Institutul de Cercetări Economice şi Sociale „Gheorghe Zane”, Iaşi
Colectivul de Cercetări Economice

DEZVOLTAREA ECONOMICO-SOCIALĂ DURABILĂ A EUROREGIUNILOR ŞI A ZONELOR TRANSFRONTALIERE

VOLUMUL XXXV

ECONOMIE

COORDONATORI

Teodor PĂDURARU Dumitru Tudor JIJIE Georgiana TACU Marilena DONCEAN

PERFORMANTICA
IAŞI - 2019

Acest volum a fost elaborat de un colectiv de autori care şi-au prezentat lucrările în cadrul celei de a XV-a ediţii a conferinţei internaţionale ***Sustainable economic and social development of Euroregions and cross-border areas***, care s-a desfăşurat la Iași pe data de 25 octombrie 2019.

Instituţii organizatoare

Institutul de Cercetări Economice şi Sociale „Gh. Zane" – Academia Română - Filiala Iaşi

Asociaţia Euroregiunea „Siret-Prut-Nistru"

Universitatea de Stat „Alecu Russo", Bălți, Republica Moldova

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova, Chișinău, Republica Moldova

Asociația Generală a Economiștilor din România - Filiala Iași

“Gheorghe Zane” Institute of Economic and Social Research, Iași
Department of Economic Research

SUSTAINABLE ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF EUROREGIONS AND CROSS-BORDER AREAS

VOLUME XXXV

ECONOMY

COORDINATORS

Teodor PĂDURARU Dumitru Tudor JIJIE Georgiana TACU Marilena DONCEAN

PERFORMANTICA
IAȘI - 2019

Editura PERFORMANTICA
Institutul Naţional de Inventică, Iaşi
performantica@inventica.org.ro
Iaşi, Campusul Universitar „Tudor Vladimirescu”,
Corp T24, Etaj 1, CP 2002, OP 10, Iași
Tel/fax: 0232-214763

EDITURĂ ACREDITATĂ DE CNCSIS BUCUREŞTI, 1142/30.06.2003
Copyright © 2019
Toate drepturile asupra acestei ediţii sunt rezervate autorilor.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

PĂDURARU, TEODOR (coord.)
DEZVOLTAREA ECONOMICO-SOCIALĂ DURABILĂ
A EUROREGIUNILOR ŞI A ZONELOR TRANSFRONTALIERE
Teodor Păduraru, Dumitru Tudor Jijie, Georgia-Daniela Tacu Hârșan, Marilena Doncean.
- Iaşi: Performantica, 2019
ISBN: 978-606-685-687-4

1. Teodor Păduraru (coord.)
2. Dumitru Tudor Jijie (coord.)
3. Georgia-Daniela Tacu Hârșan (coord.)
4. Marilena Doncean (coord.)

Consilier editorial
Prof. univ. dr. Traian D. Stănciulescu

Secretar editorial
Octav Păuneţ

Întreaga responsabilitate asupra conţinutului ştiinţific şi informativ al lucrărilor aparţine autorilor.

SUSTAINABLE ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF EUROREGIONS AND CROSS-BORDER AREAS

Camelia BĂEȘU, *The impact of strategic decisions on the development of Euroregions*.....9

Natalia BĂNCILĂ, Aureliu MĂRGINEANU, *Investments and free trade zones: primordial conditions for cross-border relations development*.....16

Oana BOCĂNETE, *The incidence of fiscality on decision-making of the companies from Romania and Republic of Moldova*.....22

Nadejda BOTNARI, Aureliu MĂRGINEANU, Natalia BĂNCILĂ, *Financial stability – primary opportunity for the state's sustainable economic activity*.....28

Daniel Serafim BROTEA, *Corporate governance of Euroregional companies, means to prevent insolvency risks*.....41

Daniela BUMBAC, *Modern modalities for the financing of economic agents: theoretical aspects*.....46

Daniela BUMBAC, Olga ȘTEFANIUC, *Credit system of the Republic of Moldova: current problems and development perspectives*.....52

Corina CAUȘAN, Natalia SCIUCHINA, Vladlena LISENCO, *Developing the public-private partnership in the rural business environment as an opportunity for life quality improving*.....59

Mihail CIOBANU, *Evaluation of performance indicators of green economy in the transport sector of the Republic of Moldova*.....66

Mariana Cristina CIOPONEA, *Social and economic aspects of human capital emigration from Romania*.....77

Maria CIUBOTARU, Nadejda BOTNARI, *Theoretical and methodological approaches regarding the strategic development of enterprises*.....88

Larisa Loredana CIULPAN DRAGOMIRESCU, *International migration of youth in cross-border areas*.....96

Petru COBAN, Ada ȘTAHOVSCHI, Alexandru GRIBINCEA, Ibrahim Mustafa Sharfeldin MOHAMMEDELKHATIM, *External debt management in the European integration process: the geo-economic aspect of the efficiency and risk analysis*.....104

Ludmila COBZARI, Aureliu MĂRGINEANU, *Credit market in the Republic of Moldova: realities and unsolved issues*.....111

Sergiu CORNEA, *Labour market of Cahul District: general evolutions (2014-2018)*.....122

Maria Simona CUCIUREANU, Grigore NEPOTU, *Agriculture: perspective for economic development. Case study: Botoșani County*.....130

Lica ERHAN, *Financing small and medium-sized enterprises' activities*.....141

Norina Consuela FORNA, Alice MURARIU, Doriana AGOP FORNA, *The importance of oral health screening in "Siret-Prut-Nistru" Euroregion*.....148

Elena FUIOR, Tatiana ZAVAȚKI, *Fiscal potential and its evaluation from the perspective of transition to knowledge-based economy*.....154

llian GALBEN, Retru ROȘCA, *Investment climate and exports promotion in the Republic of Moldova*.....167

Maria GHEORGHIȚĂ, Ala OBERȘT, *Methodology for food fraud risk assessment*.....176

Ovidiu GHERASIM, Dorian VLĂDEANU, *Fuzzy matrix games solution*.....182

Alexandru A. GRIBINCEA, *Innovative aspects in cross-border transactions*.....192

Corina GRIBINCEA, Cristina UNGUR, Mihail CIOBANU, Eugenia LUCAȘENCO, *Financial assistance for the small and medium-sized enterprises' transition effort to "green economy" in the Republic of Moldova*.....198

Lucia GUJUMAN, Lilia SAVA, *Competitiveness of the TIC sector in the Republic of Moldova from the investment perspective*.....203

Doina GURIȚĂ, *Particularities of religious tourism in North-East Development Region of Romania*.....209

Mircea GUTIUM, *The standard of living through the index of authentic progress and unprofitable growth*.....216

Manal HABASHI, *Cross-border vision on the labor market*.....220

Manal HABASHI, Alexandru GRIBINCEA, *Correlation between professional performances and cross-border migration: conceptual discussions*.....227

Ion HOLBAN, *Establishing a knowledge-based society in the Republic of Moldova: history, practices, experiences*.....234

Ciprian IFTIMOAEI, *Socio-demographic issues in Romania after its accession to the European Union*.....256

Ion Gr. IONESCU, *Usual operations with bank cards in Romania and Republic of Moldova*.....276

Ana-Maria ISTRATE, Ioan GONTARIU, *European monetary integration and the impact of euro adoption in Romania*.....285

Ivan LUCHIAN, Aurelia ȚEPORDEI, *Modern approaches on fiscal management*.....295

Corina MATEI GHERMAN, Vasile MATEI, *Labour force: between crisis and globalization*.....304

Irina MOVILĂ, Alina SUSLENCO, *Marketing activity as a source of competitive advantage for enterprises in the Republic of Moldova*.....309

Elvira NAVAL, Tatiana COLESNICOVA, *Application of the econometric apparatus for estimating some parameters in the field of gender equality on the Moldovan labour market*.....315

Mihai PATRAȘ, *Social and economic evolution of the Russian Federation under demographic and economic crises*.....323

Teodor PĂDURARU, Gabriela CIURARIU, *The navigable Prut: a postponed desideratum*.....330

Petru ROȘCA, *Regional policies for solving the issues of socio-economic development*.....336

Lilia SAVA, Lucia GUJUMAN, Lilia LAVRENCIUC, *Evolution and modification of the income tax from salary in the Republic of Moldova*.....348

Silvia SAVCENCO, *Particularities of the research institutions of European Union*.....355

Victoria Ileana STOLOJANU, Mihai Nicolae STOLOJANU, *Management by objectives with framework procedure versus management by objectives with profit center*.....362

Tudor SULA, *The model of regulation efficiency evaluation for credit system (banking sector)*...372

Alina SUSLENCO, *Opportunities and prospects for payment and motivation of public administration employees*.....377

Alina SUSLENCO, *Investment strategies in the context of national sustainable development*.....382

Alina SUSLENCO, *The need for marketing research under competitive pressure increasing*.....388

Ada ȘTAHOVSCHI, *Elaboration of a customer relationship management model for banks in cross-border areas*.....394

Ada ȘTAHOVSCHI, Maia GRÎU, *Implications of globalization on the evolution of banking activities in Central and Eastern Europe*.....398

Dănuț UNGUREANU, Dănuț GÎȚAN, *Coordinates of the legislative framework regarding the delimitation of Romania's mountain area*.....403

Tatiana ZAVAȚKI, Elena FUIOR, *Methodological reviews of the assessment of leasing efficiency under competition*.....411

Florentina POPA, *Communication strategies and public relations used in the online environment by the Association of "Siret-Prut-Nistru" Euroregion in cross-border activities and projects*.....424

Îndreptare eroare materială.

THE IMPACT OF STRATEGIC DECISIONS ON THE DEVELOPMENT OF EUROREGIONS

IMPACTUL DECIZIILOR STRATEGICE ASUPRA DEZVOLTĂRII EUROREGIUNILOR

Camelia BĂEȘU[1]

Abstract

The process of decision making involves various methods of analysis which have in view the complexity of problems to be solved and the decision maker' s training degree. Therefore, it is necessary for some modern methods to be used in decision-making process which allow the transforming of some euro-regions in areas of attraction by means of economic, social and cultural development in a continuous way.

An efficient decision-making system may contribute to lasting economic growth and improvement of population's life standard in the context of world challenges determined by the globalization of economy, fast technological changes, opening of international markets. Unequal development of world economy and differences in the economic growth registered at world level are consequences of economic and historical conditions which influence the evolution of different regions of the globe.

Key words: *development, strategic decisions, Euroregions*.

JEL: D7, E6, M1, M12.

1. The role and importance of strategic decisions

In the context of boosting the foreknowledge and forecasting management, the place and role of strategic decisions get special significances. This is explained by the fact that, at present, there occurs a development of forecasting management, focused on company's activities on the basis of long-, average- and short-term systemic forecasts, and the results assessment taking place by comparing the objectives forecasted.

The dimension of forecasting management, sustained by strategic decisional processes is marked by a series of major aspects such as:

- Proliferation of microeconomic strategies and policies based on thorough studies on market, diagnosis and prognosis;
- Foundation and functioning of some forecasting departments specialized in the company (global strategies and policies etc) with decisive influence on its economic, commercial and managerial behavior;
- Development of forecasting mentality type of the company managers.

Like any type of decisions, the strategic ones as well have to comply with some rationality requirements. Only a part of these requirements manifest themselves with a high intensity and specifically as follows.

Scientific foundation is one of the determining parameters of strategic decisions. First, it is about providing some pertinent, multilateral and dynamic information by means of studies of diagnosis, of market, of prognosis and ecological ones which amplify the realism of strategies based on. Scientific foundation refers to the use of a scientific instrument which expels practical sense, improvisation and routine. To provide firms with efficient integration of activities within the national economy, the legislation of market economy should be taken into consideration on the basis of studying historical modalities of manifestation at present time and in future.[Dumitrescu, 2001:24]

Decision empowerment refers to every decision that has to be made by the managerial body to which it is actually subscribed to. The decision making of a superior manager usually determines an increase in efficiency, but sometimes, on the contrary, it may lead to a decrease in efficiency because of the fact that not all elements are known in detail regarding the decisional

[1] Associate Professor, PhD, Faculty of Economic Sciences and Public Administration, "Ștefan cel Mare" University, Suceava, Romania, *cameliabaesu@gmail.com*

situation.[Zaharia, 2008:117] The decision has to be clear and concise which means that the content of the decisional situation should be specified by decision-formulating.

The opportunity of decision states that the decision is within the bounds of the optimum period of elaboration and operating. Complying with this requirement is more and more obvious as the rhythm of changes gets accelerated and the complexity of decisional situations increases within organizations.[Burduș, 2017:379]

Integration into the firm's whole decisions implies in the case of strategic decisions taking into account their outstanding role; depending on these, tactic and current decisions are made, adopted and applied, each of the previously mentioned decisions being guided to achieve specific categories of objectives (fundamental objectives-strategic decisions; derived objectives- strategic and tactic decisions; specific objectives-tactic and current decisions; individual objectives-current decisions).

Every decision is being integrated, harmonized within the decision ensemble both vertically by correlating the decisions made by every manager with the decisions taken at higher hierarchical levels, and horizontally by correlating with the decisions regarding other activities of the company with which they are in an interdependence relationship. [Neagu, 2008:193]

By providing managers with the possibility of combining the available resources and managing the economic processes, decision is the main device of achieving the goals aimed at by the economic unit. To provide lasting decisional variants and assess correctly, decision makers have to be highly trained so that the results obtained after having put into practice one of these variants and real consequences should not be different from those estimated, only in acceptable proportions.

2. Euroregions – important intensifying instruments of cross-border cooperation

The programs of financial support of cross-border cooperation stimulate local and regional initiatives, including regional associating of the type of euro-regions from the borders of Romania with Ukraine and the Republic of Moldova. Thus, regional administrative units in Romania from the borders with the two states have created besides similar administrative units beyond the border the following euro-regions: [Bărbulescu, et.al, 2016:60]

- Euroregion "Siret- Prut – Nistru"
- Euroregion "UpperPrutul "
- Euroregion "LowerDanube"
- Euroregion "Carpathia"

"Siret-Prut–Nistru" Euroregion

The idea of creating a Moldo-Romanian Euroregion has been on the agenda of national cooperation between the two states for long time. Its achievement has been slowed down because of political reasons and under the influence of some objective and subjective factors. Therefore, the forming of this euroregion has been brought to good end after long negotiations and debates. Thus the Euroregion "Siret-Prut –Nistru" arose on the 18th September 2002, by signing "The Protocol of Cross-border cooperation" at Iass. On the 4th of December the same year, at Ungheni, the Reunion of Presidents' Forum was organized and the Operating Statute of the EuroregionSiret – Prut – Nistru was signed as well.

In 2005 the Association of the EuroregionSiret – Prut – Nistruwas set up, juridical entity whose goal is to absorb funds in order to implement joint projects. The Euroregion includes the counties of Iași, Neamț and Vaslui and 18 districts from the Republic of Moldova (AneniiNoi, Basarabeasca, Călărași, Cimișlia, Criuleni, Dubăsari, Florești, Hîncești, Ialoveni, Leova, Nisporeni, Orhei, Rezina, Soroca, Strășeni, Șoldănești, Telenești andUngheni). The euroregionpresidentship is held by the Iasi County Council.

The Euroregion forming has in view to accelerate the process of transformation of the two countries- Romania and the Republic of Moldova- into partner states by their cooperation with border regions from EU or Central and East Europe. Of those 681,3 km, representing the total length of the border between the two states, almost 70% is included in the zonal of the EuroregionSiret- Prut – Nistru. The basic priority of the EuroregionSiret- Prut – Nistru is to promote relationships of cross-border cooperation. In this context, more actions have been done and are done to stimulate the cooperation process between the partners from the Republic of Moldova and Romania. [www.euroregiune.org]

The greatest part of the cross-border connections is achieved by the relationship Iaşi - Ungheni. The main nuclei of euro regional convergence are the city of Kishinev in the Republic of Moldova and Iaşi in Romania, to which we add Tiraspol, PiatraNeamț, VasluiandBârlad respectively, the other urban centers activating as nuclei of local polarization.

Kishinev, the capital of the Republic of Moldova, situated in a plateau zone, on the Bâc river bank, is the main economic, financial, cultural, scientific center and the most important joint of the transport network.

Situated at the cross-road of some important commercial via which connected Iasi to Kiev and Odessa, it has developed itself early due to its commercial role (as fair), being attested since the year of 1436. Between 1918 and 1940 Kishinev belonged to Romania, being the biggest city in historical Basarabia (in 1930 it had 114.896 inhabitants of which 48.456, respectively 42,2% Romanian). [www.euroregiune.org]

The taking over under Soviet administration has led to ample mutations in the evolution of the city, at the same time with industrialization and urbanization, there took place a strong immigration of people coming from the Russian Federation and other union republics of URSS, thus its population reaching 700,000 inhabitants in the 1980s. Despite all this, the ethnic structure has continued to be dominated by Romanian (declared as Moldovian) by 67,6% of the total population, followed by Russian (13,9%), Ukrainian (8,3%) and Romanian (declared as such)(4,5%). [www.euroregiune.org]

The investment with capital statute as a consequence of independence of the Republic of Moldova in 1991 has kept the ascending trend of urbanistic development of the city, compensating partly its industrial decline. The city is divided into five administrative sectors: Botanica, Buiucani, Center, Ciocana andRâșcani.

Tiraspol, is both due to its position at the exterior limit of the Moldavian euroregional sector and its statute of capital of the separatist region Nistrene, a secondary nucleus of polarization in spite of the fact that it is from the demographic point of view the third city of the Republic of Moldova. Situated on the left bank of the River Nistru, the city forms together with Bender (Tighina), situated on the opposite bank but under the jurisdiction of separatist authorities a joint urban agglomeration of almost 250 000 –300000 inhabitants, united by public transportation lines. [www.euroregiune.org]

The city has developed until 1990 by its industrial function, but afterwards its functional profile got varied, the development of services compensated partly the industrial decline. Tiraspol is at the same time an important cultural, scientific and sport center.

Ungheni, due to its placing on the left bank of the River of Prut, in the border proximity is a center of polarization of first importance from the point of view of euro regional space. Its geographic position has determined its development as a fair. In August 1940 it was given the statute of city, period in which the Soviet administration recently installed, created the premises of urbanization and industrialization by factories from the field of footwear, furniture, textile, crystal and glassware, machine building, building material or food product (dairies, can) industry. The city is one of the main border passage points in Romania and the Republic of Moldova.

Sorocais situated on the right bank of the River Nistru and it has developed since the Medieval period, due to its defending position of borders (The Fortress Sorocais one the most

important ones on the alignment Nistru which provided the border defense of the Moldova Princedom). In 1835, the locality is given urban statute, becoming after 1918 one of the most important cultural centers in Romania. At the beginning of the XXthcentury, the functional profile has got varied due to handcraft (skinner-craft) and trade.[www.euroregiune.org]

Orheiis a city situated in the central part of the Republic of Moldova, on the Răut River bank, on an old living hearth of the bronze epoch, one of the oldest places in Moldova. It is remarkable by its commercial and handcraft development, and after 1950 by an industrial one.

The Romanian sector of theEuroregionSiret - Prut -Nistruis represented by Iaşi, Piatra Neamț, and in the perimeter of Vaslui County by the urban binomialVaslui - Bârlad.

"Upper Prut" Euroregion

The activities regarding the creation of this euroregion started up in August 1997 at the meeting of the vice-presidents of Chernivtsi Region and the Counties of Suceava and Botosani. More rounds of negotiations took place all throughout the year 1997 and later on the Moldovian homologue was invited too. The process of forming this Euroregion was a complex one, with adjournments, being influenced by more factors. [www.actedj.ro].

On the 22nd September 2000 the Agreement on forming the Upper Prut Euroregion was signed. On the basis of its setting up, the members of this Euroregion are:

- From the part of the Republic of Moldova – the MunicipalityBălțiand the districts Briceni, Edineț, Rîșcani, Glodeni, Fălești, Sîngerei, Dondușeni, Ocnița;
- From Romania- the Counties Botoșani andSuceava
- ChernivtsiRegion from Ukraine[www.actedj.ro].

As compared to the other two euroregions, the Upper Prut Euroregion has fewer projects achieved and implemented.

"Lower Danube" Euroregion

On the 14th August 1998, atGalați, in the framework of the administrators'meeting of cross-border regions of the Republic of Moldova, Romania and Ukraine, the Agreement regarding the forming of the Lower Danube Euroregion was signed. [www.actedj.ro].On the basis of its setting up, the members of this Euroregion are:

- From the part of the Republic of Moldova: the districts Cahul andCantemir
- From Romania: the counties Brăila,Galați andTulcea
- From Uckraine: Odessa region

The main goal of this euroregion is to promote cross-border cooperation in the region of the Danube lower pond. Goals: to organize and coordinate actions which stimulate economic, scientific, ecological, cultural, educational and sport collaboration; to elaborate programs of cross-border cooperation in fields of activity by common assent.Over 70 projects have been implemented within the framework of this Euroregion for 15 years.

"Carpathia" Euroregion

It was officially set up in the Hungarian city of Debrecen, on the 14th February 1993, on the occasion of the meeting of Secretaries of state and representatives of local administration from Poland, Ukraine and Hungary. Beginning with 29 April1997 Romania takes part in this euroregion with the following counties Bihor, Botoșani, Maramureș, Satu Mare, Sălaj, Suceava andHarghita. [Bărbulescu, et.al, 2016:60]

3. Strategic decisions and cross-border cooperation

Within cross-border cooperation, strategic decisions play an extremely important role, as they can contribute to the diminution of problems occurring especially at borders: [The Guide of cross-border cooperation, 15]

- different administrative structures and competences;
- different fiscal and social legislation;
- different space planning and legislation;
- currency disparities (especially at EU external borders);
- different transport systems, inconsistent with the requirements of the international cross border market;
- differences between labor force markets, salary structures and social systems;
- present and future disadvantageous investments in the services' and social sector because of inadequate cross-border trade and juridical and financial barriers;
- difficulties in the professional cross-border training which lead to the formation of a resistant barrier against an open internal market andagainst a cross-border labor one.

Border and cross-border regions are capable of bringing significant contribution to interconnection for European integration, still maintaining their rich cultural diversity. Cultural cross-border cooperation promotes also comprehension of national and ethnic minorities and the necessity to find solutions to the problems of these people. Administrative and political authorities as well as the press, radio and television should create the conditions needed for good relationships between neighbors, by removing away prejudgments. Therefore, in the context of some local plans and measures, but of some European concepts of development as well, border and cross-border regions are making efforts to develop themselves. [The Guide of cross-border cooperation, 18]

In this context, a performing decisional system may lead to an efficient cross-border cooperation process, based on the following aspects[The Guide of cross-border cooperation, 20]

- active involvement of citizens, authorities, political and social groups on both sides of the border;
- participation of doers from the economic and social sector (for ex: chambers of commerce, companies, associations, patronal unions, cultural and social institutions, ecological organizations, travel agencies, etc.);
- opening of labor force market, harmonization of professional skills;
- additional development, for example infrastructure, transport, tourism, environment, education, research and cooperation between SMEs, also creation of more places of employment in these fields;
- long lasting improvement and development of space planning and regional politics (including environment);
- improvement of the infrastructure of cross-border transport;
- repeated, lasting dissemination of information on the geographical, structural, economical, socio-cultural and historical situation of the cross-border region in question (including mass-media);

Cross-border cooperation is one of the important polyvalent instruments which presuppose also mobilization of financial resources within common projects, thus contributing to the provision of economic growth and balanced and lasting development of border regions.

The admission of Romania to the EU has brought about a new perspective of the neighborhood relationships with the Republic of Moldova. In this context, the Agreement of Association between EU and the Republic of Moldova has led to a nearness of the Republic of Moldova to the EU. [Bărbulescu, et.al, 2016:48]

This agreement contributes to the development of EU neighborhood relationships, promotion of exchanges between partners, cooperation in various fields of mutual interest, consolidation of liberties and democracy, creation of new free-exchange areas, cross-border and inter-regional cooperation. The common cultural-identity and linguistic inheritance between Romania and the Republic of Moldova has made Romania be the main beneficiary of this opening of the Republic of Moldova towards Europe.

In time, "different types of international agreements, protocols, treaties and conventions" have been identified to provide a vast framework of regulations which allow the local, inter-regional, inter-governmental and multinational cross-border cooperation of our country with the Republic of Moldova and Ukraine. [Roșcovan, et.al., 2010:58]

The achievement of goals regarding cross-border cooperation by means of the euroregions identified and hereby presented is based on European instruments and mechanisms. Such an example is provided by the mechanism of Official Assistance for Development (OAD), administrated by the Ministry of Foreign Affairs from Bucharest, by which consistent financings were allocated mainly to the Republic of Moldova, as well as by various operational programs of cross-border cooperation (the Operational Programme of Cross-Border Cooperation Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine; the Operational Programme of Cross-Border Cooperation Romania-Ukraine-Republic of Moldova, the Operational Programme of Cross-Border Cooperation in the Basin of Black Sea respectively). [Bărbulescu, et.al, 2016:61]

The common Operational Programme Romania-Ukraine-Republic of Moldovahas in view to stimulate the developing potential of the border zone, facilitating the achievement of some direct bilateral contactsbetween partners from both sides of the borders, to improve the socio-economic situation and the environment one as well. Numerous projects have been carried out within this programme which triggered the achievement of some major goals: [Bărbulescu, et.al, 2016:68]

- „streamline of border management by measures of modernizing the border pass points, by equipment of mobile and control laboratories of petrol and food productsand by cooperation between the Customs Service of the Republic of Moldova and the National Authority of Customs in Romania by the project „Improvement of cross-border cooperation between the Republic of Moldova andRomania in the field of petrol and food products" projectwhich ahd in view
- to extendthe SMURD services in the Republic of Moldova, by proposing „a solution to the integration of medical emergency, crash team and extrication system in the border zone between Romania and the Republic of Moldova;
- To diversify the energetic sources of the Republic of Moldova by the project „ Gas pipe-line for interconnection of the natural gas transport system from Romania and that from the Republic of Moldova from the direction Iași (Romania) – Ungheni (Moldova)"
- „to reduce the impact of chemical deposits and water wasteon the environment in the Lower Danube region, to improve and monitor the degree of soil and water pollution, as well as to provide the wide public with information of great interest by the project „Inventorying, assessment and remediation of polluting anthropogenic sources in the Lower Danube Region in Ukraine, Romaniaand the Republic of Moldova"
- to create a modern monitoring system to provide prevention and protection against floods in the superior basins of the rivers Prut and Siret, by the project„Prevention and protection against floods in the basins of the rivers Prut and Upper Siretul by implementation of a modern monitoring system with automatic stations".

References

1. Bărbulescu Gh. Iordan, coord, (2016) , Cooperrea transfrontalieră între România și Ucraina, respectiv între România și Republica Moldova. Oportunități și provocări în perioada 2014-2020, Institutul European din România, www.ier.ro
2. Burduș E., (2017) Tratat de management, Editura Pro Universitaria, București
3. Dumitrescu. M., (2001) Teoria deciziei și cercetarea operațională, Editura Niculescu, București
4. Neagu C., (2008) Managementul organizației, Editura Tritonic, București
5. Roșcovan Mihai; Bulat Veaceslav; Puntea Mariana; Miron Viorel (2010) *Ghid de cooperare transfrontalieră*, Ediția a II-a, Chișinău

6. Zaharia V., (2008) Management, Editura Economică, București
7. Ghidul cooperării transfrontaliere, www. eurodobrogea.ro
8. www.actedj.ro
9. www.euroregiune.org

INVESTMENTS AND FREE TRADE ZONES: PRIMORDIAL CONDITIONS FOR CROSS-BORDER RELATIONS DEVELOPMENT

INVESTIȚIILE ȘI ZONELE DE LIBER SCHIMB – CONDIȚII PRIMORDIALE ALE DEZVOLTĂRII RELAȚIILOR TRANSFRONTALIERE

Natalia BĂNCILĂ[1]
Aureliu MĂRGINEANU[2]

Abstract

The role of investments in an economy is decisive. These can provide a dynamic direction of financial flows in the fields of major celebrities, it contributes to the creation of innovation, stimulates entrepreneurship when it is important for the creation of society as a whole. Investment, being a mobile redistributive resource that plays a major role in the use of large technologies. Investor interest and investor size are related to the efficiency of using the assets, the geographical areas in the care is realized, it relates to the entrepreneurs political and political conditions. Which leads to an increase in the values of real estate flows in the most promising and fastest growing famous areas.

Therefore, it is possible to see direct possibilities of economic growth through investments it is necessary to consider the influence of the factors of attracting the investors. Also, the two can result from cross-border relationships, with caring always playing an important role in creating border regions. Creating favorable conditions for investments, an efficient financing management system and a minimum level of risk can create a good platform for the development of investment processes and Free Economic Zones.

Key words: *investments, investments process, cross-border relations, investment strategies.*
JEL: G21.

1. Introducere

Republica Moldova fiind o țară europeană, dar cu economie de piață în dezvoltare, are nevoie de resurse financiare în măsura, care să-i permită dezvoltarea mai rapidă a sectorului real al economiei în vederea creșterii economice astfel încît, să nu fie considerată ca cea mai săracă țară din Europa. Opțiunile strategice de dezvoltarea Republicii Moldova prevăd dezvoltarea procesului investițional și relațiilor de liber schimb în scopul dezvoltării sectoarelor economice, fapt confirmat prin Strategia de dezvoltare duradilă 2020 care a identificat 7 sectoare industriale prioritare în ceea ce privește promovarea investițiilor și a exporturilor: agricultura si industria alimentara, industria auto, servicii de afaceri, cum ar fi Outsourcing-ul proceselor de afaceri, îmbracaminte si incalțaminte, electronica, tehnologii de informare și comunicare, producția de mașini și componente.

Scopul principal al strategiei este dezvoltarea rapidă a potențialului de export al Republicii Moldova, în principal datorită atragerii investițiilor străine.Fără investiții este imposibil să se asigure competitivitatea bunurilor produse și a serviciilor prestate, depășirea efectelor deteriorării morale și fizice a mijloacelor fixe, achiziționarea de valori mobiliare și investirea în activele altor întreprinderi, realizarea măsurilor de protecție a mediului etc.

Orice investitor primește profit ca rezultat al creării bunurilor/producției de diverse tipuri, furnizarea de servicii etc. Din acest punct de vedere rolul investițiilor constă în stimularea creșterii producției.Totodată, este foarte importantă construirea în mod competent a unei strategii a investițiilor, precum și elaborarea unui plan pentru atragerea de noi investiții. Trebuie să se țină cont și de faptul ca toate investițiile făcute de companie să fie, mai întîi de toate, sigure și rezonabile din punct de vedere economic.

Fiecare entitate trebuie să-și investească fondurile pentru a reduce în viitor costurile materialelor și a forței de muncă în producția proprie și pentru a-și spori profitul în viitor. De aceea

[1] Professor, PhD, Habil., Academy of Economic Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *nbancila@mail.ru*
[2] Associate Professor, PhD, Academy of Economic Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *aurelmargineanu@mail.ru*

trebuie pusă la punct o strategie investițională care să ajute și să asigure infaptuirea investițiilor prin luare aîn considerare a factorilor de influență a acestoraO strategie de investiții este o căutare a modalităților de gestionare activă a acestora, ceia ce le permite să se obțină un profit suplimentar comparativ cu unul care compensează doar riscul suplimentar. De obicei, strategia de investiții a unei entități presupune modificări permise în componența portofoliului de investiții, care se încadrează în politica generală de investiții.

2. Rolul investițiilor în economie și aportul acestora în dezvoltarea Zonelor Economice Libere prin prisma Acordului de Asociere la UE.

În clasamentul "Doing Business" din 2018, Republica Moldova ocupă locul 44 printre cele 190 de țări cu condiții favorabile pentru investiții,o rată a impozitului pe venit de 12% și costuri reduse de localizare, care sporesc atractivitatea investițională.În 2014 Republica Moldova a semnat cu UE Acordul de Asociere, care a intrat în vigoare la 1 iulie 2016.

Piețele internaționale au fost deschise pentru produsele moldovenești după semnarea acordului respectiv. În cadrul acestui acord, sa convenit asupra stabilirii unei zone de liber schimb și armonizarea legislației moldovenești cu cea a Uniunii Europene, fapt, ce a permis Moldovei să stabilească legături mai strânse cu piețele locale europeneinclusiv și transfrontaliere, care au fost deschise pentru produsele moldovenești. Totodată, investitorii se pot bucura de anumite avantaje prin utilizarea oricăror dintre cele șapte zone existente de comerț liber și a două zone cu un statut similar. O locație în cadrul oricăreia din acestea, oferă dreptul la scutiri fiscale considerabile precum scutirea de impozitul pe venit cu 25-100%, scutirea integrală de la plata TVA a importurilor, precum și scutiri substanțiale de taxe vamale pentru mărfurile importate și pentru exporturile de produse finite.

Zonele Economice Libere sunt părți ale teritoriului vamal al Republicii Moldova, separate, cu perspectiva economică, în care investitorii locali și străini pot desfășura activități antreprenoriale în regim preferențial, adică beneficiază de garanții și facilități speciale - taxe, vamă, reglementare, imigrare etc.. Aceste zone - ZEL sunt create pentru o perioadă de cel puțin 20 de ani. În prezent, Moldova are șapte astfel de zone, fiind înființate între a.a.1996 și 2011, situate în toate regiunile țării. Unele privilegii ale acestor zone se aplică de asemenea Portului Internațional Liber Giurgiulești și Aeroportului Internațional Liber "Marculesti".

Exportul de bunuri și servicii este de o importanță deosebită pentru Moldova înregistrând o creștere de 19% în 2018 față de anul precedent. În ultimii ani, a existat o reorientare clară a exporturilor din statele CSI către UE. În 2017, aproape 66% din exporturi au fost trimise către UE. Conform datelor Biroului Național de Statistică din ianuarie până în februarie 2018, exporturile au crescut, de asemenea, cu 38,0% față de anul trecut

Comerțul exterior și situația economică a Republicii Moldova ar fi înregistrat rezultate mai bune , dacă nu ar fi fost sub incidența embargoului Rusiei, crizei bancare, războiului din țara vecină Ucraina și situației economice și politice complicate. Toate acestea au avut un impact negativ semnificativ asupra intereselor economice ale țării limitând considerabil oportunitățile de dezvoltare a Zonelor de liber schimb.

Între 2015 și 2017, pierderile la export pe piața CSI, cauzate de restricțiile comerciale ruse și de conflictul din Ucraina au fost compensate pe deplin de creșterea exporturilor către piața UE. Evoluția comerțului exterior moldovenesc din ultimii ani a dezamorsat toate miturile despre impactul distructiv al liberalizării comerțului UE în Zonele Economice Libere(ZEL), dimpotrivă, exporturile către UE au crescut considerabil, iar produsele europene de import nu au "invadat" țara.

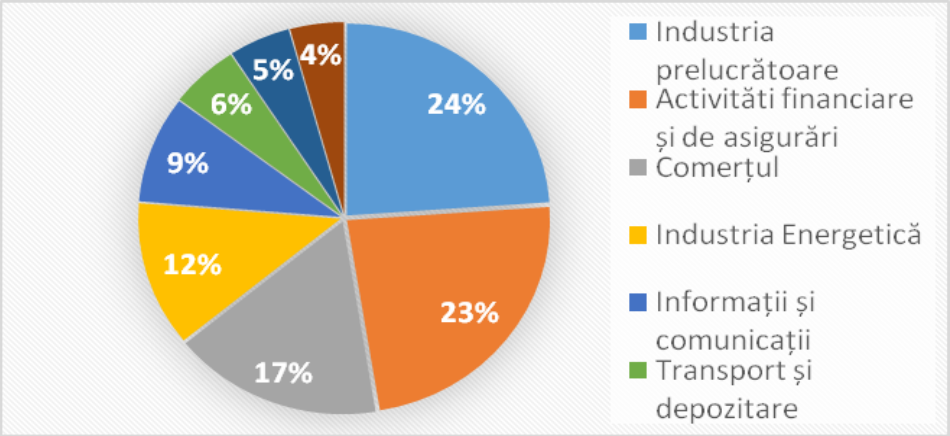
Vom menționa, că, în 2018, exporturile de produse agricole pe piața UE au crescut cu peste 235 milioane USD, depășind semnificativ pierderile de 53 milioane dolari SUA înregistrate pe piața CSI. Asociațiile de producători ar trebui să promoveze în mod activ oportunitățile de deschidere a comerțului, iar guvernul ar trebui să creeze infrastructura instituțională și legislativă pentru a reduce costurile tranzacțiilor, pentru a facilita comerțul internațional și pentru a atrage mai mulți investitori

străini. Este de menționat, că, la prima evaluare comună a ZELGuvernul să negocieze condițiile de acces pentru produsele care se confruntă cu bariere prea restrictive precum ar fi tarifele vamale. sau contingentele tarifare. Deci, investițiile străine directe și oportunitățile oferite de ZEL sunt doi factori importanți ce contribuie la creșterea economiei per general și dezvoltarea zonelor transfrontaliere. În prezent, aceștia pot fi priviți ca un succes, însă, pe termen lung guvernul trebuie să se asigure, că investițiile străine contribuie la redresarea tehnologică a întregii economii, deoarece, în prezent, legăturile inter- industriale dintre producătorii străini și cei locali sunt destul de slabe.

Privind anul 2018, conform datelor Biroului Național de Statistică al RM, investițiile în active pe termen lung pentru primele trei trimestre ale anului 2018 s-au ridicat la 12,9 miliarde lei, + 13,5% în prețuri comparabile față de 3 trimestre din 2017. În al patrulea trimestru al anului 2018, investițiile străine directe în Moldova au crescut cu 51,02 milioane de dolari.Principalul obiectiv al investițiilor străine rămân a fi Zonele Economice Libere (ZEL). Potrivit unor estimări preliminare, în anul 2018, investițiile în zonele economice libere din Moldova au atins nivelul de 45 de milioane dolari, nouă întreprinderi devenind rezidenți a acestor zone, ca urmare a creării a 3,2 mii de noi locuri de muncă. Au fost exportate 74,2% din produsele fabricate în Zonele Economice Libere,iar 13,5% din volumul acestora a fost livrat în străinătate. Privind structura investițiilor pe activitați economice în anul 2018, conform figurei 1, se observă, că industria prelucrătoare și-a cîstigat poziția de lider, depășind activitățile financiare și de asigurări comparativ cu anul 2017.

Comerțul și-a păstrat acceeași poziție și în 2018, iar industria energetică, de informații și comunicații și-au crescut poziția comparativ cu anul 2017.O descreștere semnificativă s-a observant în ponderea tranzacțiilor imobiliare care au avut loc în 2018, acestea ajungînd pe ultima poziție, lucru datorat și situației de pe piața imobiliară.

Figura 1. Investiţiile directe, capital propriu acumulat la 30.06.2018, pe activităţi economice



Sursa:*https://www.mold-street.com/?go=news&n=8491*

În linii generale în anul 2018 s-a observat o tendință pozitivă de creștere a investițiilor și preconizările pentru anul următor sunt unele destul de optimiste.În prezent mai mult de 50% din ISD în economia Moldovei provin din țările UE, deși în termeni absoluți acestea rămân destul de mici, iar în această direcție există un mare potențial care va trebui treptat stăpânit.Potrivit Băncii Internaționale și a Corporației Financiare Internaționale, Moldova are un potențial economic favorabil în trei domenii: prelucrarea produselor agricole, prelucrarea metalelor și industria ușoară. De asemenea, există un potențial considerabil și în sectorul financiar.

Există multe exemple care demonstrează importanța investițiilor străine directe pentru dezvoltarea economiei Republicii Moldova. Pentru a diminua consecințele negative ale atragerii capitalului străin statul trebuie să joace un rol mai activ în atragerea acestor investiții prin stabilirea

domeniilor prioritare de investiții și eliminarea jocurilor speculative cu investiții străine. Astfel, o mai bună orientare către dezvoltarea afacerilor și îmbunătățirea climatului investițional va avea efecte pozitive asupra competitivității Republicii Moldova în atragerea investițiilor străine, ceea ce va fi exprimat prin creșterea exporturilor, creșterea numărului de companii fiabile motivate pentru implementarea inovațiilor, capabile să creeze locuri de muncă atractive, să asigure o productivitate mai mare și o producție competitivă orientată spre export. În mod inevitabil, acest lucru se va reflecta în îmbunătățirea indicatorilor macroeconomici și avansarea Republicii Moldova în clasamentul international.

3. Unele opțiuni de creșterea atractivității investiționale în RM

După cum arată experiența pozitivă a altor țări, luarea de măsuri pentru creșterea atractivității investiționale a unei țări, de regulă, permite obținerea unor rezultate eficiente și contribuie la creșterea economică a țării, fapt, ce necesită o activitate complexă și largă cu caracter sistemic flexibil și complex în luarea de decizii șimăsuri care să reacționeze nu numai la mediul investițional, ci și la obstacolele cauzate de situația politică.

Republica Moldova trebuie să implementeze o procedură legislativă simplificată pentru eliminarea barierelor birocratice în vederea atragerii de noi investitori străini. În același timp este necesar de a identifica factoriicare împiedică penetrarea investițiilor în economia țării,inclusiv în sectorul real.Aprobarea Strategiei Naţionale de Atragere a Investiţiilor şi Promovare a Exporturilor pentru anii 2016-2020 a fost un pas important pentru climatul investițional al țării. Realizarea obiectivelor acesteia ar fi benefică pentru mai multesectoare ale economiei nu doarpentru investiții.Pentru a atrage investiții este necesar nu numai de a adoptacadrul legal, ci și de a-l respecta, păstrînd principiul echității. Aceasta,deoareceau existat cazuri în Republica Moldova, în care drepturile investitorilor străini au fost încălcate .

Din acest punct de vedere, pentru atragerea investițiilor străine ar fi oportune:

- Elaborarea unui cadru legislativ aplicabil și asigurarea unui sistem de drept credibil și transparenț necesar aplicarii acestui cadru legislativ.
- Minimizarea procesului de renaționalizare, care afectează în mod negativ atractivitatea investițională a statului.
- Finisarea procesul de privatizare în mod transparent.
- Distribuirea echitabilă și transparentă a contractelor de achiziție tuturor investitorilor, inclusiv celor străini, trebuie să devină o prioritate pentru stat.

Concesiile fiscale sunt atractive în special pentru investitorii străini care au posibilitatea de a majora capitalul statutar cu 2 milioane USD, însă, numărul de companii care î-și pot permite acest lucru nu este atât de mare. Concesiile fiscale nu pot crea în mod artificial un mediu economic favorabil sau să compenseze baza slabă a industriei și să rezolve problemele legate de stabilitatea politică. Rolul stimulentelor devine mai important atunci când piața operează prin standardele internaționale, unde deciziile legate de investiții sunt relativ stabile.

Cel mai important aspect în reducerea obligațiilor fiscale nu ține de reducerea impozitului pe venit pentru persoanele juridice, ci reducerea impozitelor indirecte, care în Republica Moldova rămân a fi sporite. Deaceea, este necesar de a evita stimulentele fiscale precum amnistia fiscală, care ar putea afecta imaginea țării pentru potențialii investitori străini; de a diversifica concesiile oferite investitorilor. De exemplu, în Republica Cehă, pe lângă concesiunea de 10 ani pentru investiții mai mari de 10 milioane de dolari SUA, există subvenții pentru crearea de locuri de muncă, subvenții pentru recalificarea angajaților, precum și posibilitatea de a cumpăra terenuri la un preț mai mic.

Totodată, pentru crearea unui mediu de investiții favorabil ar fi oportun de a promova reforma regulatore și punerea în aplicare a acesteia; de a intensifica controlulfinanciar; de a cultiva responsabilitatea politică, precum și crea un mediu de lucru transparent, utilizând eficient tehnologiile informaționale; de a trasa obiective privind obținerea unor poziții mai bune în

ratingurile internationale, deoarece ele reprezintă un indice de referință pentru potențialii investitori, etc. În pofida înființării Organizației de Investiții și Promovare a Exportului din Moldova (MIEPO), se observă rezultate încămodeste în domeniul atragerii investițiilor străine în țară. Este evident, că trebuie să se ia măsuri concrete pentru sporirea eficienței activității acestei organizații precum asigurarea cu un personal calificat și motivat. MIEPO ar trebui să contribuie la atragerea investitorilor cu implicații directe prin intermediul anumitor propuneri și proiecte, furnizând servicii pre și post investiționale potențialilor investitori și investitorilor actuali.

Îmbunătățirea legislației privind protecția concurenței, stabilirea metodologiei și a instrumentelor de detectare și monitorizare a acțiunilor anticoncurențiale și a măsurilor de sancționare ar contribui și ele la promovarea investițiilor.

Atragerea investițiilor străine depinde mult de modul în care autoritățile locale vor colabora cu investitorii străini. În Republica Moldova nu există o colaborare clară între Ministerul Economiei și Comerțului, Asociația Investitorilor Străini, MIEPO și alte organisme responsabile pentru a analiza periodic situația investițiilor străine și pentru a formula propuneri de politici pentru îmbunătățirea mediului investițional, ceea ce devine o necesitate primordială la momentul dat.

Este extrem de necesar de a stimula investițiile în agricultură, care pentru RM este cea mai importantă ramură a sectorului real al economiei, dar care în prezent are o contribuție mai redusă în economia țării. Cu toate că strategia actuală cuprinde unele măsuri în sectorul dat, acestea nu sunt suficient de clare pentru promovarea eficientă a produselor agroalimentare pe piețele externe și pentru alteacțiuni specifice care țin de specificul sectorului agricol, ceea ce presupune eficientizarea deciziilor și opțiunilor privind dezvoltarea acestui sector.

Probemele menționate și soluțiile acceptabile pentru ele presupun un lanț de acțiuni ce trebuie întreprinse concomitent, pentru că de altfel, insuccesul unora ar putea afecta destul de mult rezultatele pozitive ale altora.

4. Concluzii

Republica Moldova este un stat cu un volum redus de investiții străine directe, iar faptul dat se datorează în principal faptului că nu are loc o gestionare corectă a strategiilor existente în domeniul dat, precum și o monitorizare relevantă a rezultatelor acestora.Principalele motive care crează impedimente în atragerea de investiții străine directe sunt:lipsa resurselor naturale proprii,lipsa transparenței în procesul de privatizare și alte încălcări ale drepturilor investitorilor ce au avut un impact negativ asupra imaginii țării, nivel sporit de corupție și birocrație,concurența sporită în rândul statelor din vecinatate pentru atragerea investițiilor,situaţia politică instabilă,insuficienţa resurselor umane calificate,infrastructura pieţei slab dezvoltată

Astfel Republica Moldova se află printre țările cu cel mai scăzut nivel de investiții străine în regiunea de Sud-Est a Europei, precum și printre tările CSI.În ultimii ani a fost aprobatăStrategia Națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru perioada 2016-2020,aceasta, avînd în vedere că pînă în anul 2001 nu a existat nici o strategie de acest tip.

Vecinatatea cu Uniunea Europeană reprezintă o prioritate ce trebuie valorificată la maxim, avînd în vedere că de acolo spre exterior se îndreapta cantități enorme de investiții care odată ajunse în țara gazdă trebuie doar exploarate corect și atunci vor aduce beneficii enorme tuturor parților implicate.Deci pentru realizarea politicilor actuale de atragere a investițiilor, precum și soluționarea problemelor cu care se confruntă investitorii străini trebuie luate o serie de măsuri, printre care:

– Crearea unei baze legislative durabile și desigur asigurarea respectării și aplicării acesteia într-un mediu de încredere și transparent

– Determinarea clara a domeniilor economice care necesită de urgență investiții, însă și investițiile în celelalte sectoare nu ar trebui să fie respinse.

– Detectarea și înlăturarea măsurilor discriminatorii din legislația Republicii Moldova care afectează negativ investitorii străini.

– Elaborarea strategiilor și politicilor de atragere a investițiilor în funcție de rolul acestora pentru țară, precum și crearea de noi stimulente pentru investitori, pe lîngă cele fiscale existente deja.

– Crearea și asigurarea unei infrastructuri bine dezvoltate, nu doar pentru orasele mari, dar și regiunilor din afară care ar putea deveni în acest mod un punct bun de atracție pentru noi investitori.

– Asigurarea eficienței organismelor implicate în atragerea ISD, precum și a politicilor foloste de acestea prin evaulare ocazională a rezultatelor concrete obținute de acestea, pentru obținerea unui succes pe termen lung.

– Promovarea intensă a reformelor și politicilor în domeniu, precum și formarea unei imagini pozitive a țării atît în interiorul ei, cît și în exterior pentru investitorii din întreaga lume.

Deoarece, obiectivul principal al politicii de investiții este de a obține un impact maxim asupra economiei, investițiile trebuie să servească interesele dezvoltării durabile, utilizând beneficiile pe care le dețin și minimizând consecințele negative.

Bibliografie

1. Bugaian, Larisa (2015), Climatul investiţional în Republica Moldova = Investment climate the Republic of Moldova. *Economica,* Nr. 4 P. 103-116. ISSN1810-9136.
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova, Codul Nr.1163 din 24.04.1997, Publicat : 25.03.2005. // *Monitorul Oficial*. Art.103, 105.
3. Hotarîrea Guvernului Republicii Moldova, Nr. 511 din 25.04.2016, Anexa nr.1, Strategia naţională de atragere a investiţiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020, Publicat : 29.04.2016 // *Monitorul Oficial Nr. 114-122. p.3-5.*
4. *Investing Guide. Moldova 2016,* PwC Moldova, MIEPO. 2016 ICS PricewaterhouseCoopers Advisory SRL.
5. Nota informativă privind implementarea Strategiei Naționale de Atragere a Investițiilor și Promovării Exporturilor pentru anii 2016 – 2020, anul 2018, https://mei.gov.md/ro/documents-terms/investitii-si-export-rapoarte

THE INCIDENCE OF FISCALITY ON DECISION-MAKING OF THE COMPANIES FROM ROMANIA AND REPUBLIC OF MOLDOVA

INCIDENȚA FISCALITĂȚII ASUPRA ACTULUI DECIZIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR DIN ROMANIA ȘI REPUBLICA MOLDOVA

Oana BOCĂNETE[1]

Abstract

Taxation is a growing interest for almost all citizens, regardless of age, vocational training, or gender, because in a way each ward has a relationship with a fiscal representative, whether it is the central or local tax administration. The taxation problems are not interesting for anyone and they often produce unpleasant moments, however, they are extremely well addressed, because, finally, every entity must pay a certain amount of money, on behalf of the state, which represents a major issue. From this point of view, our work is considered serious and we want it to be useful and pragmatic, to be a useful species for those who want to know more in detail, some aspects of taxation and its application. Basically, our research is an usual, and we utilized as methods of approaching the theme, the experiment method, which has as tools: the information processing, the information interpretation, the deduction and the explication.

Key words: *taxation, decision act, enterprise, costs, financial policy.*

JEL: G23, G32.

1. Introduction

Thus, any person who lives in Romania or The Republic of Moldova and owns an apartment, a house, a car will have to pay his tax on the building, the tax on the car at the financial administration of the local council of the municipality, city or commune where he has his permanent residence, any person wishing to start a business must register as a taxpayer in order to pay the obligations related to the profit tax, VAT (value tax added) or excise duties, income tax for himself or for the employed employees, etc. at the tax administration of the Ministry of Public Finance from the place where the company headquarters or the domicile of the taxpayer is registered.

It is known that by its specificity, the taxation always has an impact with the incidence less or more pronounced, on the managerial decisions, in general, and the financial decisions of the company, in particular and it manifests directly or indirectly, through: [Vallabhaneni, 2008]

- the monetary income and expenses generated by the current activity;
- non-monetary items (calculated revenues and expenses) with indirect impact on financial results (net profit, self-financing capacity)
- the financial flows generated by the investment and financing activity, carried out through the treasury of the company;
- the costs of managing the fiscal obligations regarding the personnel and shareholders, withheld at the source and paid to the state budget.

Knowing that the Republic of Moldova has a partnership with the European Union, it began to modify its normative acts, thus taking steps towards integration, including in the field of taxation.

From the perspective of the managerial decisions, the effects of the taxation of the profit, are relevant in the policy of investments, financing and remuneration of the employees and managers of the company.

In the management of investments, the opportunity of investing in fixed assets versus working capital or personnel is pursued, taking into account economic, financial and fiscal considerations, as well as the choice of financing modalities.

[1] Lecturer, PhD, Faculty of Economic and Administrative Studies, "Tomis" University, Constanța, Romania, *oana_bocanete@yahoo.com*

2. Opportunity of investments in purchasing fixed assets

2.1. The effects of taxation on the decision of the enterprise on the procurement of corporate asset

The investment opportunity study deals with the advantages and disadvantages of the decision to purchase fixed assets / leasing, respectively of the decision to invest in working capital or in personnel.

The effects of taxation on the decision of the company regarding the way to purchase tangible assets, are generated by the tax regime regarding the expenses with depreciation and the cost of the financing sources: [Green, 2005]

- the decision to buy from borrowed sources- is influenced by the expenses with the tax depreciation, deductible according to the option on the depreciation regime, as well as the expenses with the interest, deductible according to the origin of the sources borrowed and the degree of indebtedness of the company;

- the decision to rent the lease, gives the tenant the right to deduct the interest and the depreciation of the good, in the case of the financial lease, respectively, the right to deduct the rent, in the case of the operational lease.

In both countries, the tax on profit has impact on the financial results of the investment projects, respectively on the net profit and implicitly on the cash flows deriving from the respective projects with direct consequences on the indicators of their financial evaluation, because and Romania and The Republic of Moldova have similar legistation.

2.2. Investment decision in current capital versus personal capital

The decision to invest in current capital - versus personal, is not an exclusive one, usually the manager opting for a mixed decision. In this regard, within the objective of optimizing the tax burden, "the deductible material costs generated by the methods of evaluating the stocks and receivables agreed by the management will be followed, and, on the other hand, the tax deductions generated by the the insurance and social protection contributions owed by the employer with a significant impact on the company's treasury”. [Newquist et Russell, 2003]

3. Effects of taxation on the financing policy decisions

From the perspective of the financing policy, the effects of taxation are different, as

financing is done from own sources, borrowed or by leasing - financing from own sources: internal - self-financing and / or sales of fixed assets; external - the increase of the own capital by contribution in cash and / or subsidies for investments: [Modigliani et Miller, 1958]

- financing from borrowed sources: long and medium term bank loans; compulsory loans; loans from other entities;

- leasing financing: financial leasing; operational leasing;

In the both countries, the corresponding financing costs (the dividends distributed to the shareholders, the interest due for the sources borrowed and leasing) can be absorbed by the future economic advantages, generated by the operation of the investment, but and from the fiscal point of view, the deductible expenses with the depreciation and the interest / rents that generate tax savings advantage..

„In the plan of its own sources of long-term financing, the company can choose to set up and increase the legal reserve, benefiting from tax deductions when calculating the taxable profit” (Vallabhaneni, 2008 & Toma, 2003)

4. Decisions concerning the costs of the financing sources

"From fiscal point of view, the costs of the sources of financing (borrowed and own) are approached differently: “the interests related to the bank loans are tax deductible expenses; interest on loans obtained from other entities, with the exception of banking companies". [Adochitei, 2000]

The legal entities, branches of foreign banks operating in Romania and Moldova, leasing companies, for leasing operations, mortgage companies, credit institutions, as well as credit institutions, non-bank financials have limited deductibility, depending on the type of loan at the NBR reference rate, for loans in lei / annual interest rate, for foreign currency loans and the degree of indebtedness (May less than or equal to three); dividends do not constitute expenses, but are a destination for the distribution of net profit.

$$\text{Degree of duty} = \frac{\text{Borrowed capital at the beginning of year} + \text{Borrowed capital at the end of period}}{\text{Personal capital at the beginning of year} + \text{Personal capital at the end of period}}$$

Borrowed capital means the total of loans and loans with a repayment term of more than one year, according to the contractual clauses. Equity includes social capital, legal reserves, other reserves, undistributed profit, profit for the year and other equity elements established in accordance with legal regulations". (Prisecaru, 2005)

Considering that "dividends, as part of the net profit distributed to shareholders, are taxable income of the shareholders, it is possible to find a repercussion of the tax on profit and on the shareholders in the sense that they will considerably reduce the amounts due as dividends" (Halpern et all, 1998). In fact, the shareholders bear from the tax burden of the corporate income tax only that part materialized in the double taxation of dividends.

4. The impact on the deductible character of expenditure which is generating profit tax

The tax-deductible character of interest expense generates a profit tax economy. In this respect, in the case of indebted companies, the specific cost of the debts generated by the fiscal policy is not equal to the interest rate but with an interest rate diminished by the tax rate of the profit, when the accounting profit is equal to the tax profit, ie there is no non-deductible expenses or with a deductible limited to the calculation of the taxable profit.

"The tax economy is offset, however, by the decrease in accounting profit, which affects either the degree of distribution of dividends or that of reinvestment. This means that, the degree of indebtedness and the minimum level of the net profit for the shareholders' remuneration, is in a relation of the form of a decreasing linear function". (Prisecaru, 2005)

In order to highlight the effect of indebtedness on the fiscal obligation (Table no. 1) representing tax on profit and finally on the size of the income due to the shareholders, we analyze comparatively the company in two hypotheses respectively, as an indebted company (financed entirely from equity) and as an indebted company (financed in proportion by 46,205% of equity and 53,795% of bank loans).

We assume that the data are taken from the annual financial statements submitted to the competent fiscal body by the taxpayer legal entity, and the profit tax rate was 16%.

Table no. 1 Impact of debt on corporate income tax

Company	Not Indebted	Indepted
Economic asset	1515	1515
Degree of duty	0	53,795%
EBIT	520	520
Interest expenses (Rd=0,2)	-	163
Taxable profit = EBIT – Interest expenses	520	357
Interest expenses t=0,16)	83,2	57,12
The difference of tax on profit due (fiscal economy)	0	-26,08
Net income	436,8	299,88

Investor income: EBIT - Tax = Interest expenses + Net profit = EBIT (l-t) + Interest expenses x t	436,8	462,88*
Change in investor income (growth)	0	26,08
Dobânda efectiv suportata de întreprindere : Dob x (1-t)	0	136,92
Tax economy: Dob x t	0	26,08

Source – Author (in Romanian Lei)

For the reasoning that follows, all calculations are converted into Moldovan Lei.

Interest actually borne by the company = Interest expense x (1- t) = 163 x (1-0.16) = 136.92 or 163 - 26.08 = 136.92 mil lei.

It is observed that the analyzed company being indebted benefit from tax savings in the amount of 26.08 million lei determined by the total deductibility of the expenses with the bank interest in calculating the taxable profit.

Tax on profit = 357 x 16% = 57.12 million lei

By comparatively analyzing the results from the table, we find the following:

- the indebted company calculates and pays tax on the entire taxable profit, in the amount of 83.2 million lei;

- the borrowed company pays a lower tax of only 57.12 million lei, achieving a tax saving of 26.08 million lei from the tax difference. This means that for the indebted enterprise the state takes part of the interest due to the creditors (representing precisely the fiscal economy that the enterprise realizes by indebtedness);

- the increase of the investors' income (by 26.08 million lei) of equity (shareholders) is determined by the deductible character of the expenses with the interests and not by the structure of the capital of the company (own and borrowed). In fact, the income of the investors (shareholders and creditors), at the indebted company are formed from the income of the shareholders at the indebted enterprise ie

EBIT x (1-t), plus the tax savings, that is Interest expenses x t (462.88 = 436.8 26.08).

The tax economy is in favor of the shareholders as they pay a reduced profit tax (57.12 thousand lei) at the same EBIT as the indebted company (520 thousand lei).

The payment of the interest to the borrowers in the amount of 163 thousand lei is supported as follows:

- by the company at the level of the net tax interest ie:

Expense. interest x (1-t) = 163 (1-0.16) = 136.92 thousand lei;

- by the state, as a sacrifice, as it receives from the borrowed company a lower profit tax: interest expenses x t = 163 x 0.16 = 26.08 thousand lei representing the fiscal economy.

Creditors will always collect the full amount of interest (given Rd = 815 x 0.2 = 163), the sacrifice for tax reduction being taken over by the state budget.

5. The perspective of the fiscal regime and the managerial option for leasing

5.1. Decisions concerning the leasing tax regime

From the perspective of the tax regime of the leasing, as an alternative to the sources of long-term financing, the manager can opt for financial leasing / operational leasing.

In the case of leasing, the depreciation of the good that is the object of the leasing contract is performed differently, depending on the leasing category, respectively financial or operational.

It represents a financial lease, any lease that meets at least one of the following conditions:

- the risks and benefits of the ownership right over the property that is the object of the lease are transferred to the user at the moment when the lease contract takes effect: (Modigliani et Miller, 1958).

- expressly provides for the transfer of the ownership right over the good that is the object of the lease to the user at the time of expiry of the contract;
- the user has the option to buy the good at the time of expiry of the contract, and the residual value expressed as a percentage is less than or equal to the percentage calculated as the ratio between the difference between the normal maximum operating time and the duration of the lease (at the counter) and the normal duration of the contract. maximum operation (at the denominator);
- the lease exceeds 80% of the normal maximum operating life of the asset subject to the lease (the lease period includes any period for which the lease can be extended);
- the total value of the lease rates, less the ancillary expenses, is greater than or equal to the value of the entry of the good.

5.2. Operational leasing contract

The operational lease is any lease concluded between the lessor and the lessee, which transfers to the lessee the risks and benefits of the property right, minus the risk of capitalization of the asset at the residual value, and which does not fulfill any of the conditions specified in points b ÷ e (from financial leasing).

„The risk of valuing the asset at the residual value exists when the purchase option is not exercised at the beginning of the contract, or when the lease agreement expressly provides for the return of the asset at the time of expiry of the contract". [Ionescu, 2019]

From a fiscal point of view, the lease agreements are treated differently, as follows: (Ehrhardt et all, 2002)

- in the case of the financial leasing, the user is treated as the owner, deducting the depreciation of the good that is the object of the contract and the interest;
- in the case of the operational leasing, the lessor is the owner, deducting the depreciation of the good that is the object of the contract, and the lessee deducting the rent (the lease rate).

6. Margin of managerial action on the remuneration policy

The remuneration policy of employees and managers from Romania and The Republic of Moldova, is manifested by granting dividends, to shareholders managers; by granting salaries and other incentives in money and in kind to the employees. "In the policy of remuneration of employees and of shareholders or non-shareholders, the optimization of the ratio between the fiscal burden borne by the company and the net profit of the financial year will be pursued, taking into account, on the one hand, the deductible character of the insurance and social protection contributions incurred by the employer, generating profit tax savings, and on the other hand, the impact of these expenses on the net profit" [Hirschey and al, 2003], from which it is to be the dividends of the shareholders are distributed.

7. Conclusions

The impact of fiscal aspects on the enterprise can be extended to other aspects such as the form of legal organization. In enterprises with majority or wholly state capital, set up under various forms of legal organization, the state can appear not only as a public authority, but also as an owner entitled to receive dividends, or payments from the net profit, in the case of autonomous regions;

Although, in recent times, economic conditions have improved, the European Union must continue to face the consequences of the crisis, including the lack of investment and growing inequalities. In this context, many voices among citizens call, throughout the Union, for greater attention to social justice. Taxation plays a fundamental role in creating a fair society and in building a strong economy. Through it one can move towards eliminating inequalities, not only by supporting social mobility, but also by reducing inequalities in market revenue.

Also, fiscal policy can have a great influence on employment decisions, on the levels of investments and on the availability of entrepreneurs to expand their activities, all these aspects leading to a stronger economic growth.

Thus, fiscal policies are evaluated by reference to four priorities: stimulating investments; support for employment; reducing inequalities; ensuring fiscal compliance. The factsheet presents a summary of the challenges related to the fiscal policy that EU countries face in these areas. Then, the political levers that could help to find answers to the respective challenges are presented. Finally, the fact sheet presents an analysis of the situation in the countries concerned, based on which are a set of indicators and recent fiscal reforms.

References

[1] Adochiței, M.(2000), Finanţele întreprinderii [Finances of the entreprise], Editura Sylvi, Bucureşti
[2] Ehrhardt, M., E.F., Brigham, Corporate finance, South Western College Pub, 2002
[3] Green, S. (2005), Techniques and Best Practices for Corporate Governance, John Wiley&Sons, New-Jersey
[4] Halpern, P., J.F.Weston, E.F. Brigham (1998), Finanţe manageriale [Managerial finances], Editura Economică, Bucureşti
[5] Hirschey, M., J. Kose., A. Makhija (2003), Corporate Governance and Finance, Advances in Financial Economics, JAI Press
[6] Ionescu, Ion Gr. (2019), Incertitude managing – from the classic risk to the intelligence concept, in "Knowledge Horizons – Economics", Volume 11, Issue 2/2019, Editura Pro Universitaria, Bucureşti
[7] Modigliani, Franco, Merton H. Miller (1958), The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment, "American Economic Review'', 48(3), June
[8] Newquist, S., M. Russell (2003), Putting Investors First: Real Solutions for Better Corporate Governance, Bloomberg Publishing
[9] Prisecaru, P.(2005), Guvernanţa Uniunii Europene [Governance of the European Union], Editura Economică [Economica Publishing House], Bucureşti
[10] Toma, Mihai (2003), Finanţele si gestiune financiară de întreprindere [Finance and financial management of the enterprise], Editura Economică [Economica Publishing House], Bucureşti
[11] Vallabhaneni, S. (2008), Corporate management, governance, and ethics best practices, John Wiley & Sons Inc

FINANCIAL STABILITY – PRIMARY OPPORTUNITY FOR THE STATE'S SUSTAINABLE ECONOMIC ACTIVITY

STABILITATEA FINANCIARĂ – OPORTUNITATE PRIMORDIALĂ A ACTIVITĂŢII ECONOMICE A STATULUI

Nadejda BOTNARI[1]
Aureliu MĂRGINEANU[2]
Natalia BĂNCILĂ[3]

Abstract

Achieving financial stability is one of the new challenges that contemporary economies must face. The profound changes that financial systems have undergone under the powerful technological innovation, liberalization and globalization movement that has taken place in recent decades confirm this fact. At the beginning of the third millennium, capitals are circulating instantaneously and in increasingly sophisticated forms on increasingly integrated markets worldwide. In the long term, this evolution favors the more efficient allocation of global capital resources, allowing the rapid adaptation of the financing modalities to the needs of the real economy, mainly due to the innovation capacity of the financial industry; However, in the face of this increased reactivity and efficiency, the financial sphere is not exempt from destabilizing tensions and movements, that generate risks for both the actual actors of the financial system and for the economy as a whole. In this context, the issue of ensuring financial stability is of paramount importance.

The research methodology by the nature of the approached topic is a deductive, non-interactional one, the elements of qualitative analysis combining with those of quantitative analysis. A general (preliminary) information was carried out, through a fundamental primary research, carrying out a series of primary documents (studies and specialized articles, comments on some works). A series of empirical analyzes were carried out that highlighted how financial stability influences the activity of entities, emphasizing how this phenomenon contributes to reducing risks and increasing their efficiency, in the context of the process of integration at EU level.

Key words: *economic growth, financial crisis, financial stability, solvency, interest rate, financial institution, bank fraud, banking risk.*

JEL: G10, G18, G28.

1. Introducere

Realizarea stabilităţii financiare constituie una din noile provocări cărora trebuie să le facă faţă economiile contemporane. Profundele transformări pe care le-au suferit sistemele financiare sub acţiunea puternicei mişcări de inovare tehnologică, liberalizare şi globalizare care a avut loc în ultimele decenii confirmă acest fapt. La acest început de mileniu III, capitalurile circulă instantaneu şi în forme tot mai sofisticate pe pieţe din ce în ce mai integrate la nivel mondial. Pe termen lung, această evoluţie favorizează alocarea cu eficienţă sporită a resurselor mondiale de capital, permiţând adaptarea rapidă a modalităţilor de finanţare la nevoile economiei reale, datorită, în principal, capacităţii de inovare a industriei financiare; însă, în faţa acestei reactivităţi şi eficacităţi sporite, sfera financiară nu este scutită de tensiuni şi mişcări destabilizatoare, generatoare de riscuri atât pentru actorii propriu-zişi ai sistemului financiar, cât şi pentru economie în ansamblul său.

2. Echilibrul în sistemul financiar

Momentul esențial al stabilității sistemelor dinamice din sfera activității economico-financiare este echilibrul, care desemnează:

-egalitatea a două mărimi opuse, a două forțe contradictorii care se anulează reciproc;

[1] Professor, PhD, Academy of Economic Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *nibotnari@mail.ru*
[2] Associate Professor, PhD, Academy of Economic Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *aurelmargineanu@mail.ru*
[3] Professor, PhD, Habil., Academy of Economic Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *nbancila@mail.ru*

-deplasările foarte mici ale corpurilor (sistemelor) după care acestea revin la pozițiile inițiale;

-deplasări ale corpurilor față de poziția inițială care nici nu revin la poziția initială, dar nici nu se depărtează prea mult de aceasta;

-deplasări mai mari ale corpurilor care nu le readuc la poziția inițială continuând să se miște neuniform.

Sistemul economico-financiar este mult mai complicat decât oricare corp sau sistem natural și în consecință noțiunea de echilibru este aplicabilă acestui sistem, dar nu în mod mecanicist. Echilibrul economico-financiar afirmă doar faptul că unele caracteristici (proprietăți) ale sistemului economic pot să fie asemănătoare cu cele ale sistemelor din orice domeniu al realtății.

Premisele cele mai importante care permit existența echilibrului economic sunt:

1) Economia de piață constă dintr-un ansamblu, o mulțime de fenomene și procese interdependete, care se desfașoară în același timp dar cu sensuri diferite, ceea ce face ca în orice moment să se manifeste tendințe opuse. Acestea pot să conducă temporar spre o concordanță relativă, prin anihilare reciprocă a forțelor economice contrarii. Totodată, economia este o succesiune de fenomene și procese economice, o mișcare permanentă ce implică determinări de tipul cauză-efect și funcționale între verigile sistemului economic, între treptele successive ale evoluției acestuia, care se articulează în timp și tind să mențină, cel puțin temporar o anumită coeziune (stabilitate) a sistemului economic.

2) Structurile complicate ale economiei naționale. Acestea sunt numeroase, în funcție de criteriile utilizate, distingându-se ca tipuri mai importante: structura tehnologică, structura de proprietate, structura de ramură și sectorială, structura teritorială. Între diversele structuri ale economiei există o strânsă intercondiționare, ceea ce face ca la un moment dat între strcturi să se manifeste un grad mai mare sau mai mic de compatibilitate reciprocă, prin care se înțelege măsura în care o anumită structură permite înfaptuirea cu eficiență a obiectivelor celorlatlte structuri. Pe masură ce se dezvoltă factorii de producție și se adânceste diviziunea muncii, asigurarea compatibilității dintre componentele sistemului economic devine o problemă tot mai importantă. Compatibilitățile structurale cu gradul cel mai înalt de generalizare sunt între acumulare și consum (prin care se delimitează volumul de resurse ce se pot aloca simultan pentru dezvoltare și pentru ridicarea nivelului de viață al populației), între structura de ramură (sectorială) și cea teritorială ale economiei.

