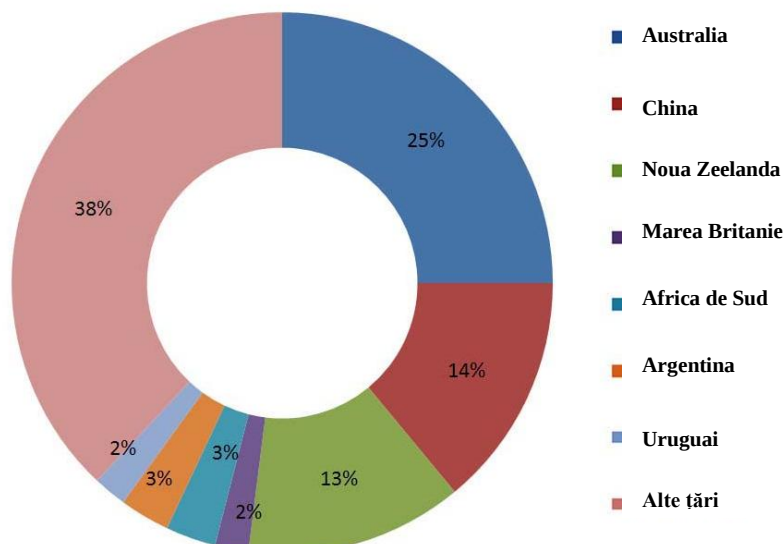


Fig. 3. Producerea mondială de lână în 2011

Fig. 3. International wool production in 2011

Sursa/Source: <http://www.textileclub.ru/index.php?option=articles&task=viewarticle&artid=385&Itemid=3>

Oportunități. Datele reflectate în figură demonstrează cum au fost anii 2010/2011 pentru producători. În primăvara anului 2012, când se făceau previziuni pentru recolta viitoare, nivelul prețurilor era destul de mare: indicele a depășit 1600 USD/t. Această circumstanță a contribuit la creșterea interesului producătorilor în cultivarea bumbacului, iar ca urmare au fost extinse suprafețele cultivate cu 8,3%. Condițiile meteorologice au fost neobișnuit de favorabile pentru dezvoltarea bumbacului în țările producătoare, care au avut un impact pozitiv asupra recoltei. Ca urmare, producția în perioada 2004/2005 a fost la un nivel record – de 26,2 milioane de tone. O creștere semnificativă a recoltei în anii 2010/2011 a fost înregistrată în majoritatea țărilor producătoare de bumbac. În această perioadă, consumul mondial de bumbac a crescut până la 23 de milioane de tone sau cu 1,7 milioane de tone (1,8%), prin care a înaintat producerea bumbacului cu 11%. Stocurile mondiale, depășite din perioada 2010/2011, în 2013 au crescut până la 10,69 milioane de tone, atingând cel mai înalt nivel din ultima perioadă. Prețurile medii mondiale pentru bumbac (Indicele „A”) au scăzut de la 71 c./le (cenți pentru o liră engleză). În martie 2004 – până la 55 c., în martie 2005 Indicele „A” era estimat, în 2004-2005, la 53 c./le., cu 15 c. (22%), mai mic decât cel maximul pentru ultimele 6 perioade cu valoarea medie pe 2011-2012. Producția de bumbac din China, care acoperă 40% din consumul mondial, a fost revizuită în scădere din cauza condițiilor meteorologice nefavorabile.

Bumbacul, cea mai folosită materie primă naturală pentru îmbrăcăminte se comercializează pe larg în comerțul

Opportunities. The data shown in figure demonstrate how the years 2010/2011 were for the producers. In the spring of 2012, when predictions were made for future harvest, the price was quite high: the index exceeded 1600 USD/t. This circumstance has contributed and increased producers' interest in the cultivation of cotton, and as a result cultivation area was extended by 8.3%. Weather conditions were unusually favorable for the development of the cotton in the producing countries, which have had a positive impact on the yield. As a result, production in the period 2004/2005 was at a record high – 26.2 million tons. A significant increase in harvest in the 2010/2011 has been registered in most of the cotton producing countries. During this period, world cotton consumption increased to 23 million tons or with 1.7 million tonnes (1.8%), which filed cotton production by 11%. World stocks, obsolete during 2010/2011, in 2013 increased to 10.69 million tons, reaching the highest level in the last period. Average global prices for cotton World Indicator ("A") decreased from 71 c./Le (English cents a pound). In March 2004 - up to 55 c., in March 2005 the Indicator "A" was estimated for 2004-2005 to 53 c./Le; 15 c. (22%) lower than the maximum for the last 6 periods, with the average value for 2011-2012. Cotton production in China, covering 40 % of the global consumption was revised down due to bad weather.

Cotton, the most used raw material for clothing is sold widely in international trade. The clutter in the cotton

internațional. Dezordine pe piața bumbacului a introdus India, care a condus la o acțiune agresivă a cumpărătorilor. Nivelul de 2,018 dolari/livra atins reprezintă un record al tranzacționării pe bursa americană. De la începutul anului 2013, avansul se apropie de 40%. India a anunțat, că va menține limitele pentru exportul de bumbac, declanșând panică pe piață în condițiile unor stocuri globale la niveluri apropiate de minimele ultimilor zece ani.

Conform estimărilor autorilor se așteaptă o revizuire în sens ascendent de către Fed, sugerând astfel o creștere a consumului care semnifică și o cerere mai mare pentru produse de îmbrăcăminte. Euforia speculativă pentru bumbac a intrat astfel într-o fază acută, prețurile devastând pragul psihologic de 2 dolari/livră. În peisajul global al mărfurilor, bumbacul ocupă o poziție privilegiată, fiind omniprezent. De la începutul anului 2010, prețul a crescut cu 155,8%.

Unii factori de natura fundamentală – intemperii, precum vremea nefavorabilă care a afectat recolta în China și Pakistan au creat premisele diminuării stocurilor; raportul dintre stocuri și consum s-a redus la 37%, cel mai scăzut nivel cu excepția a numai două sezoane în ultimele două decenii.

Producția mondială de bumbac a atins un vârf în sezonul 2006/2007, după care a înregistrat un declin de aproape 20% pe perioada crizei globale. Cu toate acestea, în sezonul 2010/2011 producția a crescut cu 15%. Avansul puternic al bumbacului va avea în cele din urmă impact în prețurile hainelor. Costurile cu materia prima reprezintă între 25 și 50% din costul final al produselor de îmbrăcăminte. Ne putem plăti mai mult pe haine, în condițiile în care retailerii nu vor mai putea absorbi presiunile prin diminuarea marjelor de profit. Presiunile inflaționiste se vor adăuga celor resimțite în domeniul alimentelor și combustibililor, afectând nivelul de trai mai ales al celor cu venituri mici. Contractele futures în SUA pentru bumbac cu livrare în luna mai 2013 au urcat cu peste 4%, la un maxim de 92,23 cenți pentru un pfund (453,6 grame), în timp ce la Shanghai creșterea a depășit 1%. China, cel mai mare consumator de bumbac din lume, este cea mai mare piață de export a Indiei.

market has been introduced by India, which led to aggressive action to buyers. The achieved level of \$ 2.018/lb is a record of trading on the American Stock Exchange. Since the beginning of 2013, the advance is approaching 40%. India announced that it will maintain limits on the export of cotton, triggering panic in the market in terms of global stocks at levels close to the lowest in the last decade.

Authors estimated an expected upward revision by the Fed, thus suggesting an increase in consumption which means a greater demand for apparel products. Speculative euphoria for cotton came as an acute phase, prices devastating the psychological threshold of \$ 2/pound. In the global landscape of goods, cotton occupies a privileged position, being omnipresent. Since the beginning of 2010, the price increased by 155.8%.

Some factors of fundamental nature – such as the bad weather that affected crops in China and Pakistan have created the premises of a reduced inventory, and the ratio between stocks and consumption was reduced to 37%, the lowest level with the exception of only two seasons in the last two decades.

World cotton production peaked in the 2006/2007 season, after which it declined by nearly 20% during the global crisis. However, in the season 2010/2011 production increased by 15%. The strong advance of cotton will eventually impact the prices of clothes. Raw material costs represent between 25% and 50% of the final cost of the clothing. We can pay more for clothes, while retailers will not be able to absorb these pressures by reducing profit margins. Inflationary pressures will be added to those experienced in the field of food and fuel, especially affecting the living standards of those on low incomes. U.S. cotton delivery contracts in May 2013 rose by over 4% to a maximum of 92.23 cents a pound (453.6 grams), while Shanghai has exceeded a 1% increase. China, the largest consumer of cotton in the world, is the largest export market of India.

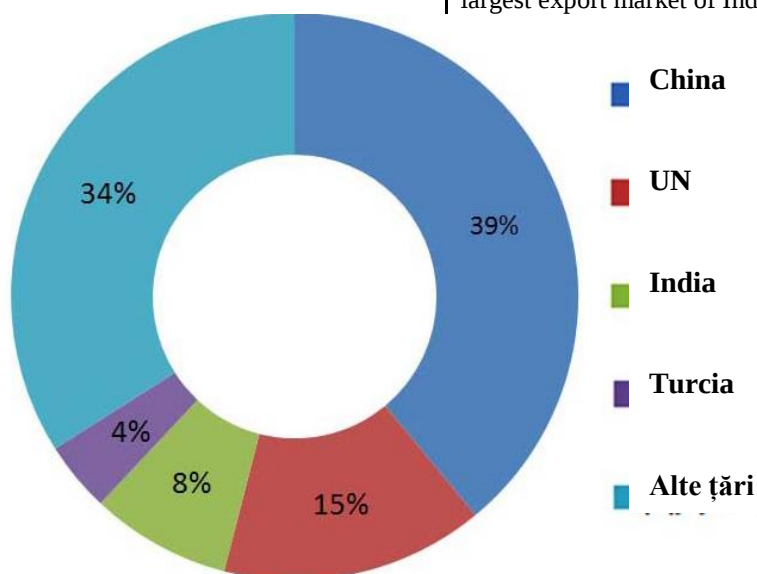


Fig.4. Consumul mondial de lână în 2011/
Fig.4. International wool consumption in 2011

Sursa/Source: <http://www.textileclub.ru/index.php?option=articles&task=viewarticle&artid=385&Itemid=3>

Conform rezultatelor anului 2010, comercianții de bumbac au avut mari speranțe în consumatorii chinezi. La 1 ianuarie 2012, când țările OMC trebuiau să anuleze toate cotele anterior în vigoare pentru importul de textile, se aștepta o creștere bruscă a produselor textile în China, care trebuia să contribuie respectiv la creșterea importului de bumbac. Deci, producția în China, în perioada precedentă, ICAC o estimează la 6,3 milioane de tone, iar consumul – la 8,2 milioane de tone. Astfel, diferența constituie 1,9 milioane de tone, fiind de așteptat, că aproximativ acest volum va fi importat de China, fără a deranja stocurile din rezerva de stat. Cu toate acestea, volumul real al importurilor Chinei au fost cu mult mai mici decât au așteptat vânzătorii. În consecință, mulți experți au ajuns la părerea, că în acest an nivelul real al stocurilor de rezervă în China au fost cu mult mai mari decât nivelul anunțat oficial – de 1,4 milioane tone, de fapt, acest lucru a permis acoperirea diferenței absente între producția și consumul de bumbac de 500 mii de tone, care au fost obținute din rezerve. Rezultatul supraproducției de bumbac pe piața mondială și reducerea achizițiilor din partea Chinei față de volumele estimate anterior au devenit prețuri relativ scăzute pe parcursul perioadei trecute. Prețurile scăzute au contribuit la reducerea suprafeței terenurilor cultivate în perioada 2010/2011 cu 2,2 milioane de hectare (sau cu 6%) în comparație cu perioada 2010/2011. Se estimează, că volumul producției de bumbac se va reduce cu 8% și va constitui 24,1 milioane tone, iar consumul va crește cu 2% și va fi de 23,9 milioane de tone. Ținând cont de stocurile curente de la 1 august 2005 în mărime de 10,5 milioane tone, volumul preconizat al ofertei de bumbac pe piața mondială va fi de 34,6 milioane tone. Astfel, în perioada 2012/2013 oferta de bumbac depășește din nou cererea, ceea ce permite a prevedea majorarea prețurilor.

According to the results of 2010, cotton merchants had high hopes for Chinese consumers. On the 1st of January 2012, when the WTO countries had to cancel all previously existing quotas for imports of textiles, it was expected a surge of textile products to China, which should have contributed respectively to increased imports of cotton. So production in China, in the previous time period is estimated by ICAC at 6.3 million tonnes and consumption – at 8.2 million tons. Thus, the difference is 1.9 million tons, and is expected that around this volume will be imported by China, without disturbing the state reserve stocks. However, the actual volume of China's imports was much lower than the vendors expected. Consequently, many experts have come to the opinion that this year the actual level of reserve stocks in China were much higher than the officially announced - 1.4 million tons, in fact that is what allowed to cover this gap between production and consumption of cotton by 500 thousand tons, which were obtained from the reserves. The result of overproduction of cotton on the world market and reduced purchases by China to previously estimated volumes became relatively low prices during the past period of time. Low prices have reduced the area of cultivated land in the period of 2010/2011 to 2.2 million hectares (or by 6%) compared to the period 2010/2011. It is estimated that the volume of cotton production will be reduced by 8% and will be 24.1 million tonnes, while consumption will increase by 2% and will be 23.9 million tonnes. Given the current stock from August 1, 2005 in the amount of 10.5 million tons, the expected volume of cotton supply in the global market will be 34.6 million tons. Thus, during 2012/2013, the cotton supply exceeds the demand again, which allows to predict the price increase.

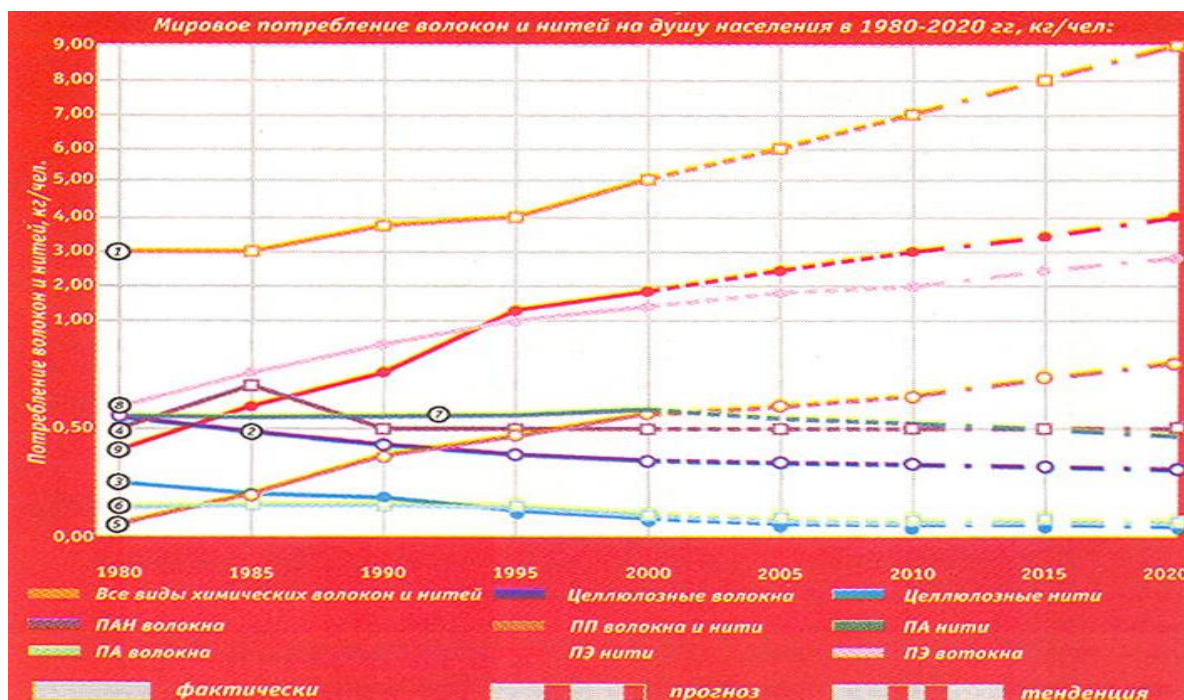


Fig. 5. Consumul mondial de fibre și fire pe cap de locuitor în 1980-2020, kg/per/

Fig. 5. World consumption of fibers and threads per capita in 1980-2020, kg/per

Sursa/Source: <http://www.textileclub.ru/index.php?option=articles&task=viewarticle&artid=385&Itemid=3>.

Factorul fundamental, care influențează formarea prețurilor pentru bumbac, rămâne a fi și în continuare cererea din partea cumpărătorului gigant – China. În anul viitor, creșterea consumului de bumbac în China va fi puțin limitată din cauza restricțiilor exporturilor de textile. Dar, având în vedere reducerea producerii proprii de bumbac de către China, majorarea importului din partea ei va fi inevitabilă.

Situația pe piața rusă de bumbac este reprezentată de faptul, că Rusia, care nu deține materie primă proprie de bumbac, a devenit cel mai mare importator de fibre de bumbac.

Țările producătoare de bumbac din fosta Uniune Sovietică s-au reorientat spre livrarea fibrelor de bumbac către țările străine, reducând brusc livrarea către Rusia. Datele cu privire la importurile de bumbac ale Rusiei, în anul 2010 și I-a jumătate a anului 2013, potrivit țării de origine: conform situației pentru prima jumătate a anului 2013, cel mai mare importator este Uzbekistan (44% din total importuri), urmată de Kazahstan (16%), Tadjikistan (14%), Kârgâzstan (13%), Azerbaidjan (9%) și Turkmenistan (3%). Ponderea altor importatori este de doar 1%. Din volumul importat de bumbac în Rusia, în perioada 2010/2012, ponderea volumului importat din Uzbekistan a crescut comparativ cu anul trecut cu 7%, deși aproximativ jumătate din bumbacul uzbek pătrunde în țară prin Letonia. Comparativ cu anul 2004, în volumul total de importuri, s-a redus cu 7% cota bumbacului kazah, iar cel turkmen – cu 2%. Totodată, cota de bumbac a Tadjikistanului și Kîrgîzstanului au crescut cu 2%. Prin urmare, pentru funcționarea ritmică normală a tuturor capacităților de producție disponibile, Rusia, anual, are nevoie de aproximativ 750 mii tone de fibre de bumbac. Lipsa de materie primă a condus la faptul, că fibrele de bumbac au devenit obiectul manipulațiilor economice și politice, care distrug industria textilă și alte industrii din Rusia și condamnând regiuni întregi în criză profundă. Pentru o funcționare normală, stabilă și armonioasă a ramurilor industriale, legate de procesarea fibrelor de bumbac, trebuie soluționate două probleme: în primul rând, revizuirea sistemului de clasificare a parametrilor fibrelor de bumbac; în al doilea rând, crearea bazei proprii de materii prime.

Dept justificare pentru **revizuirea sistemului de clasificare a parametrilor fibrelor de bumbac** sunt contradicțiile dintre standardele actuale și anterioare privind fibrele de bumbac, legate de DNT de bază ale industriei de bumbac, pe de o parte, și sistemul internațional de evaluare a calității fibrelor de bumbac HVJ, urmate de toți producători mari de bumbac, pe de altă parte. Este necesară armonizarea standardelor rusești cu privire la bumbac, în special în ajunul aderării Rusiei la OMC. Pentru îmbunătățirea/facilitarea independenței economice a industriei de bumbac din Rusia, este rațional de a se revitaliza activitățile privind formarea propriei baze de materii prime de bumbac, capabilă să asigure necesitatea față de orientările/direcțiile importante strategice, crearea unui fond de asigurare privind menținerea independenței și securitatea țării. Atare elaborări științifice și de cercetare au fost efectuate în regiunile de sud ale Rusiei încă în anii 1990. Acestea au prevăzut prelucrarea producerii și tehnologiei de cultivare a soiurilor de maturare de bumbac pentru producția industrială a fibrelor de bumbac. În prezent, aceste activități se desfășoară în Krasnodar și Stavropol, în Republica Kalmykia, în regiunile Volgograd și Astrakhan.

Potrivit estimărilor din *centrele științifice și de investigare a*

The fundamental factor that influences cotton pricing still remains the demand from the giant buyer – China. In the next year, the increased consumption of cotton in China will be slightly limited due to restrictions of textile exports. But, given the reduced production of cotton by China, increasing imports will be inevitable.

The situation on the Russian market of cotton is represented by the fact that Russia, which does not have its own raw material for cotton has become the largest importer of cotton fibres.

Cotton producing countries of the former Soviet Union have shifted toward delivering cotton fibers to foreign countries, sharply reducing delivery to Russia. Data on imports of cotton in Russia in 2010, and half of 2013, according to country of origin: as for the first half of 2013, the largest importer is Uzbekistan (44% of total imports), followed by Kazakhstan (16%), Tajikistan (14%), Kyrgyzstan (13%), Azerbaijan (9%) and Turkmenistan (3%). The share of other importers is only 1%. Of the cotton imported in Russia during 2010/2012, the share of large volumes from Uzbekistan grew last year by 7%, although about half of the Uzbek cotton enters the country through Latvia. Compared to 2004, in the total volume of imports, the share of Kazakh cotton fell by 7%, and the Turkmen – 2%. However, the share of cotton of Tajikistan and Kyrgyzstan increased by 2%. Therefore, through the normal rhythmic functioning of all available production capacities, Russia annually needs about 750.000 tonnes of cotton fiber. The lack of raw materials led to the fact that cotton fibers have become the economic and political manipulations that destroy the textile and other industries in Russia and condemn whole regions into deep crises. For a normal operation, stable and harmonious industries related to processing cotton fibers must address two issues: first, the revision of the classification parameters for cotton fibers, and secondly, to create its own raw material base.

As a justification for the **revision of the classification system of cotton fibers' parameters** are the contradictions between the current and previous standards on cotton fibers, related to the basic cotton industry DNT, on one hand, and the international system of cotton fibers' quality assessment HVJ, followed by all the major manufacturers of cotton, on the other hand. It is necessary to harmonize Russian standards on cotton, especially on the eve of Russia's WTO accession. To improve/facilitate the economic independence of the cotton industry in Russia, it is reasonable to revitalize their own activities on creating their own base for raw cotton materials, able to provide through the guidelines/important strategic directions, creating an insurance fund in order to maintain the independence and the security of the country. Such scientific developments and research have been conducted in the southern regions of Russia since the 1990s. They have set processing, production and cultivation technologies on cotton varieties for the industrial production of cotton fibers. Currently, these activities are conducted in Krasnodar and Stavropol, in the Republic of Kalmykia, in Volgograd and Astrakhan regions.

According to estimates from the *scientific and research centers of the cotton industry*, grown fibers, according to

industriei de bumbac, fibrele cultivate, potrivit caracteristicilor fizice și mecanice, se referă la tipul cinci, cu calitatea întâia și a doua, care sunt cele mai răspândite soiuri de bumbac, utilizate în filare. Astfel, aceste măsuri vor îmbunătăți și spori utilizarea eficientă a potențialului întreprinderilor din domeniul industriei, iar în asociere cu sprijinul coordonării de stat va impulsiona dinamica economică pozitivă și va permite industriei textile depășirea stării de echilibru instabil spre o creștere economică reală. În prezent, produsele industriei ușoare de origine turcă sunt furnizate în masă pe piețele din Germania, de unde mărfurile turcești sunt expediate în alte țări ale Europei și Statelor Unite ale Americii. Creșterea oficială a comerțului turc din industria ușoară este completată de creștere volumului comerțului neoficial, realizat de „navetele” rusești și comercianții privați din țările Europei de Est.

the physical and mechanical properties, are the type five – first and second quality, which are the most common varieties of cotton used for spinning. Thus, these measures will improve and increase the use of the potential of the enterprises in the industry and in combination with coordination of state support will spur positive economic growth and enable the textile industry to overcome the state of unstable equilibrium to real economic growth. Currently, light industry goods of Turkish origin are provided in the table on the markets in Germany, where Turkish goods are shipped to other countries in Europe and the United States. Official increasing trade in Turkey's consumer industry is complemented by informal trade volume growth, achieved by "commute" traders and private Russian traders in the East European countries.

Tabelul 2/Table 2

**Consumul mondial de fibre textile și previziunea pentru 2050/
World consumption of textile fibers and forecast for 2050**

	Volumul consumului, mil t (ponderea pe piață, %) / Consumption volume, mln t (market share, %)	
	2000	2050
Lână /Wool	1,5	2
Bumbac /Cotton	20,2 (37,3)	33(21)
Fibre chimice /Synthetic fibres	16,2(30)	38(24)
Fire chimice /Chemical threads	15,5(28,7)	85(53)
Total	54,1	160
Ritmul de creștere anual, %/Annual growth, %	3,1	2,2
Populația pe glob, mird persoane /World population, mld. people	6,1	9,2
Consumul de fibre pe cap de locuitor, kg/per /Fibre consumption per capita, kg/per	8,8	17,3

Sursa/Source: <http://www.textileclub.ru/index.php?option=articles&task=viewarticle&artid=385&Itemid=3>.

În anii '90 ai secolului trecut, ca urmare a investițiilor mari în dezvoltarea industriei ușoare interne, Turcia a reușit să câștige controlul de 3,5-4% din piața mondială de îmbrăcăminte finite. Ea a reușit să păstreze statutul ca unul dintre furnizorii principali mondiali de îmbrăcăminte pe piața mondială și să se încadreze în topul celor zece lideri mondiali privind industria textilă. Țara a reușit să ocupe aceste poziții datorită volumului producției textile și fire. În anul 2010, Turcia a exportat îmbrăcăminte în valoare de 7,2 miliarde dolari, textilele au fost vândute de 2,8 miliarde de dolari, textilele autohtone au fost vândute de 1 miliard dolari. Exportul produselor finite expediate a constituit 51% de produse de tricotaj, 34% de îmbrăcăminte textilă, alte tipuri de îmbrăcăminte, produse din piele și articole din piele au reprezentat 15%. Actualmente, cei mai mari consumatori de textile din Turcia sunt: Germania și Franța, Olanda, Statele Unite și Marea Britanie. Germaniei îi revin 36,6%, Statelor Unite ale Americii – 16,6%, Marea Britaniei – 11,9%, Franței – 6,8% din volumul producției industriei textile din Turcia, iar Olandei – 5,3%.

În prezent, fabricile textile și de îmbrăcăminte din Turcia tot mai mult sunt implicate în producerea îmbrăcăminte în baza comenzilor de branduri renumite de modă, fapt care permite a concluziona, că calitatea produselor/articolelor, viteza de producție, coerența de livrare, echipamentul industrial modern și managementul competent au transformat Turcia în unul dintre liderii mondiali din industria textilă.

In the 90s of the past century, as a result of large investments in the development of the domestic consumer industry, Turkey has managed to gain control of 3.5-4% of the global market of finished garments. It has managed to retain its status as one of the world's leading suppliers of clothing in the global market and be within the top ten world leaders in the textiles industry. The country has managed to occupy these positions due to the production volume of textiles and yarn. In 2010, Turkey exported garments worth \$ 7.2 billion, textiles have been sold for \$ 2.8 billion, and domestic textiles were sold for \$1 billion. Exports accounted for 51% in shipped finished products knitwear, 34% of textile clothing and other types of clothing, leather and leather goods accounted for 15%. Currently, the biggest consumers of Turkish textiles are Germany and France, the Netherlands, the United States and Britain. Germany leads with 36.6%, the U.S. – 16.6%, Great Britain – 11.9%, France – 6.8% of the textile industry production in Turkey, and the Netherlands – 5.3%.

Currently, textile and garment factories in Turkey are increasingly involved in producing clothing under orders of famous fashion brands, which allows us to conclude that the quality of products/articles, the production speed, consistency of delivery; modern industrial equipment and competent management have transformed Turkey into a global leader in the textile industry.