3) Activitatea economică reprezintă o luptă continuă cu raritatea resurselor și bunurilor ceea ce presupune un ansamblu de legaturi între factorii tehnici, științifici, culturali, sociali, ecologici, care să asigure corespondența dintre comportamentele și deciziile oamenilor referitoare la atragerea și utilizarea resurselor economice în vederea producerii, circulației, distribuției și consumului de bunuri, în acord cu nevoile și interesele lor economice. Se urmăreste astfel un echilibru dinamic între procesul de înaintare a economiei și traiectoria satisfacerii trebuințelor nelimitate ale oamenilor, prin folosirea cât mai eficientă a bunurilor și resurselor relative rare.

4) Economia înseamna nu numai interdependența între factorii de producție utilizați, între producătorii și utilizatorii de factori de producție, între producție și consum, ci și între domeniul economic și celelalte domenii ale societății (juridic, politic, cultural-spiritual, moral), care se manifestă ca un ansamblu de impulsuri, cu tendințe și intensități diferite asupra componentelor în mișcare ale economiei. Factorii economici și sociali sunt predominanți în asigurarea concordiei dintre componentele economiei, adicăț tind să mențină starea sistemului economic dat. In raport cu acești factori acționează factori perturbatorii; ei crează tendința de modificare a stării sistemului economic, unii dintre ei modificând pozitiv corelațiile din economie, iar alții având tendința să distrugă coerența sistemului economic. Anihilarea reciprocă a forțelor opuse create de catre cele două categorii de factori determină echilibrul economiei, în condițiile în care aceasta se miscă.

5) Economia de piață se prezintă ca o sumă de opțiuni ale celor care produc și ale celor care consumă bunurile și serviciile. Alegerile raționale ale producătorilor sunt reflectate în deciziile

și comportamentul lor pe piață, vizează maximizarea câstigurilor, în opoziție cu rațiunile consumatorilor care, la nivelul resurselor de care dispun, acționează pentru a-și maximiza satisfacția sau utilitatea. Aceste doua forțe contrarii ale economiei de piața se pot egaliza ca preț de echilibru care orientează în mod decisiv cererea și oferta de bunuri și servicii și oglindește condițiile economice normale și eficiente pentru producerea tuturor bunurilor și serviciilor. Subiecții vieții economice tind să atingă aceste condiții, pentru a-și realiza propriile interese, astfel ca echilibrul economic apare sub forma raportului concurențial dintre cerere și ofertă; ca două forțe opuse care se manifestă simultan și interdependent pe toate piețele: piata bunurilor și serviciilor, piața monetară, piața capitalurilor și piața muncii.

6) Economiile de piață contemporane sunt economii deschise spre exterior, ele se integrează în fluxurile economice mondiale atât prin intrarile din economia modială în economia națională, cât și prin ieșirile acesteia din urmă spre economia mondială. O economie națională, pentru a fi viabilă, trebuie să-și asigure tendința spre egalizare a fluxurilor de intrari și ieșiri, în raport cu economia mondială, context în care se manifestă competiția între interesele economice naționale ale statelor.

Deci, în contextul cercetării în cauză, se poate desemna, că echilibrul macroeconomic exprimă acea stare spre care tind structurile economiei, fluxurile și piețele bunurilor și serviciilor, piața monetară, piața capitalului și piața muncii, adică piața în ansamblul ei, caracterizată printr-o concordanță relativă a cererii și ofertei, în diferitele lor segmente, abaterile dintre ele fiind nesemnificative pentru a se produce dificultăți (dezechilibre) în funcționarea economiei naționale. Stabilitatea financiară tinde să mentină echilibrul relativ în economie la nivelul întregii societăți și prezintă o condiție primordială a progresului acesteia.

3. Aspecte teoretice ale rolului sectorului bancar în asigurarea stabilităţii financiare

După cum o demonstrează şi criza actuală, stabilitatea financiară joacă un rol esenţial în cadrul sistemului financiar şi în economie pe ansamblu. Având în vedere numărul din ce în ce mai mare de instituţii financiare active la ora actuală în una sau mai multe ţări ori pe unul sau mai multe continente, stabilitatea financiară la nivel mondial a devenit şi mai importantă.

În lumea contemporană sistemul financiar cuprinde:

- pieţele financiare, precum pieţele monetare şi pieţele de capital. Acestea canalizează fondurile excedentare de la creditori, respectiv întreprinderi sau persoane fizice care doresc să-şi investească banii, la debitori, respectiv cei care au nevoie de capital;
- intermediarii financiari, precum băncile şi societăţile de asigurări. Aceştia reunesc în mod indirect creditorii şi debitorii, însă debitorii pot obţine fonduri şi direct de pe pieţele financiare prin emiterea de titluri de valoare, cum ar fi acţiunile şi obligaţiunile;
- infrastructura financiară, care permite transferul plăţilor, precum şi tranzacţionarea, compensarea şi decontarea titlurilor de valoare.

Literatura şi practica economică nu au ajuns încă la un punct de vedere comun cu privire la conţinutul conceptului de „stabilitate financiară”, relevarea notelor acestuia, pornind adesea de la noţiunea opusă: „instabilitate financiară”. Astfel, unii autori, ca de exemplu, T. Coch consideră că „instabilitatea financiară se referă la condiţiile de pe pieţele financiare, care afectează sau ameninţă să afecteze performanţele economice prin impactul pe care îl au asupra sistemului finaciar” [2, 2002: 34]. De asemenea, S. Lippman defineşte „stabilitatea finaciară” ca „absenţă a instabilităţii”, mai precis ca fiind „situaţia în care performanţa economică nu este afectată în mod potenţial de fluctuaţia preţurilor activelor sau de incapacitatea instituţiilor financiare de a-şi îndeplini obligaţiile” [3, 2006: 28]. În aceiaşi manieră per a contrario, F. Mishkin consideră că „instabilitatea financiară apare atunci când şocurile din sistemul financiar interferează cu fluxul informaţional în aşa mod încât sistemul financiar nu mai este capabil să-şi îndeplinească funcţiile şi să canalizeze resursele spre destinaţiile cele mai productive” [4, 2003:7].

În ceea ce priveşte Banca Națională a României, aceasta defineşte „stabilitatea financiară", în sens larg, „ca acea caracteristică a sistemului financiar de a face faţă şocurilor sistemice pe o bază durabilă şi fără perturbări majore, de a aloca eficient resursele financiare în economie şi de a identifica şi gestiona eficient riscurile" (BNR, 2014, p. 7). Pe aceiaşi line de gândire, guvernatorul BNR arată că „stabilitate financiară este situaţia în care sistemul financiar este capabil să atragă şi să plaseze fonduri băneşti în mod eficient şi să reziste la şocuri fără a aduce prejudicii economiei reale". (Isărescu, 2014, p. 8).

Generalizând, vom conchide că „stabilitatea financiară este acea stare în care mecanismele economice de formare a preţurilor, de evaluare, divizare şi gestionare a riscurilor financiare funcţionează suficient de bine pentru a contribui la creşterea performanţei economice". Mai precis, „stabilitatea financiară" este starea în care se află sistemul financiar atunci când este capabil să îndeplinească simultan următoarele trei funcţii esenţiale:

- intermedierea intertemporală (dinamică), eficientă şi lipsită de şocuri a resurselor financiare (transferul fondurilor de la cei care le deţin la cei care le utilizează);
- evaluarea, anticiparea şi gestionarea cu relativă rigoare a riscurilor implicate de acest proces;
- absorbţia şocurilor pe care le suferă sau generează economia reală şi financiară.

Prin prisma acestor definiţii, „stabilitatea financiară" apare ca o trăsătură a sistemului financiar ce reflectă capacitatea acestuia de a determina o alocare eficientă în spaţiu şi timp a resurselor şi de a evalua, diviza şi gestiona riscul financiar prin mecanisme autocorecţionale proprii. În mod concret, un sistem financiar este stabil, dacă îndeplineşte două cerinţe fundamentale:

1) este capabil să conducă la îmbunătăţirea performanţelor economice;

2) permite eliminarea dezechilibrelor determinate de factorii endogeni sau de evenimente adverse şi neanticipate. În sfera conceptului de „stabilitate financiară", astfel definit, intră pieţele financiare, instituţiile financiare şi infrastructura aferentă acestora.

În consecință, propunem următoarea definiţie a noţiunii de „stabilitate financiară", care, satisface mai bine cerinţele logicii formale: stabilitatea finaciară prezintă o stare dinamică a sistemului financiar, care constă în capacitatea acestuia de a anihila dezechilibrele financiare, care apar în urma acțiunii unor factori, atât endogeni, cât și exogeni și care are drept scop obținerea progresului economic și social.

În cazul în care sistemul financiar nu îndeplineşte aceste cerinţe, există posibilitatea apariţiei unor vulnerabilităţi (fragilităţi) de natură să genereze „instabilitate financiară". Aceste vulnerabilităţi care ar putea să apară şi care ar putea periclita „stabilitatea financiară" ţin de cele trei componente de bază ale sistemului financiar: piaţa, instituţiile şi infrastructura (componente endogene), respectiv de mediul economic (sursă exogenă de vulnerabilităţi) în care funcţionează sistemul financiar. În măsura în care vulnerabilităţile existente nu sunt eliminate prin mecanisme sau măsuri corectoare adecvate, riscurile cu care se confruntă sistemul financiar se răspândesc, amplificându-se şi punând în pericol întregul sistem social-economic. Cu alte cuvinte, din riscuri pur şi simplu, ele devin „riscuri sistemice".

Riscurile tradiţionale cu care se confruntă instituţiile financiare sunt cele de nerambursare a creditului, de lipsă de lichiditate, de insolvablitate şi de variaţie a cursului de schimb (riscul valutar). În plus, aceste aşezăminte se pot expune la riscuri operaţionale, legale şi reputaţionale. A doua mare sursă de vulnerabilităţi este reprezentată de piaţă ca atare, cele mai cunoscute riscuri de acest gen fiind riscul de algere greşită a partenerului şi riscul de preţ (în speţă, riscul variaţiilor ratei dobânzii). În cazul pieţelor de capital, care, prin natura lor, se caracterizează prin informaţii incomplete (asimetrice), aceste genuri de riscuri sunt mult mai mari decât pe alte pieţe.

Vulnerabilităţile rezultate din infrastructură ţin de modalitatea de derulare a plăţilor, riscurile fiind aici specifice fiecărei modalităţi şi fiecărui instrument de plată; de aceea, riscurile respective au implicaţii contabile şi juridice diferite. De regulă, riscurile aferente sistemelor de plăţi au „efect de domino", deoarece afectează un mare număr de instituţii, producând pierderi însemnate

şi degenerând adesea în adevărate crize sistemice. Ca urmare, modul de efectuare a plăţilor şi, în general, fluxurile financiare din economie este considerat vehicolul prin care instabilitatea se transmite de la o verigă a sistemului financiar la alta.

Prin prisma criteriului nivelului la care se manifestă fenomenele financiare, riscurile pot să apară din cauza perturbaţiilor macroeconomice, generate, de exemplu, de inovaţii tehnologice, şocuri petroliere, instabilitate politică etc. Însă, riscurile se pot manifesta şi la nivel microeconomic. Astfel, prin amintitul proces de propagare şi multiplicare a efectelor, falimentul unei companii cu pondere însemnată în ansamblul operaţiunilor unei anumite bănci poate afecta întregul sistem bancar şi, mai departe, întregul sistem financiar şi întreaga economie. În concluzie, sistemul financiar este susceptibil să împiedice derularea proceselor economice normale şi obţinerea performanţelor dorite într-o manieră endogenă, chiar şi în absenţa unor şocuri exogene.

Un exemplu în acest sens este acumularea de dezechilibre cauzate de imperfecţiunile pieţei. Înseamnă că „stabilitatea financiară" nu înseamnă neapărat absenţa crizelor, cât mai degrabă prevenirea apariţiei dezechilibrelor care ar putea afecta integritatea sistemul financiar şi, mai departe, blocarea procesele economice reale.

Definirea cadrului stabilităţii financiare urmăreşte crearea unui referenţial coerent pentru analiza următoarelor probleme:

- identificarea riscurilor şi vulnerabilităţilor potenţiale;
- conceperea politicilor preventive şi de remediere încă înainte de apariţia instabilităţii;
- aplicarea măsurilor de remediere a consecinţelor instabilităţii în cazul în care măsurile preventive au eşuat.

Conceptul de „stabilitate financiară" face parte dintr-o familie în care alţi membri sunt noţiunile de „fragilitatea financiară" şi „vulnerabilitate externă". Nici în cazul acestora din urmă nu există însă definiţii riguroase, iar ca urmare nu există o delimitare netă a sferelor noţiunilor respective. Astfel, se constată că, în literatură, termenii de „fragilitate" şi „vulnerabilitate" sunt utilizaţi frecvent ca sinonimi. Explicaţia rezidă în faptul că, în anii '90, în întreaga lume, au avut loc crize financiare şi valutare, care, de cele mai multe ori, s-au manifestat concomitent. Crizele respective au afectat în principal ţările în curs de dezvoltare (Mexic, ţările din Asia, Rusia, Argentina), însă au fost prezente uneori şi în ţările dezvoltate (de exemplu, experienţa trăită în 1992 de ţările participante la SME). Aceste crize au fost, deci, suficient de numeroase pentru a permite generalizări, inclusiv în plan terminologic. Astfel, o consecinţă în plan terminologic a fost apariţia expresiei „crize gemene" (twin crises). O altă consecinţă este tendinţa de suprapunere parţială a celor două noţiuni - „fragilitate financiară" şi „vulnerabilitate externă" -, ambele fiind considerate ca desemnând o stare a economiei în care riscul de apariţie a unei crize este ridicat.

După cum se poate observa, o analiză detaliată a literaturii de specialitate sugerează că stabilitatea financiară este dificil de a fi universal defnită.

Costurile instabilității financiare sunt asociate cu acele consecinţe care influiențează evenimentele de criză din sectorul financiar asupra altor sectoare ale economiei, cu alte cuvinte, cu acele funcţii ale sistemului financiar care sunt vitale pentru creşterea economică. Pin acestea sesizăm funcţia de intermediere şi funcţia de efectuare a plăţilor. Prin urmare, orice studiu a sistemului financiar ar trebui să ia în considerare modul în care instabiltatea încalcă realizarea eficientă a acestor funcţii.

Funcţia de intermediar a sectorului financiar constă în acordarea resurselor acumulate de către diverşi agenţi economici, investitorilor care le folosesc în proiecte de investiţii. În timp ce unele resurse sunt transferate direct de la creditori la debitori, cea mai mare parte a tranzacţiilor are loc cu participarea unui șir de intermediari diverși, printre care se numără, de obicei, băncile comerciale şi de economii, şi fondurile mutuale.

Funcţia de exercitare a plăţilor, este într-o interdependență strânsă cu băncile. Acestea asigură derularea plăţilor şi decontărilor, în interesul persoanelor juridice şi fizice, care apar ca rezultat al contractării afacerilor. Intru realizarea acestei funcţii, băncile ar trebui să fie capabile de

a efectua plăţi interbancare pentru a asigura îndeplinirea obligaţiunilor clienţilor săi. La baza sistemului decontărilor reciproce între bănci sunt acordurile clearing prin intermediul cărora băncile compensează reciproc plăţile ce apar la cerinţa clienţilor săi.

Prin urmare, orice studiu a costurilor instabilității financiare este necesar de a se atenționa asupra canalelor prin care instabilitatea financiară dereglează, perturbează executarea de către sectorul financiar a funcţiilor sale cheie.

Instabilitatea financiară diferă de schimbările obișnuite, care au loc pe piaţa financiară, prin consecinţe sale devastatoare pentru economie. Al doilea aspect important care urmează să fie luate în considerare, referindu-se la instabilitate financiară, este că nu se poate susţine univoc că instabilitatea financiară este prezentă sau absentă; în manifestarea ei există unele gradații. Criza financiară, în opinia noastră, este un grad extremă de manifestare a instabilității financiare, atunci când tensiunea din sistemul financiar este suficientă pentru a perturba activitatea sa pe o perioadă lungă de timp. Dar sistemul financiar poate fi expus unei oarecare presiuni înainte de criză. Costurile și consecinţele specifice ale crizei depind de gradul acestei presiuni. Diferenţa de costuri pentru diferite nivele de tensiune financiară poate fi mai curând calitativ decât cantitativ. Dacă instabilitatea financiară, ca şi alte surse de instabilitate macroeconomică afectează în mod direct ocuparea forţei de muncă şi producţia, consecinţele instabilității financiare pentru creşterea economică durabilă poate fi, de asemenea, obiectul unei preocupări deosebite.

Multe tipuri de şocuri amplifică tensiunea financiară. Schimbările bruşte a preţurilor activelor, de exemplu pe piaţa valorilor mobiliare, deseori au fost cauza instabilității financiare în cadrul economiilor dezvoltate. Aceste modificări încalcă climatul financiar şi al întreprinderilor și menajelor. În măsura în care se agravează climatul financiar al debitorilor, se agravează climatului financiar ale băncilor şi ale altor instituţii financiare, care conduce la o creştere a ratei dobânzii de pe piaţă ca urmare a sensibilizării gradului sporit de risc.

4. Rolul BNM în menținerea stabilității financiare

Stabilitatea financiară este condiția economiei caracterizată de lipsa dezechilibrelor majore, care ar putea duce la crize financiare sistemice, incapacitatea instituțiilor financiare de a efectua uniform operațiuni financiare sau la căderea pieţelor financiare. Această condiție este esențială pentru funcționarea economiei naționale.

Stabilitatea financiară se menține prin reglementarea riscurilor actuale și potențiale, implementarea unor instrumente macroprudențiale pentu a nu admite acumularea riscurilor sistemice și asigurarea încrederii populației în sistemul financiar.

În anul 2018 a fost aprobată Legea nr. 209 din 12 octombrie 2018 cu privire la Comitetul Național de Stabilitate Financiară (CNSF), care stabilește atribuțiile CNSF în realizarea politicii macroprudențiale, precum și prevenirii, reducerii sau eliminării riscurilor care amenință stabilitatea financiară și gestionării situațiilor de criză financiară sistemică. Banca Națională a Moldovei (BNM) face parte din componența nominală a CNSF, iar guvernatorul BNM este președinte al comitetului. În același timp, BNM asigură lucrările de logistică și secretariat din cadrul CNSF, precum și materiale de suport necesare luării deciziilor din cadrul Comitetului.

Rolul BNM în menținerea stabilității financiare este unul de importanță majoră, ca urmare a ponderii semnificative deținute de sectorul bancar în sistemul financiar. În cadrul BNM atribuțiile aferente stabilității financiare sunt exercitate prin reglementările și supravegherea prudențială, supravegherea funcționării sistemelor de plăți, precum și prin stabilirea instrumentelor de politică macroprudențială și identificarea societăților de importanță sistemică. La situația actuală, instrumentarul de politică macroprudențială implementat de către BNM este constituit din amortizoarele de capital, stabilite în baza Regulamentului cu privire la amortizoarele de capital adoptat prin hotărârea Comitetului Executiv al BNM nr. 110 din 24 mai 2018. Acestea au menirea de a preveni acumularea excesivă a riscurilor sistemice de natură ciclică sau structurală care pot duce la distorsiuni semnificative în funcționarea sistemului financiar.

Monitorizarea stabilității financiare are loc în baza identificării riscurilor şi vulnerabilităților atât la nivel individual cât și la nivel de sistem, întru determinarea impactului sistemic al instituțiilor aflate sub supravegherea BNM.

Experiența internațională recentă demonstrează că un element cheie al menținerii stabilității financiare constă în comunicarea și coordonarea strânsă între agențiile relevante. Având în vedere acest scop, în toată lumea țările au recurs la crearea comitetelor de stabilitate financiară.

Comitetele de Stabilitate Financiară (CSF) reprezintă actualmente instrumente importante de asigurare a stabilității financiare în multe țări. Acestea sunt în majoritatea cazurilor create cu scopul promovării comunicării și cooperării între instituțiile responsabile pentru o reglementare prudențialăa diferitor sfere din sectorul financiar la nivelul micro și macro. În majoritatea cazurilor acestea sunt create în baza unui memorandum de înțelegere semnat de către instituțiile relevante. În cazul țărilor membre aleUE asemenea forme de cooperare au fost cerute de către Consiliul ECOFIN începând cu 2006 cu scopul de a asigura schimbul de informații între autorități, precum și cu scopul prevenirii, evaluării și gestionării dificultăților posibile ce au un impact sistemic. Crearea CSF diferă de la țară la țară și există diverse dezbateri privind organizarea acestora. Printre principalele aspect instituționale ale CSF-urilor țin de mandatul și componența acestora. Mandatul în majoritatea țărilor, CSF sunt concentrate, preponderent pe comunicarea între agențiile membre în vederea identificării riscurilor sistemice potențiale și prevenirii crizelor financiare. În cazul materializării riscurilor, comitetele impun coordonarea acțiunilor între membri pentru a permite un răspuns de politici în timp util și eficient. Asemenea aranjamente instituționale se întâlnesc și în țările din zona euro, unde există instituții supranaționale responsabile de managementul riscurilor și crizelor: Comitetul European pentru Risc Sistemic coordonează activitățile legate de analiza și prevenirea riscurilor, în timp ce Banca Centrală Europeană, prin intermediul Mecanismului Unic de Supraveghere, este responsabilă de supravegherea băncilor mari. În același timp, în unele țări, aceste platforme de discuții au evoluat în instituții, care adoptă decizii de importanță sistemică, transformându-se în reglementatori macro-prudențiali. Un exemplu relevant este Comitetul de Politică Financiară creat pe lângă Banca Angliei, responsabil de stabilirea buffer-ilor contraciclice de capital, stabilirea cerințelor sectoriale de capital, precum și de prescrierea recomandărilor macro-prudențiale. E important că responsabilitățile CSF nu se suprapun cu cele ale agențiilor membre, precum și nu submină independența și responsabilitatea agențiilor membre. Această condiție este îndeplinită printr-o stipulație clară în memorandumul de înțelegere, precum și prin păstrarea mandatelor CSF în calitate de organe consultative. Aceasta înseamnă că CSF nu adoptănici o decizie administrativă, ci mai degrabă acordă recomandări și ajung la concluzii și poziții. Chiar în țările în care CSF au permisiunea de a lua unele decizii, membrii tebuie să ajungă la un consens. Componența Membrii CSF sunt de obicei instituții cu expunere politică limitată care au de a face în mod direct cu problemele de stabilitate financiară: băncile centrale, autoritățile de supraveghere financiară și ministerele de finanțe. Pe parcursul analizei, nu a fost identificat nici un caz de participarea membrilor Guvernului (cu excepția ministerelor de finanțe) sau Parlamentului în asemenea comitete. De cele mai multe ori, băncile centrale joacă un rol important și proactiv în cadrul CSF, grație expertizei în domeniul stabilității financiare și al independenței acestora. De obicei CSF pot crea grupuri de lucru în care pot fi invitați membri adiționali, inclusiv din alte instituții de stat sau din comunitatea experților independenți. Luând în considerație faptul că CSF sunt create ca unele platforme de schimb de informații și de coordonare a politicilor, rolurile președinților acestora sunt mai degrabă simbolice, fiind ocupate de către guvernatorii băncilor centrale sau miniștrii de finanțe. În majoritatea cazurilor, asemenea comitete nu au nici o ierarhie, toți membrii având atribuții asemănătoare și nici un membru nu poate da ordine altora.

În Moldova, Comitetul Național de Stabilitate Financiară (CNSF) a fost creat în anul 2010. Cu toate acestea, din diferite motive, el s-a dovedit a fi ineficient din punct de vedere al prevenirii și reglementării crizei bancare curente. Una din cauzele principale se referă la un specific politic puternic, deoarece aproape jumătate din membrii CNSFsunt afiliați politic. În plus, CNSF a

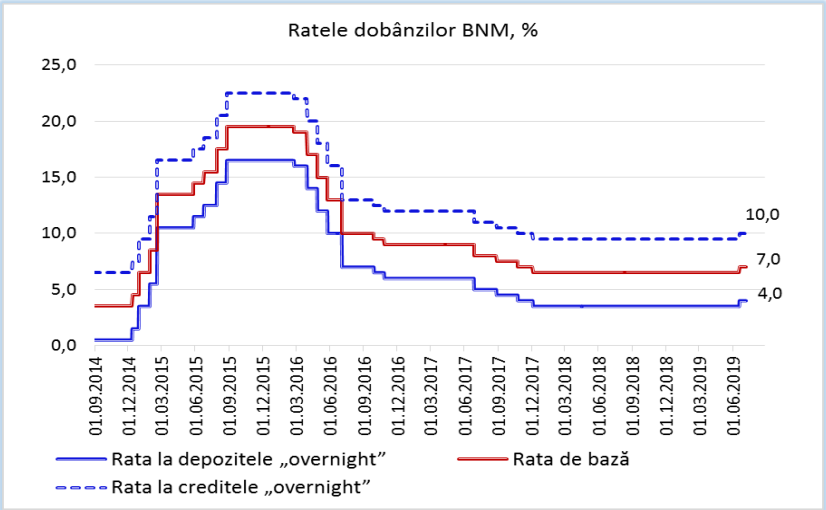
funcționat de facto ca un organ, mai curând,de aplicare a legii, decât o platformă de comunicare, astfel amenințând independența Băncii Naționale. Pe lângă aceasta instituția a avut un mandat neclar; multe din activitățile acestuia se suprapun cu responsabilitățile membrilor. În cele din urmă, acesta funcționează ca o instituție de gestionare a crizelor, cu un accent limitat peprevenirea crizelor. Toate aceste caracteristici contrazic experiențainternațională privind stabilirea unor asemenea comitete. În așa mod, există o necesitate evidentă privind reformarea CNSF, în baza lecțiilor învățate în Moldova, precum și a experienței altor țări.

5. Evoluţii recente ale unor indicatori ai pieţei financiare

Ratele dobânzilor la instrumentele de reglementare monetară

Potrivit datelor oficiale ale Băncii Naționale a Moldovei, în ședința din 19 iunie 2019, Comitetul executiv al BNM a decis majorarea cu 0,5 puncte procentuale a ratelor dobânzilor la instrumentele de politică monetară. Astfel, rata de bază a BNM (aplicată la principalele operațiuni de politică monetară pe termen scurt) a fost stabilită la nivelul de 7,0% (fig. 1).

Figura 1. Ratele dobânzilor BNM, %



Sursa: LBM. Buletin infofinanciar. Iunie 2019

Ratele la depozitele și creditele "overnight" au fost stabilite la nivelul de 4,0% și 10,0%, respectiv. De asemenea, a fost decisă menținerea normei rezervelor obligatorii din mijloacele atrase în lei moldovenești și în valută neconvertibilă la nivelul actual de 42,5% din baza de calcul. Totodată, norma rezervelor obligatorii din mijloacele atrase în valută liber convertibilă a fost majorată cu 3,0 puncte procentuale până la nivelul de 17,0% din baza de calcul, în perioada de aplicare a rezervelor obligatorii în valută liber convertibilă 16 iulie-15 august 2019.

Pe parcursul lunii iunie 2019, pentru drenarea excesului de lichidate din sistem, BNM a derulat pe piața deschisă licitații de vânzare a certificatelor BNM cu scadența de 14 zile. Soldul mediu zilnic al operațiunilor de vânzare a Certificatelor BNM a fost de 4809,3 mil. lei, în scădere cu 570,9 mil. lei, sau cu 10,6%, față de luna precedentă. În luna iunie 2019 băncile au continuat să utilizeze facilitatea de depozite overnight acordată de BNM. Soldul mediu zilnic al depozitelor overnight a scăzut cu 215,1 mil. lei față de luna anterioară, constituind 201,4 mil. lei.

Piața primară a valorilor mobiliare de stat (VMS)

În perioada analizată Ministerul Finanțelor a propus spre plasare pe piața primară a valorilor mobiliare de stat Bonuri de trezorerie cu termene de 3, 6 și 12 luni, Obligațiuni de stat cu dobânda flotantă cu maturitatea de 2 ani, și Obligațiuni de stat cu dobânda fixă cu maturitatea de 2, 3 și 4,83

ani, în sumă totală de 885,0 mil. lei. Cererea participanților la licitații a constituit 991,1 mil. lei. Volumul VMS emise în luna iunie 2019 a însumat 852,9 mil. lei.

În iunie 2019 rata medie nominală a dobânzii la VMS cu termen până la 1 an a scăzut cu 0,01 puncte procentuale față de nivelul din luna precedentă, constituind 6,13%.

Piața valutară

Rulajul tranzacțiilor pe piața valutară fără numerar efectuate în iunie 2019 a constituit echivalentul a 662,9 mil. dolari SUA, și a crescut ușor, cu 4,7 mil. dolari SUA, față de nivelul lunii precedente. Tranzacțiile efectuate cu dolari SUA au însumat 328,0 mil. dolari SUA, reprezentând 49,5% din total, cele în euro – echivalentul a 307,6 mil. dolari SUA, sau 46,4% din total, iar cele în ruble rusești – echivalentul a 16,2 mil. dolari SUA, sau 2,4% din total. În structura rulajului total cumpărările de valută străină contra MDL au constituit echivalentul a 255,2 mil. dolari SUA (sau 38,5% din total), iar vânzările – 407,7 mil. dolari SUA (sau 61,5% din total). Cele mai multe tranzacții (85,9%) au fost efectuate pe piața intrabancară, rulajul total al acestor tranzacții constituind echivalentul a 569,6 mil. dolari SUA.

Volumul tranzacțiilor efectuate pe piața valutară în numerar a scăzut cu 33,2 mil. dolari SUA, sau cu 8,5%, față de luna anterioară, constituind echivalentul a 359,2 mil. dolari SUA. Din volumul total al tranzacțiilor, cumpărările au reprezentat 75,7% sau echivalentul a 272,0 mil. dolari SUA. Cele mai multe tranzacții (67,4% din total) au fost efectuate cu euro – echivalentul a 242,0 mil. dolari SUA, fiind urmate de tranzacțiile în dolari – 60,2 mil. dolari SUA (16,8% din total) și cele în ruble rusești – 6,2% din total sau echivalentul a 22,4 mil. dolari SUA.

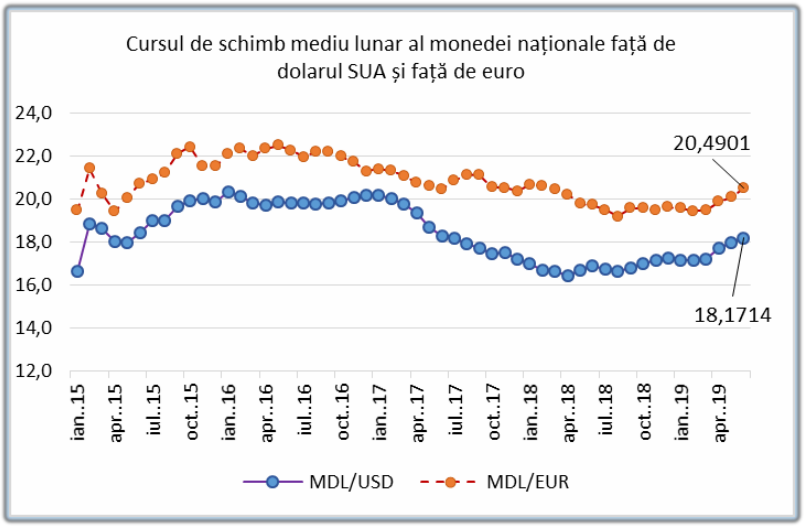
În iunie 2019 Banca Națională a Moldovei a intervenit pe piața valutară interbancară prin operațiuni la vedere de procurare de dolari SUA în volum de 20,0 milioane dolari SUA și de procurare de euro în volum ce reprezintă echivalentul a 7,9 milioane dolari SUA și operațiuni la vedere de vânzare de dolari SUA în volum de 5,9 milioane dolari SUA.

Gradul de acoperire a cererii nete de valută din partea agenților economici prin oferta netă de valută de la persoanele fizice în luna iunie 2019 a crescut cu 19,3 puncte procentuale față de nivelul din luna precedentă, constituind 103,9%. În luna iunie 2019, atât oferta netă de valută, cât și cererea netă au fost în scădere față de luna precedentă. Astfel, oferta netă de valută de la persoanele fizice a constituit 182,6 mil. dolari SUA, în scădere cu 29,4 mil. dolari SUA, sau cu 13,9%, iar cererea netă de valută din partea agenților economici a constituit 175,8 mil. dolari SUA, în scădere cu 74,8 mil. dolari SUA, sau cu 29,8%.

Evoluția cursului de schimb

În iunie 2019, cursul oficial mediu lunar al leului moldovenesc în raport cu dolarul SUA a înregistrat o depreciere cu 1,2% față de luna anterioară, constituind 18,1714 lei moldovenești pentru 1 dolar SUA.

Figura 2. Cursul de schimb mediu lunar al monedei naţionale faţă de dolarul SUA şi faţă de euro



Sursa: LBM. Buletin infofinanciar. Iunie 2019

În raport cu euro, cursul oficial mediu lunar al leului moldovenesc s-a depreciat cu 2,1%, constituind 20,4901 lei moldovenești pentru 1 euro. Față de luna iunie 2018 leul s-a depreciat cu 7,8% în raport cu dolarul SUA, și cu 4,0% în raport cu euro. La 30 iunie 2019 cursul oficial de schimb al leului moldovenesc față de dolarul SUA a constituit 18,1452 lei pentru 1 dolar SUA, iar față de euro – 20,6484 lei pentru 1 euro.

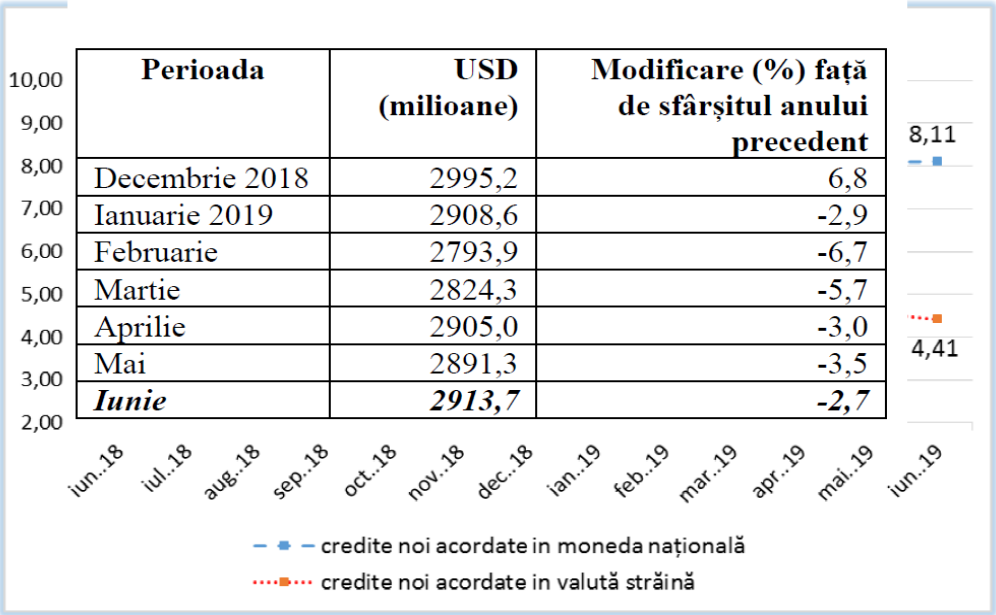
Perioada	USD (milioane)	Modificare (%) față de sfârșitul anului precedent
Decembrie 2018	2995,2	6,8
Ianuarie 2019	2908,6	-2,9
Februarie	2793,9	-6,7
Martie	2824,3	-5,7
Aprilie	2905,0	-3,0
Mai	2891,3	-3,5
Iunie	***2913,7***	***-2,7***

Tabel 1. Activele oficiale de rezervă
Sursa: LBM. Buletin infofinanciar. Iunie 2019

La situația din 28 iunie 2019 soldul activelor oficiale de rezervă (deținute în conturile BNM) a constituit 2913,73 mil. dolari SUA, fiind în creștere cu 22,4 mil. dolari SUA față de soldul înregistrat la 31 mai 2019. De la începutul anului, soldul activelor oficiale de rezervă a scăzut cu 81,5 mil. dolari SUA, sau cu 2,7%.

Piața creditelor

În luna iunie 2019 volumul creditelor noi acordate a crescut cu 4,3% față de luna precedentă; rata medie a dobânzii la creditele noi acordate în lei a crescut ușor; rata medie a dobânzii la creditele noi acordate în valută străină a scăzut.



Perioada	USD (milioane)	Modificare (%) față de sfârșitul anului precedent
Decembrie 2018	2995,2	6,8
Ianuarie 2019	2908,6	-2,9
Februarie	2793,9	-6,7
Martie	2824,3	-5,7
Aprilie	2905,0	-3,0
Mai	2891,3	-3,5
Iunie	***2913,7***	***-2,7***

Figura 3. Cursul de schimb mediu lunar al monedei naţionale faţă de dolarul SUA şi faţă de euro
Sursa: LBM. Buletin infofinanciar. Iunie 2019

În total au fost acordate credite noi în volum de 2830,2 mil. lei: în moneda națională – în volum de 2078,0 mil. lei (cu 10,1% mai mult față de luna anterioară) și în valută străină – în volum ce reprezintă echivalentul a 752,2 mil. lei (cu 9,0% mai puțin față de luna anterioară).

Rata medie de dobândă la creditele noi acordate în lei moldovenești a crescut ușor, cu 0,03 puncte procentuale, față de luna anterioară, constituind 8,11%. Totodată, rata medie de dobândă la creditele noi acordate în valută străină a scăzut față de nivelul din luna precedentă cu 0,17 puncte procentuale, constituind 4,41%.

Cele mai multe credite noi în moneda națională au fost creditele acordate pe termene de la 2 până la 5 ani. Ponderea acestor credite din total credite noi acordate în moneda națională a constituit 54,2% (rata medie a dobânzii la aceste credite a fost de 8,00%, în creștere cu 0,05 puncte procentuale față de luna anterioară). Cele mai solicitate credite în valută au fost, de asemenea, creditele pe termene de la 2 până la 5 ani ponderea cărora a constituit 37,5% din total credite noi acordate în valută străină (rata medie a dobânzii la aceste credite a constituit 4,36%) și creditele pe termene de la 1 an până la 2 ani ponderea cărora a constituit 38,0% din total credite noi acordate în valută străină (rata medie a dobânzii la aceste credite a constituit 4,48%).

În diviziune pe beneficiari, 56,2% din total credite în lei moldovenești și 99,3% din total credite în valută străină au fost creditele acordate persoanelor juridice. În luna iunie 2019 persoanelor juridice le-au fost acordate credite în moneda națională la o rată medie de 8,66% (față de 8,71% în luna anterioară) și credite în valută străină la o rată medie de 4,40% (față de 4,58% în luna anterioară).

Rata medie a dobânzii la creditele noi în moneda națională acordate persoanelor fizice a constituit 7,41% în luna iunie 2019, fiind în scădere cu 0,03 puncte procentuale față de nivelul înregistrat în luna precedentă.

La 30 iunie 2019 soldul creditelor pe sectorul bancar (conform rapoartelor prudențiale), a constituit 38771,0 mil. lei, fiind în creștere cu 3318,2 mil. lei sau cu 9,4% de la începutul anului. Soldul creditelor acordate persoanelor juridice s-a majorat cu 1354,5 mil. lei (sau cu 5,3%), constituind 26821,1 mil. lei (sau 69,2% din soldul total de credite). Soldul creditelor acordate persoanelor fizice a constituit 11949,9 mil. lei, și a crescut cu 1963,7 mil. lei (sau cu 19,7%). Soldul creditelor în moneda națională a însumat 24964,9 mil. lei, sau 64,4% din soldul total, și a crescut cu 3155,5 mil. lei, sau cu 14,5%. Soldul creditelor în valută străină, ce a constituit echivalentul a

13806,1 mil. lei, a crescut cu 162,7 mil. lei (sau cu 1,2%). Creditele de consum au reprezentat 15,4% din total, sau 5986,5 mil. lei.

Piața depozitelor

În iunie 2019 volumul depozitelor noi atrase a scăzut comparativ cu luna precedentă; rata medie a dobânzii la depunerile noi atrase a fost în creștere.

Volumul total al depozitelor noi atrase la termen în luna iunie 2019 a constituit 2182,8 mil. lei, fiind în scădere cu 420,7 mil. lei, sau cu 16,2%, față de luna anterioară. Volumul depozitelor noi atrase în moneda națională a însumat 1302,8 mil. lei și a scăzut cu 315,3 mil. lei sau cu 19,5%, față de luna anterioară. Volumul depozitelor noi atrase în valută străină a însumat 880,0 mil. lei, cu 105,4 mil. lei, sau cu 10,7%, mai puțin față de luna anterioară.

Rată medie a dobânzii la depozitele noi atrase în moneda națională a constituit 4,60%, fiind cu 0,07 puncte procentuale în creștere față de luna precedentă, și aproape la același nivel înregistrat cu un an în urmă. Rata medie a dobânzii la depozitele în valută străină a crescut cu 0,09 puncte procentuale, comparativ cu nivelul înregistrat în luna anterioară, până la 1,04%.

În diviziune pe termene, cele mai atractive dintre depunerile în moneda națională au fost depozitele cu termen de la 6 până la 12 luni, acestea constituind 46,9% din volumul total de depozite noi atrase în lei. Rata medie la aceste depozite a constituit 4,80%. De asemenea, depozitele cu termene de la 6 până la 12 luni au fost cele mai atractive din depozitele noi atrase în valută străină, ponderea acestora constituind 47,0% din total. Rata medie la aceste depozite a constituit 1,19% față de nivelul de 0,88% din luna anterioară.

În iunie 2019 depozitele la termen în moneda națională atrase de la persoanele fizice au constituit 78,4% din total depozite atrase la termen în lei. Aceste depozite au fost atrase la o rată medie de 4,77%. Rata medie la depozitele în moneda națională atrase de la persoanele juridice a constituit 4,01%, față de nivelul de 3,94% din luna anterioară.

În luna iunie 2019 marja bancară la operațiunile în moneda națională a constituit 3,51 puncte procentuale, fiind în scădere cu 0,04 puncte procentuale față de luna anterioară. Marja bancară la operațiunile în valută străină a constituit 3,37 puncte procentuale, în scădere cu 0,26 puncte procentuale.

Soldul depozitelor din sectorul bancar (conform rapoartelor prudențiale), la 30 iunie 2019, a constituit 65700,5 mil. lei, fiind în creștere cu 2238,0 mil lei (sau cu 3,5%) de la începutul anului. Depozitele în moneda națională au constituit 37731,3 mil. lei (sau 57,4% din total) și au crescut comparativ cu începutul anului cu 374,8 mil. lei, sau cu 1,0%. Soldul depunerilor în valută străină (exprimate în MDL) a constituit 27969,2 mil. lei (sau 42,6% din total), fiind în creștere cu 1863,2 mil. lei, sau cu 7,1%. Depozitele persoanelor fizice au reprezentat 67,8% din total, sau 44522,0 mil. lei. Acestea au crescut cu 2845,2 mil. lei, sau cu 6,8%, de la începutul anului 2019.

6. Concluzii

Din analiza situației existente în Republica Moldova am ajuns la niște concluzii, ce se rezumă la faptul, că este evident că nu există cale întoarsă, și trebuie să fie inițiate un șir de reforme, de implementări a conceptelor moderne, este nevoie de abordări științifice bine argumentate a unui management performant al stabilității financiare sistemice.

BNM nu publică Rapoarte asupra stabilității financiare, care sunt principalul instrument preventiv de asigurare a stabilităţii financiare, așa cum o fac toate ţările din UE şi alte ţări precum Federaţia Rusă, Ucraina, Armenia, Georgia, etc. Aceste Rapoarte au o serie de avantaje, cum ar fi:

- sporesc transparenţa stabilității financiare;
- contribuie la stabilitatea generală a sistemului financiar;
- consolidează cooperarea între autoritățile competente pe probleme de stabilitate financiară.

Singurul instrument preventiv al funcţiei de menţinere a stabilităţii financiare, utilizat de BNM este supravegherea bancară. Totuși, evenimentele recente ce au avut loc în sistemul bancar,

au demonstrat o calitate joasă a supravegherii bancare din partea BNM. Au fost ignorate Principiile 1,2,6,8,9 a Comitetului Basel pentru o Supraveghere Bancară eficientă. În acest context este necesar:

1. Clarificarea rolurilor, responsabilităţilor şi obiectivelor băncilor centrale în cadrul politicii monetare. Se poate îmbunătăţi situaţia prin specificarea a ceea ce înseamnă stabilitatea monedei naţionale. Trebuie să existe mai multe criterii specifice şi restricţii privind finanţarea statului.

2. Procesul deschis de formulare şi raportare a deciziilor de politică monetară. Ar fi de dorit să existe o explicaţie mai amănunţită a imaginii de ansamblu a instrumentelor şi funcţionării politicii, cu descrieri mai clare a relaţiilor dintre fiecare instrument. BNM trebuie să ia în consideraţie divulgarea proceselor verbale ale reuniunilor Consiliului.

3. Disponibilitatea publică a informaţiilor privind politica monetară. BNM trebuie să ia în consideraţie publicarea bilanţului sumar în mod frecvent (trimestrial, etc.) pe baza unui program prestabilit. De asemenea, BNM trebuie să ia în consideraţie o regulă generală de publicare a informaţiilor globale privind asistenţa pentru disponibilităţile de urgenţă.

4. Responsabilitatea şi garantarea integrităţii de către banca centrală. Trebuie să fie făcute publice reglementările specifice legate de sistemul de control intern al BNM.

În aparenţa sănătăţii relative a sectorului bancar, determinat prin analiză cantitativă, există câteva vulnerabilităţi cheie de interes general, care dacănu sunt abordate, pot afecta stabilitatea şi viabilitatea sectorului financiar.

Următoarele aspecte stabilesc probleme deosebite:

1. Rolul crescând al statului în sistemul bancar;
2. Structura obscură a proprietăţii unui număr relativ mare de bănci din ţară;
3. Absenţa unor investitori strategici calificaţi.

Aceşti trei factori aferenţi proprietăţii pot genera numeroase practici de piaţă denaturate privind evaluarea riscurilor de credit, atragerea depunerilor sau plasamentul creditelor interbancare, etc. Aceste vulnerabilităţi cheie pot afecta sectorul financiar în mod dramatic în cazul unei crize, deoarece nici banca de stat nici băncile controlate din afara ţării nu au mijloace solide de a aduna capitaluri noi dacă este necesar. În plus, BNM nu are mijloacele de a-i trage la răspundere pe acţionarii majoritari ai acestor bănci sau de a aplica norme de „calificare” acţionarilor majori. În mod efectiv, acţionarii majoritari deţin aproape 40% din capitalul sistemului bancar – inclusiv capitalul uneia dintre băncile din sistem – nu pot fi traşi la răspundere de instituţia reglementară.

Bibliografie

1. Isărescu M.(2014), Raport asupra stabităţii financiare. BNR
2. Koch, Timothy W. (2002), Bank management - USA, The Dryden Press Orlando, Florida, 970 p.
3. Lippman S., Mc Call J. (2006), An Operation Measure of Liquidity / The American Economic Reviw. March
4. Mishkin Frederic S., Eakins Stanley G. (2003), Financial Markets and Institutions. - USA: Addison Wesley, 697 p.
5. Liga bancherilor din Moldova. Buletin infofinanciar. Iulie 2019

CORPORATE GOVERNANCE OF EUROREGIONAL COMPANIES, MEANS TO PREVENT INSOLVENCY RISKS

GUVERNANȚA CORPORATIVĂ A COMPANIILOR EUROREGIONALE, MIJLOC DE PREVENIRE A RISCURILOR INSOLVENȚELOR

Daniel Serafim BROTEA[1]

Abstract

The principles and priorities of corporate governance must be found in the way and means of planning, conducting, coordinating and controlling evaluation of Euroregional companies.

Viability analysis of corporate control by representation and responsibility euroregion in corporate management in the context of European Union integration ensures that the financial, managerial and informational operations reported inner and outer is accurate, reliable and timely; plans and corporate objectives are achieved and satisfied; management actions of the corporation are in accordance with government policies, plans, standards, procedures and nowadays legislation, that all material resources are fully protected, purchased economically and efficientely used in order to prevent corporate insolvency and later, bankruptcy.

The effective activities of control help to identify and evaluate the management of risks and to prevent corporate insolvency. They are developed after the development of control strategies and risk assessments. All this, however, in the context in which are correlated with corporate governance principles that are found in procedures, standards, formalization, harmonization, good practices applied and verified at European level and in Romania provided to reconsider the historical and socio-economic realities.

Key words: *corporate, integrity, responsibility, transparency, control, corporate principles, ethics.*

JEL: G31, G32, G33

1. Introducere

Companiile, indiferent de natura capitalului și provenienţa acestuia, trebuie să reflecteze mai mult la principiile și prioritățile guvernanței corporative, principii care ar trebui să se regăsească în modul și mijloacele de planificare, proiectare, prognozare, conducere, coordonare și control-evaluare al acestora.

Într-o țară cu o economie stabilă și cu predictibilitate fiscală, evenimentele politice de genul activităților electorale și alegerilor generale sau locale, aceste tipuri de evenimente nu ar trebui să afecteze guvernanța companiilor și în special a celor cu capital majoritar de stat. Mediul de afaceri și al pieţelor nu ar trebui să fie supuse unor șocuri, iar guvernanța corporativă ar trebui să rămână un instrument al schimbării modului de conducere al companiilor și motorul principal al unei economii durabile în ansamblul său.

În acete împrejurări un rol important revine Consiliilor de administarție (CA), Directoratului și Consiliului de Supraveghere (CS) pentru companiile cu administrare duală, aceștia fiind principali jucători decizionali în ceea ce privește dezvoltarea și transformarea economiilor în unele durabile și sustenabile.

Ignorând aceste recomandări, perspectiva încetinirii economice este iminentă prin faptul că împrumuturile pe pieţele externe se fac la dobânzi în creștere, iar contextul tot mai conflictual al comerțului global impune un management atent al riscului chiar și pentru economiile dezvoltate. Evoluțiile macro-economice globale tind să aibă un impact semnificativ asupra companiilor, a managementului bazat pe sustenabilitate sau a creșterii importanței auditului de calitate (intern dar mai ales extern, independent).

2. Scopul prezentării

Scopul prezentării vizează găsirea de oportunități pentru atenuarea efectelor crizelor preconizare a avea loc respectiv pentru reducerea riscurilor insolvenţelor pe fondul implementării guvernanței corporative cu aplicarea principiilor eticii și justiției sociale corporative.

[1] PhD, Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *brotea_daniel08@yahoo.com*

3. **Metode**

Principalele metode utilizate sunt analiza și sinteza, generalizări teoretice, componenta istorică a managementului corporativ, clasificări și sistematizări, corelare, previziune.

4. Delimitări conceptuale, analize contextuale

Cele mai importante subiecte în acest context sunt cele referitoare la volatilitate, caracterul privat al datelor, responsabilitate socială, securitate cibernetică, care se vor regăsi pe agenda de interes major al companiilor. În acest sens este necesar un studiu al acestora.

Volatilitate. Este foarte probail ca decidenții (CA/CS) să se confrunte cu implicații tactice dar mai ales strategice provocate de volatilitatea economică și legistlativă. Provocările vor depăși efectele opiniilor/deciziilor, de foarte multe ori diferite, ale membrilor guvernelor, creșterea nesustenabilă bazată în special pe consum, conflictele comerciale la nivel macro SUA-China, SUA-UE, SUA-Rusia, alocarea unor resurse tot mai consistente pentru susținerea alianțelor și angajamentelor militare cu încălcarea principiilor de etică și echitate, desconsiderarea intereselor micilor acționari sau rata inflației în continuă creștere.Tocmai de aceea și cu atât mai mult este necesară și importantă legătura dintre Consiliul de administarție și managementul executiv al companiilor.

Incertitudinea pieței și calitatea auditului. Anii precedenți au fost turbulenți în ceea ce privește practicile de audit, cu scandaluri globale care au condus la intrarea în insolvență și falimentarea unor companii sau la daune reputaționale semnificative pentru altele, fapt care trebuie să conducă pentru perioada următoare, la creșterea gradului de performanță al auditului calificat și la implementarea concluziilor și propunerilor acestora. Investitorii au devenit mult mai semsibili la cele mai mici semnale de slăbiciune a controalelor interne. Din acest motiv companiile cu practici de guvernanță corporativă mai robustă sunt mai bine poziționate pe piața capitalurilor, a burselor și pot face mai bine față unor posibile contracții și chiar unor recesiuni economice, oferind astfel acționarilor investitori, un confort sporit cu privire la protejarea în general a aporturilor de capitaluri sociale disponibile și în particular a banilor investiți [4].

Securitatea și contarctul privat al datelor. Tot mai multe corporații industriale se bazează pe operațiuni tehnologice pentru managementul informației confidențiale, nedestinate publicității și a datelor clienților. De aceea securitatea cibernetică și respectarea confidențialității datelor este un ssubiect tot mai important în cadrul mamagementului corporativ. În această privință slăbiciunile guvernanței corporative sunt evidențiate post-factum. Din acest motiv investitorii sunt atenți la măsurile de prevenire, cele de răspuns, dar și la supravegherea Consiliului de administrație (CA) și a managementului executiv reprezentat de directorat (conducerea executivă).

Astfel este necesar a se înființa o echipă-comisie pentru managementul riscului privind securitatea informatică, implementarea în cadrul companiilor a unor programe ample privind securitatea cibernetică și prezența în cadrul CA a unor comisii executive cu experiență și expertiză în securitatea cibernetică care dau mare încredere investitotilor.

Justiție socială corporativă. Atragerea angajaților la valori precum protecția mediului, responsabilitate față de societate sau activități caritabile îi detremină pe unii dintre aceștia să promeoveze intern inițiative de acet tip pe care societatea să le susțină. Unele dintre acestea sunt consecvente principiului eticii și justiției sociale organizaționale.

Altele au competență ideologică mai importantă decât socială. Astfel devine tot mai provocator pentru echipele de conducere ale companiilor să identifice și să răspundă adecvat și coerent, susținut acestor inițiative.

Conflitele de interese. Conceptul de competiție se regăsește în schimbarea modului de business-afacere astfel că este posibil să scadă eficacitatea politicilor privind conflictul de interese din cadrul CA. În continuare, este necesar ca directorii executivi să se gândească mai mult la modelul în care relațiile și sistemele de stimulare financiară pot genera conflicte de interese potențiale sau reale cu privire la problemele care pot apărea în atenția CA, consiliu care are

obligația și datoria de a folosi guvernanța corporativă ca un instrument de creștere al eticii corporative în activitatea lor internă și implicit în afaceri. Externalizarea voluntară a unor informații confidențiale socotite necesare pentru creșterea nivelului de dezvoltare al companiei aduce riscul complicității și conflictului de interese. Pe de altă parte existența unor scheme de stimulare financiară ar putea încuraja luarea unor decizii nefavorabile, contrare companiei, dar favorabile decidentului, cu implicații în deteriorarea echilibrului economic local zonal, regional, național și transnațional.

Toate aceste măsuri în care stimulentele financiare sunt acordate decidenților trebuie corelați cu indicatorii economici reali și trebuie analizate și transpuse în practică în condiții de maximă transparență, integritate și responsabilitate pentru a se sesiza eventualele interese corporative contrare [3].

Responsabilitate socială. Odată cu creșterea diviziunilor sociale și a responsabilităților politice trebuie să crească și implicarea CA care trebuie să revizuiască echilibrul adecvat între inițiativele de responsabilitate socială corporativă și responsabilitatea față de acționari dar și față de ceilalți factori implicați. Înclinațiile meritorii ale liderilor de a se concentra mai mult pe servirea scopurilor sociale și pentru a răspunde așteptărilor percepute de consumatorii noilor generații, pot necesita o supraveghere mai atentă și implicarea guvernanței corporative.

Scopul apariției primelor coduri de guvernanță corporativă a fost aceala de a pemite o deschidere a piețelor de capital în toată lumea. Dar un set standard de principii adoptat de OECD (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică) a produs efecte diferite în țările care le-a aplicat, în funcție de nivelul cultural, gradul de deschidere a pieței și structura proprietății, pe fondul unei birocratizări excesive[8].

Totuși, o concentrare a capitalului poate duce la ignorarea intreselor specifice ale micilor acționari, care ar avea posibilitatea, dacă ar fi corect informați, să se asocieze, încercând eliminarea dezavantajului unui acționariat dispersat. Creșterea concentrării proprietății ar avea posibilitatea eficientizării controlului asupra activității managerilor, care implicit ar trebui să conducă la maximizarea profitului, întărirea poziției pe piață a firmei, asimilarea de noi produse, servicii și tehnologii.

Structura concentrată a proprietății are și o serie de riscuri cum ar fi: -marii investitori pot modela dezvoltarea corporației în funcție de propriile lor interese, în detrimentul acționarilor minoritari. Pentru că dispune de un control discreționar, acționariatul majoritar, pentru a-și maximiza bunăstarea, poate dispune ca patrimoniul să fie redistribuit în defavoarea altor categorii de interese, sau cu încălcarea principiului alocării eficiente a resurselor. Astfel, pot apărea operațiuni de plată unor dividente speciale spre marii investitori sau exploatarea unor relații de afaceri numai în folosul acestora, aspect ce presupune o expropriere a acționariatului minoritar, fapt ce descurajază atragerea acestui tip de finanțare. Alt risc este creșterea gradului de monopolizare, fapt ce înseamnă reducerea interesului pentru inovarea tehnoligică sau generarea de stimulente pentru creșterea calității capitalului uman de care dispun salariații și managerii.

Controlul corporativ, are ca scop, fundamental sau general, să furnizeze o protecție superioară a părților contractante (manageri, acționari, salariați, creditori și a celorlalți stakeholderi) mai presus de cea stipulată în contractele private și să asigure existența reală a acestei protecții precum și atingerea acestui scop.

Autorul consideră că sistemul de gestiune corporativ german este cel mai pretabil la a fi preluat și în România în etapa actuală, cu adaptarea la codițiile social istorice, prin faptul că se acordă angajaților și reprezentanților acestora, care pot fi și acționari minoritari în firmă, o atenție deosebită. Prin lege, directoratului-directorilor executivi și consiliului de supraveghere li s-a acordat posibilitatea și au puterea de a adopta reguli contabile care, foarte rar, sunt supuse aprobării AGA, fapt benefic asupra implementării cu operativitate, a deciziilor luate [12].

Pentru economiile în tranziție din Europa Centtrală și de Sud-Est, din zonele transfrontaliere, se pune accent pe mecanisme interne de control al activității corporative în

detrimentul mecanismelor externe de verificare, analiză și control, independente, care să aibă însă la bază principiile transparenței, integrității și responsabilității corporative.

5. Concluzii

Analizând măsurile pentru susținerea mediului corporativ transfrontalier pentru limitarea insolvențelor firmelor din zonele transfrontaliere, autorul specifică faptul că se impune evidențierea măsurilor care trebuie aplicate cu consecvență de către managementul executiv în interesul tuturor acționarilor, inclusiv cei minoritari, pentru că scopul înființării firmelor în aceste zone de contact să fie acela ca profitul să fie reinvestit pentru a crea stabilitate zonală, aceasta și prin limitarea migrației, cu atragerea de noi investitori. Trebuie evitată situația în care are loc scăderea continuă a valorii corporațiilor, îndatorarea fără nici o justificare economică pentru ca mai apoi să fie privatizate și/sau cumpărate sub prețul pieței, de către fostele conduceri executive sau administrative care au deținut sau dețin informația și sistemul relațional, în scop personal dierect sau prin interpuși, prin firme satelit, înființate de cei care au deținut sau dețin pachetul de control al acționariatului sau o funcție de conducere executivă.

În concluzie, din analiza comparativă a controlului şi a gestiunii corporative, euroregionale, autorul evidenţiază faptul că nu a existat o eficienţă a controlului, acesta a fost de cele mai multe ori denaturat de la scopul său, de către directori sau un număr mic de acţionari care au deţinut pachetul majoritar de acţiuni, cu o ţintă comună: scăderea continuă a valorii corporaţiilor, îndatorarea fără nici o justificare economică, pentru ca mai apoi să fie privatizate şi/sau cumpărate sub preţul pieţei, de către fostele conduceri executive sau administartive care au deținut și dețin informația și sistemul relațional, în scop personal direct, sau prin persoane interpuse, prin firme căpuşe, înfiinţate de cei care deţin pachetul de control al acţionariatului sau o funcţie de execuţie.

Bibliografie

1. Badrus Gh. Rădăceanu E. Globalitate şi Management. Bucureşti: All Beck, 1999. 365 p.
2. Boulescu M.(2009), Controlul intern şi probele de audit public extern.Tribuna Economică, Bucureşti, nr.12, p. 49- 52.
3. Burlacu N. Asanarea managerială a organizațiilor insolvabile. Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării, În: Conferința Științifică Iinternațională. Chișinău, 15-16 octombrie 2012. p. 221-228.
4. Brotea D.S. Măsuri pentru susținerea mediului de afaceri euroregional. Creșterea rolului guvernanței corporative și reducerea insolvențelor firmelor din zonele transfrontaliere. În: Dezvoltarea economico-socială durabilă a euroregiunilor și a zonelor transfrontaliere, volumul XXXIII, 2018. p. 155-161.
5. Brotea D.S. Viabilitatea controlului corporativ prin reprezentare și responsabilitate în promovarea turismului rural. În: Turismul rural românesc în context internațional, volumul XLIV, 2018, p. 103-107.
6. Hessel M. (1997), Administrarea Societăţilor pe acţiuni în economia de piaţă şi de tranziţie. Bucureşti: ALL, 159 p.
7. H.G. nr.859/2014- Strategii guvernamentale pentru dezvoltarea sectorului intreprinderilor mici și mijlocii și îmbunătățirea mediului de afaceri din România în sectorul tranfrontalier-Orizontul pentru perioada 2018-2020.
8. Lynch R.(2002), Strategia Corporativă. Bucureşti: ARC, 937 p.
9. Morega D.I.,Romanescu M.L. (2002), Management, Bucureşti:Ager, 315 p.
10. Nicolescu O. (2006), Management comparat. Bucureşti: Economică, 366 p.
11. Nicolescu O., Verboncu I., (2007), Fundamentele Managementului Organizației. Bucureşti:Tribuna Economică, 360 p.
12. O.U.G. nr.109/2011 privind Guvernanța corporativă a întreprinderilor publice (managementul corporativ).

13. Voinea I. (2007), Corporațiile transnaționale și capitalismul global.București, Polirom. 198p.

MODERN MODALITIES FOR THE FINANCING OF ECONOMIC AGENTS: THEORETICAL ASPECTS

MODALITĂȚI MODERNE PENTRU FINANȚAREA AGENȚILOR ECONOMICI: ASPECTE TEORETICE

Daniela BUMBAC[1]

Abstract

In the context of a well-defined market economy, the economic agents need to obtain, under the most advantageous conditions, the financial means necessary for the financing of their activity, which has in the course of time led to the development of complex financing methods, more efficient and accessible to the client legal. The presence of the monopoly on the borrowed lending market by local commercial banks creates impediments to the development and assurance of financial performance of economic agents.One of the fundamental problems of the development of entrepreneurship in Moldova is access to finance, which is often quite complicated and costly. International practice reflects developments within the financial system alongside commercial banks and other non-bank financial institutions, including factoring companies, which ensure healthy competition in the financial services market and free and fast access to borrowed funds. This view is conditional on the need to explore international practice in the area of access to borrowed resources, including the main aspects of modern financing arrangements. The practice of developed countries highlights the presence of new ways of financing, also called modern ways that offer the possibility of a complex package that includes financing and other aspects such as the debtor's debt management.

Key words: *modern modalities of financing, factoring, forfeiting, crowdfunding, securitization, venture capital, syndication, grants, mezzanine financing*.

JEL: G200.

1. Introduction

The globalization of economies, the amplification of economic-financial relations and the need for economical agents to obtain, under the most advantageous conditions, the financial means necessary for the continuation of their activity have led to the development of complex financing methods and techniques, which do not require their collateral to be collateral; classical personalities, such as bank credit granted by a credit institution. Among these financing modalities, factoring and lump-sums have a special place.

The topicality of the theme is determined by the presence of traditional funding methods, or classical ones, most of which are bank credit. The presence of the monopoly on the borrowed market by local commercial banks creates impediments to the development and assurance of financial performance of economic agents. One of the fundamental problems of the development of entrepreneurship in Moldova is the access to financing, which is often quite annoying, complicated and costly. International practice reflects the development within the financial system alongside the commercial banks of non-bank financial institutions and factoring companies, which ensures healthy competition on the financial services market and free and fast access to borrowed resources.This view is conditioned by the need for extensive research into international practice in the area of access to borrowed resources, including the main aspects of developing new funding arrangements, their regulation and their successful implementation in national practice.

2. Approaching the modern ways of financing in the literature

In specialised literature besides the traditional or classical sources of funding, other sources are also practiced, called by some non-traditional, specific or modern authors. We must point out that some authors, especially the Russians such as Jucov A, Lavriusin I., Zadorojnaia A., Emilianov I., call these sources modern ways of financing, while Romanian authors such as Roventa M.,

[1] Lecturer, PhD Student, Department of Finance and Banking, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *pislaruc_daniela@mail.ru*

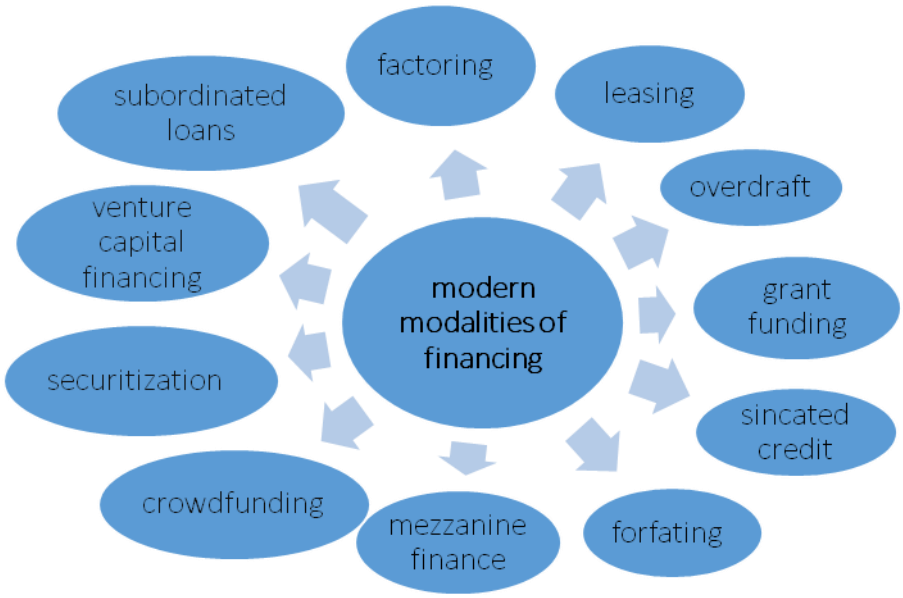
Caraiani Gh. Mihai I, consider these as modern financing techniques, not given by anyone any concrete definition of this term. As a result of the fact that the term of the financing technique is quite narrow, we consider it appropriate to define them as modern ways of financing, because their specificities combine, by means of methods, a certain term for which certain regulations are also specific to the given field.

Thus, modern means of financing can be defined as the *totality of the means, methods and financing methods, other than the traditional ones, combining the aspects of crediting, risk taking, debt management and accounting for a certain period of time, based on related contracts specific domains, which also provide for the collection of certain commissions for the financial service performed.*

3. Research results

In European practice, the modern ways of financing enterprises that find no reflection in the non-EU countries and Moldova, are increasingly met. In the following, we will enumerate and characterize modern financing methods, new or what are called alternative funding methods in the French literature. From the French, European and Romanian financing practice, the modern ways of financing are presented in the scheme below.

Figure 1. Modern modalities for the financing of economic agents



Source: Elaborated by the author on the basis of specialised literature

Factoring is an agreement between a buyer called a factor and a vendor called adherent, whereby the factor buys the seller's claims, usually without recourse, thus assuming the responsibility for the debtor's claim. If the debtor of the receivables becomes bankrupt or fails to honor its payment obligations for various reasons, the factor takes over the related financial loss. Factoring is considered to be a contract between the supplier of goods or the service provider (called adherent to this contract) and a factor (which may be a banking institution or other specialized financial institution) whereby the receivables of the adhering of sales of goods or services are taken over by the factor for later collection by the debtor.

In general, the basic features of factoring are:

• Funding for claims;

• Credit control and acceptance of credit risk;
• Keeping the sales register;
• Collection of invoices;
• Establish acceptance criteria.

There are no geographic limits on factoring operations. A factor can work in any area, and the customer can have business partners anywhere in the world.

Forfaiting is defined as the process of selling-buying, without recourse to any previous holder, of receivables due on time, as a result of the delivery of goods or the provision of services. Unlike factoring, the term of this type of funding is more than 1 year. The lump-sum transaction is a derivative form of the settlement transaction whereby the sponsoring institution, called a financier, against a lump sum payment (calculated from the date of purchase of the claim to the maturity date) purchases without recourse maturity claims, embedded in securities credit or payable by an insurance payment method by their beneficiaries.

As a transaction similar to the settlement transaction, the lump-sum fee is deducted from the lender's nominal value and therefore paid by the seller in advance at the time of the lump-sum transaction. The main difference between the lump-sum and the discount transactions consists in the transfer from one holder to another, without recourse to the claim and therefore to all the rights and risks that the transactional claim implies by the maturity date. As a sale / purchase transaction, it ends between: seller and buyer - within the primary market or between two financing institutions (seller and buyer) - within the secondary market. The financing institution may be a bank or financial institution specialized in such operations.

Leasing is a financing method whereby a party called a lessor sends to the other party, at the request of the latter, against a periodic payment called the lease, the right to use a good whose owner remains for a specified period of time. Throughout the contract, which is at least 12 months in accordance with the legal provisions, the leasing company remains the owner of the asset subject to the lease.