Tabelul 3/Table 3

**Tendința generală de consum al fibrelor în 2010-2025 pe regiuni/
The general trend of fibers' consumption in regions, 2010-2025**

Regiunea (țara) /Region (country)	Ritmul de creștere anual, %/Annual growth, %			Raportul bumbac/fibre chimice /Ratio cotton/synthetic fibres
	Chimice /Synthetic		bumbac /cotton	
	fire /threads	fibre /fibres		
North America	2,2	1,7	1,5	63/37
Latin America	3,2	2,4	1,6	56/44
Western Europe	1,4	1,2	0,2	48/52
Turkey	2,8	2,1	0,1	56/44
Africa/Central Asia	5,6	3,7	1,4	36/64
Australia	2	2	0,7	43/57
South Asia	5,8	3	1,5	40/60
India	5,5	3,3	1,6	60/40
China	4,7	1,9	0,1	31/69
South Korea	2,6	2,6	0,3	69/31
Taiwan	2,8	-2,1	2	73/27
Japan	2	-1,7	0,1	65/35
Asia	4,7	2,2	0,9	46/64
Except Asia	2,9	2,2	1,2	58/42
World Total	3,9	2,2	1,1	49/51

Sursa /Source: <http://xn--90adfcjfrkmfkmx.xn--p1ai/index.php/2011-06-09-15-58-09/dir-2012/140-direktor-4-2012/404-razvitie-rynka-tekhnicheskogo-tekstilya--trend-vystavki-techtextil-russia-2012>.

Acești indicatori de creștere au fost influențați de urbanizarea rapidă a creșterii calificării forței de muncă. De la mijlocul secolului trecut, a fost atestată o creștere constantă a numărului persoanelor angajate într-o anumită ramură a industriei textile. Potrivit statisticilor oficiale, la începutul anului 2000, în industria textilă și de îmbrăcăminte au fost angajați peste 505 mii de lucrători, iar conform statisticilor neoficiale, în aceste sectoare ale economiei Turciei erau implicați până la 2 milioane de oameni. Acești indicatori reprezintă până la 10% din forța de muncă totală a țării. O asociere unică a condițiilor de comerț liber și a forței de muncă calificată și ieftină a atras în sector investitori străini. La începutul anului 2000, finanțare de acest gen au primit 137 de companii de tricotaj și îmbrăcăminte, 1028 de companii, care produc textile autohtone. Investitorii acestor industrii au devenit brandurile bine cunoscute, precum: Hugo Boss Group, Nike Group, Marks & Spencer, Mango Fashion. Producătorii turci au depus eforturi mari în crearea clusterelor textile, care au contribuit la stabilirea raporturilor orizontale eficiente între producătorii mici și mari din țară. Consecințele acestor factori, precum și accesul liber la piața mondială au condiționat crearea industriei textile orientate spre export.

These growth indicators were influenced by urbanization and rapidly increasing workforce skills. Since the middle of last century, it has been proven a steady increase in the number of people employed in a given branch of the textile industry. According to official statistics, in early 2000, in the textile and clothing were employed over 505.000 workers, and according to unofficial statistics in these sectors of the Turkish economy were involved up to 2 million people. These indicators represent up to 10% of the total workforce of the country. A unique combination of the free trade conditions and skilled and cheap labor in the sector has attracted foreign investors. In early 2000, 137 knitting and garment companies received such funding, 1028 companies that produce domestic textiles. Investors of these industries have become well-known brands such as: the Hugo Boss Group, Nike Group, Marks & Spencer, and Mango Fashion. Turkish producers have made great efforts in creating textile clusters, which have helped to establish effective relations between small and large producers in the country. The consequences of these factors, as well as free access to the world market have resulted in the creation of a textile industry oriented to export.

Referințe bibliografice/ References:

1. Chemical Fibers International. 2002, vol. 52, no. 3 [accesat 23 octombrie 2013]. Disponibil: <http://textination.de/de/Textile-Technology/Chemical%20Fibers%20International>
2. АЙЗЕНШТЕЙН, Э.М., КАЛИТОВА, Е.В. Анализ мировых цен на сырье и синтетические волокна за I полугодие 2002 г. В: ЛегПромБизнес-Директор. 2002, № 9 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://textile-press.ru/?id=1304>
3. ЛАВРЕНТЬЕВА, Е.П. Сырьевая проблема хлопчатобумажной отрасли. В: ЛегПромБизнес-Текстиль. 2002, № 2 [accesat 11 noiembrie 2013]. Disponibil: <http://textile-press.ru/?id=1408>
4. ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ. Российский статистический ежегодник 2004: статист.сборник. Москва, 2004. 725 с.
5. СИТКИН, А.В. Динамика рынка хлопка. Аналитический обзор. В: Рынок легкой промышленности. 2005, № 45 [accesat 14 octombrie 2013]. Disponibil: <http://rustm.net/catalog/article/45.html>
6. International Cotton Advisory Committee [accesat 15 noiembrie 2013]. Disponibil: <http://www.icac.org>
7. Мировой рынок хлопка [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.tesika.ru>
8. КАЩЕЕВ, О.В. Мировая глобализация производства и потребления текстиля. Тенденции и проблемы [accesat 27 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.textileclub.ru/index.php?option=articles&task=viewarticle&artid=385&Itemid=3>
9. Textile club [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.textileclub.ru>
10. ФОМЧЕНКОВА, Л. Развитие рынка технического текстиля - тренд выставки Techtextil Russia-2012 [accesat 17 octombrie 2013]. Disponibil: <http://легпромбизнес.рф/index.php/2011-06-09-15-58-09/dir-2012/140-direktor-4-2012/404-razvitie-rynka-tekhnicheskogo-tekstilya--trend-vystavki-techtextil-russia-2012>

Recomandat spre publicare: 14.05.2013

PARTICULARITĂȚILE MĂSURILOR ACTIVE DE STIMULARE A OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Larisa PANTEA, drd., INCE

Politica activă de ocupare a forței de muncă are scopul să crească competitivitatea forței de muncă pentru a facilita ajustarea între cerere și ofertă pe piața muncii. Măsurile politicii active de ocupare cuprind formarea profesională și recalificarea, consilierea profesională, asistența în căutarea unui loc de muncă etc. Atenție deosebită merită măsurile active care cresc flexibilitatea forței de muncă, adică mobilitatea ei geografică și profesională. Articolul de față are scopul de a aprecia eficiența măsurilor active în creșterea ocupării forței de muncă în Republica Moldova.

Cuvinte cheie: ocuparea forței de muncă, formare profesională, consiliere profesională, medierea muncii.

Introducere. Restructurarea economică, schimbările demografice și procesele integraționiste din regiune au ridicat provocări majore pentru piața muncii din Republica Moldova. Soluția pentru funcționarea eficientă a pieței muncii o reprezintă îmbunătățirea flexibilității profesionale și geografice a forței de muncă, care se poate realiza prin implementarea corectă a politicii active de ocupare a forței de muncă. Prezentul articol se axează pe descrierea conținutului și analiza eficienței măsurilor active de ocupare și anume: informarea și consilierea profesională, medierea muncii și formarea profesională a șomerilor. Acest ansamblu de măsuri este realizat de agențiile teritoriale de ocupare a forței de muncă. Vom omite analiza angajării șomerilor în lucrări publice, deoarece considerăm că această acțiune nu influențează calitativ asupra forței de muncă disponibile.

Conținutul măsurilor active de ocupare a forței de muncă. Măsurile active de combatere a șomajului și ocupare a forței de muncă reprezintă totalitatea opțiunilor realizate cu scopul creșterii ocupării forței de muncă la nivelul unei comunități.

Aceste acțiuni vizează:

- prevenirea șomajului;
- îmbunătățirea ocupării forței de muncă, atât în ansamblu, cât și pe ramuri economice, zone geografice, categorii de vîrstă etc.;
- reintegrarea persoanelor pe piața muncii într-un timp cât mai redus;
- asistență în încadrare persoanelor din categoriile defavorizate ale populației (invalidi etc.);
- răspîndirea informațiilor privind structura calitativă și cantitativă a cererii și ofertei pe piața muncii;
- asigurarea tratării egale a participanților de pe piața muncii;
- dezvoltarea potențialului, a competențelor profesionale ale forței de muncă în corespundere cu cerințele pieței etc. [3, p. 26].

Măsurile active de ocupare pot fi direct sau indirect

FEATURES OF ACTIVE MEASURES OF LABOUR MARKET SUPPORT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Larisa PANTEA, PhD Student, NIER

Active labour market policy aims at rising labour force's competitiveness to enhance adjustment between labour demand and supply. The measures of active labour market policy comprise vocational training and requalification, professional counseling, job search assistance etc. A special attention require active measures that increase labour force flexibility, i.e. its geographic and professional mobility. Present article has the goal to appreciate the efficiency of active measures in rising labour force employment in the Republic of Moldova.

Key words: labour force employment, vocational training, professional counseling, employment mediation.

JEL Classification: J21, J24, J60, J61, J62, J63, J68

Introduction. Economic restructurization, demographic changes and regional integration have risen major challenges for the labour market in the Republic of Moldova. The solution for an efficient functioning of labour market is given by the improvement of professional and geographic flexibility of labour force, which can be made through appropriate implementation of active labour market policy. Present article is based on contents' description and efficiency analysis of active measures of employment and specifically: professional informing and counseling, employment mediation and professional formation of unemployed. This set of measures is implemented by territorial agencies for labour force employment. We shall skip the analysis of public works for unemployed, since we consider that they do not entail any qualitative influence on labour force.

The contents of active labour market measures. Active measures designed to combat unemployment and to enhance job matching process comprise the totality of actions undertaken with the goal of raising workforce employment on the level of a certain community.

These measures refer to:

- unemployment prevention,
- a higher degree of workforce employment, both in general and in particular economic field, geographical area, age category etc.,
- workforce reintegration in the labour market in the shortest period of time,
- assistance in the employment of disadvantaged categories (disabled people etc);
- spreading information regarding qualitative and quantitative structure of labour demand and supply,
- ensuring an equal treatment of all participants in the labour market,
- development of workforce professional competences and potential in compliance to market's needs etc. [3, p. 26].

Active labour market measures can directly or

generatoare de locuri de muncă sau pot avea rolul de activare a pieței muncii [1, p.79]. Astfel de acțiuni precum crearea parcurilor industriale, a incubatoarelor de afaceri, organizarea centrelor de consultanță în afaceri și asistență financiară pentru stimularea antreprenoriatului mic și mijlociu conduc la creșterea numărului de locuri de muncă oferite de economia națională.

Măsurile cu rol de activare a pieței muncii vizează ajustarea ofertei de muncă la cererea de muncă prin formare profesională, recalificarea șomerilor, dezvoltarea competențelor în căutarea eficientă a unui loc de muncă, orientare și consiliere în carieră, organizarea târgurilor de locuri de muncă etc.

Măsurile care vizează creșterea șanselor de ocupare a persoanelor în căutare de locuri de muncă cuprind serviciile de informare, de consiliere profesională a participanților la piața muncii, de mediere a muncii, de calificare și recalificare a lor [1, p. 80].

Serviciile de informare și documentare profesională sunt prestate de agențiile teritoriale pentru ocuparea forței de muncă. Tipurile de informații furnizate includ:

- locurile de muncă disponibile în prezent și în viitorul apropiat;
- evoluția ocupațiilor;
- cele mai solicitate profesii în aria teritorială respectivă;
- competențele necesare pentru diverse profesii;
- oportunități pentru inițierea și dezvoltarea de mici afaceri;
- sistemul asigurărilor de șomaj;
- informații privind cadrul legislativ al raporturilor de muncă dintre individ și agentul economic etc.

Consilierea profesională include:

- evaluarea personalității solicitantului în vederea verificării aptitudinilor psiho-profesionale ale solicitantului și orientării lui profesionale etc.;

- instruirea în vederea însușirii sau perfecționării metodelor și tehnicilor de căutare a unui loc de muncă;

- dezvoltarea abilităților de luare a deciziilor asupra propriei cariere, stabilirea obiectivelor profesionale [1, p.85].

Consilierea profesională poate fi individuală sau de grup (workshopurile), ultimele fiind destinate dezvoltării capacităților personale necesare și a unor tehnici comportamentale utile pentru susținerea cu succes a interviului de angajare și integrării profesionale reușite. Aceste servicii vizează, în special, absolvenții instituțiilor de învățământ. Aceștia reprezintă o categorie de populație defavorizată din punct de vedere al accesului pe piața muncii din cauza lipsei sau insuficienței de experiență într-un domeniu de activitate [1, p.85-86].

Job Cluburile (cluburile șomerilor) reprezintă o măsură activă care se adresează persoanelor ce sunt șomeri de mai mult timp și tinerilor fără experiență de muncă. În cadrul acestor cluburi se organizează seminare privind dezvoltarea abilităților necesare în recrutare: alcătuirea corectă a unui Curriculum Vitae, a unei scrisori de intenție, prezentarea la interviu, căutarea eficientă a unui post vacant etc. [1, p.90].

Serviciile de mediere a muncii presupun procesul de îndrumare individuală a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă, indiferent de statutul pe piața muncii – șomeri sau ocupați – astfel ca aceștia să poată găsi un

indirectly generate jobs or can play the role of labour market activators [1, p.79]. Thus, such measures as creating industrial parks, business incubators, organizing business consulting and financial assistance centers to stimulate small and medium business lead to an increase in the number of jobs offered by national economy.

Measures that activate labour market target the adjustment of labour supply to labour demand, through vocational training, requalification of unemployed, developing efficient job search competences, professional orientation and career counseling, organizing Job Clubs etc.

Measures that target the growth of chances of employment of persons looking for a job comprise professional informing and counseling, employment mediation, professional qualification and requalification of unemployed [1, p. 80].

Professional informing and documentation is provided by territorial employment agencies. Supplied information comprises:

- job vacancies currently opened and available in the future,
- evolution of occupations,
- most required professions in a specific geographic area,
- necessary competences required by various jobs,
- opportunities to start and develop small businesses,
- the system of unemployment allowances,
- information on legislative framework of labour relations between individual and economic agent etc.

Professional counseling includes:

- personality assessment of applicant with a view to check the psycho-professional abilities of individual and his professional orientation, etc.,

- training in acquiring and improvement of job search methods and techniques,

- developing decision-making abilities in career and establishment of professional goals [1, p.85].

Vocational guidance and counseling can be performed individually or in groups (workshops), the last being designed for development of necessary personal qualities and useful behavioural techniques. These measures are aimed especially at graduates of educational institutions. They represent a disadvantaged category of population from the point of view of access to labour market, due to the lack or insufficiency of work experience [1, p.85-86].

Job Clubs represent a measure of active labour market policy that addresses long term unemployed and young persons without work experience. Within these Clubs are organized seminars for development of abilities required in recruiting: accurate composition of a Curriculum Vitae, of a Cover Letter, presentation at interview, efficient job search etc. [1, p.90].

Services of employment mediation imply the process of individual guidance of job seekers, regardless of their statute on the labour market- employed or jobless – so that they could find a job according to their training and skills [1, p. 87]. Employment mediation

loc de muncă conform pregătirii și aptitudinilor proprii [1, p. 87]. Serviciile de mediere pun accent pe realizarea de profiluri ocupaționale specifice fiecărei meserii solicitate. Serviciile se acordă gratuit de agențiile teritoriale de ocupare a forței de muncă. Pentru șomerii care beneficiază de indemnizația de șomaj participarea la serviciile de mediere este obligatorie. Pot beneficia de servicii de mediere gratuite și persoanele ocupate, care manifestă intenția de a schimba locul de muncă.

Organizarea cursurilor de formare și perfecționare profesională se face în funcție de mai mulți factori: pregătirea profesională inițială a persoanei, existența unei experiențe de muncă, vechimea în muncă, cerințele de moment și de perspectivă pe piața muncii, opțiunile individuale ale persoanei etc. Acest tip de măsuri este cel mai indicat în perioadele de restructurare economică. Astfel, dacă plata indemnizațiilor de șomaj poate deveni o provocare pentru bugetul de stat în perioada de concedieri masive, atunci alocarea resurselor financiare pentru recalificarea șomerilor și a persoanelor cu șanse de a pierde locul de muncă este acțiunea cu efect benefic pe termen lung asupra competitivității forței de muncă.

concentrates on description of occupational profiles for each required job. Employment mediation is provided free of charge by territorial employment agencies. Unemployed persons who receive unemployment allowance are required to attend these mediation services. People who already have a job may also benefit free of charge from these services, if they have the intention to change their job.

The courses of vocational training and professional improvement are organized on the basis of several factors: initial professional training that one has, the existence of a certain work experience, seniority, current and future labour market requirements, one's personal choice etc. These type of measure is the most appropriate during the period of economic restructuring. Thus, the payment of unemployment allowances can become a challenge for state budget during the period of massive layoffs, while the allocation of financial resources aimed at requalification of unemployed and individuals facing the risk of losing the job represents the action with long term benefits on workforce competitiveness.

Tabelul 1/Table 1

Locurile de muncă anunțate vacante la Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă (ANOFM), inclusiv structura pe sectoare și categorii de lucrători/ Vacant jobs announced to National Agency for Workforce Employment (NAWE), including their structure by sectors and categories of workers

	2009	2010	2011	2012
Numărul total al locurilor de muncă anunțate libere la ANOFM/ The total number of job vacancies announced at NAWE	27109	30248	28250	35054
Ponderea locurilor de muncă libere destinate muncitorilor (%) / The share of job vacancies for workers (%)	75,2	77,5	79,6	78,6
Ponderea locurilor de muncă libere destinate funcționarilor (%) / The share of job vacancies for clerks (%)	24,8	22,5	20,4	21,4
Locuri de muncă din sectorul privat (%) / The number of job vacancies in the private sector (%)	54,1	58,4	60	60,52
Locuri de muncă din sectorul public (%) / The number of job vacancies in the public sector (%)	31,1	27,4	26	24,32
Locuri de muncă din organizații cu alte forme de proprietate (%) / The number of job vacancies in organizations of other forms of ownership (%)	14,8	14,2	14	15,17

Sursa/Source: elaborat de autor în baza datelor ANOFM/created by author based on NAWE data, [2, p.28][7, p.10][8, p.10][9, p.7].

Observăm că pe parcursul ultimilor patru ani are loc creșterea numărului de locuri libere destinate muncitorilor și o ușoară reducere a numărului de locuri de muncă destinate funcționarilor. Deasemenea, în totalul locurilor de muncă vacante prezentate la agențiile teritoriale de ocupare a forței de muncă, crește ponderea locurilor de muncă din sectorul privat, de la 54% în 2009, la 60% în 2012.

We can see that during the last four years there is an increase in the number of job vacancies for workers and a slight decrease in the number of job vacancies for clerks. Besides, from the total amount of presented job vacancies at territorial employment agencies, the share of jobs in the private sector raised from 54% in 2009 to 60% in 2012.

Tabelul 2 /Table 2

**Modalitatea de prezentare a locurilor de muncă libere (% din total)/
Means of presentation of job vacancies (% from total)**

	2009	2010	2011	2012
Vizite la sediul angajatorului/Visits to employer's office	15	13	13	16
Comunicate direct de către angajatori (în scris, prin telefon, fax)/Announced directly by the employer (in written form, by phone or fax)	56	61	64	61
Prezentate de angajatori la Agenții/Presented at the employment agency	29	26	23	23

Sursa/Source: elaborat de autor în baza datelor ANOFM/created by author based on NAWE data, [2, p.28][7, p.10][8, p.10][9, p.7].

Astfel, în ce privește modalitatea prin care angajatorii anunță despre existența locurilor de muncă vacante este preponderent comunicare prin telefon, fax sau în scris. Considerăm oportună implementarea utilizării unui formular on-line, pe site-urile web ale agențiilor teritoriale (și de vreme ce acestea nu există ar fi benefic să fie create) astfel ca angajatorul să poată actualiza informația privind locurile de muncă vacante în regim de timp real.

Thus, the means by which employers announce existing job vacancies is mainly by phone, fax or submitting in written form. We consider it appropriate to implement the usage of an online form available on employment agencies websites (and since territorial employment agencies don't have websites they should be created). Thus, the employer could save time and update information on job vacancies in real time.

Tabelul 3 /Table 3

Serviciile de mediere a muncii/ Services of employment mediation

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Beneficiari ai serviciilor de mediere/Beneficiaries of mediation services	69978	67121	105488	104457	85694	71685
Servicii de mediere electronică/ Electronic mediation services	626	2034	6877	6263	3348	7113
Servicii ale cabinelor telefonice/Services of mediation by phone	5558	7546	6074	4207	3775	6108
Seminare informative organizate/ Informative seminars	368	431	371	484	683	669
Tîrguri de locuri de muncă/Job Fairs	71	81	45	63	71	91
Numărul agenților economici participanți/ the number of economic agents participants in Job Fairs	777	936	413	458	366	541
Numărul persoanelor în căutare de locuri de muncă - participanți/ The number of jobseekers attending Job Fairs	13375	14267	6424	11100	8600	11900
Numărul persoanelor angajate în urma tîrgurilor/ The number of employed persons as a result of Job Fairs	2529	3182	1444	1785	1840	1800
Ponderea persoanelor plasate în câmpul muncii din numărul participanților la tîrguri (%) / The share of employed persons in the total number of Job Fairs' attendants	18,9	22	22,5	16,1	21,4	15,2

Sursa/Source: elaborat de autor în baza datelor ANOFM/created by author based on NAWF data [2, p.29][7, p.8][8, p.8][9, p.6]

Observăm că în ultimii patru ani a crescut vertiginos numărul beneficiarilor de servicii de mediere electronică. Numărul tîrgurilor de locuri de muncă a oscilat, înregistrînd scădere în 2009, probabil datorită restrîngerii vacanșilor anunțate de angajatori, ca urmare a crizei economice. După anul 2010 numărul tîrgurilor a crescut, ajungînd la cifra de 91 în anul 2012. Eficiența acestor măsuri este evidențiată în tabelul 3. Deși în 2009 s-au organizat mai puține tîrguri de locuri de muncă și au fost, considerabil, mai puțini participanți – 6424 persoane, procentul persoanelor angajate a fost cel mai înalt – 22,5%.

We can see that during the last four years the number of beneficiaries of electronic mediation services has raised significantly. The number of Job Fairs has oscillated, recording a decrease in 2009, possibly due to a drop in the number of job vacancies announced by employers, as the result of economic crisis. After 2010 the number of Job Fairs has increased, reaching the number of 91 in 2012. The efficiency of these actions is shown in table 3. Although in 2009 the number of Job Fairs has decreased and the number of attendants has dropped significantly to 6424 persons, the share of employed persons as a result of these Fairs was the highest – 22.5%.

Tabelul 4 /Table 4

Informarea și consilierea profesională/ Professional informing and counseling

	2009	2010	2011	2012
Beneficiari de servicii de informare și consiliere profesională/Beneficiaries of professional informing and counseling services	31100	56400	66900	69647
❖ Ponderea persoanelor plasate în câmpul muncii față de numărul total al beneficiarilor/ The share of employed persons in the total number of beneficiaries of professional informing and counseling (%)	10,9	7,5	7,8	10,4
Au beneficiat de consultații individuale/Benefited of individual consultations	26300	50488	61506	60866
Ședințe ale Clubului Muncii/ Job Club' sessions	329	339	321	329
Participanți la Clubul Muncii/ Participants of Job Club	4060	4142	3922	4008
❖ Ponderea persoanelor plasate în câmpul muncii în numărul total de participanți la ședințele Clubului Muncii/ Share of employed persons in the total number of participants in Job Club' sessions (%)	13,67	11,08	15,09	11,83
Seminare de instruire în tehnici și metode de căutare a unui loc de muncă /Training seminars in techniques and methods of job searching	247	252	669	634
❖ Ponderea persoanelor plasate în câmpul muncii în numărul total de participanți la seminare/ Share of employed persons in the total number of participants in seminars (%)	11,87	9,73	17,39	9,25

Sursa/Source: elaborat de autor în baza datelor ANOFM/created by author based on NAWF data [2, p.30][7, p.11][8, p.11][9, p.8]

Informarea și consilierea profesională a fost pe larg solicitată de femei (73% din totalul beneficiarilor în 2012). Repartizarea pe vârste a beneficiarilor a fost neuniformă, cuprinzând în special persoane tinere (circa 73% din totalul beneficiarilor în 2012).

Numărul ședințelor Clubului Muncii a oscilat în ultimii patru ani între 230- 340, iar numărul participanților a variat în jurul a 4000 de persoane. Ponderea persoanelor plasate în câmpul muncii după frecventarea ședințelor Clubului a fost cea mai înaltă în anul 2011 – 15,09% din totalul participanților. Deasemenea în anul 2011 a fost comparativ mai înaltă și rata de plasare în câmpul muncii a participanților la seminarele de instruire în tehnici și metode de căutare a locului de muncă – 17,39%.

Professional informing and counseling has been largely requested by women (73% from the total number of beneficiaries in 2012). Age distribution of the beneficiaries was non-uniform, mainly comprising young people (about 73% in the total number of beneficiaries in 2012).

The number of Job Clubs sessions has oscillated in the last four years between 320-340 sessions, while the number of participants had varied around 4000 people. The share of employed persons as the result of Job Club attendance was the highest in 2011 – 15.09% from the total number of participants. The share of employed persons from the total number of attendants of seminars of trainings in techniques and job search methods was also the highest in 2011 – 17.39%.

Tabelul 5 /Table 5

**Orientarea și formarea profesională a șomerilor/
Professional orientation and formation of unemployed**

	2009	2010	2011	2012
Înmătriciulați/ Enrolled	4100	1946	2441	2400
din ei femei / of these women (%)	71,2	69,7	73,6	72,7
din ei tineri / of these young people (%)	72	75,6	73,2	73
Urmau pregătirea profesională la început de an/ Attended training at the beginning of the year	2250	1731	1208	1301
Au absolvit cursurile/ Graduated trainings	4453	2380	2235	2485
Absolvenții cursurilor de pregătire profesională inițială/ Graduates of vocational training (%)	72,3	70,7	77,3	70,7
Absolvenții cursurilor de recalificare / Graduates of requalification courses (%)	20,0	23,1	15,9	23,8
Absolvenții cursurilor de perfecționare / Graduates of professional improvement courses (%)	7,7	6,2	6,8	5,5
Plasați în câmpul muncii după absolvire / Employed after graduating	2987	1751	1506	1839
Ponderea persoanelor plasate în câmpul muncii după absolvirea cursurilor / The share of graduates employed (%)	67	73,6	67,4	74

Sursa/Source: *Elaborat de autor în baza datelor ANOFM/Created by author based on NAWF data [2, p.31][7, p.13][8, p.13][9, p.8]*

Se solicită preponderent, de către angajatori, profesii și meserii ca: medic, cusătoreasă, vânzător, bucătar, asamblor, muncitor în agricultură, muncitor auxiliar etc. În același timp profesiile/meseriile pentru care au fost absolvite cursurile de formare profesională au fost după cum urmează: bucătar, frizer, operator la calculator, contabil, barman, lăcătuș în repararea automobilelor, manichiuristă etc. [5]. Observăm în anul 2012 preponderența persoanelor tinere și a femeilor în rândul celor înmatriculați la cursuri de formare profesională – aproximativ 73%. Peste 70% din cei înmatriculați au absolvit cursurile de pregătire inițială, iar cursurile de perfecționare – doar aproximativ 6%. Dorim să evidențiem că circa o pătrime din persoanele înmatriculate au absolvit cursurile de recalificare.

The most requested professions and crafts on the labour market are: physician, seamstress, seller, cook, assembler, agricultural worker, auxiliary worker etc. In the meantime, professions and crafts most frequently graduated were the following: cook, hairdresser, PC operator, accountant, barman, locksmith, manicurist etc. [5]. We note the high share of young people and women among those enrolled to trainings – around 73%. The percentage of graduates from vocational training was above 70%, while people who attended professional improvement courses represented about 6% only. We want to emphasize that around a quarter of enrolled persons were requalified.

Tabelul 6 /Table 6

**Eficiența măsurilor active de stimulare a ocupării forței de muncă în anul 2012/
Efficiency of measures of active labour market policy in 2012**

Cheltuieli ce țin de medierea muncii (mii lei)/Spending for employment mediation (thou. MDL)	Nr. persoanelor angajate ce au beneficiat de servicii de mediere/The number of persons employed due to mediation services	Cheltuieli pentru informarea și consilierea profesională (mii lei)/Spending for professional informing and counseling (thou. MDL)	Nr. persoanelor angajate ce au beneficiat de servicii de informare și consiliere profesională/The number of persons employed due to professional informing and counseling	Cheltuieli pentru formarea profesională (mii lei)/Spending for vocational trainings (thou. MDL)	Nr. persoanelor angajate ce au beneficiat de servicii de formare profesională/The number of persons employed due to vocational trainings
680,8	15600	32,8	7224	8485,5	1839
Eficiența serviciilor de mediere: procentul persoanelor plasate în câmpul muncii din numărul total al beneficiarilor/ Efficiency of employment mediations services: percentage of persons employed in the total number of beneficiaries (%)		Eficiența serviciilor de informare și consiliere profesională: procentul persoanelor plasate în câmpul muncii din numărul total al beneficiarilor/ Efficiency of professional informing and counseling: percentage of persons employed in the total number of beneficiaries (%)		Eficiența serviciilor de formare profesională: procentul persoanelor plasate în câmpul muncii din numărul total al beneficiarilor/ Efficiency of vocational training: percentage of persons employed in the total number of beneficiaries (%)	
21,7		10,4		74	
Cheltuieli per persoană angajată în urma serviciilor de mediere, lei / Spending per person employed due to employment mediation services, MDL		Cheltuieli per persoană angajată în urma serviciilor de informare și consiliere profesională, lei / Spending per person employed due to professional informing and counseling, MDL		Cheltuieli per persoană angajată în urma serviciilor de formare profesională, lei / Spending per person employed due to vocational training, MDL	
43,64		4,54		4614,19	

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor ANOFM/Created by author based on NAWF data [5, p. 26]

Cheltuielile sunt cele mai înalte în cazul formării profesionale – 4614,19 lei, dar și rata de plasare în câmpul muncii este superioară celorlalte măsuri – 74%. Pe lângă aceasta, rezultatul calitativ este net superior: se asigură perfecționarea competențelor profesionale ale populației, pe când primele două tipuri de servicii vizează doar mobilitatea populației.

Putem estima că cheltuielile în cazul formării profesionale constituie o cifră de o sută de ori mai mare decât cheltuielile pentru medierea muncii și de peste o mie de ori mai mare în cazul informării și consilierii profesionale. Totodată procentul plasării în câmpul muncii a șomerilor este doar de 3,4 ori mai mare decât în cazul beneficiarilor serviciilor de mediere și de 7 ori mai mare în cazul serviciilor de informare și consiliere profesională.

Concluzie. Putem constata că varietatea măsurilor active de ocupare a forței de muncă în Republica Moldova prezintă niveluri diferite de eficiență în angajarea în câmpul muncii a șomerilor, dar și diferite cheltuieli financiare necesare.

Putem afirma că, pentru funcționarea cu succes a pieței muncii, toate tipurile de măsuri prezintă importanță, unele având efect asupra intensificării contactelor între căutătorii

The highest spendings were recorded in case of vocational training – 4614.19 lei, but the ratio of employment due to trainings was superior than in the case of other measures – 74%. Besides, the qualitative effect is much higher: an improvement of workforce professional competences, while the first two types of services are aimed to enhance workforce mobility.

We can appreciate that the spendings in case of vocational training represent a value over one hundred times higher than the spendings for employment mediation and over one thousand times higher comparing to professional informing and counseling. In the meantime, the percentage of unemployed hiring is only 3.4 times higher than in case of beneficiaries of unemployment mediation and seven times higher than in case of professional informing and counseling.

Conclusion. We can ascertain that the whole variety of measures of active labour market policy undertaken in the Republic of Moldova by employment agencies presents various levels of efficiency in unemployed hiring, but different financial spendings required, as well.

We can affirm that all types of measures are significant for a successful functioning of labour market. Some of

de muncă și ofertanți, altele producând impact asupra caracteristicilor profesionale ale forței de muncă. Coerența politicii active de ocupare a forței de muncă și focusarea pe segmentul corespunzător al forței de muncă sunt momente cruciale pentru eficiența managementului pe piața muncii.

them have effects on identification of contacts between job seekers and employers, others produce an impact on professional features of workforce. Coherence of active labour market policy and focusing on appropriate segment of workforce are crucial for an efficient labour market management.

Referințe bibliografice/ References:

1. CACE, S. Politici de ocupare în Europa Centrală și de Est. București: Ed. Expert, 2006. 237 p. ISBN 9789736180835.
2. MINISTERUL MUNCII, PROTECȚIEI SOCIALE ȘI FAMILIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport social anual 2009. Chișinău, 2010. 192 p.
3. MINISTERUL MUNCII, PROTECȚIEI SOCIALE ȘI FAMILIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport social anual 2010. Chișinău, 2011. 192 p.
4. MINISTERUL MUNCII, PROTECȚIEI SOCIALE ȘI FAMILIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport social anual 2011. Chișinău, 2012. 174 p.
5. AGENȚIA NAȚIONALĂ PENTRU OCUPAREA FORȚEI DE MUNCĂ. Raport de activitate pentru anul 2012. Chișinău, 2013. 35 p.
6. AGENȚIA NAȚIONALĂ PENTRU OCUPAREA FORȚEI DE MUNCĂ. Raport statistic ianuarie - decembrie 2009. Chișinău, 2010 [accesat 16 noiembrie 2013]. Disponibil: <http://www.anofm.md/documents/59?page=2>
7. AGENȚIA NAȚIONALĂ PENTRU OCUPAREA FORȚEI DE MUNCĂ. Raport statistic ianuarie - decembrie 2010. Chișinău, 2011 [accesat 21 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.anofm.md/documents/59?page=2>
8. AGENȚIA NAȚIONALĂ PENTRU OCUPAREA FORȚEI DE MUNCĂ. Raport statistic ianuarie - decembrie 2011. Chișinău, 2012 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.anofm.md/documents/59?page=2>

Recomandat spre publicare: 20.11.2013

PRINCIPIILE SPECIFICE INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN ROMÂNIA

Valerian SĂLĂVĂSTRU, drd., ULIM, România

Financiar investițiile constau în cumpărarea de titluri de valoare, titluri de stat, opere de artă sau crearea de depozite bancare pentru a aduce profit sub formă de dobânzi. Cea mai importantă formă de investiții financiare sunt investiții de portofoliu.

Cuvinte cheie: investitori străini, euroobligațiuni, euroemisiune, franchise, leasing.

Introducere. Investitorii străini și-au manifestat interesul în special pentru comerț, care deține o pondere de 61%, în totalul ISD, urmat de servicii, cu o pondere de 8,7%. Este de menționat că ISD în general, cele din UE în special, cu un volum valoric ridicat, au o contribuție însemnată la: crearea sectorului privat în economie; cooperarea dintre IMM și întreprinderile mari din țară și străinătate prin formarea unor rețele de afaceri (network business); externalizarea unor activități economice din România în străinătate și internalizarea unor activități din străinătate în România, mai ales în domeniul tehnologiilor avansate; îmbogățirea ofertei de bunuri și servicii pe piața românească.

Conținutul de bază. Principiile investițiilor străine în România sunt [5, p. 40]:

a) *libertatea formelor juridice și modalităților de efectuare a investițiilor.* Prin acest principiu se garantează investitorilor libera alegere a formelor juridice de efectuare a investițiilor, cu respectarea prevederilor legale, dar și a tipurilor de aport la capitalul societăților comerciale (în numerar sau în natură);

b) *liberul acces la toate sectoarele economiei românești.* Investitorii pot alege în mod liber tipul de activitate pe care o vor îndeplini în România, prin luarea în considerare a reglementărilor, care stabilesc regimul de obținere a autorizațiilor și a monopolului de stat valabil pentru anumite activități;

c) *tratament egal pentru investitorii români și străini, rezidenți și nerezidenți*

d) *persoanele fizice și juridice care investesc în România beneficiază de tratament egal, fără deosebire de naționalitate, sediu de activitate sau domiciliu.*

Persoanele nerezidente care investesc în România beneficiază de dreptul de a transfera în străinătate veniturile obținute, fără nici un fel de restricții, după plata taxelor și impozitelor prevăzute de lege, potrivit reglementărilor privind regimul valutar;

e) *protecția investițiilor împotriva naționalizării, exproprierii sau a altor măsuri cu efect echivalent.*

Investițiile efectuate în România nu pot fi naționalizate, expropriate sau supuse unor măsuri cu efect echivalent, exceptând cazurile, în care o astfel de măsură întrunește, cumulativ, următoarele condiții [4, p. 84]:

- sunt necesare pentru cauza de utilitate publică;

SPECIFIC PRINCIPLES OF FOREIGN INVESTMENTS IN ROMANIA

Valerian SĂLĂVĂSTRU, PhD Student, ULIM, Romania

Financial investments consist in the purchase of securities, such as government securities, works of art, or the creation of bank deposits to bring profit in the form of interest payments. The most significant form of financial investment is the investment portfolio.

Keywords: foreign investors, euroobligațiuni, euroemisiune, franchise, leasing.

JEL Classification: F21, F59, F33, F37, F5

Introduction. Foreign investors have expressed interest in particular for trade, owning a share of 61 percent in total FDI, followed by services with a share of 8.7%. It should be mentioned that FDI in general, the EU in particular, with a value high volume, have a significant contribution to the creation of the private sector in the economy; cooperation between SMEs and large firms in the country and abroad through the formation of business networks (network business); outsourcing to Romania's economic activities abroad and internalization of foreign activities in Romania, especially in the field of advanced technologies; enrichment of the supply of goods and services on the Romanian market.

The basic content. Principles of foreign investments in Romania are [5, p. 40]:

a) *the freedom of the legal forms and procedures for making investments.* This principle is guarantee investors free choice of legal forms of investments, in compliance with the legal provisions, but also the types of companies capital contribution (in cash or in kind);

b) *free access to all sectors of the economy.* Investors can freely choose the type of activity that you will meet in Romania, through consideration of the rules laying down the arrangements for obtaining the permits and the State monopoly for certain activities;

c) *equal treatment of Romanian and foreign investors, residents and non-resident*

d) *individuals and legal entities investing in Romania receive equal treatment without distinction of nationality, place of business or home.*

Non-residents who invest in Romania have the right to transfer abroad the proceeds without any restrictions whatsoever, after paying fees and taxes required by law, according to the regulations on foreign exchange regime;

e) *investment protection against nationalization, expropriation or any other measure having equivalent effect.*

The investments performed in Romania may not be nationalized, expropriated or subjected to measures of equivalent effect, except where such a measure meets the following conditions, cumulative [4, p. 84]:

- are necessary for the public interest;
- are non-discriminatory;
- shall be carried out in accordance with the

- sunt nediscriminatorii;
- se efectuează în conformitate cu prevederile exprese ale legii;
- se fac cu plata unei despăgubiri prelabile, adecvate și efective.

f) *garantarea drepturilor și facilităților*. În vederea încurajării investițiilor, sunt prevăzute o serie de facilități fiscale și vamale, în concordanță cu practica și legislația europeană.

După dimensiunea valorică, ISD din țările UE în România pot fi împărțite în două categorii:

- țări cu ISD semnificative, având o pondere de peste 9% din totalul ISD în România-Olanda, Germania, Italia, Franța, Marea Britanie, Austria;
- țările cu ISD relativ modeste, cu o pondere sub 9% - Luxemburg, Grecia, Belgia, Spania, Irlanda, Finlanda, Danemarca, Portugalia.

Tipologia investițiilor reprezintă totalitatea modurilor și formelor de investire. Așa cum s-a arătat mai sus, agenții economici își utilizează disponibilitățile bănești în diverse moduri, care pot fi considerate investiții – cumpărări de mijloace de producție, de acțiuni, acordare de credite sau împrumuturi. În principal se poate vorbi de două tipuri fundamentale de investiții:

Investiții de capital – care se concretizează în cumpărarea de bunuri ce vor servi la realizarea unor anumite produse în viitor și care, astfel, vor aduce un anumit profit scontat.

Din punct de vedere al destinației: *investiții directe* – concretizate în utilaje, clădiri, fabrici; *investiții colaterale*; *investiții conexe*.

După rezultatul lor: *productive*; *neproductive*.

După caracterul lucrărilor: *investiții noi*; *modernizări și re tehnologizări*.

Tipurile investițiilor străine directe (diferențiate după contribuția la dezvoltarea și înnoirea activelor economice în țara primitoare de ISD):

- Greenfield: investiții în întreprinderi înființate și dezvoltate de către sau împreună cu investitori străini, sub forma unor investiții pornite de la zero;
- Brownfield: investiții în întreprinderi preluate integral sau parțial de către investitori străini de la rezidenți, mai mult de 50% din imobilizările corporale și necorporale fiind realizate după preluare;
- Preluări integrale sau parțiale de întreprinderi: investiții în întreprinderi preluate integral sau parțial de către investitori străini de la rezidenți, mai mult de 50% din imobilizările corporale și necorporale fiind realizate înainte de preluare.

ISD în România, în anul 2013, s-au ridicat la suma de 1,9 miliarde de euro, conform datelor făcute publice de către reprezentanții Băncii Naționale a României (BNR). Circa 24% din această sumă a reprezentat valoarea investițiilor străine noi, care a fost de circa 455,3 milioane de euro.

În ciuda impactului pe care l-a avut criza economică asupra României și a faptului că ISD au scăzut în anul 2012, statul român a reușit să atragă investiții străine în valoarea totală mai mare decât vecinii bulgari sau decât grecii, care au atras, în aceeași perioadă, ISD în valoare de 1,34 miliarde de euro, respectiv 1,3 miliarde de euro, conform raportului

provisions of law implied;

- are made with prior compensation pay, adequate and effective.

f) *in order to encourage investments, are provided for a series of tax and customs facilities, in line with European legislation and practice.*

After the value size, FDI from the EU countries in Romania can be divided into two categories:

- countries with significant FDI, with a share of more than 9% of total FDI in Romania – the Netherlands, Germany, Italy, France, United Kingdom, Austria;
- countries with relatively modest FDI, with a weight under 9% – Luxembourg, Belgium, Greece, Spain, Ireland, Finland, Denmark, Portugal.

Investment typology represents the totality of the modes and forms of investment. As stated above, their businesses using financial resources invested in various ways, which may be considered investment-purchase of means of production, shares, granting credits or loans. Basically one can speak of two fundamental types of investments:

Capital investment, which is materialized in the acquisition of goods that will be used for the implementation of certain products in the future and that this will bring some profit.

In terms of destination: *direct-investment materialized in machines, buildings, factories; collateral investment; related investments.*

After their result: *productive; unproductive.*

After the character works: *new investment; upgrades and retrofitting.*

The types of foreign direct investment (differentiated after contributing to the development and improvement of economic assets in a welcoming country for FDI):

- Greenfield investment in businesses set up: and developed by or in conjunction with foreign investors, in the form of investments started from scratch;
- Brownfield: investment in companies taken over wholly or partly by foreign investors from the residents, more than 50% of the tangible and intangible asset headings being made after the acquisition;
- Acquisition of all or part of the investment in enterprises: enterprises taken over wholly or partly by foreign investors from the residents, more than 50% of the tangible and intangible asset headings being carried out before the takeover.

FDI in Romania in the year 2013 amounted to 1.9 billion euros, according to the data made publicly available by the National Bank of Romania (BNR). About 24% of this amount represented the value of foreign investments, which amounted to approximately 455,3 million.

Despite the impact that the economic crisis was over and that FDI decreased in 2012, the Romanian State has failed to attract foreign investment in total value higher than Bulgarian or neighbors than the Greeks, who attracted during the same period, FDI worth 1.34 billion euros, 1.3 billion dollars respectively, according to the report "The regional investment in 2012 and 2013".

Foreign investors direct holdings in the share capital

„Tabloul investițional regional în anul 2012 și 2013”.

În România au fost realizate în anul 2013 investiții străine și românești noi în valoare de 865,6 milioane de euro ce au dus la crearea a 9.300 de noi locuri de muncă. Statistica se referă la totalul din România, pe județe, fără a include însă Capitala și Ilfov.

Valoarea investițiilor românești noi a fost de 410,3 milioane de euro, mai exact 2,7% din valoarea totală a investițiilor nete din România, de 15,2 miliarde de euro, conform datelor Institutului Național de Statistică (INS).

În timp ce străinii au ales să investească, în special, în industria auto, în producerea energiei electrice prin metode neconvenționale sau în energie regenerabilă, investițiile autohtone s-au axat, în principal, pe industria de prelucrare a lemnului, pe sectorul agricol, pe sectorul turistic și pe comerț.

În anul 2013 au fost realizate 477 de proiecte de investiții, atât străine, cât și autohtone, în valoare de 2,3 miliarde de euro, ce se vor desfășura în anul 2012. Prin intermediul lor vor fi create alte 6.700 de locuri de muncă. Participațiile investitorilor străini direcți la capitalul social al întreprinderilor investiție directă din România în valoare de 2688 milioane de euro (51,6% din fluxul net de ISD). Din această sumă, 13 milioane de euro constituie aportul în natură, ceea ce reprezintă 0,2% din total flux net. Creditul net primit de către întreprinderile investiție directă de la investitorii străini direcți inclusiv din cadrul grupului, în sumă de 1361 milioane euro, ceea ce reprezintă 26,1% din fluxul net al ISD.

Plasamentul internațional de titluri (investiții de portofoliu)

Plasamentul internațional de titluri se face în cadrul pieței financiare internaționale. Prin plasament se realizează distribuirea titlurilor pe piața financiară internațională în mai multe țări, cu implicarea băncilor internaționale, cu avizul organismelor internaționale financiare și prin intermediul unor consorții bancare sau al unor instituții financiare de talie mondială, precum și a burselor de valori de pe piața financiar mondială.

Partenerii și intermediarii de pe această piață preocupă mereu de a realiza tranzacții cât mai rapide, mai valoroase și mai sigure, au introdus noi instrumente și titluri financiare cu rezultate spectaculoase. Prin acestea un rol important l-au jucat euroobligațiunile.

Euroobligațiunile sunt obligațiuni cu o circulație sporită internațională, ele fiind exprimate în altă monedă decât cea a țării emitentului. Aceste titluri sunt emise de către bănci importante sau de syndicate, de bănci înființate anume pentru emisiunea respectivă, iar oferta publică este făcută simultan în mai multe țări. Sindicatul bancar emitent are o structură bine organizată cuprinzând o bancă coordonatoare, grupul de bănci pentru subscriere și grupul de vânzare. Fiecare grup are o responsabilitate bine definită în pregătirea plasamentului, realizarea subscrierii de fonduri, dirijarea fondurilor, garantarea împrumutului, plata dobânzilor și amortizarea împrumutului.

Caracteristicile euroobligațiunilor sunt următoarele [1, p. 88]:

- sunt emise în afara țării, în a cărei monedă sunt exprimate;

of enterprises with direct investment in Romania worth 2688 million euros (51.6% of net FDI flows). Of this amount, EUR 13 million is in-kind contribution, which represents 0.2% of the total net flow. Net credit received by direct investment enterprises from foreign direct investors, including within the group, amounting to 1368 million euros, which represents 26.1% of the net flow of FDI. In Romania were completed in 2013 and Romanian new foreign investments worth 865,6 million which led to the creation of the 9,300 new jobs. Refers to the total statistics of Romania, counties, but shall not include the capital and Ilfov.

The Romanian new investments was 410,3 million euro, i.e. 2,7% of the total amount of net investment Romania, of 15.2 billion euros, according to the National Institute of statistics (INS).

While foreigners have chosen to invest, especially in the automotive industry, in the production of electricity by means of unconventional or renewable energy, domestic investments focused mainly on wood-processing industry, agriculture, tourism and trade.

In 2013 were completed 477 investment projects, both domestic and foreign, worth 2.3 billion euros, which will be held in 2012. Through them the other 6 will be created.

International equity investment (investment portfolio) of securities of International Investment in the international financial market. Placement is achieved by distributing the securities of international financial markets in several countries, with the involvement of international banks with international financial bodies and opinion through Bank or consortia of some world-class financial institutions, as well as the stock exchanges of the world financial market.

Partners and intermediaries in this market always conscious to make transactions as faster, more secure, and more valuable, have introduced new instruments and securities with spectacular results. Through these important roles they played;

Are bonds a movement enhanced the international expressed in a currency other than that of the country of the issuer. These bonds are issued by banks or by trade unions, banks set up specifically for this issue, and the public offer is made simultaneously in several countries. The issuing bank syndicate has a well-organised structure comprising a master Bank, groups of banks for underwriting and sales group. Each group has a well-defined responsibility in preparation for placement, underwriting, fund management, guaranteeing the loan, the payment of interest and amortization of the loan.

Titles are rated on the stock exchange and hence are saleable and therefore convertible at any time into cash.

Is presented as several variants: Euroobligațiuni direct (fixed rate coupon), as evidenced by its name, have the same interest to maturity, which allows the calculation of safe income.

Euroobligațiuni with option to purchase (callable) that allow the issuer to redeem them before maturity. The characteristics of euroobligațiunilor are the following [1, p. 88]:

- pot fi emise de către împrumutații domiciliați în orice țară;
- pot fi achiziționate de către investitori din orice țară;
- au puține restricții referitoare la emisiune și tranzacționare;
- pot fi emise în orice moment și nu sunt susceptibile de a fi impozitate la sursă.

Avantajul euroemisiunilor constă în evitarea restricțiilor impuse de anumite țări asupra plasării titlurilor sau asupra împrumuturilor contractate de străini în moneda locală. Astfel emitenții au posibilitatea de a alege între mai multe valute, au avantaje în privința costului, momentul emisiunii poate fi fixat convenabil și sigur, au acces la o finanțare pe termen lung și de un nivel ridicat, puțin probabil pe piața internă.

Investitorii se bucură de o mare capacitate de a face investiții profitabile în alte țări, investiții protejate și garantate de consorții de bănci. Titlurile sunt bine cotate la bursă și ca atare sunt oricând vandabile și deci transformabile în bani lichizi.

Euroobligațiunile se prezintă sub mai multe variante:

- Euroobligațiuni directe (cu rată fixă a cuponului) acestea, după cum arată și numele, au aceeași dobândă până la scadență, ceea ce permite calcularea mai sigură a venitului.
- Euroobligațiuni cu opțiune la cumpărare (callable), care permit emitentului să le răscumpere înainte de scadență.

Euroobligațiuni cu opțiune la vânzare (putable), care se utilizează atunci, când emitentul dorește un termen mai lung decât este dispus investitorul. Prin acest titlu investitorul are opțiune de vânzare a titlului la scadență sau de a continua investiția pe încă un termen stabilit. Dacă la scadență rata dobânzii pe piață este mai mare decât cuponul oferit, investitorul va exercita opțiunea de vânzare către emitent obținând rambursarea împrumutului. În caz contrar, investitorul va păstra titlul, care va avea scadență la termenul stabilit.

Euroobligațiuni cu rata dobânzii variabilă, acestea au o rată a dobânzii variabilă în funcție de LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate, piața financiară engleză specializată în negocierea dobânzilor unde se fixează un etalon de dobândă, valabil pentru un timp). Utilizarea acestui fel de euroobligațiuni s-a redus în ultimul timp datorită riscului mare, care a dus frecvent la pierderi.

Țara noastră a lansat cu succes prima emisiune de euroobligațiuni pe piața internațională de capital în anul 1996, prin intermediul băncii de investiții americane "Merill Lynch" (bancă coordonatoare). Valoarea emisiunii a fost de 225 milioane de dolari, rata cuponului a fost de 9,75% iar randamentul obligațiunii era așteptat să ajungă la 2,75 de puncte procentuale peste dobânda Libor la 6 luni.

Subscriitorii reprezintă un grup de 9 instituții financiare internaționale printre care: ABN AMRO, Chase Manhattan, City Bank.

Emisiunea cu scadență de 3 ani a fost folosită de Banca Națională a României pentru creșterea rezervelor valutare ale țării. Prin lansarea emisiunii de euroobligațiuni, România a realizat reintegrarea deplină pe piața internațională de capital al cărei prim pas a fost contractarea de împrumuturi sindicalizate în anul 1995, după o absență de aproape șase decenii.

- are issued outside the country in whose currency is expressed;
- can only be issued by borrowers residing in any country;

- can be purchased by investors from any country;
- have few restrictions on issuance and trading;
- can be issued at any time and there are likely to be taxed at source.

Euroemisiunilor advantage lies in avoiding restrictions imposed by certain countries on the placement of securities or of foreign loans in the local currency. So issuers have the option of choosing between multiple currencies, have advantages in terms of cost, replicas can be conveniently and safely fixes, have access to long-term funding and a high, unlikely domestically.

Investors enjoy a high ability to make profitable investments in other countries, protected and guaranteed investment consortia of banks.

Our country has successfully launched the first issue of euroobligațiuni international capital market in 1996 through American Investment Bank "Merrill Lynch" (master Bank). The show was 225 million dollars, the coupon rate was 9.75 percent and the yield on the bond was expected to reach 2.75 percentage points over Libor interest rate at 6 months. Euroobligațiuni with option to purchase (putable), which is used when the submitter wants a longer term than is willing the investor. In this way the investor has the option of selling the title to maturity or continue investing a set time limit. If the market interest rate maturity is higher than the coupon offered, the investor will exercise the option of selling the issuer with repayment of the loan. Otherwise, the investor will retain the title which will be due at the time.

Euroobligațiuni with variable interest rates, they have a variable interest rate based on LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate, financial market interest negotiation in English where you set a benchmark interest rate, valid for a while). The use of this kind of euroobligațiuni has declined in recent times due to the high risk that led to the losses.

Subscribers represent a group of 9 international financial institutions including: ABN AMRO, Chase Manhattan, City Bank.

Issue with maturity of 3 years was used by the National Bank of Romania to increase the country's foreign exchange reserves. By launching the co-host of euroobligațiuni, Romania has achieved full reintegration the international capital market, whose first step was contacting syndicated loans in 1995 after an absence of almost six decades.

The use of euroobligațiunilor the most important risk for both issuer and investor, is that of accented variations of interest until maturity. The risk is for the issuer to raise the cost of financing, and for reducing the investor gain [2, p. 117].

The investment portfolio consists of the acquisition of shares in a company or another, or the investment of capital in a bank or other institution in the capital

În utilizarea euroobligațiunilor riscul cel mai important atât pentru emitent, cât și pentru investitor, este acela al variației accentuate a dobânzii până la scadență. Riscul constă pentru emitent în creșterea costului finanțării, iar pentru investitor în reducerea câștigului [2, p. 117].

Investiția de portofoliu constă în achiziționarea de acțiuni, într-o firmă sau alta, sau plasamentul de capital într-o bancă sau altă instituție de pe piața de capital. În acest caz, investitorul nu mai este în contact nemijlocit cu obiectivul de investiție, el fiind doar un proprietar al unei părți din capitalul unei firme, urmând a primi de la firmă un profit – parte din profitul net al acelei întreprinderi corespunzătoare ponderii sale în capitalul firmei – sub formă de dividend.

Investitorul de portofoliu este numai un participant la capitalul societății, fără a se implica nemijlocit în activitatea acesteia. Scopul său este de a-și plasa capitalul în acțiuni sau titluri aducătoare de profit sau care prin vânzare ulterioară îi pot aduce profituri substanțiale. Realizarea de investiții de portofoliu cere anumite condiții prealabile, cum ar fi:

- existența unei piețe de capital bine organizate;
- deținerea de lichidități ce trebuie să fie puse în mișcare;
- libera convertibilitate a monedei folosite;
- temeiul legal al repatrierii profitului;
- existența unui tratament fiscal adecvat.

Pentru receptor investiția de portofoliu este atractivă și prezintă avantajul atragerii de capital cu menținerea libertății de decizie și de orientare strategică a activității proprii.