Syndicated credit involves the granting of a loan by a number of banks acting concertedly to provide the customer with a certain credit facility. Usually syndicated credit is a high credit that a bank cannot offer to its clients and appeals to banks within the bank syndicate. The modern practice of syndicated loans can be described as a practice where banks try to meet the increasingly sophisticated needs of clients in a competitive environment involving different types of financial institutions. In the beginning, the banks were syndicating loans either because they could not individually make available to the client a very large amount, either because they wanted to disperse the credit risk. In recent years, corporate finance, in the form of syndicated credit, has seen unprecedented growth, being encouraged by the opening of new markets, the context of globalization, whose economic dimension is dominant, and the need for increased funding of large corporations to compete in the new global economy. Banks around the world syndicate loans regularly. The largest transactions of this type are international and are arranged in the main financial centers of the world (London, New York). The emergence, development and spread of this credit facility was largely due to advantages that other types of lending in the market did not present. The most important of these is that this type of credit allows the lender to obtain a high value loan through a single transaction, a loan that under the same conditions could not be borne by a single bank. Of course, this varies depending on the nature of the transaction and the identity of the borrower, as it is possible for a bank, for example, to be able to provide a 60 million euro credit to a large multinational company, but at the same time not be prepared to bear a grant of the same size to a regional company.

Crowdfunding is a way of financing by borrowing (small and very small amounts) from many people and is often used to fund a social entrepreneurial idea. This is a form of attracting third-party funding from a community of people with whom the project initiator has nothing to do with. In Romania, the term used most often is "multi-financing". Crowdfunding works as follows:

The entrepreneur and the grant applicant exhibits a creative project or business idea on an online platform. The idea of crowdfunding was initially used as a way to fund innovative business ideas where entrepreneurs have failed to obtain government funding or a single private investor. Crowdfunding works in the following way: The entrepreneur and financier requests a creative project or business idea on an online platform. These initiatives must be accompanied by arguments to prove to those who might financially support them as important to them, that they might be of use to them as initiatives that deserve community support. If an idea wins the trust of the public, then those who want to support the project can transfer an amount of money to the applicant.
There are two ways to run a crowdfunding campaign when it comes to funding:
• The first is the fixed budget method, where the project owner says he needs an exact amount to cover all project development costs.
• The other method is flexible financing, which involves covering only one component, for example, someone needs only 30% of the total needed.

Funding through asset securitization is the process by which an issuer can create financial instruments by combining financial assets that it then sells under different tranches to investors. Securitization consists of "packing" a number of small, non-marketable mortgages such as mortgage loans, credit card loans in important amounts and which can be secured or guaranteed by private agencies. The term securitization comes from the Egyptian word "securities" securities or securities.Securitization involves the issue of securities representing the right over a group of assets, such as mortgages, and which are managed by a fund. The loan issuer sells the "loan packages" to the fund, which in turn issues securities through an investment bank (underwriter) that sells them to investors. Therefore, this mechanism allows financial or financial assets (mortgages, leases, lump-sums, factoring contracts or supplier / buyer credits) to be issued on the local or international financial market (usually bonds). The securitization actors are: enterprises, financial institutions, public institutions, insurance companies.

Venture capital financing - represents minority or temporary participation in the capital of the newly created enterprise or of a very young. This allows improving considerable the financing of enterprises with a strong potential for development, creating favorable conditions for increasing bank lending. As a result, entering the investor's capital constitutes a formidable leverage effect for bank financing. It allows entrepreneurs to take advantage of advice from investors, their experience, etc. Risk capital is the own-fund operations carried out in innovative enterprises at the initial start-up stage or to new enterprises with strong growth potential. International practice shows that venture capital firms generally have a capital of over 1 million euros. At the same time, regional amortization funds can invest amounts equivalent to 300,000 euros. For starters, entrepreneurs can call for capital at so-called Business Angels, whose investment capacity varies a lot, but does not exceed a few tens of thousands of euros. Risk capital is the financial capital offered to early-stage companies with high risk and high potential for growth. The venture capital fund earns money by owning a part of the company's investment capital, which usually has a new technology or a business model in high-tech industries such as biotechnology, IT and software.

Overdraft and credit lines are the financing of the client's short-term bonds in cases when spending temporarily exceeds the revenue on its current account. The funding period is 12 months, with the possibility of re-utilization and corresponding prolongation of maturity.

Intermediate long-term (5-8 years) subordinated mezzanine finance, fully repayable at maturity, which gives the financier the opportunity to become a shareholder of the company borrowed at a time when the majority shareholder of the company changes or when it is listed on the scholarship. (the law of small and medium-sized institutions). This type of financing is nothing but a loan granted by an investment fund to a company, with the possibility of converting debt into shares, if the loan is not fully repaid and matured. Mezzanine finance is subordinated long-term loans of five to eight years, fully repayable at maturity, the financier having the option of becoming the shareholder of the borrowed company, at a time when the majority shareholder of the firm is

changing or when it is listed on the stock exchange. Mezzanine funding can be used both as a way of attracting capital for the development of a society and as a source of funding to acquire a company. As it appears from the name, mezzanine funding is positioned in the financial structure of a company between the "base level" of own funds and the "first level" of the borrowed funds, ie mezzanine funding is a hybrid instrument encompassing both borrowed and own funds characteristics.

The owner of a mezzanine instrument will usually benefit from a top priority immediately following secured or even unsecured claim holders, often being in possession of the shares of other shareholders as a guarantee. A mezzanine financier will usually negotiate various put or call options in order to ensure the liquidity of their holdings in order to contribute to the acquisition of a control position if the performance of the company would drop dramatically, to resort to them in the event of a possible departure from society. Financial longevity is not a stand-alone financing instrument such as a loan or a security, but is a hybrid instrument combining various instruments. The most important instruments of mezzanine financing include private placement instruments (private mezzanine) and capital market instruments (public mezzanine). Among the most frequent users of mezzanine finance are investment funds, managers who acquire their own company as well as those who make other types of purchases by resorting to loan financing. Mezzanine financiers rely heavily on the diagnostic analysis of an investment fund that acquires a company, and allow it to play the leading role in the management of the acquired company, at least as long as it fulfills its business plan.

Subordinated loans are certain receivables not represented by a security, for which the borrower accepts that, in the event of the debtor's liquidation, his rights should be reimbursed only after the satisfaction of the other receivables. It is also known the term subordinated term loan, which in its turn is an element of the subordinated debt of a bank that represents those loans not secured by any title issued by the bank; is characterized as follows: the impostors have accepted that their rights should not be prioritized over those of other bank creators; have fixed a reimbursement date and require a fixed remuneration. This category of loans includes the loans and deposits of shareholders and associates, that is, the amounts made available to the bank by natural persons, shareholders, associates, provided that these amounts are incorporated in the capital within a maximum period of five years from the date and that they remain unavailable until the incorporation into the capital of the bank.

Grant funding is a grant awarded by a donor organization to an organization that requests it to carry out activities that are typically described in the application (also called application) of that funding. The local public administration tries to obtain grants to supplement the funds needed to carry out the priority projects. Grants are obtained by an applicant (applicant) following the submission of a financing proposal to a sponsoring organization. The financing proposal is a written document containing a detailed description of the objectives, activities, methods, operational implementation plans and project budget.

Sometimes the proposal is given the meaning of "application", especially when the funding agency asks for the proposal to be made using its own application forms. The applicant or applicant is an organization that has the resources to develop the proposal and the project management capacity. This organization may be a small, independent agency (for example, a non-profit organization), or it may be a unit within a larger organization (for example, a department or a program within the public administration). The Grant Owner (Principal Applicant) is a large organization that provides the organizational and administrative support of a program for which the grant was awarded. The funding agency is a governmental or private sector organization that has distributed grants.

The funding modalities presented above are widely practiced in European countries, especially for small and medium-sized enterprises. In Moldova, according to the data provided by the National Bureau of Statistics, small and medium-sized enterprises make up about 97% of the total number of

enterprises operating. By comparison with the European countries, we can see that if in Europe small and medium-sized enterprises have the choice of different financing methods, then in Moldova they are limited only to bank loans, financial leasing and microcredit that are very expensive at the moment. At the same time, it can be mentioned that the majority of loans granted by banks are short-term credits - 1 year and average term 2-3-5 years.

Recently, there is an increase in loans granted by non-bank lending organizations in Moldova, which, in most cases, exaggerate high interest rates, hidden commissions and whose annual effective interest exceeds 50% of the interest, reaching 100-200%. European practice highlights a fairly efficient way of financing in the short term, such as factoring, which, unlike bank lending, is granted much faster on the basis of the economic agent's bills, in the short term, usually up to one year, and also allows effective debts management . Unfortunately, in Moldova there is no such way of financing, since Moldova is ranked last in Europe in 2017 by the volume of factoring financing.

4. Conclusions

Unlike the European states, in Moldova the main source of financing for economic entities, especially those belonging to the small and medium-sized sector, remains the bank credit. Among other alternative ways of financing in our country along with bank credit is financial leasing. In order to ensure sustainable economic development, there is a need to develop the market for alternative financing options, so that the entrepreneur offers the opportunity to choose an optimal, affordable and cheaper source for his business. In this context, factoring is one of the financing modalities that could be successfully developed for small and medium enterprises, which make up about 90% of the entrepreneurial sector.It may be appropriate to practice it in Moldova because it allows financing on the basis of payment bills within a short period of 1-2 days, as well as tracking and managing the debtor's claims. This could be done later by changing the legislation of non-banking financial institutions, favoring the development of factoring by reorganizing the non-bank financial microfinance institutions into factoring companies.

The practice of new ways of financing for the Moldovan economy is a very necessary one because it would still ensure sustainable economic development.

References

1. ЕршовД.НАльтернативные источники финансированияи инструменты для малых предприятий:зарубежный и российский опыт //Russian Journal of Entrepreneurship #5’2018 (May), c. 1391-1408
2. Roventa M. (2002), Introducere în forfetare și factoring. Tehnici moderne de finanțare a activității de export. București
3. Thomas Enz (2006), Financement mezzanine – a hybrid prometteur instrument, Economic Briefing No 42, Credit Suisse, Economic Research
4. Creditulsindicalizat – aspecte juridiceșieconomice, https://www.juridice.ro/242501/ionut-adrian-sandor.html
5. Crowdfunding pentru ONG-uri https://www.techsoup.ro/sites/default/files/crowdfunding-pentru-ong-uri-techsoup.pdf
6. Erhan L. (2012), Capitalul de risc – vector Prioritar în finanţarea Întreprinderilor mici şi Mijlocii, Revista / Journal „ECONOMICA” nr. 1 (79) 2012,p.101-108
7. Managementul granturilor, Manualul Nr.15 Seria de manuale de instruire îndomeniulmanagementululuifinanciarpentruadministraţiapublicălocală,// http://www.contaconta.ro/miscellaneous/574_miscellaneous_contabilitate_files%20574.pdf
8. Leroux Francois, La titrisation, http://neumann.hec.ca/pages/francois.leroux/Note%20pedagogique%20MIC16.pdf

CREDIT SYSTEM OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA: CURRENT PROBLEMS AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES

SISTEMUL DE CREDIT AL REPUBLICII MOLDOVA: PROBLEME ACTUALE ȘI PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE

Daniela BUMBAC[1]
Olga ȘTEFANIUC[2]

Abstract

The financial credit system of the Republic of Moldova is represented by commercial banks, microfinance organizations which also include leasing companies. Commercial banks play a more essential role in financing the country's economy. The National Bank encourages banks to be more active in directing deposits attracted towards granting quality loans in the country's economy. The microfinance organizations were created with the aim of increasing the access to financial sources of the population, of the individual entrepreneurs and of the micro, small and medium enterprises. Unlike other states, such as Romania, microfinance organizations are supervised by the National Commission of the Financial Market. The establishment of the modern financial credit system in the Republic of Moldova went through several stages of development, aiming to serve the economic relations of the respective era.

Key words: *financial system of credit, commercial banks, microfinance organizations, consumer credit, business credit.*

JEL: G21.

1. Introducere

Sistemul financiar de credit al Republicii Moldova este reprezentat de băncile comerciale, organizațiile de creditare nebancare care includ la rîndul lor și companiile de leasing. Băncile comerciale joacă un rol mai esențial în finanțarea economiei țării. Banca Națională stimulează băncile să fie mai active la îndreptarea depozitelor atrase spre acordarea creditelor de calitate în economia țării. Băncile comerciale sunt licențiate de către Banca Naţională a Moldovei (BNM). Organizațiile de creditare nebancară au fost create cu scopul de a spori accesului la surse financiare al populaţiei, al antreprenorilor individuali şi al întreprinderilor micro, mici şi mijlocii. Spre deosebire de alte state, cum ar fi România, organizațiile de creditare nebancare sunt supravegheate de către Comisia Națională a Pieții Financiare.

2. Rezultate obținute

Constituirea sistemului financiar de credit modern în Republica Moldova a parcurs mai multe etape de dezvoltare, urmărind scopul de a servi relaţiile economice ale epocii respective. Etapele dezvoltării sistemului de credit au fost determinate de relaţiile general-economice ale Moldovei cu ţările vecine şi de specificul statului din care Moldova făcea parte într-o anumită perioadă istorică. Dezvoltarea sistemului de credit se raportează la evoluţia monedei şi la relaţiile monetare ale ţării noastre cu alte state. Primele operaţiuni bancare erau infăptuite de către cămătari (zarafi), care se ocupau cu schimbul monedelor pe plan intern în scopul susţinerii relaţiilor comerciale ale Moldovei cu alte state. Sistemul bancar al R.Moldova este reprezentat de Banca NAțională a Moldovei și 11 bănci comerciale, licenţiate de Banca Naţională a Moldovei (BNM), inclusiv 4 sucursale ale băncilor şi grupurilor financiare străine.

Banca Naţională a Moldovei a fost înfiinţată la 4 iunie 1991 (denumirea echivalentă - Banca Naţională) este o persoană juridică publică autonomă supusă înregistrării în Registrul de stat al întreprinderilor şi în Registrul de stat al organizaţiilor, responsabilă faţă de Parlament, ce poate să deschidă sucursale, filiale şi reprezentanţe în ţară cît şi în străinătate, unde consideră necesar.

[1] Lecturer, PhD Student, Department of Finance and Banking, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *pislaruc_daniela@mail.ru*

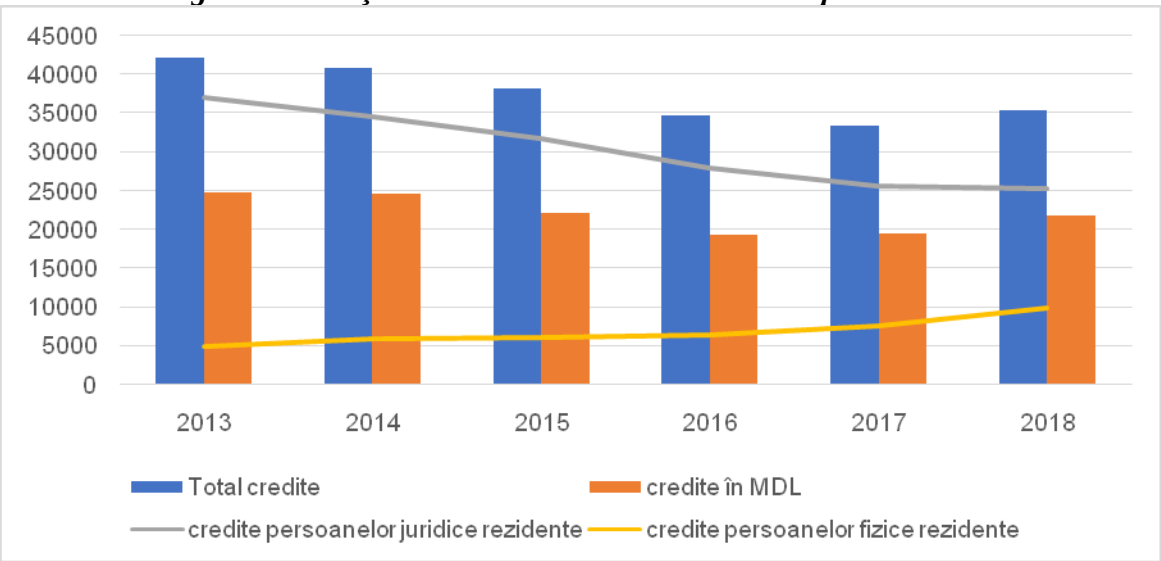
[2] Associate Professor, PhD, Department of Finance and Banking, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *olga.stefaniuc@mail.ru*

Obiectivul principal al Băncii Naţionale este de a realiza şi a menţine stabilitatea preţurilor. Pentru atingerea acestui obiectiv BNM stabileşte şi menţine condiţiile pieţei monetare, de credit şi valutare care conduc la dezvoltarea economică susţinută, stabilă a statului şi, în special, a sistemului financiar şi valutar bazat pe legile pieţei. Băncii Naţionale a Moldovei îi revine un rol important în procesul de tranziţie la economia de piaţă a Republicii Moldova. Din 1991 şi până în prezent au fost elaborate şi implementate un şir de măsuri eficiente în vederea stabilizării mediului monetar şi creditor. Cel mai important pas în acest sens, a constituit introducerea în circulaţie la 29 noiembrie 1993 a monedei naţionale - leul moldovenesc - cu promovarea ulterioară a unei politici monetare şi de credit antiinflaţioniste. Prin acest pas a fost stopată inflaţia galopantă şi asigurată stabilitatea monedei naționale.

În urma analizelor asupra sistemului bancar actual se poate constata o tendință de creștere continua a activelor acestuia în ultimii ani. Astfel la sfîrșitul anului 2018 activele totale au însumat 83,2 miliarde lei, majorându-se pe parcursul anului 2018 cu 4,6 la sută (3,7 miliarde lei). Soldul portofoliului de credite brut a constituit la finela anului 2018, 42,6 la sută din totalul activelor sau 35,5 miliarde lei, majorându-se pe parcursul perioadei analizate cu 5,9 la sută (2,0 miliarde lei). Totodată, s-a majorat volumul creditelor noi acordate în 12 luni ale anului 2018 față de aceeași perioadă a anului precedent cu 17,8 la sută. De asemenea, începând cu luna martie 2018 s-a înregistrat o creștere lunară a portofoliului de credite. Cea mai mare creștere în anul 2018 a fost consemnată la creditele de consum și la creditele acordate pentru procurarea imobilului, unul din factorii care au contribuit la aceasta majorare a fost diminuarea pe parcursul anului a ratei dobânzii. Ponderea creditelor acordate în moneda națională a reprezentat 71,2%, a celor în valută – 28,8%. Volumul creditelor acordate în moneda națională a constituit 2 017,7 milioane lei (+27,5% față de luna precedentă și +44,9% față de decembrie 2017.Volumul creditelor acordate în valută recalculat în MDL a constituit 815,18 milioane lei (-18,1% față de luna precedentă și -9,7% față de luna decembrie 2017. Evoluția creditelor în sistemul bancar este reprezentat în figura 1.

Investițiile în valori mobiliare (certificatele Băncii Naționale și valorile mobiliare de stat) au înregistrat o pondere de 15,3 la sută din totalul activelor, fiind cu 3,7 p.p. mai mică comparativ cu sfârșitul anului 2017. Restul activelor, care constituie 42,1 la sută, sunt menținute de către bănci în conturile deschise la Banca Națională, în alte bănci, în numerar etc. Pe parcursul perioadei de referință, ponderea creditelor neperformante (substandard, dubioase și compromise) în totalul creditelor a descrescut cu 5,8 p.p. comparativ cu finele anului 2017, constituind 12,5 la sută la 31.12.2018.

Figura 1.Evoluţia creditelor în sectorul bancar în perioada 2013-2018



Sursa: Elaborat de autorîn baza datelor BNM

Această pondere s-a diminuat practic la toate băncile, indicatorul menționat variind de la 4,9 la sută până la 31,2 la sută. Progresul atins în diminuarea ponderii creditelor neperformante în totalul creditelor se datorează măsurilor întreprinse de bănci în ceea ce privește elaborarea și implementarea strategiilor proprii de diminuare a volumului creditelor neperformante, printre care se regăsesc vânzarea gajului, colaborarea cu agențiile imobiliare specializate în vederea depistării unor potențiali cumpărători pentru bunurile gajate/ipotecate ș.a.

În același timp, a continuat tendința de creștere a soldului depozitelor. Conform rapoartelor prudenţiale, acestea s-au majorat cu 6,0 la sută în perioada de referință, constituind 63,5 miliarde lei (depozitele persoanelor fizice au constituit 65,7 la sută din totalul depozitelor, depozitele persoanelor juridice – 34,2 la sută și depozitele băncilor – 0,1 la sută). Cel mai mare impact asupra majorării soldului depozitelor a avut-o creșterea depozitelor persoanelor fizice cu 2,1 miliarde lei (5,2 la sută), iar soldul depozitelor persoanelor juridice s-a majorat cu 1,6 miliarde lei (7,9 la sută). Din totalul depozitelor, 58,9 la sută a revenit depozitelor în lei, soldul acestora s-a majorat cu 3,1 miliarde lei (9.0 la sută), constituind 37,4 miliarde lei la 31.12.2018. Depozitele în valută au constituit 41,1 la sută din totalul depozitelor, soldul acestora a crescut pe parcursul anului 2018 cu 473,7 mil. lei (1,8 la sută), alcătuind 26,1 miliarde lei. Astfel, au fost atrase depozite în valută, echivalentul a 1,2 miliarde lei, totodată, fluctuația cursului valutar a alcătuit (-739,4) mil. lei.

La 30 iulie 2018 au intrat în vigoare noile reglementări conform cerințelor Basel III (prin prisma cadrului european CRD IV/CRR). Noile reglementări au stabilit și mărimea amortizoarelor de capital care la necesitate vor atenua impactul crizelor sistemice asupra fondurilor proprii.Astfel, conform rapoartelor prezentate de bănci la situația din 31.12.2018, rata fondurilor proprii totale pe sectorul bancar a înregistrat valoarea de 26,5 la sută. Totodată, suficiența capitalului ponderat la risc a alcătuit 31,3 la sută la 31.12.2017. Tranziția la Basel III a avut un impact de 5 p.p., fiind în limitele calculului efectuat anterior de BNM. Limita reglementată este respectată de fiecare bancă și variază între 21,0 la sută și 62,2 la sută. La situația din 31.12.2018, fondurile proprii totale au constituit 10,8 miliarde lei și au înregistrat o creștere de 2,3 la sută (239,9 mil. lei) pe parcursul perioadei menționate. Creșterea fondurilor proprii a fost determinată de includerea în calculul fondurilor proprii a profiturilor intermediare, obținute de bănci până la intrarea în vigoare a noilor reglementări. De asemenea, s-au micșorat ajustările fondurilor proprii de nivel 1 de bază datorate filtrelor prudențiale cu 473,6 mil. lei și au descrescut imobilizările necorporale nete cu 28,7 mil. lei. În anul 2018, Banca Națională a recomandat băncilor îndreptarea profiturilor sale la consolidarea capitalului, altfel, numai două bănci au achitat dividende în mărime totală de 354,9 mil. lei.

Referitor la situația actuală a sistemului bancar autohton, trebuie să menționam concentrarea bancară destul de înaltă. Cele trei bănci mari sistemice, BC Moldova-Agroindbank SA, BC Moldindcombank SA și BC Victoriabank SA, dețin circa 75% (pentru anul 2018) din activele, inclusiv creditele și depozitele sectorului bancar, iar restul celor 8 banci comerciale împart cele 25% rămase.

Alaturi de băncile comerciale, un rol esențial al sistemului financiar de credit revine organizațiilor de microfinanțare, denumite dupa noua lege organizații de creditare nebancare. Aceste instituții au fost create cu scopul de a spori accesul la finanțare pentru sectorul mic și mijlociu și a întreprinzătorilor particulari.

Principiile de activitate ale organizaţiilor de microfinanţare sînt:

a) asigurarea unei stabilităţi financiare în domeniul microfinanţării;
b) asigurarea transparenţei în activitatea de microfinanțare;
c) respectarea principiului concurenţei loiale

În conformitate cu prevederile legislației în vigoare serviciile acordate de către aceste instituții sînt:

a) acordarea şi gestionarea împrumuturilor;
b) acordarea de garanţii la împrumuturi şi la credite bancare;
c) efectuarea investiţiilor, a participaţiunilor.

Organizaţia de creditare nebancară poate practica orice activitate de microfinanțare dintre cele menționate mai sus, precum şi orice alte activităţi auxiliare neinterzise de legislaţie, necesare pentru desfăşurarea activităţii de microfinanțare şi consemnate în actul de constituire.
La situația din 31.12.2017 au fost înregistrate 167 organizaţii care practică activitate de microfinanțare, dintre care 132 au prezentat situații financiare anuale și care au acordat împrumuturi în suma de peste 3789 mln. Lei.

Tabelul 1. Indicatorii privind activitatea Organizațiilor de Microfinanțare

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Nr. oranizațiilor ce au prezentat rapoarte financiare	60	68	77	91	132	167	176
Imprumuturi acordate (mln lei)	1590,400	1897,046	2427,512	2874,385	3789,5	4599,61	6682,29
Credite bancare și împrumuturi primate(mln.lei)	835,014	1280,448	1857,639	2164,863	2814,7	3208,90	4574,22
Profitul net(mln.lei)	90,920	197,199	277,614	341,582	451,1	533,37	689,30

Sursa: Elaborat de autor în baza Rapoartelor anuale ale CNPF

La finele anului 2018 oficial la CNPF au fost înregistrate 199 de companii, dintre care au prezentat rapoarte financiare 176. Printre acestea 23 de organizații de microfinanțare nu au acordat împrumuturi, iar 50 au înregistrat pierderi. Conform sitiuației prezentate in Statistica CNPF, active mai mari de 100 mln.lei au înregistrat 18 companii, printre acestea 7 companii au înregistrat active mai mari de 400 mln.lei și 16 companii au acordat împrumuturi mai mari de 100 mln.lei.

Din datele prezentate de către CNPF, la finele anului 2017 numarul total de organizații de creditare nebancare înregistrare oficial au fost 181, dintre care doar 167 au prezentat rapoarte financiare. Dintre acestea, 15 nu au acordat împrumuturi, iar 37 au înregistrat pierderi. Din cele 167 de companii active mai mari de 100 mln au înregistrat doau 12 companii, dintre care 5 organizații de creditare nebancare au înregistrat active mai mari de 400 mln. Lei. Topul primelor 5 organizații de creditare nebancare din R.Moldova pentru perioada 2017-2018 este prezentată în tabelul de mai jos.Sectoarele bancar, de microfinanțare și leasing reprezintă principala sursă de finanțare pentru afaceri în Moldova. Cu toate acestea, condițiile sectorului bancar s-au înrăutățit considerabil în ultimii ani, iar accesul la finanțare pentru clienţii băncilor a fost limitat. Sectoarele de microfinanțare și leasing, în pofida creșterii, au, deocamdată, un rol limitat în furnizarea de fonduri pentru întreprinderi și nu reprezintă, deocamdată, o alternativă viabilă creditelor bancare.

Tabelul 2. Topul primelor 5 Organizații de creditare nebancare pentru perioada 2017-2018

	Anul 2017			Anul 2018	
Denumirea organizațiilor	Active	Împrmuturi acordatare inclusiv leasing financiar	Denumirea organizațiilor	Active	Împrumuturi acordate inclusiv leasing financiar
ÎM OM Microinvest SRL	885 436 006	569 395 934	OCN Microinvest SRL	1 237 181 282	997 444 723
ÎCS "Easy Credit" SRL	621 454 018	596 547 789	OCN Easy Credit SRL	790 301 270	776 592 417
ÎCS EXPRESS LEASING SRL	485 426 118	469 213 104	OCN IUTE CREDIT SRL	551 537 778	550 117 017
ÎCS "TOTAL LEASING & FINANCE" SA	425 496 799	260 031 596	OCN ÎCS EXPRESS LEASING & MICROCREDIT	492 403 912	471 127 808

			SRL		
ÎM Credit Rapid SRL	416 341 763	412 431 233	OCN BT LEASING MD SRL	449 244 510	427 436 304

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor prezentate de către CNPF

Activitatea organizațiilor de creditare nebancare este departe de scopul initial creării acestora, majoritatea din ele fiind orientate spre creditarea de consum cu dobînzi exagerate ulterior creditare ipotecară și în ultima instanță creditarea antreprenoriatului individual. Printrer companiile de microfinanțare pot fi enumerate 3 care finanțeaza sectorul antreprenorial: OCN MIcroinvest, OCN EasyCRedit, OCN Corporația de finanțare rurală, restul se avîntă în creditarea de consum.

Piața instituțiilor de creditare nebancare în Republica Moldova este destul de tânără, fiind la etapa începătoare de organizare, reglementare, gestionare și supraveghere. Apariția și dezvoltarea acestor insituții este motivată de necesitatea microfinanțării, în deosebi a sectorului rural. Aplicarea produselor de creditare nebancare permit multor cetățeni care sunt dezavantajați de insuficiență de gaj sau sunt începători în afaceri, practic nu au acces la creditele bancare, sa-și îndeplinească ideile privind inițierea sau dezvoltarea diverselor afaceri. În acest context, insituțiile de creditare nebancare sunt binevenite pentru a oferi servicii financiare celor care au nevoie, constituind un instrument important de dezvoltare a economiei naționale.

Problema accesului la finanțare în R.Moldova este una destul de actuală a cărei soluții au fost identificate partial. Capacitatea companiilor de a finanța activitățile de afaceri din credite bancare este grav afectată de dificultățile în planificarea și respectarea calendarelor planificate pentru o astfel de finanțare..Ținem să menționăm că la moment, legislația sectorului de microfinanțare este una generală și superficială, prețul serviciilor oferite în procesul creditării este destul de exagerat (dobînzi efective de 200-300%, inclusiv comisione ascunse). Din cauza prevederilor legislative și lipsei instrumentelor necesare de supraveghere CNPF-ul nu poate lua masuri în situațiile în care în contractele de credit încheiate cu consumatorii prevăd anumite clauze aubuzive ce vin în detrimentul acestora, iar litigiile apărute dintre aceste companii și consumatori în majoritatea cazurilor sunt rezolvate prin intermediul organizațiilor de colectare a datoriilor sau in instanțele de judecată.

După frauda bancară, Banca Naţională a Moldovei (BNM) a înăsprit considerabil supravegherea bancară şi standardele de raportare, în special, faţă de creditele compromise. Drept consecinţă a crescut considerabil volumul şi ponderea creditelor compromise din sistemul bancar. Aceasta s-ar putea explica prin criza profundă prin care trece sistemul bancar, precum şi prin înăsprirea cerinţelor BNM faţă de raportarea creditelor compromise. Intervenţia BNM la cele mai mari trei bănci comerciale, MAIB, MICB şi VictoriaBank, care deţin circa 75% din totalul activelor din sistemul bancar, a scos în evidenţă o serie de probleme sistemice ale sectorului bancar. Aceste probleme au determinat politica de reglementare şi supraveghere a sectorului bancar de către BNM pentru următorii 2-3 ani. Problemele în cauză pot fi grupate în 5 categorii:

- ✓ Transparenţa acţionarilor;
- ✓ Riscul de credit, inclusiv creditele neperformante, expunerile ”mari” şi expunerile faţă de persoanele afiliate;
- ✓ Riscul operaţional;
- ✓ Guvernanţa internă;
- ✓ Combaterea spălării banilor şi finanţării terorismului.

Sectorul financiar de credit se află într-o etapă dificilă de recuperare după criza din 2014 care a scos în evidenţă problemele sistemice: transparenţa insuficientă a acţionarilor şi beneficiarilor efectivi, proceduri vagi de oferire a creditelor, management slab, proceduri de control şi audit interne slabe, etc. Jaful bancar din 2014 a marcat puternic activitatea de creditare a sistemului bancar. Astfel, volumul de credite oferite de către bănci s-a redus cu 13 miliarde lei, de la 47,2 miliarde lei valoarea totală a creditelor în anul 2014, trimestrul III, la 34,2 miliarde lei în trimestrul II, 2017. Situaţia pare mult mai dificilă, dacă raportăm aceşti indicatori la PIB: volumul total de

credite s-a redus de la 41,7% din PIB în 2014 la 24,2% în prezent, ceea ce înseamnă o scăderea reală a volumului de credite cu peste 40%. Dacă în 2017 se păstra acelaşi nivel de creditare a economiei ca în 2014, atunci volumul total de credite trebuia să fie de circa 50 miliarde lei. Economia şi aşa subfinanţată s-a lipsit de circa 25 miliarde lei credite.

Stabilitatea financiară reprezintă acea caracteristică a sistemului financiar de a face faţă şocurilor sistematice pe o bază durabilă şi fără perturbări majore, de a aloca eficient resursele financiare în economie şi de a identifica şi gestiona eficient riscurile. În pofida faptului că actualmente BNM nu are un rol bine determinat din punct de vedere legal în menţinerea stabilităţii financiare, BNM are atribuţii implicite în acest domeniu prin reglementarea şi supravegherea prudenţială a sectorului bancar, monitorizarea sistemelor de plăţi, asigurarea de lichidităţi prin rolul său de creditor de ultimă instanţă pentru bănci, în cazuri excepţionale. Astfel, având drept obiectiv fundamental stabilitatea preţurilor, BNM acordă o atenţie deosebită stabilităţii financiare şi evoluţiei de ansamblu a indicatorilor macroeconomici. În acest context, conflictele pe termen scurt pot deriva din vulnerabilităţile stabilităţii financiare induse de ratele înalte ale dobânzilor, necesitatea de a acorda credite de ultimă instanţă unor bănci în cazuri excepţionale pentru menţinerea stabilităţii sectorului bancar, modificarea normei rezervelor obligatorii, care pot crea unele presiuni asupra lichidităţilor băncilor etc. Nivelul ţintei de 5.0 la sută anual creează premise favorabile pentru stabilitatea financiară. În adoptarea deciziilor de politica monetar-creditară, Banca Naţională a Moldovei se va ghida de obiectivul său fundamental şi va plasa pe plan secundar stabilitatea financiară.

Totodată, pentru evitarea unor fricţiuni între obiectivul de stabilitate a preţurilor şi stabilitatea financiară, în perioada ce urmează, BNM se va axa pe:

- ✓ creşterea calităţii şi sferei de cuprindere a activităţilor de reglementare şi supraveghere;
- ✓ sporirea transparenţei instituţiilor financiare, punând accent pe dezvăluirea informaţiei în domeniul acordării creditelor şi atragerii depozitelor, precum şi prestării altor servicii;
- ✓ schimbul de informaţii cu supraveghetorii naţionali ai grupurilor financiare internaţionale şi elaborarea testelor de stres la diferite niveluri;
- ✓ implementarea cu pragmatism şi transparenţă a politicii monetare şi utilizarea pe larg a comunicării.

3. Concluzii și recomandări

Banca Națională a Moldovei promovează în continuare reformele în sectorul bancar, în special concentrându-se pe stabilirea unei structuri transparente a acționariatului în scopul atragerii unor noi investitori potriviți și adecvați, pe evaluarea corespunzătoare a managementului băncii, pe identificarea tranzacțiilor încheiate cu persoanele afiliate băncilor și pe recunoașterea în timp util a creditelor neperformante. Noua Lege privind activitatea băncilor (bazată pe principiile Basel III) a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2018. Implementarea noului cadru de reglementare și supraveghere va permite creșterea siguranței și solidității sectorului bancar, respectiv întărirea rezistenței acestuia la șocuri și crize, fortificarea guvernanței interne, va asigura raportarea tuturor riscurilor de către bănci și menținerea unui capital adecvat atât cantitativ cât și din punct de vedere calitativ, precum și va contribui la oferirea unor servicii financiare mai sigure și de o calitate mai bună.

Reeșind din faptul că Comisia Națională a Pieții Financiarenu dispune deinstrumentariul necesar supravegherii eficiente a sectorului microfinanțării, considerăm oportună soluția trecerii organizațiilor de creditare nebancare sub supravegherea Băncii Naționale a Moldovei. Astfel în baza reglementărilor deja existente și a practicii unei suprageheri revazute și perfectate în timp pentru eficientizarea activității instituțiilor financiare, acest pas va determina creșterea eficienței activității organizațiilor de microfinanțare prin înlăturarea in primul rind a practicilor abuzive de creditare și orientarea spre finanțarea întreprinzătorilor individuali și nu în ultimul rind se va asigura creșterea competitivității sectorului finnaciar de credit autohton.

Bibliografie

1. Raportul anual al Băncii Naționale a Moldovei, anul 2017;
2. Raportul anual al Băncii Naționale a Moldovei , anul 2018;
3. Raportul anual al Comisie Naționale a Pieții FInanciare, anul 2017;
4. Raportul anual al Comisiei Naționale a Pieții Financiare, anul 2018.

DEVELOPING THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE RURAL BUSINESS ENVIRONMENT AS AN OPPORTUNITY FOR LIFE QUALITY IMPROVING

DEZVOLTAREA PARTENERIATULUI PUBLIC-PRIVAT ÎN MEDIUL DE AFACERI RURAL CA OPORTUNITATE DE CREȘTERE A CALITĂȚII VIEȚII

Corina CAUȘAN[1]
Natalia SCIUCHINA[2]
Vladlena LISENCO[3]

Abstract

The article discusses the prospects for the development of public-private partnership in rural areas as a possible option to increase the efficiency of enterprises organized and operating in rural areas. Various options and economic mechanisms for the development of public-private partnerships are considered, and on the basis of the analysis, options are proposed for improving the effectiveness of legal regulation in this area.In order to conduct the most comprehensive analysis of relations within the framework of public-private partnerships in rural areas, the article analyzes the models of organization and funding of relations in this area that exist in several countries of the world. Data on the development of the labor market and changes in the number of jobs in rural areas are provided. The category of quality of life in relation to rural areas is assessed, in the framework of this article, from the point of view of partnership opportunities between the state and business.

Key words: *concession contract; investments in infrastructure, labor market, the lease agreement; public-private partnership relations, the service contract, rural business environment*.

JEL: H5, H39, K1, P16

Actualmente, în orice stat există ramuri strategice, care reprezintă proprietate de stat. Administrarea eficientă a proprietăţii de stat reprezintă baza reglementării economice a ţărilor dezvoltate, dar această administrare devine tot mai complicată. Întreprinderile de importanţă strategică pentru economiile multor ţări nu pot fi privatizate, iar în Bugetul de Stat, de obicei, nu sunt resurse financiare suficiente pentru dezvoltarea acestora. Situaţia în cauză poate fi soluţionată prin luarea unor decizii de îmbinare a resurselor statului, cu potenţialul lui de proprietate, şi sfera de afaceri, care dispune de mijloace băneşti pentru a investi în aceste întreprinderi. Afară de aceasta, sectorul privat poate contribui la parteneriat și cu experienţa managerială. Dezvoltarea parteneriatului public-privat (PPP) reprezintă **o cale importantă de reglare a relațiilor de piață și, în primul rând, a pieței muncii din mediul rural**.

În continuare, ne vom referi la **caracteristica generală a PPP** și necesitatea implementăriilui în R.Moldova. În Legea nr.179 din 10.07.2008 „Cu privire la parteneriatul public-privat” sunt determinate principiile, formele și condițiile de inițiere și funcționare a parteneriatului public-privat în R.Moldova. Potrivit acestei legi, în relațiile de parteneriat public-privat se aplică **principiile**: egalității de tratament, imparțialității și nediscriminării; transparenței; proporționalității; echilibrului; asigurării concurenței; libertății contractului; cooperării. Parteneriatul public privat se realizează prin următoarele **forme:** contract de antrepriză/prestări de servicii; contract de administrare fiduciară; contract de locațiune/arendă; contract de concesiune; contract de societate comercială sau de societate civilă.

(PPP) reprezintă o modalitate viabilă de interacţiune instituţională între stat şi sfera businessului privat, de introducere a managementului privat în serviciile publice, pe calea unei legături contractuale de lungă durată între un operator privat şi o autoritate publică. Implementarea mecanismului de PPP în scopul cooperării dintre domeniul public şi cel privat în domeniul investiţiilor în infrastructură poate fi

[1] Associate Professor, PhD, “Constantin Stere” University of European Political and Economic Studies, Kishinev, Republic of Moldova, *causan@list.ru*

[2] Associate Professor, PhD, Habil., Comrat State University, Comrat, Republic of Moldova, *nataliashchukina@gmail.com*

[3] Associate Professor, PhD, Habil., Comrat State University, Comrat, Republic of Moldova, *vlada.lisenco@mail.ru*

efectuată, în special, în acele sectoare unde sunt necesare investiţii majore, în funcţie de importanţa strategică a acestora pentru economia naţională. În plan internaţional, interesul pentru promovarea PPP se orientează spre trei direcţii principale: realizarea de investiţii în infrastructură; creşterea eficienţei utilizării resurselor financiare; valorificarea comercială superioară a fondurilor investite.

PPP trebuie privit ca o opţiune viabilă printre alte modele tradiţionale existente. Actualmente, situaţia privind asigurarea populaţiei cu diferite tipuri de servicii, aşa cum sunt serviciile comunale (apă şi canalizare, energie termică, gaze şi energie electrică), precum şi alte servicii – transport obştesc, servicii de telecomunicaţii şi altele, pot fi prestate populației de către parteneriatul public-privat. Cauza este că sfera dată poartă un caracter social şi prezintă producerea cu un risc înalt. Factorii determinanţi sunt: capacitatea de plată slabă a majorităţii populaţiei la momentul dat, situarea geografică a ţării, lipsa de resurse energetice proprii, precum şi climatul Moldovei. Calitatea şi preţurile la energia electrică şi gaze naturale sunt probleme de nivel de stat, iar prestarea serviciilor de asigurare cu energie termică, de aprovizionare cu apă şi de canalizare ţin de competenţa administraţiei locale.

Organizarea prestării serviciilor în medicină şi educaţie, turism şi odihna copiilor şi familiilor depinde de politica promovată de organele centrale şi de autorităţile administraţiei publice locale. Chiar şi în ţările în care există condiţii economice mai favorabile, precum, Marea Britanie, apar probleme deoarece relaţiile date necesită o bază juridică solidă şi un nivel înalt al culturii relaţiilor dintre caracterul public al prestării acestor servicii şi interesele businessului privat. În circumstanţele date, când unele ramuri ale economiei naţionale nu pot fi privatizate, a apărut idea de formare a relațiilor de PPP. Conceptul în cauză presupune că statul, prin diferite forme, acordă unui agent economic privat dreptul de a desfăşura activităţi economice în domeniul proprietăţii publice. În cazul dat, responsabilitatea completă o poartă agentul economic privat, iar rolul autorităţilor administraţiei centrale şi locale constă în supravegherea îndeplinirii obligaţiilor de către agentul economic privat. Actualmente, **PPP** este atrăgător, mecanismul lui este simplu şi rapid, permiţând ca fondurile, care până la introducerea acestuia lucrau rău, să funcţioneze eficient. În condiţiile PPP, proprietarul primeşte pentru proprietatea sa (pe care nu o poate gestiona eficient) o anumită plată sau rentă, iar agentului economic privat îi revin veniturile obţinute de la exploatarea acestei proprietăţi.

Cu referire la sectorul gospodăriei comunale, în opinia noastră, nu trebuie să analizăm doar aspectul atragerii investiţiilor, dar, în special, managementul eficient, deoarece în orice ramură investiţiile sunt rezultatul managementului eficace. Aceasta se referă la toată sfera prestării serviciilor (în medicină, educaţie au fost create multe structuri private, dar calitatea serviciilor prestate lasă mult de dorit). Pentru populaţia noastră, cea mai dureroasă este problema funcţionării complexului prestării serviciilor comunale. Organizarea şi funcţionarea acestui sistem este un monopol tehnologic (cu ţevi de diametru mare, uzate, sistem construit încă în perioada sovietică nu numai pentru deservirea locuitorilor oraşelor şi asigurarea industriei). Situaţia actuală necesită identificarea unor noi forme de organizare a prestării acestor servicii.Problema-cheie constă în faptul, cum businessul privat poate aprecia riscurile intrării în sectorul gospodăriei comunale. În acest context, există două tipuri de riscuri: contractele între proprietar (stat) şi agentul economic privat, pe de o parte, şi între agentul economic privat şi consumatorul serviciilor, pe de altă parte. În prezent, în ţara noastră aceste tipuri de contracte nu funcţionează. Pentru implementarea practică a PPP este necesar de a recurge la modelele și principiile de funcționare ale acestora reieșind din practica mondială.

Modelul german. Acest model constă în transformarea întreprinderii municipale (din sectorul termoenergetic sau din domeniul prestării serviciilor de aprovizionare cu apă şi de canalizare) în societate pe acţiuni, pachetul de control sau 100% din acţiuni aparţinând municipiului. În acest caz, fondatorul transmite toată infrastructura întreprinderii în calitate de parte în fondul statutar. Deci, fondurile fixe intră în fondul statutar al întreprinderii, însă, principalul proprietar rămâne administraţia locală.Acest model reprezintă o evoluţie faţă de situaţia actuală, oferind posibilitatea de a perfecţiona relaţiile prin intermediul Consiliului de directori, Adunării acţionarilor etc. Neajunsul acestui model rezidă în aceea că el nu se bazează pe o activitate de antreprenoriat reală şi nu rezolvă problema principală – formarea unui management eficient. Controlul este exercitat de puterea locală, care nu dispune de mijloace financiare suficiente, iar businessul privat nu este interesat să investească în astfel de condiţii: interesele puterii şi ale businessului sunt diferite. Reprezentanţii businessului aşteaptă

beneficii şi profituri imediate, iar puterea doreşte sporirea calităţii şi accesibilităţii serviciilor comunale.Acest model se orientează preponderent spre finanţarea de la buget. În Germania, mijloacele financiare pentru reconstrucţia şi modernizarea spaţiului locativ sunt oferite în calitate de granturi din Bugetulţării sau de credite, costul cărora este foarte mic.

De subliniat, însă, faptul că Germania îşi poate permite acest lucru, pe când Moldova – nu.

Modelul francez. Modelul dat constă în reorganizarea întreprinderilor, reprezentând o construcţie a relaţiilor dintre putere şi business, în care se păstrează proprietatea municipală asupra obiectelor infrastructurii inginereşti, însă, gestionarea se realizează de către reprezentanţii businessului pe bază de contract. Modelul în cauză a primit denumirea de francez, deoarece a fost iniţiat în această ţară, însă, în prezent poate fi întâlnit oriunde în lume. Acest model este preluat îndeosebi de ţările în curs de dezvoltare. În cazul adoptării acestui model, poate fi scoasă de pe ordinea de zi caracteristică dureroasă: pentru poporul nostru problemă a privatizării sistemului de deservire comunală ca sistem este de importanţă vitală. Modelul dat este o cale de a forma, pe bază de concurenţă, relaţii de parteneriat între business şi putere. În cadrul acestui model se pot evidenţia diferite forme de parteneriat. Principala caracteristică a acestuia este că puterea nu ia parte directă la gestionarea propriu-zisă, însă, prin sistemul de monitoring şi prin indicii formulaţi ca obiectiv, supraveghează executarea de către reprezentanţii businessului a obligaţiunilor sale, iar în caz de abatere a indicilor obţinuţi de la nivelurile prevăzute în contract are posibilităţi de a corecta situaţia. Considerăm că acest model va aduce investiţii suficiente în sistem, va minimiza riscurile şi va optimiza preţurile la serviciile sectorul dat.

Modelul britanic.Al treilea model presupune privatizarea obiectelor, adică trecerea acestora în proprietatea privată a companiei private. În domeniul aprovizionării cu apă acest sistem a fost utilizat pe larg în Marea Britanie. Esenţa modelului constă în privatizarea fondurilor fixe ale sferei comunale de către structurile private şi scoaterea de la Administraţia locală a responsabilităţii pentru prestarea serviciilor comunale. Reieşind din faptul că sfera serviciilor comunale reprezintă un monopol natural, tarifele la prestarea serviciilor comunale sunt reglementate de stat.

Coordonarea poate fi efectuată la nivel de municipiu, cu condiţia să corespundă politicii statului în domeniul tarifelor. Modelul privind asigurarea cu apă a fost aplicat în Talin la începutul anilor ’90. Funcţionarea acestei întreprinderi şi vânzarea ei a fost posibilă datorită stării tehnice satisfăcătoare. În Moldova acest lucru nu este posibil, deoarece fondurile fixe sunt foarte uzate. Pentru a funcţiona, modelul în cauză necesită o bază juridică bine dezvoltată şi o cultură înaltă a relaţiilor dintre putere şi societate. Selectarea partenerilor privaţi şi încheierea contractelor de PPP trebuie să se efectueze (la toate etapele – anunţarea concursului, încheierea contractului şi derularea acestuia) cu respectarea următoarelor principii:

- ✓ transparenţa, respectiv punerea la dispoziţia tuturor celor interesaţi a informaţiilor referitoare la aplicarea procedurii pentru atribuirea contractului de parteneriat public-privat;
- ✓ tratamentul egal, nediscriminatoriu pentru toţi ofertanţii, respectiv aplicarea în mod nediscriminatoriu a criteriilor de selecţie şi a criteriilor pentru atribuirea contractului de parteneriat public-privat;
- ✓ respectarea programului de desfăşurare a procedurii stabilită de autoritatea publică.

Procedura de selecţie trebuie să se desfăşoare în strictă conformitate cu programul stabilit şi aprobat anterior de autoritatea publică:

- ✓ Cerinţele autorităţii publice, orice element care poate prezenta un risc pentru proiect, precum şi restricţiile pentru bunul mers al proiectului trebuie să fie clare pentru a fi bine înţelese şi efectiv comunicate investitorilor;
- ✓ Pe tot parcursul procesului de evaluare, membrii comisiei de evaluare trebuie să facă dovada unei demnităţi morale şi profesionale absolute, asumată prin declaraţii personale;
- ✓ Recunoaşterea mutuală, adică acceptarea de către autoritatea publică a produselor şi serviciilor oferite de candidaţii din alte state;
- ✓ Libera concurenţă, respectiv asigurarea condiţiilor pentru ca orice candidat, să aibă dreptul de a deveni, în condiţiile legii, contractant;

✓ Standardizarea proceselor de parteneriat, ceea ce presupune necesitatea recurgerii la „*standardizare*" pentru atragerea şi interesarea părţilor (standardizarea contractelor; a sistemului de licitaţii; a serviciilor publice);

✓ Echilibrul optim ontre managementul financiar descentralizat şi sistemul de control;

✓ Responsabilitatea ca bază pentru relaţiile cu autorităţile bugetare;

✓ Asumarea diseminării depline a informaţiilor, adică asigurarea accesului la informaţia respectivă şi distribuirea acesteia.

În continuare ne vom referi la **formele PPP și posibilitatea aplicării lor în Moldova**.

✓ În societatea contemporană sunt recunoscute câteva forme de PPP, care se diferenţiază după nivelul de repartizare a riscului între parteneri, responsabilitatea investiţională şi responsabilitatea de management. Așadar, vom prezenta următoarele forme existente.[Legea Republicii Moldova „Cu privire la parteneriatul public-privat"]*Contractul de deservire* (contractele de prestare a serviciilor publice). Scopul acestor contracte este reducerea costului serviciilor prestate de stat (municipii). Statul atrage prin concurs agenţi economici cu orice formă juridică, inclusiv întreprinderi mici şi mijlocii, pentru efectuarea lucrărilor în domeniul prestării serviciilor pe bază de concurenţă. Fiecare proiect de contract are cel puţin doi antreprenori. Această formă poate fi aplicată în R.Moldova în domeniul prestării serviciilor comunale. Contractele în cauză pot fi încheiate pentru o durată de 1-2 ani.

✓ *Contractul de livrare a producţiei pentru necesităţile statului*. Contractul de livrare a producţiei (efectuare a lucrărilor) pentru necesităţile statului este contractul încheiat între reprezentantul statului (grupul de lucru) şi ofertantul câştigător, conform rezultatului procedurii de livrare a producţiei pentru necesităţile statului, prin care furnizorul (antreprenorul) se obligă să transmită grupului de lucru pentru achiziţii marfa, lucrarea, serviciul, iar grupul de lucru se obligă să le recepţioneze şi să plătească pentru ele preţul stabilit. Durata acestui contract poate fi diferită.

✓ *Contractul de asistenţă tehnică*. Contractul de asistenţă tehnică reprezintă un contract între administraţia centrală şi administraţia locală cu structurile din alte state, regiuni, prin care se transmit sau se adaptează idei, know-how-uri, tehnologii sau experienţa privind stimularea dezvoltării obiectului ales. Durata acestui contract poate fi diferită.

✓ *Contractul de management*. Scopul acestui tip de contract este îmbunătăţirea gestionării activelor statului sau ale municipiului prin atragerea, pe bază de concurs, a unei structuri private competente. De obicei, contractul dat se încheie pentru 3-5 ani. Partenerul privat primeşte o plată fixă sau plata este mixtă (o plată fixă şi alta în funcţie de rezultatele funcţionării sistemului). Toate aspectele legate de modalitatea de plată trebuie prevăzute în contract. Cât priveşte riscurile legate de colectarea de la consumatori a plăţilor pentru serviciile prestate, acestea rămân în responsabilitatea statului, la fel ca şi riscurile ce ţin de acoperirea investiţiilor efectuate. Printre dificultăţile funcţionării acestei forme de parteneriat, putem menţiona următoarele: în primul rând, nu există informaţii veridice privind starea sistemului în vederea funcţionării eficiente – de aceea acest contract este o înţelegere, un compromis între ambele părţi; în al doilea rând, o problemă majoră este controlul sau monitorizarea din partea statului a atingerii scopului formulat în contract.

✓ *Contractul de arendă*,ca formă incipientă de parteneriatul public-privat. Scopul contractului de arendă în sfera serviciilor comunale, precum şi în prestarea serviciilor în transport constă în îmbunătăţirea calităţii serviciilor prestate prin atragerea, în procesul de administrare a infrastructurii, pe bază de concurs, a sectorului privat, cu transferarea către acesta a riscului comercial. Operatorul privat primeşte de la stat, conform contractului de arendă, în administrare şi deservire un complex patrimonial – obiect al infrastructurii comunale – de obicei, pentru un termen de până la 12-15 ani. În acest caz, operatorului i se transmit două din cele trei tipuri de riscuri: riscul de gestionare a infrastructurii şi riscul comercial. La capitolul arendei apare problema investiţiilor: care sunt resursele şi cine investeşte. Investiţiile pot fi efectuate doar din

plata pentru arendă şi numai de către stat. De aici, apare o întrebare logică: cum se determină plata de arendă. De obicei, aceasta este stabilită în mărimea sumelor amortizării. Pentru Republica Moldova, metodologia calculării acestei plăţi trebuie gândită bine, deoarece infrastructura este foarte uzată. În cazul nostru, s-ar putea permite ca o parte din plata pentru arendă să fie utilizată de sectorul privat pentru investiţii. Aici apare problema eficacităţii colaborării între putere şi business privind planificarea investiţională. Soluţia optimă esteurmătoarea: businessul investeşte în reparaţiile capitale şi restabilirea fondurilor fixe, iar statul – în modernizarea şi dezvoltarea sistemului. [12]

- ✓ *Contractul de concesiune*. Conform acestei forme a parteneriatului public-privat, operatorul privat primeşte de la stat în folosinţă obiecte de infrastructură de stat sau municipale în scopul prestării serviciilor publice în calitatea prevăzută în contract. Una dintre caracteristicile principale ale contractului de concesiune este că concesionarul (businessul) își asumă anumite obligaţii financiare privind investirea în sistemele de infrastructură. În cazul contractului de concesiune, businessul își asumă toate cele trei riscuri: investiţionale, comerciale şi cele legate de gestionarea sistemului şi de asigurarea funcţionării acestuia. Contractul de concesiune este o formă de parteneriat public-privat care intervine când se cer investiţii mari pentru modernizarea şi dezvoltarea întreprinderilor. De aceea, businessul va fi interesat să investească doar atunci când, pe lângă riscurile asumate, el va fi sigur de profitul pe care îl va obţine şi de nivelul de recuperare a investiţiilor. Din aceste considerente, acordurile de concesiune trebuie încheiate pe o perioadă de timp mai îndelungată: 10-30 de ani. [12]

- ✓ *Acţionarea sau participarea capitalului privat în întreprinderile de stat*(formarea întreprinderilor mixte) reprezintă activitatea comună de antreprenoriat a businessului privat cu întreprinderea de stat pe bază de contract. În acest context, este necesar de subliniat şi următorul fapt: finalitatea căutării şi aplicării diferitelor forme de parteneriat public-privat nu este reducerea responsabilităţii statului în faţa societăţii, ci asigurarea unui parteneriat pe principii benevole, în care partenerul privat trebuie să-și păstreze caracteristicile şi scopurile pe toată perioada contractului. Statul este responsabil de toate procesele economice și sociale care au loc în țară.[Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova, nr. 198-204/740]
- ✓ Este oportun de menționat , legislația privind PPP ar trebui să fie în concordanță cu restul legislației naționale, astfel încât să se evite coliziuni inutile ale legilor și inconsecvența în aplicarea lor. În prezent, ar trebui făcute ajustări corespunzătoare la cadrul legislativ pentru a asigura coerența și consecvența acestui.
- ✓ Legislația ar trebui să permită negocierea contractelor PPP/ concesiune. Libertatea de a negocia contractele PPP/ concesiune este importantă, deoarece permite un factoring într-o varietate mai mare de situații, în timp ce are loc repartizarea riscurilor între părți și, prin urmare, se dezvoltă o abordare mai creativă și financiar eficientă față de alocarea riscurilor. Implementarea cu succes a acestui principiu impune, de asemenea, identificarea clară în legislația cu privire la PPP/ concesiuni a organismului autorizat de a negocia contractul, de a implementa și a monitoriza performanța în temeiul contractului, inclusiv repartizarea clară a competențelor între autoritățile centrale și locale. Este, de asemenea, important să se determine cadrul legislației cu privire la PPP/ concesiuni repartizarea corespunzătoare a competențelor între diferitele niveluri de administrații publice (autorități centrale și locale) în timpul negocierii și implementării proiectului.
- ✓ În cele din urmă, normele PPP ar trebui să încorporeze interesele de garanții. De regulă, doar aproximativ 30% dintr-un proiect de concesiune sînt finanțate de concesionar. Celelalte 70% sînt, de obicei împrumutate de la bănci (creditori) în baza unui regim de garanție, în baza căruia partenerul privat/ concesionarul conferă creditorilor garanții asupra drepturilor lor în temeiul contractului PPP/ concesiune. Cu toate acestea, pentru ca această garanție să fie eficientă, Guvernul ar trebui să ofere, de asemenea, o asigurare că, în caz de executare a

garanției, procedurile corespunzătoare vor permite realizarea PPP-ului/ concesiunii și vor oferi creditorilor drepturi de intervenție în contract. Astfel, acest mecanism garantează continuarea și sustenabilitatea proiectului de concesiune și eficacitatea investiției.

În continuare, vom recurge la unele **propuneri privind implementarea PPP în Moldova, inclusiv în mediul rural.**Pentru a ameliora situația pieței muncii rurale este necesar de sporit atractivitatea localităților din acest mediu, în primul rând, prin dezvoltarea infrastructurii fizice și rurale, care presupune apartenența de mijloace bănești colosale și de care ele nu dispun. Considerăm că o soluție a acestei probleme este implementarea PPP, care, în prezent, este încă slab dezvoltat. . Această afirmațieafostdovedită șiderespondențiisondajului, efectuatdeautor, dincaredoar 5,3% auapreciataceastă măsură cafiind*eficientă*, iarrestul, înproporțieaproximativegală aufostdepărerea: *puțineficientă*– 47,6% și*neeficientă*– 47,1% (vezitab.).

Tabelul 1. Aprecierea eficienței măsurilor de susținere a ocupării forței de muncă în localitățile rurale ale RM, %

Direcții de susținere a ocupării forței de muncă în localitățile rurale ale R.Moldova	**Eficientă**	**Puțin eficientă**	**Neeficientă**
1. Stimularea dezvoltării micului business	10,4	58,0	31,6
2. Perfecționarea infrastructurii de producție și servicii sociale	9,0	54,2	36,8
3. Dezvoltarea parteneriatului public-privat	5,3	47,6	47,1
4. Perfecționarea sistemului de motivație a muncii în mediul rural	7,1	50,6	42,3
5. Valoarea medie a aprecierilor	7,9	52,6	39,5

Sursa: elaborat de autor în baza sondajului public efectuat în septembrie 2018-martie 2019.

Aşadar, menționăm faptul că în calea dezvoltării micului business din republică, în special din mediul rural, există un șir de obstacole.

În baza sondajului, la care au participat circa 250 de tineri antreprenori din regiunea Nord şi Centru a Republicii Moldova, s-a constat că cel mai mare impediment în **dezvoltarea mediului de afaceri în sectorul rural** rămâne a fi corupţia.Pe locul doi, în măsură egală, se plasează accesul la sursele de finanțare și formalitățile de licențiere, după care – instabilitatea politică și încheie enumerarea – insuficiența de forță de muncă calificată.

Atunci când este vorba despre problemele cu care se confruntă activitatea antreprenorială în activitatea zilnică, businessmenii indică **piedicile birocratice, ca:**

- multitudinea actelor normative şi instrucţiuni, depăşite de timp, protejează traiul liniştit al funcţionarilor publici şi favorizează abuzurile şi corupţia organelor de control;
- politica fiscală nechibzuită cu multiple impozite, taxe, penalităţi şi amenzi.

Altă piedică în calea dezvoltării micului business constă în **insuficienţa mijloacelor financiare** proprii ale întreprinderilor, atât pe termen scurt (capital circulant), cât şi pe termen lung (pentru investiţii) **şi accesul limitat la sursele externe de finanţare.**

În afară de aceste probleme majore sus-numite mai există și altele, spre exemplu:

- nivelul scăzut al pregătirii manageriale a ontreprinzătorilor agricoli;
- dificultatea în realizarea bunurilor și serviciilor produse;
- dificultăți on obținerea creditelor pentru lărgirea afacerilor;
- infrastructura de producție și socială slab dezvoltată;
- elaborarea și implementarea insuficientă a inovațiilor în cadrul întreprinderilor;
- colaborarea ineficientă dintre antreprenori și instituțiile publice;
- monopolizarea și concurența neloială on sectoarele economiei naționale;
- cunoașterea slabă a pieței și a posibilităților de export.

Bibliografie

1. Cauşan Corina, Andrei Cojuhari (2016), Ocuparea forţei de muncă a tinerilor din mediul rural, Editura "Tehnica-info", Chişinău, 229 p.
2. Doncean Marilena (2009), *Necesitatea și condițiile de realizare a parteneriatelor în Euroregiunea Siret-Prut-Nistru,* în volumul intitulat „Dezvoltarea ec.-soc. durabilă a euroregiunilor şi a zonelor transfrontaliere", Ed.Tehnopress, Iaşi, pp.171-180
3. Mîtcu M., Hachi M. Populaţia rurală a Republicii Moldova: cercetări geodemografice. Chişinău: Editura ASEM, 2018. 243 p.
4. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr. 685 din 13.09.2012 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 198-204/740 din 21.09.12.
5. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi. Nr. 845 din 03.01.1992. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 28.02.1994, nr. 2.
6. Legea nr.179 din 10.07.2008 „Cu privire la parteneriatul public-privat"În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 21.03.2008, nr. 57-60.
7. Moldova 2020: Strategia naţională de dezvoltare: 7 soluţii pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei (Legea Nr. 166 din 11.07.2012). În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova
8. Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020, http://particip.gov.md/proiectview.php?l=ro&idd=278.
9. Strategia Naţională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova (2008-2015) (Hotărîrea Guvernului nr. 282 din 11.03.2008). În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 21.03.2008, nr. 57-60.
10. Strategia Națională privind politicile de ocupare a forței de muncă, pe anii 2007-2015 SNPOFM), (Hotărîrea Guvernului nr. 605 din 31.05.2007). În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 15.06.2007, nr. 82-85.
11. www.ec.europa.eu/eurostat.
12. www.statistica.md.

EVALUATION OF PERFORMANCE INDICATORS OF GREEN ECONOMY IN THE TRANSPORT SECTOR OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA[1]

EVALUAREA INDICATORILOR DE PERFORMANȚĂ AI ECONOMIEI VERZI ÎN SECTORUL DE TRANSPORT DIN REPUBLICA MOLDOVA

Mihail CIOBANU[2]

Abstract

Environmental pollution and the depletion of non-renewable resources are major international, national, regional and local problems that threaten the biological diversity, human health and the further development of the economy. As a result of an acute perception of these issues, an ecological movement has emerged, which has resulted in the adoption of international conventions, national acts and the study and application of the principles of a sustainable and, especially, green economy, which focuses on the use of non-fossil energy and the reuse of waste. Recently, the Republic of Moldova, too, adopted a number of acts designed to promote these principles. So, the purpose of this article is to evaluate the performance indicators of the green economy in the transport sector of the Republic of Moldova, a sector in which, at least, the effects of pollution are evident. The main methods used in the research included mainly legal analysis and statistical analysis. The results of the analysis showed that although the promotion of a sustainable economy was one of the objectives of the national development strategy and an action plan for the implementation of the principles of green economy was developed, however, transport performance indicators, at least, show that a greater emphasis was on economic growth as such, the promotion of the green economy having a secondary role, an orientation that on the long term for sustainable development needs to be changed.

Key words: *enterprise, green economy, performance indicators, Republic of Moldova, transport.*

JEL: L25, L91, Q5, R4.

1. Introducere

Poluarea mediului înconjurător a fost un fenomen răspândit chiar înaintea apariției organismelor vii de către procesele naturale abiotice (chimice, fizice etc.), cum ar fi, de exemplu, erupțiile vulcanice, cutremurele de pământ, precum și alte procese. Prezența organismelor vii i-a conferit poluării un caracter mult mai organizat și mai sistematic, ele înșiși fiind agenți poluanți. Cu toate acestea, dintre organismele vii mai cu seamă omul este un agent poluant, nu doar atât prin activitatea sa biologică, cât mai ales prin cea antropică (socială, politică, economică, etc.). Chiar de la comunitățile de vânători și culegători uneltele folosite, cadavrele și resturile de animale erau surse de poluare. În societățile antice o dată cu cultivarea sistematică a plantelor și creșterea organizată a animalelor, poluarea mediului a căpătat un avânt datorită noilor tehnici de transformare a mediului înconjurător, care însă nu era suficient de mare încât să prezinte, cel puțin la etapa inițială, un pericol mai ales pentru supraviețuirea umană. În perioada medievală utilizarea masivă a pământului atât pentru cultivarea plantelor, cât și pentru creșterea animalelor au constituit surse de poluare. Mai târziu, în urma revoluției industriale ce a permis o industrializare intensă mai târziu, și care a fost propulsată inițial de utilizarea masivă de lemnului copacilor, apoi a combustibililor fosili, pe lângă faptul că a condus la un șir de beneficii pentru societate (crearea a numeroase locuri de muncă, îmbunătățirea condițiilor materiale de viață, dezvoltarea întreprinderilor, îmbogățirea statelor, precum și altele) a avut niște consecințe dezastruoase pentru mediul înconjurător.

Defrișările masive de păduri au sensibilizat unii economiști europeni din secolele XVII-XIX să elaboreze în lucrările lor conceptul de *dezvoltare sustenabilă*, scopul căruia era să fie lăsate ca moștenire generațiilor ulterioare câmpuri cu păduri nediminuate. Ele au influenţat gândirea

---

[1] Acest articol a fost elaborat în cadrul proiectului ştiinţific aplicativ pentru tineri cercetători pentru anul 2019 "Promovarea economiei "verzi" şi identificarea facilităţilor de finanţare în înverzirea întreprinderilor mici şi mijlocii în Moldova; beneficiar: Federaţia Agricultorilor din Republica Moldova (FARM); director de proiect - dr. în economie, Gribincea Corina.

[2] Scientific Researcher, Department for Social Research and Standard of Living, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *ciobanu.mihail.s@gmail.com*

ecologistului şi silvicultorului american Aldo Leopold (1887-1948), a cărui etică a pământului au avut o influenţă asupra evoluţiei mişcării ecologiste din anii ’60 ai secolului al XX-lea.

În anii 1960 au apărut o serie de lucrări ale unor biologi și filosofi pe tematica mediului înconjurător, care au contribuit la dezvoltarea mișcării ecologiste, care a apărut inițial în SUA. Au fost descrise efectele negative ale pesticidelor asupra mediului înconjurător (Rachel Carson - *Silent Spring* (1962), Murray Blockchin - *Our Synthetic Environment* (1962), Barry Commoner - *The Closing Circle* (1971)). În eseul *The Economics of the Coming Spaceship Earth* (1966) economistul american Kenneth E. Boulding a identificat necesitatea sistemului economic de a se plia pe sistemul ecologic cu resursele sale limitate.

Însă, una dintre cele mai aclamate și discutate lucrări a fost raportul *Limitele creșterii* din anul 1972, elaborată de către organizația de tip think tank Clubul de la Roma, în care prezintă o simulare pe calculator a creșterii exponențiale economice și a populației în condițiile epuizării resurselor naturale. Mai târziu a fost elaborat un nou raport îmbunătățit (*The Limits to Growth: The 30-Year Update* (2004)), care prezintă structura economică care conduce la problemele de mediu.

În 1987 Comisia Mondială pentru Mediu și Dezvoltare a Organizației Națiunilor Unite realizează raportul *Our Common Future,* numit mai târziu Brundtland Report după numele președintei Comisiei, politiciana norvegiană Gro Harlem Brundtland. El pune accent pe interdependențele dintre politicile de dezvoltare ale statelor și problemele de mediu.

Tot în acea perioadă, mai exact în 1989 economistul englez David Pearce împreună cu echipa sa în Raportul *Blueprint for a green economy* [Pearce et al., 1989] realizat pentru Guvernul Marii Britanii a propus termenul de economie verde, la baza căruia a fixat trei principii: diminuarea lăcomiei umane; sustenabilitatea și un raport redus dintre inputuri (material şi energie) şi outputuri. În accepţia lui Pearce într-un articol din 1992 economia verde a fost definită ca „una care are capacitatea de a se replica pe o bază durabilă. [...] trăsătura esențială […] [fiind] decuplarea sistematică a ratelor de schimbare a producției economice și a activelor de mediu utilizate în acest proces […], [ea fiind] consecventă cu bunăstarea umană care nu se află în declin și cu utilizarea durabilă a resurselor naturale.” [Pearce, 1992: 4].