Alte operațiuni financiare internaționale

Între operațiunile financiare internaționale apar pe o scară mai redusă, unele operațiuni deosebite, ca finanțări specifice tranzacțiilor comerciale, ajutoare financiare internaționale, asigurări și reasigurări, cotizarea către instituțiile financiare internaționale. Aceste operațiuni provoacă mișcări de capital, fie în sensul de la instituții financiare internaționale către diverși beneficiari, fie invers de la țările participante către instituțiile financiare internaționale.

Finanțările specifice tranzacțiilor comerciale reprezintă disponibilizări de fonduri pentru susținerea unor forme de contractare survenite în anumite împrejurări.

Leasing-ul este un contract, care se utilizează în cazul, în care cumpărătorul vrea să importe utilaje, mijloace de transport, bunuri cu valoare ridicată și de uz îndelungat, pentru care nu dispune imediat de sumele necesare, dar ar dori să le obțină cât mai urgent. Operațiunea se poate realiza prin intermediul unei societăți, care plătește furnizorul la livrarea utilajelor către beneficiar, iar acesta le ia cu chirie pentru folosință pe durata contractului. Intermediarul calculează ratele anuale de chirie în așa fel, încât să-și poată acoperi costul utilajului și să obțină, de asemenea, amortizarea utilajului, dobânda pentru capitalul investit, cheltuielile de administrare și un beneficiu.

Contractul de leasing este compus din 2 părți: un contract de vânzare-cumpărare între societatea de leasing (intermediarul) și firma producătoare și alt contract între societatea de leasing și beneficiar [5, p. 40].

La sfârșitul contractului, beneficiarul poate să cumpere utilajul cu un scăzământ potrivit ratelor plătite până în acel moment sau să-l înapoieze.

Leasing-ul poate fi financiar, în care contractul se încheie pe o perioadă mai scurtă decât durata de folosință a bunului

market. In this case, the investor is no longer in contact with the objective of investment, it is just an owner of a part of a company's capital, to receive from the company a profit-share of net profit of the corresponding share of its businesses in the capital of the company-in the form of dividend.

Investor Portfolio is only a participant in the capital of the company, without involving themselves directly in its work. Its purpose is to place the capital in shares or other securities of the Corporation or who perform through subsequent sales may bring substantial profits. Realization of investment portfolio requires certain prerequisites, such as:

- the existence of a well organized capital markets;
- holding of cash that must be set in motion.

Specific commercial transactions represents funding cuts funds to support some forms of contracts arising under certain circumstances.

The lease is a contract that is used if the buyer wants to import machinery, means of transport, goods with high value and durable for that lacks the necessary amounts immediately, but would like to get as more urgent. The operation can be done through a company that pays the supplier upon delivery of the equipment to the beneficiary, and he takes them with rent for use on the duration of the contract. The agent calculates the annual lease rates so as to be able to cover the cost of the equipment and get the equipment depreciation, interest on invested capital, administrative expenses and a benefit.

The lease is composed of 2 parts: a contract of sale between the leasing company (the agent) and producing company, and other contract between the company and customer leasing [5, p. 40]. convertibilitate-movement of the currency used;

- the legal basis of the repatriation of profits;
- the existence of a proper tax treatment.

For handset portfolio investment is attractive and has the advantage of capital while maintaining the freedom of decision and the strategic orientation of the activity.

International financial operations Between international financial transactions occur on a smaller scale, some special operations, as the specific financing of commercial transactions, international financial aid, insurance and reinsurance, cotizarea by the international financial institutions. These operations give rise to capital movements, either in the sense of the international financial institutions to various beneficiaries, either upside down from the participating countries by international financial institutions.

At the end of the contract, the beneficiary may buy machinery with a scăzământ according to the rates paid to that point or to return it.

Leasing can be financially, the contract is concluded for a period shorter than the duration of use of the rented property and cannot be denounced ahead of time, or the task force, which consists of an actual lease, without the direct link between the rent and the value of the object in which the partners may terminate the contract after a notice. Lease term (leasing) for a period of maximum 3

închiriat și nu poate fi denunțat înainte de termen, sau operativ, care constă într-o închiriere propriu-zisă, fără legătura directă între chirie și valoarea obiectului și în care partenerii pot denunța contractul după un preaviz. Leasing-ul pe termen scurt (short leasing) se încheie pe o perioadă de maxim 3 ani, iar leasing-ul pe termen lung (long leasing) se încheie pe o perioadă de 3-10 ani.

Specificația net-leasing stabilește obligația beneficiarului de a prelua cheltuielile de întreținere, reparații, asigurare pe timpul folosirii utilajului.

Contractul de leasing prezintă o mare facilitate pentru un cumpărător, care nu ar fi putut achiziționa utilajul cu fonduri proprii și nu ar fi avut posibilitatea de a obține o finanțare directă. Totodată cumpărătorul este protejat de riscul valutar care este preluat de intermediar.

Franchising-ul (franșiză) este un sistem de vânzare de servicii și produse pe baza unui contract de lungă durată între doi parteneri, din care unul numit franchisor a dezvoltat o afacere rentabilă, iar celălalt numit franchisee care, având nevoie de fonduri și convenindu-i afacerea, cumpără dreptul de a folosi această afacere pentru a o exploata în cont propriu, în schimbul plății unui preț constând într-o sumă inițială și un comision periodic.

Franchisee-ul are avantajul în acest contract de a nu fi investit fonduri și de a nu fi riscat reușita lansării. El obține prin localuri, instalații, bunuri și/sau servicii, precum și marca produsului sau know-how-ul, relații comerciale, toate elementele, care concură la bunul mers al afacerii. Toate acestea formează un capital la producerea căruia nu a participat cu nimic și de care beneficiază pentru a putea realiza beneficii.

Avansul bancar constă în acordarea de către o bancă comercială unui client al său tradițional și credibil a unei sume de bani pe termen scurt (până la 1 an) fără a solicita, de obicei, un efect de garanție colaterală. Totuși, banca se interesează de utilizarea banilor, cere dovezi scrise privitoare la documentele comerciale ale tranzacției și se informează asupra bonității partenerului clientului său. Costul avansului este redus, având în vedere standingul clientului, aplicându-se dobânda preferențială (prime rate, base rate) plus marja de risc peste dobânda stabilită în funcție de durata avansului și standingul debitorului [3, p. 66].

Creditul descoperit sau creditele din contul curent descoperit (overdraft).

Clienții fac plăți din contul lor curent, în care există depozite bănești, dar pot apărea într-un anumit moment și situații de plată, când în cont să nu existe sume de bani (provizion), cu alte cuvinte contul să fie descoperit. Banca încheie anual convenții cu cei mai importanți clienți ai săi, în care se prevăd plafoane valorice, până la care se pot obține credite din conturi descoperite, adică fără provizion. Costul creditului se bazează pe dobânda preferențială aplicată la suma efectiv folosită, la care se adaugă o marjă calculată, ca la avansul bancar, în raport de durata creditului și standingul clientului. Costurile la creditele descoperite sunt ceva mai ridicate.

Scontarea de efecte reprezintă cumpărarea unei cambii sau a unui bilet la ordin de către bancă înainte de scadență. Clientul băncii, care solicită scontarea efectelor, a realizat exporturi pe credit, trăgând asupra importatorului o cambie

years lease term (long leases) is concluded for a period of 3 to 10 years.

Specification of net-lease establishes the obligation of the beneficiary to take over maintenance expenses, repairs, insurance during use of the machine.

He get through the premises, equipment, goods and/or services, as well as product or brand know-how, trade relations, all the elements that contribute to the smooth running of the business. All this forms a capital whose production did not attend anything and that in order to achieve the benefits.

The Bank is to grant an advance by a commercial bank to a customer of its traditional and believable to a sum of money in the short term (up to 1 year) without requiring usually a collateral effect. However, the Bank is interested in using the money, ask for evidence by the commercial documents of transaction and shall inform the customer of his partner's creditworthiness. The cost of the advance is low, considering the customer's standing, with the preferential interest rate (prime rate, the base rate) plus interest over risk margin determined on the basis of the duration of the advance and the debtor's standing [3, p. 66 p.]. The lease is a great feature for a buyer who could not purchase equipment with own funds and would not have had the opportunity to obtain a direct funding. At the same time the buyer is protected from currency risk that is taken over by an intermediary.

Franchising (franchise) is a system of selling products and services based on a long term contract between two partners, one of whom called the franchisor has developed a profitable business, while the other called the franchisee which, having regard to the need for funding and the business, agreeing to buy the right to use this deal to exploit in their own, in return for payment of a value consisting of an initial amount and a Commission on a regular basis.

The Franchisee has the advantage in this contract not being invested funds and do not have risked the success of the launch.

Loan or loans from discovered current account (overdraft) discovered.

Customers make payments from their current account, where there is money, but deposits may occur in a specific time and situation of payment when your account there is no sum of money (provision) in other words the account to be discovered. Annual Convention concluded with the Bank the most important clients of his that is providing value to the ceilings that may be obtained from the accounts uncovered loans, i.e. without provision. Cost of credit is based on the preferential interest rate applied to the amount actually used, plus a margin, as calculated in advance, the duration of the credit report and standing. The costs are slightly higher discovered.

Discounting effects means buying a Bills of Exchange or a promissory note by the Bank before the due date. The Bank's client applying for discounting the effects of exports on credit, realized pulling upon the importer a promissory note or received from him a promissory note, avalized to another bank. Scontând

sau primind de la el un bilet la ordin, analizate de o altă bancă. Scontând efectele de comerț (cambii sau bilete la ordin), banca practic nu dă un credit propriu-zis, ci cumpără o creanță. Efectele de comerț se scontează la valoarea lor nominală mai puțin taxa scontului și comisionul băncii. Uneori, cheltuielile de scontare sunt incluse în prețul mărfii, importatorul acceptând aceasta, deoarece el nu poate obține un credit bancar la o dobândă convenabilă. Conform dreptului cambial, banca își păstrează dreptul de recurs asupra exportatorului dacă la scadență trasul nu-și onorează plata sau nu poate executa avalul bancar dat de altă bancă. Ultima situație este mai rară deoarece banca avalizatoare este o bancă de prim rang.

Acceptul bancar este o modalitate, prin care o bancă facilitează clientului său obținerea unui credit de la altă bancă, acceptând o cambie trasă asupra sa. O cambie acceptată de o bancă de prim rang – care își prezintă acceptul bancar – poate fi ușor scontată la altă bancă și încă la o rată mai scăzută decât ratele aplicate acceptelor comerciale. Acceptând cambia trasă asupra sa, banca, practic, nu acordă nici un credit, ci doar “împrumută” numele și reputația sa pentru a permite clientului scontarea acceptului bancar la altă bancă la o rată avantajoasă, intrând astfel în posesia banilor. Costul creditului pe bază de accept bancar este compus dintr-o dobândă preferențială, ce se formează pe piața acceptelor bancare, la care se adaugă un comision de accept [6, p. 71].

Cesiunea de creanțe este o formă de credit pe termen scurt, pe care o bancă îl acordă clientului ei exportator, primind în schimb – drept garanție – toate creanțele, pe care clientul le are asupra importatorului. Creditul este echivalent, valoric, cu până la 70% din valoarea creanțelor (factură, conosament) cedate băncii. Banca nu cumpără creanțele ca în cazul factoring-ului, ci le primește drept garanție. Toate riscurile rămân în sarcina exportatorului. Cesiunea de creanțe se face pe baza unei convenții scrise, în care sunt trecute drepturile și obligațiile părților (banca și clientul), încheiată după ce banca a verificat temeinic solvabilitatea atât a clientului-exportator, cât și a cumpărătorului-importator. Costul creditului este ceva mai ridicat decât creditele anterioare, întrucât se aplică dobânda pieței și o marjă peste dobândă contra unor eventuale riscuri de neplată.

Plățile progresive constituie un mijloc de finanțare a exportatorului de către importator, care se efectuează prin plăți în avans de livrare, eşalonate (progresiv) pe parcursul procesului de fabricație. Întrucât aceste plăți progresive se efectuează de importator înainte de livrare, ele se aseamănă cu un credit de prefinanțare, dar nu sunt un avans bancar, care poate fi oricând retras de bancă. Importatorul utilizează surse financiare proprii sau contractează credite bancare la dobânzi avantajoase, obținând astfel de la exportator un preț mai avantajos pentru că este o plată în avans, progresivă și cash, curățată de adaosuri evidente sau mascate, de diverse comisioane și adaosuri reale sau închipuite. Exportatorul, în schimb, este obligat să acorde o garanție bancară de restituire a banilor plătiți înainte de livrare, eliminând riscul nerambursării creditului în cazul în care tranzacția nu se finalizează [1, p. 86].

Concluzii. Principiile fundamentale în materie, adoptate în plan comunitar, sunt transpuse în legislația românească și anume: libertatea formelor și modalităților de investiții,

effects of Commerce (bills of Exchange or promissory notes), gives virtually no bank credit itself, but buys a claim. The effects are expected to trade at their nominal value less the discount fee and fee to the Bank. Sometimes the input costs are included in the price of the goods, the importer by accepting this because he can't get a bank loan at a convenient rate. According to the law, the cambial retains the right of recourse to the exporter if the drawee does not maturity and honor payment or cannot execute Bank downstream of the other Bank. The last situation is more rare as avalizatoare Bank is a bank.

Bank acceptance is one way that a bank facilitates its client obtaining a loan from another bank, accepting a promissory note held onto him. A Bill supported by a first-rate Bank-Bank-acceptance and can easily be expected at other banks and still at a lower rate than the rates applied to commercial acceptelor. Accepting draft drawn upon the Bank practically does not grant any credit, but just "borrow" the name and its reputation for the customer the bank acceptance discounting another bank at a convenient rate, thus entering into the possession of money. Cost of credit on a bank accept is composed of a preferential interest rate, which is formed on acceptelor square, plus a Commission to accept [6, p. 71].

Assignment of claims is a form of short-term credit which the Bank provided its client exporter, receiving in return-guarantee-all claims by the client for the importer. Credit is the equivalent, in value, up to 70% of the value of claims (invoice, Bill of lading) will be transferred to the Bank. The Bank did not buy the claims that in the case of factoring, but it receives as collateral. All risks are borne by the exporter. Assignment of receivables is made based on an agreement by which rights and obligations are listed parties (the Bank and the client), drawn up after the Bank had thoroughly checked the creditworthiness of the client-exporter and importer-buyer. Cost of credit is slightly higher than the previous appropriations, whereas the interest rate market and applies an interest over margin against possible risks of non-payment.

Progressive payments constitute a means of financing to the exporter by the importer shall be made by delivering advance payments, staggered (progressively) during the manufacturing process. Whereas these progressive payments shall be made by the importer prior to shipping, they resemble a pre-financing credit but are not a bank deposit that can be withdrawn by the Bank. The importer uses its own funds or bank loans incurred from interest rates, such as the exporters a price for less because it is a payment in advance, cash and progressive laundered added obvious or concealed, by various commissions and added real or fancied. Instead, the exporter is required to provide a bank guarantee of repayment of money paid before delivery, eliminating the non-credit risk if the transaction completes [1, p. 86].

Conclusions. Fundamental principles on the subject, adopted at Community level, are transposed into Romanian legislation, namely: freedom of forms and

accesul liber pe piață și în toate domeniile de activitate economică, tratamentul de egalitate aplicat investitorilor români și străini, rezidenți sau nerezidenți, dreptul investitorilor străini de a-și repatria beneficiile obținute în urma unor investiții, după achitarea impozitelor și taxelor legale, protecția investițiilor, prin garanții împotriva naționalizării, exproprierii sau a altor măsuri cu efect echivalent.

Potențialul economic al României este atrăgător prin prisma dimensiunii pieței interne, gradului ridicat de pregătire a forței de muncă, importanței resurselor existente și, nu în ultimul rând, a proximității față de țările Europei Occidentale, care constituie prima sursă investițiilor.

methods of investment, market access and in all areas of economic activity, treatment of equality applied to Romanian and foreign investor, resident or non-resident, the right of foreign investors to repatriate profits earned as a result of investment, after payment of taxes and legal fees investment protection through guarantee against nationalization, expropriation or any other measure having equivalent effect.

Romania's economic potential is attractive in terms of the size of the internal market, the high level of training of the workforce, the importance of existing resources and, last but not least, proximity to Western European countries, which are the first source of investment.

Referințe bibliografice/ References:

1. BRAN, P., COSTICA, I. *Relații financiare și monetare internaționale*. București: Ed. Humanitas, 2000 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=103&idb=>
2. DENUȚA, I. *Investiții străine directe în țările de est și central – europene*. București: Ed. Economică, 1998. 176 p.
3. MUNTEANU, C., VASLAN, C. *Investiții internaționale*. București: Oscar Print, 1995. 66 p.
4. MOȘTEANU, T., ROMAN, C. *Finanțele instituțiilor publice*. București: Ed. Economică, 2011. 84 p.
5. SOROȘ, G. *Noua paradigmă a piețelor financiare - criza creditelor din 2008 și implicațiile ei*. București: Ed. Litera, 2008. 40 p.
6. TREAPAT, M. L. *Managementul și asigurarea riscurilor bancare în România*. București: Ed. Economică, 2011. 71 p.

Recomandat spre publicare: 06.12.2013

ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND CONȚINUTUL ECONOMIC AL CATEGORIEI "PROPRIETATE INTELECTUALĂ"

Alexandra NOVAC, cercetător științific
Institutul Național de Cercetări Economice

The phenomenon of the intellectual property is becoming more known, exceeding the dimensions of law and legal rules governing the protection of intellectual activity's results. The approach to the category of intellectual property from the economic point of view is less studied, in comparison with its juridical aspects. In this article, the author examines the essence of the category of intellectual property, especially within the framework of the economical science.

Cuvinte cheie: proprietate intelectuală, proprietate industrială, brevete, mărci, drepturi de autor, proprietate.

Introducere. În ultimele decenii se observă clar tendința de dominare pe care o ocupă proprietatea intelectuală în toate domeniile activității umane. Fenomenul proprietății intelectuale devine tot mai cunoscut, devansând dimensiunile dreptului și a normelor juridice ce reglementează protecția rezultatelor activității intelectuale. Într-o măsură oarecare, aceasta se datorează faptului că produsele intelectuale au devenit un factor determinant al creșterii economice, iar activele intangibile în care își găsesc reflectarea produsele intelectuale s-au transformat într-un element valoros al patrimoniului unei națiuni în ansamblu, precum și al fiecărei întreprinderi, în parte.

Conținut de bază. Analiza materialelor autorilor străini și autohtoni a relevat mai multe abordări ale categoriei „proprietate intelectuală”. Proprietatea intelectuală poate fi abordată prin prisma diferitor domenii: filozofic, tehnic, cultural, juridic, economic, social, politic etc.

Este rezonabil să susținem că *semnificația socială, etică și politică* a creațiilor intelectuale a fost recunoscută de-a lungul istoriei. Chiar în Grecia antică existau deja reguli, într-o oarecare măsură, analogice drepturilor moderne de proprietate intelectuală: textele tragediilor erau stocate obligatoriu într-o arhivă specială pentru monitorizarea respectării operei jucate pe scenă conform operei autorului. Iar în ceea ce privește taxa ca o formă de plată pentru munca de creație, particularitățile dreptului de proprietate asupra operelor de artă au fost cunoscute încă de dreptul roman.

Cu toate acestea, o lungă perioadă de timp, aspectului economic al rezultatelor intelectuale nu i s-a dat o prea mare importanță, dat fiind că necesitatea de a comercializa rezultatele activității intelectuale a apărut relativ mai târziu.

O dată cu invenția lui Gutenberg, și anume cea a inventării tiparului (în a. 1448), a apărut posibilitatea de a tipări cărți și de a le pune în circuitul economic. După inventarea tiparului și apariția fabricilor, orice manuscris, sau suport material al operei putea fi multiplicat rapid și relativ ieftin, iar inovațiile tehnice au început să aducă beneficii concrete și să fie implementate în producere mult mai repede.

În același timp, a existat o nevoie de a consolida „proprietatea privată” asupra realizărilor de creație și noutăților

THEORETICAL APPROACHES ON THE ECONOMIC CONTENT OF THE CATEGORY "INTELLECTUAL PROPERTY"

Alexandra NOVAC, Scientific Researcher,
National Institute for Economic Research

The phenomenon of the intellectual property is becoming more known, exceeding the dimensions of law and legal rules governing the protection of intellectual activity's results. The approach to the category of intellectual property from the economic point of view is less studied, in comparison with its juridical aspects. In this article, the author examines the essence of the category of intellectual property, especially within the framework of the economical science.

Key words: intellectual property, industrial property, patents, trade marks, copyright, property.

JEL Classification: O3, K11, K19, K39

Introduction. Over the past few decades, the intellectual property has become more present than ever in all fields of human activity. The intellectual property phenomenon has become ubiquitous while at the same time the laws, rules and regulations that govern the intellectual property have become obsolete. This is partially due to the fact that intellectual products have become an important ingredient of economic growth and the intangible assets reflecting the intellectual products are now a valuable part of every enterprise or nation's patrimony.

Basic content. The analysis of materials written by local and foreign authors has revealed multiple approaches in regards of the "intellectual property" category. Intellectual property can be addressed from different perspectives: philosophical, technical, cultural, legal, economic, social, political, etc.

It is reasonable to argue that the social, ethical and political significance of intellectual creations has been recognized throughout history. Even in ancient Greece there were already rules somewhat analogues to modern intellectual property rights: copies of the Greek tragedies were mandatorily stored in a special archive to ascertain the opera played on stage was conforming to the work of the author. And in terms of tax as a form of payment for creative work, the peculiarities of artwork ownership have been known since Roman law.

However, for a long period of time, the economic aspect of intellectual work was not given much importance, as the need to commercialize the results of intellectual activity appeared relatively late.

With Gutenberg's invention, namely the invention of printing (in a 1448), it became possible for printed books to enter the economic circuit. After the invention of printing and the emergence of factories, any manuscript or material support of the intellectual work could be copied quickly and inexpensively, so technical innovations began to bring concrete benefits and to be implemented in production much faster.

At the same time, there appeared the need to

tehnice. Inițial, protecția intereselor autorilor se realiza prin intermediul unui sistem de privilegii oferit de către monarh. Cu trecerea timpului, acest sistem de privilegii este înlocuit de legi, care recunosc drepturile autorilor și a succesorilor în drepturi ai acestora dreptul la utilizarea exclusivă a produselor lor, precum și a inovațiilor tehnologice pe o perioadă limitată de timp.

Literatura de specialitate studiată a arătat că majoritatea definițiilor prezintă mai mult niște enumerări ale unor drepturi de proprietate intelectuală sau ale unor subiecte ale acestora, fără să se facă referire la caracteristicile esențiale ale acestora. Astfel, în art. 2 alin. VIII al Convenției de la Stocholm, pentru instituirea Organizației Mondiale a Proprietății Intellectuale din 1967 se arată că „proprietatea intelectuală desemnează drepturile referitoare la operele literare, artistice și științifice; interpretările artiștilor interpreți și execuțiile artiștilor executanți, fonogramele și emisiunile de radiodifuziune; invențiile în toate activitățile umane; descoperirile științifice; desenele și modelele industriale; mărcile de fabrică, de comerț și de serviciu, precum și numele comerciale și denumirile comerciale, protecția împotriva concurenței neloiale și toate celelalte drepturi aferente activității intelectuale în domeniile industrial, științific, literar și artistic” [2, p.1]. Potrivit altor definiții prezentate, proprietatea intelectuală reprezintă „creații ale minții - lucrări de creație sau idei încorporate într-o formă care poate fi partajată sau poate permite altora să le recreeze, imită, sau să le fabrice. Există patru moduri de a proteja proprietatea intelectuală – brevete, mărci comerciale, drepturi de autor sau secretele comerciale” [7] – Oficiul American pentru Brevete și Mărci, sau înseamnă „formă de efort creativ care poate fi protejat prin marcă comercială, brevet, drept de autor” [1] – Oficiul Canadian de Proprietate Intelectuală.

Conceptul de proprietate intelectuală a început să fie utilizat în mod frecvent doar în secolul al XX-lea. Anterior, se utilizau în mod obișnuit termenii de drept de proprietate industrială și intelectuală; primul referindu-se la domeniul tehnologiei incluzând brevete, desene și mărci, iar cel de al doilea – la dreptul de autor. Noua denumire, devenită generică, desemnează totalitatea reglementărilor care conferă și protejează, pentru un subiect particular, drepturi de proprietate specifice creației intelectuale. Subiectul acestor drepturi (dreptul de autor, brevetele, desenele industriale, mărcile și indicațiile geografice) diferă foarte mult, ceea ce îngreunează munca de clasificare sau de structurare a lor.

Cea mai răspândită abordare a conceptului proprietății intelectuale este interpretarea acesteia ca o categorie a dreptului. Sursele studiate au arătat că proprietatea intelectuală privită sub aspect juridic, acoperă două noțiuni distincte, dar strâns legate între ele și anume proprietatea intelectuală ca *instituție juridică* și ca *drept subiectiv*.

Instituția juridică a proprietății intelectuale este o totalitate de norme juridice care reglementează relațiile sociale ce decurg din crearea și valorificarea unor opere științifice, literare, artistice sau a unor produse intelectuale cu aplicabilitate industrială, categorie în care se includ și semnele distinctive ale acestor activități.

Ca drept subiectiv proprietatea intelectuală rezultă din recunoașterea de către stat a exclusivității de folosire a dreptului de către titular. Astfel, titularul are dreptul de a folosi în mod exclusiv produsul muncii sale creatoare, cu caracter artistic, științific sau industrial [4].

strengthen the “private ownership” of the creative achievements and technical innovations. Initially, the protection of authors’ interests was realised through a system of privileges granted by the monarch. In time, this system of privileges was replaced by laws that recognized the rights of authors and their successors to the exclusive use of their products and technological innovations for a limited period of time.

The specialty literature surveyed shows that most of the definitions are enumerations of certain intellectual property rights or of their subjects, without referring to their essential characteristics. Thus, in art. 2 para. VIII of the Stockholm Convention establishing the World Intellectual Property Organization in 1967 it is stated that “...intellectual property shall include the rights relating to: literary, artistic and scientific works, performances of performing artists, phonograms, and broadcasts, inventions in all fields of human endeavor, scientific discoveries, industrial designs, trademarks, service marks, and commercial names and designations, protection against unfair competition, and all other rights resulting from intellectual activity in the industrial, scientific, literary or artistic fields” [2, p.1]. According to other definitions presented, intellectual property are “creations of the mind - creative works or ideas embodied in a form that can be shared or can enable others to recreate, emulate, or manufacture them. There are four ways to protect intellectual property – patents, trademarks, copyrights or trade secrets” [7] – United States Patent and Trademark Office, or “a form of creative endeavour that can be protected through a trade-mark, patent, copyright, industrial design or integrated circuit topography” [1] – Canadian Intellectual Property Office.

The concept of intellectual property began to be used frequently only in the twentieth century. Previously, the terms commonly used were industrial property rights and intellectual property rights, the first referring to technology including patents, designs and trademarks, and the second to copyright. The new term, which has become generic, covers all the regulations that confer and protect property rights specific to intellectual creation for a particular subject. The subject of these rights (copyright, patents, industrial designs, trademarks and geographical indications) differ greatly, making it difficult to classify or structure them.

The most common approach to the concept of intellectual property is to interpret it as a *category of the law*. The sources studied have shown that from a legal point the intellectual property covers two distinct but closely related concepts, namely, intellectual property as a *legal institution* and as a *subjective right*.

The legal institution of intellectual property is comprised of the totality of legal rules governing social relations arising from the creation and exploitation of scientific, literary or artistic works and intellectual products with industrial application.

As subjective right, intellectual property derives from the recognition by the state of the right to exclusive use by the owner. The holder has the right to use exclusively the product of his (artistic, scientific or industrial) creative

Diferiți reprezentanți ai comunității științifice discută problema privind apartenența categoriei „proprietate” științei juridice sau economice. În special, adepții abordării juridice consideră că proprietatea este un subiect de drept, făcând parte din știința juridică. În același timp, majoritatea economiștilor susțin, că proprietatea este o categorie economică.