Au urmat o serie de summit-uri ale ONU privind dezvoltarea sustenabilă (1992, 2002, 2012, 2018), în urma cărora au fost adoptate o serie de convenții semnate de mai multe ţări, dintre care la unele şi Republica Moldova a fost parte. În contextul prevederilor Strategiei naționale de dezvoltare „Moldova 2020” pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei [Legea Nr. 166], două priorităţi ale acesteia vizează direct dezvoltarea durabilă: diminuarea consumului de energie prin sporirea eficienţei energetice şi utilizarea surselor regenerabile de energie, precum şi creşterea competitivităţii produselor agroalimentare şi dezvoltarea rurală durabilă. Spre deosebire de strategiile de până la ea, aceasta stabileşte necesitatea accentului pe caracterul durabil al creşterii economice, având în vedere două aspecte: atingerea unei rate de dezvoltare economică care să permită finanţarea crescândă a măsurilor de protecţie a mediului şi reglementarea echilibrată a mediului de afaceri, atât din punctul de vedere al impactului economic, cât şi din punctul de vedere al impactului asupra mediului.

Un alt obiectiv corelat cu economia verde se referă la eficiența energetică, creșterea căreia este limitată de bariere ca: consumul înalt de energie ce determină o intensitate energetică sporită; majorarea preţurilor la resursele energetice, tehnologiile şi utilajele uzate din punct de vedere moral şi fizic; deficitul de cunoştinţe şi capacităţi privind eficientizarea energetică şi folosirea resurselor de energie regenerabilă.

Strategia Naţională de Dezvoltare „Moldova 2030”, care o succedează pe SND „Moldova 2020” schimbă orientarea precedentă prin centrarea pe necesităţile social-economice ale omului, decât pe creşterea economică, cum era anterior. În noua strategie singurul obiectiv care se referă la economia verde, însă indirect, este asigurarea dreptului fundamental la un mediu sănătos şi sigur.

În contextul promovării principiilor economiei verzi a fost elaborat un program şi un plan de acţiuni pentru aplicarea lui aprobate prin Hotărârea de Guvern Nr. 160 din 21.02.2018 cu privire la

aprobarea Programului de promovare a economiei „verzi” în Republica Moldova pentru anii 2018-2020 și a Planului de acțiuni pentru implementarea acestuia [Hotărârea Nr. 160].

Se poate spune că în cazul companiilor din domeniul de transport poluarea are loc în cel mai evident mod. Odată ce aceste acte care privesc inclusiv economia verde prin implementarea principiilor verzi s-au adoptat este necesar de evaluat ce s-a schimbat în cadrul sectorului companiilor de transport utilizând un set de indicatori de performanţă ai economiei verzi, mai ales că unul dintre obiectivele specifice ale Programului de promovare a economiei „verzi” presupune reducerea până în anul 2020 a poluării aerului cu 30% prin dezvoltarea transportului durabil, care trebuie să se traducă în acţiuni pe următoarele direcţii în ce priveşte transportul şi parţial construcţiile urbane [Hotărârea Nr. 160]:

- promovarea eliminării treptate a mașinilor vechi prin dezvoltarea și implementarea unui program de stat în colaborare cu companiile private;
- elaborarea stimulentelor fiscale pentru importul mașinilor cu motor electric și hibride, precum și dezvoltarea infrastructurii naționale necesare pentru autovehiculele electrice;
- aplicarea restricțiilor pentru circulația autovehiculelor (de toate tipurile, inclusiv pentru transportul public și cel industrial/comercial) mai vechi de 15 ani;
- modernizarea transportului public vechi prin substituirea acestuia cu mijloace de transport ecologic (electric);
- reglementarea intrării autovehiculelor în orașe și în centrul orașelor (pentru a reduce ambuteiajele și poluarea aerului);
- elaborarea reglementărilor privind promovarea utilizării mijloacelor de transport în comun, dezvoltarea prioritară a transportului public urban și reducerea semnificativă (cu 30%) a numărului de microbuze, redirecționarea rutelor urbane și diminuarea traficului de pe arterele centrale, crearea traseelor de ocolire a centrelor urbane;
- organizarea și promovarea Săptămânii europene a mobilității;
- integrarea în politicile cu privire la transport a prevederilor de mediu ce țin de încurajarea utilizării combustibililor alternativi și a noilor tehnologii în toate tipurile de transport;
- monitorizarea elaborării planurilor urbanistice generale care vor include infrastructura pentru transportul durabil (linii de autobuz, transport electric, piste pentru biciclişti, parcări și stații de încărcare pentru unitățile de transport ecologice).

2. Materiale și metode

Pentru a evalua starea implementării principiilor economiei verzi a fost elaborat un şir de indicatori în baza indicatorilor creşterii „verzi” ai Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică. În funcție de disponibilitatea datelor statistice ale BNS a RM vor fi utilizați indicatorii de performanță ai economiei ”verzi” propuși în Raportul național bazat pe setul OECD de indicatori ai creşterii verzi ”Evaluarea performanțelor dezvoltării economice verzi în Moldova” din anul 2017 [EaPGreen, 2017] sau niște indicatori similari. Din motivul că indicatorii de performanță ai economiei ”verzi” nu sunt oferiți de BNS în formă dezagregată după mărimea întreprinderii ei vor fi calculați în ansamblu pe întreprinderi. Așadar, pentru a evalua performanțele dezvoltării economice în cadrul domeniului transportului vor fi calculați și analizați următorii indicatori: evacuarea substanţelor poluante în aerul atmosferic de către sursele mobile; evacuarea substanţelor dăunătoare în aerul atmosferic de către sursele staţionare în domeniul transporturilor și depozitării; productivitatea oxidului de carbon pentru transportul auto; consumul final de energie; formarea deşeurilor de producţie şi consum la întreprinderi din domeniul transporturilor aeriene; formarea deşeurilor de producţie şi consum la întreprinderi din domeniul transporturilor; captarea şi utilizarea substanţelor poluante degajate de către sursele staţionare în domeniul transporturilor și depozitării.

Sursa datelor o constituie Banca de date statistice a BNS [Activitatea întreprinderilor mici şi mijlocii, 2018][Statistica economică, 1995-2018][Statistica mediului înconjurător, 2001-2016] Anuarul Statistic al BNS pentru anul 2018 [Anuarul Statistic, 2018] și publicațiile *Resursele*

naturale şi mediul în Republica Moldova pentru anii 2010-2018 ale BNS [Resursele naturale şi mediul, 2010-2018].

Pentru a contura un tablou general asupra situației întreprinderilor din țară vor fi prezentate unele cifre. Conform datelor BNS [Activitatea întreprinderilor mici şi mijlocii, 2018] în anul 2018 în RM existau 56,5 mii companii. În ele lucrau 540,3 mii de salariați. În anul 2018 companiile au avut veniturile totale în sumă 356654,9 milioane de lei.

3. Indicatorii privind emisiile gazelor cu efect de seră

Începând cu anul 2010, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova elaborează anual o publicație despre starea mediului înconjurător din Republica Moldova (*Resursele naturale şi mediul în Republica Moldova*), în care se prezintă și o serie de indicatori ce privesc poluarea mediului înconjurător de către întreprinderile din domeniul transporturilor.

În ***Tabelul 1*** sunt indicate datele cu privire la evacuarea substanţelor poluante în aerul atmosferic de către sursele mobile în anii 2009 și 2016. Datele din tabel arată că atât cantitatea totală de substanţe poluante s-a majorat în 2016 faţă de 2009, cât şi în parte, privind cantitatea de oxid de carbon, dioxid de azot şi hidrocarburi a crescut (cu excepţia dioxidului de azot în cazul transportului auto ce a avut o scădere de 7,5%). Totuşi, cantitatea de oxidul de carbon, având cea mai mare pondere în cadrul substanţelor poluante, care a şi crescut între timp (fiind de 68,1% în 2009 şi 71,9% - în 2016) s-a majorat cel mai mult (cu 31,7 mii tone sau 28,0%), această creştere datorându-se în cea mai mare măsură transportului aerian (cu 21,5 mii tone sau de 3,5 ori) şi într-o măsură mai mică transportului auto (cu 9,9 mii tone sau cu 9,3%) şi celui feroviar (cu 0,3 mii tone sau cu 42,9%). Toate acestea se datorează intensificării activităţilor de transport.

Tabelul 1. Evacuarea substanţelor poluante în aerul atmosferic de către sursele mobile în anul 2016 față de anul 2009, mii tone

	Total		**Auto**		**Aerian**		**Feroviar**	
	2009	***2016***	***2009***	***2016***	***2009***	***2016***	***2009***	***2016***
Total, din care:	**166,2**	**201,5**	**157,4**	**166,0**	**7,2**	**32,6**	**1,6**	**2,9**
Oxid de carbon	113,1	144,8	106,2	116,1	6,2	27,7	0,7	1,0
Dioxid de azot	19,6	19,8	18,7	17,3	0,3	1,6	0,6	0,9
Hidrocarburi	16,7	21,6	15,7	18,3	0,7	2,9	0,3	0,4
Alte substanţe	16,8	15,3	16,8	14,3	0,0	0,4	0,0	0,6

Sursa: [Resursele naturale și mediul, 2010, 2018]

În ***Figura 2*** este prezentată evacuarea substanţelor dăunătoare în aerul atmosferic de către sursele staţionare în domeniul transporturilor și depozitării în anii 2014-2017 în tone. Conform acestei figuri cantitatea de substanțe gazoase și lichide dăunătoare evacuate în aerul atmosferic de către sursele staţionare a crescut continuu în perioada 2014-2017 (cu 56,8% sau cu 333,1 tone). O majorare în această perioadă a avut loc și în cazul cantității oxidului de azot (cu 56,8% sau cu 52,5 tone) și a oxidului de carbon (de 2,5 ori sau cu 32,6 tone). Cantitatea de dioxid de sulf s-a majorat în anii 2014-2016 (cu 76,7% sau cu 17,8 tone), după care în 2017 s-a redus până aproape la nivelul anului 2015. Cantitatea de substanțe solide evacuate în aerul atmosferic s-a redus de circa 3 ori sau cu 173 tone în anii 2014-2015 și după o scădere minoră în 2016, în 2017 iarăși a crescut (cu 27 tone sau cu 32,5%).

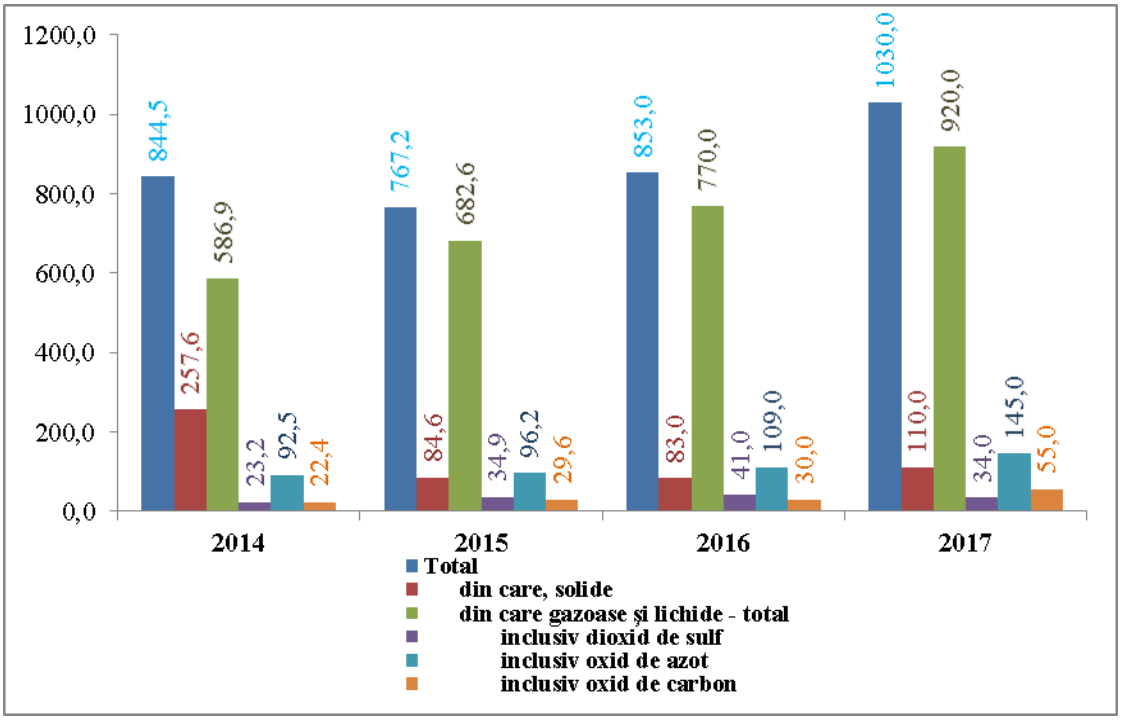


Figura 2. Evacuarea substanţelor dăunătoare în aerul atmosferic de către sursele staţionare în domeniul transporturilor și depozitării în anii 2014-2017, tone

Sursa: realizat de autor în baza [Resursele naturale și mediul, 2015-2018]

4. Indicatorul privind productivitatea oxidului de carbon

Din cauza lipsei mai multor date statistice pentru calcularea *productivității dioxidului de carbon pentru sectorul de transporturi* a fost elaborat, calculat și analizat un alt indicator asemănător - *productivitatea oxidului de carbon pentru transportul auto,* care este calculat după următoarea formulă:

$$P_{CO_{tr}} = \frac{Q_{CO_{tr}}}{\frac{PIB_{p.c.}}{D_{PIB}} * C_{tr_{PIB}}}, \langle P_{CO_{tr}} \rangle = \frac{\text{tone CO}}{\text{mii lei PIB}},$$

Figura 3. Formula productivității oxidului de carbon pentru transportul auto*

Sursa: elaborat de autor

*Notă:** $Q_{CO_{tr}}$ – emisiile de oxid de carbon de către transportul auto (tone CO),

$PIB_{p.c.}$ - PIB în prețuri curente (mii lei),

D_{PIB} – indicele-deflator al PIB (%),

$C_{tr_{PIB}}$ – contribuția ramurii de transporturi în PIB în prețuri curente (%)

În ***Figura 4*** este prezentat acest indicator în care se observă o tendință de micșorare a lui de-a lungul perioadei analizate. Dacă în anii 2010-2013 indicatorul dat a oscilat ușor între 0,024 la 0,030 tone/mii lei PIB, atunci în perioada 2013-2016 tendința de scădere este continuă, indicatorul micșorându-se aproape în jumătate (de la 0,030 la 0,016 tone/mii lei PIB). Această scădere nu se datorează atât reducerii cantităţii de oxid de carbon, care după cum s-a observat în ***Tabelul 1*** că a crescut, ci mai degrabă unei majorări cu un ritm mai mare a PIB-ului în acest domeniu. Unele limitări ale acestui indicator, pe lângă faptul că nu conţine cantitatea de CO_2 degajată, sunt că include şi transportul auto, care nu neapărat face parte din ramura economică a transporturilor şi precum că nu include transportul feroviar, cel aerian sau de alt fel. Cu toate acestea, ritmul mai

mare de creștere a PIB-ului compensează parțial aceste limite, astfel încât tendința de scădere nu are de suferit.

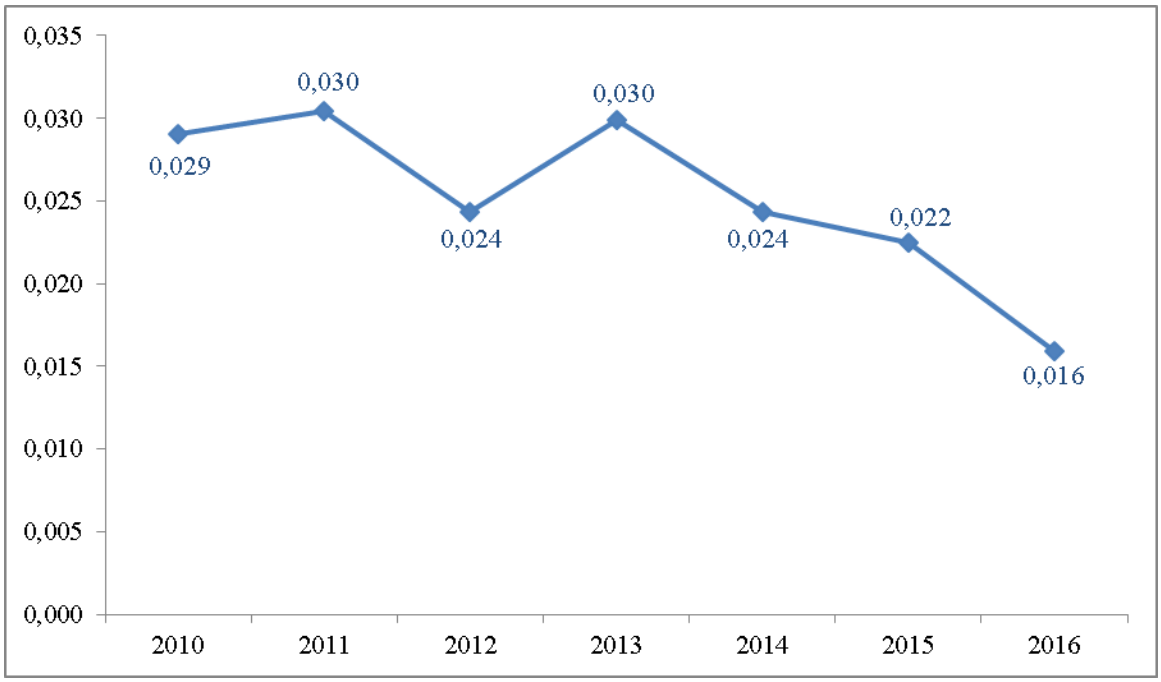


Figura 4. Productivitatea oxidului de carbon pentru transportul auto în anii 2010-2016, tone/mii lei PIB

Sursa: elaborat de autor în baza [Statistica mediului înconjurător, 2001-2016][Statistica economică, 1995-2018]

5. Indicatorul privind consumul final de energie

În ***Figura 5*** este prezentat consumul final de energie pe sectoare. În ea se remarcă că cel mai mare consum final de energie dintre toate sectoarele economiei îl au transporturile (734 kilotone echivalent petrol (ktep) în anul 2017), sectorul rezidenţial (1346 ktep în acelaşi an) şi „alte domenii de activitate” (1720 ktep în 2017). Consumul final de energie în transporturi s-a majorat de la 597 ktep la 734 ktep sau cu 22,9% în perioada 2010-2017, având o tendinţă continuă de majorare începând cu anul 2013. În cazul sectorului rezidenţial consumul final de energie a prezentat o tendinţă aproape continuă de majorare în perioada 2010-2017 şi a crescut cu 17,9%, de la 1142 ktep la 1346 ktep. În „alte domenii de activitate”, de asemenea, se observă un trend practic continuu de creştere a consumului de energie (de la 1489 ktep la 1720 ktep, cu 15,5%). O evoluţie interesantă o are consumul de energie în industrie, unde în perioada 2010-2013 a crescut cu 13,2% sau cu 30 ktep, iar în anii 2013-2016 s-a redus cu 21,4% sau cu 55 ktep, ca mai apoi în perioada 2016-2017 iarăşi să se majoreze (cu 7,4% sau cu 15 ktep). În sectorul de comerţ şi servicii publice se observă o scădere cu 32 ktep sau cu 11,2% a consumului final de energie în perioada 2011-2014, care este urmată de o creştere în anii 2014-2016 (cu 24 ktep sau 9,8%), ca în 2017 să aibă o scădere minoră. În sectorul agriculturii şi silviculturii după o perioadă cu oscilaţii minore a consumului de energie în perioada 2010-2013 (de la 71 ktep la 64 ktep), în anii 2014-2017 a avut loc o creştere majoră - cu 67,2% sau cu 43 ktep (de la 64 ktep la 107 ktep). Consumul final de energie consumat în scopuri neenergetice nu s-a schimbat foarte mult de-a lungul perioadei 2010-2017, el oscilând în jurul a 42±10 ktep.

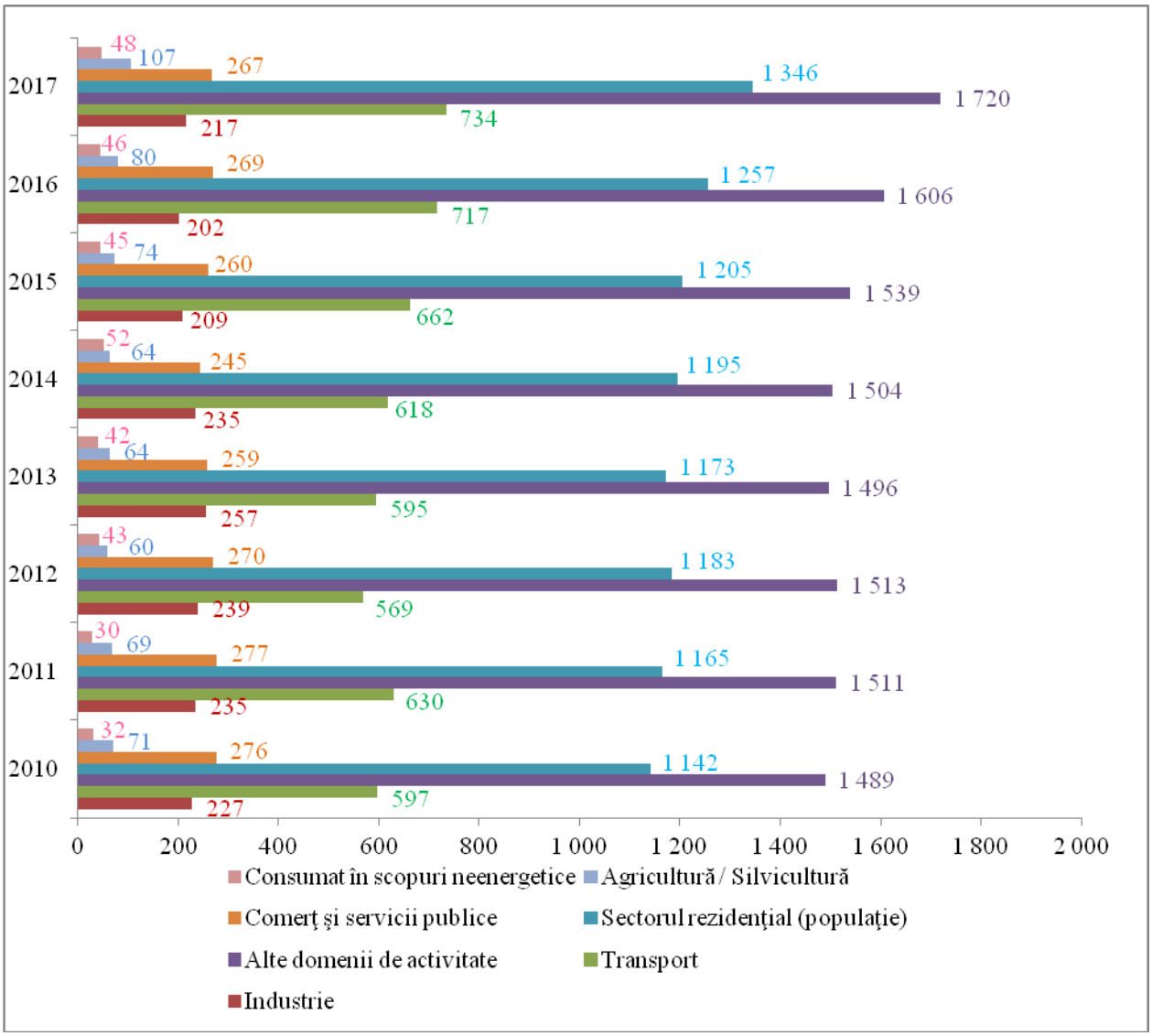


Figura 5. Consumul final de energie pe sectoare în anii 2010-2017, ktep
Sursa: realizat de autor în baza [Anuarul Statistic, 2018]

6. Indicatorii privind formarea, captarea și utilizarea deșeurilor

În ***Figura 6*** este prezentată formarea deşeurilor de producţie şi consum la întreprinderi din domeniul transporturilor aeriene în anii 2009-2016 în mii tone. Conform acestei figuri se observă o tendință de creștere practic continuă în această perioadă atât a cantității de deșeuri formate, cât și a cantității de deșeuri nimicite sau depozitate la gunoiște (de la 0,1008 la 0,3 mii tone sau de circa 3 ori).

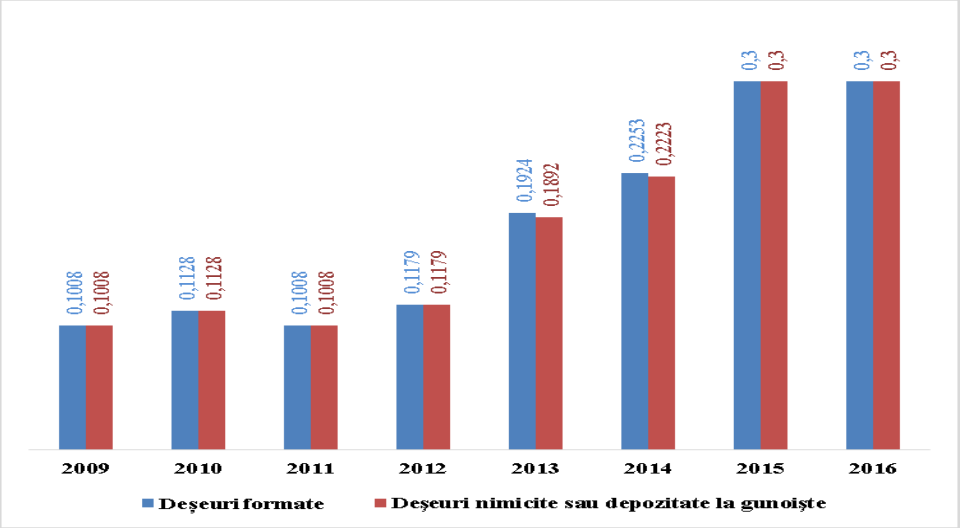


Figura 6. Formarea deşeurilor de producţie şi consum la întreprinderi din domeniul transporturilor aeriene în anii 2009-2016, mii tone

Sursa: realizat de autor în baza [Resursele naturale și mediul, 2010-2017]

În ***Figura 7*** este prezentată formarea deşeurilor de producţie şi consum la întreprinderi din domeniul transporturilor terestre în anii 2009-2016 în mii tone. Conform acestei figuri în anii 2009-2014 cantitatea de deșeuri formate s-a majorat de la 5,4239 la 9,4388 mii tone sau cu 74,0%, iar cantitatea de deșeuri nimicite sau depozitate la gunoiște s-a majorat de la 2,0337 la 3,1786 mii tone sau cu 56,3%. În anii 2014-2015 a avut loc o creștere bruscă atât a cantității de deșeuri formate (de la 9,4388 la 148,6 mii tone sau de 15,7 ori), cât și a cantității de deșeuri nimicite sau depozitate la gunoiște (de la 3,1786 la 52,3 mii tone sau de 16,5 ori). În perioada următoare, 2015-2016 acești indicatori au scăzut brusc: cantitatea de deșeuri formate - de la 148,6 la 64,8 mii tone sau de 2,3 ori, cantitatea de deșeuri nimicite sau depozitate la gunoiște - de la 52,3 la 17,4 mii tone sau de 3 ori. Cantitatea de deșeuri reciclate după o creștere puternică în anii 2009-2010 (cu 67,7%) și o scădere și mai mare în anii 2010-2011 (de 5,3 ori), în 2012 a crescut mai puțin (cu 92,8%), urmând o tendință practic continuă de micșorare a acestei cantități până spre 0,0 mii tone.

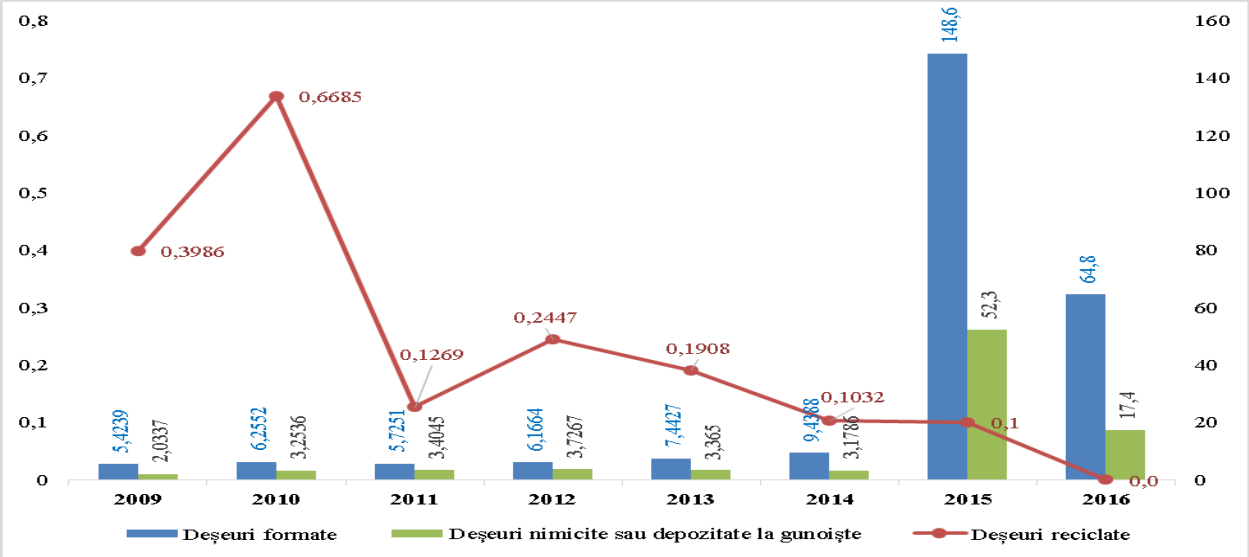


Figura 7. Formarea deşeurilor de producţie şi consum la întreprinderi din domeniul transporturilor terestre în anii 2009-2016, mii tone

Sursa: realizat de autor în baza [Resursele naturale și mediul, 2015-2017]

În ***Figura 8*** este prezentată captarea şi utilizarea substanţelor poluante degajate de către sursele staţionare în domeniul transporturilor și depozitării în anii 2014-2017 în tone și procente. În figură se poate observa scăderea continuă a cantității de substanțe captate și neutralizate în anii 2014-2017 (cu 8% sau cu 14,6 tone). O micșorare continuă se poate remarca și în cazul substanțelor utilizate (cu 99,1 tone sau de 2,3 ori), în anii 2016-2017 având loc o scădere puternică bruscă. Ponderea substanțelor captate și neutralizate din cantitatea substanțelor poluante la evacuare s-a redus continuu (cu 7,6 p.p.) în anii 2014-2017. Ponderea substanțelor utilizate din cantitatea substanțelor captate și neutralizate a crescut ușor în 2014-2016 (cu 5,2 p.p.), ajungând la 100% în 2016, ca mai apoi să se reducă de 2,3 ori în perioada 2016-2017.

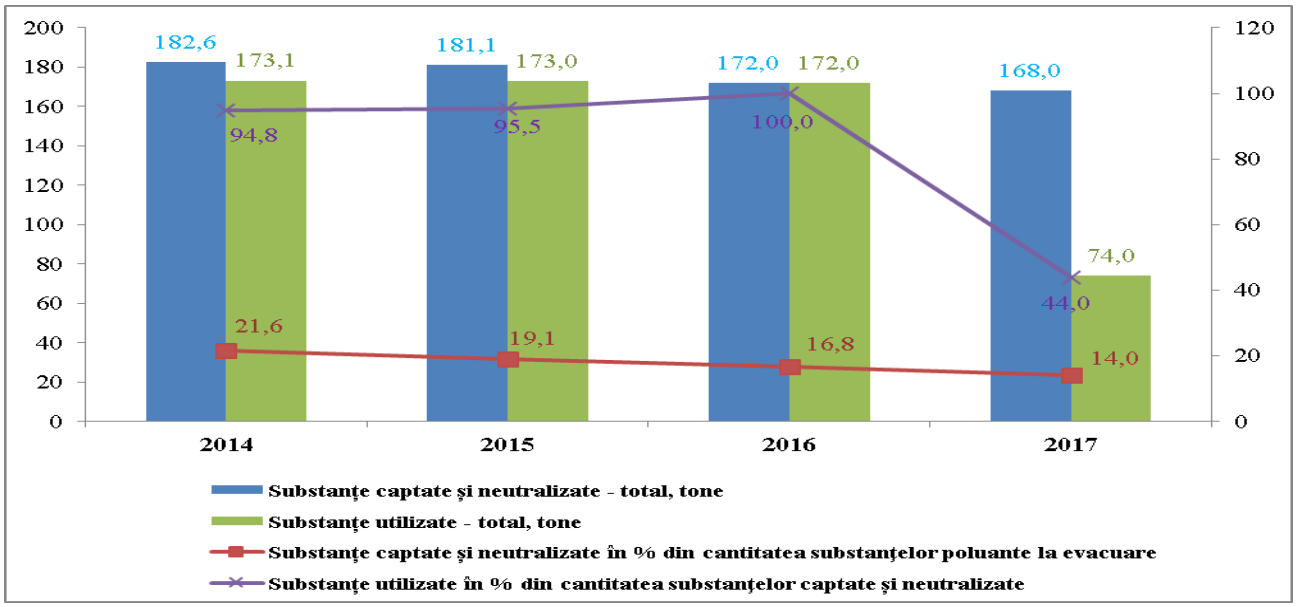


Figura 8. Captarea şi utilizarea substanţelor poluante degajate de către sursele staţionare în domeniul transporturilor și depozitării în anii 2014-2017, tone, %

Sursa: realizat de autor în baza [Resursele naturale și mediul, 2015-2018]

7. Concluzii

Economia verde este un termen relativ recent, fiind o componentă a economiei sustenabile, focusat mai mult pe aspecte ecologice, decât pe cele sociale, dar fără să le neglijeze pe cele din urmă. Pentru a evalua impactul acestui fenomen, mai ales în raport cu înrăutățirea condițiilor de mediu în urma activității umane nesustenabile au fost elaborați o mulțime de indicatori de către mai multe organizații internaționale.

În cazul Republicii Moldova, există o serie de indicatori care evaluează starea ”înverzirii economiei”, care pot fi grupați în indicatori ai consumului de resurse energetice și indicatori ai emisiilor de substanțe toxice.

În urma analizei indicatorilor de performanţă a economiei verzi în domeniul transportului se poate spune că în Republica Moldova în ultima decadă consumul final de energie în domeniul transporturilor s-a majorat continuu. Cantitatea de substanţe dăunătoare gazoase și lichide evacuate în aerul atmosferic de către sursele staţionare în domeniul transporturilor și depozitării a crescut continuu. Din substanțele poluante doar o parte foarte mică este captată și neutralizată, iar din cele captate și neutralizate doar o parte au fost utilizate. Rezultatele analizei efectuate au arătat că deși promovarea unei economii sustenabile a fost unul dintre obiectivele strategiei naţionale de dezvoltare şi a fost elaborat şi un plan de acţiuni pentru implementarea principiilor economiei verzi, totuşi indicatorii privind performanţa domeniului transporturilor, cel puţin, arată că s-a acordat un accent mai puternic creşterii economice ca atare, promovarea economiei verzi având un rol secundar, o orientare care pe termen lung pentru o dezvoltare sustenabilă trebuie modificată.

Bibliografie

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova = Статистический ежегодник Республики Молдова = Statistical Yearbook of the Republic of Moldova / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Vitalie Valcov (preşedinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2018 (F.E.-P. "Tipografia Centrală"), ISBN 978-9975-53-418-5, [Accesat 29.07.2019], Disponibil: http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Anuar_Statistic/2018/Anuar_statistic_2018.pdf
2. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova: Banca de date statistice, Statistica mediului înconjurător, Protecția aerului atmosferic, Degajarea substanțelor poluante în aerul atmosferic de către transportul auto, 2001-2016, [Accesat 29.07.2019], Disponibil: http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/10%20Mediul%20inconjurator/10%20Mediul%20inconjurator__MED030/MED030400.px/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774
3. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova: Comunicate de presă, Activitatea întreprinderilor mici şi mijlocii în Republica Moldova în anul 2018, [Accesat 29.07.2019], Disponibil: http://statistica.gov.md/public/files/ComPresa/Antreprenoriat/Anexa_IMM_2018.xls
4. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova: Statistici pe domenii, Statistica economică, Conturi naționale, Dinamica principalilor indicatori macroeconomici (1995-2018), [Accesat 29.07.2019], Disponibil: http://statistica.gov.md/public/files/serii_de_timp/conturi_nationale/serii_anuale/Dinam_princ_indic_macro.xls
5. Evaluarea performanțelor dezvoltării economice verzi în Moldova: Raport național bazat pe setul OECD de indicatori ai creşterii verzi, Ministerul Mediului, Chișinău, 2017, [Accesat 29.07.2019], Disponibil: http://www.green-economies-eap.org/resources/Raport_ro.pdf
6. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 160 din 21.02.2018 cu privire la aprobarea Programului de promovare a economiei „verzi" în Republica Moldova pentru anii 2018-2020 și a Planului de acțiuni pentru implementarea acestuia, Publicată la 02.03.2018 în Monitorul Oficial Nr. 68-76, art. Nr.: 208, [Accesat 29.07.2019], Disponibil: http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=374523
7. Legea Parlamentului Republicii Moldova Nr. 166 din 11.07.2012 pentru aprobarea Strategiei naţionale de dezvoltare „Moldova 2020", Publicată la 30.11.2012 în Monitorul Oficial Nr. 245-247, art. Nr.: 791, ultima modificare: LP121 din 03.07.14, MO293-296/03.10.14, art.603, [Accesat 29.07.2019], Disponibil: http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&id=345635
8. Pearce et al. (1989), Blueprint for a green economy, Dept. of the Environment, An Earthscan original, Earthscan
9. Pearce, D. (1992), "Green Economics.", Environmental Values 1, no. 1. pp.3-13
10. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Lucia Spoială (preşedinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2010, (F.E.-P. "Tipografia Centrală"), 96 p.
11. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Lucia Spoială (preşedinte) (et al.). –

Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2011, (F.E.-P. “Tipografia Centrală”), 105 p.
12. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Lucia Spoială (președinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2012, (F.E.-P. “Tipografia Centrală”), 108 p.
13. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Lucia Spoială (președinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2013, (F.E.-P. “Tipografia Centrală”), 108 p.
14. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Lucia Spoială (președinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2014, (F.E.-P. “Tipografia Centrală”), 108 p.
15. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Lucia Spoială (președinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2015, (F.E.-P. “Tipografia Centrală”), 109 p.
16. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Vitalie Valcov (președinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2016, (F.E.-P. “Tipografia Centrală”), 109 p.
17. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Vitalie Valcov (președinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2017, (F.E.-P. “Tipografia Centrală”), 109 p.
18. Resursele naturale și mediul în Republica Moldova. Culegere statistică = Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова. Статистический сборник / Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova; col. red.: Vitalie Valcov (președinte) (et al.). – Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2018, (F.E.-P. “Tipografia Centrală”), 110 p.].

SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF HUMAN CAPITAL EMIGRATION FROM ROMANIA

ASPECTE SOCIAL-ECONOMICE ALE FENOMENULUI DE EMIGRARE A CAPITALULUI UMAN DIN ROMÂNIA

Mariana Cristina CIOPONEA[1]

Abstract

The present paper intends to bring to the attention of specialists and decision-makers the worrying phenomenon of the depopulation of our country and the insufficiency of the domestic labor force, against the background of its increasing migration. The chosen theme is complex from the point of view of the content, generous in terms of theoretical approaches and, at the same time, difficult to solve under the current conditions: globalization manifested in parallel with the polarization of wealth and poverty, Romania's membership of the European Union, the extension of the labor migration phenomenon, as well as the requirements of ensuring sustainable development. One of the most invoked and disputed arguments, which the theories of economic growth and development place on the basis of the recent models of labor market management and education policies, is the investment in the formation of human capital - part of national wealth. It is rightly the question of the efficiency and effectiveness of investing in human capital, against the background of outsourcing its benefits and, implicitly, finding relevant solutions to stop the migration of human capital and even attracting those already working in other countries into the country.

Key words: *economic development, education, human capital , migration, unemployment.*

JEL: O15

1. Introducere

În calitate de neofactor de producţie, capitalul uman este în strânsă legătură cu factorul de producţie muncă, având capacitatea de a potenţa şi de a îmbunătăţi performanele acestuia în cadrul dezvoltării economice. Astfel, dacă investiţiile făcute în resursele materiale au drept finalitate formarea şi dezvoltarea capitalului fizic investiţiile orientate spre creşterea, educarea şi pregătirea profesională a resurselor umane generează ceea ce numim capital uman.

Iniţiatorul teoriei capitalului uman, poate fi considerat Jacob Mincer, care a utilizat expresia capital uman în titul unui articol pe care l-a publicat în anul 1958 - *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution* – în Journal of Political Economy.

Gary S. Becker a definit capitalul uman „drept activităţile monetare şi non-monetare care influenţează veniturile monetare viitoare. Între aceste activităţi se includ: educaţia şcolară, formarea profesională în timpul lucrului, cheltuielile medicale, migrarea, căutarea informaţiilor despre preţuri şi venituri" [Becker, G.S., 1997, p. 12]. Conţinutul conceptului de capital uman a fost continuu îmbogăţit, prin dezvoltarea unor noi dimensiuni şi lărgirea ariei definiţiei initiale. Astfel, în literatura de specialitate, capitalul uman al individului reprezintă „abilităţile productive, talentul şi cunoştinţele sale" [Neagu Olimpia, 2010, p 14,]. Mai recent, specialiştii au arătat că atât în comportamentul firmei, cât şi în dezvoltarea economică, cele mai importante active sunt cele umane [Roosevelt Malloch T., 2003, p.4].

Studiind aşa-zisa „metaforă" a capitalului uman, prin care acestuia i se atribuie patru componente – cunoştinţe (dobândite din diverse surse), deprinderi (dezvoltate prin activităţi practice), talent (capacitatea înnăscută pentru ceva anume) şi comportament (modul observabil de acţiune care contribuie la îndeplinirea unei sarcini), Thomas Devenport afirma: „capitalul uman semnifică toate activele intangibile pe care oamenii le aduc la locul lor de muncă" [Devenport Thomas, O., 2001].

[1] Associate Professor, PhD, Faculty of Economic Sciences, "Spiru Haret" University, Bucharest, Romania, *cristina_cioponea@yahoo.com*

2. Abordări teoretice privind conceptul de capital uman

Teoria clasică despre capitalul uman a avut şi are o mare influenţă în stabilirea politicilor educaţionale şi în corelarea acestora cu exigenţele de pe piaţa muncii. Conţinutul conceptului de capital uman a fost continuu îmbogatit, dezvoltându-se dimensiuni noi şi extinzând aria definiţiei iniţiale.

Forţa de muncă – înţeleasă ca totalitatea aptitudinilor fizice şi intelectuale existente în fiinţa omului, pe care acesta le pune în funcţiune – a evoluat de-a lungul timpului de la statutul de „bun" (unul dintre bunurile cele mai importante ale omului şi societăţii), la cel de „marfă" (obiect al vânzării şi cumpărării, în jocul cererii şi al ofertei pe piaţa muncii), pentru ca în prezent să se vorbească despre „capital uman". Evoluţia termenilor utilizaţi semnifică latura calitativă a forţei de muncă manifestată prin încărcătura de educaţie, instruire şi cunoştinţe acumulate de om.

Capitalul uman este reprezentat de cunoştintele profesionale, deprinderile, abilităţile şi sănătatea care pot conduce orice persoană la sporirea capacităţii sale creatoare şi, implicit, a veniturilor scontate a se obţine în viitor.

Ca unul dintre conceptele intens vehiculate și analizate de economiști de-a lungul timpului, capitalul uman a fost definit și redefinit pentru a acomoda o mare varietate de teorii și modele. Dacă teoriile economice inițiale vorbeau despre capitalul uman referindu-se la el simplu, în termeni de muncă**,** teoriile ulterioare au revizuit fundamental acest model de gândire. Astfel, capitalul uman poate fi considerat ca suma absolută a tuturor abilităților, cunoștintelor și aptitudinilor angajaților unei organizații, indiferent de modalitatea prin care acestea au fost obținute: prin educație, studiu individual, învățare la locul de muncă. Adam Smith a definit capitalul uman ca sumă a abilităților, dexterității (fizice, intelectuale, psihologice etc.) și a judecății, cu precizarea că acest capital uman poate fi dezvoltat prin educație formală și training.

Conceptul de capital uman s-a impus în literatura economică începând cu anul 1961, odată cu apariţia articolului lui Theodore W. Schultz „*Investment in Human Capital*". Laureat al Premiului Nobel pentru economie, exponent al Noii Şcoli de la Chicago, care avea ca idee centrală "Omul - cea mai de preţ bogăţie a unei ţări", Th.W. Schultz era deja cunoscut prin studiile precedente publicate: "*Investment in Man: an Economist's View*" (1959) şi "*Education and Economic Growth*" (1961).

Factorii cu impact asupra capitalului uman sunt: şcolarizarea, studiile universitare, sănătatea fizică, bunăstarea mentală, îngrijirea copiilor, migraţia. De asemenea, abilitatea de a căuta un loc de muncă poate influenţa pozitiv capitalul uman al individului.

Conţinutul conceptului de capital uman a fost continuu îmbogăţit, prin dezvoltarea unor noi dimensiuni şi lărgirea ariei definiţiei iniţiale. Astfel, în opinia lui Lester Thurow, capitalul uman al individului reprezintă „abilităţile productive, talentul şi cunoştinţele sale" [Neagu Olimpia, 2010, p 15]. Mai recent, specialiştii au arătat că atât în comportamentul firmei, cât şi în dezvoltarea economică, cele mai importante active sunt cele umane.

Ca stoc şi flux, capitalul uman este determinat multidimensional şi multifactorial, incluzând un pachet de componente care aparţin unor sfere diferite ale activităţilor sociale, dar care în interacţiunea lor conduc la ceea ce, în mod curent, poartă denumirea de "calitatea factorului uman". Ca atare, principalele componente ale capitalului uman sunt: educaţia şi formarea profesională continuă; starea de sănătate şi, respectiv, investiţia pentru ocrotirea sănătăţii şi asistenţă socială a resurselor umane; dimensiunea şi distribuţia veniturilor; mobilitatea (internă şi externă) a populaţiei şi a forţei de muncă în legatură cu libera circulaţie a acestora, precum şi cu costurile şi beneficiile investiţiei în capitalul uman.

Impactul diverselor niveluri educaţionale asupra ceşterii şi dezvoltării economice este diferit în funcţie de gradul de dezvoltare economică a ţării; astfel, s-a constatat că educaţia terţiară are un efect mai pregnant asupra creşterii economice în ţările OCDE [Sianesi, B.; van Reenen, J., 2000, p 4].

Ideea investiţiei în capitalul uman a fost formulată pentru prima dată de Adam Smith în „*Avuţia naţiunilor*”, în contextul analizei diferenţelor dintre muncitori cu niveluri diferite de educaţie şi instruire [Neagu Olimpia, 2010, p 57]. Astfel, diferenţele educaţionale dintre muncitori se reflectă în recuperări diferenţiate ale costurilor de achiziţie a cunoştinţelor. Ratele de recuperare a investiţiei în capitalul uman se pot compara cu cele ale investiţiei în capitalul fizic, dar cu limitări, întrucât firmele sunt proprietarele capitalului fizic, nu însă şi ale celui uman al indivizilor. Astfel, „orice activitate menită să asigure o sporire a calităţilor productive ale factorului uman poate fi considerată ca investiţie în capitalul uman” [Neagu Olimpia, 2010, p 122]. Investiţiile în educaţie sunt profitabile atât la nivelul individului, cât şi la nivelul întregii societăţi.

Concepţii mai noi cu privire la capitalul uman total se referă la valoarea pe care investiţia în capitalul uman o reprezintă pentru deţinătorul său. În lucrarea „*What it is & Why People Invest It*”, Thomas Devenport studiază modul în care un lucrător îşi îndeplineşte sarcinile corespunzător abilităţilor sale şi propune un model în care angajaţii sunt investitori, plătind un capital uman şi aşteptând beneficii sau recuperarea acestei investiţii. Capitalul uman include abilităţi, comportamente, energie personală şi timp, reprezentând moneda cu care indivizii investesc în jobul oferit de firmă. Capitalul uman aparţine lucrătorilor şi nu organizaţiilor. Ideea este completată de concepţia lui Peter Drucker, care afirmă că angajaţii cu studii superioare, ca specialişti în domeniul lor de activitate, „sunt mai pregătiţi decât şefii direcţi – şi sunt conştienţi de superioritatea lor. În plus, oricât de neînsemnată ar fi funcţia pe care o ocupă, ei sunt superiori în domeniul lor de specialitate chiar şi patronului. Aşadar, angajaţii cu studii trebuie priviţi mai mult ca nişte colegi sau asociaţi decât ca nişte subordonaţi…” [Drucker Peter, 1999, p.173]. Potrivit acestei abordări, în economiile dezvoltate a devenit o practică atragerea în acţionariatul firmei a angajatilor specialişti şi cu experienţă în domeniu.

Potrivit unui studiu mai recent [Ramcharan Rodney, 2004], compoziţia stocului educaţional are un rol important în modelarea stimulentelor învestiţiei în educaţie. Se consideră că există riscul de a se investi în tipuri de educaţie nefolositoare, iar pentru prevenirea unei asemenea situaţii, autorul este de părere că investiţia iniţială, în ambele tipuri de educaţie – de bază şi superioară – trebuie să fie consistentă. De asemenea, se avansează ideea că ţările în curs de dezvoltare ar trebui să investească doar în educaţia secundară, urmând să „importe” educaţie superioară încorporată în produse străine. În opinia noastră, acest comportament ar reprezenta o măsură „de avarie” aplicabilă doar temporar, întrucât investiţiile în capital uman se consideră a viza perioade de timp lungi.

Investiţia în capitalul uman ca decizie politică având importante efecte distribuţionale şi de creştere, presupune următoarele tipuri de operaţiuni majore (OCDE):

- decizia pentru nivelul optim al investirii pentru societatea în cauză şi pentru membrii săi;
- repartizarea costurilor între bugetul public, firme/organizaţii şi persoane, în calitate de beneficiari ai investiţiei;
- alocarea optimă a resurselor rare (accesul la învăţământul superior sau la cel preşcolar, accesul la îngrijire medicală etc.), dată fiind inegalitatea distribuirii beneficiilor;
- asigurarea echităţii în distribuţia beneficiilor investirii în capitalul uman;
- stabilirea procedurilor de monitorizare, măsurare, evaluare şi asumare a responsabilităţii pentru rezultatele investiţiei pe termen scurt, mediu şi lung.

Problema investiţiei în capitalul uman priveşte toate ţările aflate în competiţie pentru progres şi bunăstare. Investiţia în capitalul uman, respectiv în educaţie, formare şi sănătate, vizează pe de o parte, resursele umane disponibile, iar pe de altă parte, adaptarea resurselor umane la schimbările structurale ale economiei impuse de progresul tehnico-ştiinţific, pe criterii de eficienţă. Strategiile de dezvoltare a capitalului uman se concentrează pe dimensionarea resurselor de capital uman în funcţie de necesităţile strategice şi operaţionale ale economiei naţionale şi pe utilizarea eficientă a acestora. Ele pot contribui la formularea strategiilor de dezvoltare economică prin stabilirea viitoarelor cerinţe de capital uman, prin identificarea modalităţilor de utilizare superioară a sa, astfel încât capitalul uman disponibil să susţină implementarea planurilor de dezvoltare economică.

Investiţiile în capital uman sunt suportate parțial de familii/indivizi și firme și parțial de întreaga societate, respectiv de stat ca reprezentant al acesteia. De aceea şi recuperarea investiţiei trebuie împărţită în două părţi: pe de o parte, recuperarea de către individ şi firme (recuperare individuală), pe de altă parte, recuperarea la nivelul întregii societăţi, ceea ce reflectă eficienţa şi eficacitatea investiţiilor efectuate de stat.

Cheltuielile legate de investiţia în capital uman sunt atât cheltuieli directe ale investiţiei (taxa de şcolarizare, taxa de înscriere ş.a.), cât și cheltuieli indirecte (valoarea timpului pe care o petrece individul cu investiţia în capitalul uman, sau câştigul nerealizat din cauza studiilor). Recuperarea individuală a investiţiei în capital uman este remuneraţia. Teoria capitalului uman ţine cont de faptul că o şcolarizare superioară aduce salarii mai mari, întrucât investiţiile în capitalul uman măresc productivitatea individului.

Recuperarea la nivelul întregii societăţi reprezintă un proces mult mai complex, după cum este şi participarea statului la dezvoltarea capitalului uman, întrucât trebuie să se ţină seama de toate elementele care contribuie la producerea şi creşterea PIB-ului prin utilizarea eficientă a factorilor de producţie şi infrastructurii. Recuperarea investiţiei în capital uman de către stat are loc, în principal, pe calea impozitelor şi taxelor plătite de către indivizi în calitatea lor de contribuabili. Întrucât şcolarizarea aduce beneficii nu doar indivizilor participanţi, se consideră că educaţia nu este un bun personal, ci un bun public, având beneficii externe, care pot fi resimţite la nivelul întregii societăţi.

Întrucât educaţia reprezintă o investiţie, această investiţie trebuie recuperată, iar gradul de recuperare reflectă eficienţa investiţiei. Pentru măsurarea corelaţiei dintre eficienţă şi finanţare, în practică se utilizează analiza cost-beneficiu. Profitabilitatea investiţiilor în capital uman este analizată cu metode similare celorlalte investiţii. Analiza cost-beneficiu referitoare la educaţie se bazează pe teoria capitalului uman şi presupune că recuperarea investiţiilor în educaţie este directă, cel puţin parţial şi măsurabilă atât la nivel individual cât şi la nivelul întregii societăţi. În analiza recuperării individuale, se stabileşte cât de rentabile sunt pentru societate cheltuielile legate de educaţie, pe diferite niveluri şi programe de educaţie. Calculele legate de recuperarea investiţiei în capital uman la nivelul societăţii sunt utilizate pentru a stabili dacă resursele disponibile sunt repartizate eficient între diferite programe în cadrul educaţiei.

Importanţa educaţiei a crescut în ultimii ani în majoritatea statelor lumii, ceea ce se reflectă în sporirea investiţiilor în educaţie. Cheltuielile publice alocate educaţiei (exprimate ca procent din PIB) se situează în ţările europene între 3,6% - România şi 8,4% - Danemarca. Valori ridicate se alocă educaţiei şi în: Suedia (7,0%), Finlanda (6,5%), Belgia (6,2%), Franţa, Slovenia şi Ungaria (6,0%), Portugalia (5,9%), Polonia (5,8%), Estonia (5,7%). Alocări mai scăzute se înregistrează în: Bulgaria (4,2%), Grecia (4,3%), Slovacia (4,4%) (*World Economic Outlook Database, January 2018, International Monetary Fund*).

Din experienţele internaţionale, s-a constatat că ţările care au efectuat investiţii pe termen lung în educaţie şi au alocat acestui domeniu o pondere mare din PIB, au înregistrat ulterior creşteri economice accentuate şi stabile. Rezultate remarcabile au obţinut Irlanda şi Finlanda.

3. Implicarea capitalului uman în creşterea şi dezvoltarea economică

Unul dintre argumentele cele mai invocate pe care teoriile creşterii şi dezvoltării economice le aşează la baza recentelor modele ale politicilor de gestiune a pieţelor muncii, îl reprezintă investiţiile în formarea capitalului uman – parte componentă a avuţiei naţionale. În procesul creşterii economice, factorul uman intervine prin sporirea volumului muncii prestate la nivel macroeconomic şi creşterea calităţii acestuia, exprimată sintetic prin productivitatea muncii.

Importanţa capitalului uman, decurge din dubla sa calitate: factor principal de influenţă şi efect al dezvoltării durabile. Experienţele multor state demonstrează corelaţia directă dintre expansiunea cunoştinţelor ştiinţifico-tehnice, creşterea productivităţii muncii şi progresul economic remarcabil. În ţările care au considerat educaţia şi învăţământul ca fiind prioritare (ţările din Nordul Europei, „tigrii asiatici”), resursele umane au devenit un real motor al dezvoltării economice.

Capitalul uman se dobândește, în special, prin educație, care la rândul său, este un proces complex, care se poate derula în sisteme formale sau informale, precum și la diferite niveluri de pregătire. Rezultatele educației sunt folosite, apoi, de individ, în diferite scopuri, cel mai important fiind cel productiv. Educația este un bun care, odată acumulat, nu se consumă prin utilizarea lui ci, dimpotrivă, se multiplică. Această acumulare continua de cunoștințe și experiență, generată de întrebuințarea educației obținute determină ca, într-un sistem economico-social dinamic, să se stabilească o legătură directă de dependență reciprocă, între creșterea economică și acumularea de educație, respectiv capital uman.

Pentru a reliefa importanţa capitalului uman în dezvoltarea economică, este necesar să urmărim relaţia dintre acestea, precum şi implicarea capitalului uman în creşterea şi dezvoltarea economică.

Capitalul uman, îndeosebi cel format prin educaţie, a devenit un determinant de bază al progresului economic. Un nivel superior de educaţie se concretizează în lucrători instruiţi, mai productivi, care contribuie la creşterea output-ului economic în bunuri şi servicii. Abundenţa de resurse umane superior instruite facilitează absorbţia de tehnologie avansată, necesară mai ales ţărilor în curs de dezvoltare. De asemenea, distribuţia rezultatelor procesului educaţional are un impact puternic în plan social: educaţia copiilor, distribuţia veniturilor, fertilitate, mortalitate infantilă.

Specialiştii care abordează problematica dezvoltării şi creşterii economice, sunt de acord cu ideea potrivit căreia de îndată ce este atins un anumit nivel de acumulare a capitalului uman, acesta devine mai productiv, corelându-se pozitiv cu ratele creşterii şi ocupării în cadrul modelelor creşterii.

Fiecare factor al creşterii economice se abordează sub aspect tridimensional, respectiv: cantitativ, calitativ şi structural. Sub aspect cantitativ, factorul uman se concretizează în volumul de muncă prestată de populaţia ocupată în cadrul timpului efectiv de muncă. Acţiunea factorului uman în procesul creşterii economice ţine de evoluţia ocupării populaţiei active disponibile. În general, creşterea cererii de muncă se asociază cu creşterea economică, existând opinii diferite printre specialişti privind natura şi sensul acestei dependenţe. Teoretic, sporirea ratei ocupării prin crearea de noi locuri de muncă, favorizează creşterea economică, dar există păreri potrivit cărora extinderea ocupării este o consecinţă şi nu o premisă a procesului creşterii economice, datorându-se efectului de antrenare pe care sporirea produsului naţional brut o are asupra investiţiilor.

Calitatea factorului uman care contribuie la creşterea economică se exprimă sintetic prin productivitatea muncii. Numeroşi economişti consideră că elementul cel mai important al creşterii economice îl constituie calitatea intrărilor privind factorul muncă: aptitudinile, cunoştintele şi disciplina forţei de muncă.

Creşterea economică poate fi realizată prin politici de stimulare cantitativă şi calitativă a capitalului uman, care vizează: crearea de noi locuri de muncă prin acţiunea directă a statului (investiţii guvernamentale) sau indirectă prin favorizarea firmelor care să creeze locurile de muncă sau prin asigurarea unui climat propice expansiunii economice; promovarea programelor educaţionale şi a celor de reconversie şi reorientare profesională; adoptarea unor programe de creştere demografică. Politicile orientate spre sporirea productivităţii muncii se înscriu pe aceeaşi linie, cele mai recente cercetări demonstrând legătura strânsă dintre creşterea productivităţii şi investiţia în capitalul uman.

Investiţiile în capitalul uman la nivel economiei unei ţări sunt cel puţin la fel de importante ca şi investiţiile în capitalul fizic, deoarece există o legătură cauză-efect între ele.

În general, teoriile dezvoltării economice măsoară rezultatele acesteia prin intermediul creşterii economice. Totodată, noţiunile de creştere şi dezvoltare economică, nu se opun una celeilalte și nu se suprapun, subliniindu-se, în acelaşi timp, importanţa individului, în calitatea sa de întreprinzător sau inovator în evoluţia activităţii economice. Distincţia dintre cei doi termeni rezidă în apreciarea creşterii economice ca fenomen preponderent cantitativ, concentrându-se pe sporirea

rezultatelor activităţilor economice, iar dezvoltarea reflectând schimbările calitative şi structurale din economie şi societate.

Conceptul de dezvoltare umană aduce o nouă viziune asupra dezvoltării, constând într-un proces care contribuie la lărgirea gamei de posibilităţi oferite fiecărui individ. Comunitatea internaţională a formulat şi adoptat obiective clare privind dezvoltarea umană, între care se evidenţiază aşa-numitele "obiective ale mileniului", cum sunt: eradicarea sărăciei primare şi a foametei; asigurarea educaţiei primare universale; promovarea egalităţii între sexe; reducerea mortalităţii în rândul copiilor; îmbunătăţirea sănătăţii maternale; combaterea maladiilor ca SIDA, tuberculoza şi malaria; perfecţionarea unui parteneriat global pentru dezvoltare – multe dintre acestea având relevanţă în acumularea şi dezvoltarea capitalului uman al statelor.

Conform ONU, prin dezvoltarea comunităţilor umane se înţelege „procesul de lărgire a posibilitatilor prin care generaţiile prezente şi viitoare îşi pot manifesta deplin opţiunile în domeniul social, cultural sau politic, fiinţa umană în sine fiind aşezată în centrul acţiunilor destinate dezvoltării". Conceptul dezvoltării comunităţii are în vedere toate aspectele care ţin de calitatea vieţii şi demnitatea existentei umane, cuprinzând domeniul social, economic, politic şi cultural. Calitatea vieţii este măsurată prin intermediul unor indicatori care vizează sănătatea populaţiei, profilul sărăciei, nivelul mediu de educaţie, accesul la informaţie, posibilitatea participării la decizie ş.a. Aceşti indicatori corelaţi exprimă Indicele Dezvoltării Umane.

Întrucât partea cea mai consistentă a capitalului uman se formează prin învăţare, în procesul învăţării formale, informale şi nonformale, oamenii intră în relaţii unii cu alţii, generând capitalul social [Neagu Olimpia, 2010]. Acesta înglobează natura relaţiilor interumane şi modul în care ele facilitează acţiunea colectivă, puterea reţelelor sociale, normele şi valorile unei societăţi.

Capitalul uman al părinţilor se regăseşte în educaţia copiilor, în măsura în care, pe de o parte este consistent, iar pe de altă parte, este complementat de capitalul social, reprezentat de relaţiile dintre copii şi părinţi sau alţi membri de familie. Capitalul social permite accesul copiilor la capitalul uman al adulţilor şi depinde de prezenţa fizică a părinţilor şi de atenţia acordată copiilor de către aceştia. În condiţiile concrete ale migraţiei populaţiei românesti, prin abandonarea, chiar şi temporară a copiilor, este de la sine înţeles că refacerea capitalului uman rămas în România are de suferit; totodată, nu trebuie neglijată afectarea sub aspect psihic a copiilor aflaţi în această situaţie.

Evoluția capitalului uman – ca factor de producție complex - trebuie analizată în cadrul procesului de schimbare socio-politică, întrucât anumite modificări în structura capitalului uman nu pot fi explicate decât prin interacțiunea sa cu mediul în care acționează. Formarea capitalului uman este rezultatul unui cumul de factori, în care un rol important îl au atât familia și școala, cât și societatea și mediul în care individul trăiește, în care deprinde comportamente și cunoștințe și în care apoi acționează.

Capitalul social, definit ca o sumă de reguli, norme și rețele, acționează la fel ca orice alt tip de capital, devenind productiv atunci când este integrat în acțiunea economică. Aspectele culturii sociale pot influența foarte mult productivitatea muncii, iar obligaţiile, aşteptările şi câştigarea încrederii în cadrul structurilor sociale, canalele utilizate pentru a colecta şi a transmite informaţii, normele şi sancţiunile efective asociate încălcării lor, organizarea socială eficientă reprezintă resurse de facilitare a acumulării de capital social într-o comunitate.

Acțiunile pe care individul le întreprinde sub aspect economic sunt influențate de poziția sa socială, educație, sănătate, aspirații și dorințe. El va acționa conform nevoilor sale, ținând cont de colectivitatea din care face parte, de normele după care aceasta se ghidează, precum și de încrederea pe care o dobândește în ceea ce nu poate controla în mod direct. Astfel, capitalului social i se pot atribui trei dimensiuni: norme, rețele sociale și încredere [Popescu Cristian, 2018].

Efectele capitalului social se manifestă pe diferite niveluri: la nivel micro, capitalul social al familiei contribuie la creșterea nivelui de educaţie, îmbunătățirea sănătății membrilor societății şi la un climat de securitate în relaţionare, datorită încrederii; la nivel macro, în vederea realizării unor obiective comunitare, poate fi afectată încrederea generală a populaţiei în sistemul de guvernare şi

coeziune socială; în contextul relaţiilor personale, implicaţiile survin asupra motivaţiilor care stimulează indivizii la locul de muncă, asupra comunicării informale dintre angajaţi sau asupra încrederii acordate diferitelor sisteme de asigurări.

Problemele economice afectează optimismul indivizilor și, implicit percepția asupra socialului și politicului. Situația de incertitudine economică, problemele legate de subzistență, șomajul ridicat și inflația adâncesc starea de pesimism și își pun amprenta asupra tuturor tipurilor de încredere. Încrederea poate fi percepută la mai multe niveluri: în acțiunile personale, în cele civice și în actul de guvernare. De dimensiunea încrederii la nivelul unei societăți poate depinde, în mod substanțial, bunăstarea acesteia. S-a constatat că societăţile în care există un nivel ridicat al încrederii avansează mai rapid și mai stabil, dând dovadă de o eficienţă mai ridicată pe toate palierele sale. Studii argumentate au demonstrat că o creștere de 15% a nivelului încrederii conduce la o sporire de 1% a PIB/locuitor. De asemenea, analizele specialiștilor [Popescu Cristian, 2018]. arată că încrederea românilor depinde de o serie de factori, cum sunt: heterogenitatea socială și economică; normele sociale care restrâng sau elimină abuzurile; instituțiile formale care garantează derularea contractelor; bunăstarea; venitul. Încrederea îi determină pe indivizi să acționeze la nivel economic, decizia fiind în mod clar defavorabilă interesului național, conducând la diminuarea stocului de capital uman prin emigrare.

4. Efecte socio-economice ale migraţiei capitalului uman

În prezent, discrepanţele existente în alocarea capitalului uman se adâncesc prin fenomenul migraţiei. Diviziunea internaţională a muncii a devenit un fenomen global, ceea ce, pe de o parte, a generat deficit de forţă de muncă în ţările industriale dezvoltate, iar pe de altă parte, a generat excedent de forţă de muncă în zonele periferice. Astfel, s-au accentuat diferenţele sociale şi economice, pornind de la Vest spre Est şi de la Nord spre Sud.

După îndelungata perioadă de izolare comunistă, în care libertatea de circulație a fost îngrădită, era de așteptat ca, în situația condițiilor create pentru libera circulație a forței de muncă, să se producă fluxuri migratorii importante. În fenomenul migrației se disting trei componente principale: migrația etnică și de reîntregire a familiei; migrația de decompresiune (îi include pe cei care își doreau să emigreze încă din perioada comunistă) și migrația economică - manifestată pe fondul deteriorării situației economice a fostelor țări comuniste. Migraţia economică are un rol important pentru acoperirea nevoilor pieţei muncii europene.

Migrarea forţei de muncă are un rol important în transformările sociale contemporane şi este, pe de o parte, rezultat al schimbărilor globale, indiferent de context, iar pe de altă parte, impuls pentru viitoare schimbări, atât în statele de origine, cât şi în cele primitoare. Ea are, în primul rând, un impact direct la nivel economic, dar afectează şi domeniile: muncii, protecţiei sociale, culturii şi politicii naţionale, relaţiile internaţionale, conducând la o mai mare diversitate etnoculturală în toate statele.

În cazul Uniunii Europene, mobilitatea forţei de muncă este una dintre cele patru libertăţi fundamentale din cadrul Pieţei Interne alături de libera circulaţie a mărfurilor, serviciilor şi capitalurilor. O mobilitate ridicată determină creşterea oportunităţilor, atât pentru lucrători, de a găsi un loc de muncă mulţumitor, dar şi pentru angajatori, de a găsi persoane cu un nivel corespunzător al aptitudinilor, impulsionându-se gradul de ocupare a forţei de muncă şi creşterea economică. În cadrul comunitar, libera circulaţie a lucrătorilor are ca scop principal deschiderea pieţei europene a forţei de muncă pentru toţi lucrătorii din Uniunea Europeană, contribuind astfel la obiectivul general vizând pacea şi prosperitatea.

Odată, cu deschiderea şi dispariţia graniţelor, mobilitatea capitalului uman a căpătat o intensitate ridicată, prin migraţia forţei de muncă. Aceasta înseamnă că investiţia în capitalul uman realizată într-o ţară migrează într-o altă ţară, în care îşi va produce efectele benefice; practic, ţara de origine nu-şi va mai recupera investiţia. Astfel, în urma migraţiei, rezultă un dezavantaj valoric al

ţării/regiunii unde a avut loc investiţia în capitalul uman, regiune care nu beneficiază de avantajele recuperării investiţiei.

Migraţia şi mobilitatea internaţională a capitalului uman sunt determinate de o serie de factori importanţi, de natură economică, demografică, socială, politică, geografică şi culturală. Factorii economici subsumează o serie de circumstanţe care determină indivizii să părăsească ţările lor de rezidenţă (instabilitatea şi recesiunea economică, sărăcia, lipsa unor oportunităţi de muncă, lupta cu nivelul de trai scăzut, nerespectarea proprietăţii private, insecuritatea economică, slaba industrializare, corupţia ridicată). Factorii demografici se manifestă, pe de o parte, prin mobilitatea populaţiei din zonele de rezidenţă din cauza densităţii mari, iar pe de altă parte, prin modificarea sporului natural. Printre factorii sociali care determină migrarea populaţiei se numără: pregătirea profesională, aptitudinile, starea civilă, securitatea socială, religia, armonia socială, precum şi asigurarea unităţii familiei. Factorii politici vizează, în principal: instabilitatea politică, frica pentru convulsii socio-politice, terorismul, atitudinea liderilor politici şi a politicienilor, tirania majorităţii prin acţiuni opresive, nerespectarea drepturilor democratice şi opiniilor politice, intoleranţa politică sau etnico-religioasă, încălcarea libertăţii presei. Factorii geografici vizează faptul că fenomenul migrării este intens corelat cu „proximitatea geografică" (acel areal geografic favorabil situat în imediata vecinătate a zonei de rezidenţă). Factorii culturali se referă la aspect de ordin cultural menite să influenţeze migrarea capitalului uman.

Evoluţia postmodernă a migraţiei se accentuează în lipsa "rădăcinilor" multor oameni, tocmai din cauză că unele regiuni au capacitate redusă de a-şi întreţine populaţia şi a le asigura un nivel de trai decent. Cu cât gradul de încredere a populaţiei unei ţări în guvernanţi şi în viitorul ţării este mai mare, cu atât intenţia de a migra se diminuează.

Problemele pe care le generează migrația sunt diferite, în funcție de tipul acesteia - permanentă sau temporară - de gradul de educație al migraților, de starea pieței muncii, de gradul de dezvoltare economică ș.a. Astfel, migrația cetățenilor slab calificați produce în țările de origine, - în curs de dezvoltare – o ușurare prin diminuarea presiunii asupra bugetelor de asistență socială și ratei șomajului, iar în statele de adopție (mai dezvoltate) apar probleme cauzate de slaba pregătire și incapacitatea de adaptare socială. În schimb, în cazul specialiștilor, problema se inversează, întrucât țările avansate și-i doresc și le creează avantaje pentru a-i atrage pe piețele lor de muncă, în timp ce țările de origine sunt nedreptățite prin pierderea unei părți de avuție natională.

Cele mai multe avantaje obținute de pe urma migrației forței de muncă sunt obținute când acest fenomen este temporar. În general, găsirea unui loc de muncă în străinătate rezolvă o serie de probleme atât pentru individ cât și pentru țara de origine: obținerea unor venituri superioare, acumularea de experiență, diminuarea șomajului etc. Detensionarea pieței muncii în tările subdezvoltate, conduce la scăderea presiunii asupra cheltuielilor bugetare și dă răgazul guvernelor pentru a implementa reforme și a restructura anumite sectoare de activitate (sectorul public, sectorul minier etc.). Pentru ţările de origine nu este de neglijat avantajul reprezentat de fluxul de valută al migranţilor - factor al creşterii economice, care contribuie la micşorarea presiunii asupra deficitului contului curent şi balanţei de plăţi externe. Trebuie remarcat faptul că acest avantaj are acţiune imediată, manifestîndu-se în zona consumului, spre deosebire de lipsa/pierderea capitalului uman, care se resimte atît în prezent, cât şi în viitor. Pentru ţările de destinaţie, efectele asupra creşterii şi dezvoltării economice sunt favorabile, întrucât emigranţii fie reprezintă o forţă de muncă bine pregătită, capabilă de performanţe înalte, fie acoperă locuri de muncă care nu prezintă interes pentru populaţia autohtonă (în cazul forţei de muncă necalificate).

Dezavantaje migraţiei, mai ales a celei internaţionale sunt numeroase și cu influenţe multiple. Astfel, la nivelul individului, migraţia poate conduce, în primul rând la discriminare. Gradul de acceptare a străinilor în interiorul comunităţilor locale, deşi diferă mult de la o zonă la alta şi în funcţie de timpul la care se face referinţă, este destul de scăzut. Străinii sunt mai degrabă toleraţi, în cele mai multe cazuri fiind văzuţi ca cetăţeni de mâna a doua, cu drepturi limitate. De aici derivă şi o altă problemă a imigranţilor: pierderea de venit din necunoaşterea deplină a

drepturilor, din reticenţa de a apela la autorităţi sau la alte forme de reprezentare. De aceea, sunt numeroase cazurile de nerespectare din partea angajatorilor a contractelor de muncă, de exploatare şi de discriminare. Probleme pot apărea şi cu lucrătorii nativi, aceştia percepându-i pe imigranţi ca „hoţi de locuri de muncă", mai ales că majoritatea acceptă o retribuţie mai mică şi chiar se privează de anumite drepturi (sindicale, asigurări de sănătate ș.a.). O altă problemă care poate să apară este cea a slabei productivităţi, generată de dificultăţile de adaptare, de necunoaşterea tehnicilor, a normelor şi a procedurilor de lucru. De asemenea, mai ales în cazul imigranţilor cu familie, ruperea legăturilor cu aceasta generează adevărate tragedii, care se răsfrâng asupra tuturor celor implicaţi.

Din perspectiva ţării gazdă, se remarcă diverse probleme, atât sub aspect social cât şi economic. În primul rând, cum cea mai mare parte a migranţilor sunt necalificaţi sau slab calificaţi, au dificultăţi în a-şi găsi un loc de muncă, cee ace poate genera infracţionalitate şi tensiuni sociale. Ţara gazdă poate avea probleme şi în ceea ce priveşte creşterea ratei şomajului, atât timp cât imigranţii acceptă salarii mai mici şi condiţii mai dure de lucru. Un şomaj mai mare presupune o creştere a efortului bugetar, cu toate repercusiunile pe care acesta le presupune: creşterea datoriei publice, a fiscalităţii etc.

Din perspectivă macroeconomică, cele mai mari dezavantaje le au ţările de origine. Indivizii sunt, pe de o parte cetăţeni ai ţărilor respective dar şi o sursă productivă foarte importantă, dacă nu cea mai importantă. Fie că îl analizăm din perspectiva tradiţională, ca factor muncă, fie prin prisma teoriilor moderne, în calitate de capital uman, individul rămâne o sursă importantă de creştere economică şi o destinaţie eficientă a investiţiei. Prin urmare, emigrarea induce, pe de o parte, o pierdere potenţială de producţie, prin diminuarea stocului de capital uman iar, pe de altă parte o pierdere de capital financiar prin investiţia care a fost făcută în formarea profesională. Cea mai evidentă situaţie este a forţei de muncă înalt calificate, a specialiştilor pentru a căror pregătire se cheltuie sume mari şi care, ulterior, sunt atraşi de ţările dezvoltate (fenomenul *brain drain)*. Un alt efect negativ înregistrat de ţările exportatoare de forţă de muncă este dezechilibrarea pieţei muncii, prin diminuarea ofertei de muncă şi creşterea preţului de echilibru. Apare astfel o problemă în costurile de producţie şi o diminuare a competitivităţii naţionale, cu efecte imediate asupra balanţei comerciale, mai ales că în, cele mai multe cazuri, competitivitatea ţărilor în curs de dezvoltare se bazează pe strategii de cost. Un alt element de competitivitate care se pierde prin emigrare este forţa de muncă bine pregătită. Atragerea de investiţii străine în țările în curs de dezvoltare, devine tot mai anevoioasă întrucât odată cu plecarea lucrătorilor calificaţi, piaţa naţională devine tot mai puţin atractivă pentru multinaţionale.

În condiţiile în care inteligenţa este "materia primă" a secolului XXI, migrarea creierelor (*brain drain)* este o problemă extrem de importantă cu care se confruntă numeroase state în curs de dezvoltare, printre care şi România. Migraţia acestora reprezintă o pierdere importantă pentru ţara de origine, prin potenţialul intelectual, ştiinţific şi economic pe care îl reprezintă migranţii cu pregătire superioară şi prin nerecuperarea investiţiei făcute în instruirea lor.

Printre factorii care i-au determinat pe români să migreze masiv în ultimii ani, s-au numărat, pe de o parte sărăcia, pierderea oricărei speranţe de redresare a situaţiei economico-sociale, birocraţia generalizată, corupţia, iar pe de altă parte opţiunea pentru un mediu social stabil, condiţii de muncă superioare şi posibilitatea de afirmare în plan profesional. Fenomenul migraţiei externe definitive de la începutul anilor 1990 a fost înlocuit cu o migraţie externă temporară - fără schimbarea rezidenţei, având o puternică motivaţie economică. O situaţie îngrijorătoare o reprezintă creşterea migraţiei externe a populaţiei înalt calificate şi pregătite, România confruntându-se din ce în ce mai mult cu fenomenul "migraţiei creierelor".

Exodul de capital uman reprezintă, totodată o problemă de proprietate care apare deoarece drepturile de proprietate ale celor angrenaţi în procesul formării de capital uman nu sunt clar definite. Forţa de muncă, privită ca bun, marfă şi capital, a constituit şi constituie obiect al proprietăţii aceluia în fiinţa căruia se personifică**.**

5. Concluzii

Pentru protejarea capitalului uman în perioadele de criză economico-financiară, politicile publice privind educaţia îşi pot demonstra eficacitatea şi eficienţa, contribuind pe de o parte, la creşterea adaptabilităţii şi flexibilităţii forţei de muncă şi la prezervarea calităţii capitalului uman şi acţionând, pe de altă parte, pentru formarea şi dezvoltarea stocului naţional al capitalului uman. În acelasi sens, politicile de promovare activă a ocupării forţei de muncă şi de combatere a şomajului îşi pot confirma valenţele în perioadele de recesiune economică.

Susţinerea financiară a formării şi acumulării capitalului uman nu se limitează doar la cheltuielile bugetare destinate educaţiei şi instruirii forţei de muncă, ci are o sferă mult mai largă, incluzând cheltuielile guvernamentale pentru oferta de bunuri publice cum sunt: ocrotirea sănătăţii populaţiei, asigurarea ordinii publice şi apărării naţionale, protecţia socială, protecţia mediului înconjurător, combaterea poluării ş.a., toate acestea fiind exercitate în virtutea unei anumite opţiuni publice. De aceea, autorităţile publice trebuie să recepţioneze semnalele cetăţenilor, să remarce justeţea nevoilor sociale clamate şi să ia măsuri concrete pentru satisfacerea lor. În lipsa unui asemenea comportament, România se va confrunta în continuare cu erodarea capitalului uman autohton prin migraţia sa masivă.

Fenomenul migrației a produs schimbări substanțiale în structura capitalului uman din țara noastră, afectând calitatea acestuia pe termen lung. Alături de impactul migrației externe, trebuie analizată și migrația internă, întrucât lipsa unor politici funcționale de dezvoltare regională a afectat șansele de revigorare a zonelor slab dezvoltate ale țării.

Corespunzător situaţiei actuale din ţara noastră, capitalul uman autohton se confruntă cu situaţii cum sunt: iminenţa unei noi crize economico-financiare, şomajul, sărăcia, migraţia, corupţia. Sărăcia determină degradarea stocului de capital uman, ceea ce impune eficientizarea sistemelor de învăţământ, mai ales prin investiţii în formarea continuă a indivizilor.

Cel mai vizibil impact al corupţiei este asupra economiei, deoarece mecanismul liberei concurenţe este împiedicat, investiţiile stagnează, iar agenţii economici se confruntă cu o concurenţă neloială pe piaţă. Prezenţa acestui fenomen conduce, la degradarea valorilor, a principiilor, a normelor şi a legislaţiei, în final la degradarea societăţii, punând ţara într-o lumină nefavorabilă la nivel mondial, putând chiar să fie exclusă din diferite organizaţii, uniuni sau alianţe.

Se poate stabili o relaţie directă între nivelul instruirii, prin educaţie şi cel al ratei somajului, categoriile de populaţie cu cele mai scăzute niveluri de instruire tinzând să înregistreze cele mai înalte rate ale somajului. Șomajul reflectă subutilizarea sau utilizarea ineficientă a capitalului uman, fiind în anumite limite și cauza fenomenului migrației forței de muncă, individul nemaiputându-și valorifica abilitățile pe piața muncii din țara de origine.

Partea neutilizată a capitalului uman al unei naţiuni, pe care o reprezintă persoanele şomere, reprezintă resurse investite care nu produc rezultate. Slaba utilizare a capitalului uman format afectează atât economia, cât şi indivizii, excluşi din forţa de muncă. Şomajul generează risipa unui imens potenţial de dezvoltare economică şi conduce la deprecierea capitalului uman format în faza de creare a valorilor economice şi sociale, întrucât nu mai are acces la oportunităţi şi surse de dezvoltare.

În România, pentru atingerea obiectivului de sporire a investiţiilor în capitalul uman este necesară promovarea unei psihologii colective care să se implementeze prin parcurgerea mai multor etape și care să se manifeste pe mai multe paliere. Un prim aspect îl reprezintă înţelegerea faptului că pentru creştere economică și implicit, creșterea nivelului de trai, trebuie să se acţioneze pentru un progres rapid şi profund al sistemului educational. De asemenea, este necesară schimbarea mentalităţii manageriale la nivelul Ministerului Învățământului, în sensul reorganizării şi reformării reale a întregului sistem educaţional. Totodată, este necesară o amplă responsabilizare a guvernelor și indivizilor, astfel încât toți cetăţenii ţării - oamenii de afaceri, părinţii, copiii – să înţeleagă rolul investiţiei în educaţie pentru prezent, dar mai ales pentru viitor.

Educaţia este o premisă a ocupării forţei de muncă fiind cel mai important activ al unei fiinţe umane şi, deşi nu oferă o garanţie în raport cu un posibil somaj, ea înlesneşte adesea şansa găsirii unui loc de muncă.

Pentru ca România să poată recupera decalajele de dezvoltare care o despart de ţările dezvoltate, este nevoie, în primul rând, de investiţii masive în educaţia şi formarea continuă a indivizilor. Problemele care trebuie rezolvate în ţara noastră cu privire la utilizarea eficientă a capitalului uman autohton, inclusiv păstrarea acestuia pe piaţa muncii din România, sunt numeroase, complexe şi dificil de rezolvat. De aceea, este necesară identificarea unor politici și măsuri de politică publică dirtecționate spre ridicarea nivelului de educație, redistribuirea veniturilor și întărirea libertăților individuale care au ca efect creșterea nivelului de încredere între indivizi și între indivizi și instituții.

Bibliografie

1. Becker, G.S.(1997), *Capitalul uman. O analiză teoretică şi empirică cu referire specială la educaţie*, Editura ALL, Bucureşti, p. 12-27
2. Devenport Thomas (2001), O., *The Human Capital Methafor:What's in Name?,* in Learning from Human Capital Revolution, Spring (http//www.linezine.com/4.2/articles/tdthcmwian.htm)
3. Drucker Peter (1999), *Realităţile lumii de mâine*, Bucureşti, Editura Teora, p.173
4. Neagu Olimpia (2010), *Capitalul uman şi dezvoltarea economică,* Ed. RISOPRINT, 2010, Cluj, p 14, 15, 57, 122
5. Popescu Cristian, (2018), *Capitalul uman în noile democrații* www.editura.uaic.ro/produse/editura/top-15/capitalul-uman-in-noile-democratii.../1
6. Ramcharan Rodney (2004), *Higher or Basic Education? The Composition of Human Capital and Economic development*, International Monetary Fund, Staff Papers, Vol .51, No. 2 (http://www.imf.org/external/pubs/ft/staffp/2004/02/pdf/ramcharan.pdf)
7. Roosevelt Malloch, T.(2003), *Social, Human and Spiritual Capital and Economic Development,* Templeton Foundation, Harvard University, October 2003, p.4 (http//www.metanexus.net/spiritual_capital/pdf/Malloch.pdf)
8. Sianesi, B.; van Reenen, J.(2004), *The Retuns to Education: a Review of the Macro-Economic Literature,* Centre for Economics of Education, London School of Economics and Political Science, November 2000, p 4

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES REGARDING THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

ABORDĂRI TEORETICO-METODOLOGICE REFERITOARE LA DEZVOLTAREA STRATEGICĂ A ÎNTREPRINDERILOR

Maria CIUBOTARU[1]
Nadejda BOTNARI[2]

Abstract

In this article the authors investigate the modern financial management theories of enterprises, which were developed to address financial performance for developing strategic scenarios of enterprises, in particular the theory of economic value added (EVA), measuring the financial performance and the concept of Balanced Scorecard, measuring the management performance. The article includes innovative elements concerning the methodology of Balanced Scorecard of enterprise performance in the Republic of Moldova. The methodology describes a set of performance indicators that measure sustainable outcomes in achieving the enterprise strategic and specific objectives, and compare an effective value (results) with baseline values of the indicators for the reporting period, and with targets.

Key words: *Balanced Scorecard, strategic map, strategic objectives, performance indicators.*

JEL: G32; O21.

1. Introducere

Pentru a prospera astăzi în mediul concurenţial, nu este suficient ca întreprinderea să se concentreze numai pe performanţa financiară, deoarece informaţia referitor la rezultatele financiare indică performanţa anterioară şi nu indică statutul actual şi locul unde întreprinderea se va posta în viitor. Teoriile managementului financiar ale întreprinderii au evaluat de la măsurarea performanţei financiare spre măsurarea progresului pe parcursul timpului, calcularea performanţei financiare, folosind indicatorii financiari, a fost complimentată cu calcularea indicatorilor non-financiari. Un sfert de veac a trecut de la apariţia teoriei performanţei businessului care oferă instrumente de măsurare a performanţei. Conceptul de Balanced Scorecard, apărut în anul 1992, a devenit instrumentul managerial frecvent folosit pentru măsurarea performanţei manageriale a întreprinderii. În acelaşi timp, instrumentul managerial menţionat frecvent se foloseşte şi în sectorul public. Întreprinderile şi entităţile bugetare din Republica Moldova mai mult se axează pe calcularea performanţei financiare, foarte puţine organizaţii aplică abordarea Balanced Scorecard, poate şi din cauza aplicării insuficiente a planificării strategice.

Prezentul articol vine să completeze golul teoretico-metodologic în vederea aplicării acestui concept şi instrument managerial în întreprinderile autohtone. *Scopul cercetării* constă în studierea teoriilor performanţei financiare şi managementului performanţei în business, a conceptului Balanced Scorecard (BSC) şi a elementelor constituente ale acestuia, precum şi a implementării acestora în cadrul întreprinderilor, inclusiv sistemul de indicatori financiari şi non-financiari de performanţă care se aplică pentru măsurarea performanţei în conexiune cu obiectivele strategice ale întreprinderii. Cercetarea adânceşte şi îmbunătăţeşte cunoştinţele în domeniu şi propune un model de Balanced Scorecard pentru întreprinderile autohtone, inclusiv un sistem de indicatori balansat. *Metodologia de cercetare* se bazează pe studierea literaturii în domeniu şi a situaţiei referitor la implementarea BSC în business.

2. Abordări teoretice ale cercetării

Teoria Valorii Adăugate Economice (EVA - Economic Value Added) se referă la măsurarea performanţei financiare, folosind un sistem de indicatori financiari. Conceptul a fost formulat în

[1] Associate Professor, PhD, Habil., Academy of Economic Sciences, Kishinev, Republic of Moldova, *mciubot@gmail.com*

[2] Professor, PhD, Academy of Economic Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *nibotnari@mail.ru*

SUA în anul 1920, discutat de către economişti pe parcursul secolului al XX-lea şi dezvoltat de către Alfred Marshall cu Teoria Venitului Economic (Theory of Economic Income). Odată cu înregistrarea EVA ca marcă comercială de către Stern Stewart, conceptul a căpătat popularitate în activitatea comercială din SUA, fiind pe larg aplicat de către business de la începutul anilor 1990. EVA măsoară diferenţa dintre rentabilitatea capitalului companiei şi costul acestui capital. Valoarea pozitivă a EVA indică că activitatea companiei generează valoare pentru acţionari în perioada de măsurare. Mai important este că activităţile care generează valoare negativă a EVA sunt considerate că aduc pierderi valorii acţionarilor. De menţionat că EVA prezintă mai degrabă informaţie utilă despre valoarea operaţiunilor în perioada anterioară decât măsurarea contabilă a performanţei (aşa ca profitul contabil sau măsurarea rentabilităţii capitalului).

Sistemele de măsurare a performanţei au căpătat popularitate la sfârşitul secolului al XX-lea, în literatura de specialitate pe larg au fost descrise măsurile şi sistemele de măsurare. Cele mai importante teorii şi sisteme de măsurare a performanţei sunt [Koufteros, et., 2014; p.313]:

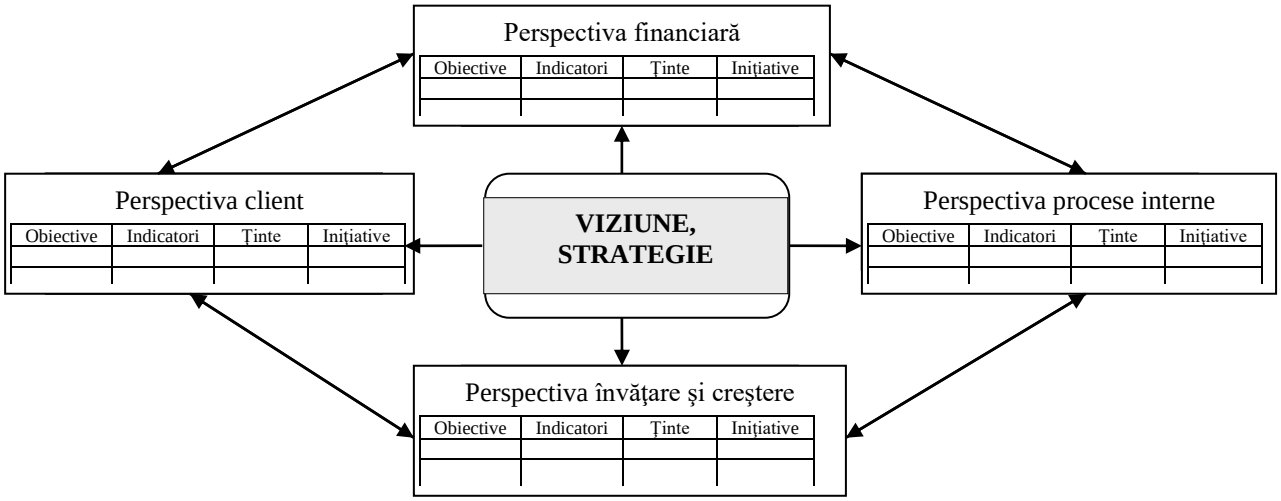
- Matricea de măsurare a performanţei [Keegan, et., 1989];
- Modelul riscuri şi determinanţi [Fitzgerald, et, 1991];
- Piramida performanţei [Lynch & Cross, 1992];
- Balanced Scorecard [Kaplan & Norton, 1992];
- Prisma performanţei [Neely, 2002].

Sistemele de măsurare a performanţei se folosesc ca instrumente manageriale care asigură organizaţia să sincronizeze mai eficient resursele. Teoria Bazată pe Resurse şi Teoria Orchestrării Resurselor se referă la gestiunea resurselor şi orchestrarea acestor resurse pentru a crea valoare pentru consumatori. Unul dintre cele mai populare şi des aplicate sisteme de măsurare a performanţei este Balanced Scorecard (numit şi sistemul de indicatori balansaţi).

Conceptul Balanced Scorecard este o abordare în măsurarea performanţei care combină măsurarea financiară tradiţională cu măsurarea non-financiară pentru a oferi managerilor mai multă informaţie relevantă referitor la activităţile gestionate. Două caracteristice comune şi importante în design-ul Balanced Scorecard se referă la cluster-ul tipurilor similare de măsuri în grupuri (numite perspective) şi focalizarea spre un număr limitat de măsuri pentru a îmbunătăţi claritatea şi utilitatea. Primul concept de Balanced Scorecard a fost elaborat şi introdus de către Robert Kaplan şi David Norton în 1992, mai apoi diverse forme au fost pe larg aplicate în diferite ţări. Prima variantă a conceptului include „4 boxe" privind abordarea măsurării performanţei, adiţional la măsurarea performanţei financiare, managerii erau încurajaţi să măsoare şi alte perspective ale businessului. La început, autorii au propus următoarele patru grupe de perspective: *Financiară, Clienţii, Procesele Interne, Inovare şi Învăţare*.

Balanced Scorecard este de origine americană, a fost conceput şi dezvoltat de Robert Kaplan şi David Norton ca un cadru de măsurare a performanţelor, ca rezultat al unui proiect de cercetare. Kaplan şi Norton spuneau că „dacă nu poţi măsura realizarea obiectivelor, atunci nu le poţi gestiona şi îmbunătăţi" [Kaplan, 2008]. Schema modelului Balanced Scorecard este prezentată în **Figura 1**. Balanced Scorecard măsoară patru perspective şi include patru constituente: obiective, indicatori de performanţă, ţinte şi iniţiative de business. Balanced Scorecard este considerat cel mai popular model de măsurare a performanţelor organizaţionale, model care îmbină indicatorii financiari cu indicatorii nefinanciari.

Figura 1. Modelul Balanced Scorecard



Sursa: [Kaplan & Norton, 1996: p.76].

La început, BSC a fost elaborat ca un instrument de măsurare a performanţei, mai pe urmă acesta a devenit un instrument managerial de planificare strategică, performanţa fiind conectată cu realizarea obiectivelor strategice. În variantele următoare ale conceptului, măsurile selectate de autori sunt în conexiune cu scopurile strategice ale organizaţiei. În varianta conceptului din 1996, ultimele două perspective au fost re-întitulate în *Procesele Interne ale Businessului* şi *Învăţare şi Creştere.* În timp, conceptul de BSC a evoluat prin dezvoltarea modelului BSC de generaţia doi (2GC – 2 Generation Scorecard) şi mai apoi de generaţia trei (3GC) devenind un sistem contabil pentru reprezentarea activelor companiei prin aspectul multiplelor perspective pentru a crea strategiile de business, adică a devenit un instrument de planificare strategică [1]. Astfel, instrumentul managerial de măsurare a performanţei în business a fost dezvoltat şi îmbunătăţit până la un amplu sistem de planificare strategică şi management. De menţionat că Balanced Scorecard reflectă multe din caracteristicile altor modele de măsurare a performanţei (de ex., Tabelul de bord, de origine franceză).

În prezent, Balanced Scorecard intră în lista celor şase instrumente manageriale mai frecvent aplicate în sectorul privat şi cel public, fiind folosit de majoritatea companiilor din ţările dezvoltate şi în curs de dezvoltare, circa 75 la sută din întreprinderile mici şi mari din ţările dezvoltate folosesc acest instrument managerial. Modelul BSC se aplică în companiile din SUA, Marea Britanie, Finlanda, Ţările Baltice, Ungaria şi alte ţări pentru monitorizare şi controlul strategic şi managerial, inclusiv pentru scopurile: comunicarea şi monitorizarea atingerii scopurilor strategice; impunerea conformităţii în procesele operaţionale. Companiile din Republica Moldova au o experienţă săracă în aplicarea instrumentului managerial BSC. Totuşi, există încercări de a aplica Balanced Scorecard în sectorul public, de exemplu, sistemul balansat de indicatori pentru monitorizarea aplicării legislaţiei în domeniul funcţiei publice şi statutul funcţionarului public [Ciubotaru & Gheorghiţa, 2013].

Aplicarea conceptului BSC la etapa contemporană cere definirea unui număr limitat de obiective cheie asupra cărora compania trebuie să se concentreze în implementarea planurilor strategice. Obiectivele sunt „echilibrate” din perspectiva a patru (sau mai multor) părţii interesate:

- *Perspectiva Financiară* (partea interesată fiind finanţatorii) - Pentru a avea succes financiar, cum ne percep acţionarii?
- *Perspectiva Clienţi* (partea interesată fiind consumatorii) - Pentru a atinge viziunea companiei, cum ne percep consumătorii?

- *Perspectiva Procese Interne de Business* (partea interesată fiind managerii) - Pentru a satisface acţionarilor şi consumatorilor, care procese de business necesită îmbunătăţire?
- *Perspectiva Învăţare şi Creştere* (partea interesată fiind personalul) - Pentru a atinge viziunea, cum vor fi susţinute abilităţile de schimbare şi îmbunătăţire?

Astfel, Balanced Scorecard permite managerilor să privească afacerea sub patru aspecte importante inter-conectate, oferind răspunsuri la cele patru întrebări fundamentale menţionate. Balanced Scorecard este un model logic care pentru fiecare grup de perspective include următoarele patru constituente:

- *Obiective* - aspirații generale care urmează a fi realizate, obiectivele sunt strategice şi operaţionale;
- *Indicatori de performanţă* - se raportează la obiective şi permit de a măsura dacă obiectivele au fost sau nu atinse;
- *Ţinte* - reprezintă nivelul dorit de schimbare, reflectat printr-un număr sau procent care să fie realizat într-o anumită perioadă ale timp;
- *Iniţiative* - arată activităţile strategice formulate pentru fiecare obiectiv şi necesare de întreprins pentru a atinge ţintele stabilite.

Regulile ce trebuie de urmat în formularea constituientelor:

- *Obiectivele (scopurile) strategice* trebuie să contribuie la atingerea progresului (succesului) companiei în termen mediu şi lung, fiecărui obiectiv (scop) îi corespunde unul sau mai mulţi indicatori (măsuri);
- *Indicatorii de performanţă* să fie legate cu obiectivele (scopurile) strategice, să se bazeze pe aceste obiective, să măsoare atât rezultatele imediate (outputs), cât şi rezultatele durabile (outcomes), să fie de două tipuri - indicatorii financiari şi nefinanciari, să fie un număr limitat; în prima generaţie de Balanced Scorecard se identificau de obicei circa 20-25, mai târziu numărul indicatorilor a fost redus;
- *Ţintele pentru indicatorii de performanţă* trebuie să indice care nivel de performanţă urmează a fi atins într-o perioadă concretă de timp; pentru vizualizarea atingerii performanţei în timp, poate fi aplicat un sistem de culori: verde – situaţia se îmbunătăţeşte, galben – situaţia este stabilă sau variază pe parcursul timpului sau e greu de interpretat, roşu– situaţia se înrăutăţeşte;
- *Iniţiativele* se formulează pentru perioada de timp mediu (de obicei, trei ani).

Elaborarea şi implementarea modelului Balanced Scorecard este posibilă numai în relaţie cu definirea viziunii, obiectivelor strategice şi strategiei generale a companiei. Formulare speciale de lucru au fost elaborate pentru aplicarea modelului BSC în întreprinderi. Aceste formulare au diverse forme, dar toate cuprind cele patru aspecte importante ale businessului – perspectiva financiară, perspectiva relaţiile cu clienţii, perspectiva proceselor interne de business şi perspectiva învăţare şi creştere (sau inovare). Softuri speciale au fost elaborate de către companiile din domeniul tehnologiilor informaţionale şi companiile de consultanţă în vederea implementării acestui instrument managerial.

Metoda de punere în aplicare a Balanced Scorecard este de sus în jos, adică de la nivelul strategic la nivelul operaţional. Indicatorii de la nivelul inferior sunt deduşi din obiectivele stabilite la nivelurile superioare. Modelul Balanced Scorecard lucrează din exterior spre interior, de la clienţi către procesele interne. Balanced Scorecard este implementat printr-un proces analitic ierarhic (de sus în jos), proces în care obiectivele stabilite de top-management coboară în cascadă la nivelurile inferioare.

3. Abordări metodologice ale cercetării

Misiunea şi viziunea organizaţiei rămân stabile de-a lungul timpului. Viziunea organizaţiei constituie o proiecţie care clarifică direcţia organizaţiei şi ajută părţile interesate să înţeleagă de ce şi cum ar trebui să sprijine organizaţia. Strategia organizaţiei este dezvoltată în condiţiile impuse de

mediul real. Strategia de dezvoltare implică translatarea unei organizaţii de la poziţia sa curentă la poziţia dorită pentru viitor. Mai multe ipoteze interconectate sunt formulate pentru ca organizaţia să se poziţioneze la poziţia dorită. Balanced Scorecard permite ca ipotezele strategice să fie descrise ca un set de relaţii cauză-efect explicite şi care se pot testa. Balanced Scorecard, propus în prezentul articol, reprezintă un sistem de măsurare a performanţei întreprinderii care a fost dezvoltat prin adaptarea sistemului pentru orientarea managementului spre rezultate, pe larg cunoscut în activitatea de business. Modelul BSC este destinat pentru a traduce strategia de dezvoltare şi viziunea în activităţi, şi pentru a monitoriza şi măsura indicatorii de performanţă care indică cum se realizează viziunea întreprinderii.

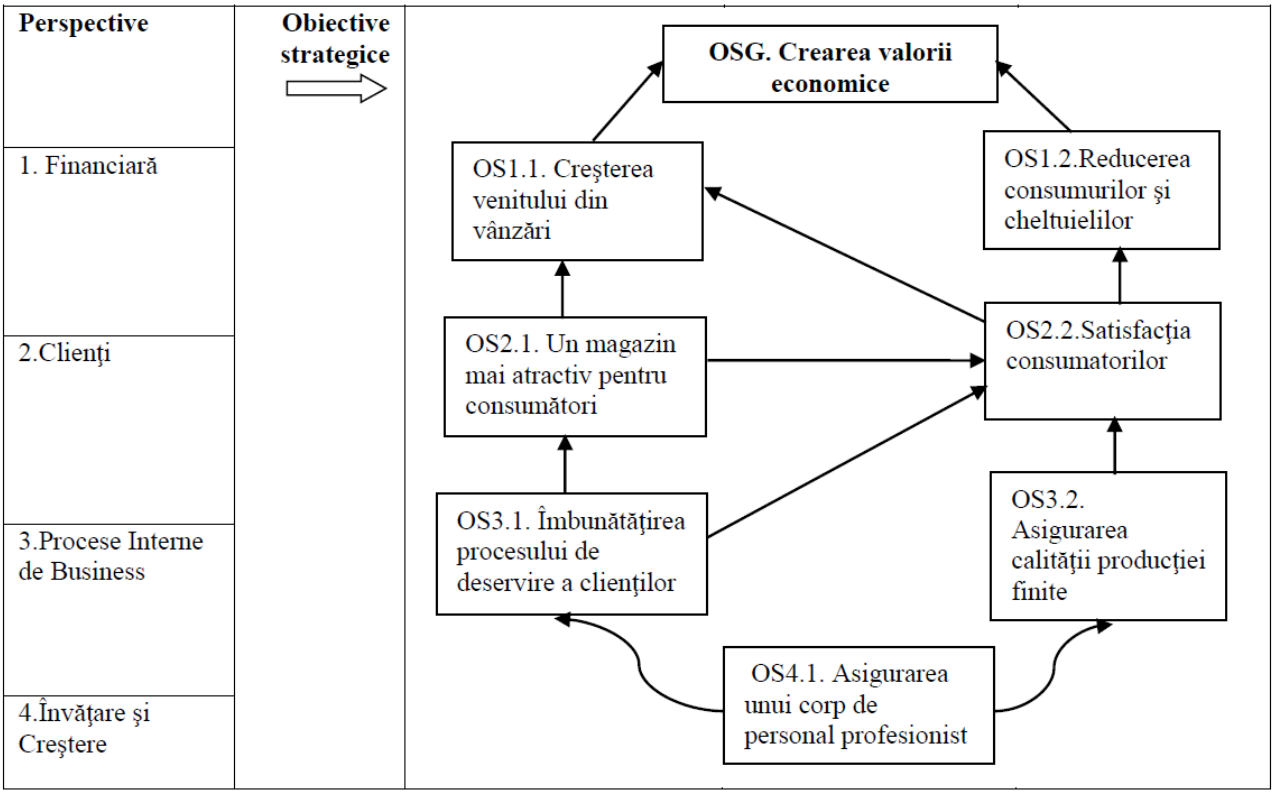
Balanced Scorecard pentru întreprinderi este un instrument compact care include un set de *obiective* ce descriu poziţia strategică care se doreşte şi un set de *indicatori de performanţă* ce măsoară rezultatele durabile în realizarea scopului (obiectivului general) şi obiectivelor strategice, BSC, de asemenea, mai include *ţintele* (standarde şi norme) şi *acţiuni strategice* ce urmează de realizat în perioada următoare pentru eliminarea neconformităţilor şi abaterilor de la ţintele stabilite în vederea îmbunătăţirii managementului. În perioada de raportare a progresului întreprinderii, se compară valoarea efectivă a indicatorilor (rezultatele) cu valoarea ţintelor stabilite (şi cu valoarea anterioară a indicatorilor), astfel se identifică abaterile de la standardele şi normele stabilite anterior.

BSC pentru întreprindere se elaborează în formă de tabel (formular) ce include constituentele (obiective strategice, indicatori de performanţă, ţinte şi iniţiative), clasificate pe dimensiuni (perspective). Experienţa implementării conceptului BSC în practică relevă că întreprinderea, după necesitate, poate formula un alt număr de perspective, decât cel stabilit teoretic. În practică, de obicei, se formulează de la 1 indicator până la 7 indicatori, cel mai frecvent 3 indicatori pe performanţă. Formularul BSC de monitorizare a progresului întreprinderii va include denumirea indicatorilor, metoda de calculare, valoarea efectivă în dinamică a indicatorilor de performanţă (rubrica „date”) şi interpretarea situaţiei pentru fiecare indicator (*Tabelul 2*).

Conform teoriei managementului financiar, obiectivul general (scopul) constă în crearea valorii economice a întreprinderii, adică crearea valorii economice pentru acţionari. Obiectivele strategice ale întreprinderii se stabilesc pornind de la obiectivul general şi descriu sarcinile pe fiecare dintre dimensiunile formulate în Balanced Scorecard, se formulează câte unul sau câteva obiective pentru fiecare perspectivă în baza viziunii companiei. De asemenea, se elaborează *Harta strategică* care arată legăturile dintre obiectivele strategice. În corespundere cu Harta strategică se elaborează BSC al întreprinderii. Un exemplu simplificat de obiective strategice şi Harta Strategică pentru o întreprindere autohtonă este prezentat în *Figura 2*.

Harta strategică din Figura 2 explică legăturile dintre obiectivele strategice şi activităţile, indică paşii ce urmează a fi efectuaţi de către întreprindere pentru realizarea obiectivelor. Harta ajută managementul întreprinderii să privească strategia într-un mod sistematic şi integrat. O hartă strategică pentru Balanced Scorecard face premizele strategiei explicite. Harta strategică a BSC se elaborează folosind obiectivele strategice şi legăturile dintre ele. În baza Hărţii strategice se formulează indicatorii şi activităţile strategice (iniţiativele) pentru fiecare obiectiv. Indicatorii de performanţă se selectează de manageri în baza unor criterii: să fie în conexiune cu obiectivele strategice - câte unul sau câţiva indicatori pentru fiecare obiectiv şi să fie SMART (specific, măsurabil, accesibil, relevant, timp). Indicatorii de performanţă se elaborează pentru obiectivele strategice. Indicatorii de performanţă sunt destinaţi pentru monitorizarea şi măsurarea performanţei organizaţionale a corporaţiei.

Figura 2. Harta strategică a întreprinderii (exemplu)



Sursa: Elaborată de autori.

Iniţiativele se elaborează pentru fiecare obiectiv strategic pentru o perioadă de trei ani (de ex., 2020-2022) în vederea asigurării progresului şi atingerii ţintelor pentru obiectivele şi indicatorii de performanţă. Realizarea activităţilor strategice va contribui la îmbunătăţirea progresului şi atingerea rezultatelor întreprinderii, inclusiv prin eliminarea abaterilor de la ţintele stabilite. Sistemul de măsurare a performanţei, creat într-un aşa mod, se concentrează pe viitor deoarece indicatorii de performanţă comunică întreprinderii ce este important. Astfel, Balanced Scorecard constituie mai mult decât un sistem de măsurare a performanţei şi devine un cadru de organizare a sistemului de management strategic. Un exemplu simplificat de Balanced Scorecard adaptat pentru întreprinderile autohtone, ce include patru perspective şi patru constituente, inclusiv obiectivul general (OG) şi obiective strategice (OS), indicatori de performanţă, ţinte şi iniţiative pentru o perioadă de trei ani pentru fiecare dintre cele patru perspective este prezentat în *Tabelul 1*.

Tabelul 1. Modelul BSC pentru o întreprindere concretă (exemplu)

Perspective	**Obiective**	**Indicatori**	**Ţinte**	**Iniţiative**
Financiară	OS1.1. Creşterea venitului din vânzări	IP1. Creşterea venitului din vânzări cu 15%	Majorarea venitului din vânzări cu 50% în trei ani	Penetrarea pe piaţa Uniunii Europene
	OS1.2.Reducerea consumurilor şi cheltuielilor	IP2. Reducerea consumurilor şi cheltuielilor cu 2%	Creşterea rentabilităţii comerciale cu 10% în trei ani	Negocierea cu companiile producătoare de materie primă
Clienţi	OS2.1. Un magazin mai atractiv pentru consumători	IP3. Majorarea numărului zilnic de consumatori	Majorarea fluxului anual de consumatori cu 20%	Îmbunătăţirea vitrinelor magazinului
	OS2.2.Satisfacţia consumatorilor	IP4. Reducerea numărului de plângeri cu 50%	Atingerea nivelului anual de 80% de satisfacţie a consumatorilor	Elaborarea Raportului anual privind satisfacţia consumatorilor
Procese Interne de Business	OS3.1. Îmbunătăţirea procesului de deservire a clienţilor	IP5. Reducerea timpului de deservire a	Analiza statistică a rapoartelor privind satisfacţia consumatorilor	Redefinirea procesului de deservire a consumatorilor

Perspective	Obiective	Indicatori	Ţinte	Iniţiative
		clienţilor		
	OS3.2. Asigurarea calităţii producţiei finite	IP6.Reducerea rebutului cu 5%	Eliminarea rebutului producţiei finite în trei ani	Înlocuirea frigiderului cu unul mai performant
Învăţare şi Creştere	OS4.1. Asigurarea unui corp de profesionişti	IP7.Înlocuirea personalului cu 30%	Număr de contracte noi de angajare versus celor expirate	Începerea procesului de recrutare a personalului

Sursa: Elaborat de autori.

Formularul sistemului de indicatori de performanţă pentru monitorizarea progresului în realizarea obiectivelor întreprinderii a fost elaborat în baza modelului BSC din Tabelul 1 şi este prezentat în *Tabelul 2*.

Tabelul 2. Aplicaţii ale metodologiei de evaluare a performanţei întreprinderii (exemplu)

Indicatori de performanţă	Metoda de calculare	Date	Situaţia	
IP1. Creşterea venitului din vânzări cu 15%	IP1=VV2/VV1*100	+17%		↑
IP2. Reducerea consumurilor şi cheltuielilor cu 2%	IP2=100-TC2/TC1*100	+0,5%		↓
IP3. Majorarea numărului zilnic de consumatori	IP6=CZ2/CZ1*100	+9%		→
IP4. Reducerea numărului de plângeri cu 50%	IP4=100-NP2/NP1*100	-35%		→
IP5. Reducerea timpului de deservire a clienţilor	IP5=100-TCL2/TCL1*100	-20%		→
IP6.Reducerea rebutului cu 5%	IP6=100-R2/R1*100	-1%		↓
IP7.Înlocuirea personalului cu 30%	IP7=NC2/NC1*100	10%		↓

Sursa: Elaborat de autori.

Unde, VV – venitul din vânzări, TC – consumuri şi cheltuieli, CZ – numărul mediu zilnic de consumatori, TCL – timpul mediu anual de deservire a consumatorilor, R – mărimea rebutului, NC – numărul personalului, 1 semnifică anul anterior (ex., 2018), 2 – anul de raportare (ex., 2019).

Datele din Tabelul 2 relevă îmbunătăţirea situaţiei cu venitul din vânzări (IP1) şi situaţie stabilă pentru IP3-IP5, situaţia cu costurile (IP2) se înrăutăţeşte, iar situaţia cu rebutul (IP6) şi înlocuirea personalului (IP7) rămâne nefavorabilă la întreprinderea analizată. Metodologia de elaborare a instrumentului managerial BSC, propusă de autori, a fost implementată la întreprinderile din sectorul vinicol al Republicii Moldova.

4. Concluzii

Sistemele de măsurare a performanţei businessului au devenit populare la sfârşitul secolului al XX-lea. Teoriile şi conceptele de măsurare a performanţei oferă instrumente ce pot fi aplicate de manageri pentru axarea mai efectivă pe crearea valorii acţionarilor. Dacă EVA este eficient pentru trasarea valorii relative ce generează performanţă, apoi Balanced Scorecard este un instrument complementar puternic folosit pentru ghidarea managerilor în planurile operaţionale şi strategice cu intenţia de a obţine valoare prin generarea îmbunătăţirilor. În prezent, un model de Balanced Scorecard modern de generaţia trei reprezintă un sistem contabil pentru reprezentarea activelor întreprinderii prin aspectul următoarelor perspective pentru a crea strategiile de business: Financiară; Relaţiile cu Clienţii; Procesele Interne de Business; Capitalul Uman. Balanced Scorecard este o abordare modernă deja implementată în mai multe companii din SUA şi Uniunea Europeană. În secolul al XXI-lea companiile au investit mult în implementarea sistemelor de măsurare a performanţei. Implementarea şi întreţinerea unui astfel de sistem este costisitoare, doar întreprinderile mari, în special corporaţiile îşi pot permite aceasta. Aplicarea sistemului de măsurare a performanţei creează rentabilitate pozitivă financiară în timp. Companiile care aplică astfel de sisteme au o rentabilitate mai înaltă a activelor. Statistic, performanţa întreprinderii poate fi evaluată prin calcularea ratelor financiare până şi după implementarea sistemului. Folosirea sistemului de măsurare a performanţei va avea un impact pozitiv asupra performanţei financiare a companiei. Balanced Scorecard este cel mai frecvent sistem de măsurare a performanţei, aplicat pentru

realizarea viziunii companiei prin complimentarea performanţei financiare cu măsurarea performanţei non-financiare şi conectarea măsurării performanţei cu deciziile şi acţiunile viitoare.

Experienţa altor ţări în elaborarea şi aplicarea Balanced Scorecard a fost folosită pentru elaborarea modelului respectiv pentru întreprinderile autohtone în vederea realizării viziunii acesteia. Obiectivele se formulează pe termen mediu şi lung de către top management, în comun cu reprezentanţii Consiliului de Administraţie, pentru suportul viziunii corporaţiei, obiectivele trebuie să fie legate cu investiţiile. Balanced Scorecard trebuie revizuit în fiecare an. Indicatorii de performanţă, de asemenea, pot fi revizuiţi, inclusiv numărul lor, pot fi revizuite şi ţintele. Doar prin atingerea ţintelor, corporaţia va asigura creşterea valorii economice a acţionarilor. Aspectele metodologice de elaborare a BSC, inclusiv a sistemului de indicatori, prezentate în acest articol ar putea constitui baza metodologică pentru dezvoltarea cadrului pentru sistemul de indicatori balansaţi pentru întreprinderile autohtone din diverse sectoare economice.

Bibliografie

1. Balanced Scorecard Basics. http://www.balancedscorecard.org.
2. Ciubotaru M., Gheorghiţa T. (2013) Monitorizarea şi evaluarea aplicării legislaţiei în domeniul serviciului public în Republica Moldova. Ghid metodic. Chişinău, Cancelaria de Stat a Republicii Moldova. www.cancelaria.gov.md
3. Kaplan R. S., Norton D. P. (1996) Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System. Harvard Business Review. January-February, 1996.
4. Kaplan R., Norton D. (2008) Mastering the management system. Harvard Bus. Rev. 86 (1), 1–16.
5. Koufteros X., Verghese A. (J.), Lucianetti L. (2014) The effect of performance measurement systems on firm performance: A cross-sectional and a longitudinal study. Journal of Operations Management, 32(2014), pp.313-336. www.elsevier.com/locate /jom

INTERNATIONAL MIGRATION OF YOUTH IN CROSS-BORDER AREAS

MIGRAȚIA INTERNAȚIONALĂ A TINERILOR ÎN ZONELE TRANSFRONTALIERE

Larisa Loredana CIULPAN DRAGOMIRESCU[1]

Abstract

The globalization of education is a complex process that will be reached naturally and its socio-cultural consequences are learned and experienced over time.

The globalization is nowadays an incontestable phenomenon, profoundly affecting the systems of countries, peoples, nations. In its current meaning, the expression of globalization emerged from the awareness that the world is found in a process by which it will become a kind of „global village" or at least a single economic, politic and sociocultural system. Therefore the implications of this phenomenon and its consequences for the domain of education are up to date, real, serious and incontestable. In this context, migration of educated young people is a socio-cultural destabilizing factor for developing countries of origin.

The new education is an important concept resulting from the intercultural education and consisting of the education for peace, education for democracy, education for mass-media and global information, the ecological education, by promoting rural tourism, the education for a global society supposing in fact a coherent and harmonized assembly of this "new education" with a great impact on the formation of the international dimension of man, in general, and of young people in particular, more exactly of a real availability to understand and support their neighbour, regardless the geographic (urban-rural), ethnic, religious, economic, political space from which they come and were trained and where they live.

In this context, the young people migration is a current factor and it is a consequence of unbalanced euroregional political-economic development. Studying cultural-educational globalization cannot stop the cross-border migration process, but it can provide solutions for better control of the migration phenomenon.

Key words: *globalization, migration, socioculture consequences, globalization of education, young people migration, migration factors.*

JEL: J1, F22.

1. Introducere

Mișcarea populației, deplasarea ei dintr-un loc în altul, reprezintă o caracteristică fundamentală a populației actuale, fiind de asemenea și o componentă importantă a fenomenului demografic cu influență marcantă asupra forței de muncă. Drept recunoscut de altfel de mai bine de o jumătate de secol, odată cu adoptarea Declarației Universale a Drepturilor Omului, care la art. 13, stipulează, că oricine are dreptul să se mute și să trăiască în interiorul granițelor oricărui stat.

Migrația internațională a crescut semnificativ începând cu 1980, implicând o serie de consecințe demografice, economice, sociale și politice, crescând totodată și interesul pentru analiza acestui proces ce a cuprins toate regiunile lumii.

Din raportul UNICEF 2015, rezultă că după ianuarie 2007 se va înregistra un "exod temporar al creierelor", spunând că specialiștii români vor pleca în străinătate fie pentru a se perfecționa în cadrul companiilor de renume, fie din motive financiare.

România a încurajat o perioadă o astfel de migrație, bazându-se pe faptul că tinerii care vor emigra temporar, vor acumula experiența și o vor folosi ulterior în țară, iar companiile din țara de origine vor fi nevoite să adopte o salarizare prin care să motiveze personalul cu înalta calificare să se întoarcă.

Cauzele care pot determina migrația internațională își au suportul fie în condițiile de ordin economic al țării respective, fie datorită globalizării educației, fie în condițiile generale de ordin politic, religios sau de altă natură [3].

Migrația este destul de selectivă privind anumite aspecte legate de vârstă, sex, stare matrimonială, nivel de educație, familia de proveniență, etc. Se observă astfel că mai mult tinerii și adulții tind să migreze comparativ cu copii sau bătrânii. O amprentă semnificativă fiind lăsată de tinerii care pleacă la studiu în străinătate urmând ca mai apoi să caute și să-și găsească locuri de

[1] PhD Student, Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *loredanaciulpan@gmail.com*

muncă în țara în care au emigrat, urmând ca ulterior, posibil, să-și întemeieze familii pe teritoriul țării respective, nemaidorind să se reîntoarcă la țara de origine. Iar din această cauză țara părăsită riscă să piardă atât resurse umane și capital financiar, lucru ce ar putea duce la o scădere a bugetului de stat și la dezechilibrarea ponderei angajaților și angajatorilor, cât și capital intelectual și potențiale descoperiri ce ar putea ajuta la dezvoltarea țării. Fenomenul este cunoscut și de țărilor dezvoltate care primesc foarte mulți tineri la studii, oferindu-le condițiile necesare de mediu și mentorii calificați pentru a-i îndruma în direcția aleasă, iar apoi oferindu-le contracte de muncă încă de pe băncile școlii.

Globalizarea educației este un proces complex la care s-a ajuns sau se va ajunge natural și a cărei teorie se învață și se experimentează în timp. Studiu globalizării educației nu poate opri procesul, dar poate oferi soluții pentru un mai bun control al fenomenului migrației. Dictonul "gândește global și acționează local" este de actualitate având în vedere globalizarea educației ca factor al migrației tinerilor din zonele locale în mediile globale.

Aspectele globalizării educației modifică diversitatea culturală existentă și moștenirea, dar și bunurile comune. Globalizarea acordă prioritate dezvoltării economice în detrimentul dezvoltării sociale și a conservării culturale. În concepția unor autori, cultura este totalitatea complexă care cuprinde cunoștințele, credințele, artele, legile, morala, obiceiurile și orice altă capacitate sau obicei dobândit de om în calitate de membru al societății. Alți autori atribuie culturii rolul de busolă în orientarea în lume, iar aria culturii se extinde și la educația generală și de specialitate.

În procesul schimbării, transformării, globalizării, un rol hotărâtor îl au oamenii, educația acestora, percepțiile și comportamentul, direcția și sensul dezvoltării educației și a relațiilor de muncă din cadrul organizațional care pot influența migrația tinerilor [9].

În acest context dintre factorii sociali, cei mai importanți care declanșează schimbarea sunt considerați factorii psiho-sociali ca de exemplu atracția spre avantaje sporite, căutarea unui echilibru mai bun, indiferența familiei/superiorilor, feedback-urile negative.

Motivația tinerilor finisată și desăvârșită prin educație, reflectă dorință și disponibilitatea acestora de a-și cheltui efortul în scopul realizării unor obiective, obținerii unor rezultate. Cu toate că situația economico-socială a României s-a stabilizat-ameliorat în timp, migrația tinerilor a continuat și s-a accentuat exponențial, odată cu trecerea timpului chiar dacă cererea forței de muncă a ajuns la un nivel în care să nu mai fie echilibrată de ofertă. Potențialul migrației relativ ridicat al tinerilor poate avea mai multe explicații de ordin economic, dar și socio-cultural, în care se conturează predispozițiile migratorii ale generațiilor tinere din România.

Orientările migratorii ale tinerilor nu sunt ca o consecință exclusivă a preferințelor determinate cultural, dar nici ca o consecință strictă a constrângerilor economice și de oportunitățile oferite de dinamica vieții economice. Migrația se exprimă ca o consecință a dualității dintre oportunitățile structurale și preferințele culturale, individuale sau colective.

Prin efortul educației teoretice, organizate sau empirice și accesul nemărginit la informație, tinerii sunt familiarizați cu diversele aspecte ale migrației. Astfel migrația a devenit un pattern familiar pentru tinerii care nu implică o dezirabilitate fără rezerve față de acest mod de viață.

Din studiile efectuate, migrația este reprezentată ca o întreprindere riscantă și dificilă, în care succesul material nu este de la sine înțeles și care prezintă pericolul real al unei supramunci severe, tratamentul aplicat fiind considerat pentru imigrant ca un străin supus discriminării.

Tinerii educați sau mai puțin educați au în comun reprezentarea Europei drept spațiu foarte diferențiat în termeni economici și socio-culturali. În prezent migrația este considerată drept o dimensiune normală a practicilor generatoare de resurse fără dileme morale sau de prestigiu majore.

La nivel comunitar, situația socialmente problematică legată de migrație apare în contextul intergenerațional, părinții văd migrația ca un factor de risc și de dezechilibru familiar.

Pentru tineri migrația este o decizie strict individuală cu toate că ei sunt uneori direct afectați de stabilirea definitivă a unui membru al familiei în străinătate și sunt martorii nemulțumirilor membrilor familiei și ai cercului lor social [7].

Migrația tinerilor nu îndeplinește funcția culturală majoră a dovedirii unor abilități caracteristice persoanelor adulte, ca modalitate tranzitorie, și nici nu este traiectoria preferată către atingerea satisfacției socio culturale și materiale. Migrația tinerilor constituie un context al incertitudinilor unei tranziții prelungite către formarea ca adult și care pot fi negociate, dar care prezintă și riscuri majore.

2. Scopul cercetării

Scopul general al cercetării vizează găsirea de oportunități pentru atenuarea crizelor și conesecințelor socio-culturale și psiho-sociale pe fondul problemelor economice în contextul migrației tinerilor și în special a intelectualilor, fapt care are ca efect reducerea competitivității inovaționale a țărilor de origine.

Scopul prezentei cercetări este acela de a afla estimative, procentajul tinerilor ce doresc să plece în alte țări și nevoile ce le guvernează această decizie. Autorul a intervievat 100 de adolescenți pe bază de chestionar, cu diverse vârste, diverse nevoi și în mod deliberat diverse aspirații. Fiecare participant ce a completat acest chestionar și-a spus propria poveste, și-a punctat nemulțumirile, dorințele și necesitățile, iar autorul și-a dorit, pe baza rezultatelor să tragă o concluzie cu privire la ce anume îi influențează și determină pe tinerii adolescenți să emigreze din țară.

3. Metoda aplicată în cadrul studiului

Principalele metode utilizate în general sunt analiza și sinteza, generalizătii teoretice, istorice, clasificării și sistematizării, statisticii, grafoanalitică, analiză, corelare, previziune, etc.

Metoda principal, în particular, în cadrul acestui studiu este supunerea participanților la un chestionar format din multiple întrebări universale cu răspunsuri prestabilite, ce are ca scop delimitarea influențelor exterioare asupra deciziilor individului în ceea ce privește viitorul personal pe un termen scurt, mediu și lung.

Autorul a dorit prin acest studiu să stabilească o mai bună înțelegere a gândirii tinerilor asupra subiectului de migrație. Să creioneze diverse puncte de vedere asupra unui subiect atât de controversat cum este migrația.

Chestionarele au fost completate de către tineri cu vârste cuprinse între 17 și 25 de ani, venind din medii diferite, atât urban, cât și rural și făcând parte din familii complete, monoparentale, mixte sau formate din bunici și/sau alte rude.

Prin aceste chestionare s-a dorit să se vadă dacă se poate stabili o legătură între vreuna dintre categorii de nevoi și dorința individului de a emigra, rezultatele fiind menționate, după cum urmează.

4. Obiectivele studiului

- Identificarea nevoilor și cerințelor tinerilor adolescenți care doresc să emigreze;
- Identificarea influențelor mediului social și familiale asupra tinerilor;
- Propunerea de repere socio-culturale pentru limitarea migrației.

5. Rezultate și analiză

Tinerii din mediul rural cu o educație mai modestă, vor continua să migreze, nu pentru că au experiența și exemplul migrației anterioare de adulți ci fiindcă au la dispoziție, pentru a deveni adulți, un spectru destul de limitat de traiectorii acceptabile, într-o continuă îngustare neprietenoasă.

Un alt aspect este migrația pentru muncă a tinerilor calificați urmare a educației primite. Impactul exodului creierelor depășește aria motivațională a economicului. Are efectul asupra impactului socio-cultural și politic asupra țărilor de origine și dezvăluie mecanisme ale migrației internaționale a forței de muncă înalt calificate care chiar dacă sunt mărunte comparativ cu tendințele migrației majore, sunt influențate de geografiile și caracteristicele globalizării educației.

Tinerii sunt deschiși la schimbare, majoritatea pleacă cu burse pentru a-și face studiile superioare sau doctorate, însă din păcate pentru țara de proveniență, majoritatea tinerilor după ce descoperă avantajele și mediul diferit din alte țări optează să rămână acolo și nu se mai întorc. Migrația contemporană are tendința de a culege "crema tinerilor" din anumite sectoare ale fortei de muncă, preferate fiind categoriile cele mai educate și cu specializarea înaltă [17].

Persoanele cu calificări scăzute sunt atrase în străinătate de venituri mai mari, în plus, găsesc o lejeritate în modul de trai, asigurat de țările dezvoltate, de către serviciile sociale, dacă aceștia își aduc copii și dacă îi integrează în sistemul social și de educație al țării gazdă. Salariile bune din țările unde au emigrat, le permit să trimită sume importante acasă. Beneficiind de astfel de sume, multe familii nevoiașe și în special din mediul rural, și-au îmbunătățit condițiile de viață și au putut depășii perioada dificilă în care se găseau din punct de vedere economic.

Una dintre consecințele cele mai dureroase este că generații întregi de copii, nu mai puțin de 100.000, conform datelor oficiale, rămân în țară fără părinți deoarece aceștia pleacă la muncă în străinătate, fapt ce îi face să nu mai aibă aceași imagine a familiei, iar dezvoltarea emoțională a acestora să fie grav afectată, fiind mai vulnerabili și mai predispuși să fie marginalizați.

Profilul candidatului ideal provenit din țările Central și Est-Europene, care va ocupa locurile de muncă din țările dezvoltate, este o persoană cu vârsta cuprinsă între 18 și 34 ani, necăsători. Piețele muncii din țările dezvoltate contează pe un aflux de 10% dintre tinerii români absolvenți de facultate, iar un procent de 50% dintre aceștia îl reprezintă femeile necăsătorite. Guvernele unor tări Vest-Europene au calculat deja ce au de câștigat de pe urma acestora și ce le pot oferi în schimbul inteligenței și forței lor de muncă. Profiturile acestor țări sunt mari, iar absența perioadelor de tanziție pe care România a fost nevoită să le accepte în relația cu alte țări ale Uniunii Europene, este un semn clar că fac o afacere bună.

Ca definiție, termenul ,,exodul creierelor" arată transferul internațional de capital socio-uman și cultural, migrația indivizilor relativ înalt educați dinspre țările în curs de dezvoltare spre țările dezvoltate. Prejudiciu creat în țările de origine este pus pe seama unui dezechilibru dintre avantajele personale și cele publice, educația fiind finanțată din resurse publice.

Exodul, mai ales al tinerilor în căutarea altei țări pentru o viață mai bună este un fenomen îngrijorător, deoarece reîntoarcerea se tot amână. Deși se confruntă cu perioade grele de acomodare și adaptare, preferă să fie marginalizați într-o țară străină, decât să sufere de mai multe lipsuri la ei în țară.

Ironia migrației tinerilor educați este că mulți dintre cei care migrează legal din regiunile sărace spre cele dezvoltate și bogate sunt chiar aceia pe care țările lumii a treia își permit cel mai puțin să îi piardă, respectiv cei înalți educați și calificați. Acest pervers exod al creierelor nu reprezintă numai o pierdere a resurselor umane valoroase și este o constrângere asupra progresului economic viitor al tărilor de origine.

Multe dintre țările gazdă au produs reglementări cvasiselective al migrației tinerilor educați. Suntem din ce în ce mai puțini și mai bătrâni din cauza sporului natural negativ, dar și migrației tinerilor către alte state mai dezvoltate [12].

Consecințele socio-culturale ale globalizării educației a avut ca și consecință efectele de autoselectare de partea ofertei, fapt ce a condus la rate ale migrației mult mai înalte din partea tinerilor educați și au amplificat transferurile de capital uman către țările dezvoltate unde există deja o abundență de persoane calificate.

Dintre motivele invocate de tinerii emigranți din țările Est-Europene se regăsesc: starea materială precară a familiilor din care provin, veniturile mici din țara de origine, lipsa locurilor de muncă, condițiile de trai, lipsa școlilor și universităților de renume, deoarece spun ei că ,,diplomele" de la astfel de școli sunt un adevărat capital și o carte de vizită care îți asigură un loc de muncă decent.

5.1. Influența mediului social asupra migrației

În urma acestui studiu autorul a ajuns la concluzia că indiferent de mediul social din care fac parte participanții, tinerii au o dorință de emigrare medie de 77-78%, această dorință fiind mai pronunțată în mediul urban unde s-a înscris un procentaj de 79%, comparativ cu mediul rural, unde procentajul este de 75% datorită influențelor media externe și a oportunităților primite de către oameni de a studia înafară sau de a obține un loc de muncă mai convenabil și mai sigur atât din punct de vedere financiar cât și al dezvoltării.

Tabel 1. Influența mediului social asupra migrației

Mediul social	Urban		Rural		Total
Număr participanți	76		24		100
Procentaj	76%		24%		100%
Gen	M	F	M	F	
Număr participanți	44	32	14	10	100
Emigrează	60		18		
Număr participanți	36	24	10	8	78
Procentaj	79%		75%		
Nu emigrează	16		6		
Număr participanți	8	8	4	2	22
Procentaj	21%		25%		

Sursa: Prelucrat de către autor după indicatorii statistici rezultați din cercetare

5.2. Influența tipului familiei asupra migrației

Tinerii din familiile „incomplete", indiferent că vorbim despre familii monoparentale, mixte sau formate din bunici sau alte rude sunt cei mai predispuși să emigreze deoarece aceștia simt o lipsă în interiorul lor ce îi împinge să vizualizeze cele mai prielnice medii, iar aici ne referim la țările care au poate cel mai scăzut risc de divorț, țări unde se găsesc cei mai fericiți oameni, cea mai dezvoltată economie și toate acestea pentru că acești tineri se gândesc că la un moment dat își vor întemeia o familie și își doresc să fie fericiți alături de partener și să fie capabili să le ofere copiilor lor toate lucrurile necesare unei creșteri bune și sănătoase.

Tabel 2. Influența tipului familiei asupra migrației

Tipul familiei	Completă		Monoparentală		Mixtă		Bunici (alte rude)		Total
Număr participanți	70		26%		2		2		100
Procentaj	70%		26%		2%		2%		100%
Gen	M	F	M	F	M	F	M	F	
Număr participanți	44	26	16	10	2	0	0	2	100
Emigrează	54		24		2		2		
Număr participanți	34	20	16	8	2	0	0	2	82
Procentaj	78%		92%		100%		100%		
Nu emigrează	16		2		0		0		
Număr participanți	10	6	0	2	0	0	0	0	18
Procentaj	22%		8%		0%		0%		

Sursa: Prelucrat de către autor după indicatorii statistici rezultați din cercetare

5.3. Motivele emigrării tinerilor

Principalele dorințe și nevoi ale tinerilor emigranți sunt banii și studiul, dar de asemenea pe lângă acestea, ei sunt împinși și de o curiozitate a noului, un mister de necunoscut, dorința primară fiind descoperirea unei noi națiuni, a unor locuri noi, întâlnirea unui alt popor de oameni, deoarece mai important decât banii și educația aceștia pot să vadă lumea dintr-o altă perspectivă, folosindu-se de interacțiunea cu alți oameni din altă țară, pot vedea lumea prin ochii lor și pot experimenta un alt stil de viață, pot încerca o altă abordare.

Tabel 3. Motivele emigrării tinerilor

Motivul emigrării tinerilor	Curiozitatea		Banii		Studiul		Nevoia de experiență		Alt motiv		Total
Număr participanți	30		26		24		12		8		100
Procentaj	30%		26%		24%		12%		8%		100%
Gen	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	
Număr participanți	20	10	18	8	10	14	8	4	4	4	100
Procentaj	67%	33%	69%	31%	42%	58%	67%	33%	50%	50%	

Sursa: Prelucrat de către autor după indicatorii statistici rezultați din cercetare

5.4. Recomandări pentru limitarea migrației

În societatea noastră de astăzi ne confruntăm cu un dezechilibru din ce în ce mai mare în ceea ce privește diferența dintre generații deoarece generațiile tinere sunt mai adaptabile și mai libere datorită mediului în care au crescut, iar din aceste motive au așteptări și nevoi mai mari și mai importante decât cele pe care generațiile adulte precedente le-au avut. Tinerii au alte principii, alte valori și au atât de mult acces la orice informație, încât pot să învețe ce doresc despre orice lucru, iar așa ajung să fie influențați de media socială, de exteriorul țării. Prin intermediul internetului poți vedea minunile lumii și frumusețile altor țări, poți vedea beneficiile și avantajele/dezavantajele călătoriei, studierii sau chiar stabilirii într-o altă țară, fără prea mult efort.

Este normal ca tinerii din zilele noastre și adulții tineri să-și dorească să obțină mai mult, să fie mai fericiți, să fie mai sănătoși pentru că suntem influențați de către toate lucrurile din jurul nostru, iar tinerii adolescenți sunt cei mai predispuși să fie influențați pentru că ei au cel mai mult timp și își petrec acel timp online, vizionând reclame ale unor firme renumite, ascultând poveștile oamenilor din alte țări, visând să fie la fel ca ei.

Tinerii sunt dornici să emigreze deoarece au văzut avantajele pe care le pot găsi în alte părți și pe care țara lor nu le oferă, fie că este vorba de bani, fie că este vorba de o educație mai bună, fie din curiozitate sau datorită șansei ridicate de a obține un loc de muncă, tinerii vor să emigreze deoarece își doresc să facă mai mult din propria viață și să atingă alte standard.

Urmare a acetui studiu, ca soluții de limitate a exodului creierelor și a tinerilor educați, pentru schimbarea percepției psihosociale, au fost identificate de către autor, următoarele:

- Schimbarea modului real de combatere a corupției în instituțiile publice;
- Extinderea reformelor politice și economice;
- Oferirea de oportunități ameliorate, motivatorii pentru personalul muncitor calificat;
- Atragerea investițiilor și capitalurilor străine;
- Atragerea celor deja plecați din țară cu stimulente salariale mai mari, oferte fiscale motivatoare, protecție social reală și o economie de piață liberă.

6. Concluzii

Emigrația românească este inevitabilă în contextual situației economice interne coroborate cu influențele externe, având ca efect îmbătrânirea populației, diminuarea forței de muncă în situația în care programele de stabilizare care se adresează tinerilor, sunt puține și ineficiente.

Tinerii educați continuă să părăsească țările est europene, inclusive România dar și Republica Moldova, România fiind o destinație de transit pentru cetățenii moldoveni în drumul lor spre occident. Monitorizarea arată că emigrarea tinerilor intelectuali a continuat să crească. Aproximativ un sfert din tinerii cu perspective pleacă la studii de licență, masterat, doctorat peste hotare. Un motiv inițial și o modalitate de a se deplasa este pentru întregirea familiei.

În urma acestei cercetări, autorul a ajuns la concluzia că dintre cei 76 de băieți și fete din mediul urban, aproape 79% ar alege să plece pentru o perioadă medie de 1-5 ani, datorită studiului și al curiozității, iar dintre cei 24 de băieți și fete din mediul rural, aproximativ 75% ar alege să emigreze pentru o perioadă scurtă de 3 luni până la 1 an, datorită curiozității și a nevoii banilor. Ca o sinteză, tot mai mulți tineri fiind nevoiți să se confrunte cu dificultățile din propria țară, încearcă să-și găsească o cale proprie, pentru o viață mai bună având ca model și exemple pe cei care au plecat mai înainte dar și nivelul socio-cultural și de trai mult mai ridicat al tinerilor din țările dezvoltate vizate.

Bibliografie

1. Anghel, R. G., Horvath I. (2009), Sociologia migrației. București, Editura Polirom, 310 p.
2. Cămărășan, V.A.(2013), Migrație și politici europene, Cluj-Napoca, Editura Publisig, 268p.