Concepțiile de bază ale teoriei drepturilor de proprietate au apărut în anii 1960 și se bazează pe viziunile tradiționale ale acelei perioade privind conținutul juridic al proprietății. Fondatorii acestei teorii sunt considerați R. Coase, A. Alchian, iar printre adepții acestei teorii se numără: G. Demsetz, Y. Barzel, etc. Ei au introdus termenul „drept de proprietate”, potrivit căruia proprietatea nu este o resursă în sine, dar un mănunchi de drepturi privind utilizarea acestei resurse [3].

Abordarea esenței categoriei proprietății intelectuale din punct de vedere economic este una din direcțiile cele mai puțin studiate. Interpretarea din punct de vedere economic al drepturilor de proprietate intelectuală descinde direct din teoria proprietății formulate de John Locke (1632-1704) [6]. John Locke are meritul transformării dreptului clasic într-o teorie fondată pe principiul individualismului metodologic. El percepe proprietatea ca un drept natural „fiecare individ este propriul său stăpân” („*self-ownership*”). John Locke scrie: „...fiecare om are o proprietate, și anume asupra persoanei sale. Iar la aceasta nu are nimeni altcineva dreptul în afara sa. Putem spune că munca trupului său și lucrarea mâinilor sale sunt cu adevărat ale sale. Oricărui lucru, pe care îl scoate din starea în care l-a făcut și l-a lăsat natura, el îi adaugă munca sa și, adăugându-i ceva ce este al său, îl face astfel *proprietatea* sa. Fiind scos de către om din starea comună în care l-a lăsat natura, lui i se adaugă ceva prin munca acestuia – ceea ce exclude dreptul comun al celorlalți oameni. Căci această muncă este proprietatea indiscutabilă a celui ce muncește și niciun om în afară de el nu poate avea vreun drept la ceva căruia i s-a adăugat munca altcuiva...” [6].

Teoria economică explică proprietatea intelectuală cu ajutorul noțiunii de *stimulent economic*. Creațiile de orice fel implică investiții. Într-o economie de piață, nimeni nu va investi fără speranța unui potențial câștig, care să depășească cheltuielile făcute și care să ducă la obținerea unui profit. De fapt, provocarea de a dezvolta un model mai robust a fost preluat de către Jeremy Bentham (1748-1832), care a furnizat bazele teoretice pentru a veni cu prima formulare a teoriei utilitariste a „stimulării de a crea”, adoptată pe scară largă în literatura de specialitate până în ziua de azi [6].

Trebuie remarcat că, în conformitate cu experiența străină, o condiție necesară stimulării și utilizării eficiente a potențialului proprietății intelectuale este asigurarea de către stat a unei protecții adecvate a drepturilor de proprietate intelectuală. Fără o protecție legală nu este posibilă o dezvoltare ulterioară a relațiilor de piață [5]. Totodată, are loc armonizarea actelor normative și juridice naționale din domeniul protecției proprietății intelectuale și perfecționarea lor în corespundere cu normele juridice internaționale.

Mulți autori, adepți ai abordării economice, pun accentul pe relația de însușire, semnificând că dacă o resursă intelectuală este însușită de un subiect, atunci nimeni altcineva nu poate utiliza această resursă decât dacă intră cu primul subiect în relații de producție. Astfel, proprietatea intelectuală are un conținut *economico-juridic* și aceste componente nu se

work [4].

Numerous representatives of the scientific community have debated if the category "property" belongs to juridical science or to economics. The juridical science advocates believe that the property is a matter of law falling under jurisprudence. Meanwhile, most economists argue that the property is an economic category.

The fundamental concepts of the theory of property rights arose in the 1960s and were based on traditional views of that period about the legal aspect of the property. R. Coase and A. Alchian are considered to be the founders of this theory and some of the followers are G. Demsetz, Y. Barzel, etc. They introduced the term "ownership rights" according to which, property is not a resource in itself, but a bundle of rights to use this resource [3].

Addressing the essence of the intellectual property category in economic terms is one of the least studied approaches. Interpretation from an economic standpoint of the intellectual property rights descends directly from the theory of property formulated by John Locke (1632-1704) [6]. John Locke has the merit of enunciating a theory based on the principle of methodological individualism. He sees property as a natural right, every individual is his own master ("self-ownership"). John Locke says "...yet every man has a *property* in his own *person*: this no body has any right to but himself. The *labour* of his body, and the *work* of his hands, we may say, are properly his. Whatsoever then he removes out of the state that nature hath provided, and left it in, he hath mixed his *labour* with, and joined to it something that is his own, and thereby makes it his *property*. It being by him removed from the common state nature hath placed it in, it hath by this *labour* something annexed to it, that excludes the common right of other men: for this *labour* being the unquestionable property of the labourer, no man but he can have a right to what that is once joined to..." [6].

Economic theory explains intellectual property aided by the notion of economic stimulus. Creations of any kind require investment. In a market economy, nobody will invest unless there is earning potential that exceeds the expenses incurred and will lead to a profit. In fact, the challenge of developing a robust model has been picked up by Jeremy Bentham (1748-1832), which provided the theoretical basis to come up with the first formulation of the utilitarian theory of "stimulation to create" widely adopted in the speciality literature to this day [6].

It should be noted that, according to free market experience, a necessary condition to stimulate and effectively use the potential of intellectual property is a guarantee by the state to ensure adequate protection of intellectual property rights. Without legal protection it is not possible to further develop market relations [5]. At the same time, it's necessary to implement at a national level the harmonisation of normative and juridical acts regarding the intellectual property protection and to improve their compliance with international legal standards.

Many authors following the economic approach emphasize the ownership meaning if an intellectual resource is acquired by a subject, then no one else can use this

exclud reciproc.

Pentru abordarea și studierea aspectului economic al conceptului proprietății intelectuale, considerăm că la origine stau produsele creativității umane și caracteristicile acestora ca active nemateriale, după care protecția, ca o condiție de valorificare eficientă a acestor creații.

Astfel, totalizând opiniile expuse în literatura de specialitate, în viziunea noastră, o definiție mai complexă a proprietății intelectuale prin prisma economică ar fi următoarea: „*Proprietatea intelectuală reprezintă un produs specific al creativității umane, având un caracter nematerial, care poate îmbrăca forme variate a drepturilor de proprietate intelectuală, susceptibil de a fi comercializat și care poate fi valorificat pe piață în mod repetat, ca urmare a diverselor forme de comercializare a drepturilor asupra proprietății intelectuale, cu scopul obținerii profitului, în baza unor titluri de proprietate intelectuală, eliberate de o agenție de stat pe o perioadă de timp limitată*”.

Concluzii. Luând în considerare cele expuse, aspectul economic al proprietății intelectuale se definește atât prin proprietățile economice ale obiectului de drept, cât și prin relațiile economice privind bunul material sau nematerial. În acest context, o importanță deosebită i se atribuie procesului schimbului de drepturi asupra bunului ca bază a relațiilor de piață.

O generalizare a rezultatelor cercetării aspectelor economice ale proprietății permite de a afirma că teoria drepturilor de proprietate are la bază faptul că orice act de schimb este de fapt un schimb al unui set de drepturi, în care acest set de drepturi se „atașează” la un anumit bun sau serviciu specific, iar valoarea drepturilor determină valoarea bunurilor schimbate. Aceasta este o manifestare a aspectului economic al drepturilor de proprietate ca o expresie a proprietăților economice ale obiectului.

resource except for starting production relations with the first subject. Thus intellectual property has both a legal and economic content and neither of these components are mutually exclusive.

For the purpose of studying the economic aspect of the intellectual property concept, we believe that at the core stand the products of human creativity and their characteristics as intangible assets together with their protection as a condition for the effective use of these creations.

Summarizing the totality of opinions present in the specialty literature, in our view a more complex definition of intellectual property in economic terms would be: “*Intellectual property is a specific product of human creativity of an intangible nature, which may take various forms as intellectual property rights, susceptible to be sold and which can be used repeatedly on the market as a result of various forms of trading intellectual property rights in order to obtain profit based on intellectual property titles issued by a state agency for a limited period of time*”.

Conclusions. Considering the above, the economic aspect of intellectual property is defined both by the economic properties as the object of law, and by the economic relations regarding the material or intangible assets. In this context, particular importance is assigned to the process of exchanging property rights as the basis of market relations.

A generalization of the research results regarding the economic aspects of ownership allows us to assert that property rights theory is based on the fact that any exchange is actually an exchange of a set of rights being “attached” to a certain specific good or service and the value of rights determines the value of goods exchanged. This is a manifestation of the economic aspect of property rights as an expression of the economic properties of the object.

Referințe bibliografice/ References:

1. Canadian Intellectual Property Office. Glossary of Intellectual property Terms. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: <http://www.cipo.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/wr00837.html>
2. Convenția de constituire a Organizației Mondiale de Proprietate Intelectuală. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: <http://agepi.gov.md/pdf/law/international/wipo.pdf>
3. Demsetz H. Toward a theory of property rights // American Economic Review. Vol. 57. № 2. Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1967), pp. 347-359
4. Frasinianu Corina, Frasinianu Ioan. Creativitate și inovare. ASE, 1999.
5. Menell Peter S. Intellectual property: general theories. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: <http://www.dklevine.org/archive/ittheory.pdf>
6. Ramello Giovanni B. Intellectual Property and the Markets of Ideas. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: <http://www.biblio.liuc.it/liucpap/pdf/161.pdf>
7. United States Patent and Trademark Office. Glossary. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: <http://www.uspto.gov/main/glossary/index.html#ip>

Recomandat spre publicare: 13.12.2013

ELEMENTE PROBLEMATICE CU IMPACT ASUPRA ADMINISTRAȚIEI PUBLICE LOCALE DIN ROMÂNIA

Adriana PETCU, *drd., ASEM*

Acest articol este dedicat aspectelor problematice care au o legătură directă cu administrația publică și reforma în domeniul coordonării, elaborării și implementării de politici publice. Un rol important în sistemul administrării publice locale are conturarea aspectelor legale care prevăd activitatea și buna funcționare a acestuia, or, tocmai actele normative definitivează toate drepturile și obligațiunile actorilor implicați în sistemul administrării publice locale. Considerăm că pentru aplicarea legilor, administrația trebuie să se bazeze, în mare parte, pe competență și factorul uman care creează platforma pentru formarea calitativă a activității și presupune realizarea deciziilor și obținerea rezultatelor.

Cuvinte cheie: administrația publică locală, eficiență, resurse umane, resurse materiale, autoritate publică.

Introducere. Privind retrospectiv spre reforma în domeniul administrației publice locale din România, observăm multiple evoluții pozitive, în mod specific acestea se reflectă în zona reformei coordonării, elaborării și implementării de politici publice locale. Trebuie, totuși, să specificăm de la bun început câteva elemente problematice care au o legătură directă cu administrația publică, în deosebi la nivel macro. Și anume, este vorba de un prim aspect care ține de structură, de esența modului în care este concepută și implementată reforma administrației publice, inclusiv și cea locală, iar ulterior, se conturează o problemă la fel de importantă care este legată de reforma în domeniul coordonării, elaborării și implementării de politici publice.

Conținut de bază. În contextul celor relateate, avem un caracter excesiv legalist, practic, toată activitatea ce vizează politicile publice este plasată în jurul activității normative (producere de proiecte de legi, hotărâri de guvern etc). Putem observa foarte bine acest lucru privind critic la strategia în domeniu a Guvernului, urmărind zonele de decizie și modalitățile în care intervine analiza de politici publice, deși în documentul de strategie se precizează importanța, rolul și scopul sectorului public în societatea democratică dezvoltată necesită eforturi continue de creștere a eficienței, responsabilității și transparenței instituțiilor publice, inclusiv cele locale [1].

În contextul unor transformări majore, un rol important în sistemul administrării publice locale are conturarea aspectelor legale care prevăd activitatea și buna funcționare a acestuia, or, tocmai actele normative definitivează toate drepturile și obligațiunile actorilor implicați în sistemul administrării publice locale [2].

Autoritățile administrației publice locale au competența exclusivă, în condițiile legii, în tot ceea ce privește înființarea, organizarea, coordonarea și funcționarea serviciilor de utilități publice, precum și în ceea ce privește crearea, dezvoltare, modernizarea, administrarea și

PROBLEMATICE ELEMENTS WITH IMPACT ON THE LOCAL PUBLIC ADMINISTRATION IN ROMANIA

Adriana PETCU, *PhD Student, ASEM*

This article is dedicated to problematic aspects that have a direct connection with public administration and the reform in the field of coordination, public policy development and implementation. An important role in the system of local public administration has the shaping of legal issues that require its activity and functioning, or just the legal documents that determine all the rights and obligations of the actors involved in the local public administration system. We believe that for the implementation of laws, the administration must be based mainly on competence and the human factor, which creates a platform for quality training of activity and involves making decisions and achieving results.

Keywords: local public administration, efficiency, human resources, material resources, public authority.

JEL Classification: M00, O2, O15, O38, O20

Introduction. Looking back towards the reform in the field of local public administration in Romania, we see multiple positive developments; these are specifically reflected in the reform of coordination, development and implementation of local public policies. We must, however, specify from the beginning some problematic elements that have a direct connection with the government, especially at the macro level. Namely, it is the one aspect regarding the structure, the essence of how the public administration reform is designed and implemented, including the local reform, and subsequently, an important issue emerges that is related to the reform in the coordination sector, implementation and development of public policy.

Core content. In the context of the information reported above, we have an excessively legal character, and basically all activities aimed at public policies are placed around normative activity (production of draft laws, government decisions, etc.). We can see this very well, looking critically at the Government's strategy in the field, following the decision areas and the ways that public policy analysis intervenes, although the strategy document states the importance, the role and purpose of the public sector in the developed democratic society requires continuous efforts to increase efficiency, accountability and transparency of public institutions, including the local ones [1].

In the context of some major changes, an important role in the system of local public administration has the shaping of legal issues that require its work and functioning, or just legal documents that define all the rights and obligations of the actors involved in the local public administration system [2].

Public local authorities have exclusive jurisdiction, under the law, in all matters concerning the establishment, organization, coordination and operation of public services

exploatarea bunurilor din proprietatea publică și privată a unităților administrativ-teritoriale aferente sistemelor de utilități publice.

Competențele sunt partajate cu autoritățile administrației publice centrale și cu autoritățile de reglementare competente în ceea ce privește reglementarea, monitorizarea și controlul serviciilor comunitare de utilități publice.

Astfel, în exercitarea competențelor și atribuțiilor ce le revin în sfera serviciilor de utilități publice, autoritățile administrației publice locale adoptă hotărâri în legătură cu:

- elaborarea și aprobarea strategiilor proprii privind dezvoltarea serviciilor, a programelor de reabilitare, extindere și modernizare a sistemelor de utilități publice existente, precum și a programelor de înființarea unor sisteme, inclusiv cu consultarea operatorilor;

- coordonarea proiectării și executării lucrărilor *tehnico-edilitare*, în scopul realizării acestora într-o concepție unitară și corelată cu programele de dezvoltare economico-socială a localităților, de amenajare a teritoriului, urbanism și mediu;

- asocierea intercomunitară în scopul înființării, organizării, gestionării și exploatarei în interes comun a unor servicii de utilități publice, inclusiv pentru finanțarea și realizarea obiectivelor de investiții specifice sistemelor de utilități publice;

- alegerea modalității de gestiune a serviciilor de utilități publice și darea în administrare sau, după caz, concesiunea sistemelor de utilități publice destinate furnizării/prestării acestora.

- urmărirea, monitorizarea și raportarea indicatorilor de performanță și aplicarea metodologiei de comparare a acestor indicatori, elaborată de Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice împreună cu autoritățile de reglementare competente, prin raportare la operatorul cu cele mai bune performanțe din domeniul serviciilor comunitare de utilități publice;

- participarea unităților administrativ-teritoriale la constituirea capitalului social al unor societăți reglementate de *Legea nr. 31/1990*, republicată cu modificările și completările ulterioare, având ca obiectiv furnizarea/prestarea serviciilor de utilități publice de interes local, intercomunitar sau județean, după caz;

- contractarea sau garantarea împrumuturilor pentru finanțarea programelor de investiții în vederea dezvoltării, reabilitării și modernizării sistemelor existente;

- garantarea, în condițiile legii, a împrumuturilor contractate de operatorii serviciilor de utilități publice în vederea înființării sau dezvoltării infrastructurii tehnico-edilitare aferente serviciilor,

- elaborarea și aprobarea regulamentelor serviciilor, a caietelor de sarcini, a contractelor de furnizare/ prestare a serviciilor și a altor acte normative locale referitoare la serviciile de utilități publice, pe baza regulamentelor – cadru, a caietelor de sarcini-cadru și a contractelor – cadru de furnizare/prestatori a altor reglementări – cadru elaborate și aprobate de autoritățile de reglementare competente;

- stabilirea, ajustarea, modificarea și aprobarea prețurilor, tarifelor și taxelor speciale, cu respectarea normelor metodologice elaborate și aprobate de autoritățile de reglementare competente;

- aprobarea stabilirii, ajustării sau modificării prețurilor

and utilities, as well as the creation, development, modernization, management and exploitation of the public and private property of the administrative units related to the public utility systems.

The responsibilities are shared with central public administration authorities and with the competent regulatory authorities regarding the regulation, monitoring and control of public utilities and community services.

Thus, in the exercise of their duties and skills within the scope of public utilities services, the public local authorities take decisions related to:

- development and approval of their own strategies on the development of services, rehabilitation programs, expansion and modernization of existing public utilities systems, as well as the programs used to set up systems, including for consulting operators;

- coordinating the design and carrying out the technical-urban activities, in order to achieve them in a unitary conception related to socio-economic development programs of localities, landscape activities, urban planning and environment;

- intercommunity association for the establishment, organization, management and operation in the common interest of public utility services, including for financing and achievement of specific investment objectives of the public utility systems;

- choose the type of management of public utilities services and the commissioning management or, where appropriate, the concession of the public utility systems of supply/provision thereof;

- tracking, monitoring and reporting of performance indicators and implementation of comparison methodology for these indicators, developed by the Ministry of Regional Development and Public Administration with relevant regulatory authorities, in relation to the operator with the best performance in the community services of public utilities;

- participation of administrative units in building the social capital of some companies regulated under *Law no. 31/1990*, republished with subsequent amendments, aimed at providing/rendering of public utilities services of local interest, inter-community or county, depending on the case;

- contracting or guaranteeing loans to finance investment programs for the development, rehabilitation and modernize the existing ones;

- ensuring, under the existing laws, of loans made by operators of public utilities services to establish or develop the technical-urban infrastructure afferent to services,

- the development and approval of services regulations, specifications, contracts for the supply/provision of services and other local laws on public utility services based on regulations – framework specifications and contracts – the framework supply/service of other regulations – framework developed and approved by the responsible regulatory authorities;

- establishing, adjusting, modifying and approving prices, tariffs and special taxes, in compliance with the methodology developed and approved by the responsible regulatory authorities;

și tarifelor pentru serviciile de utilități publice, după caz, pe baza avizului de specialitate emis de autoritățile de reglementare competente;

- restrângerea ariilor în care se manifestă condițiile de monopol;

- protecția și conservarea mediului natural constituit.

Este rațional de a exprima o contraopinie hotărârilor administrației publice locale, adoptate în aplicarea dispozițiilor Legii nr. 51/2006, republicată ulterior, conform căreia persoanele fizice sau juridice interesate se pot adresa instanței de contencios administrativ, în condițiile legii [3].

Autoritățile administrației publice locale au, în relația cu operatorii serviciilor de utilități publice, următoarele drepturi [4]:

- să stabilească cerințele și criteriile de participare și selecție a operatorilor la procedurile publice organizate pentru atribuirea contractelor de delegare a gestiunii;

- să solicite informații cu privire la nivelul și calitatea serviciului furnizat/ prestat și cu privire la modul de întreținere, exploatare și administrare a bunurilor din proprietatea publică sau privată a unităților administrativ-teritoriale, încredințate pentru realizarea serviciului;

- să invite operatorul pentru audieri, în vederea concilierii diferendelor apărute în relația cu utilizatorii serviciilor;

- să aprobe stabilirea, ajustarea sau, după caz, modificarea prețurilor și tarifelor serviciilor de utilități publice propuse de operatori, în baza metodologiilor elaborate de autoritățile de reglementare potrivit competențelor acordate acestora prin legea specială;

- să monitorizeze și să exercite controlul cu privire la furnizarea/ prestarea serviciilor de utilități publice și să ia măsurile necesare în cazul în care operatorul nu asigură indicatorii de performanță și continuitatea serviciilor pentru care s-a obligat;

- să sancționeze operatorul nu în cazul în care nu operează la nivelul indicatorilor de performanță și eficiență la care s-a obligat și nu asigură continuitatea serviciilor;

- să refuze, în condițiile justificate, aprobarea stabilirii, ajustării sau modificării prețurilor și tarifelor propuse de operator, iar pentru serviciile care funcționează în condiții de monopol, să solicite avizul autorităților de reglementare competente.

Autoritățile administrației publice locale au dreptul să realizeze unilateral contractele de delegare a gestiunii serviciilor și să organizeze o nouă procedură pentru delegarea gestiunii acestora, dacă constată și dovedesc nerespectarea repetată de către operatori a obligațiilor contractuale și dacă operatorii nu adoptă programe de măsuri care să respecte condițiile contractuale și să asigure atingerea, într-un interval de timp prestabilit a parametrilor de calitate asumați.

Autoritățile administrației publice locale au următoarele obligațiuni față de operatorii furnizori/prestatori ai serviciilor de utilități publice, cum ar fi:

- să asigure un tratament egal pentru toți operatorii, indiferent de forma de proprietate, de țara de origine, de organizarea acestora și de modul de gestiune adoptat;

- să asigure un mediu de afaceri concurențial, transparent și local;

- approval of establishment, adjustment or alteration of prices and tariffs for public utilities, depending on the case, based on expert opinion issued by competent regulatory authorities;

- restricting the areas in which they manifest the conditions of monopoly;

- protection and preservation of the environment.

It is reasonable to express an opinion contrary to the local government decisions, adopted in application to the provisions of Law no. 51/2006, republished, subsequently, according to which the natural or legal persons interested may contact the administrative court, under the law [3].

Local authorities have, in relation to the operators of public utilities services, the following rights [4]:

- to establish the requirements and criteria for participation and selection of operators for the public procedures organized for awarding public administration management delegation contracts;

- to inquire information about the level and quality of the service provided/performed and on how the maintenance, operation and management of public property or private property of administrative units entrusted to carry out the service;

- to call the operator for hearings, regarding the reconciliation of disputes arising in relation to service users;

- to approve the establishment, adjustment, or, if appropriate, change prices and tariffs for public utility services offered by operators, based on methodologies developed by regulators according to powers granted to them by special law;

- to monitor and exercise control regarding the supply/provision of public utility services and to take appropriate action if the operator does not provide the performance indicators and the service continuity which he has agreed to;

- to sanction the operator not if it does not operate at the level of performance and efficiency indicators that he has committed to and does not ensure the continuity of services;

- to refuse, in justified conditions, the approval of establishment, adjustment or alteration of prices and tariffs proposed by the operator, and for the services that operate under monopoly conditions, to seek opinion from the relevant regulatory authorities.

Local administration authorities have the right to conduct unilateral contracts of service management delegation and to organize a new procedure for delegating their management, if it is found and proved that operators repeatedly failed their contractual obligations and if operators do not adopt programs of action to comply with the contractual conditions and to ensure the achievement, at a preset time interval of the quality parameters assumed.

Public local authorities have the following duties to supplier operators/providers of public utility services such as:

- to ensure an equal treatment for all operators, regardless of the type of ownership, country of origin, their organization and the adopted management mode;

- to ensure a competitive business environment,

- să respecte angajamentele asumate față de operator prin hotărârea de dare în administrația serviciului respectiv prin clauzele contractuale stabilite prin contractul de delegare a gestiunii serviciului;

- să asigure resursele necesare finanțării infrastructurii tehnico-edilitare aferente serviciilor, corespunzător clauzelor contractuale;

- să păstreze, în condițiile legii, confidențialitatea datelor și informațiilor economico-financiare privind activitatea operatorilor, altele decât cele de interes public.

Două sau mai multe unități administrativ-teritoriale, în limitele competențelor autorităților lor deliberative și executive, pot să coopereze și să se asocieze în scopul constituirii unor asociații de dezvoltare intercomunitară, având ca obiect furnizarea /prestarea în comun a serviciilor comunitare de utilități publice și înființarea, modernizarea și/sau dezvoltarea, după caz, a sistemelor de utilități publice aferente.

Asociațiile de dezvoltare intercomunitară cu obiect de activitate serviciile de utilități publice sunt structuri de cooperare cu persoanele juridice de drept privat și statut de utilitate public recunoscut prin efectul legii, destinate exercitării și realizării în comun a competențelor autorităților administrație publice locale referitoare la furnizarea/prestarea serviciilor de utilități publice, stabilite în sarcina acestora.

Putem considera că asociațiile de dezvoltare intercomunitară cu obiect de activitate serviciile de utilități publice se constituie și dobândesc personalitate juridică potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 26/2000, cu privire la asociații și fundații, aprobată cu modificările și completările ulterioare. Prin derogare de la prevederile Ordonanței Guvernului nr. 26/2000, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 246/2005, cu modificările și completările ulterioare, asociațiile de dezvoltare intercomunitară cu obiect de activitate serviciile de utilități publice nu pot fuziona, nu se pot diviza și nu pot constitui filiale sau sucursale ca structuri teritoriale. Prin derogare de la art. 13 din Legea nr. 215/2001, republicată, cu modificările și completările ulterioare, organele asociației sunt adunarea generală, consiliul director și comisia de cenzori. Adunarea generală adoptă hotărâri în conformitate cu statutul asociației. Hotărârile adunării generale sunt asimilate actelor administrative și intră sub incidența prevederilor Legii contenciosului administrativ nr. 554/2004, cu modificările și completările ulterioare.

Unitățile administrativ-teritoriale pot mandata, în condițiile legii, asociațiile de dezvoltare intercomunitară cu obiect de activitate serviciile de utilități publice, prin hotărâri ale autorităților lor deliberative, să exercite, pe seama și în numele lor, dreptul de a delega gestiunea serviciilor de utilități publice transferate în responsabilitatea asociațiilor, inclusiv dreptul de a concesiona sistemele de utilități publice aferente serviciilor de utilități publice transferate. În acest scop, hotărârile autorităților administrației publice locale privind mandatarea și actele juridice de constituire a oricărei asociații trebuie să conțină prevederi detaliate și complete privind condițiile de exercitare de către aceasta a mandatului special încredințat.

Este incontestabil faptul că activitatea oricărei

transparent and local;

- to respect its commitments to the operator's through the decision to release the administration of that service, according to contract terms established by the delegation contract of service management;

- to provide the necessary resources to finance the technical-urban infrastructure afferent to services, according to the corresponding contract clauses;

- to keep, under the conditions of the law, the privacy of data and financial-economic information regarding the activities of operators, other than the ones of public interest.

Two or more administrative units, within their deliberative and executive powers can cooperate and associate for the establishment of intercommunity development associations (IDA), for the supply/provision of joint services of public utilities and the establishment, modernization and/or development, depending on the case, of afferent public utilities systems.

Intercommunity development associations with the object of activity of public utility services are structures of cooperation with private legal persons and public utility status recognized by the law, for joint exercise and performance of the powers related to the provision of local public administration/public utility services, established in their task.

We believe that intercommunity development associations with the object of public utility services are established and acquire legal personality according to the Government Ordinance no. 26/2000 regarding associations and foundations, approved with following amendments and completions. Notwithstanding the provisions of Government Ordinance no. 26/2000, approved with amendments and completions by Law no. 246/2005, as amended and supplemented, intercommunity development associations with the object of public utility services cannot merge, cannot divide and cannot be subsidiaries or branches as territorial structures. Notwithstanding art. 13 of Law no. 215/2001, republished, with subsequent amendments and completions, the bodies of the Association are the General Assembly, the Board of Directors and the Board of Censors. The General Assembly adopts decisions in accordance with the association's status. The General Assembly decisions are treated as administrative acts, subject to the provisions of Law no. 554/2004, with subsequent amendments and completions.