3. Ciulpan-Dragomirescu L.L.(2018), Delimitări conceptuale privind migrația tinerilor pe fondul globalizării educației și promovării turismului rural. În: Turismul rural românesc în context internațional, volumul XLIV, p. 144-150.
4. Delors, J.(2000), *Comoara lăuntrică, Raportul către UNESCO al Comisiei Internaționale pentru Educație în secolul XXI,* Iași, Editura Polirom, p. 30.
5. Dobrânin A. (1993), Forțele productive ale omenirii: structura și forme. Saint Petesburg, Gribincea A.,Salame H.(2017), Economie inovatoare: precondiții și factori de formare și dezvoltare. În revista Administrația publică, martie,nr.1,p.91-99.
6. INS, Rcecesământul populației și al locuințelor. Rezultate generale. Populație, gospodării, locuințe CD_ROM. INS, București, 2012.
7. Ivanov A.(2014), Necesitățile generale în specialiști și cheltuieli pentru pregătirea lor. Saint Petersburg: Universitatea din Saint Petersburg
8. Migrația populației. În: Etapele procesului de migrație. Moscova: 2016.C. 106, 143-144
9. Moldova în cifre, Breviar statistic, Chișinău: BNS RM,2017, p.45-46.
10. Negru E., Politici de prevenire a exodului și menținere a capitalului științific uman din Republica Moldova, În: Revista RI+, nr. 2/2015, p.198-202.
11. Popa, N.L.(2002), *Educație și globalizare, realiatate sau speculație?,* Analele Științifice ale Universității „A.I.Cuza" Iași, 2002.
12. Raport Eurostat. Power from Statistics: data, informaqtion and knowledge. Luxemburg: PublicationsOceoftheEuropeanUnion, 2018.
13. Râbacovschi L.(2016), Analiza regională a migrației:monografie.Moscova:Statistica
14. Rotariu T. (2009), Demografia și sociologia populației; Structuri și procese demografice. Iași, Polirom, 308 p.
15. Sandu D.(2006), Locuirea temporară în străinătate, Migrația economic a românilor 1990-2006, Fundația pentru o societate deschisă, București, 289 p.
16. Solcanu, I.(2006), *Globalizare și cultură națională-o dilemă reală,* Convorbiri literare
17. Tufan N. (2009), Consecințele sociale ale fenomenului migrației după anul 1990 în România. Sociologie Românească, vol. V, nr. 4, București, p.124-138.
18. Zamagni, S.(2002), *Globalizarea ca specific al economiei postindustriale:implicații economice și opțiuni etice,* Sibiu, Editura Deisis, p.465.
19. Zub, Al.(2004), *Identitate națională și globalizare,* Convorbiti literare
20. Zernov V.(2000), Cheltuieli pentru pregătirea specialiștilor. În: Noutățile studiilor universitare. nr. 23
21. htpp://www.pnl.ro/(Mircea Ciopraga, Fenomenul migrației în Regiunea Mării Negre, 13 decembrie 2005).
22. http://www.pedersen-cee.com/press(Piața muncii după aderarea la Uniunea Europeană)

EXTERNAL DEBT MANAGEMENT IN THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS: THE GEO-ECONOMIC ASPECT OF THE EFFICIENCY AND RISK ANALYSIS

GESTIONAREA DATORIEI EXTERNE ÎN PROCESUL INTEGRĂRII EUROPEANE: ASPECTUL GEO-ECONOMIC AL ANALIZEI EFICACITĂȚII ȘI A RISCURILOR

Petru COBAN[1]
Ada ȘTAHOVSCHI[2]
Alexandru GRIBINCEA[3]
Ibrahim Mustafa Sharfeldin MOHAMMEDELKHATIM[4]

Abstract

The economy is currently undergoing processes of globalization, from which the conflicts, tensions and crises in a region of Europe, influence the economic development and even the disintegration within the EU. At present, financial instability has become a characteristic feature of the global economy, with systemic character and influence on the growth rates of states, integration groups and regions. The major impact on the financial import / export in the economic conditions existing in the developed countries of the world, namely the external factor. The article analyzes the global practice of governments in international debt management, which, in addition to monetary-fiscal policy, plays a crucial role in the process of macroeconomic recovery in European countries. The purpose of the research consists in investigating the process of external debt management within the processes in the European space through the geoeconomic processes and the apparent risks.

Key words: *external debt, budget deficit, monetary policy, poor financing, public debt restructuring and management.*

JEL: B27, F17, H 63, N13, O55.

1. Introducere

Economia mondială actuală, cu toată diversitatea ei, este o economie mixtă, în care instrumentele mecanismului de piață sunt suplinite prin reglementarea de stat, baza financiară a căreia este bugetul. O importanță deosebită, în aceste condiții, este acordată aspectului cu privire la sursele de finanțare a activităților statului, structura lor și posibilitatea de reglementare. Concomitent cu impozitele și veniturile provenite din exploatarea proprietății de stat, gestiunea financiară de stat și emisiile monetare (creditarea) reprezintă una din sursele de finanțare adițională pentru politica economică și activitatea economică a statului. Utilizarea rațională a metodelor finanțării în condiții deficitare de către diferite guverne, care,adesea,au opinii opuse desprefuncția guvernului în procesul economic, poate fi explicat, primordial, prin faptul că:

• Reușesc, prin intermediul datoriei publice, să diminueze contradicția constantă între valoarea nevoilor necesare ale societății și posibilitățile statului privindsatisfacerea lordin cadrul mijloacelor bugetare.

• Împrumuturile statului, ca sursă de mobilizarea resurselor suplimentare și de sporire a capacităților financiare, pot deveni un factor important în accelerarea ritmului de dezvoltare socio-economică a țării și de creștere economică.

• Finanțarea cheltuielilor de statadiționaledin împrumuturilede statau mai puține consecințe negative asupra elitei politice de la guvernare, deoarece permite evitarea sau întârzierea creșterii ratelor de impozitare.

[1] PhD Student, Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova
[2] Professor, PhD, "Alexandru cel Bun" Armed Forces Military Academy, Kishinev, Republic of Moldova, *astahovschi@gmail.com*
[3] Professor, PhD, Habil., Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *agribincea@yahoo.com*
[4] PhD Student, Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova

• Strategia managementului datoriei publice și strategia sa adecvată în domeniul finanțării deficitului bugetarconstituie elementele principale care echilibrează întreaga schemă a politicii fiscale.

Astfel, pe lângă politicile bugetare, politica guvernului în domeniul managementului datoriei publice stăpânește un rol major în stabilizarea macroeconomică. În același timp, utilizarea neîntemeiată a împrumuturilor de stat, selectarea formelor și instrumentelor inadecvate pentru finanțarea deficitelor bugetare, împreună cu politica monetară necorespunzătoare a Băncii Centrale produc consecințe destabilizatoare grave pentru dezvoltarea economică a țării.În prezent, instabilitatea financiară a devenit o trăsătură caracteristică a economiei globale, a dobândit un caracter sistemic și are un impact asupra ratelor de creștere economică ale statelor, grupurilor de integrare și regiunilor. O influiență majoră asupra capitalului receptor și emițător o au condițiile financiare existente în țările economic dezvoltate ale lumii, adică factorul extern. Pe de altă parte, caracteristica respectivă nu este luată în conformitate cu cauza credibilității excesive pe piață ca atare. O retragere bruscă a capitalului sau un atac masiv asupra unei anumite monede aproape instantaneu provoacă schimbări pe piețele financiare și destabilizează situația economică și politică din țară.

2. Gradul de cercetare a problemei

Managementul datoriei externe, care, în mod tradițional, au fost studiate în cadrul teoriei datoriei publice, inclusiv datoria externă, au o istorie lungă. Aceste probleme au fost dezvoltate de A. Smith, D. Ricardo, J. Keynes, R. Barro, R. Lucas, T. Sargent, N. Wallace, N. Mankyu, P. Samuelson și alții, aceste evoluții, desigur, au o valoare științifică. dar este necesar să se țină seama de faptul că piețele financiare moderne sunt complexe și schimbătoare, necesită o îmbunătățire constantă a instrumentelor teoretice pentru realizarea unei analize adecvate mediului economic în schimbare rapidă.

3. Scopul cercetării

constă în investigarea procesului de gestiune a datoriei externe în cadrul proceselor din spațiul european prin prisma proceselor geoeconomice și riscurilor aparetnte, propuneri de ameliorare al metodelor de gestiune în condițiile instabilității economice globale.

4. Metode aplicate (baza teoretică)

Știința economică definește, în mod echivoc, categoria „datoriapublică”, deoarece nu este clar întotdeauna ce cuprinde„sectorul public”. Astfel, există o definiție a „sectorului public”, care, în sens restrâns, include unitățile teritorial-administrative și organizațiile supranaționale și, în sens larg,include, de asemenea, organizațiile intermediare. Când se studiază caracteristicile utilizării datoriei publice apelăm la trei tipuri de indicatori. Primul grup conține indicatori prin care evaluează riscul datoriei publice în prezent condiții economice [4]. Al doilea grup evaluează capacitatea guvernele se ocupă de urgența viitoare circumstanțe, ținând cont de un anumit pretins situația. Și în sfârșit, există indicatori financiari care utilizează care reflectă caracteristicile pieței pasivelor [6]. În acest context, prin definiția privind datoria publică se înțeleg:toate obligațiile datoriei publice restante, inclusiv plățile dobânzilorpersoanelor fizice și instituțiilor, inclusiv cele străine, din sectorului non-public, deopotrivă și țărilor străine.Elementele-cheie ale datoriei publice sunt datoriile bugetelor centrale și locale, dar și sistemele de asigurări sociale de stat.În prezentul articol este cercetată categoria economică a datoriei publice, în speță, sunt analizate următoarelor componente structurale:

• Datoriile structurilor de stat, întemeiate în conformitate cu regulile dreptului public. Capitalul acestor întreprinderi nu este divizat în acțiuni sau în anumite cote. Finanțarea activităților structurilor statale se realizează direct din bugetul național, iar gestiunea este subordonată

organelor superioare ale puterii de stat și se axează pe rezolvarea nu atât a unor sarcini comerciale, cât pe realizarea obiectivelor publice.

• Datoriile structurilor de tipul „parafisci" (para-fiscale), create de stat și finanțate de stat. În corcordanță cu natura lor, crearea unor astfel de entități constituie impunerea anumitor articole de cheltuieli guvernamentale în afara bugetului de stat. Pentru a evita lipsa de control al politicii bugetare, această categorie de datorii trebuie inclusă în calitate de componentă a datoriei publice totale.

În aceast context, datoria publică și paradigma naturii sale economice, constituie o datorie a organelor de stat ca urmare a formării unor mijloaceadiționalede stat, orientate spre soluționarea contradicțiilor dintre nevoile economice și sociale ale societății, bazate pe împrumuturile bănești de la persoane fizice, instituții din sectorul privat și state străine.

Prezența și creșterea datoriei publice, pe de o parte, pot fi asociate cuinvestițiile mari de stat în modernizarea și dezvoltarea economiei, anume prin reglementarea de stat a situației economice, tendința de a asigura schimbări progresive în structura producției sociale prin intermediul finanțăriiadiționale de stat [4]. Contrar, aceasta ar putea fi o reflectare a crizei generale și a degradării totale a economiei, ineficiența relațiilor financiare și de credit ca urmare a incapacității din partea guvernului de a controla situația financiară din țară.

Suma totală de obligații restante determină datoria publică de capital. Cheltuielile pentru plata veniturilor pentru toate obligațiile datorate și plățile pentru toate obligațiile, termenul cărora a ajuns la scadență,formează datora curentă. În funcție de originea fondurilor de împrumut, datoria publică poate fi: datoria publică internă; datoria publică externă.În funcție de creditori externi ai statului pot fi organizații financiare internaționale (FMI, Banca Mondială etc.), agenții și organizații de stat din alte țări, precum și,preponderent, băncile străine și sectorul nebancar. Guvernele țărilor emergente, slab dezvoltate și în tranziție pot utiliza pentru dezvoltare următoarele surse de finanțare externă:

- instrumente non-debit, care includ: subvenții; împrumuturi în baza asistenței oficiale pentru dezvoltare (AOD);

- instrumente de datorie, care presupune asumareade către țările-debitor a obligațiilor contractuale privind rambursarea împrumuturile și plata dobânzilor pentru acestea, la care se poate include și piața capitalurilor de împrumut.

Subvențiile constituie sursele financiare profitabile, reprezentând investiția veniturilor guvernamentale din bugetele țărilor creditoare [4]. Ele apar fie direct în țara-debitor, fie prin intermediul agențiilor din domeniul de dezvoltare, care funcționează pe baza subvențiilor. Sursa finală a subvențiilor este deducerea obligatorie a contribuabililor care traversează frontierele naționale. Aceste subvenții evidenţiază strânsa interdependență în economia globală. De regulă, utilizarea acestora este în raport cu proiecte concrete.

Împrumuturile de asistență oficială pentru dezvoltare (AOD) sunt oferite/furnizate de agențiile internaționale (BIRD, IDA și altele), regionale (ADB, fondul OPEC etc.) și agențiile naționale de dezvoltare. Aceste împrumuturi vizează promovarea dezvoltării economice și sociale a țărilor-beneficiare și nu sunt întemeiate pe considerații financiare. Condițiile financiare pentru acordarea acestor împrumuturi variază în funcție de beneficiile oferite, inclusiv beneficii, precum: amânarea plății, scadența și ratele dobânzilor.

Pe piețele de capital comercial, guvernele concurează cu toți ceilalți potențiali debitori pentru obținerea fondurilor/mijloacelor și condițiilor de furnizare a acestora. Guvernele participă la această piață prin obținerea împrumuturilor de la creditori, care de obicei sunt consorții sau prin intermediul înaintarea obligațiunilor cu rată variabilă care au o flexibilitate concretă în circulație. În cadrul acestor tranzacții comerciale, guvernele sunt tratate ca orice altă instituție.

Structura creditorilor de stat are o importanță deosebită în evaluarea impactului posibil al datoriei publice/de stat asupra situației macroeconomice din țară. În acest context, analiza structurii creditorilor sunt cele mai semnificative componente ale analizei generale a fluxurilor de numerar

(fluxul de fonduri), ceea ce face posibilă acoperirea fluxurilor financiare între sectoarele individuale ale economiei naționale, care, la rândul lor, exercită un rol la fel de important în echilibrul economic național. Totodată, efectuarea analizei permite să răspundem la întrebarea, cum și cu al cui ajutor are loc finanțarea economiei de stat și a organelor de stat, precum și care este influența sectorului public, în calitate de debitor, asupra anumitor grupuri de creditori.Pentru a evalua dimensiunea datoriei publice/de stat, impactului acesteia asupra stării economiei, precum și posibilitățile de comparare internațională în practica mondială, au fost elaborate un șir de indicatori ai datoriei publice/de stat. La baza acestora sunt trei indicatori principali:datorii nete; volumul total al datoriei publice; valoarea cheltuielilor pentru deservirea și plata datoriei interne și externe.Datoriile nete constituie suma împrumuturilor primite de stat pentru o anumită perioadă, minus suma împrumuturilor rambursate pentru aceeași perioadă. Valoarea datoriei nete anuale permite evaluarea activităților economice și financiare desfășurate de guvern. Valoarea totală a datoriei publice este egală cu suma tuturor datoriilor nete din trecut. Unul dintre indicatorii folosiți vizând datoria publică totală este ponderea sa față de PIB (fig. 1, 2).

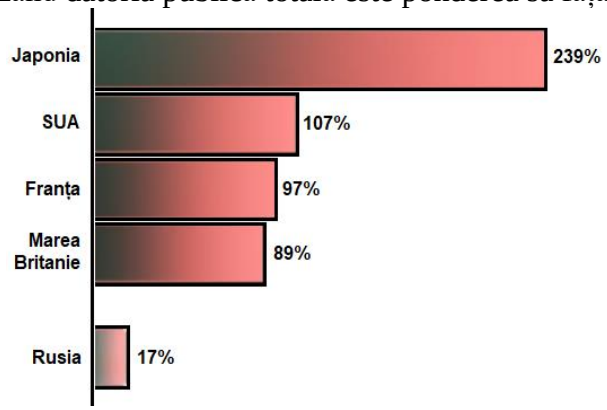


Figura. 1.Datoria externă țărilor cu cea mai prosperă economie, % din PIB, 2016 [1]

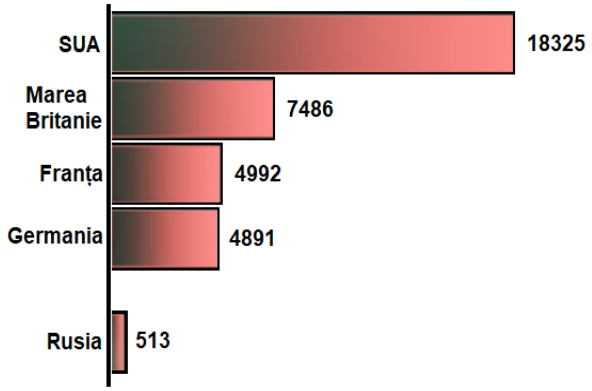


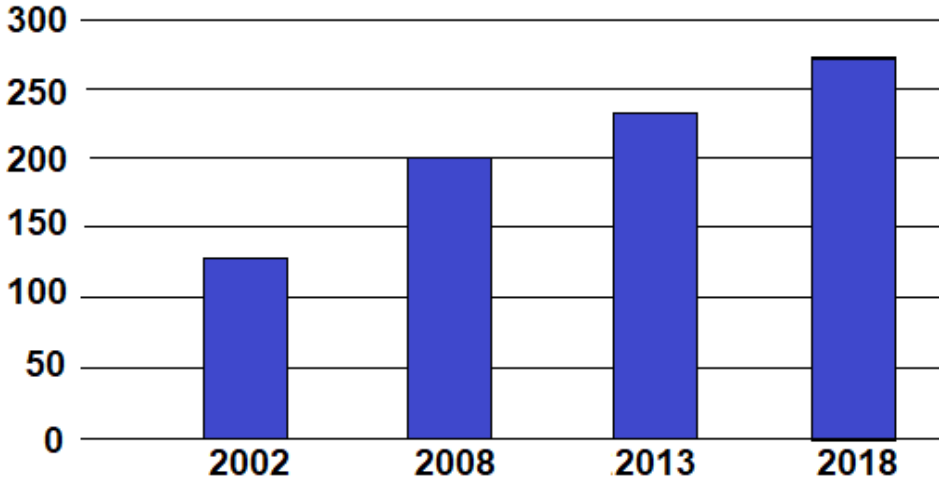
Figura 2.Țări cu cea mai mare datorie externă, miliarde USD, 2016 [1]

La analiza structurii bugetului de stat și efectelor care rezultă asupra dezvoltării economice a țăriio importanță deosebită au indicatorii bazați pe o estimare a costurilor de întreținere și de plată a datoriei interne și externe. Acești indicatori includ, în principal, *coeficientul de deservire a datoriei,* care este definit ca raportul între valoarea datoriilor rambursate și plățile de dobânzi în anul respectiv față de PIB și *coeficientul de deservire a* plăților de dobânzi, definită ca procent din totalul cheltuielilor de stat.

5. Rezultatele obținute și discuții

Secolul trecut a făcut prioritară problema datoriei externe, nu doar pentru țările dezvoltate, ci și pentru țările dezvoltate industrial. La Summitul din iunie de la Köln, anul 1999, liderii G-7 au decis să elimine o parte semnificativă din datoria externă pentru 33 de state din Asia de Sud-Est, Africa și America Latină. În același timp, datoriile proprii ale țărilor dezvoltate sunt în continuă creștere și deja sunt calculate în sume astronomice. Totodată, cea mai mare parte a datoriilor sunt datoriile care s-au format în ultimele două-trei decenii, în urma politicii bugetare pe termen lung (fig. 3).

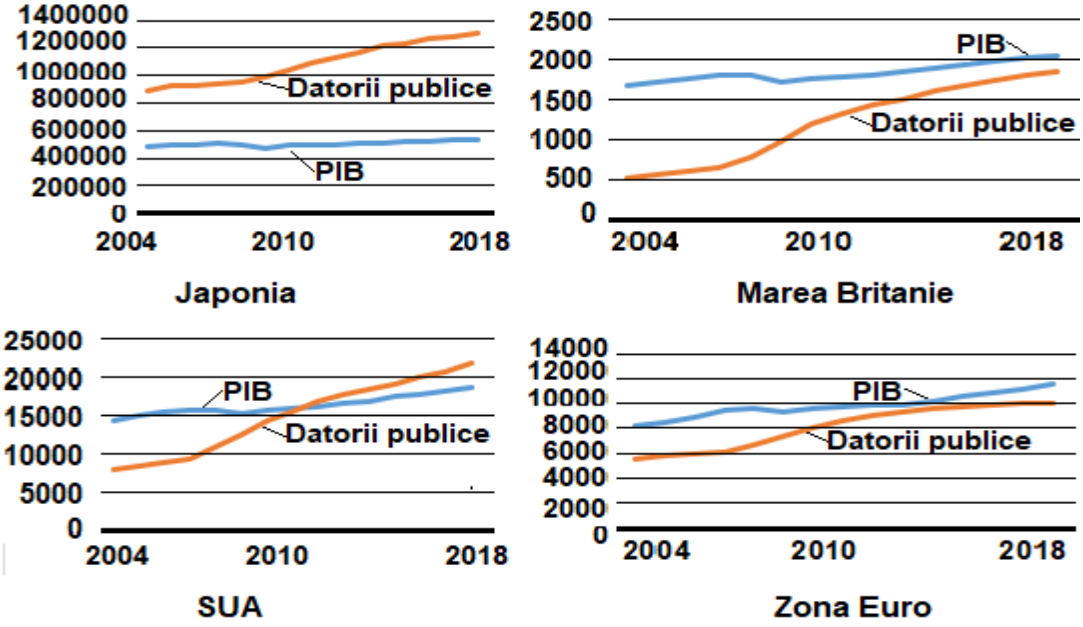
Figura 3. Datoria mondială, 2019, trilioane USD [9]



Băncile centrale utilizează toate instrumentele posibile de politică monetar-creditară pentru a reduce povara datoriei, inclusiv ratele dobânzilor negative, LTRO – operațiunilede refinanțare pe termen lung ale băncilor europene de către Banca Centrală Europeană (BCE LTRO), achizițiile ETF – fonduride investiții de burse (exchange-traded funds) ETF (achiziționarea activă,Banca Japoniei) [4]. Dar este evident că politica Băncilor Centrale are anumite limitări/restricții. În esență, Băncile Centrale sunt prinse în capcana. Chiardacă doresc, acestea nu pot redresa politica, deoarece creșterea ratelor va duce la o explozie „bulei“ datoriei. Comunitateade experți recunoaște că acum companiile și țările încă mai pot să-și refinanțeze datoriile enorme, dar în cazul creșterii ratelor realizarea ca fi prea costisitoare, și, prin urmare, datoriile vor trebui restituite: executarea acestei sarcini este imposibilă deoarece povaradatoriei este prea mare (fig. 4).

În majoritatea țărilor mari, datoria a crescut într-un ritm mai rapid decât PIB-ul. Datoria mondială începând din anul 2003 până în prezent a crescut cu circa 150 de trilioane de dolari și cu 70 de trilioane de dolari din anul 2008 (World Economic Outlook Database, April 2019). Ca urmare, consecințele măsurilor enorme de stimulare pot anula realizările din ultimele decenii.

Figura 4. Dinamica datoriei publice și PIB (perioada 2004-2018) [8]



Creșterea constantă a datoriei externe pe fondul instabilității generale din ultimii ani în sectorul financiar internațional a început deja să afecteze negativ ratingurile de credit ale unor țări. De exemplu, în septembrie 2016, Moody's a redus ratingul suveran al Turciei [6]de la nivelul „inferior" de „B +", invocând riscuri mari, asociate cu necesitatea creșterii împrumuturilor externe, creșterii economice și sustenabilității slabe a instituțiilor.SUA este lider în ceea ce privește datoriile externe către alte țări ale lumii, este debitor în China, Japonia, Rusia, Marea Britanie, Elveția, Taiwan, Brazilia, în acele state care exportă petrol, dețin obligațiuni și au fonduri reciproce. Dar SUA are cea mai mare datorie față de Sistemul Federal de Reserve, care servește ca banca centrală a țării. Analiza detaliată a ratingurilor, putemobserva că nu este vorba de împrumuturi externe viabile din punct de vedere economic, ci de împrumuturi interne. Această opțiune este bună, deoarece datoriile nu cresc baza monetară, iar circulația resurselor financiare se va realiza doar într-un singur stat. Datoria externă brută pe cap de locuitor a țărilor CSI și Europei de Est începând cu trimestrul III 2018, conform statisticilor băncilor centrale și statisticilor demografice - pe grafic (fig. 5).

Figura 5.Datoria externă brută pe cap de locuitor în țările CSI și Europa de Est, USD/pers [2]

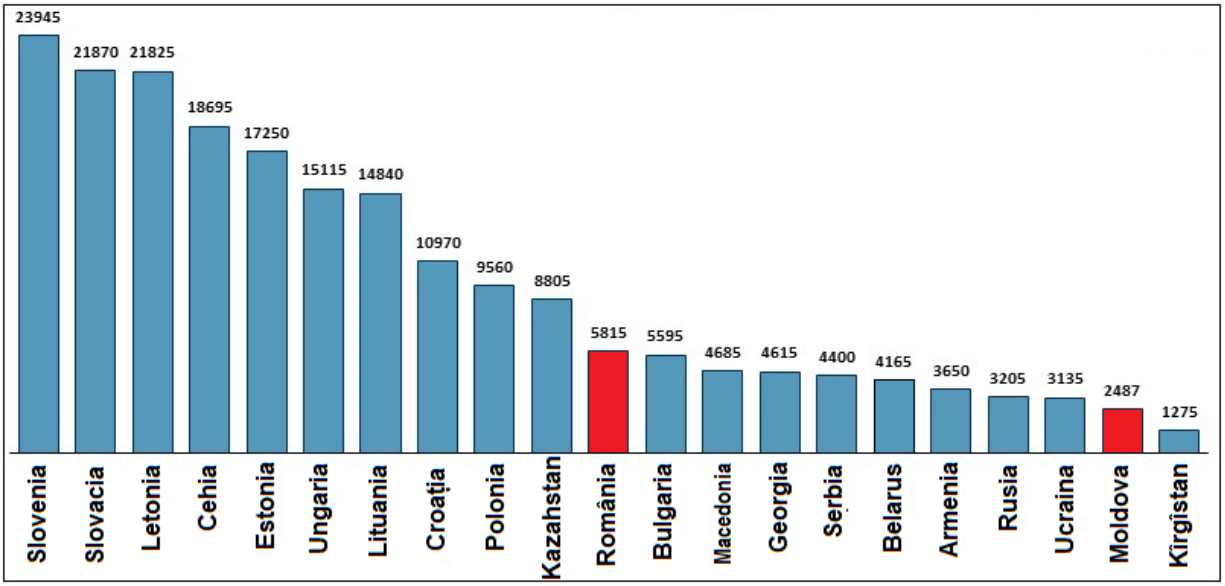


Figura 5.Datoria externă brută pe cap de locuitor în țările CSI și Europa de Est, USD/pers [2]

Bielorusia este aici în grupul de țări cu forțe aeriene pe cap de locuitor scăzute, majoritatea provenind din CSI. Printre cele mai împrumutate zece - 9 țări UE și 1 din CSI - Kazahstan. Dintre statele UE, România și Bulgaria au cea mai mică forță aeriană pe cap de locuitor.

6. Concluzii

Realizând transformări economice interne sau răspunzând fenomenelor de criză, țările apelează la surse externe și interne de finanțare, crescând propria datorie publică. În cele mai multe cazuri, o astfel de utilizare rațională a împrumuturilor, împrumuturilor și asistenței externe ajută la accelerarea dezvoltării economice și la rezolvarea problemelor socio-economice. Abandonarea completă a împrumuturilor ca instrument ar fi o greșeală strategică pentru multe state. Cu toate acestea, sarcina datoriei nu ar trebui să fie un factor de atragere economică, așa cum s-a întâmplat în cazul Greciei. Numărul datoriilor în raport cu PIB-ul țării nu este o modalitate de evaluare a prejudiciului său asupra economiei, așa cum arată cazul Japoniei.

Există motive pentru optimism în Europa. Economia greacă revine treptat, un început lent facilitează creșterea și insuflă optimism vizând datoriile în viitorul apropiat. În conturile speciale s-au acumulat 24 de miliarde de euro, care vor fi suficiente pentru 22 de luni de rambursare a

datoriilor la sfârșitul programului - chiar dacă Grecia nu găsește un ban pentru plățile către creditori în această perioadă. Iar experiența altor țări arată că se poate ieși din această situație cu demnitate: așa, în 2011, Portugalia a primit aproape 80 de miliarde EUR conform aceleiași scheme ca Grecia, iar până în 2014 a redus decisiv costurile. La sfârșitul programului, a refuzat austeritatea, a reușit să accelereze creșterea economică la un record în două decenii și să readucă salariile și pensiile din sectorul public la nivelul de dinainte de criză.

Bibliografie

1. Datoria externă țărilor cu cea mai prosperă economie, % din PIB, 2016. [accesat la 1.05.2019]. Disponibil: https :// www. youtube. com/ watch?v=DtTvzKPkaHc
2. Comparăm. Datoria externă pe cap de locuitor a țărilor CSI și Europei de Est, T3, 2018. [accesat la 1.05.2019]. Disponibil: https :// banki24. by/ news/ 3037-sravnivaem-vneshniy-dolg-na
3. *Doncean Gheorghe, Doncean Marilena (2012) Modelarea, simularea şi optimizarea proceselor tehnice şi economice“***,** *Editura Tehnopress, Iaşi (385 pagini).*
4. Gribincea A., Țibuleac A., Coban P. Tendințeleglobale ale investițiilorînultimii ani. Revista Economia Contemporană, Vol. 3, Nr. 1/2018. [accesat la 1.05.2019]. Disponibil:http ://www. revec. ro/ article- 2018-id-82-vol.3.nr.1.html
5. Gribincea A., Cojocaru V. Costul perspectivelor securității naționale. In: Conferințainternațională. Security. Security strategic environment: trends and challenges. Chișinău: Academia Militară. 18 may 2017, Chişinău: Academia Militară a ForţelorArmate „Alexandrucel Bun”, 2018. – 332 p. (p.203-212).
6. Gribincea A., Kara B. Banking System of Turkey. Asigurarea viabilităţii economico-manageriale pentru dezvoltarea durabilă a economiei regionale în condiţiile integrării în UE: Mate-rialele conferinţei ştiinţifice internaţionale, Bălţi, 15-16 septembrie 2017 / red. resp.: Tcaci Carolina; col. red.: Babii Leonid [et al.]. – Bălţi: US „Alecu Russo”, 2018. 322 p. (pp.253-257).
7. Gribincea A., Lazari S., Cojocaru V. Estimarea riscurilor ca premisă a creșterii securității economice într-o economie vulnerabilă. Conferinţaştiinţifico-practicăinternaţională "Development of trade relations from the perspective of economic integration of the Republic of Moldova in the international economy", September 21-22, 2017 Chişinău: [in vol. 1]. Chişinău: UCCM: INCE, 2017, pp.91-97.
8. World Economic Outlook Database, April 2019. [accesat la 1.05.2019]. Disponibil: https: // www. imf. org/ en/ Publications/ WEO/Issues/ 2019/ 03/28/ world- economic- outlook-april-2019
9. Institute of International Finance/. [accesat la 1.05.2019]. Disponibil:https: // www. iif. com/

CREDIT MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA: REALITIES AND UNSOLVED ISSUES

PIAŢA DE CREDITE DIN REPUBLICA MOLDOVA: REALITĂŢI ŞI PROBLEME

Ludmila COBZARI[1]
Aureliu MĂRGINEANU[2]

Abstract

An implicit condition of economic development is undoubtedly the level of development of the national banking system, just as the development of the banking sector is determined in its turn by economic growth. The bank has the primary function of collecting temporarily available funds in the economy to distribute them to those in need. The accomplishment of this task is possible due to the existence of the loan. The accelerated pace of economic development over the last few centuries has led to the emergence of numerous forms of credit, making it an accessible and appropriate instrument for a broad spectrum of activities. A particular implication is the non-bank lending sector in the Republic of Moldova, which, lately, shows an accelerated development.

The existence of impediments in the field is conditioned by different factors. Under the current conditions, all the principles and methods of a thorough analysis of the granting of loans by assuming the least risks from the creditors are subject to pressures of internal and international economic environment. Even if the analysis performed at the time of granting the credit, the evidence of a commercial company with creditworthiness indicators located in a comfortable category to obtain the credit and under the conditions of presenting guarantees considered solid at the time, under instability conditions, the commercial company may have problems with repayment. credit. Moreover, the lending bank may have difficulties in enforcing the collateral and in terms of decreasing the value of the collateral presented at the time of granting the loan, by availing the collateral obtaining a much smaller amount than the credit value.

Key words: *bank assets, bank guarantee credit, repayment, credit risk, financial institution, interest, non-bank credit sector, solvency*.

JEL: G20, G21, G23.

1. Introducere

În economia de piață, creditul are un rol important, acesta reprezintă unul dintre motoarele principale ale întregului sistem economico-social. Întrebuințarea rațională a creditului permite creșterea productivității capitalului și concomitent asigură un volum mai mare de produse. Apariția creditului a fost influențată de dezvoltarea producției de mărfuri care a fost corelată cu dezvoltarea schimbului (vînzare pe credit). Utilizarea creditului în mai multe domenii ale economiei și impactul acestuia asupra creșterii economice și echilibrul monetar, explică atenția sporită a specialiștilor pentru conținutul creditului și definirea lui.

2. Varietăţi conceptuale ale noţiunii

Noțiunea de credit cunoaște o largă arie de răspândire, acesta fiind abordată în domenii precum activitatea bancară și cea comercială, domeniul contabilității, precum și în raporturile dintre oameni, dar totuși cea mai profundă abordarea a creditului se regăsește în cadrul domeniului financiar-bancar și comercial.

În literatura de specialitate, găsim mai multe definiții ale creditului, care în esență au același conținut: schimbul unei valori monetare actuale contra uneia viitoare. Astfel, Barth J. oferă o definiție sintetică, afirmînd: ”creditul este puterea de cumpărare fără a deține numerar” [Barth J. et al., 2004]. Un concept aparte revine lui Bernou N., care definește creditul ca fiind ”schimbul unei bogății prezente contra unei bogății viitoare”[Bernou N., 2005]; pe când Rosen D., spune că reprezintă credit ”schimbul unei valori monetare prezente contra unei valori monetare viitoare”[Rosen D., 2010: 135]. La rîndul său, Athanasoglou P. afirma: ”este vorba de o operațiune de credit sau ne găsim în fața unui fapt economic numit credit, ori de cîte ori este vorba de cedarea unei sume

[1] Professor, PhD, Habil., Academy of Economic Sciences, Kishinev, Republic of Moldova, *ludmila_1164@yahoo.com*
[2] Associate Professor, PhD, Academy of Economic Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *aurelmargineanu@mail.ru*

de bani, efectuată la un moment dat, din partea unui subiect economic către alt subiect, cu obligația acestuia din urmă, de a restitui mai tîrziu, la un termen fix, suma primită plus o sumă de bani care se cheamă interes sau dobândă". [Athanasoglou P., 2011]

Definirea creditului este considerată ca fiind o chestiune destul de controversată, fiecare dintre economiști având propria definiție a cestui concept. Analiza mai multor definiții ale conceptului de credit, rezultă existența unor concepții de bază la care fac referire majoritatea celor care au încercat să-i ofere o definiție: creditul ca relație de încredere, creditul ca formă specifică a relațiilor de schimb și creditul ca formă particulară a relațiilor de redistribuire.

Mulți economiști consideră că la baza relației de credit stă încrederea pe care creditorul o manifestă față de debitor în momentul în care îi acordă împumutul care îi va fi restituit la o anumită dată împreună cu taxa denumită dobândă. Cu toate acestea, creditul este o categorie economică reală, materializată într-o valoare concretă, de aceea nu trebuie confundată încrederea cu conținutul economic al acestuia.

Privit dintr-un alt punct de vedere, creditul reprezintă o formă particulară a relațiilor de schimb. Creditul se consideră ca un schimb care începe în prezent și se termină în viitor. [Barth J. et al., 2004]

La momentul actual, creditul bancar se caracterizează printr-o pondere ridicată în cadrul relațiilor de credit. Astfel el contribuie la completarea necesarului de resurse ale entității, iar în unele cazuri acesta fiind unica sursă de finanțare. În perioada de vârf, este rațional să se apeleze la creditele pe termen scurt pentru a acoperi cheltuielile suplimentare care mai apoi, se vor rambursa în perioadele cu activitate mai redusă cînd nu apar necesități suplimentare.

Concomitent trebuie să fie atrasă atenția la faptul că pentru creșterea economică nu este necesar să aștepte perioadă îndelungată, acumularea resurselor proprii, o ieșire din situație este să apeleze la creditele bancare, care le permite entităților să-și adapteze activitatea la cerințele pieței, care ulterior va genera venituri suficiente pentru a achita creditul și plățile suplimentare.

Creditul reprezintă instrumentul prin care sistemul bancar intervine în vederea finanțării activității agenților economici, dat fiind faptul că băncile apar drept intermediar în relațiile economii-investiții. Utilizarea eficientă a resurselor creditare conduce la creșterea puterii productive a capitalului și asigură sporirea producției. Creditul permite disponibilizarea de mijloace lichide pentru efectuarea de investiții sau pentru desfășurarea activității curente.

Băncile se orientează în mare parte anume spre creditarea acelor sectoare, cărora le sunt necesare resurse financiare și contribuie la dezvoltarea economiei naționale, se acordă credite anume sectorului real al economiei pentru a-și acoperi cheltuielile de producție care într-un final asigură finisarea producției. În același timp, băncile acordă credite investiționale în scopul relansării tehnologice, pentru procurarea noilor tehnologii, mecanisme noi, complexe industriale, etc. Astfel, băncile participă la susținerea și dezvoltarea durabilă a întregii economii naționale.

3. Creditarea bancară

Analiza indicatorilor activităţii băncilor în 2019 se prezintă destul de optimistă. Doar în jumătate de an, profitul acestora a ajuns la 1,2 miliarde de lei cu 30% mai mult faţă de perioada similară a anului precedent. Acest lucru se datorează în mare parte impulsionării creditării.Veniturile totale au constituit 3,5 miliarde lei, dintre care veniturile din dobânzi – 61,3% (2,2 miliarde lei), iar veniturile neaferente dobânzilor – 38,7% (1,4 miliarde lei). Concomitent, cheltuielile totale au constituit 2,4 miliarde lei, inclusiv cheltuielile cu dobânzile – 28,7% din totalul cheltuielilor (679,6 milioane lei), iar cheltuielile neaferente dobânzilor – 71,3% din totalul cheltuielilor (1,7 miliarde lei).

Totuşi, majorarea profitului este determinată, în mare parte, de creşterea veniturilor neaferente dobânzilor cu 12,7% sau cu 152,9 milioane lei, în special urmare a creşterii veniturilor din onorarii şi comisioane cu 15,9% (122,1 milioane lei). Cheltuielile aferente dobânzilor au scăzut cu 10,9% sau cu 83,1 milioane lei. Majorarea nesemnificativă a veniturilor din dobânzi cu 0,5% sau

cu 11,2 milioane lei s-a produs ca rezultat al reducerii ratei medii a dobânzii la credite. La sfârşitului lunii iunie, fiecare leu investit din activele bancare a adus un câştig de 2,60 lei, iar pentru fiecare leu din capital, câştigul a fost de 15,5 lei.

Activele totale au însumat 86,9 miliarde lei, majorându-se pe parcursul semestrului I al anului 2019 cu 4,6% (3,8 miliarde lei). În structura activelor, cea mai semnificativă creştere a înregistrat articolul credite şi avansuri cu 9,5% (3,3 miliarde lei). În şase luni ale anului, soldul brut (prudenţial) al creditelor a constituit 43,4% din totalul activelor sau 37,7 miliarde lei, majorându-se pe parcursul perioadei analizate cu 9,4% (3,3 miliarde lei). Totodată, volumul creditelor noi acordate pe parcursul primului semestru 2019 s-a majorat cu 22,9% faţă de aceeaşi perioadă a anului precedent.

Datele Băncii Naţionale a Moldovei relevă că băncile comerciale dispun de un nivel de lichiditate destul de mare şi de potenţial de creditare. Totuşi, persistă reticenţa în acordarea împrumuturilor businessului. Cele mai mari creşteri ale portofoliului de credite au fost consemnate la creditele acordate pentru procurarea/construcţia imobilului şi la creditele de consum, inclusiv ca urmare a micşorării pe parcursul perioadei de referinţă a ratei dobânzii. Totodată, Banca Naţională continuă să încurajeze băncile să-şi concentreze mai mult eforturile pe finanţarea economiei reale.

În trimestrul doi al anului, portofoliul de credite din sistemul bancar a înregistrat o creştere de 2,3 miliarde lei, sumă record din ultimii 5 ani şi jumătate. Precedentul record a fost atins în 2013/T4 când portofoliul de credite în sistemul bancar a crescut cu 3,1 miliarde lei. Această creştere în cea mai mare parte este asigurată de creditarea persoanelor fizice. Timp de 3,5 ani băncile şi-au redus cu 14,8 miliarde lei portofoliul de credite de la 47,2 miliarde în 2014/T3 la 32,4 miliarde lei 2018/T1.

Din 2018 băncile au început lent să depăşească perioada de criză. În mai puţin de 1,5 ani portofoliul de credite a crescut cu 6,4 miliarde lei, de la 32,4 miliarde lei în 2018/T1 la 38,8 miliarde lei în 2019/T2. Această creştere se datorează în special orientării şi creditării persoanelor fizice de către bănci. Din totalul de 6,4 miliarde lei creştere, 4,1 miliarde lei revine creşterii creditelor oferite persoanelor fizice, iar 2,3 miliarde lei creditelor oferite persoanelor juridice. Drept consecinţă ponderea creditelor oferite persoanelor fizice din întreg portofoliu de credite din sistemul bancar a crescut de la 24,3% în 2018/T1 la 30,8% în 2019/T2.

Investiţiile în valori mobiliare (certificatele Băncii Naţionale şi valorile mobiliare de stat) au înregistrat o pondere de 12,5% (10,9 miliarde lei) din totalul activelor, fiind cu 2,7 p.p. mai mică comparativ cu sfârşitul anului 2018. Restul activelor, care constituie 44,1%, sunt menţinute de către bănci în conturile deschise la Banca Naţională, în alte bănci şi în numerar.

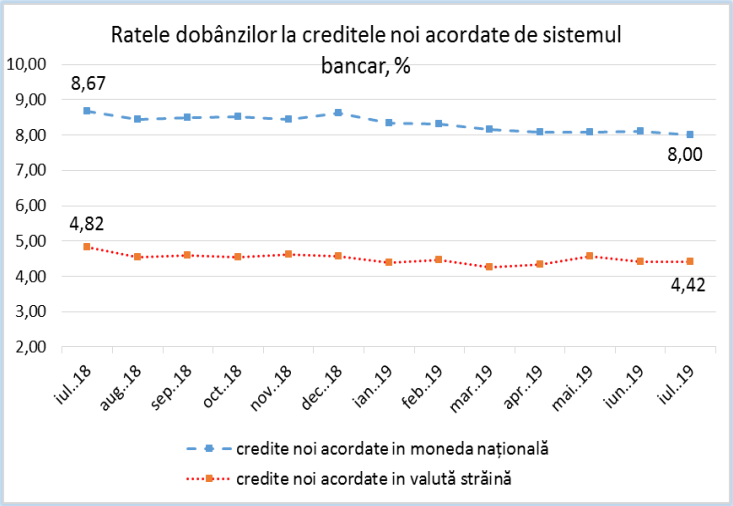
Pe parcursul perioadei de referinţă, ponderea creditelor neperformante (substandard, dubioase şi compromise) în totalul creditelor s-a redus cu 1,9 p.p. comparativ cu finele anului 2018, constituind 10,6% la 30.06.2019. Această pondere s-a diminuat la majoritatea băncilor, indicatorul menţionat variind de la 4,9% până la 26,0%. În mare parte, băncile îşi menţin tendinţa de diminuare a ponderii creditelor neperformante în totalul creditelor.

Diminuarea ponderii creditelor neperformante în total credite s-a datorat în principal diminuării soldului creditelor neperformante cu 7,3% (323,3 milioane lei), concomitent cu majorarea soldului brut al creditelor cu 9,4% (3,3 miliarde lei).

În luna iulie 2019 volumul creditelor noi acordate a crescut nesemnificativ față de luna precedentă; rata medie a dobânzii la creditele noi acordate în lei a fost în scădere.

În total au fost acordate credite noi în volum de 2850,5 mil. lei: în moneda națională – în volum de 2073,3 mil. lei (cu 0,2% mai puțin față de luna anterioară) și în valută străină – în volum ce reprezintă echivalentul a 777,2 mil. lei (cu 3,3% mai mult față de luna anterioară).

Figura 1. Ratele dobânzilor la creditele noi acordate de sistemul bancar, %



Sursa: Banca Naţională a Moldovei. Situatia financiara a sectorului bancar. *https://www.bnm.md/ro/content/*

Rata medie de dobândă la creditele noi acordate în lei moldovenești a scăzut cu 0,11 puncte procentuale, față de luna anterioară, constituind 8,00%. Totodată, rata medie de dobândă la creditele noi acordate în valută străină a crescut cu 0,01 puncte procentuale față de nivelul din luna precedentă, constituind 4,42%.

Tabelul 1. Volumul creditelor noi acordate în sectorul bancar

	Credite noi acordate în lei moldovenești		Credite noi acordate în valută străină		Total credite noi acordate
	Volum (mil.lei)	Rata medie (%)	Volum (mil.lei)	Rata medie (%)	Volum (mil. lei)
Ianuarie 2019	1457,6	8,34	662,6	4,38	2120,2
Februarie	1795,4	8,30	712,9	4,46	2508,3
Martie	1923,8	8,17	935,2	4,27	2859,0
Aprilie	2001,6	8,08	956,6	4,33	2958,2
Mai	1888,2	8,08	826,6	4,58	2714,8
Iunie	2078,0	8,11	752,2	4,41	2830,2
Iulie	2073,3	8,00	777,2	4,42	2850,5

Sursa: Banca Naţională a Moldovei. Situatia financiara a sectorului bancar. *https://www.bnm.md/ro/content/*

Cele mai multe credite noi în moneda națională au fost creditele acordate pe termene de la 2 până la 5 ani. Ponderea acestor credite din total credite noi acordate în moneda națională a constituit 45,7% (rata medie a dobânzii la aceste credite a fost de 7,82%, în scădere cu 0,18 puncte procentuale față de luna anterioară). Cele mai solicitate credite în valută au fost, de asemenea, creditele pe termene de la 2 până la 5 ani ponderea cărora a constituit 40,9% din total credite noi acordate în valută străină (rata medie a dobânzii la aceste credite a constituit 4,41%).

În diviziune pe beneficiari, 50,1% din total credite în lei moldovenești și 97,7% din total credite în valută străină au fost creditele acordate persoanelor juridice. În luna iulie 2019 persoanelor juridice le-au fost acordate credite în moneda națională la o rată medie de 8,59% (față de 8,66% în luna anterioară) și credite în valută străină la o rată medie de 4,41% (față de 4,40% în luna anterioară). Rata medie a dobânzii la creditele noi în moneda națională acordate persoanelor fizice a constituit 7,42% în luna iulie 2019, fiind în creștere cu 0,01 puncte procentuale față de nivelul înregistrat în luna precedentă.

La 31 iulie 2019 soldul creditelor pe sectorul bancar (conform rapoartelor prudențiale), a constituit 38901,1 mil. lei, fiind în creștere cu 3448,3 mil. lei sau cu 9,7% de la începutul anului. Soldul creditelor acordate persoanelor juridice s-a majorat cu 1023,7 mil. lei (sau cu 4,0%), constituind 26490,3 mil. lei (sau 68,1% din soldul total de credite). Soldul creditelor acordate persoanelor fizice a constituit 12410,8 mil. lei, și a crescut cu 2424,6 mil. lei (sau cu 24,3%). Soldul creditelor în moneda națională a însumat 25471,3 mil. lei, sau 65,5% din soldul total, și a crescut cu 3661,9 mil. lei, sau cu 16,8%. Soldul creditelor în valută străină, ce a constituit echivalentul a 13429,8 mil. lei, a scăzut cu 213,6 mil. lei (sau cu 1,6%). Creditele de consum au reprezentat 15,9% din total, sau 6204,3 mil. lei.

Recent au intrat în vigoare noile modificări la Regulamentul cu privire la expunerile "mari" şi la Regulamentul privind tranzacţiile băncii cu persoanele sale afiliate, prin care a fost schimbat modul de calcul al expunerilor mari şi al expunerilor faţă de persoanele afiliate, care prevede calcularea expunerilor luând în consideraţie efectul diminuării riscului de credit (micşorarea cu reducerile la aceste expuneri), precum şi menţinerea fondurilor proprii totale pentru excedentul stabilit prin regulamentul respectiv. Conform acestor prevederi, la momentul actual o bancă depăşeşte limita prudenţială de 10% a raportului dintre valoarea expunerii maxime faţă de o persoană afiliată şi/sau un grup de clienţi aflaţi în legătură şi capitalul eligibil, iar două bănci depăşesc limita prudenţială de 20% a raportului dintre indicatorul aferent sumei valorii agregate a expunerilor băncii faţă de persoanele afiliate şi/sau grupuri de clienţi aflaţi în legătură şi capitalul eligibil.

4. Sectorul creditar nebancar şi problemele existente în domeniu

Importanţa sectorului de microfinanţare, rezultă din faptul că există încă multe bănci care nu sunt dispuse să acorde împrumuturi microîntreprinderilor şi întreprinderilor mici din cauza riscurilor pe care le presupune acest sector. Competitivitatea economiei depinde, în mare măsură, de capacitatea întreprinderilor mici. Acestea reprezintă o sursă principală de creare de locuri de muncă, un teren propice pentru idei noi de afaceri şi principalul promotor al antreprenoriatului.

În consecinţă, consolidarea întreprinderilor mici şi mijlocii este vitală pentru asigurarea creşterii competitivităţii. Însă, pentru a porni o afacere de la zero sau pentru a o dezvolta este nevoie de bani, şi, de cele mai multe ori, găsirea finanţării adecvate constituie o dificultate majoră cu care se confruntă IMM-urile.

Valoarea activelor totale deținute de întreg sectorul de creditare nebancară (asociațiile de economii și împrumut-AEÎ și organizațiile de microfinanțare-OM) a crescut pe parcursul lui 2018, menținând trendul pozitiv înregistrat în ultimii ani. La 31 decembrie 2018, activele sectorului au constituit 8753,06 mil.lei, înregistrând un ritm anual de creștere de 40,27%. La nivelul portofoliului împrumuturilor acordate s-a menținut tendința ascendentă a valorii acestora, consemnând o pondere de aproximativ 3,94% din PIB, în creștere cu 0,43 puncte procentuale comparativ cu 2017 (OM – 3,52%, AEÎ –0,43%). Conform datelor Biroului Național de Statistică, 38,47% din populația economic activă a beneficiat de împrumuturile sectorului de creditare nebancară, acestea înregistrând o creștere de 11,15 puncte procentuale comparativ cu 2017.

Eficiența utilizării activelor și capitalului propriu de către entitățile sectorului de creditare nebancară a rezultat cu o rată de rentabilitate de circa 8,29%, respectiv 25,89%, în descreștere cu 0,9 puncte procentuale și, respectiv,în creștere cu 0,07 puncte procentuale comparativ cu 2017.

În 2018 noi membri ai AEÎ au devenit 3580 persoane, înregistrând un total de 137301 membri. Odată cu creșterea numărului membrilor AEÎ, a crescut și numărul beneficiarilor de împrumuturi cu 4,30%, respectivși numărul depunătorilor de economii cu 4,79%.

Din punct de vedere al evoluției valorii medii a împrumutului ce revine unui membru beneficiar de împrumut și a valorii medii a economiilor atrase sub formă de depuneri, se observă un trend ascendent a acestor indicatori, consemnând în 2018 – 70013 lei și, respectiv, 19111 lei.

Potrivit rezultatelor reflectate în situațiile financiare, evoluţia înregistrată în dezvoltarea sistemului AEÎ se caracterizează prin următorii indicatori generali de activitate.

Valoarea totală a activelor a crescut (2018) cu circa 16,09%,comparativ cu nivelul consemnat la finele lui 2017. Majorarea activelor se datorează majorării împrumuturilor acordate cu 20,11%. Ponderea maximă în structura activelor AEÎ revine împrumuturilor acordate, acestea constituind 86,8% din valoarea totală a activelor.

Cu referire la structura portofoliului de împrumuturi al AEÎ, împrumuturile cu scadenţă de până la 1an au constituit 57,37% din volumul total al împrumuturilor acordate. Potrivit clasificării împrumuturilor acordate de către AEÎ pe direcţii de utilizare, cea mai semnificativă parte a împrumuturilor s-a acordat pentru consum – 281,19 mil.lei, urmată de împrumuturile acordate în domeniul agriculturii –240,03 mil.lei și împrumuturile acordate pentru procurarea sau construcția imobilelor –201,65 mil.lei.

În structura portofoliului de împrumuturi acordate al AEÎ, împrumuturile pentru care se respectă condiţiile contractuale (standarde) reprezintă 92,53%. Rata împrumuturilor expirate a constituit 5,5%, situându-se sub nivelul maxim stabilit de WOCCU cu 0,5 puncte procentuale. Analizând structura depunerilor de economii după termenulde scadență, se constată că AEÎ tind să accepte depuneri de economii pe termen scurt de până la 1 an, situaţie determinată de necesitatea asigurării echilibrului scadenţelor în raport cu împrumuturile acordate, majoritatea din care (62,8%) sunt oferite pe termen scurt. Rata de finanţare a împrumuturilor acordate din depunerile de economii atrase de AEÎ care deţin licenţă de categoria B este de 74,96%, consemnând o creștere cu 0,41puncte procentualecomparativ cu 2017 ca rezultat al majorării valorii totale a împrumuturilor acordate într-un ritm echivalent celui înregistrat de majorarea valorii depunerilor de economii.

Valoarea totală a activelor OM a crescut în 2018 cu circa 43,85% comparativ cu nivelul înregistratla finele 2017, consemnând valoarea de 7819,29 mil.lei (conform situațiilor financiare prezentate de 176 OM).

O analiză a indicatorilor generali privind activitatea OM arată că în perioada de raportare (2018) a continuat dinamica pozitivă a acestor indicatori. Profitul net a crescut cu aproximativ 29,23%, fapt care se datorează creșteri iportofoliului de împrumuturi acordate și leasingului financiar cu 45,28%, diminuării rentabilității activelor cu 0,99 puncte procentuale, fapt ce denotă că OM au continuat să efectueze investiţii preponderent în active generatoare de dobândă cu o profitabilitate sporită. De asemenea, majorarea continuă a capitalului propriu relevă o creștere sigură a stabilității financiare a OM, determinând un trend ascendent a rentabilității financiare de 27,36%.

Similar anului precedent, OM continuă aplicarea unei politici prudente de gestiune a portofoliului de împrumuturi, asigurându-şi riscurile de nerambursare a împrumuturilor acordate pe măsura creșterii termenului de scadenţă a acestora. Poziția dominantă în structura portofoliului de împrumuturi acordate revine persoanelor fizice cu un volum de 5391,52 mil. lei sau 80,68%, din care 52,91% constituie împrumuturi garantate și 47,09% –negarantate. La 31.12.2018 împrumuturile acordate persoanelor juridice au înregistrat valoarea de 1290,77 mil. lei , acestea la rândul său fiind divizate în împrumuturi garantate în valoare de 936,69mil. lei (72,57%) și împrumuturi negarantate –354,08 mil. lei (27,43%). Sectorul organizațiilor de microfinanțare prezintă un grad sporit de concentrare a pieței, astfel, 10 entități dețin 67,89% din volumul total al activelor pieței.

Domeniul de utilizare a împrumuturilor acordate de OM sunt dispersate preponderent pe principalele domenii ale economiei naţionale. Ponderea maximă aîmprumuturilor acordate în 2018 (44,77%) o dețin împrumuturile acordate pentru consum, acestea înregistrând o creștere cu 18,48 puncte procentuale față de 2017. Împrumuturile acordate pentru procurarea sau construcția imobilelor au constituit 12,93%, cu 5,65 puncte procentuale mai puțin comparativ cu 2017. Semnificativ este faptul că aproximativ 8,78% dintre împrumuturi au fost acordate pentru comerț, mai cu seamă întreprinderilor micro, mici și mijlocii. De asemenea, circa 13,4% din împrumuturi au

fost clasificate de OM în categoria "Alte scopuri", din care fac parte leasingul financiar și împrumuturile a căror destinație nu este monitorizată de către entități.

În 2018 două birouri ale istoriilor de credit deținеau licențe pentru activitatea de prestare a serviciilor de formare, prelucrare și păstrare a istoriilor de credit, precum și de prezentare a rapoartelor de credit și de prestare a serviciilor aferente. Total participanți la schimbul informațional sunt 12 bănci comerciale, 55 organizații de creditare nebancară, 6 asociații de economii și împrumut și 1 asociație centrală de economii și împrumut, 1 persoană juridică prestatoare de servicii comunale şi de telecomunicații.

Potrivit datelor CNPF, la 1 iunie 2019 erau înregistrate 162 de organizaţii de creditare nebancară, dintre care 13 sunt societăţi de leasing. Au fost identificaţi toţi beneficiarii efectivi ai acestor organizaţii de creditare nebancară. Activele deţinute de organizaţiile de creditare nebancară se cifrează în valoare absolută la circa 10 miliarde de lei, fiind în creştere cu 65 la sută faţă de aceeaşi perioadă a anului trecut. De asemenea, s-a majorat semnificativ şi portofoliul de împrumuturi şi leasing financiar, care atinge aproape 8,5 miliarde lei, având un spor de două treimi, în comparaţie cu 1 iunie 2018. Numărul beneficiarilor de credite nebancare a ajuns sub 465 mii de persoane, iar valoarea medie a unui împrumut a constituit peste 18 mii lei. 83 la sută din împrumuturi sunt acordate persoanelor fizice. 44,8 la sută din împrumuturi sunt acordate pentru consum şi acest indicator este în creştere. În valoare absolută, 22 la sută din credite sunt contractate pe o perioadă de până la un an. Deşi numărul beneficiarilor este considerabil, în prima jumătate a acestui an au fost depuse circa 100 de contestaţii şi câteva sute de litigii în instanţă.

Analizând indicatorii, se constată o dinamică ascendentă a tuturor datelor ce caracterizează activitatea birourilor istoriilor de credit. Unul din cel mai relevant indicator este numărul rapoartelor de credit prezentate de birourile istoriilor de credit utilizatorilor istoriilor de credit, care denotă o creștere în 2018 cu circa 963,8 mii rapoarte. Informația obținută de la birourile istoriilor de credit servește o măsură suplimentară de asigurare împotriva riscurilor de creditare, permițându-i creditorului să evalueze mai bine capacitatea de plată a solicitantului, facilitând accesul la finanţare a persoanelor fizice şi juridice.

Dezvoltarea pieței financiare nebancare este dependentă în mod esențial de consolidarea sectorului public și privat. În acest context, este necesară prezența unui cadru juridic adecvat, a unei infrastructuri moderne și, nu în ultimul rând, a unui consumator de servicii instruit, care să înțeleagă regulile fundamentale, beneficiile și potențialele riscuri de participare în operațiunile cu instrumente financiare.

Analiza problemelor care apar în sistemul de creditare nonbancară (microfinanțare), scoate în evidență comportamente și acțiuni necivilizate și pot fi caracterizate ca **o** mașină de jaf legiferat a agenților economici și populației. Analiza multiaspectuală și complexă a domeniului de microfinanțare/finanțare nonbancară a permis de a identifica probleme destul de grave existente în domeniu.

În prezent, sistemul organizațiilor de microfinanțare, mai nou al organizațiilor de creditare nonbancară, este cel mai liberal și permisiv segment al pieței financiare a Republicii Moldova. Spre deosebire de segmentul bancar, cel al organizațiilor de microfinanțare/finanțare nonbancară conține mult mai puține restricții și limitări, ceea ce a permis o creștere semnificativă a segmentului dat în ultimii ani, prezentată mai jos prin analiza evoluției acestui domeniu.

Majoritatea firmelor de microfinanțare/finanțare nonbancară acționează cu impunitate, se conduc exclusiv de propriile reguli și condiţii, care deseori încalcă grav drepturile consumatorilor. Astfel, se atestă cu regularitate că organizațiile de microfinanțare/finanțare nonbancară, în dependență de politica lor de creditare, impun un șir de clauze contractuale abuzive, adeseori nefiind negociate cu consumatorii:

> majoritatea firmelor în cauză impun un comision de acordare în cuantum excesiv, acesta începând cu 3% și până la 25% din suma acordată.

> utilizează diferite tarife și comisioane de deservire a datoriei sau de rambursare a

creditelor înainte de scadența lor;

> evită să indice în contract ce servicii ar fi prestat în schimbul acestui comision și să argumenteze cuantumul acestei clauze contractuale.

Dobânda exagerată reprezintă una din cele mai grave și catastrofale probleme ale firmelor de pe piața de microfinanțare/finanțare nonbancară. Cuantumul excesiv al dobânzii contractuale aferente împrumutului atinge plafoane fantastice de până la 1000%. Unele firme de microfinanțare/finanțare nonbancară descompun rata dobânzii în mai multe elemente. Astfel, se propune o dobândă atrăgătoare pentru consumatori, însă se impun comisioane care măresc costul împrumutului semnificativ, deseori de câteva ori. Analiza practicilor arată, că unele firme de microfinanțare/finanțare nonbancară aplică dobânda anuală efectivă aferentă împrumutului de până la 1000%.

Dobânda la unele organizaţii de creditare nonbancară de-a dreptul poate fi catalogată ca jefuitoare. Aceasta se manifestă prin faptul că rata dobânzii se aplică nu la soldul datoriei spre rambursare scadentă în termen, ci la suma totală a creditului indicată în contratul de creditare. Aceasta este o încălcare a tuturor normelor naționale și internaționale, însă organele de supraveghere nu intervin asupra aceste fenomene grave.

O altă problemă este *ordinea achitării datoriilor*. În prezent la multe firme din sectorul dat ordinea achitării datoriilor se face totalmente abuziv și cu încălcarea tuturor normelor prevăzute. Aceste firme impun să fie achitate, în primul rând, penalitățile, ulterior - amenzile, apoi creșterile de amenzi, pe urmă dobânzile și dobânzile majorate, și numai la urmă datoria efectivă (creditul accesat). În conformitate cu legislaţia, ordinea achitării, în mod obligatoriu, trebuie să fie inversă celei menţionate. Astfel volumul datoriilor se mărește în progresie geometrică, crescând până la 10-15 ori, constituind mii de procente în raport cu creditul accesat la aceste firme.

Analiza relevă o conlucrare în procesul de jefuire a cetăţenilor şi mediului de afaceri între bănci şi aceste firme de microfmanţare. Băncile, prin intermediul acestor firme vând bani, obţinând astfel profituri. Ar putea exista o reţea bine organizată ca unii bancheri sau funcţionari din bănci prin intermediul firmelor de microfmanţare să primească dividende băneşti nedeclarate. Din discuţiile cu clienţii s-a constatat că unele bănci direcţionează clienţii potenţiali spre firmele de microfinanţare pentru a accesa credite. Astfel se conturează schema bine organizată pentru a pune sub dependenţă unii cetăţeni şi actori ai mediului mic şi mediu de afaceri.

Se constată încălcări grave ale drepturilor consumatorului - problemă sistemică, deoarece firmele de microfinanţare/finanţare nonbancară nu indică în contractele de împrumut dobânda anuală efectivă (DAE), lasă lucrurile neschimbate ani în şir. Astfel de contracte se încheie şi în prezent.

Impunerea comisioanelor de administrare, de monitorizare, taxe aferente contractului, comisioane de leasing și alte comisioane şi plăţi numite în funcţie de capacităţile creative ale angajaţilor companiilor, însă toate cu acelaşi scop - de a stoarce prin căi de înșelăciune bani din agenții economici și populație și de a-i împovăra cronic financiar. Astfel, o bună parte din organizaţiile de microfinanţare/finanţare nonbancară impun unul sau mai multe comisioane şi taxe prin care, camuflat, măresc costul real al contractului de împrumut. Se atestă şi cazuri când organizaţiile de microfinanţar /fmanţare nonbancară indică dobânda aferentă împrumutului de 0%, însă impun două comisioane, care fac ca dobânda anuală efectivă (costul real) a împrumutului să fie de circa 45% - 150% anual. Astfel acţiunile acestor firme pot fi caracterizate ca înșelăciune (dolosive) în raport cu consumatorii, care au scop de a atrage clienţii. Sunt frecvente şi cazurile, când acelaşi contract de împrumut prevede dobânda contractuală, un comision de administrare şi un comision de monitorizare, unde dobânda contractuală poate să fie 12% anual, însă în sumă cu cele 2 comisioane, costul împrumutului devine 60%, iar în unele „oferte contractuale” costul atinge 145% anual în raport cu suma creditului.

O altă problemă sistemică a sectorului de microfinanţare/finanţare nonbancară este impunerea consumatorilor a unor penalități disproporționat de mari, care pot începe, la majoritatea

companiilor, de la 0.5% din suma iniţială a împrumutului sau a sumei restante şi ajung la 5% pentru fiecare zi de întârziere a plății. În urma analizei efectuate s-a atestat un număr impunător de cazuri când consumatorii care întârzie în achitarea împrumuturilor ajung în situaţia să achite penalitate mai mare decât însăși datoria. În unele cazuri această diferenţă poate fi chiar de la 2 până la 10 ori.

Analiza situaţiei din domeniul studiat a scos în evidenţă elemente de natură semi criminală. Astfel, s-au stabilit cazuri, când pentru întârzierea achitării plăţilor, firmele de microfinanţare/fmanţare nonbancară transmit datele contractului unor companii de colectare sau angajează propriul personal pentru achitarea acestor datorii. Pe piaţă există 4 companii de colectare care ocupă o bună parte a acestui segment şi au contracte încheiate cu cele mai mari organizații de microfinanțare/finanțare nonbancară. Companiile de colectare a datoriilor folosesc un șir de metode juridice și psihologice, toate mijloacele de comunicare, inclusiv cele electronice și online, pentru ca consumatorii să intre într-o atmosferă de nervozitate permanentă și să acorde prioritate în achitare anume companiei pe care deservesc colectorii. Astfel s-a stabilit:

> în unele cazuri companiile de colectare a datoriilor depășesc limitele admisibilului, prezentându-se la domiciliile consumatorilor cu amenințări de sechestrare a bunurilor fără prezența executorului judecătoresc și chiar fără vre-o hotărâre judecătorească;

> unele firme de microfinanțare/finanțare nonbancară și companii de colectare a datoriilor amenință prin telefon, rețele de socializare și aplicații în adresa consumatorului, prin false afirmaţii de pornire a dosarului penal, înaintare a dosarelor în instanţe de judecată și aplicarea sechestrelor pe bunuri pentru escrocherie sau dobândirea împrumutului prin înșelăciune;

> au fost înregistrate și cazuri, când persoane angajate la firmele de microfinanțare se prezintă drept polițiști sau angajați ai Procuraturii și comunică că au primit plângerea și acordă 3-7 zile consumatorului ca să se „clarifice” cu organizațiile de microfinanțare / finanțare nonbancară.

Toate aceste acțiuni detectă o abordare defectuoasă a organizațiilor de microfinanțare / finanțare nonbancară și a companiilor de colectare a datoriilor, care cere anchetare și investigații urgente de către organele de drept din Republica Moldova. În aceste cazuri consumatorii sunt presați și stresați psihologic, însă, cu regret, ei rareori se adresează pentru asistență juridică, alegând fie să nu înceteze să răspundă companiilor, fie să cedeze și să accepte cerințele acestora, adeseori abuzive.

Cercetarea unor cazuri a evidențiat o altă problemă majoră. Aceasta ține de neaplicarea uniformă a practicii judecătorești în dosarele de încasare a datoriei. Astfel, deși în majoritatea covârșitoare a cazurilor, contractele de împrumut încheiate cu organizațiile de microfinanțare/finanțare nonbancară conțin un șir de clauze abuzive, instanțele de judecată nu le declară nule, dacă consumatorii nu se prezintă în ședințe și nu apelează la asistență juridică calificată. Aceasta se întâmplă în condițiile în care legislația civilă, legile speciale și recomandările și hotărârile explicative ale Curții Supreme de Justiție indică direct că instanțele sunt obligate se declare nule clauzele contractuale abuzive în contractele de împrumut/credit încheiate cu consumatorii, chiar și în cazurile când consumatorii nu obiectează, adică nu se apără în procesele de judecată, respectiv legea trebuie aplicată din oficiu.

Organizațiile de microfinanțare/finanțare nonbancară nu sunt interesate de a-și armoniza clauzele contractuale la prevederile legale, deoarece o astfel de companie este atacată în judecată de clienții care reprezintă doar 10-15% din volumul total al împrumuturilor acordate, cu rambursare întârziată. Din aceștia numai o treime ajung pe rolul instanțelor de judecată, adică 3.3-5% din numărul total. În mediu, 9 din 10 cereri sunt admise integral de instanțele de judecată și doar în 0.33%-0.5% din împrumuturile/creditele acordate instanțele de judecată anulează clauzele contractuale abuzive. În așa fel, firmele de microfinanțare/finanțare nonbancară practic nu sunt afectate, ci sunt motivate de a încălca legislația în continuare și a abuza clienții, întrucât profitul lor nu este afectat.

Anume în cazul creditelor pe termen scurt se atestă fenomene negative. Modificările legislative trebuie să permită temperarea gradului de împovărare a populaţiei prin introducerea de

noi reglementări de creditare responsabilă, inclusiv cerinţe privind condiţiile şi modul de evaluare a capacităţii clientului de rambursare a creditului nebancar.

În conformitate cu Legea cu privire la OCN, în vigoare de la 1 octombrie 2018, CNPF i-au fost conferite atribuţiile de supraveghere a organizaţiilor de creditare nebancară, respectiv desfăşurarea activităţii în acest domeniu fără autorizarea instituţiei de supraveghere este interzisă.

La momentul actual s-a stabilit un anumit grad de reglementare şi supraveghere asupra OCN. Inclusiv, a fost instituită pentru prima dată, mărimea capitalului social minim de 300 mii de lei, la care urmează să se conformeze până în 2021.

Este necesar de a stabili anumite exigenţe faţă de administratorii şi fondatorii organizaţiilor de creditare nebancară. Toţi beneficiarii efectivi urmează a fi dezvăluiţi de către CNPF prin stabilirea prevederilor conform cărora CNPF i se atribuie rolul de a institui şi monitoriza mărimea provizioanelor pentru pierderi la împrumuturi şi la leasing financiar, care va permite înţelegerea calităţii portofoliului de împrumuturi, calculată după reguli unice pentru tot sectorul, ceea ce va evidenţia, inclusiv, gradul de îndatorare.