Administrative-territorial units may delegate, under the law, intercommunity development associations with object of activity of public utility services through their deliberative decisions, to exercise, on account on their behalf, the right to delegate the management of public utilities transferred the responsibility of associations, including the right to grant public utility systems related to transferred public utilities. To this end, decisions on empowering local authorities and legal documents establishing any association shall contain detailed and comprehensive provisions on their exercise conditions of the special mandate entrusted to them.

It is undeniable the fact that the activity of any

organizații, fără a ține cont de domeniu, este bazată pe munca oamenilor organizați în colectivități în funcție de importanța activității. Majoritatea cercetătorilor din domeniul în cauză subliniază, că „administrația publică nu este altceva decât o colectivitate umană care organizează acțiuni în favoarea altor oameni” [5].

În opinia noastră, acest enunț poate fi completat cu ideea creșterii importanței elementului uman. Din acest considerent, pentru aplicarea legilor, administrația trebuie să fi compusă din oameni competenți, activi și devotați intereselor generale și cauzei publice. Acest factor uman creează platforma pentru formarea calitativă a activității, care, prin exercitarea funcțiilor, presupune realizarea deciziilor și obținerea rezultatelor în condițiile unui minim necesar de pregătire, nu numai de cunoștințe, dar și raportat la întreg, adică raportarea funcției publice la serviciul public ca parte integrată în el. Însuși serviciul public, ca orice organ de stat, cuprinde trei elemente: competența, mijloacele materiale și resursele umane.

Astfel, prin factorul uman se subînțelege cantitatea și calitatea funcționarilor cu care lucrează administrația și performanțele acestora. Pentru managementul actual al administrației, este esențial aspectul motivării funcționarului public în scopul obținerii maximului de eficiență prin asigurarea condițiilor optime, activitatea creativă și stimularea succeselor. Un element indispensabil pentru managementul resurselor umane este specializarea funcționarilor administrației, care trebuie continuu realizată în așa fel, ca să existe următoarele grupe de personal competent: pentru conducere, administrare, execuție și control. La fel, putem menționa, că managementul resurselor umane presupune și un alt principal factor – relațiile cu cetățenii.

Un alt aspect important în activitatea funcționarilor publici este utilizarea rațională a resurselor materiale cu scopul eficientizării muncii, folosirii raționale a bunurilor mobile și reducerea costurilor sale, folosirea echipamentelor moderne, introducerea în activitatea administrației publice a mecanizării și automatizării, informarea și instruirea personalului întreg de către funcționarii publici de conducere despre resursele disponibile în vederea obținerii de economii în procesul de utilizare a lor [6].

În categoria factorilor se înscrie la fel capitalul. Având în vedere, că sursele financiare ale bugetului local sunt fixate anual la o sumă, ce nu poate fi depășită, administrația trebuie să țină seama de capital. De aceea, ea suportă o constrângere exterioară, care limitează posibilitățile sale financiare. Administrația publică execută atribuțiile cu care ea este abilitată prin funcționarii publici, care utilizează mijloace materiale și dispune de mijloacele financiare. De aici, reiese și altă importanță a managementului serviciilor publice vizând obligațiunea de a ține seama de limitele capitalului și întreprinderea măsurilor pentru atragerea capitalului.

Inventarierea bunurilor din domeniul public al statului și al colectivităților locale se efectuează în baza unor norme tehnice sau precizări determinate prin ordin. Compartimentele financiare și de contabilitate desfășoară concomitent activități și sarcini consacrate funcției de informare. Cu alte cuvinte, ele permit cunoașterea cu precizie și executarea curentă a bugetului, atribuirea pentru

organization, without considering the domain, is based on the work of people in communities organized according to the importance of the activity. Most researchers in the field in question emphasize that "government is nothing but a human community organizing actions for other people" [5].

In our opinion, this statement can be filled with the idea of increasing importance of the human element. For this reason, the law enforcement, administration must be composed of competent people, active and committed to the general cause and public interests. This human factor creates the platform for quality training in activity, which, through the exercise of functions, involves making decisions and achieving results in terms of a minimum of training, not only knowledge, but also in relation to the whole, ie reporting the public function to the public service as an integral part of it. Public service itself, like any organ of state, comprises three elements: power, material resources and human resources.

Thus, through the human factor is meant the quantity and quality of officials which are working with the administration and their performance. For the present management of the administration, the civil servant motivation is an essential aspect in order to achieve maximum efficiency by ensuring optimal activity and stimulate creative successes. An indispensable element of human resource management is the specialization of administration officials that has to be performed continuously in a way that the following competent groups of personnel are created: executive, management, execution and control. Similarly, we can mention that human resource management entails another main factor - relations with citizens.

Another important aspect of the work of civil servants is the rational use of material resources in order to improve labor, rational use of movable resources and costs reductions, the use of modern equipment, the introduction into government work of mechanization and automation, information and staff training throughout by the management officials about obtaining available resources to achieve savings in the process of using them [6].

In the category of factors also falls the capital. Given that the financial resources of the local budget are a fixed annual amount that cannot be exceeded; the administration has to take account of capital. Therefore, it supports an external constraint, which limits its financial possibilities. Government performs tasks that it is empowered to by civil servants, using material resources and budgetary resources. From here emerges another important fact of public service management regarding the obligation to take into account the limits of capital and taking measures to attract capital.

Inventory of the public property of the state and the local communities is made based on technical rules and specifications determined by law. Financial and accounting departments while perform simultaneously activities and tasks dedicated to the information function. In other words, they allow precise knowledge and current enforcement of the budget, the prerogative

realizarea continuă a serviciului public, precum și pentru aprovizionarea bugetară. Reieșind din analiza efectuată putem sublinia, că, în realitate, autoritățile publice locale operează, în general, cu bugetele publice locale. Astfel, rămân în umbră restul tipurilor de resurse financiare, ce pot fi atrase și utilizate în scopul soluționării problemelor cu interes local.

La final, concludem că rămân în rezervă alte forme de gestionare eficientă a problemelor de interes local și este necesar, ca ele să-și facă loc în timpul apropiat în viața comunităților locale.

for the continuous achievement of public service and for supplying the budget. Based on the analysis, we emphasize that in reality, public local authorities generally operate with local government budgets. Thus, the rest remain inconspicuous types of financial resources that can be attracted and used for solving problems of local interest.

Finally, we conclude that remain in reserve other forms of effective management of local interest problems and it is necessary for them to make room in the near future in the life of local communities.

Referințe bibliografice/ References:

1. LAMBRU, M. Politici publice și reforma administrației publice. In: Marketing-Management. Studii, cercetări consulting. 2009, anul XIX, vol 5-6 (113-114), pp. 428-450.
2. Serviciile comunitare de utilități publice. In: Economie și administrare locală. 2013, nr. 4 (208), anul XVIII, aprilie, pp. 28-33.
3. Legea serviciilor comunitare de utilități publice: nr. 51 din 08.03.2006 [accesat 19 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.anrsc.ro/documents/serviciul_juridic_si_metodologie/legislatie/LEGE%20nr.51.pdf
4. TEOFIL, L. Expropriere pentru cauză de utilitate publică. In: Economie și administrație locală. 2003, nr. 1 (85), anul VIII, ianuarie, pp. 53-56.
5. NEGOIȚĂ, A. *Drept administrativ și știința administrației*. București: ATLAS Lex SRL, 1993. 266 p. ISBN 973-9592-3-6.
6. OROVEANU, M.T. *Introducere în știința administrației*. București, 1994, 263 p.

Recomandat spre publicare: 20.11.2013

POLITICA DE MEDIU ÎN ROMÂNIA: COMPONENTĂ A DEZVOLTĂRII DURABILE DE ANSAMBLU

Alexandru TOMA, *drd., ASEM*

Acest articol are drept scop analiza unor aspecte ale interconexiunii dintre prosperitatea economică și conservarea mediului ca activitate primordială în susținerea dezvoltării durabile. România, în scopul implementării strategiei de protecție a mediului a elaborat în anul 1995 primul Plan Național de Acțiune pentru Protecția Mediului care este un instrument de implementare a politicilor din domeniul mediului, prin promovarea, susținerea și urmărirea realizării celor mai importante proiecte cu impact semnificativ asupra mediului în vederea aplicării și respectării legislației în vigoare. Pentru a contribui la dezvoltarea regiunilor mai puțin dezvoltate, România trebuie să investească în dezvoltarea unor sisteme eficiente de management de mediu necesare pentru protecția sau valorificarea resurselor naturale cu scopul de a îmbunătăți calitatea serviciilor către populație și de a crea un mediu de afaceri competitiv.

Cuvinte cheie: politică de mediu, management de mediu, calitatea mediului, ecologizare, reducerea poluării.

Introducere. De aproape o jumătate de secol, dezvoltarea durabilă constituie una din prioritățile manageriale ale statului român, contribuind la promovarea acestei concepții și includerea ei în toate tipurile de politici structurale. Or, dezvoltarea durabilă este dezvoltarea care satisface nevoile prezentului fără a compromite viitorul generațiilor și propriile lor nevoi. Dezvoltarea durabilă este considerată drept un nou gen de strategie umană care răspunde necesității prezentului fără a compromite posibilitățile de satisfacere a necesităților generațiilor viitoare.

Conținut de bază. Devine oportună ideea utilizării durabile a resurselor naturale, ceea ce presupune direcționarea spre exploatarea resurselor regenerabile. Din acest punct de vedere se analizează permanent interconexiunea dintre prosperitatea economică și conservarea mediului ca activitate primordială în susținerea dezvoltării durabile. Formele dezvoltării economice au un anumit impact asupra mediului: ele folosesc resursele naturale care, uneori, sunt în cantitate limitată și generează, ca produse secundare, deșeuri și reziduuri, precum și poluare. Există însă și căi prin care activitățile economice în context durabil pot proteja sau conserva mediul înconjurător.

Dezvoltarea durabilă reflectată în politica de mediu. În procesul de dezvoltarea a managementului de mediu Uniunea Europeană se conduce de strategia pentru dezvoltare durabilă adoptată în anul 2001 la Gothenburg (Suedia). Acest document, în calitate de strategie pe termen lung concentrează politicile de dezvoltare durabilă în domeniile: economic, social și protecția mediului și a cunoscut o apreciere semnificativă. Se consideră că

ENVIRONMENTAL POLICY IN ROMANIA: A COMPONENT OF THE OVERALL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Alexandru TOMA, *PhD Student, ASEM*

This article aims to analyze some aspects of the interconnection between economic prosperity and environmental conservation as a primary activity in the support of sustainable development. Romania, in order to implement environmental strategy developed the first National Action Plan for Environmental Protection in 1995, which is a tool for implementing environmental policies, by promoting, supporting and tracking of the most important projects with significant impact on the application and enforcement of the environmental legislation. To contribute to the development of less developed region Romania must invest in the development of effective environmental management systems necessary for the protection or exploitation of natural resources in order to improve the quality of public services for the population and create a competitive business environment.

Key words: environmental policy, environmental management, environmental quality, ecology, pollution reduction.

JEL Classification: R48, P28, P29, Q5, Q53, Q59

Introduction. For nearly half a century, sustainable development is one of the priorities of the Romanian state management, helping to promote this concept and its inclusion in all types of structural policies. However, sustainable development is a type of development that meets the needs of the present without compromising future generations and their own needs. Sustainable development is seen as a new kind of human strategy for meeting the needs of the present without compromising the ability to meet the needs of future generations.

Core content. It proves the idea of sustainable use of natural resources, which involves targeting the exploitation of renewable resources. From this point of view, it is constantly analyzed the interconnection between economic prosperity and environmental conservation as a primary activity in support of sustainable development. The forms of economic development have an impact on the environment: they use natural resources that are sometimes limited in availability and generate as byproducts, waste and debris, as well as pollution. There are also ways in which economic activities in a sustainable context can protect or preserve the environment.

Sustainable development reflected in environmental policy. In the process of developing environmental management, the European Union is guided by the Sustainable Development Strategy adopted in 2001 in Gothenburg (Sweden). This document, as a long-term strategy focuses sustainable development policies in the economic, social and environmental protection and has seen a significant appreciation. It is believed that sustainable development is based on three fundamental elements [1]:

dezvoltarea durabilă este bazată pe trei elemente fundamentale [1]:

1. bunăstare economică,
2. calitatea vieții,
3. protecția mediului.

Pe de altă parte, pentru atingerea și menținerea unui nivel adecvat al dezvoltării durabile sunt utilizate următoarele instrumentele [2]:

- Indicatorii de mediu (instrumente esențiale pentru furnizarea de informații privind starea mediului rural, cu privire la impactul agriculturii asupra mediului, efectele politicilor agricole și de mediu cu privire la gestionarea exploatărilor agricole și ca o contribuție la deciziile politicii agricole și de mediu).

- Strategia privind utilizarea durabilă a resurselor naturale (pentru următorii 25 de ani) – scopul acestei strategii este de a reduce impactul negativ de utilizare a resurselor naturale (epuizarea resurselor și poluarea) asupra mediului, pentru a satisface obiectivele Consiliului European de la Lisabona care prevăd creșterea economică și ocuparea forței de muncă.

- Strategia privind prevenirea și reciclarea deșeurilor – scopul acestei strategii este de a reduce impactul negativ asupra mediului, cauzat de deșeurile de pe toată durata vieții, de la producție la dispoziție, prin reciclare.

- Planul de acțiune în favoarea tehnologiilor de mediu – se referă la tehnologii pentru a gestiona poluarea, mai puține poluări și mai puține produse bogate în resurse și servicii și modalități de a gestiona resursele mai eficient.

- Programul-cadru pentru competitivitate și inovare (CIP) 2007-2013

- Un program pentru IMM-uri ecologice și competitive – acest plan de acțiune presupune îmbunătățirea legislației, adaptarea instrumentelor de management de mediu, oferirea IMM-urilor asistență financiară, construirea expertizei locale și îmbunătățirea comunicării și informației.

- Promovarea responsabilității sociale corporative

- Agenda pentru un turism european durabil și competitiv

- Eficiența Energiei Globale și Fondul Energiei Regenerabile (EEGFER).

În baza acestora, literatura de specialitate definește interconexiunea dintre dezvoltarea durabilă și managementul de mediu prin următoarele componente:

- ✓ Compatibilitatea permanentă și sigură a mediului creat de om cu mediul natural;

- ✓ Introducerea compatibilității strategiilor naționale de dezvoltare, ca urmare a interdependenței tot mai puternice în plan geoeconomic și ecologic;

- ✓ Necesitatea integrării organice a capitalului natural-ecologic cu capitalul uman prin redefinirea obiectivelor economice și sociale.

Conservarea și valorificarea eficientă și ecologică a resurselor energetice prezintă importanță majoră prioritară, deoarece poluarea produsă de activitatea energetică este responsabilă de existența poluanților în proporție de peste 50% la emisiile de metan și monoxid de carbon, 97% la emisiile de dioxid de sulf, 88% de emisiile de oxizi de azot, 99% la emisiile de dioxid de carbon [3].

1. economic welfare,
2. the quality of life,
3. the protection of the environment.

On the other hand, in order to achieve and maintain an adequate level of sustainability, the following instruments are used [2]:

- Environmental indicators (essential tools for providing information regarding the state of the rural environment, the impact of agriculture on the environment and environmental effects of agricultural policies on the management of farms and as a contribution to agricultural and environmental policy decisions).

- The strategy regarding the sustainable use of natural resources (for the next 25 years) - the purpose of this strategy is to reduce the negative impacts of the use of natural resources (resource depletion and pollution) on the environment, to meet the objectives of the Lisbon European Council – to provide economic growth and employment.

- The strategy regarding waste prevention and recycling - the purpose of this strategy is to reduce the negative environmental impact caused by waste throughout life, from production to disposal through recycling.

- The action plan for environmental technologies - refers to technologies aimed to manage pollution, less pollution and less resource-rich products and services, and ways to manage resources more efficiently.

- The framework-schedule for competitiveness and innovation (CIP) 2007-2013

- A program for clean and competitive SMEs – this plan involves improving legislation, adapting environmental management tools, providing financial assistance to SMEs, building local expertise and improving communication and information.

- Promoting corporate social responsibility

- Agenda for a sustainable and competitive European tourism

- The Global Energy Efficiency and the Renewable Energy Fund (EEGFER).

Based on these tools, the specialty literature defines interconnection between sustainable development and environmental management through the following components:

- ✓ The permanent and safe compatibility of the environment created by humans with the natural environment;

- ✓ The introduction of compatibility of the national development strategies as a result of the growing geo economic and environmental interdependence;

- ✓ The need of organic integration of the natural – ecologic with the human capital by redefining the economic and social objectives.

Conservation and efficient revaluation of energy resources presents major priority because pollution from energy activity is responsible for the existence of pollutants in excess of 50% in emissions of methane and carbon monoxide, 97% of sulfur dioxide emissions, 88% of the emissions of oxides of nitrogen, 99% carbon dioxide emissions [3].

În România, protecția mediului a apărut ca un domeniu de sine stătător al politicilor naționale în anul 1990, când a fost înființat pentru prima dată fostul *Minister al Mediului*, iar în 1992 a fost elaborat primul document oficial ce stabilește obiectivele naționale în domeniu – „*Strategia Națională de Protecția Mediului*”, reactualizată în 1996 și în 2002. Strategia este structurată în două părți:

1) o trecere în revistă a principalelor resurse naturale, elemente privind starea economică și calitatea factorilor de mediu,

2) strategia propriu-zisă, adică principiile generale de protecție a mediului, prioritățile, obiectivele pe termen scurt, mediu și lung. Încă din 1996 se poate observa o adecvare a strategiei naționale cu cea comunitară în ceea ce privește principiile, prioritățile și obiectivele. Astfel, principiile urmărite sunt:

- ✓ conservarea și îmbunătățirea condițiilor de sănătate a oamenilor;
- ✓ dezvoltarea durabilă;
- ✓ prevenirea poluării;
- ✓ conservarea biodiversității;
- ✓ conservarea moștenirii culturale și istorice,
- ✓ principiul „poluatorul plătește”;
- ✓ stimularea activității de redresare a mediului (prin acordarea de subvenții, credite cu dobândă mică etc.).

În ceea ce privește prioritățile identificate, acestea reflectă nu numai nevoile naționale, dar și tendințele și inițiativele existente pe plan global, ele fiind:

- menținerea și îmbunătățirea sănătății populației și calității vieții;
- menținerea și îmbunătățirea potențialului existent al naturii;
- apărarea împotriva calamităților și accidentelor naturale;
- raportul maxim cost-beneficiu;
- respectarea programelor și convențiilor internaționale privind protecția mediului.

România, în scopul implementării strategiei de protecție a mediului a elaborat în anul 1995 primul Plan Național de Acțiune pentru Protecția Mediului, ca urmare a Programului General de Protecție pentru Mediu din țările Europei Centrale și de Est, fiind realizat de către Ministerul Mediului și Gospodăririi Apelor, în colaborare cu Institutul Național de Cercetare Dezvoltare cu sprijinul tehnic și financiar al Agenției Daneze de Protecția Mediului și prezentat la Conferința Interministerială de la Sofia, Bulgaria, din octombrie 1995.

Planul Național de Acțiune pentru Protecția Mediului este un instrument de implementare a politicilor din domeniul mediului, prin promovarea, susținerea și urmărirea realizării celor mai importante proiecte cu impact semnificativ asupra mediului în vederea aplicării și respectării legislației în vigoare. Planul Național de Acțiune pentru Protecția Mediului în România reprezintă o abordare specifică țării noastre a problemelor de protecția mediului, o concretizare a politicii românești în domeniul mediului, în strânsă corelație cu obiectivele dezvoltării durabile.

Dezvoltarea economică a României și modificarea modului de abordare a problematicei de mediu prin

In Romania, the environment has emerged as a self-contained area of national policy in 1990, when it was first established by the the former Ministry of the Environment, and in 1992 was drafted the first official document that sets national objectives in the field - “*The National Strategy for Environmental Protection*”, updated in 1996 and 2002. The strategy is divided into two parts:

1) an overview of key natural resources, items regarding the economic state and quality of the environmental factors,

2) the strategy itself, the general principles of environmental protection, priorities, short term, medium and long term goals. Since 1996 we can observe a national strategy adequacy with the community regarding the principles, priorities and goals. The aimed principles are:

- ✓ preserve and improve the health conditions of the people;
- ✓ sustainable development;
- ✓ pollution prevention;
- ✓ biodiversity conservation;
- ✓ preservation of cultural and historical heritage,
- ✓ the “polluter pays” principle;
- ✓ stimulation of the recovery activity for the environment (through grants, low interest loans, etc.).

Regarding the priorities identified, they reflect not only national needs, but also trends and global initiatives, and they are:

- maintaining and improving the health and quality of life;
- maintaining and improving the existing potential of nature;
- protection against natural disasters and accidents;
- maximum cost-benefit ratio;
- compliance with programs and international conventions on environmental protection.

Romania, in order to implement the environmental strategy developed in 1995, the first National Action Plan for Environmental Protection as a result of the General Program for Environmental Protection in Central and Eastern European countries, being conducted by the Ministry of Environment and Water in collaboration with the National Institute of Research and Development with technical and financial support of the Danish Environmental Protection Agency and presented at the Ministerial Conference in Sofia, Bulgaria, in October 1995.

The National Action Plan for Environmental Protection is a tool for implementing environmental policies, by promoting, supporting and tracking to the most important projects with significant environmental impact in the application and enforcement of the legislation. The National Action Plan for Environmental Protection in Romania is the country's specific approach to environmental issues, a realization of the Romanian environmental policy, in close correlation with the objectives of sustainable development.

Romania's economic development and changing approach to environmental issues through the implementation of EU environmental legislation into

transpunerea legislației europene de mediu în legislația națională au impus actualizarea periodică a Planului Național de Acțiune pentru Protecția Mediului. Agenția Națională pentru Protecția Mediului a inițiat în anul 2007 prin Ordinul de Ministru nr. 1170/2007, procesul de actualizare a Planului Național de Acțiune pentru Protecția Mediului în cadrul proiectului de Twinning RO 2004/IB/EN-09 "Implementation and Enforcement of the Environmental Acquis at National Level and Coordination of the 8 Regional Twinning Projects".

Actualizarea Planului Național de Acțiune pentru Protecția Mediului 2007 se realizează în concordanță cu obiectivele dezvoltării durabile, cuprinse în Strategia Națională pentru Dezvoltarea Durabilă a României Orizonturi 2013-2020-2030. De asemenea și în anul 2010 Agenția Națională pentru Protecția Mediului a inițiat procesul de actualizare a Planului Național de Acțiune pentru Protecția Mediului 2007. Toate aceste acțiuni sunt ca rezultat al deciziilor impuse de Consiliul European din 2007, în urma căruia Uniunea Europeană insistă să își îndeplinească sarcinile autoimpuse prin angajarea unilaterală la 20% reducere a emisiilor, și la 30% cu condiția ca și alte state dezvoltate își vor asuma ținte comparabile [4]. În acest context, pentru realizarea politicii de mediu prin prisma menținerii unui nivel acceptabil al dezvoltării durabile România și-a asumat aceste ținte impuse de Uniunea Europeană.

Conform Planului Național de Dezvoltare 2007-2013, emis de Guvernul României, axul central al politicilor de mediu din România îl constituie asigurarea unui mediu curat pentru sănătatea locuitorilor țării, întreruperea cercului vicios al sărăciei și deteriorării mediului, asigurarea unei creșteri economice regenerative și inovative, spre binele generațiilor actuale și viitoare, și armonizarea legislației specifice de mediu cu cea a Uniunii Europene.

Actualmente, în România *instituția de specialitate a administrației publice centrale este Agenția Națională pentru Protecția Mediului aflată în subordinea Ministerului Mediului și Schimbărilor Climatice cu competențe în implementarea politicilor și legislației din domeniul protecției mediului, conferite în baza Hotărârii de Guvern Nr. 1000 din 17 octombrie 2012 privind reorganizarea și funcționarea Agenției Naționale pentru Protecția Mediului și a instituțiilor publice aflate în subordinea acesteia. Aceasta este menită să acționeze pentru a asigura populației un mediu sănătos în armonie cu dezvoltarea economică și cu progresul social al României. Misiunea agenției, ca de altfel și a celor 42 de agenții județene, aflate în subordine directă este de a asigura un mediu mai bun în România pentru generațiile prezente și viitoare și realizarea unor îmbunătățiri majore și continue ale calității aerului, solului și apelor.*

Concluzii. Pentru a contribui la dezvoltarea regiunilor mai puțin dezvoltate din România, regiuni avute în vedere de politica de coeziune a Uniunii Europene, România încă trebuie să facă investiții semnificative în infrastructura de mediu. De asemenea, România trebuie să investească în dezvoltarea unor sisteme eficiente de management de mediu cu scopul de a îmbunătăți calitatea serviciilor către populație și de a crea un mediu de afaceri competitiv. Sisteme de

national law imposed periodic updating of the National Action Plan for Environmental Protection. The National Environmental Protection Agency initiated in 2007 by Ministerial Order no. 1170/2007, the process of updating the National Action Plan for Environmental Protection in in the Twinning RO project 2004/IB/EN-09 "Implementation and Enforcement of the Environmental Acquis at National Level and Coordination of the 8 Regional Twinning Projects".

Updating the National Action Plan for Environmental Protection in 2007 was made in accordance with the sustainable development objectives contained in the National Strategy for Sustainable Development of Romania 2013-2020-2030. Also, in 2010 the National Environmental Protection Agency has initiated the process of updating the 2007 National Action Plan for Environmental Protection. All these actions are the result of decisions imposed by the European Council in 2007, following which the European Union insisted its tasks by employing to a self-imposed unilateral 20% emission reduction and 30%, provided that other developed countries will assume a comparable target [4]. In this context, to achieve the environmental policy in terms of maintaining an acceptable level of sustainability, Romania assumed the targets set by the European Union.

According to the National Development Plan of 2007-2013, issued by the Government, the central axis of Romania's environmental policy is to ensure a clean environment for the health of its inhabitants, interrupting the vicious circle of poverty and environmental degradation, ensuring an innovative and regenerative growth and for the benefit of current and future generations, and harmonization of the specific environmental legislation with the European Union legislation.

Currently, in Romania the specialized institution of the central government is the National Environmental Protection Agency under the Ministry of Environment and Climate Change, which is competent in the implementation of policies and legislation on environmental protection conferred on the Government Decision no. 1000 of 17 October 2012 on the reorganization and operation of the National Environmental Protection Agency and public institutions subordinated to it. It is designed to work to ensure a healthy population in harmony with the economic development and social progress of Romania. The mission of our agency as well as of the 42 county agencies is directly subordinated to ensure a better environment in Romania for present and future generations and continue achieving major improvements in air quality, soil and water.

Conclusions. To contribute to the development of less developed regions of Romania, regions that are covered by cohesion policy of the EU, Romania has yet to make significant investments in the environmental infrastructure. Romania also needs to invest in the development of effective environmental management systems in order to improve the quality of public services and create a competitive business environment. Sustainable

management viabile sunt de asemenea necesare pentru protecția sau valorificarea resurselor naturale.

Concomitent, dezvoltarea durabilă implică reglementarea în perspectivă a tuturor activităților privind mediul, în concordanță cu creșterea economică și cu îmbunătățirea calității vieții și a reglementărilor internaționale. În acest context, considerăm că este necesară adoptarea unor măsuri adecvate pentru pregătirea profesională și în general, a educației ecologice. Or, integrarea politicilor de mediu în politicile sectoriale, constituie priorități în construcția societății având drept scop îmbunătățirea calității mediului și tranziția spre o dezvoltare durabilă.

În fine, considerăm că fundamentarea și elaborarea unei politici economice eficiente, trebuie să țină cont în mod obligatoriu de componenta ecologică care vor determina caracteristicile capacității de producție ale economiei. Abordarea unui management eficient al problemelor de mediu reprezintă baza acceptabilității sociale și a durabilității economice în România, iar protecția calității mediului este un element cheie în asigurarea unor mijloace de trai durabile pentru generația actuală, cât și pentru cele viitoare.

management systems are also necessary for the protection or exploitation of natural resources.

Simultaneously, the sustainable development's perspective involves regulation of all activities on the environment, in line with economic growth and improved quality of life and international regulations. In this context, we consider it necessary to adopt appropriate measures for training and general environmental education. However, integration of environmental policies into sectorial policies is a priority when building a society aimed to improve the environmental quality and the transition towards a sustainable development.

Finally, we believe that the foundation and development of an efficient economic policy must necessarily take into account the ecological component that will determine the characteristics of the production capacity of the economy. The approach of an effective management of environmental issues is the basis of social acceptability and economic sustainability in Romania, and the protection of the environment is a key element in ensuring sustainable livelihoods for the present generation and for future generations.

Referințe bibliografice/ References:

1. OPREA, C., SUCIU, O. *Managementul calității mediului*. București.: Ed. Academiei Române, 2003.
2. European law + the environment/sustainability [accesat 1 septembrie 2013]. Disponibil: http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/index_en.htm
3. Ministerul Mediului și Schimbărilor Climaterice [accesat 19 septembrie 2013]. Disponibil: www.mappm.ro
4. Politica de mediu în România în context european [accesat 19 septembrie 2013]. Disponibil: <http://www.zf.ro/politica-de-mediu-in-romania-in-context-european>

Recomandat spre publicare: 07.12.2013

NOI OPORTUNITĂȚI PE PIAȚA DE FUZIUNI ȘI ACHIZIȚII PENTRU ANUL 2014

Alina MOLDOVAN-MADAN, drd, ASEM

Activitatea de fuziuni și achiziții la nivel mondial ar putea demara pe parcursul anului 2014. Încrederea în mediul economic, disponibilitatea numerarului și a creditelor, restabilirea încrederii în economiile locale – toți acești factori semnalează noi oportunități pe piața fuziunilor și achizițiilor. Totuși, prudența domină încă acest domeniu și acest fapt este de înțeles, având în vedere traversarea unei crize economice fără precedent. În acest context, piața rămâne încă foarte sensibilă la problemele geopolitice – eventualele șocuri ar putea prelungi întreruperile pe termen scurt ale fluxului de tranzacții. Însă, în condițiile în care măsurile de creștere organică asigură doar randamente în scădere, activitatea de fuziuni și achiziții ar putea fi singura cale de creștere concretă pentru companii.

Cuvinte cheie: fuziuni, achiziții, oportunități, economie, relansare economică, prudență.

Introducere. Fenomenul de globalizare și structurare a piețelor a generat în ultimii ani o tendință de concentrare a întreprinderilor, fie că vorbim de procese de fuziune între companii, fie de achiziții directe de societăți. În actualul context economic și de piață, în care societățile sunt supuse unor presiuni generate de recenta criză economico-financiară globală, concentrarea pe baza fuziunilor ori achizițiilor poate reprezenta o soluție reală în depășirea problemelor pentru companii. Cele mai des întâlnite motive ale deciziilor de fuziune și achiziție sunt cele legate de sinergii - atunci când competențe similare sau între care există o legătură, pot fi combinate pentru a facilita dezvoltarea unor noi inovații și crearea unor noi linii de activități aducătoare de valoare, îmbunătățind astfel eficiența operațională prin economiile de scară.

În ceea ce privește anul 2014, economiștii sunt foarte optimiști, întrucât restabilirea încrederii în economiile locale, disponibilitatea numerarului și a creditelor ar putea genera o relansare a activității de fuziuni și achiziții la nivel mondial.

Conținut de bază. Pentru prima dată de la debutul crizei mondiale din 2008, analiștii economici cad de acord asupra previziunilor optimiste pentru anul 2014 pe piața fuziunilor și achizițiilor. Numărul tranzacțiilor din economia mondială a scăzut în intervalul 2009-2011, în condiții macroeconomice dificile, cu un acces greu la finanțare și în care rezultatelor companiilor nu erau tocmai bune. Abia finalul de an 2012 s-a remarcat cu creșterea domeniului fuziunilor și achizițiilor, ceea ce a dat elanul unei creșteri mai semnificative pentru anul 2013.

Acest lucru nu înseamnă că economia mondială ar putea reveni la ritmul din perioada de boom economic. Creșterea de atunci nu a fost una sustenabilă, însă nici lipsa tranzacțiilor pe care a experimentat-o economia mondială începând cu 2009 nu este sustenabilă. Totuși, prudența domină încă activitatea de fuziuni și achiziții și acest fapt

NEW OPPORTUNITIES ON THE MARKET OF MERGERS AND ACQUISITIONS FOR 2014

Alina MOLDOVAN-MADAN, PhD Student, ASEM

Mergers and acquisitions activity at global level could begin during 2014. Confidence in the economic environment, the availability of cash and credit, the restoration of confidence in local economies – all of these factors signals new opportunities on mergers and acquisitions market. However, caution still dominates this area and this is understandable, given the occurring of unprecedented economic crisis. In this context, the market remains very sensitive to geopolitical issues - any shock could extend short-term interruptions of the flow of transactions. However, while organic growth measures only provide diminishing returns, mergers and acquisitions activity may be the only practical way of increasing for companies.

Keywords: mergers, acquisitions, opportunities, economy, the economic recovery, caution.

JEL Classification: G10, G14, G32, G34

Introduction. The phenomenon of globalization and structuring of markets generated in recent years a trend of concentration of enterprises, be it fusion processes between enterprises or direct purchases of companies. In the current economic context and market environment in which companies are under pressure generated by the recent global economic-financial crisis, the focus on mergers or acquisitions can be a real solution to overcome the problems for companies. The most common reasons for merger and acquisition decisions are related to synergies - when similar powers or between which there is a link, can be combined to facilitate the development of new innovations and creation of a new activity line generating value, thus improving operational efficiency through scale economies.

Regarding the year 2014, economists are very optimistic, as to restore confidence in local economies, cash and credit availability may generate a revival of the global activity of mergers and acquisitions.

Core content. For the first time since the beginning of the global economic crisis in 2008, analysts agree on optimistic forecasts for 2014 regarding the mergers and acquisitions market. The number of transactions in the global economy fell between 2009-2011, in difficult macro-economic conditions, with heavy access to financing and in the results of which the results of the companies were not entirely positive. It was not until the end of 2012 that it was noted an increase in the field of mergers and acquisitions, which gave impetus to more significant increases for the year 2013.

This does not mean that the global economy could return to the pace of the economic boom period. Since then, growth has not been sustainable, but also the lack of transactions which the global economy experienced since 2009 is not sustainable. However, caution still dominates the activity of mergers and acquisitions, and this is

este de înțeles, având în vedere traversarea unei crize economice fără precedent. În acest context, piața rămâne încă foarte sensibilă la problemele geopolitice – eventualele șocuri ar putea prelunge întreruperile pe termen scurt ale fluxului de tranzacții. În condițiile în care măsurile de creștere organică asigură doar randamente în scădere, activitatea de fuziuni și achiziții va fi singura cale de creștere concretă.

Conform unui studiu realizat recent de către Ernst & Young, una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, s-a constatat că 87% dintre respondenți se așteaptă ca volumul de fuziuni și achiziții la nivel mondial să se îmbunătățească sau să rămână stabil, 59% văd o îmbunătățire a economiei globale, iar 25% intenționează să demareze o achiziție. Totodată, 67% dintre respondenți intenționează să folosească în mai mare măsură creditarea pe măsură ce mărimea tranzacțiilor va crește, 41% au declarat că principalul lor obiectiv este creșterea, 29% se concentrează mai mult pe investițiile în piețele emergente, iar 80% consideră că accesul la credite s-a stabilizat sau s-a îmbunătățit.

Prin urmare putem conclud că **încrederea economică a ajuns la cel mai înalt nivel în 2013**, din perioada post-criză.

Faptul că nivelul de încredere a crescut semnificativ în ultimele 12 luni este un indiciu clar că starea economiei se ameliorează treptat. Această încredere ilustrează și stabilizarea fundamentelor economice, mai ales în cazul piețelor mature, unde au crescut PIB-ul, disponibilitatea de credite și crearea de locuri de muncă. Procentul celor care consideră că economia globală este în scădere s-a diminuat considerabil. Majoritatea economiștilor anticipează o creștere a economiei locale. Acest lucru se corelează cu creșterea capacității companiilor de a investi și cu cererea acționarilor de creștere stabilă. Prin urmare putem conclud că disponibilitatea creditării inspiră creșterea.

Marea majoritate a executivilor consideră că accesul la creditare este mai stabil. Aceasta încredere, la care se adaugă și o viziune pozitivă asupra economiei globale și fundamentele economice robuste sunt punctele cheie ce vor accelera tranzacțiile.

Eficiențizarea operațională continuă și măsurile de optimizare a costurilor au eliminat într-o proporție importantă grijile în privința stabilității și supraviețuirii afacerii.

Astfel majoritatea companiilor vizează utilizarea excesului de lichidități pentru a fundamenta creșterea – începând cu strategii organice cu risc scăzut. De asemenea acestea vor utiliza excesul de lichidități pentru a-și plăti datoriile, una dintre puținele strategii disponibile pentru a optimiza structura de capital.

Volumul de tranzacții noi este determinat de o aliniere a factorilor fundamentali: așteptări pozitive în privința economiei, o disponibilitate crescută a creditării, imperativul pentru creștere și așteptările de a crea locuri de muncă.

Piața de fuziuni și achiziții la nivel mondial

La nivel mondial anul 2014 ar trebui să reprezinte un punct de cotitură și să aducă noi oportunități pe piața fuziunilor și achizițiilor. Există o bază solidă pentru tranzacționare în ceea ce privește numerarul și disponibilitatea creditării. Îmbunătățirea încrederii din

understandable, given the passage of an unprecedented economic crisis. In this context, the market remains very sensitive to geopolitical issues - any shock could extend short-term interruptions of the flow of transactions. Given that organic growth measures ensure only diminishing returns, the mergers and acquisitions activity will be the only way to actual increase.

According to a recent study by Ernst & Young, one of the largest international firms of professional services found out that 87% of respondents expect the volume of global mergers and acquisitions to improve or remain stable, 59% see an improvement in the global economy, while 25% intend to start a purchase. However, 67% of respondents plan to use greater lending transactions as the size increases, 41% said that their main objective is growth, 29% is more focused on investing in emerging markets, and 80% believe that access to credits has stabilized or improved.

Therefore we can conclude that **economic confidence reached the highest level in 2013**, in the post-crisis period.

The fact that the confidence level has increased significantly in the last 12 months is a clear indication that the state of the economy is gradually improving. This trust shows the stability of the economic fundamentals, especially in mature markets, where GDP increased, the availability of credits and employment. The percentage of those who believe that the global economy has diminished considerably. Most economists expect an increase in the local economy. This correlates to increasing the capacity of companies to invest and the demand for stable growth for shareholders. We can therefore conclude that the availability of credits inspires growth.

The vast majority of executives believe that access to credits is more stable. This confidence, plus a positive outlook on the global economy and strong economic fundamentals are the key points that will speed up transactions.

Continued operational efficiency and cost optimization measures have eliminated a significant proportion the concerns regarding the stability and survival of the business.

Thus, most of the companies relate to the use of excess liquidity to substantiate the increase - from organic strategies with low risk. Also they will use excess cash to pay their debts, one of the few strategies available to optimize the capital structure.

The volume of new transactions is determined by an alignment of fundamental factors: positive expectations regarding the economy, an increased availability of credits, the imperative for growth and expectations to create new jobs.

The worldwide market for mergers and acquisitions

At a global scale, 2014 should be a turning point and bring new opportunities for the mergers and acquisitions market. There is a solid basis for trading in the cash and credit availability. Improving confidence in the boards of companies indicates that many corporations seek to achieve growth by making acquisitions in 2014.

The mergers and acquisitions activity recorded mixed

consiliile de administrație din companii indică și faptul că multe corporații își propun să obțină creștere în 2014 prin realizarea de achiziții.

Activitatea de fuziuni și achiziții a înregistrat rezultate mixte în cadrul țărilor BRIC, cu o scădere abruptă în Brazilia (27,5%), Rusia (23,8%) și India (9,2%), în timp ce China și-a consolidat poziționarea ca fiind a doua cea mai importantă piață pentru activitatea de fuziuni și achiziții, după SUA. Volumul tranzacțiilor din China a crescut cu 4,6% comparativ cu 2012, iar valoarea a crescut, de asemenea, cu 38%.

China a fost și destinația preferată de corporații în 2013 pentru investiții în piețe emergente. Totuși, o scădere și mai abruptă a valorii sectorului de fuziuni și achiziții de la nivel global a fost contrabalansată de o performanță relativ robustă în SUA, unde s-a înregistrat o creștere de 27% a valorii tranzacțiilor față de anul precedent pentru achiziția de active cu baza în Statele Unite.

Germania a ocupat locul 3 ca valoare totală a tranzacțiilor, poziționare la care a contribuit și o dublare a activității de fuziuni și achiziții venind din afara țării, care a însumat 74 de miliarde de dolari în 2013. Marea Britanie și Canada ocupă următoarele poziții din top 5 ca valoare a tranzacțiilor.

Activitatea de fuziuni și achiziții a scăzut la nivel global în majoritatea sectoarelor comparativ cu 2012. Doar sectoarele de energie și utilități și cel de imobiliare au înregistrat creșteri ale volumelor de tranzacții. Cele mai mari scăderi au avut loc în sectorul metalurgic și de minerit, cu 27%, și în cel de petrol și gaze, cu 21%. Aceste rezultate nu sunt surprinzătoare având în vedere nivelul activității de fuziuni și achiziții în aceste sectoare între 2008 și 2010.

În ceea ce privește valoarea, mega-tranzacțiile au adus o creștere de 153% în sectorul de telecomunicații, mai ales prin tranzacția Verizon-Vodafone, iar sectorul de media și divertisment a înregistrat o creștere de 33%. Sectorul de biotehnologie a înregistrat, de asemenea, o creștere de 32%. Tranzacțiile din sectorul telecomunicațiilor au fost determinate de apetitul în creștere pentru soluțiile în bandă largă, pe măsură ce operatorii se concentrează pe oferta de servicii de date. Au avut loc, de asemenea, câteva tranzacții notabile între sectoare, mai ales în zona de tehnologie, media și telecomunicații, cum ar fi cumpărarea diviziei de terminale mobile a Nokia de către Microsoft și cumpărarea Kabel Deutschland de către Vodafone.

Sectorul metalurgic și de minerit a înregistrat o scădere de 51% în termeni de valoare. Sectorul bancar și de piețe de capital, care luase un oarecare avânt în 2012 prin realinierea portofoliilor ca urmare a noilor măsuri de reglementare, a înregistrat, de asemenea, o scădere semnificativă a valorii tranzacțiilor în 2013.

Există deja semnale că segmentul cel mai critic de tranzacții, și anume cel cu valori cuprinse între 500 de milioane de dolari și un miliard de dolari, își revine, acesta fiind considerat, cel mai adesea, un etalon pentru activitatea de fuziuni și achiziții în general.

În cea de-a doua jumătate a anului 2013, a fost înregistrată o creștere medie lunară de 29% a volumului de tranzacții în acest segment și o creștere medie lunară de 26% a valorii tranzacțiilor - cea mai mare creștere înregistrată din

results in the BRIC countries, with a sharp drop in Brazil (27.5%), Russia (23.8%) and India (9.2%), while China has consolidated the position as the second largest market for mergers and acquisitions activities after the U.S. The volume of transactions in China increased by 4.6% compared to 2012 and the value also increased by 38%.

China was also the preferred destination for corporations in 2013, for investments in emerging markets. However, a steeper decline in the value of the mergers and acquisitions sector has been offset globally by a relatively robust performance in the U.S., where it was registered an increase of 27% of the value of transactions over the previous year for the acquisition of assets based in the United States.

Germany is on the 3rd place for the total value of transactions, a position to which contributed the doubling of mergers and acquisitions activities coming from abroad, which totaled 74 billion in 2013. Britain and Canada occupy the following positions in the top 5 for transaction values.

The activity of mergers and acquisitions decreased at the global level in most sectors compared to 2012. Only the energy and utilities sectors and the real estate have registered increases in transaction volumes. The largest decreases occurred in the metallurgical and mining sector, 27%, and the oil and gas by 21%. These results are not surprising given the level of mergers and acquisition activities in these sectors between 2008 and 2010.

In terms of value, mega - transactions have brought an increase of 153% in the telecommunications sector, especially through the Verizon - Vodafone transaction, and the media and entertainment industry registered a growth of 33%. The biotechnology sector has been also an increase of 32%. The transactions in the telecommunications sector were determined by the growing appetite for broadband solutions, as operators focus on providing data services. There were also some notable transactions between sectors, especially in the technology field, media and telecommunications, such as buying the Nokia mobile handset division by Microsoft and the purchase of Kabel Deutschland by Vodafone.

The metallurgical and mining sectors decreased by 51% in terms of value. The banking sector and of capital markets, which had some momentum in 2012 by realigning portfolios due to new regulatory measures, has also recorded a significant drop in the value of transactions in 2013.

There are already signs that the most critical segment of transactions, namely at values between 500 million and one billion dollars, is recovering, being considered most often, a standard for merger and acquisition activities in general.

In the second half of 2013, there has been a 29% increase in the average monthly volume of transactions in this sector and an average monthly growth of 26% of the value of transactions - the highest growth rate since 2000, except the brief comeback in 2010.

anul 2000, exceptând scurta revenire din 2010.

Piața de fuziuni și achiziții din zona euro

Încrederea în mediul de afaceri și investițiile străine directe rămân principalele motoare ale activității de fuziuni și achiziții, însă, luând în considerare declinul recent al nivelului de investiții străine directe și extinderea incertitudinii economice europene, creșterea importanței activității de consolidare locală nu este surprinzătoare. Cele mai recente date publice arată că investițiile străine directe au totalizat în primele zece luni ale anului trecut 1,816 miliarde de euro, în scădere cu 8,2% față de perioada similară din 2012.

În timp ce instabilitatea politică este considerată cel mai mare risc pe termen scurt la nivel global, majoritatea executivilor din țările Europei Centrale și de Sud-Est consideră continuarea crizei din Zona Euro ca fiind cel mai mare risc economic și o barieră pentru creșterea business-ului lor. Majoritatea executivilor percep continuarea crizei din Zona Euro ca fiind cea mai mare barieră în calea creșterii afacerilor. Foarte puțini sunt cei care au încredere în stabilitatea pieței pe termen scurt – spre deosebire de încrederea lor în creștere în privința celorlalți indicatori economici.

Activitatea de fuziuni și achiziții în Europa emergentă a rămas, în esență, constantă în 2013, în termeni de volum al tranzacțiilor, dar a înregistrat o scădere moderată din punct de vedere al valorii tranzacțiilor, care au scăzut de la 138 de miliarde euro în 2012 la 112 miliarde euro în 2013. Cu toate acestea, experții sunt optimiști în ceea ce privește 2014, când se așteaptă o creștere constantă a fluxului de tranzacții.

La nivel de regiune, pe parcursul anului 2013 numărul de tranzacții anunțate cu o valoare de peste 1 milion de euro a scăzut cu 2%, la un total de 2.555 de tranzacții. După numărul de tranzacții, cel mai activ sector în 2013 a fost cel al serviciilor, cu 484 de tranzacții încheiate reprezentând 19% din total. Sectorul minier, incluzând petrolul și gazele, a fost desemnat cel mai important în ceea ce privește valoarea tranzacțiilor, cu peste 23 de miliarde de euro reprezentând peste 20% din piața globală. Cea mai mare tranzacție din regiune a fost anunțată în ultimele zile ale anului, când 30% dintre acțiunile companiei rusești de construcții Stroygazconsulting au fost tranzacționate la o valoare de peste 3,5 miliarde euro.

Piața fuziunilor și achizițiilor din Federația Rusă a reprezentat 31% din totalul tranzacțiilor din Europa emergentă și 62% din valoarea totală a afacerilor în 2013. Polonia s-a clasat pe locul al doilea, cu o pondere de 14% din numărul de tranzacții, urmată de Turcia cu 13%.

Serviciile financiare au reprezentat peste 10% din totalul tranzacțiilor de fuziuni și achiziții din 2013, dar numărul de tranzacții bancare în regiune este probabil să crească în anii următori, întrucât creditorii din Europa de Vest se retrag spre a-și întări pozițiile și recapitaliza operațiunile din țările de origine, iar băncile grecești sunt obligate să cedeze din active.

În opinia doamnei Helen Rodwell, "În 2014 fluxul de tranzacții în Europa Centrală și de Est ar putea fi influențat de creșterea interesului cumpărătorilor străini, precum și de disponibilitatea în piață a unor companii și active subevaluate și a unei activități crescute a fondurilor de

The market for mergers and acquisitions in the euro area

Confidence in the business environment and foreign direct investments remain the main drivers for merger and acquisition activities, but considering the recent decline of the level of foreign direct investments and the expanding European economic uncertainty, the increasing importance of consolidation of local economic activity is not surprising. The latest government data shows that foreign direct investment amounted in the first ten months of last year 1.816 billion euros, down by 8.2% from the same period in 2012.

While political instability is globally considered the greatest short-term risk, most executives in the countries of Central and Southeastern European countries consider continuing the Eurozone crisis the biggest risk and a barrier to economic and business growth for them. Most executives perceive the continuing crisis in the Eurozone as the biggest barrier to business growth. Very few have confidence in the market stability on a short-term - unlike their confidence in growth regarding other economic indicators.

The merger and acquisition activity in emerging Europe remained essentially constant in 2013, in terms of volume of transactions, but declined moderately in terms of transaction value, which fell from 138 billion in 2012 to 112 billion in 2013. However, experts are optimistic regarding 2014, when they expect a steady increase in the flow of transactions.

At a regional level, during 2013, the number of announced transactions worth over 1 million decreased by 2% to a total of 2,555 transactions. After the number of transactions, the most active sector in 2013 was the service sector, with 484 transactions and representing 19% of the total. The mining sector, including oil and gas, has been named the most important in terms of transaction value, with over 23 billion euros representing over 20% of the global market. The largest settlement in the region was announced in the last days of the year, when 30% of the Russian construction company's shares Stroygazconsulting were traded at a value of over 3.5 billion euros.

The market of mergers and acquisitions in the Russian Federation represented 31% of the total transactions in emerging Europe and 62% of the total value of business in 2013. Poland ranked second with a share of 14% out of the total number of transactions, followed by Turkey with 13%.

Financial services accounted for over 10% of all transactions of mergers and acquisitions in 2013, but the number of banking transactions in the region is likely to increase in the coming years, as lenders withdraw from Western Europe to strengthen their positions and to recapitalize operations in their countries of origin, and Greek banks are forced to surrender some of the assets.

According to Mrs. Helen Rodwell, "In 2014 the flow of transactions in Central and Eastern Europe could be influenced by the increasing interest of foreign buyers, as well as the market availability of undervalued companies and assets and an increased activity of private equity funds".

private equity”.

Prin urmare putem concluda că experții economici sunt optimiști cu privire la fluxul de afaceri în Europa Centrală și de Est în 2014. Potrivit acestora, cea mai grea perioadă a crizei a trecut și încrederea se restabilește încet pe piață.

Numărul potențialilor cumpărători se reflectă în companiile care își planifică o acțiune de dezinvestire pentru următoarele 12 luni sau au deja una în curs de desfășurare. Motivele de vânzare și tipurile de dezinvestire sunt tot mai complexe și nu sunt neapărat generate de motivația tradițională de acumulare de capital. Concentrarea pe activele de bază și creșterea valorii pentru acționari se situează mai sus în topul rațiunilor de vânzare.

În concluzie putem deduce, că în ciuda creșterii optimismului, companiile se concentrează, într-o mai mare măsură, pe crearea de valoare, aplicând strategii cu risc scăzut. Este o abordare mult mai prudentă decât ar fi fost de așteptat, având în vedere creșterea încrederii și disponibilitatea creditării. Dezinvestirea este, din ce în ce mai mult, parte din acest mix – un instrument strategic pentru crearea de valoare pe care mulți îl văd ca fiind mai puțin riscant decât o achiziție. Aceste abordări au devenit „noua normalitate” în perioada post criză. Companiile au nevoie de dovezi susținute înainte de a face investiții majore.

Diferența dintre prețul cerut și valoarea pe piață – de multe ori o barieră în tranzacții – s-a redus în ultimele șase luni. Cu toate acestea, așteptările privind creșterea valorii activelor evaluate sunt acum la cel mai ridicat nivel din istoria barometrului - Capital Confidence Barometer.

Încrederea în mediul economic, condițiile de creditare și tendințele evaluărilor, alături de o recentă creștere în activitate a acționarilor – semnalează toate o oportunitate de acțiune. În timp ce prudența, disciplina și buna-guvernanta sunt necesare în acest mediu, acum poate fi momentul pentru consiliile de administrație ale companiilor de a urma o agendă de creștere mai accelerată. Istoria ne arată că jucătorii care acționează primii, în orice ciclu economic, pot crea valoare care să-i diferențieze și să-i poziționeze drept lideri de piață. Acum ar putea fi momentul pentru investiții și creșteri viitoare.

Therefore we can conclude that economic experts are optimistic about the flow of business in Central and Eastern Europe in 2014. According to them, the worst period of the crisis has passed and market confidence is being slowly restored.

The number of potential buyers is reflected in the companies planning their divestment action for the next 12 months or already has one in progress. Reasons for selling and divestment types are more complex and are not necessarily generated by traditional motivation of capital accumulation. Focusing on core assets and increase value for shareholder lies above the top in sale reasons.

In conclusion, we can infer that despite the increase of optimism, companies are focusing in a greater extent on creating value by applying low-risk strategies. It is a much more conservative approach than it would be expected given the increase in confidence and credit availability. Divestiture is becoming more and more part of the mix - a strategic tool for creating value which many see as less risky than a purchase. These approaches have become the "new normal" in the post crisis period. Companies need supported evidence before making major investments.

The difference between the asking price and the market value – often a barrier to transactions – has decreased in the last six months. However, expectations of growth for assets are now assessed at the highest level in the history of the barometer – Capital Confidence Barometer.

Confidence in the economic environment, credit conditions and trends assessments, along with a recent increase in the activity of shareholders - all signals a opportunity for action. While prudence, discipline and good governance are necessary in this environment, now may be the time for corporate boards to pursue an agenda for accelerated growth. History shows that the players who act first in any economic cycle, can create value to differentiate and position them as market leaders. Now might be the time for investments and future growth.

Referințe bibliografice/ References:

1. Mergers & acquisitions - more and larger deals expected. In: Capital Confidence Barometer. 2013, october [accesat 10 octombrie 2013]. Disponibil: www.ey.com › Home › Services › Transactions
2. Standard & Poor's Leveraged Commentary & Data [accesat 10 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.standardandpoors.com/products-services/LCD/en/us>
3. THOMSON REUTERS. Deals of the day- Mergers and acquisitions [accesat 19 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.reuters.com/article/2014/01/24/deals-day-idUSL3N0KY34Y20 140124>
4. KPMG. Strong M&A Market Expected in 2014 [accesat 17 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.kpmg.com/us/en/issuesandinsights/articlespublications/press-releases/pages/strong-ma-market-expected-in-2014.aspx>
5. ERNST & YOUNG. Mergers and acquisitions outlook [accesat 16 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.ey.com/GL/en/Services/Transactions/Global-Capital-Confidence-Barometer---Mergers-and-acquisitions-outlook>
6. <http://www.dailybusiness.ro>
7. <http://www.zf.ro>
8. <http://www.capital.ro>
9. 6 Reasons 2014 Will Be a Strong Year for M&A Activity [accesat 12 octombrie 2013]. Disponibil: <http://www.forbes.com/sites/jeffgolman/2014/01/13/6-reasons-2014-will-be-a-strong-year-for-ma-activity/>

Recomandat spre publicare: 06.12.2013

MODELUL DECIZIONAL PRIVIND GESTIUNEA FLUXURILOR DE MIJLOACE BĂNEȘTI ÎN ÎNTREPRINDERILE INDUSTRIEI ALIMENTARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

**Iurie SPIVACENCO,
drd., ASEM**

Activitatea unei întreprinderi, deși depinde, în mare măsură, de situația economiei în ansamblu, este la fel de mult influențată și de calitatea deciziilor luate de echipa managerială. Odată cu modificările negative care au avut loc în economia Republicii Moldova, ca rezultat al crizei economico-financiare globale de la sfârșitul anului 2008, o bună parte a întreprinderilor au raportat pierderi din activitatea operațională. În consecință, schimbările din economia națională au dus la modificări esențiale în structura și volumul mijloacelor bănești deținute de întreprinderi. Această situație impune o nouă abordare a strategiilor de dezvoltare a întreprinderii și, în special, a strategiilor de finanțare.