5. Concluzii şi sugestii

La momentul actual sunt necesare o serie de amendamente ce vizează îmbunătăţirea cadrului legal aferent activităţii organizaţiilor de creditare nebancară (OCN) în vederea protejării drepturilor consumatorilor, precum şi aducerea în concordanţă a unor legi din domeniul de reglementare care au tangenţă cu activitatea organizaţiilor de creditare nebancară, cu prevederile Legii nr. 1/2018 cu privire la organizaţiile de creditare nebancară.

Progresele înregistrate în materie de reglementări și procese operaționale nu pot avea finalitate și impact cuantificabil asupra integrității și stabilității pieței financiare nebancare fără identificarea de către participanții acesteia a unor noi oportunități și provocări pentru dezvoltarea afacerilor prin crearea și oferirea de noi produse și servicii financiare.

În această ordine de idei, acțiunile și măsurile ce necesită a fi întreprinse trebuie să urmărească consolidarea capacității participanților pieței financiare nebancare de a preîntâmpina riscurile operaționale și financiare, de a identifica vulnerabilitățile existente și de a pune în aplicare cele mai bune practici de reglementare și supraveghere a sectoarelor pieței:

- accelerarea reformelor în sectorul financiar nebancar. Scopul realizări acestei măsuri este de a garanta o abordare comună de dezvoltare a tuturor sectoarelor pieței financiare, atât organizațiile de creditare nebancară, cât și companiile de asigurări au nevoie de implementarea aceloraşi principii de activitate ca și în cazul băncilor. Astfel, standardele de competență și integritate ”fit&proper”, principiile de guvernanță corporativă cu definirea clară a responsabilităților organelor de conducere, transparența structurii de proprietate sau un regim sancționar care să descurajeze orice intenții de fraude, necesită a fi transpuse în cadrul de reglementare specific;
- sporirea nivelului de protecție a consumatorilor de servicii financiare. Este necesară pentru fortificarea concurenței în domeniul serviciilor financiare, protejarea consumatorilor și evitarea riscurilor de îndatorare este necesar ca procesul de intermediere și mai ales costurile creditului să fie cât mai transparente și pe înțelesul clienților. În acest sens, organele de supraveghere trebuie să se asigure că instituțiile financiare prezintă toată informația necesară clienților, în special DAE, astfel încât acești să poată compara costul creditelor într-un mod simplu, fără a avea o pregătire economică avansată;
- reducerea asimetriei informaționale și creșterea rolului Birourilor istoriilor de credit. Atât băncile, cât și OCN, trebuie să aibă obligația de a oferi informații către BIC pentru a cunoaște situația reală a debitorilor toate instituțiile de creditare Acest lucru devine cu atât mai important cu cât se atestă o tendință de creștere a volumului de credite acordate către persoanele fizice, care de cele mai multe ori se împrumută din mai multe surse pentru a putea rămâne eligibili pentru fiecare din acestea.

- diversificarea instrumentelor de economisire accesibile populației. Canalizarea economiilor populației doar pe segmentul depozite bancare creează premise de concentrare a riscurilor doar în sectorul bancar. Totodată, piața financiară națională înregistrează o lipsă a instrumentelor financiare pe termen lung care ofere condiţiile necesare pentru o dezvoltare economică inclusivă și de durată. De aceea, sporirea accesului investitorilor privați la piața VMS-urilor poate susține o cererea înaltă și stabilă pentru obligațiunilor de stat, diversifica riscurile în sectorul financiar și asigura creștere termenului de maturitate a resurselor financiare existente;
- adoptarea unei strategii extinse de sporire a accesului la finanțare. Inițiativele de sprijinire a accesului la finanțare sunt prea fragmentate și lipsite de coordonarea necesară astfel încât rezultatele sunt modeste. De asemenea, procesul de intermediere este afectat de o serie de vulnerabilități care frânează extinderea creditului către sectoare productive ale economiei. În acest sens este nevoie de o abordare holistică ce ar cuprinde toate instituțiile cu rol determinant asupra sistemului financiar, precum și toate inițiativele de stimulare a activității de creditare. Un exemplu în acest sens ar fi înființarea unui Comitet pentru dezvoltarea sectorului financiar.

Bibliografie

1. Athanasoglou P., Daniilidis I. (2011), Procyclicality in the banking industry: causes, consequences and response. In: Bank of Greece Working Paper
2. Barth J., Caprio G., Levine R. Bank regulation and supervision: what works best? Journal of Financial Intermediation. No. 13/2004, p. 205-248.
3. Bernou N. (2005), Elements d'economie bancaire: activité, théorie et réglementation. Thèse de doctorat en science économique, Université lumière, Lyon, 361p.
4. Rosen D., Saunders D. (2010), Risk Factors Contributions in Portfolio Credit Risk Models. Journal of Banking & Finance. V.34. P. 336-349.
5. Banca Naţională a Moldovei. Raport asupra politicii monetare. În: https://www.bnm.md/ro/content/decizia-de-politica-monetara

LABOUR MARKET OF CAHUL DISTRICT: GENERAL EVOLUTIONS (2014-2018)

PIAȚA FORȚEI DE MUNCĂ A RAIONULUI CAHUL – EVOLUȚII GENERALE (2014-2018)

Sergiu CORNEA[1]

Abstract

The study of the labour market trends of the evolution at local level has a great importance, because its optimal functioning is vital for ensuring the economic development and competitiveness.

From this perspective the quantity and value of the available human resources and the efficiency of their use become essential for the sustainable economic development of the Cahul district. The main factors of influence on the workforce state during 2014-2018 were: the demographic processes, labour force migration and the influence of the macroeconomic environment. In order to diminish the influence of the listed factors it is necessary: a) to create stable and attractive jobs with a professional growth perspective, b) to facilitate the employers' interaction with potential employees, c) to prevent unemployment among young people. With a constantly growing population, able to work and having various professional training possibilities, the Cahul district is constituted as a regional centre with high potential of economic development.

Key words: *Cahul District, labour market, labour force, unemployment.*

JEL: J60.

1. Introducere

Studierea tendințelor evoluției pieții muncii la nivel local are o mare importanță, deoarece funcționarea optimă a acesteia este vitală pentru asigurarea dezvoltării și a competitivității economice raionale. Din această perspectivă, atât cantitatea și valoarea resurselor umane disponibile, cât și eficiența utilizării acestora devin esențiale pentru dezvoltarea economică sustenabilă a raionului Cahul. Pentru a colecta datele necesare realizării studiului am apelat, în principal, la analiza de conținut a rapoartelor de activitate ale autorităților publice și la valorificarea surselor statistice disponibile.

Raionul Cahul este situat în partea de Sud a Republicii Moldova. La Nord, se mărginește cu raionul Cantemir, la Nord-Est şi Sud-Est – cu localităţi separate ale UTA Găgăuzia, la Est – cu raionul Taraclia, la Sud – cu Ucraina, la Vest, pe râul Prut – cu România.

Comparativ cu alte raioane ale Republicii Moldova, raionul Cahul,are un șir de avantaje care-i oferă anumite perspective și oportunităţi de dezvoltare.

Raionul Cahul are conexiune directă cu Uniunea Europeană prin România. Conexiunea se asigură prin intermediul celor 2 puncte vamale: Cahul–Oancea și Giurgiulești–Galați. La est raionul are conexiune cu Ucraina prin 2 puncte vamale: Palanca-Maiaki Udobnoe, inclusiv una feroviară – Giurgiulești-Reni.

Avantajul strategic al raionului, sub aspectul așezării teritoriale, este accesul la Marea Neagră şi bazinul acvatic al Europei Centrale şi de Est prin Portul Internațional Liber Giurgiulești, unicul port din Republica Moldova accesibil pentru navele maritime de pe Dunăre.

Lungimea totală a căilor ferate din perimetrul raionului este de 80 km. Densitatea reţelei căii ferate constituie 5,2 km/100km^2, media pe republică fiind de 3,5 km/100km^2. Tronsonul de cale ferată Cahul –Giurgiulești, cu lungimea de 50 km, ofera posibilitatea conexiunii cu Portul Internațional Liber Giurgiulești.

Un alt punct strategic al raionului este Aeroportul Cahul, este amplasat la o distanţă de 7 km de municipiul Cahul. Aeroportul este dotat şi cu pistă pentru elicoptere şi poate fi folosit pentru legături aeriene locale.

[1] Associate Professor, PhD, Vice-Rector, "Bogdan Petriceicu Hasdeu" State University, Cahul, Republic of Moldova, *prorectorusc@gmail.com*

Principalele resurse ale subsolului sunt zăcămintele de nisip în apropierea satelor Chircani, Cotihana, mun. Cahul şi argilă în s. Roşu, utilizate la fabricarea materialelor de construcţie. De asemenea, în apropierea s. Văleni, au fost descoperite zăcăminte de petrol [5, p. 5-7]. Hidrologia zonei este prezentată de râul Prut, care formează pe cursul său viroage, golfuri şi lacuri naturale. Teritoriul raionului este traversat de râurile Cahul, Cotihana, Sălcia Mare şi Sălcia Mică, Tigheci şi Lărguţa. În hotarele raionului sunt cele mai mari lacuri ale Moldovei: Beleu și Manta [8, p. 10].

Agricultura este o ramură importantă pentru economia raionului Cahul. Suprafaţa totală a teritoriului raionului Cahul, conform datelor cadastrale de la 01.01.2016, constituie 154529,15 ha, inclusiv terenuri cu destinaţie agricolă. Ponderea terenurilor cu destinaţie agricolă constitue 65,4 % din suprafața totală. Terenurile arabile cu suprafața de 82,1 mii hectare au o cotă de 82,8 % din suprafața totală a terenurilor cu destinație agricolă. Suprafața plantațiilor multianuale constituie 15,2 mii hectare sau 15,3 %, inclusiv: plantații viticole 12,8 mii ha [7, p. 1].Terenurile agricole sunt gestionate de peste 100 de intreprinderi agricole din sectorul asociat și 20,4 mii gospodării țărănești din sectorul individual [6, p. 8].În medie la un locuitor al raionului îi revine 0,9 ha teren agricol, indicele mediu pe raioanele republicii fiind de 0,63 ha [5, p. 7].

Un alt avantaj al raionului Cahul constă în faptul că forţa de muncă implicată în economia raionului are calificarea necesară și este relativ ieftină comparativ cu celelalte regiuni de dezvoltare, şi semnificativ mai ieftină decât costul forţei de muncă din Romania şi Ucraina.

2. Situația demografică a raionului Cahul

Datele publicate de către Biroul Naţional de Statistică atestă faptul ca pe parcursul ultimilor 5 ani populaţia raionului Cahul se menţine la un nivel ce depășește puțin cifra de 124 mii locuitori, aceiași situație se atestă și la capitolul ponderii populaţiei urbane, care se menţine la un nivel relativ stabil de peste 39,5 mii locuitori, dar care în continuare deţine o pondere mai mică faţă de locuitorii din zona rurală numărul cărora oscilează în jurul nivelului de 85 mii locuitori (tabelul 1).

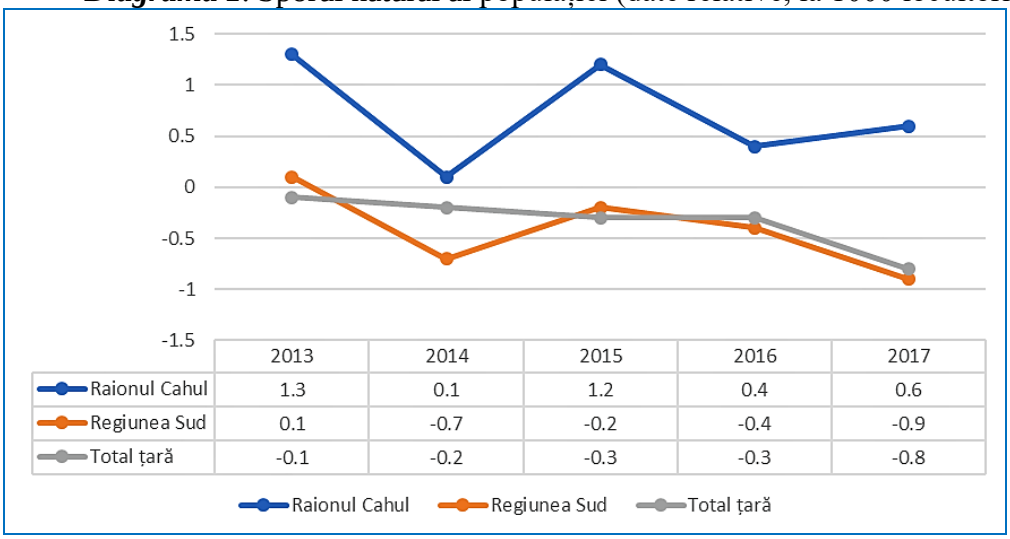
Tabelul 1. Populaţia stabilă a raionului Cahul, anii 2014-2018 (persoane, la începutul anului)

Ani	Populaţie total	Populaţie urbană	Populație rurală
2014	124.729	39.619	85.110
2015	124.601	39.645	84.956
2016	124.647	39.604	85.043
2017	124.472	39.513	84.959
2018	124.380	39.506	84.874

Sursa: Statistica teritorială 2015. Chișinău: BNS, 2016, p. 21-23; Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019, p. 22-24.

Mişcarea naturală a populaţiei în raionului Cahul defineşte un trend pozitiv, ceea ce asigură menținerea numărului populației la un anumit nivel. După cum se vede din datele prezentate în diagrama 1, raionul Cahul se află într-o poziție mult mai favorabilă comparativ cu Regiunea statistică Sud și cu media pe țară.

Diagrama 1. Sporul natural al populației (date relative, la 1000 locuitori)



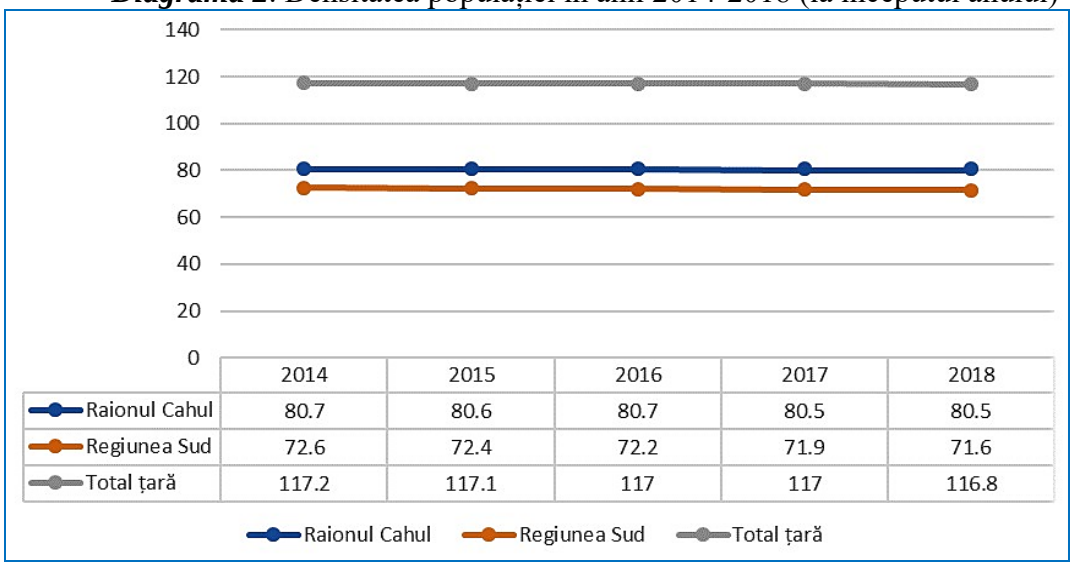
Sursa: Statistica teritorială 2015. Chișinău: BNS, 2016, p. 36; Statistica teritorială 2016. Chișinău: BNS, 2017, p. 36; Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019, p. 37.

Această relativă stabilitate a numărului populației, în condițiile sporului natural nesemnificativ și a emigrării populației, se datorează migrației interne, în mare parte, către municipiul Cahul și localitățile limitrofe.

Atât sporul natural aflat totuşi pe trend pozitiv, cât şi numărul stabil al populaţiei, face ca să sporească în permanenţă capacitatea regiunii de mobilizare a forţei de muncă şi de asigurare a sectoarelor economiei raionale cu necesarul de braţe de muncă.

Densitatea populaţiei pe teritoriul raionului Cahul constituie aproximativ 81 pers./km^2 (diagrama 2) , media pe republică fiind de 117 pers./km^2. Cea mai mare aglomeraţie se înregistrează în municipiul Cahul de 1.062 loc./km^2.

Diagrama 2. Densitatea populației în anii 2014-2018 (la începutul anului)



Sursa: Statistica teritorială 2015. Chișinău: BNS, 2016, p. 24; Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019, p. 25.

În medie o localitate rurală pe teritoriul raionului este populată de 1.550 locuitori. În 5 localități locuiesc mai puţin de 200 locuitori (Spicoasa, Greceni, Iasnaia Poleana, Sătuc, Tudoresti) şi maximum de 6009 locuitori în s. Colibaşi. La 100 km^2 revin 3,5 aşezări rurale, media pe republică fiind de 4,9 aşezări/100km^2 [5, p. 8].

Raionul Cahul este populat preponderent cu populație de origine etnică română – 76 %. În afară de români, aici locuiesc ruși – 7 %, ucraineni – 6 %, Bulgari – 5 %, găgăuzi – 3%, evreii, polonezii, romii ș.a. – 3 % [5, p. 16].

3. Starea forței de muncă a raionului Cahul

Situația pieții muncii raionului Cahul este determinată de factori cum ar fi dezvoltarea economică precară, sărăcia generalizată, nivelul redus al veniturilor populației, șomajul, etc., care favorizează migrația forței de muncă peste hotare, percepută de către o parte de populație drept singura soluție posibilă de a supraviețui.

În același timp, raionul Cahul, comparativ cu alte raioane, se află într-o poziție mai favorabilă după ponderea populației cu vârstă aptă de muncă (tabelul 2). Cu toate că numărul persoanelor care au depășit vârsta aptă de muncă este pe trend crescător, numărul persoane în vârstă aptă de muncă nu a coborât sub cifra de 80 mii, ceea ce constituia în anul 2018, anul cel mai nefavorabil din această perspectivă, 65% din numărul total al populației care era de 124.380 persoane [12, p. 26].

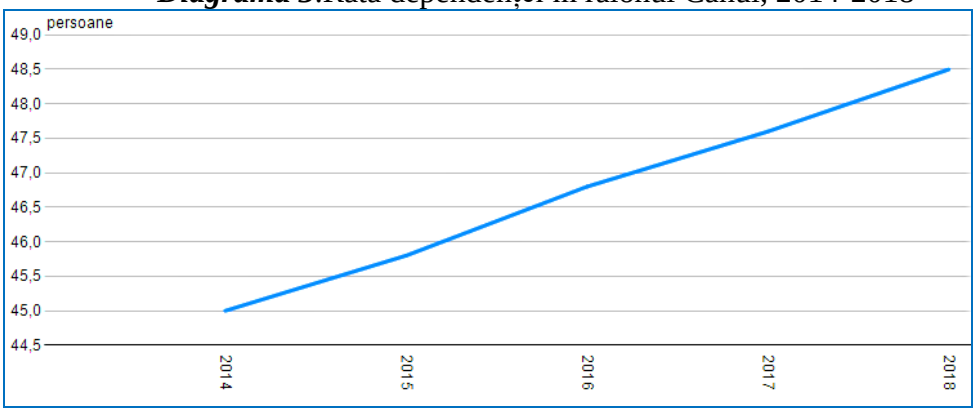
Tabelul 2. Populația stabilă, pe principalele grupe de vârstă, anii 2014-2018 (persoane, la începutul anului)

Grupa de vârstă	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
sub vârsta aptă de muncă	22.768	22.489	22.164	22.084	21.870	21.660
în vârsta aptă de muncă	83.519	83.145	82.650	82.113	81.405	80.786
peste vârsta aptă de muncă	18.620	19.095	19.787	20.450	21.197	21.934

Sursa: Statistica teritorială 2015. Chișinău: BNS, 2016, p. 25; Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019, p. 26.

Cu toate acestea, constatăm tendința de sporire constantă aratei dependenței, care reprezintă numărul persoanelor în vârstă inaptă de muncă la 100 persoane în vârstă aptă de muncă, fenomen ilustrat în diagrama 3. Rata dependenței a fost calculată în baza numărului mediu al populației stabilela începutul anilor vizați.

Diagrama 3.Rata dependenței în raionul Cahul, 2014-2018



Sursa: Indicii sarcinii demografice, in profil teritorial, la începutul anului, 2007-2018. http://statbank.statistica.md/ (accesat la 10.08.2019).

Un alt avantaj al raionului Cahul, după cum rezultă din datele prezentate în tabelul 3 este că vârsta medie a populației păstrează tendința de a se situa sub mediile regionale și naționale.

Tabelul 3. Vârsta medie a populației în anii 2014-2018 (ani, la începutul anului)

Raion/regiune	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Raionul Cahul	36,2	36,5	36,8	37,1	37,4
Regiunea Sud	36,4	36,6	36,9	37,2	37,4
Total țară	37,2	37,5	37,8	38,0	38,3

Sursa: Statistica teritorială 2015. Chișinău: BNS, 2016, p. 26; Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019, p. 27.

Coeficientul îmbătrânirii populației raionului Cahul datorită migrației populației active în scopul căutării unui loc de muncă a cunoscut o dinamică ascendentă. Dacă în anul 2013 persoanele

de 60 ani si peste (la 100 locuitori) constituiau 14,3% din numarul populatiei stabile, în 2017 numărul lor atingea cota de 16,4%. Cu toate acestea, în raionul Cahul, ritmurile de îmbătrânire a populației, după cum se vede din datele incluse în tabelul 4, sunt sub media pe țară și sub media Regiunii Sud.

Tabelul 4. Coeficientul îmbătrânirii populaţiei 2014-2018
(numărul persoanelor în vârstă de 60 ani și peste la 100 locuitori)

Raion/regiune	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Raionul Cahul	14,3	14,8	15,3	15,8	16,4
Regiunea Sud	14,8	15,3	15,9	16,5	17,0
Total țară	15,7	16,2	16,7	17,2	17,7

Sursa: Statistica teritorială 2015. Chișinău: BNS, 2016, p. 29; Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019, p. 30.

Dinamica ocupării populației raionului în perioada anilor 2011-2013 după activități economice a fost una relativ stabilă: 28,8 % din populația raionului a fost încadrată în activități de producere, preponderent agricultură (13,5%) și industrie (15,3%), restul 71,2 % fiind încadrată în sfera prestării serviciilor și în diverse structuri administrative de nivel raional. Ponderea cea mai mare în segmentul servicii au avut-o persoanele ocupate în prestarea serviciilor publice și anume: învățământ, sănătate, asistență socială și administrație (48,1%), care, cu precădere, sunt finanțate din bugetul public. Următorul domeniu a fost comerțul cu o pondere de 7,7 %. Această distribuire a ocupațiilor în raion denotă o deficiență în sectorul real al economiei bazat pe producerea de bunuri [5, p. 17].

Conform datelor statistice pentru ultimii patru ani (potrivit situației la sfârşitul anului) dinamica ocupării populației raionului Cahul și-a menținut, în general, tendințele perioadei anterioare. Principalele tipuri de activităţi în care au fost angajaţi cele mai multe persoane din rândul populaţiei apte de muncă erau învăţământul, serviciile, industria și agricultura (tabelul 5).

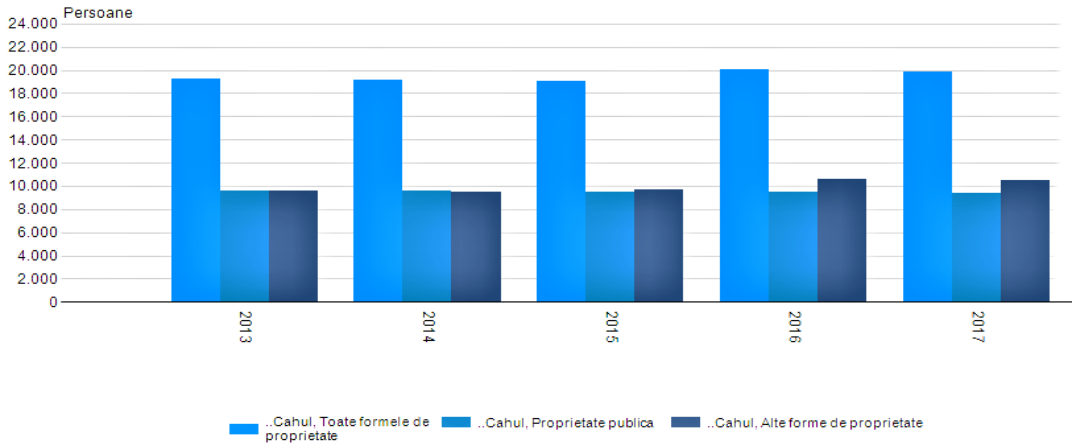
Tabelul 5.Efectivul salariaţilor raionului Cahul, pe activităţi economice(la sfârşitul anului)

Activităţi economice	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Total pe activităţi economice	19.116	19.100	20.079	19.900
Agricultura, economia vânatului, silvicultura şi piscicultura	2.536	2.557	3.103	3.139
Industrie şi construcţii	3.661	3.639	3.521	3.415
Administraţie publică şi apărare; asigurări sociale obligatorii	1.754	1.864	1.873	1.787
Învăţământ	4.396	4.231	4.115	4.022
Alte activităţi de servicii	6.769	6.809	7.467	7.537

Sursa: Statistica teritorială 2016. Chișinău: BNS, 2017, p. 49; Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019, p. 54.

Numărul salariaților raionului Cahul după forma de proprietate al angajatorului, potrivit datelor prezentate în diagrama 4, denotă o ușoară creștere a numărului celor angajați în sectorul privat. Respectivul fenomen se datorează unei anumite înviorări a activității sectorului privat care a avut drept efect crearea de noi locuri de muncă.

Diagrama 4. Numarul salariatilor raionului Cahul, pe ani si forme de proprietate (la 31 decembrie)



Sursa: Banca de date statistice. http://statbank.statistica.md/ (accesat la 28.08.2019)

Cu toate acestea, nu toate locurile de muncă vacante existente la nivel de raion sunt acoperite. Exprimate în procente față de totalul locurilor de muncă a raionului Cahul, pentru anul 2017, locurile de muncă vacante constituiau 4,5 %, un număr egal cu indicatorul similar la nivel național, dar mai ridicat decât nivelul regional, fapt ilustrat în tabelul de mai jos:

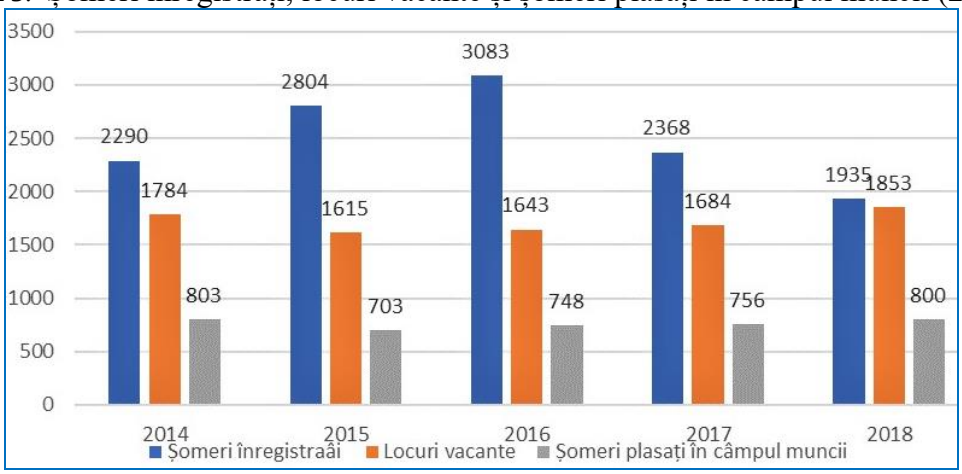
Tabelul 6.Locuri de muncă vacante la sfârșitul anului (în % față de totalul locurilor de muncă)

Raion/regiune /Ani	**2016**	**2017**
Raionul Cahul	6,5	4,5
Regiunea Sud	4,2	4,1
Total țară	4,3	4,5

Sursa: Statistica teritorială 2017. Chișinău: BNS, 2018, p. 50; Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019, p. 56.

Numărul şomerilor oficial înregistraţi în raionul Cahul, a scăzut de la 3.083 în anul 2016 până la 1.935 în 2018 (diagrama 5). Astfel, potrivit datelor oficiale, rata şomajului se menţine la un nivel scăzut. În realitate este dificil de a realiza o evaluare obiectivă a fenomenului șomajului la nivelul raionului Cahul, deoarece numărul șomerilor identificați conform metodologiei Biroului Internaţional al Muncii nu reflectă numărul real al şomerilor. Din această cauză, problema șomajului este subestimată.

Diagrama 5. Șomeri înregistrați, locuri vacante și șomeri plasați în câmpul muncii (2014-2018)



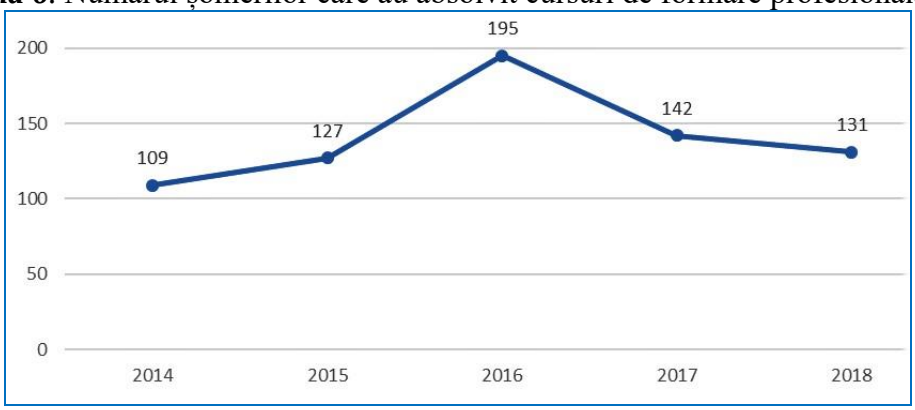
Sursa: Agenția pentru Ocuparea Forței de Muncă Cahul

Din numărul total de șomeri înregistrați în 2018, 42,2 %eraufemei. Din cheltuielile totale calculate pentru Fondul de șomaj (1.257,15 mii lei), 641,53 mii revin cheltuielilor pentru acordarea ajutorului de șomaj (51 %). Mărimea medie a ajutorului de șomaj în 2018 a constituit 1034,76lei

[9].

În scopul diminuării numărului șomerilor și a mări competitivitatea lor pe piața muncii în raionul Cahul de către Agenția pentru Ocuparea Forței de Muncă Cahul au fost organizate cursuri de formare profesională. Numărul șomerilor care au absolvit cursuri de formare profesională în perioada anilor 2014-2019 (diagrama 6), raportat la numărul total al șomerilor (diagrama 5) este nesemnificativ. Cursurile de reconversie profesională ar putea oferi o șansă în plus celor ce sunt în căutarea unui loc de muncă.

Diagrama 6. Numărul șomerilor care au absolvit cursuri de formare profesională (2014-2019)



Sursa: Agenția pentru Ocuparea Forței de Muncă Cahul

În acest context, menționez că raionul Cahul dispune de capacitate proprie de formare şi instruire a forţei de muncă. Dacă luăm în calcul doar instituțiile de învățământ implicate nemijlocit în procesul de pregătire a specialiștilor pentru piața muncii, menționăm următoarele: o universitate, două colegii și două școli profesional-tehnice[2, p. 198-201].

4. Concluzii

Principalii factori de influență asupra stării forței de muncă în perioada 2014-2018 au fost: procesele demografice, migrația forței de muncă, influența mediului macroeconomic. Pentru diminuarea influenței factorilor enumerați se impune: a) crearea locurilor de muncă stabile şi atractive cu perspectivă de creştere profesională, b) facilitarea interacțiunii angajatorilor cu potențialii angajați, c) prevenirea şomajului în rândul tinerilor.

În general, la capitolul forță de muncă raionul Cahul poate fi plasat în categoria raioanelor ce dispun de suficiente capacități privind asigurarea economiei locale cu brațe de muncă, 65 % din totalul populaţiei sunt persoane economic active. Pentru a atinge inidicatori sustenabili ai dezvoltării economice este important ca forța de muncă să fie convertită și în capital social, acesta fiind considerat liant în „asigurarea unei mai bune sinergii și coordonare a acțiunilor menite să satisfacă interesul public” [3, p. 55].

Cu o populație în permanentă creştere, aptă de muncă și care dispune de variate posibilități de pregătire profesională, raionul Cahul se constituie ca un centru regional cu potenţial sporit de dezvoltare economică.

Bibliografie

1. Banca de date statistice. http://statbank.statistica.md/ (accesat la 28.08.2019).
2. Cornea S. Valorificarea capitalului uman al raionului Cahul în cadrul cooperării transfrontaliere. În: Dezvoltarea economico-socială durabilă a euroregiunilor și a zonelor transfrontaliere. Volumul XXXIII. Iași: PERFORMANTICA, 2018, p. 198-201.
3. Cornea V., Relations between social capital and self admnistration, În: International conference „Exploration, Education and Progress in the Third Millennium”. Vol. II, No.3, Galaţi: Editura Universităţii „Dunărea de Jos”, 2011.

4. Indicii sarcinii demografice, in profil teritorial, la inceputul anului, 2007-2018. http://statbank.statistica.md/ (accesat la 10.08.2019).
5. Program de dezvoltare socio-economică a raionului Cahul pe anii 2017 – 2020. Cahul, 2017.
6. Raport privind activitatea Aparatului președintelui raionului Cahul și a subdiviziunilor din subordinea Consiliului Raional în anul 2018. http://cahul.md/rapoarte-de-activitate/ (accesat la 14.08.2019).
7. Raport privind activitatea Direcţiei agricultură şi dezvoltare economică în anul 2018. http://cahul.md/rapoarte-de-activitate/ (accesat la 15.08.2019).
8. Raport privind practicele agro-forestiere aplicate pe raionul Cahul. Chișinău, 2015. http://icas.com.md/wp-content/uploads/2016/03/Practici-agroforestiere-r.-Cahul-final.pdf (accesat la 15.08.2019).
9. Raport statistic privind măsurile de ocupare și protecție socială a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă, realizate de către Agenția pentru Ocuparea Forței de Muncă Cahul în decembrie a anului 2018.
10. Statistica teritorială 2015. Chișinău: BNS, 2016.
11. Statistica teritorială 2016. Chișinău: BNS, 2017.
12. Statistica teritorială 2017. Chișinău: BNS, 2018.
13. Statistica teritorială 2018. Chișinău: BNS, 2019.

AGRICULTURE: PERSPECTIVE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT. CASE STUDY: BOTOȘANI COUNTY

AGRICULTURA – O PERSPECTIVĂ PENTRU DEZVOLTAREA ECONOMIEI. STUDIU DE CAZ: JUDEȚUL BOTOȘANI

Maria Simona CUCIUREANU[1]
Grigore NEPOTU[2]

Abstract

The study makes an analysis of agriculture from Western Moldavia. It identifies the state of agriculture and its evolution between 1990 and 2012. Economy needs practical solutions to develop in Botoșani County and agriculture represents this kind of solution. Botoșani County has a significant agricultural potential because of the property right over the land. The study discusses the way in which the agricultural potential of the area is exploited.

Key words: *agriculture, rural area, agricultural holding, economy.*

1. Introducere

Agricultura reprezintă o ramură economică străveche, care a trecut prin numeroase etape pentru a se dezvolta. Baza tehnico-materială are rolul de a evidenția stadiul agriculturii și nivelul de practicare, modern sau de subzistență. Agricultura a reprezentat baza economică pentru spațiul rural, astfel că în perioada regimului comunist au avut loc sistematizări ale teritoriului și localităților pentru a extinde lucrările de bonitare a terenurilor agricole și a intensifica gradul de productivitate a agriculturii. România Socialistă se bază pe agricultură, având o politică agrară care a dus la dezvoltarea și modernizarea agriculturii pentru perioada de după 1965. Investițiile în agricultură au crescut de la 7,66 miliarde lei în anul 1965 la 32,8 miliarde lei în anul 1982 și alocarea a încă 100 miliarde lei în perioada 1983-1990. Investițiile aveau ca scop dezvoltarea bazei materiale, a mijloacelor de transport pentru a crește numărul producțiilor. România era recunoscută pe plan mondial pentru gradul ridicat al utilizării terenurilor agricole.

În perioada după Al Doilea Război Mondial, agricultura din România a trecut prin două etape: în perioada 1945-1965, când agricultura era o ramură complementară a economiei și perioada de după 1966, când agricultura este o ramură economică de bază. Cooperativizarea agriculturii, începută în anul 1945, avea ca scop dezvoltarea bazei-tehnico materiale ale agriculturii, organizarea sectorului agricol și crearea unităților agricole cooperatiste. După anul 1966, începe procesul de industrializare a agriculturii și realizarea planurilor cincinale. Agricultura, după anul 1966, se baza pe irigații și mecanizare, pentru a crește numărul producțiilor. S-a dezvoltat învățământul agrar pentru a avea specialiști în agricultură, de la 11152 în anul 1960 la 51927 în anul 1982. Un lucru semnificativ pentru forța de muncă din agricultură, scade populația ocupată și crește personalul muncitor și a membrilor cooperatori, cum erau denumite persoanele angrenate pentru a presta activități agricole.

Din perioada comunistă, anul 1982, se estima o scădere a personalului angrenat în agricultură, astfel că trecerea de la un regim politic la altul a determinat transformări majore a sectorului agricol și a consolidat aprecierile privind scăderea personalului din sectorul primar prin accentuarea efectelor negative.

Un aspect negativ al perioadei 1945-1989 a fost creat de „obsesia" cantității produselor agricole, acordându-se o atenție minimă calității. Revoluția din anul 1989 a avut consecințe majore asupra spațiului rural românesc. Începând din anul 1990 se desființează cooperativele agricole axate pe producție, iar în baza Declarației din 22 decembrie 1989, fiecărui membru cooperator îi revenea

[1] PhD; European Affairs Advisor, "Siret-Prut-Nistru" Euroregion Association, Romania
[2] PhD Student, Faculty of Geography and Geology, "Alexandru Ioan Cuza" University, Iași, Romania

0,5 ha de teren în folosință. Dispar și unitățile agricole socialiste, fiind înlocuite cu exploatații (gospodării individuale, asociații de familie, societăți agricole etc.).

Legea fondului funciar (Legea 18/1991) restituie proprietățile funciare, constituie proprietatea (fiind considerată reforma agrară) și desființează cooperativele agricole de producție, aceste modificări ducând la înlocuirea proprietății socialiste de stat și a celei cooperatiste cu proprietatea privată. Această reformă avea ca scop trecerea la economie de piață, care reprezenta privatizarea, iar agricultura a fost prima ramură economică care a aplicat această reformă.

Aplicarea Legii fondului funciar a dus la fărâmițarea proprietății (peste 4,7 milioane exploatații agricole) și parcelarea excesivă a terenului (numărul total al parcelelor rezultate se estimează la circa 18-20 milioane).

Legea Fondului Funciar, prin reconstituirea și constituirea cu 50-55% din suprafața agricolă a populației de vârsta a treia și a populației care nu lucrează în agricultură, a fost promulgata prin Legea 16/1994, denumită Legea arendei. Noul proprietar de teren este de regula în vârsta, lipsit de mijloace financiare si materiale necesare procesului de producție și pauperizat după lunga perioada comunista.

Reformele după anul 1989 au dus la fragmentarea agriculturii și la scăderea producției medii la hectar, care a dus la neacoperirea produselor de consum. Situația provocată după 1989 evidențiază o criză a agriculturii românești, care provoacă apariția unor legi noi care să stabilizeze sectorul agricol: Legea cadastrului și publicității imobiliare, Legea camerelor agricole, Legea creditului agricol și creează astfel premisa unei baze legislative pentru dezvoltarea agriculturii.

Județul Botoșani a suportat modificări majore prin aplicarea legilor după anul 1989, deoarece a scăzut producția medie la ha, procesul de modernizare a fost redus și s-a trecut la practicarea unei agriculturi de subzistență, care a determinat scăderea utilizării terenurilor.

Suprafața agricolă are o evoluție ascendentă în perioada 1990-2012, o perioadă care a determinat creșterea acesteia fiind 1999-2000. Perioada 1990-1997, supusă legilor perioadei postdecembriste, a cunoscut o stagnare a suprafeței agricole. Evoluția suprafeței agricole este similară cu cea a terenurilor arabile. Perioada anilor 1999-2000 reprezintă momentul de creștere a suprafețelor agricole, implicit arabile. În ceea ce privește utilizarea terenurilor, predomină terenurile arabile, fiind soluri fertile pentru culturi de cereale sau plante oleaginoase, sfeclă de zahăr sau legume. Profilul județului Botoșani este de județ agrar, ceea ce determină o utilizare preponderentă a terenurilor arabile.

2. Metodologie

Studiul a utilizat date de la Institutul Național de Statistică pentru județul Botoșani, perioada 1990-2012. Indicatorii analizați sunt: exploatații agricole și producțiile medii a principalelor culturi. Astfel, sunt utilizate atât grafice, cât si cartograme pentru o analiză cât mai concludentă.

Analiza are rolul de a evidenția evoluțiile indicatorilor menționați anterior și a identifica cauzele unor evoluții pozitive/negative și cum s-a dezvoltat agricultura în perioada postdecembristă în județul Botoșani.

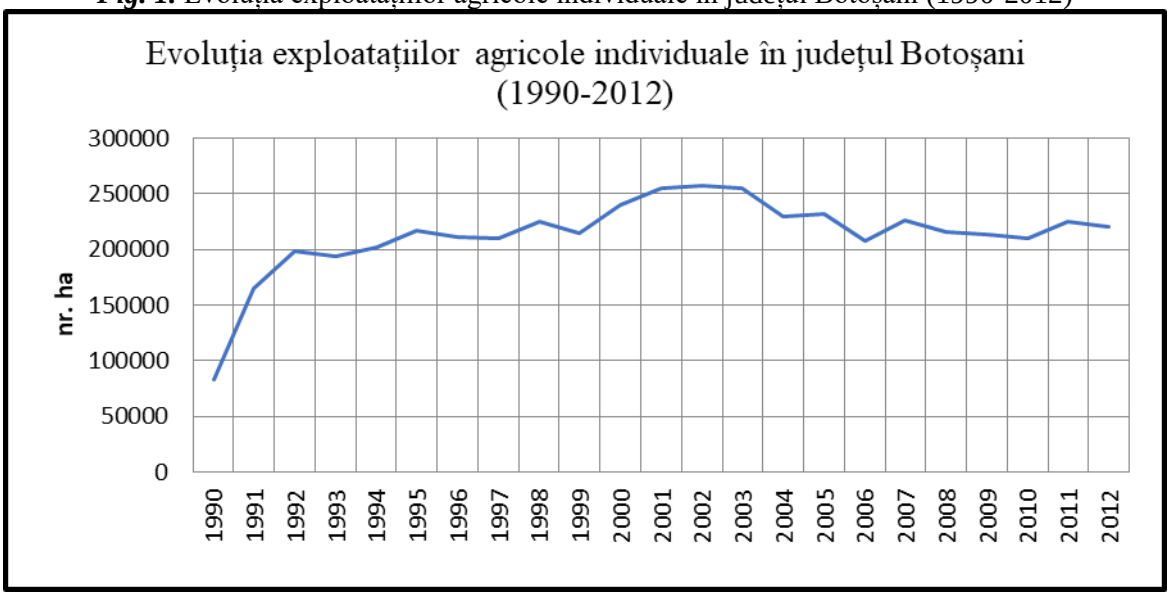
Un rol important în acest studiu îl are observarea evoluției indicatorilor în perioada post-aderare la Uniunea Europeană, perioada 2007-2012, deoarece Uniunea Europeană acordă o importanță deosebită dezvoltării agriculturii și oferă numeroase fonduri nerambursabile pentru a încuraja practicarea agriculturii specializate, moderne.

3. Rezultate

După reforma agrară, care se instalează începând cu anul 1990, se încuraja dezvoltarea agriculturii având la bază exploatațiile agricole individuale. Astfel se poate observa că începând cu anul 1991, când se aplică legea fondului funciar, cresc numărul exploatațiilor agricole individuale, având o creștere continuă până în anul 2005, când se observă o scădere a acestora. Exploatațiile agricole individuale prezintă un risc pentru agricultură, astfel că acestea pot fi consecința unei

agriculturi dezorganizate și de subzistență în județul Botoșani. Apariția acestora nu a dezvoltat agricultura modernă, ci a „dezvoltat" *agricultura de subzistență*, majoritatea persoanelor care dețin astfel de exploatații fiind vârstnice. Tranziția de la agricultură de tip socialist, bazată pe cantitate, la o producție de tip modern, bazată pe calitate, a avut repercusiuni negative asupra agriculturii practicate în județul Botoșani.

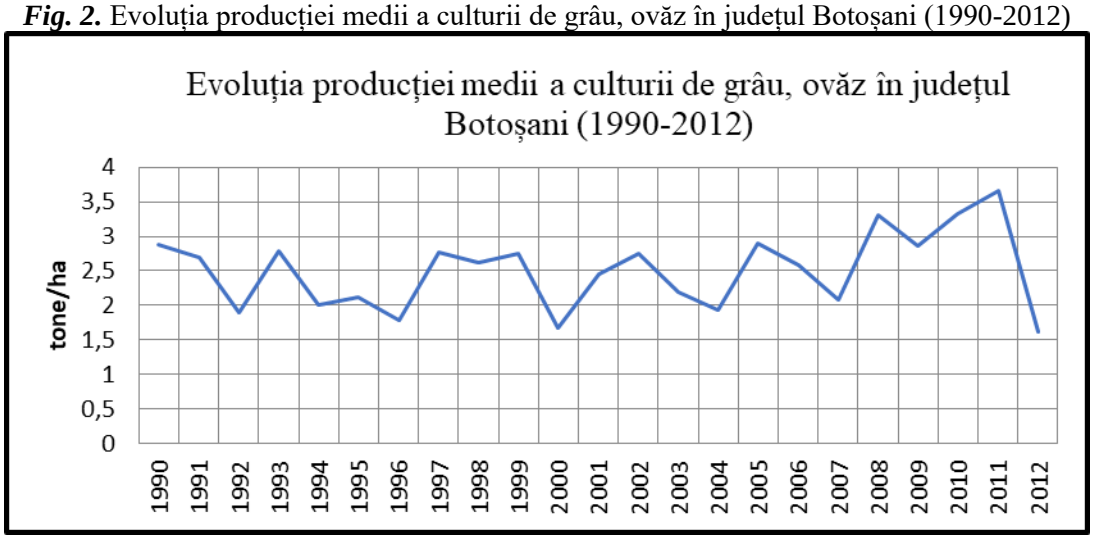
Fig. 1. Evoluția exploatațiilor agricole individuale în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

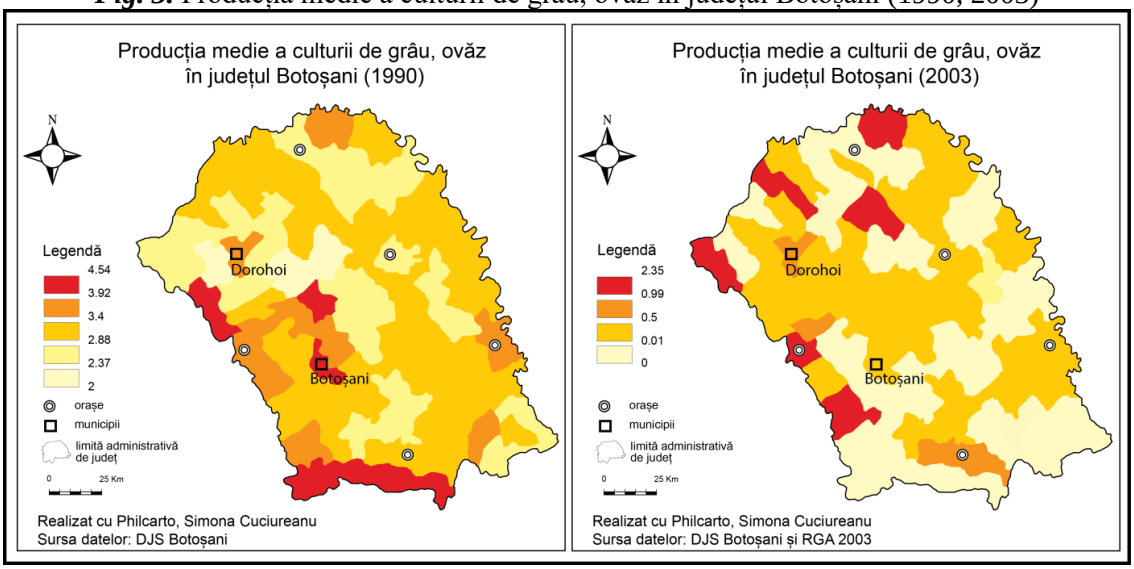
Analiza producțiilor medii a principalelor culturi pentru județul Botoșani, în perioada 1990-2012, are rolul de a evidenția linia producțiilor, creșterile sau descreșterilor, indicarea factorilor care au determinat această situație și localizarea la nivel județean a producțiilor celor mai mari. Evoluția producției medii a culturii de grâu, ovăz, orz este oscilantă, fiind o scădere semnificativă în anul 1991-1992, de la aproximativ 3 tone/ha la aproximativ 2 tone/ha, după care a urmat oscilarea producțiilor (în anii 1993, 1997, 1999, 2011 au fost producții mari, în timp ce în anii 1996, 2000, 2007, 2012, au fost producții mici, cele mai mici în intervalul analizat). Predominarea terenurilor ocupate cu acest tip de culturi determină și producții mari, față de alte culturi. Scăderea producțiilor se datorează și faptului că terenurile ocupate cu grâu sunt în scădere continuă după anul 1990, diversele legi promulgate afectând utilizarea terenurilor, implicit producțiile.

Fig. 2. Evoluția producției medii a culturii de grâu, ovăz în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

Fig. 3. Producția medie a culturii de grâu, ovăz în județul Botoșani (1990, 2003)

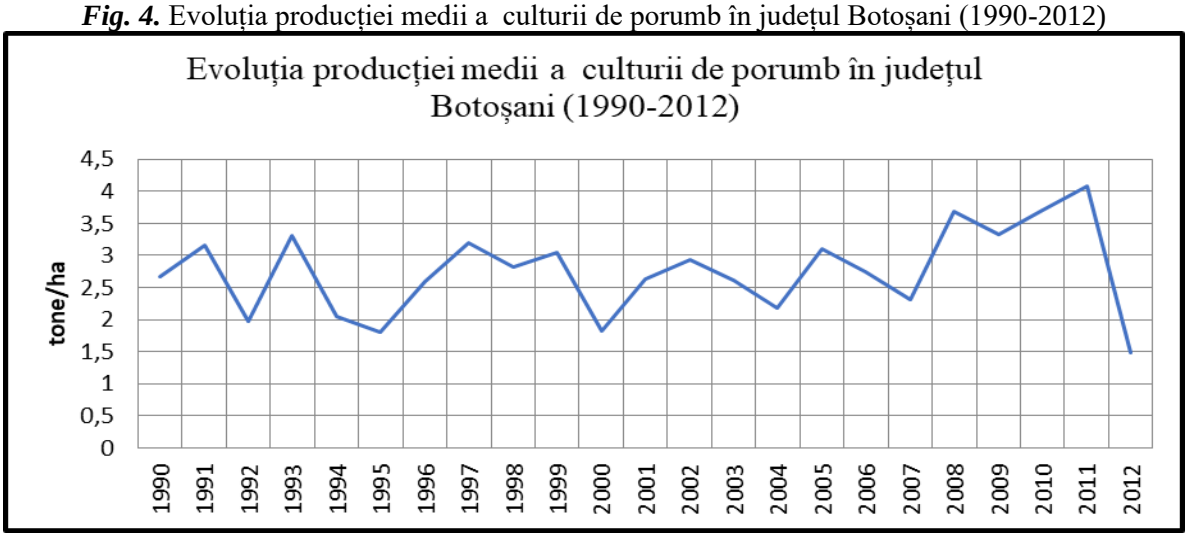


Sursa: Institutul Național de Statistică

La nivel județean, scăderea producției medii a culturii de grâu, ovăz, orz este de la 4,54 tone/ha (1990) la 2.35 tone/ha (2003), producțiile cele mai mari, ceea ce denotă o reorientare a muncitorilor pentru alte culturi sau ineficiența terenurilor agricole, datorită faptului că nu se respectă principii agricole de rotație a culturilor, aplicare de îngrășăminte etc. Zona sudică (Tudora, Frumușica, Prăjeni) avea o producție între 3,92-4,54 tone ha în anul 1990, în timp ce în anul 2003 exista o producție până în 0,1 tone ha. În anul 1990, județul Botoșani avea o producție medie preponderent situată între 2,88-3,4 tone/ha, în timp ce în anul 2003 exista preponderent o producție situată între 0-1 tone/ha.

Evoluția producțiilor medii a culturilor de porumb prezintă o situație similară cu producțiile medii ale grâului, fiind principalele culturi ale arealului de studiu. Faptul că există similaritate în producțiile medii ale acestor culturi denotă faptul că aceste scăderi sunt consecințele unei complexități de factori precum: naturali (degradarea terenurilor, o utilizare scăzută a terenurilor), demografici (îmbătrânirea demografică) și socio-economică (nivelul de trai scăzut împiedică utilizarea terenurilor deoarece presupune investiții pentru lucrarea sa, ceea ce determină o utilizare a terenurilor doar pentru producții de consum casnic). Interdependența factorilor poate fi un argument al scăderii producțiilor medii, în timp ce tendința de creștere a producțiilor după anul 2008 este consecința vizibilă a integrării în Uniunea Europeană, care oferă fonduri pentru utilaje agricole și subvenții pentru utilizarea terenurilor, ceea ce determină creșterea producțiilor medii culturilor.

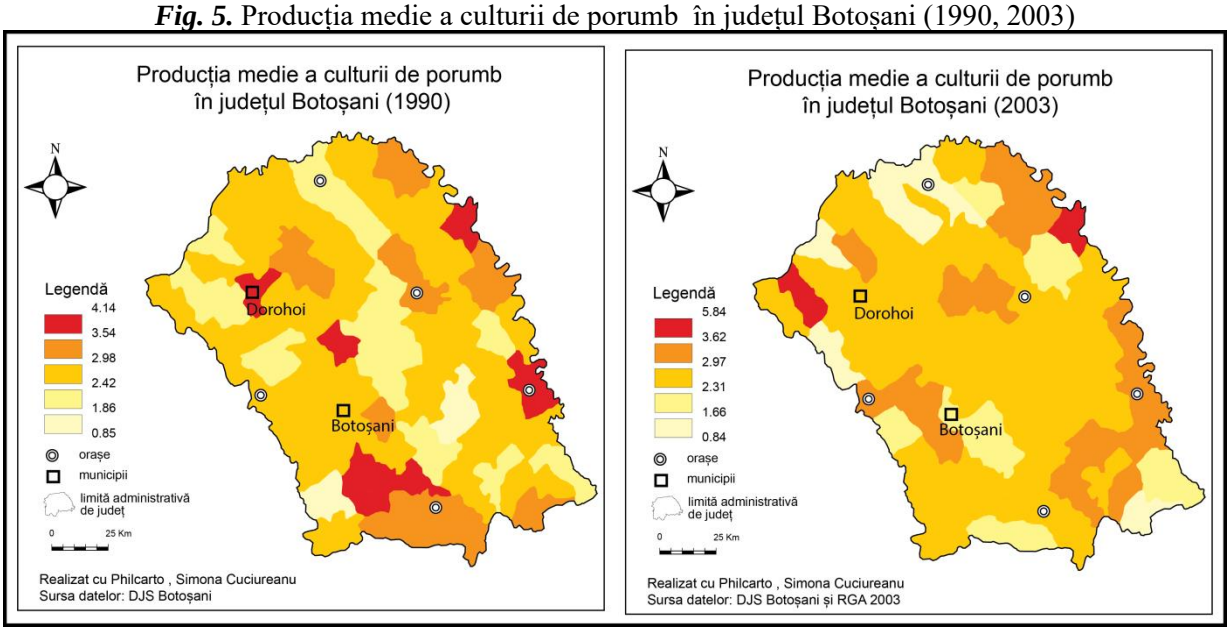
Fig. 4. Evoluția producției medii a culturii de porumb în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

Deși la nivel general, producția medie a culturilor de porumb a scăzut, la nivel teritorial se întâlnesc unități administrative de bază cu suprafețe care au producții ridicate cu o producție între 3,62-5,64 tone/ha (Dersca). La nivel teritorial, majoritatea comunelor au o producție medie până în 3 tone/ha atât în anul 1990, cât și în anul 2003.

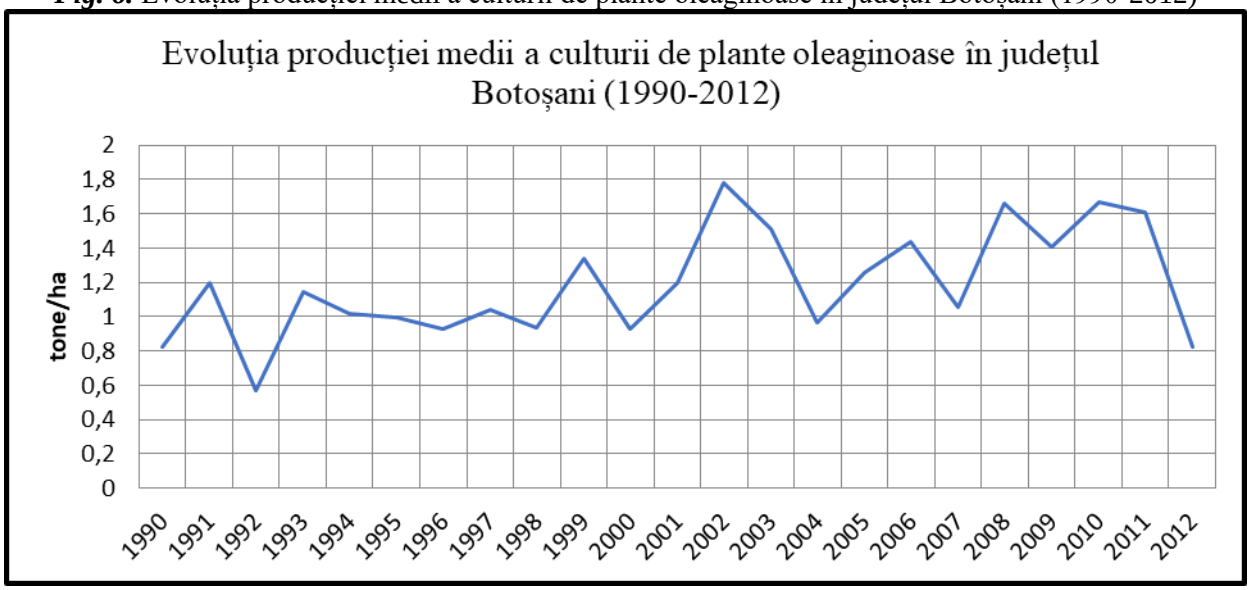
Fig. 5. Producția medie a culturii de porumb în județul Botoșani (1990, 2003)



Sursa: Institutul Național de Statistică

Evoluția producției medii a culturii de plante oleaginoase între 1990-2012 arată o creștere a acesteia din anul 2002, cu o scădere bruscă în anul 2004, creșteri în următorii ani și o scădere semnificativă în anul 2011. Producțiile de plante oleaginoase se situează, în medie, între 0,6 – 1,8 tone ha. Cea mai cultivată plantă din categoria acestora este floarea soarelui, în ultimii ani fiind preocuparea pentru diversificarea culturilor de plante oleaginoase prin culturile de soia, rapiță, care sunt mai eficiente, în ce privește producția medie la hectar, și se adaptează proprietăților solurilor.

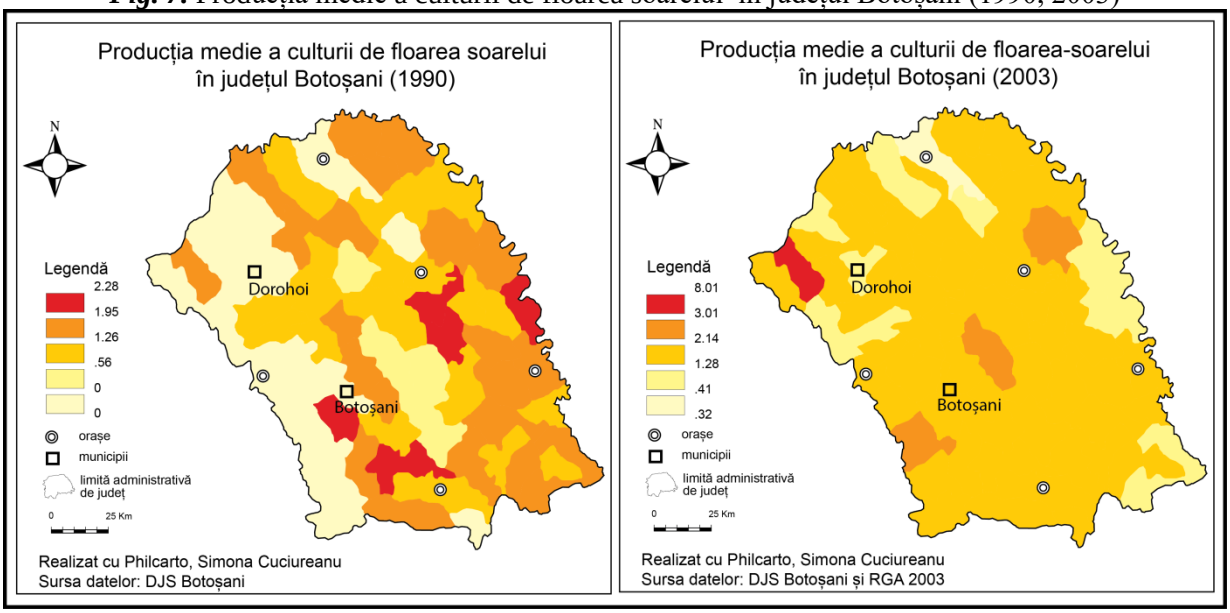
Fig. 6. Evoluția producției medii a culturii de plante oleaginoase în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

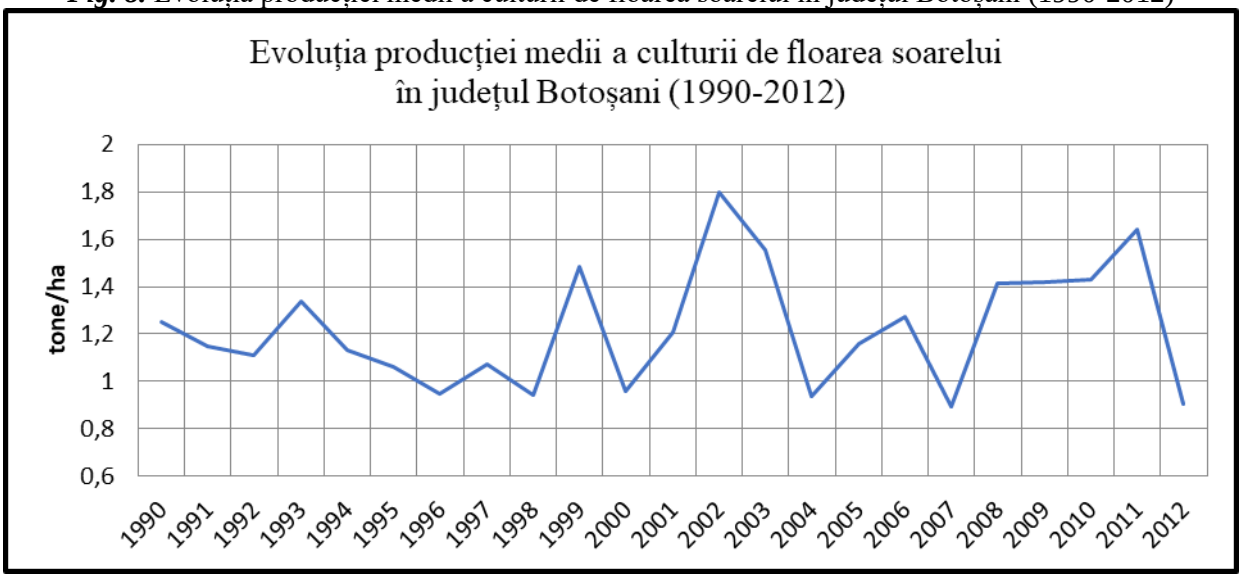
La nivel teritorial se observă o creștere a producției medii a floarei soarelui, majoritatea unităților administrative de bază având producții între 1,2-2,14 tone/ha. Preocuparea pentru culturile de floarea soarelui se datorează faptului că s-au creat în comune centre de prelucrare a producției și determină populația să cultive pentru consumul propriu.

Fig. 7. Producția medie a culturii de floarea soarelui în județul Botoșani (1990, 2003)



Sursa: Institutul Național de Statistică

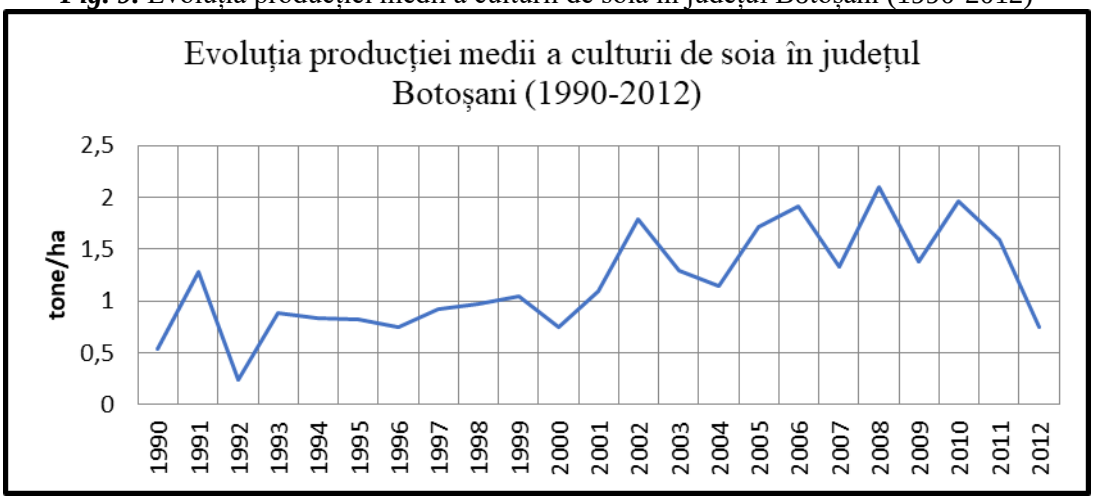
Fig. 8. Evoluția producției medii a culturii de floarea soarelui în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

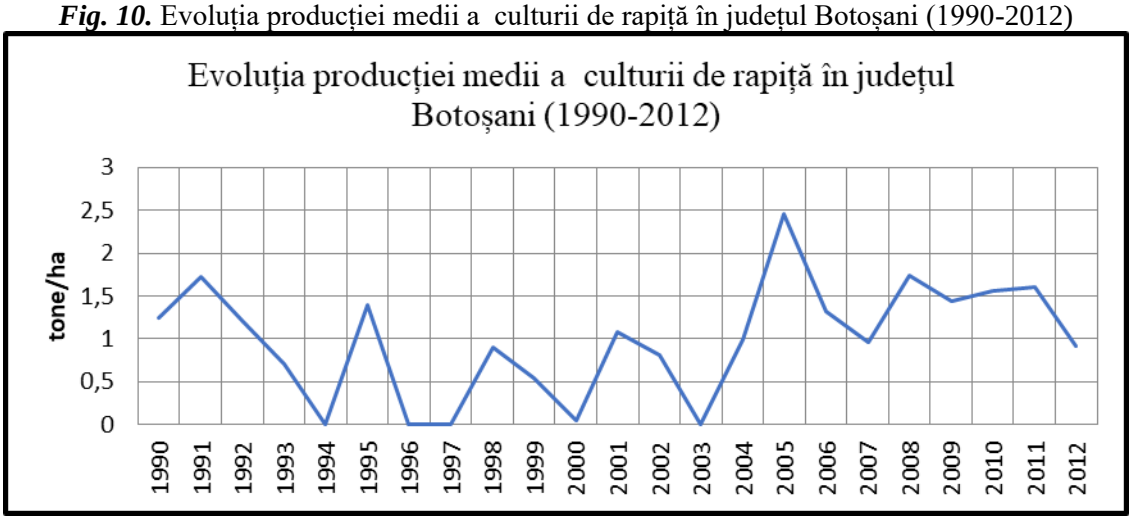
Culturile de plante oleaginoase cunosc o scădere a producției medii din anul 2003, în timp ce în anul 2012 se înregistrează o scădere generală a producției medii a principalelor culturi. Producțiile de soia și rapiță cresc după anul 2002, respectiv 2004, reprezentând o soluție pentru utilizarea terenurilor agricole și o metodă pentru rotația culturilor și a determina terenurilor să aibă o productivitate mai ridicată.