Cuvinte cheie: politica industriei alimentare, produse alimentare, modele, aplicații privind gestionare banilor, fluxuri de bani.

Introducere. Activitatea unei întreprinderi, deși depinde, în mare măsură, de situația economiei în ansamblu, este la fel de mult influențată și de calitatea deciziilor luate de echipa managerială. Odată cu modificările negative ale economiei Republicii Moldova, ca rezultat al crizei economico-financiare globale de la sfârșitul anului 2008, o bună parte a întreprinderilor au raportat pierderi din activitatea operațională. În consecință, schimbările care au avut loc în economia națională au dus la modificări esențiale în structura și volumul mijloacelor bănești deținute de întreprinderi. Această situație impune o nouă abordare a strategiilor de dezvoltare a întreprinderii și, în special, a strategiilor de finanțare.

În scopul optimizării proceselor de gestiune a fluxurilor de mijloace bănești, ținând cont de realitățile din Republica Moldova, propunem o abordare metodologică nouă, care ar permite maximizarea rezultatelor financiare ale agenților economici și ar asigura realizarea principalelor obiective ale gestiunii financiare – maximizarea valorii firmei. În acest scop, ne-am propus elaborarea unui model decizional privind optimizarea gestiunii fluxurilor de mijloace bănești în întreprinderile industriei alimentare din Republica Moldova.

Textul de bază. Deciziile privind fluxul de mijloace bănești presupun utilizarea unor instrumente financiare complexe, principalele fiind cele legate de definirea corectă a scopurilor de gestiune, elaborarea unor planuri de realizare a scopurilor, analiza economico-financiară și controlul eficienței deciziilor adoptate. Etapele luării deciziilor privind fluxurile financiare la întreprindere încep cu colectarea informației și analiza ei, continuă cu bugetarea activității operaționale și financiare și se finalizează cu implementarea bugetelor adoptate și controlul eficienței implementării.

Modelul elaborat de noi este alcătuit din trei componente

DECISION MODEL FOR MANAGING CASH FLOWS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

**Iurie SPIVACENCO,
PhD Student, ASEM**

Activity of a company, although depends largely on the overall economic situation, also it is much influenced by the quality of decisions taken by the management team. With the negative changes that took place in Moldova's economy as a result of the global financial crisis in late 2008, a large proportion of businesses reported losses from operational activity. Consequently, changes in the national economy led to changes in the structure and volume of funds held businesses. This situation requires a new approach to enterprise development strategies and in particular to financing strategies.

Keywords: politics of the food industry, food, models, applications on money management, money flows.

JEL Classification: L52, L66, E47, E50

Introduction. Though the enterprise performance depends largely on the overall economic situation, it is as well much influenced by the quality of the decisions taken by the management team. In connection with the negative changes that took place in the economy of Moldova as a result of the global financial crisis in late 2008, a large number of enterprises reported losses in operating business. As a result, the changes that occurred in the national economy have led to significant changes in the structure and the amount of money held by businesses. This situation requires a new approach to enterprise development strategies and in particular to the funding strategy.

In order to optimize the processes of cash flow management in the context of the realities in Moldova we want to propose a new methodological approach that would allow economic agents to maximize the financial results of their activity and would ensure achievement of the main objectives of financial management – firm value maximization. With this end in view we decided to develop a decision model for optimizing cash flow management of the food industry enterprises in Moldova.

Basic content. The decisions on cash flow involve the use of those complex financial instruments that are linked to correctly defining management goals, developing plans to achieve goals, economic and financial analysis and controlling the efficiency of the decisions taken. The stages of making decisions on enterprise cash flows begin with collecting and analyzing data, go on with the operational and financial activity budgeting and end up with implementing the adopted budgets and controlling the implementation efficiency.

The model developed by us consists of three major components, which were classified according to their

majore, care au fost clasificate în funcție de importanță în:

1. Analiza mediului întreprinderii;
2. Procesul decizional propriu-zis; și
3. Planificarea financiară sau bugetarea.

importance into:

1. Analysis of enterprise environment;
2. Decision-making itself; and
3. Financial and budgetary planning.

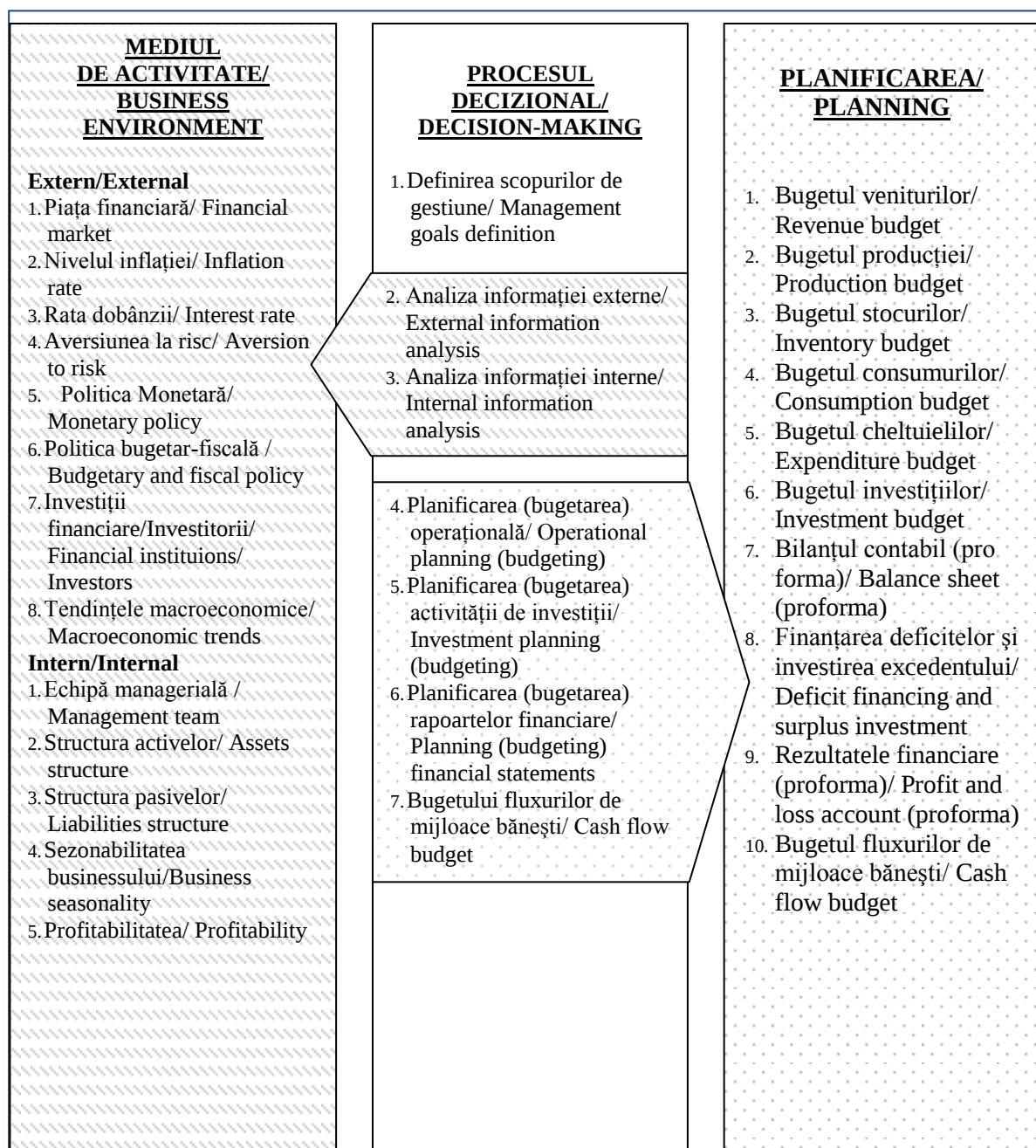


Fig. 1. Modelul decizional privind gestiunea fluxurilor de mijloace bănești în întreprinderile industriei alimentare din Republica Moldova/

Fig. 1. Decision Model for Managing Cash Flows of Food Industry Enterprises in the Republic of Moldova

Mediul de activitate are o influență hotărâtoare asupra procesului decizional. Veridicitatea, oportunitatea informației este o condiție importantă a unei decizii financiare optime. Informațiile utile în procesul decizional pot fi interne (din cadrul întreprinderii) și externe.

Informațiile interne sunt, în mare măsură, obiective și se referă la situația economico-financiară a întreprinderii prin

Business environment has a decisive influence on decision-making. Information integrity and relevance are a prerequisite of an optimal financial decision. The information useful for decision-making can be both internal (inside the organization) and external.

Internal information is largely objective and refers to the economic and financial situation of an enterprise

prisma percepției de către echipa managerială. În afară de informațiile financiare, în scopul luării deciziilor de finanțare, pot fi utilizate informațiile interne din toate departamentele întreprinderii. Nu există decizie, în cadrul întreprinderii, să nu aibă implicații financiare, de aceea, de exemplu, prezintă importanță estimarea influenței modificărilor vânzărilor, salariului mediu, numărului angajaților, stocurilor, schimbărilor furnizorilor, uzurii utilajului etc. asupra fluxurilor financiare. De asemenea, prezintă importanță faptul, că informația internă trebuie să fie completă și să țină cont de strategiile generale ale întreprinderii.

În ceea ce privește informația externă, economia Republicii Moldova se caracterizează, în primul rând, prin lipsa informațiilor și instabilitatea economică, fapt ce complică cu mult procesul decizional. În opinia noastră, principalii factori externi întreprinderii, ce trebuie analizați în procesul adoptării deciziilor de finanțare, sunt:

1. Reglementările legislative în domeniul antreprenoriatului, creditului, capitalului statutar, fondării și lichidării unei întreprinderi etc. Deseori, unele acte normative par să nu exercite o influență directă asupra problemelor de finanțare, însă indirect pot afecta activitatea întreprinderii. În opinia noastră, nu există decizie în cadrul întreprinderii care să nu aibă implicații financiare și, de aceea, pentru o întreprindere este importantă analiza implicațiilor oricărui act normativ asupra activității întreprinderii și, în particular, asupra fluxurilor financiare.

2. Informațiile pieței financiar-bancare sunt importante, în primul rând, pentru că întreprinderea poate afla evoluția ratelor dobânzilor la împrumuturi, tipurile creditelor, starea pieței hârtiilor de valoare etc. În vederea depistării celor mai convenabile împrumuturi pentru întreprindere, se impune efectuarea unui arbitraj al diferitor tipuri de împrumuturi.

3. Întreprinderea trebuie să mențină relații bune cu furnizorii de fonduri financiare: proprietarii și creditorii. Evaluarea modului în care ei estimează riscul de a investi în această companie, a disponibilității lor de a mai pune la dispoziție și alte resurse prezintă o importanță deosebită.

4. Informațiile referitoare la evoluția ramurii de activitate pot influența deciziile de finanțare, deoarece nimeni nu va dori să finanțeze ramuri economice aflate în declin, ci din contra, fondurile financiare vor fi orientate către ramurile în ascensiune. În ramurile unde concurența este dezvoltată, rentabilitatea este mai mică și, implicit, finanțările sunt mai reduse.

5. Atitudinile clienților și furnizorilor manifestă influență asupra posibilităților și necesităților de finanțare. În cazul în care clienții nu plătesc imediat, avem de-a face cu o creștere a necesarului de finanțare, iar dacă convingem furnizorii că vom achita costul materialelor și serviciilor prestate, peste o perioadă oarecare de timp, atunci vom putea reduce necesitățile de finanțare.

Odată fiind colectată și prelucrată toată informația referitoare la mediul intern și extern al întreprinderii, începe procesul decizional propriu-zis. În opinia noastră, procesul decizional începe cu definirea scopului de gestiune. De regulă, în cazul fluxurilor financiare este vorba, în primul rând, de asigurarea echilibrului financiar, adică echilibrului dintre intrările și ieșirile de mijloace bănești; evitarea

through the perception of the management team. In addition to the financial information for the purpose of taking funding decisions there can be used internal information from all the departments of the company. Each decision in the company does have financial implications, therefore, for example, it is important to estimate the influence of changes in sales, average wages, number of employees, inventory, change of suppliers, equipment depreciation etc. on cash flows. It is important that internal information is complete and takes into account the overall strategies of the company.

Regarding the external information, the economy of Moldova is characterized primarily by the lack of information and economic instability, which greatly complicates the decision-making process. In our opinion the main external factors of the company, which are to be analyzed in the process of making funding decisions, are:

1. Legal regulations in the field of entrepreneurship, money lending, registered capital, formation and dissolution of an enterprise, etc. Most often some normative acts seem not to have a direct influence on funding problems but may indirectly affect the activity of the enterprise. In our opinion, there is no decision within the company that does not have financial implications and therefore it is important for the enterprise to analyze the implications of any normative act for business activity and in particular for financial flows.

2. The information on banking and financial market is important primarily because the company can become aware of the evolution of interest rates on loans, types of loans, securities market condition, etc. It is important to conduct arbitrage of various types of loans in order to find the most acceptable one for the enterprise.

3. The enterprise should maintain good relations with the suppliers of financial funds: the owners and creditors. It is important to assess the way how they estimate the risk of investing in this company, their willingness to provide other resources, etc.

4. The information on the industry development can influence funding decisions, because nobody will want to finance economic sectors that are in decline. And, conversely, financial resources will flow into rising industries. In the industries with developed competition profitability is lower and funding is reduced.

5. The attitudes of customers and suppliers have an impact on the possibilities and needs for financing. If customers do not pay outright, we experience an increase in funding needs, but if we convince suppliers that we pay for materials and services provided after a certain period of time, then we can reduce funding needs.

Once collected and processed all the information on internal and external environment of the enterprise initiates the decision-making process. In our opinion, the decision-making starts with defining the goal of management. Usually in case of cash flows it is primarily about ensuring financial balance, i.e. the balance between inflows and outflows of cash; avoiding deficits

deficitelor și investirea excedentelor de numerar. Din acest punct de vedere, asigurarea echilibrului financiar (echilibrul dintre încasările și plățile de mijloace bănești) este critică nu numai pentru procesul de planificare, dar și pentru supraviețuirea întreprinderii.

O altă etapă importantă a procesului decizional constă în analiza informației colectate. În baza analizei informației, gestiunea financiară va trebui să stabilească limitele pe care decizia financiară ar trebui să le respecte, precum și obiectivele financiare ce trebuie atinse în urma implementării deciziei. În baza analizei, de fapt, determinăm punctul de pornire a procesului decizional, în timp ce scopurile determină direcția în care ne îndreptăm.

Eficiența managerilor financiari este relevantă și de capacitatea de formulare a diferitor scenarii de derulare a evenimentelor și fluxurilor financiare aferente. Cu cât mai multe scenarii vor fi propuse, cu atât probabilitatea adoptării unui model de gestiune optim crește. De obicei, rar se întâmplă ca gestiunea financiară să ia cea mai bună decizie. Cauzele sunt multiple: incertitudinea, atitudinea echipei manageriale, lipsa de timp etc. Se consideră că procesul decizional și-a atins obiectivul dacă s-a optat pentru o decizie acceptabilă.

Cea mai importantă etapă a procesului de gestiune a fluxurilor de mijloace bănești ține de planificare. Planificarea financiară constituie o funcție managerială distinctă și prezintă un proces de elaborare și aprobare a unor obiective cantitative, precum și a metodelor de realizare a acestor obiective. Necesitatea planificării decurge din următoarele:

1. Anticiparea viitorului și eliminarea incertitudinii privind rezultatele întreprinderii;
2. Asigurarea unei activități coordonate a tuturor departamentelor întreprinderii;
3. Anticiparea consecințelor pozitive sau negative ale activității cu scopul optimizării efectelor lor.

Primul pas în procesul de planificare constă în estimarea corectă a volumului vânzărilor întreprinderii. De regulă, planificarea veniturilor se exprimă în termeni cantitativi (volum) și valorici (unități monetare). Astfel, departamentul de vânzări al întreprinderii ar trebui să furnizeze informația privind produsele ce vor fi vândute în perioada următoare, cantitatea preconizată a fi vândută și prețul de vânzare. Deoarece cifra vânzărilor constituie o cifră cheie în procesul de planificare, managerii întreprinderii ar trebui să analizeze toți factorii critici pentru comercializarea produselor. Celelalte bugete ale întreprinderii se vor realiza în baza cifrei vânzărilor.

La următoarea etapă se trece la elaborarea bugetelor ce caracterizează procesul de producție – bugetele operaționale. Bugetarea procesului de producție (elaborarea bugetelor operaționale) presupune determinarea volumului de producție și cheltuielilor necesare realizării bugetului vânzărilor. Principalele bugete operaționale se referă la bugetul producției, bugetul stocurilor, bugetul cheltuielilor de producție, bugetul cheltuielilor indirecte etc. De menționat că bugetarea operațională trebuie să țină cont de particularitățile activității fiecărei întreprinderi.

În baza bugetelor operaționale, managerul financiar poate elabora Raportul previzionat privind rezultatele

and investing cash surpluses. From this point of view, to ensure financial balance (the balance between receipts and cash payments) is critical not only to planning but also to the company's survival.

Another important step in decision-making is the analysis of collected information. On the basis of the information analysis financial management would have to set limits to be met by the financial decision, as well as financial goals to be achieved due to decision implementation. In fact, on the basis of analysis we determine the starting point of decision-making, while the goals define where we want to get.

The efficiency of financial managers is reflected in the ability to formulate different scenarios of events and related financial flows. The more scenarios will be proposed, the higher is the probability of adopting an optimal management model. Usually it is a rare occasion when financial management take their best decision. The causes are numerous: uncertainty management team attitude, lack of time, etc. It is considered that decision-making has achieved its goal if an acceptable decision was chosen.

The most important step in managing cash flows is related to planning. Financial planning is a distinctive function of management and represents a process of developing and approving quantitative objectives and methods for achieving these goals. The need for planning arises from the following:

1. Anticipating the future and eliminating uncertainty regarding the results of the company;
2. Ensuring a coordinated activity of all the company departments;
3. Anticipating positive or negative consequences of the business activity in order to optimize the consequences.

The first step in planning is the correct estimation of the company sales volume. Usually the planning of receipts is expressed in terms of quantity (volume) and value (monetary units). Thus the sales department of the company should provide information on the products to be sold in the next period, the amount of goods expected to be sold and the selling price. As the sales figure is a key figure in planning, the enterprise management should consider all the factors that are critical to marketing the product. Other enterprise budgets will be made on the basis of the sales turnover.

The next step is to develop a budget that characterizes the production process – operational budgets. The budgeting of the production process (operational budgeting) involves determining the volume of production and the costs necessary to execute sales budget. The main operational budgets refer to the production budget, inventory budget, the budget of the production costs, overheads budget, etc. It should be noted that operational budgeting must take into account the particularities of the activity of each enterprise.

On the basis of operational budgets the financial

financiare. Rezultatele operaționale, de regulă, se sintetizează și se corectează în raport cu aspectele fiscale de desfășurare a activității, necesarul de plată a dobânzilor etc. Concomitent cu Raportul previzionat privind rezultatele financiare, se mai elaborează două bugete financiare, și anume: Bilanțul contabil previzionat și Bugetul fluxurilor de mijloace bănești.

Pe lângă rezultatele din activitatea operațională, la elaborarea Bilanțului contabil previzionat și a Bugetului fluxurilor de mijloace bănești se folosește informația privind politica de credit și de finanțare a întreprinderii, politica de dividend, precum și politica investițională.

Bugetul fluxurilor de mijloace bănești rezidă într-o sinteză financiară a tuturor bugetelor. El reprezintă o listă de încasări și plăți financiare planificate pe parcursul anului bugetar. Acest buget permite estimarea necesităților de numerar ale companiei și posibilităților proprii de acoperire. Aceasta permite previzionarea excedentului sau deficitului de mijloace de bănești lunar sau chiar săptămânal. Importanța acestui buget rezidă și în faptul că, în cazul în care întreprinderea nu va putea acoperi plățile curente prin numerarul disponibil, aceasta va putea negocia din timp cu instituțiile financiare de creditare pentru acoperirea necesităților de trezorerie.

Bugetul fluxurilor de mijloace bănești se elaborează în baza previziunii încasărilor și plăților întreprinderii pentru o anumită perioadă viitoare. În baza acestor informații, managerul financiar va estima corect necesarul viitor de finanțare și va putea efectua un control asupra fluxurilor de mijloace bănești și asupra lichidității întreprinderii.

După finalizarea etapei de planificare, se purcede la implementarea bugetelor, or, aici intervine funcția de control al managementului financiar. Controlul are rolul de a depista la timp abaterile de la plan și asigură, în consecință, implementarea unor acțiuni corective și preventive pentru evitarea deficitelor de mijloace bănești și asigurarea bunei funcționări a întreprinderii.

Concluzii. În final, menționăm că parcurgerea tuturor etapelor descrise în modelul propus de noi constituie o condiție necesară pentru realizarea unei gestiuni eficiente a fluxurilor de mijloace bănești la întreprindere. Or, o gestiune eficientă a fluxurilor financiare reprezintă prima condiție ce trebuie îndeplinită de echipa managerială pentru a conduce întreprinderea spre succes.

manager can develop a proforma profit and loss account. Operational results usually are synthesized and adjusted to the tax aspects of business activity, the necessity to pay interest, etc. Along with the proforma profit and loss account there are also developed two more financial budgets and namely: a proforma balance sheet and cash flow budget.

Besides the results of operational activity in developing a proforma balance sheet and cash flow budget there is also used the information on credit and financing policy of the company, dividend policy and investment policy.

Cash flow budget is a financial overview of all budgets. It represents a list of planned financial receipts and payments during the budget year. This budget enables the estimation of cash needs of the company and its coverage capacity. This makes it possible to predict the cash surplus or deficit monthly or even weekly. The importance of this budget lies in the fact that if the company fails to cover current payments with available cash, it will be able to negotiate loans in advance with financial institutions to cover cash needs.

The cash flow budget is developed based on the projected receipts and payments of the company for a certain future period. On the basis of this information the financial manager will correctly estimate future funding needs and may exercise control over cash flows and liquidity of the company.

Having completed planning we proceed to the budgets implementation, and here arises the financial management function of controlling. The role of controlling is to timely detect deviations from the plan and to consequently provide the implementation of corrective and preventive actions in order to avoid cash deficits and to ensure the proper functioning of the enterprise.

Conclusions. In the end, we would like to mention that going through all the stages of the model proposed by us is a prerequisite for efficient management of cash flows in a company. However, the effective management of cash flows is the first condition to be fulfilled by the management team to be able to lead the company to success.

Referințe bibliografice/ References:

1. BREZEANU, Petre. *Gestiunea financiară a întreprinderii: note de curs și studii de caz*. București: Editura Fundației "România de Măine", 1997. 320 p. ISBN 973-58-01-8.
2. HALPERN, Paul, WESTON, J. Fred, BRIGHAM, Eugene F. *Finanțe manageriale: modelul canadian*. București: Editura Economică, 1998. 956 p. ISBN 973-590-043-2
3. БРЕЙЛИ, Р., МАЙЕРС, С. Принципы корпоративных финансов. Москва: Олимп-Бизнес, 1997. 1083 с. ISBN 5-901028-01-5
4. КОВАЛЕВ, В. В. Введение в финансовый менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 1999. 768 с.

Recomandat spre publicare: 06.12.2013

CERINȚE
de prezentare a articolelor științifice spre publicare
în revista „Economie și Sociologie”

În scopul asigurării calității și evaluării echitabile a publicațiilor științifice, autorii, la prezentarea articolelor spre editare, sunt rugați să țină cont de următoarele criterii:

Conținutul articolului trebuie să corespundă unui nivel științific înalt al revistei științifice de categoria „B” a Academiei de Științe a Moldovei. Articolul trebuie să dețină caracter original și să conțină 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 distincția dintre viziunea autorului sau rezultatele obținute de cele anterior publicate.

Articolele se prezintă la redacție, cu două luni până la editare, pe suport electronic (format Word 2003) și tipărite **în limba română și engleză**. Textul va fi tipărit pe o singură parte. **Tabelele, diagramele și figurile se prezintă într-o variantă unică, cu textul respectiv în ambele limbi, separate prin bară.**

Structura articolului:

1. **Titlul articolului** (*Times New Roman, 14pt, centrat, cu majuscule*);
2. **Autorul articolului** (*Prenumele Numele, gradul științific, titlul științific, instituția – Times New Roman, aldin, cursiv, 14pt, aliniere de dreapta*);
3. **Adnotare** (*Times New Roman, 10pt, cursiv, cca 300 de semne, în limba română și engleză*);
4. **Cuvinte cheie** (*6-8 cuvinte, Times New Roman, 10pt, cursiv, în limba română și engleză*);
5. **JEL** (*numărul conform sistemului de clasificare Journal of Economic Literature*);
6. **Introducere**;
7. **Conținutul de bază**;
8. **Concluzii**;
9. **Referințe bibliografice** (*5-8 surse*).

Textul va fi scris:

- cu caractere – **Times New Roman; 14pt; interval – 1,5; Formatul paginii: A4 210x297 mm, Margini: sus – 15 mm, jos – 20 mm, stânga – 20 mm, dreapta – 20 mm.**
- lucrarea va conține maxim 8 pagini A4.

Elementele grafice (tabele și figuri) se vor plasa, nemijlocit, după referința respectivă în text. Toate elementele, obligatoriu, sunt însoțite de **denumire și număr de ordine** (deasupra tabelului, sub figură), **sursă** și, după necesitate, **informație suplimentară**: note, legendă (sub element). Se admit figuri scanate doar de calitate înaltă. **La includerea în lucrare a elementelor grafice, autorii sunt rugați să țină cont de formatul de editare a revistei.**

Referințele bibliografice se plasează la sfârșitul articolului în ordine alfabetică (*Nume, inițiala prenumelui, titlu, editură, an, pagini – Times New Roman, 12pt, aliniere de stânga*). Lista va conține 5-8 surse bibliografice. În text se vor indica trimiteri bibliografice, conform numărului de ordine în listă (de ex., [5]).

Articolele tipărite (în 2 exemplare – în limba română și engleză) se semnează de către autor și se fixează data. La exemplarul de control se anexează **recenzia**. La prima prezentare a articolului, de asemenea, autorul semnează, că a făcut cunoștință cu **cerințele de prezentare** a articolului spre publicare și, pe fiecare din exemplarele de control, declarația privind responsabilitatea pentru autenticitatea materialului (**Notă: 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 ședința colegiului redacțional. Recenzarea articolelor științifice se face anonimă. Colegiul redacțional nu duce discuții cu autorul articolului exclus și are dreptul să nu cerceteze articolele ce nu sunt prezentate conform cerințelor 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 redacțional al revistei „Economie și Sociologie”

**Bun de tipar: 29.12.2013. Tirajul 100 ex.
Coli de tipar 21,72. Coli editoriale 25,36. Com. 30.
Complexul Editorial al INCE, 2013**