Fig. 9. Evoluția producției medii a culturii de soia în județul Botoșani (1990-2012)



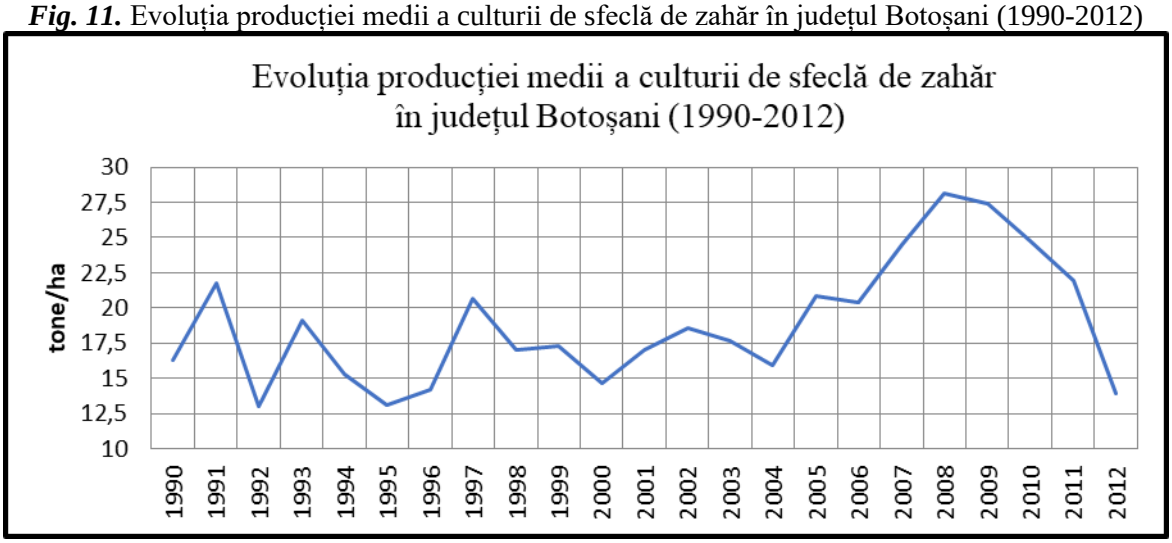
Sursa: Institutul Național de Statistică

Fig. 10. Evoluția producției medii a culturii de rapiță în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

Fig. 11. Evoluția producției medii a culturii de sfeclă de zahăr în județul Botoșani (1990-2012)



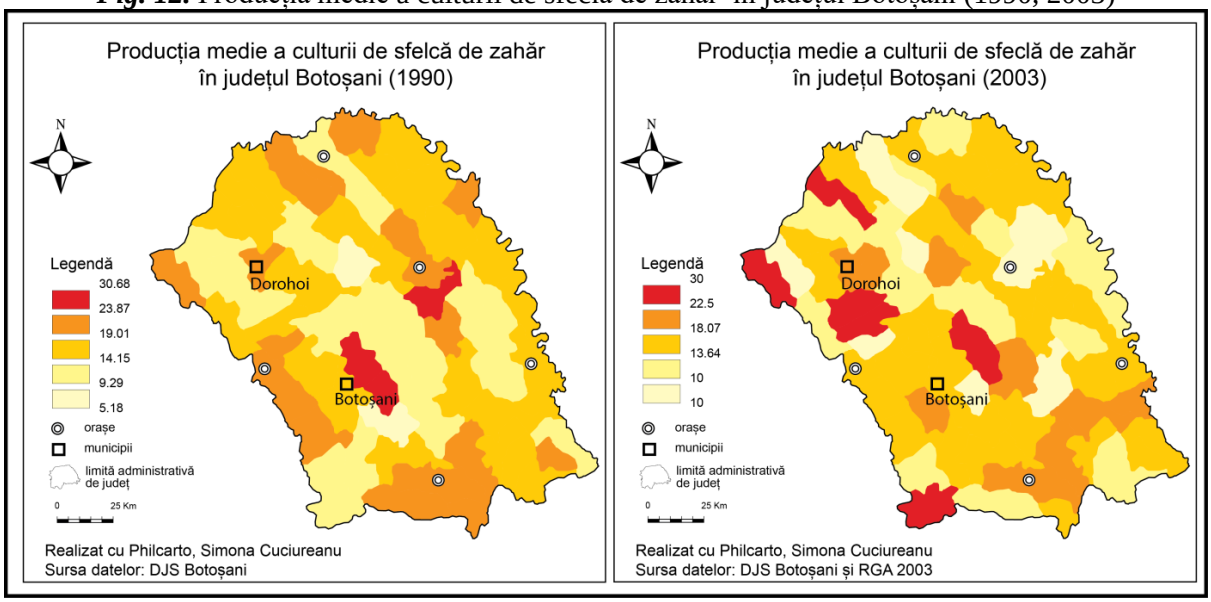
Sursa: Institutul Național de Statistică

Culturile de sfeclă de zahăr și producțiile medii au fost ridicate înainte de perioada postdecembristă, după anul 1990 acestea scăzând, având o tendință de creștere în perioada 2004-

2008, după care au scăzut semnificativ. Perioada de scădere a producției acestei culturi se datorează desființării fabricilor de zahăr și a locurilor regionale de colectare a producției.

Unitățile administrative de bază cu producții medii ale sfeclei de zahăr sunt situate în proximitatea în partea vestică a județului Botoșani. Anul 2003 înregistrează o creștere a producției medii a sfeclei de zahăr la întreg nivelul arealului de studiu.

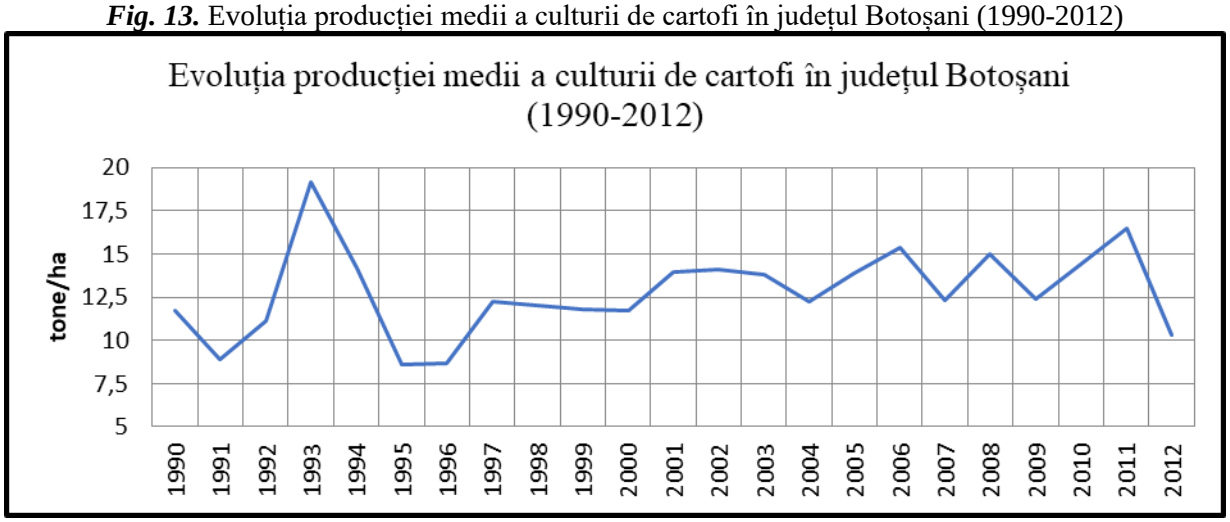
Fig. 12. Producția medie a culturii de sfeclă de zahăr în județul Botoșani (1990, 2003)



Sursa: Institutul Național de Statistică

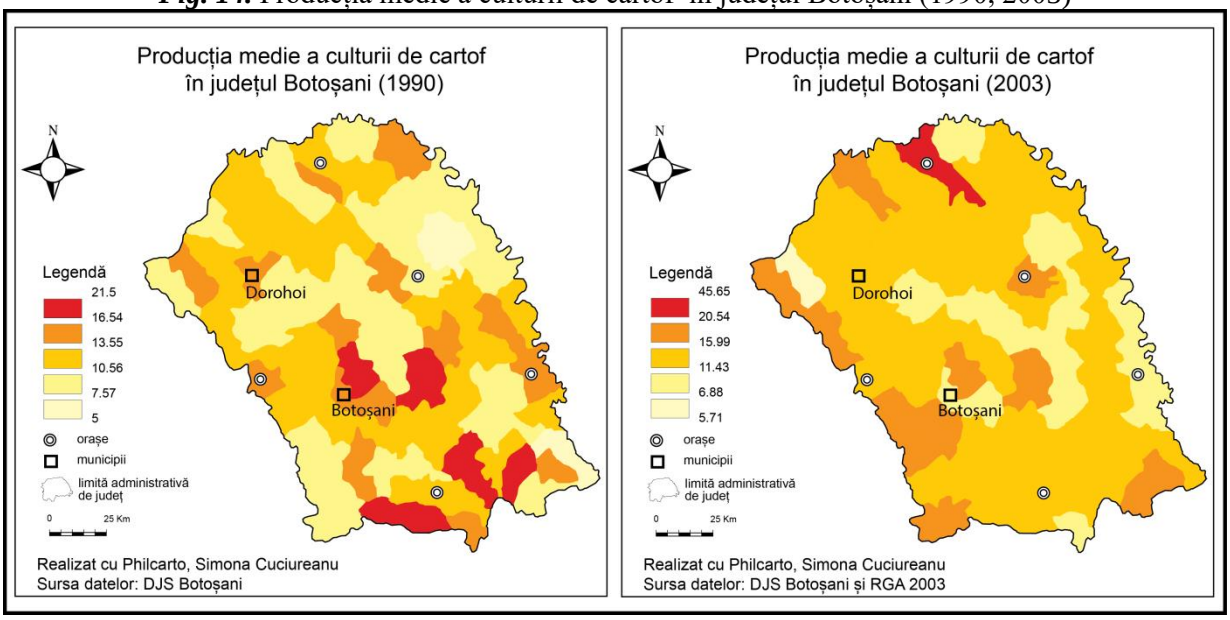
Producția medie a culturii de cartof înregistrează o creștere majoră în anul 1992, după care o scădere semnificativă, menținându-se o producție medie aproximativă în perioada 1996-2006, când au loc creșteri, însă în anul 2011 se înregistrează scăderea majoră a producției culturii de cartofi. Cultura de cartofi este răspândită în toate unitățile administrative de bază, fiind un aliment de bază al populației.

Fig. 13. Evoluția producției medii a culturii de cartofi în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

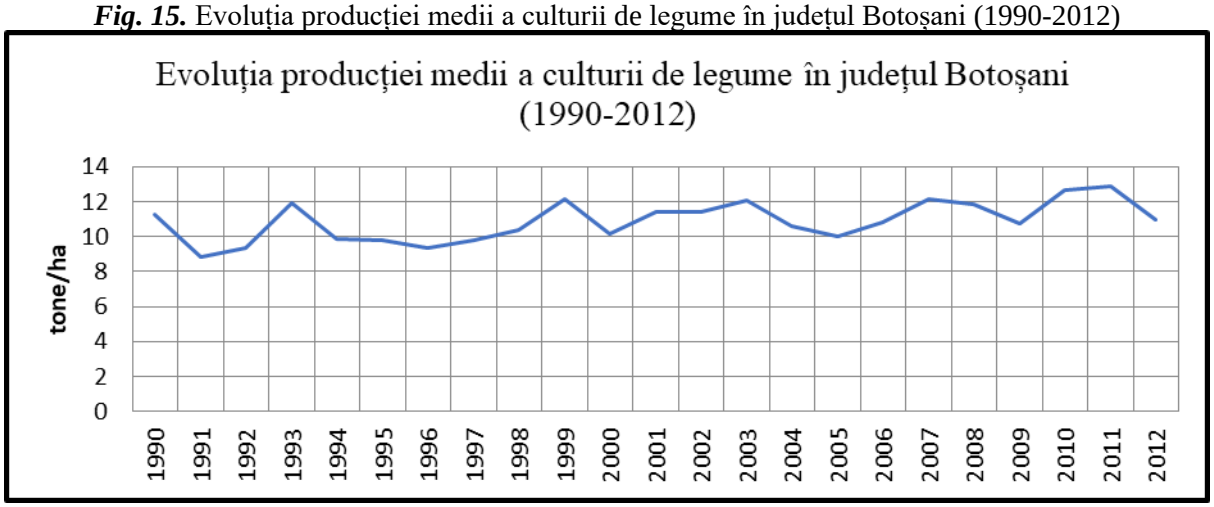
Fig. 14. Producția medie a culturii de cartof în județul Botoșani (1990, 2003)



Sursa: Institutul Național de Statistică

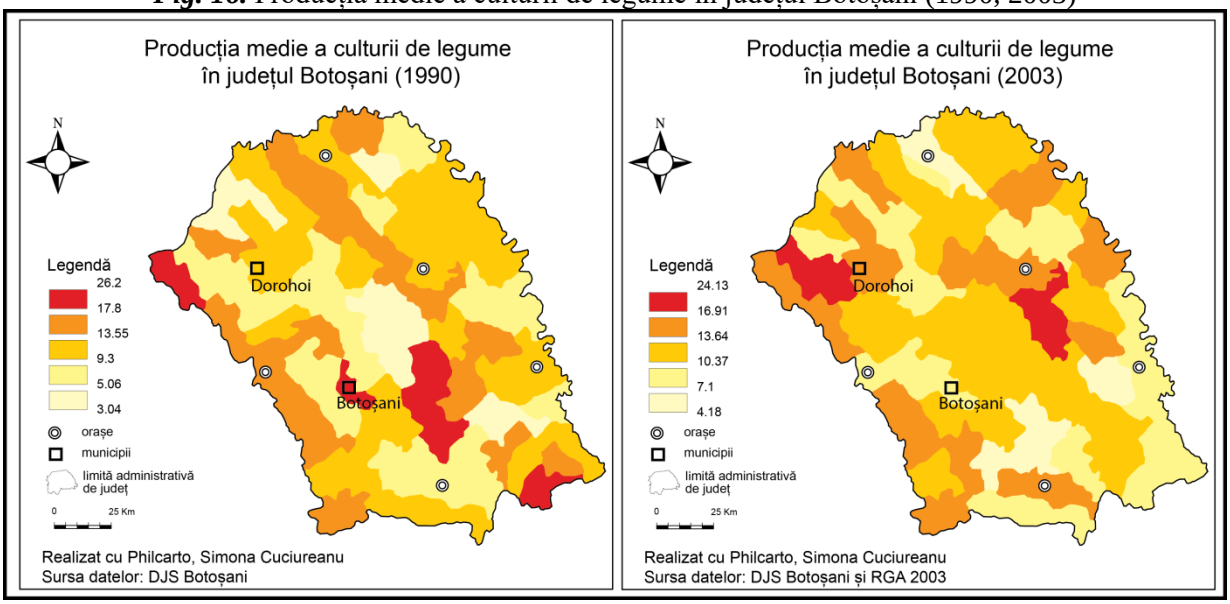
Culturile de legume și producțiile medii au o evoluție constantă în perioada 1990-2012, deoarece acestea sunt cultivate pentru consumul casnic sau comercializare pe plan local, nefiind o zonă care să aibă preocupări străvechi pentru cultura legumelor. Există o creștere a producțiilor datorită dezvoltării serelor din localități, ceea ce creează o premisă pozitivă pentru specializarea acestui areal în acest sector, dat fiind faptul că există un consum mare de legume, iar România importă o cantitate foarte mare.

Fig. 15. Evoluția producției medii a culturii de legume în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

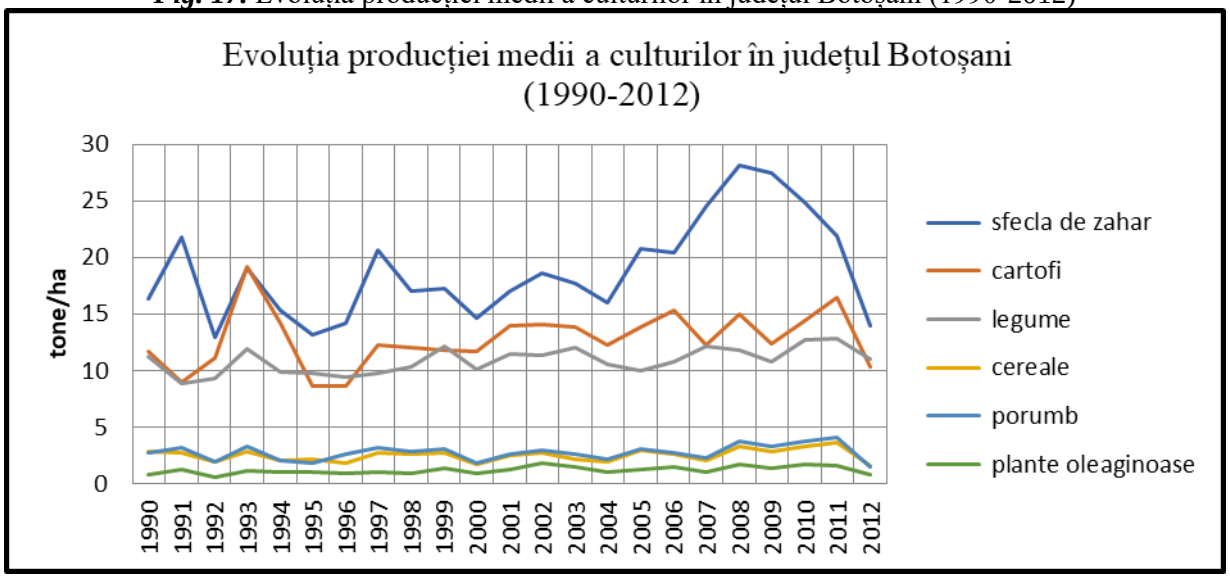
Fig. 16. Producția medie a culturii de legume în județul Botoșani (1990, 2003)



Sursa: Institutul Național de Statistică

O analiză comună a producțiilor medii a principalelor culturi evidențiază culturile de sfeclă de zahăr, cartofi și legume, care deși ocupă suprafețe mici au producții mari la nivelul arealelor ocupate, în timp ce plantele oleaginoase și cerealele au producții mici, deși ocupă suprafețele cele mai mari. Producțiile scăzute evidențiază o agricultură slab dezvoltată, o fertilitate redusă a terenurilor, practicarea monoculturilor și lipsa rotației acestora. În anul 2012 se înregistrează scăderi majore ale tuturor producțiilor medii ale culturilor, un factor important fiind clima care determină scăderea bruscă a acestora.

Fig. 17. Evoluția producției medii a culturilor în județul Botoșani (1990-2012)



Sursa: Institutul Național de Statistică

Deși județul Botoșani are terenuri cu proprietăți pedologice propice practicării unei agriculturi moderne, clima fiind specifică României, temperat-continentală, care nu restricționează culturile, nivelul economic și demografic împiedică practicarea unei agriculturi moderne, care să evidențieze producții mari și o tendință de creștere a veniturilor locale din agricultură.

Nivelul economic al locuitorilor și lipsa unei viziuni strategice, care să dezvolte agricultura și să crească nivelul de utilizare a terenurilor, determină producții medii oscilante și practicarea unei agriculturi de subzistență.

4. Concluzii

În urma studiului efectuat, s-a putut constata că agricultura județului Botoșani are o evoluție pozitivă începând din anul 2000, însă considerabild in anul 2007, ceea ce demonstrează faptul că integrarea în Uniunea Europeană a constituit oportunitatea necesară pentru a dezvolta agricultura și a valorifica potențialul agricol.

De asemenea, agricultura reprezintă o soluție pentru economia județului Botoșani, dar dacă se extinde arealul de studiu, este o soluție pentru partea estică a economiei Moldovei Apusene. Potențialul agricol este ridicat datorită proprietăților terenurilor, ceea ce încurajează la utilizarea terenurilor, mai ales dacă sunt accesate fondurile europene destinate agriculturii.

Bibliografie

1. Berca, M. (2003), Ingineria şi managementul resurselor pentru dezvoltare rurală, Editura Ceres, Bucureşti.
2. Bold, I., Buciuman, E., drăghicI, M. (2003), *Spaţiul rural. Definire, organizare, dezvoltare,* Editura Mitriton, Timişoara.
3. Cuciureanu, S., (2012), *The influence of rural development policies of the European Union. Case Study Botosani county*, Revista CES Working Papers, Volume IV, ISSUE 4/2012, ISSN: 2067-7693, ediţie online.
4. Otiman I.P. (2006), *Dezvoltarea rurală în România,* Editura Academiei Române, București.
5. Schneider B. (1999), *Fluxurile internaționale de capital și economia globală,* Editura Curentul.
6. Socol Ghe., Rădulescu D. C-tin., (2006), *Civilizația rurală din România în perspectiva Integrării în Uniunea Europeană,* Editura Centrul de informare și Documentare Economică, București.
7. Voicu M., Voicu B., (2006)**,** *Satul Românesc pe drumul Către Europa,* Editura Polirom.
8. http://www.mie.ro/_documente/atlas/atlas.htm.

FINANCING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES' ACTIVITIES

FINANŢAREA ACTIVITĂŢII ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII

Lica ERHAN[1]

Abstract

Financial issues are always going to be on the agenda of any enterprise from small and medium sized business, regardless of its profitability or market position. The main criteria that small and medium sized enterprises (SMEs) usually take into account before lending their preferences to any source of financing are: the nature, maturity and economic profitability of the business.

At the same time if we take a look at the economically developed states, we will see a wide range of finance sources available for SMEs, but in most states which tend to a functional market economy the „financing menu" is quite poor in options and extremely expensive. Thus, finance options of SMEs from the Republic of Moldova are reduced today to either use of own financing sources or use of external sources temporarily attracted by the enterprise.

Key words: *sources of finance; net profit; bank credits and loans; financial structure.*

JEL: G30; G32.

În condițiile economice actuale o afacere de dimensiuni mici şi mijlocii nu poate tinde către performanțe financiare înalte fără accesul continuu la diverse surse de finanţare. Anume structura financiară a întreprinderii este acel factor, care în mod direct influențează performanțele ei financiare, iar o preocupare extrem de importantă din cadrul structurii financiare o constituie stabilirea proporției optime (raționale) dintre sursele proprii şi cele împrumutate [Ciubotaru, 2011, p.297]. În încercarea de a explica modul în care întreprinderile își finanțează activele şi factorii care influențează aceste decizii de finanţare, în teoria şi practica financiară au fost propuse o serie de teorii şi modele ale structurii capitalului.

Printre cele mai cunoscute reamintim: teoria naivă, teoria clasică sau tradițională, teoria lui Modigliani - Miller, teoria modernă, teoria de compromis, teoria de agent, teoria de semnal şi teoria de finanţare ierarhică. Toate aceste teorii şi modele încearcă să explice procentajul datoriilor şi capitalului propriu regăsite în bilanțul entităților. Multe dintre ele au reuşit să demonstreze, că o întreprindere își poate schimba rata creşterii economice prin modificarea raportului dintre capital propriu şi datorii, dar nu au putut stabili cu certitudine care este acest raport optim dintre sursele de finanţare general valabil pentru fiecare întreprindere în parte? Astfel, până în prezent nu a fost elaborată o teorie universală a structurii optime a capitalului din cauza multitudinii şi a complexității factorilor care explică modul de finanţare al întreprinderilor.

În confirmare vin şi spusele lui Myers S.C. „nu există o teorie universală a alegerii structurii capitalului şi nici un motiv de a se aştepta elaborarea unei astfel de teorii" [Pike R, 2006, p.85].

Astfel, problema finanțării va rămâne mereu la ordinea de zi a oricărei întreprinderi din sfera businessului mic şi mijlociu, indiferent de profitabilitatea sau poziția acesteia pe piaţă. Principalele criterii pe care, de obicei, le iau în calcul IMM-urile autohtone înainte de a-şi înclina preferințele spre o oarecare sursă de finanţare sunt: natura, maturitatea şi rentabilitatea economică a afacerii sale. În practică însă, pot interveni un şir de criterii noi, alegerea sursei de finanţare optime, aflându-se într-o strânsă dependență de situația economico – financiară a IMM-lui şi strategia de dezvoltare pe piaţă. Un criteriu considerabil care trebuie luat în calcul la determinarea modalității de finanţare a întreprinderii, în opinia economiştilor B. Biais, P. Hillion şi C. Malecot este dimensiunea întreprinderii. Ipoteza lor este cunoscută publicului larg sub denumirea de „teoria costurilor de acces a finanțărilor întreprinderilor". În conformitate cu această teorie:

- întreprinderile mici, în primul rând, își vor finanța activitatea pe seama fluxului de numerar, generat din activitatea operațională sau din contribuția asociaților (dacă aceştia există), după

[1] Associate Professor, PhD, Academy of Economic Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *lica.erhan@mail.ru*

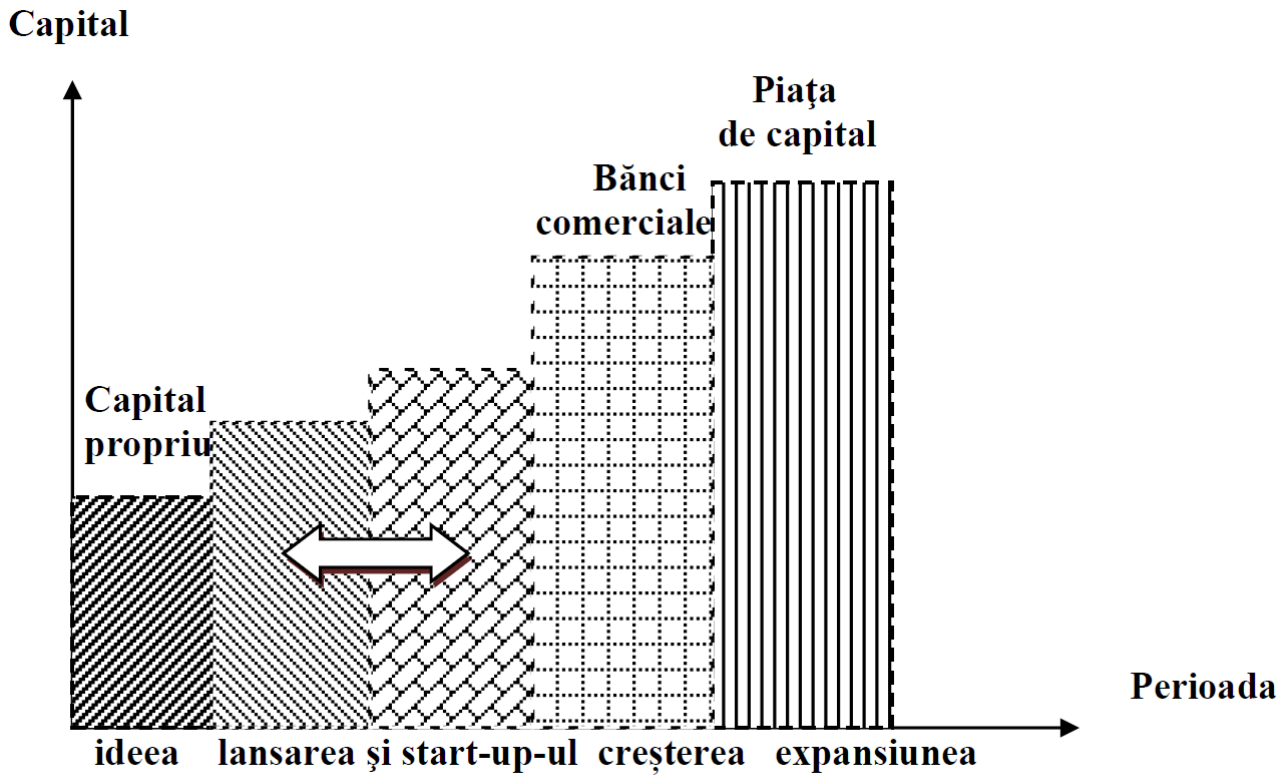
care vor recurge la negocieri cu furnizorii, în scopul obținerii unui împrumut important din partea acestora şi doar în ultimul rând se vor adresa după ajutor financiar către instituțiile bancare;

- întreprinderile mijlocii au o putere de negociere mai ridicată decât cele mici în fața băncilor şi vor putea dispune de o îndatorare mai „largă";
- întreprinderile mari vor utiliza mai puţin îndatorarea bancară şi se vor adresa mai des piețelor financiare.

În completarea teoriei date vine şi cea a economistului H. Dolles, în conformitate cu care la diferite etape a maturității afacerii sale IMM-ul se va adresa către diferite surse de finanţare, această concordanță dintre maturitatea afacerii şi acumularea capitalului necesar pentru finanțarea ei este prezentată în figura 1.

După cum poate fi observat din figura 1, IMM-urile noi înființate se confruntă cu un mediu dificil în ceea ce privește finanțarea. Faptul că IMM-urile își utilizează propriile resurse (capitalul propriu) în calitate de principala sursă de finanţare, demonstrează dificultățile pe care aceste întreprinderi le au în accesul la finanţare. Finanțarea ideii de lansare a unei afaceri se realizează totalmente din sursele proprii a antreprenorului, după care urmează etapa lansării şi a start-up-ul, perioadă în care unei întreprinderi din sectorul businessului mic şi mijlociu îi este cel mai greu să găsească surse de finanţare pentru dezvoltarea afacerii sale deoarece, de regulă, nu dispune de garanțiile solicitate de organizațiile de creditare. Aceasta fiind principala cauză din care multe afaceri mici dau faliment încă în primii ani, fără a avea șansa de a-şi realiza adevăratul său potențial economic. Similar cu opinia economiştilor B. Biais, P. Hillion şi C. Malecot şi cercetătorul H. Dolles este de părerea, că apelarea la creditul bancar este rațională doar după o anumită perioadă de maturitate pe piaţă, la etapa de creștere a afacerii, iar apelarea la piețele financiare va fi făcută, doar în situația unei poziții stabile în perioada de expansiune a IMM-ului.

Figura. 1. Modalități de finanţare a IMM-urilor în cadrul ciclului de viață a întreprinderii



Sursa: [Dolles H, 2010, p.145].

Un alt criteriu, de care ar trebui să țină cont neapărat IMM-urile în decizia lor de finanţare este determinarea unei combinații optimale dintre sursa de finanţare şi modul în care această

investiție va genera avantaje economice viitoare, capabile să asigure rambursarea sumelor contractate.

Pornind de la aceste premise, ne-am propus să punem în discuție atât avantajele, cât şi dezavantajele celor mai frecvente alternative de finanţare, la care recurg IMM-urile din Republica Moldova, dar şi a impactului pe care aceste surse le pot genera asupra performanțelor întreprinderilor din sectorul businessului mic şi mijlociu.

Concomitent, ținem să concretizăm, că în statele dezvoltate economic există o gamă largă de mijloace de finanţare la care pot recurge IMM-urile, însă în majoritatea statelor ce tind spre o economie de piaţă funcțională, cum este şi țara noastră „meniul finanțărilor" este destul de sărac în opțiuni, dar extrem de costisitor. Astfel, ofertele de finanţare a IMM-urilor din Republica Moldova se reduc astăzi fie la:

- folosirea surselor proprii de finanţare (cu riscuri aferente în cazul eșuării afacerii);
- sau la utilizarea surselor externe de finanţare, atrase temporar în circuitul economic al întreprinderii.

Autofinanțarea este cea mai răspândită modalitate de finanţare, din categoria celor proprii la care apelează IMM-urile din Republica Moldova. În Dicționarul de Economie a economistului Dobrotă N. autofinanțarea este definită drept un proces de asigurare a desfășurării activității agenților economici, satisfacerea nevoilor curente de producție, a celor de investiții şi a altor necesități din resurse proprii, fără a apela la surse externe.

Autofinanțarea presupune, că întreprinderea își asigură dezvoltarea cu forțe proprii, folosind drept surse de finanţare:

- profitul net obținut în perioada de gestiune curentă sau cel nedistribuit din perioadele de gestiune anterioare;
- sume rezultate din amortizarea capitalului fix;
- sume obținute din scoaterea din funcțiune a mijloacelor fixe amortizate fizic şi/sau moral.

În Republica Moldova ca şi în alte ţări, profitul nedistribuit reprezintă una dintre sursele de finanţare pe termen mediu şi lung al întreprinderilor. Întrucât profiturile nedistribuite apar din sursele interne ale întreprinderii, există impresia eronată de a crede că, această sursă de capital este cumva mai „ieftină" sau chiar „gratuită" . În esență se cunoaște, că acesta este un punct de vedere greșit, deoarece din perspectiva raționalității economice, autofinanțarea este o resursă scumpă. Această convingere este fundamentată pe faptul, că costul autofinanțării, adică costul mediu ponderat al capitalului, este de regulă, mult mai înalt decât rata medie a dobânzii de pe piaţa bancară.

În economia de piață, autofinanțarea joacă un rol cheie în strategia de finanţare a activității unei întreprinderi din sectorul businessului mic şi mijlociu, având o serie de *avantaje* semnificative, cum ar fi:

- permite frânarea îndatorării şi, implicit, reducerea cheltuielilor financiare;
- un nivel satisfăcător al autofinanțării este o condiție fundamentală pentru atragerea altor surse de finanţare. Creșterea de capital şi/sau împrumuturile nu se pot realiza dacă întreprinderea nu manifestă o capacitate de autofinanțare suficientă, finanțarea din surse atrase apare astfel ca o completare şi nu ca o substituire a resurselor procurate prin autofinanțare;
- oferă posibilitatea măsurării randamentului capitalului propriu, respectiv a rentabilității financiare;
- autonomia financiară dobândită prin autofinanțare îi conferă IMM-ului independența de gestionare față de acționari şi de organizațiile financiare şi de credit.

În aceiaşi ordine de idei dorim să subliniem, că deşi autofinanțarea este o politică financiară sănătoasă şi de dorit, nu este oportun să se exagereze în această direcție, deoarece ea poate atrage asupra întreprinderii următoarele consecințe negative (*dezavantaje*):

- pierderea legăturii cu piaţa financiară: IMM-ul va fi puţin cunoscut de instituțiile financiare şi va întâmpina greutăți în atragerea finanțării ulterioare, fără a avea o istorie de creditare;

- sursele proprii sunt, în general, destul de limitate şi insuficiența lor poate compromite dezvoltarea afacerii;
- diminuarea mobilității capitalului şi necesitatea creșterii rentabilității economice, care de cele mai multe ori este dificil de realizat astfel încât să satisfacă cerințele investitorilor.

O altă modalitate de finanţare a afacerii din contul capitalului propriu o reprezintă emiterea suplimentară de acțiuni (în cazul societăților pe acțiuni) sau apariția noilor cote de participație (în cazul societăților cu răspundere limitată). Deoarece IMM-urile nu trebuie să răspundă evaluărilor pieței financiare, ele îți pot alege sursele de finanţare pe care le consideră folositoare şi disponibile. Întrucât IMM-urile în marea sa majoritate sunt conduse de proprietarii lor, alegerea finanțării va depinde în mare măsură de preferințele acestora. De regulă proprietarii manifestă reticență față de noi asociați, iar dorința de a nu-şi „dilua capitalul social" îi determină de cele mai multe ori pe aceștia să nu apeleze la finanţare prin majorarea capitalului social. Aceste rețineri, menționate anterior explică de ce în practică, emisiunea publică de acțiuni sau a cotelor de participatei este destul de rar întâlnită în finanțarea IMM-urilor şi nu doar în economia Republicii Moldova.

Finanțarea din salariile angajaților, din impozite şi alte contribuții, este o sursă la care recurg IMM-urile, deoarece cele mai multe întreprinderi plătesc angajații lunar, salariile „de plătit" se colectează într-un cont, care în esență reprezintă un împrumut de la angajații săi, care poate fi utilizat până la plata nemijlocită a acestuia. În mod similar, întreprinderile efectuează plați de impozit pe venit trimestrial sau anual, ceea ce înseamnă că IMM-urile pot utiliza banii pentru impozite în activități generatoare de profit până la sfârșitul termenului scadent.

Împrumuturile de la familie, prieteni, asociați reprezintă o modalitate foarte răspândită de atragere a surselor financiare în cazul firmelor mici. Studiile de profil arată, că majoritatea IMM-urilor la o anumită perioadă de dezvoltare a afacerii sale, şi-au finanțat activitatea anume în acest mod. Această categorie de finanțatori, alcătuită din rude, cunoștințe şi parteneri de afaceri, în general, este mult mai flexibilă în ceea ce privește perioada de rambursare a împrumutului, şi ratele dobânzilor decât sunt băncile.

De regulă, sursele proprii de finanţare analizate (autofinanțarea, aporturile la capital prin emisia suplimentară de acțiuni sau apariția noilor cote de participație şi alte surse asimilate celor proprii), nu sunt suficiente pentru a asigura funcționarea şi dezvoltarea continuă a IMM-urilor, astfel acestea se văd forțate de a recurge la surse financiare atrase.

În opinia economistului român P. Brezeanu, pentru o întreprindere rentabilă este mai avantajos să apeleze la creditul bancar pe termen scurt pentru lărgirea afacerii, decât să aştepte până când va constitui resurse proprii suficiente prin capitalizarea profitului. În confirmare vine şi teoria financiară clasică, părinții căreia au fost economiștii Modigliani-Miller, care susține, că întreprinderea ar trebui să apeleze la capital atras doar în cazul în care activitatea sa este rentabilă.

O întreprindere din sectorul businessului mic şi mijlociu nu întotdeauna are o activitate rentabilă, deoarece este extrem de vulnerabilă la factorii pieței. În contextul dat şi sursele externe de finanţare se dovedesc a fi extrem de dificil de atras pentru aceasta, în special la etapa incipientă din viața întreprinderii, anume acest fapt constituind principala barieră în calea dezvoltării IMM-urilor. Mediul economic actual al IMM-urilor din Republica Moldova nu este încă în stare să furnizeze acele garanții, de care au nevoie instituțiile bancare. Pe de cealaltă parte, IMM-urile manifestă o reținere în apelarea la credite bancare, din cauza costului ridicat al acestora. În confirmare vine nivelul ratelor dobânzilor din sectorul bancar autohton care pe parcursul ultimilor 5 ani au fost printre cele mai mari din regiune.

De aici putem deduce, că utilizarea cu preponderență a creditului bancar pentru acoperirea nevoilor de finanţare, în condițiile actuale, în care rata dobânzii bancare este net superioară ratei rentabilității economice a multor IMM-uri, este o activitate destul de riscantă pentru vitalitatea lor.

Economiștii Berger şi Udell au fost cei care au introdus noțiunea de „creditare relațională" potrivit căreia băncile acumulează informații despre întreprinderea finanțată pentru a combate asimetria informațională prezentă în creditarea IMM-urilor. Întreprinderile mici sunt cele mai

dependente de creditarea relațională, deoarece relațiile pe termen lung dintre bănci şi IMM-uri pot îmbunătăți disponibilitatea finanțării, dar şi reduce costul acesteia. Asimetria informațională dintre instituția bancară şi clienți este agravată în Republica Moldova şi de: numărul extrem de mic a birourilor de garantare funcționale, calitatea joasă a situațiilor financiare prezentate, dar şi de lipsa atât a multor date statistice cât şi a unor analize fundamentale referitoare la necesarul de finanţare pentru sectorul IMM etc.

Drept o alternativă a sectorului bancar în finanțarea IMM-urilor servește sectorul nebancar, reprezentat de: companiile de leasing, organizațiile de creditare nebancare (OCN).

O alternativă destoinică a finanțării prin intermediul creditului bancar pe termen mediu o reprezintă finanțarea prin leasing. Finanțarea prin leasing reprezintă o modalitate de finanţare a investițiilor IMM-lui din ce în ce mai mult utilizată în țara noastră, grație faptului că activitatea companiilor de leasing, în comparație cu cea a băncilor comerciale, nu este supusă unei reglementări dure, procedura de finanţare prin leasing este mult mai lejeră. Companiile de leasing nu solicită din partea IMM-urilor garanții suplimentare, iar în caz de neonorare a obligațiilor din partea acestor întreprinderi, bunul le este retras. Astfel, această formă hibridă între închiriere şi cumpărare este astăzi tot mai disponibilă pentru toate tipurile de echipamente, nu numai pentru mașini, dar şi pentru unele mai mici, cum ar fi imprimantele sau aparatele fax. În aceste condiții şi băncile sunt tot mai interesate în dezvoltarea afacerilor leasing care implică IMM-urile.

În opinia noastră, leasingul, ca formă de finanţare pe termen mediu şi lung a IMM-urilor, presupune un risc moderat, dar în aceeaşi măsură, contribuie la creşterea performanțelor tehnice şi economice ale întreprinderilor care nu pot să obțină credite de la bănci sau nu vor să-şi greveze patrimoniul prin instruirea de ipoteci sau gajuri.

Făcând referire la un alt sector financiar al pieței nebancare a Republicii Moldova, şi anume la cel de micro finanțare constatăm că, acesta similar celorlalte segmente de pe această piaţă, este relativ tânăr, se află încă în fază de dezvoltare şi are un vădit potențial de creştere. Dezvoltarea sectorului businessului mic şi mijlociu, este într-o strânsă corelare cu dezvoltarea sectorului de micro finanțare. Cu certitudine sectorul OCN poate constitui o alternativă sistemului bancar în ceea ce privește creditarea IMM-urilor, mai ales în perioadele de criză, datorită adaptabilității mai mari a OCN la schimbările de conjunctură, cât şi a sistemului mai liberal de reglementare.

Inițiind o analiză comparativă a micro finanțării IMM-urilor în raport cu creditul bancar analizat anterior, putem trasa un şir de avantaje, dar şi dezavantaje aferente OCN. Astfel, la categoria avantajelor, putem înscrie:

- solicitarea unui volum minimal de documente;
- posibilitatea obținerii statutului de client permanent şi prin urmare a reducerilor;
- însoțirea micro finanțării cu alte servicii utile dezvoltării eficiente a afacerii, cum ar fi consultanța juridică, financiară şi informațională;
- accesibilitatea atragerii micro finanțării: gaj alternativ;
- acordarea creditelor solicitanților ce nu au o istorie de creditare anterioară (cca. 80-90% din debitori nu au beneficiat anterior de credite).

Concomitent, printre dezavantaje putem aminti:

- dobânzi înalte;
- portofoliu de creditare mai îngust;
- termeni de acordare mai scurți.

În prezenta cercetare am analizat potențialele surse de finanţare proprii sau împrumutate, la care pot recurge IMM-urile din Republica Moldova, luând în calcul avantajele şi dezavantajele fiecărei forme de finanţare. În această ordine de idei am constatat, că pentru managerii IMM-urilor rămâne deschisă întrebarea: care trebuie să fie combinația optimă între sursele proprii şi cele împrumutate şi cum această combinație va influența viitoarele performanțe a IMM-lui, prin alte cuvinte, care va fi impactul finanțării atrase de întreprindere?

Răspuns la această întrebare l-am obținut recurgând la indicatorul *pârghia financiară* sau *„levier financiar”*. Acest indicator caracterizează nivelul dependenței IMM-lui față de sursele împrumutate. Cu cât este mai mare suma cheltuielilor aferente plății dobânzilor pentru credite şi împrumuturi, cu atât va fi mai mică suma profitului. Astfel, cu cât este mai înalt nivelul pârghiei financiare, cu atât este mai mare riscul financiar al întreprinderii.

În literatura de specialitate, sunt descrise diferite modalități de calcul şi apreciere a efectului de pârghie financiară. Cea mai cunoscută dintre ele aparține economiștilor școlii europene, care interpretează efectul de pârghie financiară ca creșterea rentabilității financiare în urma utilizării surselor împrumutate. Principiul efectului de pârghie, în acest context, este următorul: atunci când o parte din activele IMM-lui sunt finanțate din surse împrumutate, iar nivelul rentabilității economice este mai înalt decât rata medie a dobânzii calculate pentru utilizarea surselor împrumutate, atunci în urma utilizării surselor atrase, întreprinderea obține profit suplimentar, fără a majora mărimea surselor proprii. Acest surplus al profitului revine proprietarilor, majorând nivelul rentabilității financiare.

Dependența nivelului rentabilității financiare față de nivelul rentabilității economice şi efectul de pârghie financiară este prezentată în formula 1.

$$R_f = R_e + EPF \quad (1)$$

unde:

R_f - nivelul rentabilității financiare

R_e - nivelul rentabilității economice

EPF – efectul de pârghie financiară, determinat în baza relației, formula 2:

$$EPF = (R_e - R_m) \times (CÎ/CP) \times (1 - C_{imp}) \quad (2)$$

unde:

R_m- rata medie a dobânzii calculate pentru sursele atrase

$(R_e - R_m)$ - diferențialul pârghiei financiare

CÎ – valoarea medie a capitalului împrumutat

CP – valoarea medie a capitalului propriu

CÎ/CP – brațul pârghiei financiare

$C_{imp.}$ – cota impozitului pe venit din anul curent

Nivelul rentabilității economice, menționat în formulele 1 şi 2, reflectă mărimea profitului până la impozitare şi plata dobânzii obținute de la fiecare leu al mijloacelor investite în circuitul IMM-ului, indiferent de sursa de finanţare a acestora.

A doua componentă a formulei de calcul al efectului de pârghie financiară, adică brațul pârghiei financiare (CÎ/CP), caracterizează puterea de acțiune a pârghiei financiare şi se întâlnește în literatura de specialitate sub denumirea de „coeficient al îndatorării”.

Se consideră că, dacă IMM-ul are o rată a rentabilității economice mai mare decât rata medie a dobânzii calculate la sursele împrumutate ($r_e > r_d$), efectul de pârghie financiară va fi pozitiv şi atragerea surselor împrumutate va fi rațională. De aici ar rezulta, că IMM-ului îi este convenabil să majoreze nelimitat cota surselor împrumutate la un leu surse proprii. În favoarea acestei concluzii ne vorbește şi aceea, că cu cât este mai mare cota surselor împrumutate cu atât este mai înalt brațul pârghiei financiare, şi respectiv cu atât mai multe procente se vor adăuga la rentabilitatea financiară, ca rezultat al atragerii surselor împrumutate.

Însă, ne exprimăm convingerea că concluzia de mai sus nu este totalmente corectă. Se știe că brațul pârghiei financiare nu întâmplător este numit coeficient al îndatorării. Cu cât este mai mare nivelul acestui coeficient, cu atât mai prudent băncile vor acorda împrumuturi IMM-ului. În scopul compensării riscului financiar, băncile vor majora rata dobânzii, care va condiționa, la rândul său, diminuarea diferențialului pârghiei financiare. Astfel, încât la un anumit nivel al brațului pârghiei financiare, diferențialul va fi egal cu zero, iar apoi poate să se transforme în mărime

negativă. În ultimul caz, îndatorarea va avea un efect de „măciucă", determinând scăderea rentabilității financiare.

Din contextul celor expuse anterior, rezultă următoarea concluzie. Între sursele împrumutate şi cele proprii ale IMM-lui trebuie să existe o corelație optimă. Se consideră, că dacă efectul de pârghie financiară asigură creșterea rentabilității financiare de 1,3-1,5 ori, atunci structura surselor IMM-lui este rațională. Totodată este necesar de a ști, că dacă coeficientul îndatorării este mai mare decât 1, IMM-ul se poate confrunta cu dificultatea obținerii altor surse împrumutate. Ținem să menționăm, că la majoritatea IMM-urilor din Republica Moldova nivelul coeficientului îndatorării cu mult depășește nivelul teoretic recomandat. Astfel, în procesul luării deciziilor, privind atragerea surselor împrumutate, managerii financiari din sectorul businessului mic şi mijlociu trebuie să țină cont de nivelul existent al diferențialului pârghiei financiare. Sursele împrumutate pot contribui la majorarea nivelului rentabilității financiare numai în cazul când diferențialul pârghiei financiare va fi pozitiv.

Bibliografie

1. Ciubotaru M. (2011), Politici de gestionare şi instrumente de măsurare a performanțelor financiare ale companiilor de stat. In: Studii Economice, nr. 1-2. Chişinău: ULIM, p. 294-306.
2. Mihalca G., Nistor I. (2009), Capital structure decisions of the Romanian firms. Studia Universitatis Babes-Bolyai. Economica vol. 2, p. 129-137.
3. Pike R., Heale, B. (2006), Corporate Finance and Investment Decisions and Strategies, Fifth Edition, Prientice Hall, p. 387.
4. Dolles, H. (2010), Developing world market-leading companies—innovation governance in German small and medium-sized enterprises. Int. J. Business Environment nr. 3(2), p. 139–158.
5. Brezeanu P. (2009), Decizia de finanţare şi costul capitalului. Finanțe, bănci, asigurări nr. 5, p.11-13.

THE IMPORTANCE OF ORAL HEALTH SCREENING IN "SIRET-PRUT-NISTRU" EUROREGION

IMPORTANŢA SCREENING-ULUI ÎN SĂNĂTATEA ORALĂ A POPULAŢIEI DIN EUROREGIUNEA „SIRET-PRUT-NISTRU"

Norina Consuela FORNA[1]
Alice MURARIU[2]
Doriana AGOP FORNA[3]

Abstract

The screening is a population method of detection various chronic diseases in early stages.

Screening epidemiological studies used in oral health can increase the knowledge of the oral health status and factors that influencing it, as well as will determine the correlations between these factors and the health status of the oral cavity.

The creation of a database to national level regarding oral health in this region is important because can conduct to the implementation of a new prevention programs in areas where the results of the epidemiological study will find a high prevalence of the oral diseases.

The costs of a screening program can be estimated by different types of economic analysis; the one used being the cost-effectiveness analysis.

Although the costs may be high, the detection of the oral tumors known be very invasive and with a low rate of survival at 5 years, justifies the carrying out of such a study, initially performed locally and subsequently extended to the national level.

Key words: *oral health, screening, cost analysis.*

JEL: I11, I18, I19.

1. Introducere

Schimbările politice şi economice continue din ultimii 28 de ani, au făcut ca sistemul de sănătate din România să prezinte o serie de sincope majore şi să nu răspundă într-o măsură corespunzătoare nevoilor existente. Reforma permanentă a sistemului de sănătate nu a produs rezultatele aşteptate din cauza finanţării reduse, managementului deficitar, corupţiei, calităţii slabe a serviciilor [Forna NC, 2015, Văidan VL, 2015].

În condiţiile în care factorii de risc comportamentali, de mediu şi socio-economici sunt prezenţi semnificativ în România, nivelul stării de sănătate a populaţiei se situează cu mult sub cel al ţărilor din vestul Europei [Patel R, 2012]. Dacă se adaugă pe lângă cele expuse anterior, şi lipsa unei baze de date epidemiologice cu privire la statusul oral al populaţiei la nivel naţional, avem un tablou obiectiv şi concret al fenomenului sănătăţii orale din Romînia. Fără aceasta, este imposibil de a determina în ce măsură serviciile existente răspund nevoilor populaţiei actuale [Forna N, 2013, Murariu A, 2008].

Pe de altă parte, informaţiile permit şi o planificare eficientă a structurilor sanitare, a serviciilor de sănătate orală şi a resurselor umane [WHO, 2018].

Pe plan internaţional apar diferenţe mari de la o ţară la alta privind numărul şi calitatea datelor epidemiologice disponibile [WHO, 2005].

În unele ţări nordice, mai ales în Danemarca, există un sistem cuprinzător ce înregistrează anual starea de sănătate a copiilor. De asemenea, în Marea Britanie s-au făcut progrese considerabile în ultimii 20 de ani în colectarea sistematică a datelor, acestea provenind de la eşantioane populaţionale reprezentative [Bedi, 2005]. În alte ţări, cum sunt: Irlanda, S.U.A., Franţa, există

[1] Professor, PhD, Dean, Faculty of Dental Medicine, "Grigore T. Popa" University of Medicine and Pharmacy, Iași, Romania, *profforna@gmail.com*

[2] Associate Professor, PhD, Faculty of Dental Medicine, "Grigore T. Popa" University of Medicine and Pharmacy, Iași, Romania, *murariu_alice@yahoo.com*

[3] Lecturer, Faculty of Dental Medicine, "Grigore T. Popa" University of Medicine and Pharmacy, Iași, Romania

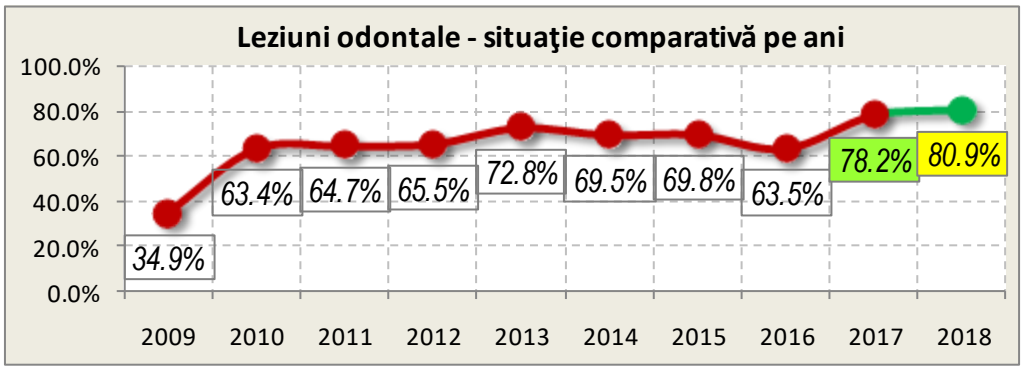
programe naţionale de supraveghere epidemiologică care permit aprecierea reală a statusului oral al populaţiei.
La cealaltă extremitate se găsesc ţările care deţin foarte puţine date epidemiologice reprezentative, de multe ori acestea provenind dintr-o singură regiune [WHO, 2002].

În România există puţine studii epidemiologice care să includă cele mai importante categorii de afecţiuni orale şi care să se adreseze tuturor grupelor de vârstă şi categoriilor socioeconomice ale populaţiei. Sunt necesare studii epidemiologice care să investigheze relaţiile existente între factorii menţionaţi şi statusul sănătăţii orale [Centrul pentru Monitorizarea politicilor publice,2016]. Datele statistice arată că au fost realizate studii doar regionale, ultimile studii epidemiologice de tip screening au fost realizate în România în anul 1997 [Ministerul Sănătăţii,1998] .
În acest context se înscrie un eveniment deosebit de important derulat în fiecare an, timp de 11 ani, şi anume **screening-ul stării de sănătate orală a populaţiei din judeţul Iaşi**, realizat până în prezent pentru 40.000 de persoane.

2. Screening-ul stării de sănătate orală a populaţiei din Iaşi: date statistice obţinute pe o perioadă de 10 ani

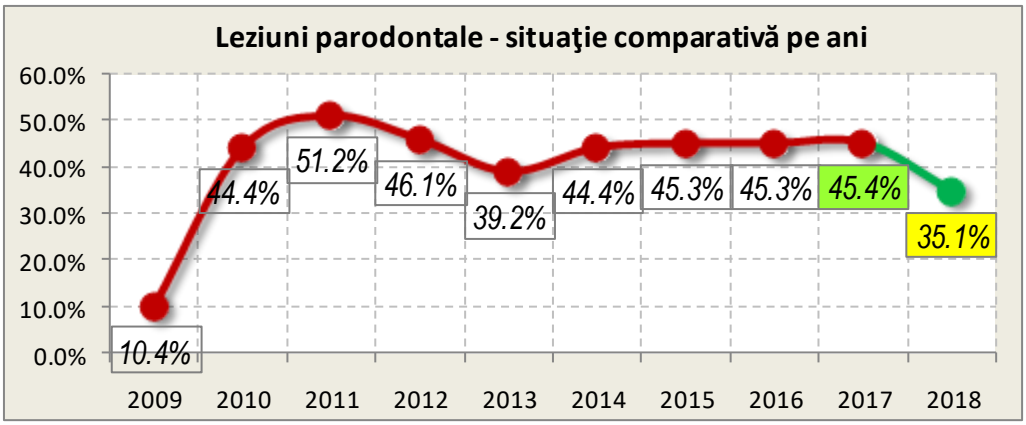
Prevalenţa leziunilor odontale a prezentat o creştere relativ accentuată în 2018 faţă de anii anteriori, la 80,9% comparativ, de exemplu, cu anul 2016 (63,5%). Este îngrijorătoare prevalenţa medie a leziunilor odontale, care din 2010 a fost sistematic peste 60%-situaţie clinică ce subliniază necesitatea terapiei stomatologice dar şi importanţa conştientizării populaţiei asupra riscurilor de a dezvolta această patologie şi asupra efectelor sale pe termen lung (Figura 1).

Figura 1- Prevalenţa leziunilor odontale-situaţie comparativă pe ani



Leziunile parodontale au obţinut o prevalenţă mai scăzută în 2018, de 35,1% faţă de anii precedenţi, 2015-2017, când valoarea era de 45,3% (Figura 2).

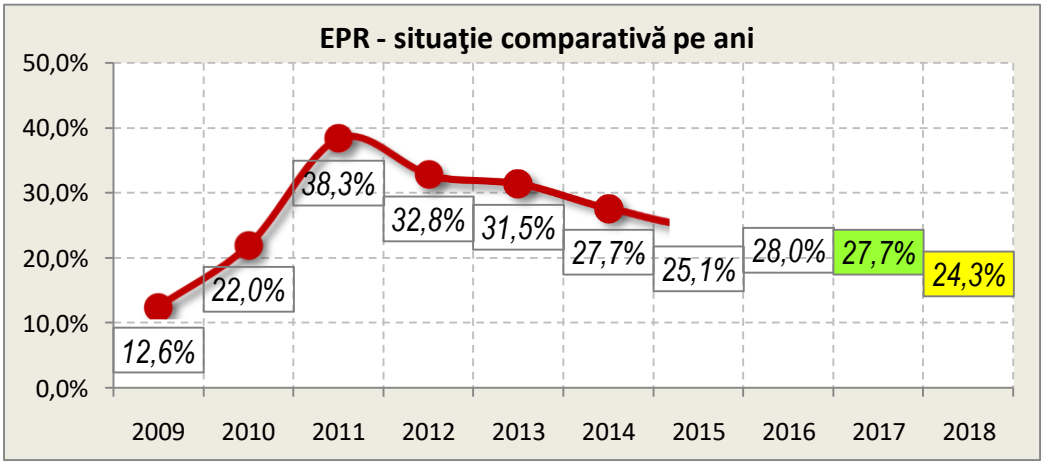
Figura 2- Prevalenţa leziunilor parodontale-situaţie comparativă pe ani



În ceea ce priveşte patologia locală protetică, se observă următoarele:

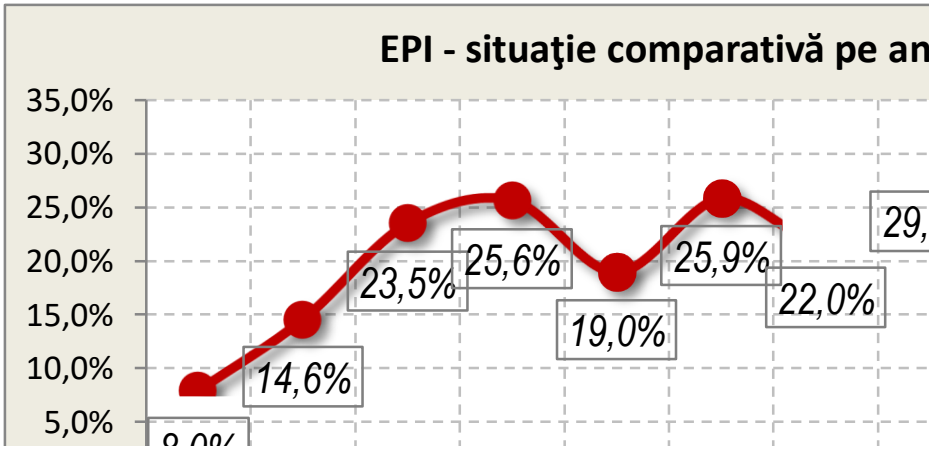
- Cazurile de **edentaţie parţială redusă (EPR)** au scăzut uşor faţă de anul 2017 în oraşul Iaşi; după un maxim de 38,3% înregistrat la nivelul anului 2011, tendinţa de scădere este în schimb sistematică, ajungând în anul 2017 la valoarea de 277%, iar în 2108 la 24,3%- adică o scădere a cazuisticii cu circa 10 procente pe parcursul a numai 5 ani (Figura 3);

Figura 3 –Prevalenţa edentaţiilor parţiale reduse



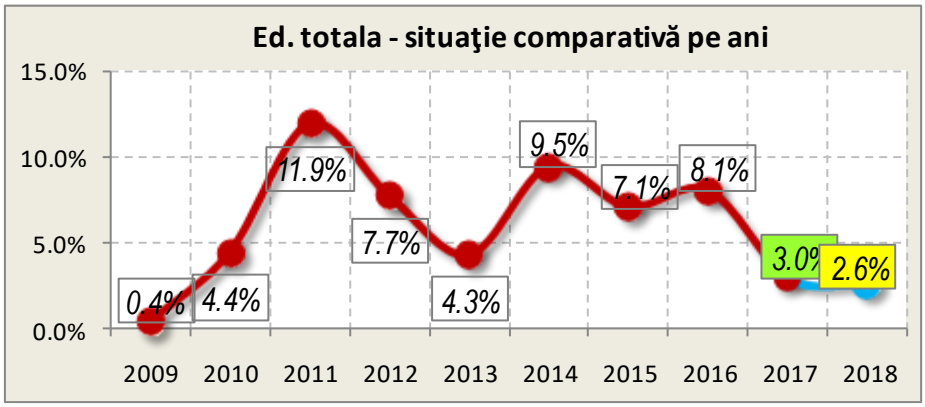
- Cazurile de **edentaţie parţial întinsă (EPI)** se situează în 2018 la procentul de 14.5%, mult mai scăzut faţă de anul 2016, când valoarea era de 29,1% (Figura 4);

Figura 4- Prevalenţa edentaţiilor parţiale întinse



- Cazurile de **edentaţie totală** au scăzutde asemenea în anul 2018 comparativ cu anul anterior (2,6% comparativ cu 3%), cu un maxim de 11,9% în 2011; media celor 10 ani de monitorizare indică o prevalenţă a acestei afecţiuni de cca. 10% pentru populaţia din oraşul Iaşi (Figura 5).

Figura 5 Prevalenţa edentaţiilor parţiale întinse



3. Aspecte economice privind introducerea unui program de screening la nivel naţional

Conform datelor furnizate de Raportul *State of Health in EU- Romania, Profilul sănătăţii în 2017*, se remarcă următoare aspecte cu privire la finanţarea sistemului de asigurări de sănătate din România [State of Health in EU, 2017] :

-Sistemul sanitar este subfinanțat;

-Nu există criterii clare pentru alocarea resurselor, iar informațiile de încredere sunt rar disponibile;

-Strategiile naționale de sănătate și planurile sunt în vigoare, dar există lacune ;

-Cheltuielile pentru sănătate pe cap de locuitor, în valoare de 814 euro în 2015, sunt cele mai scăzute din UE și reprezintă mai puțin de o treime din media UE. Această cifră reprezintă 4,9 % din PIB – în scădere de la 5,7 % în 2010 și mult sub media UE de 9,9 % ;

- Instabilitatea politică și economică au contribuit la nivelurile scăzute ale cheltuielilor pentru sănătate ;

-Programele de screening nu au funcționat adecvat ;

-Lipsesc echipamentelor de screening la nivel național, iar cele care există au un grad de uzură morală ridicat.

În România, Ministerul Sănătății a demarat implementarea a 7 programe de screening, în cadrul unui proiect care beneficiază de finanțare europeană nerambursabilă în valoare de 193 de milioane de euro, care vor fi utilizate pentru consolidarea programului național de screening și a capacităţii tehnice a sistemului de sănătate de a furniza servicii medicale preventive. Cele 7 programe sunt: depistarea precoce, diagnostic și tratament precoce al tuberculozei, screening pentru cancer de col uterin, cancer de sân, cancer colorectal, hepatită, screening cardiovascular și programe destinate gravidei și copilului. Pentru sănătatea orală nu există programe naţionale de depistare precoce a tumorilor orale, deşi este ştiut faptul că la nivelul cavităţii orale, carcinomul epidermoid este o formă foarte agresivă de cancer, cu rate reduse de supravieţuire.

Programele organizate de screening sunt concepute și gestionate de sistemele naționale sau regionale de sănătate pentru a se asigura că toată populația are șanse egale de a participa la screening și pentru a asigura că, în cazul în care rezultatul unui test de screening este anormal, pacientul beneficiază în continuare de testare, sprijin și tratament adecvat.

Screeningul este cel mai eficient dacă este disponibil pentru toate persoanele din rândul populației eligibile și dacă acestea optează să participe.

În acest context, **costul unui program de screening pentru sănătatea orală** realizat la nivel naţional este desul de ridicat, deoarece presupune finanţare pentru urmatoarele etape :

- Conşientizarea screeningului în rândul populaţiei ;
  Costurile invitaţiilor la screening si al informării detaliate asupra beneficiilor şi riscurilor procedurilor care se vor realiza;

- Costuri pentru examinarea clinică a persoanelor: cheltuieli cu personalul medical, trusele de consultaţii şi alte materiale de uz stomatologic;
- Costuri cu privire la reexaminarea pacienţilor;
- Costuri cu investigaţiile suplimentare paraclinice.

Dacă se introduce un program naţional de screening în sănătatea orală, deși costurile directe vor fi mai mari, ca urmare a numărului mai mare de cazuri noi diagnosticate, în același timp mai multe persoane au acces la tratament adecvat la costuri individuale de tratament mai mici, iar în cazul depistării unor afecţiuni grave de tipul tumorilor maligne, atunci tratamentul este mult mai eficient, iar rata de supravieţuire mult mai mare.

Analizele economice au o serie de dezavantaje, deoarece într-o evaluare economică este dificil de analizat distribuţia costurilor şi a consecinţelor unui program între diferitele categorii socio-economice de populaţie. Pe de altă parte, utilizarea tehnicilor de evaluare economică presupune economisirea unor resurse şi realocarea acestora pentru alte programe sau servicii. Acest lucru necesită o analiză minuţioasă a alternativelor, altfel, resursele nu numai că pot fi irosite, dar pot atrage costuri mult mai crescute pentru sănătate ca sistem.

4. Concluzii

Studiile epidemiologice realizate în zona nord-estică a României şi extinse în regiunea Siret–Prut-Nistru vor permite extinderea cunoştinţelor şi a informaţiilor puse la dispoziţia practicienilor privind statusul de sănătate orală şi factorii care au un rol în influenţarea acestuia, precum şi stabilirea unor corelaţii privind modul în care unii dintre aceşti factori contribuie la alterarea sănătăţii orale. Din punct de vedere economic, costurile pentru introducerea unui program de screening la nivel naţional sunt mari, dar depistarea precoce a unor afecţiuni grave va aduce un beneficiu major atât pentru pacient, cât şi pentru sistemul de sănătate orală.

Bibliografie

1. Bedi, R (2006), Challenges to dental access - England as a case study, Community Dent Oral Epidemiol, 34: 222-224.
2. Centrul pentru Monitorizarea politicilor publice. Sănătatea orală în România, Raport de cercetare (2016), disponibil la http://www.cmpp.ro/wp-content/uploads/2016/11/Raport-policy-Sanatate-orala-sept-2016.pdf.
3. Forna NC., Forna D., Gribincea A. (2015), Consecințele economice ale colaborării internaționale în domeniul protecției sănătății. Revista Studii Economice. Nr.1, 54-69.
4. Forna N (2013), Incidenţa şi prevalenţa patologiei dentoparodontale şi a edentaţiei pe teritoriul Moldovei, Romanian Journal of Medical and Dental Education, 2, 9-25.
5. Ancheta medicală a stării de sănătate a populaţiei, Morbiditatea buco-dentară: iunie – iulie 1997.
6. Murariu A (2008), Sănătatea orală şi calitatea vieţii populaţiei adulte, Edit. Junimea, ISBN: 978-973-37-1321-0.
7. Patel, R. (2012), The state of oral health in Europe, disponibil la: www.oralhealthplatform.eu.
8. Văidean, VL, (2015), Factori determinanţi ai stării de sănătate a populaţiei. evidenţe empirice, Colecţia: Cercetare avansată postdoctorală în ştiinţe economice, Editura ASE Bucureşti, ISBN 978-606-34-0009-4.
9. World Health Organization (2002), Global Oral Health Data Bank. Geneva: World Health Organization.
10. Word Health Organization, (2018), The objectives of the WHO Global Oral Health Programme (ORH), disponibil la: http://www.who.int/oral_health/objectives/en.
11. World Health Organization (2005), Oral health information systems: toward measuring progress in oral health promotion and disease prevention.

12. State of Health in EU-Romania, Profilul sănătăţii în 2017 accesibil la: https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/chp_romania_romanian.pdf

FISCAL POTENTIAL AND ITS EVALUATION FROM THE PERSPECTIVE OF TRANSITION TO KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

POTENŢIALUL FISCAL ŞI EVALUAREA LUI DIN PERSPECTIVA TRECERII LA ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE

Elena FUIOR[1]
Tatiana ZAVAȚKI[2]

Abstract

The article defines the fundamental task of the state - the creation of the stable economic development in the country, regarding the problems of the necessary to assess the tax potential of the territory in order to form a competent tax policy, since it determines the stability of the economic situation in the region and the country, entirely. The implementation of the state task is not possible without strengthening the tax potential, since the tax component is the basis of the budget revenues. The tax component is inextricably linked with the concept of tax potential. The financial and social nature of the tax potential is disclosed and the evolution of tax theories is presented, which proves that the level of economic development of the state depends on the reliability of the justification of tax potential category. The main factors of tax potential growth determine the classification of methods for assessing the tax potential presence which are administratively-territorial classified and the qualitative characteristics of the tax potential that determines the fundamental possibilities of its significant assessment. The positive and negative sides of methods for assessing tax potential are determined. The structural classification of the essence of the tax potential has been accomplished and the objects and sources of the formation of the tax potential were identified, which is very important from the standpoint of the efficiency and prospects of the relevant taxes and their groups development. The analysis showed us a determinative target orientation of the tax system for the economic infrastructures development. The factors that influence the formation of the tax potential are determined and the stages of improving the tax policy of the region are highlighted. One of this factor is the assessment of the economic potential of the territory. The study of the nature of tax potential, allowed us to conclude, that its assessment helps in solving a number of important problems, in particular, achieving the optimal ratio of the fiscal and regulatory functions of taxes; establishing an effective expansion of the tax base, etc. The generalization of this information on this issue allowed us to determine the process of the tax potential formation, as well as put forward hypotheses regarding its quantitative and qualitative assessment.

Key words: *assessment, assessment of tax potential, budget, classification, methods, tax, tax burden, tax liability, tax revenues, tax policy, tax potential.*

JEL: E62, H72.

1. Introduction

At present, the economy of the Republic of Moldova, which needs a functional and adaptive restructuring process and modernization of the manufacturing sector, requires improving the quality of the state regulation of the national economy and further scrutiny of the theoretical and methodological problems of using tax regulators. It is induced by the fact that the fiscal policy of the country has a definite fiscal nature and is heightened, predominantly, in order to increase the budgetary fiscal revenues, instead of stimulating the economic development and the extension of the tax base.

There is no annual document elaborated, which would define the objectives and the tasks of the fiscal policy and would reflect the results of the previous evaluations as well as their influence on the population's incomes, the development of the economy on different sectors and the change of the fiscal pressure. This situation determines the taxpayers to avoid the responsibilities and not to comply fully with their fiscal obligations. The tax legislation is constantly in the process of changing. The local tax sources incite subjection from central bodies and not contribute to the furtherance for an efficient fiscal policy and for the improvement of the fiscal administration in the territories, etc.

[1] Professor, PhD, Trade and Cooperative University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *elenafuior@rambler.ru*

[2] Lecturer, PhD, Trade and Cooperative University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *santatyana@yandex.ru*

The existing territorial differentiation in the republic is due to the fact that administrative-territorial units are discordant in their composition and structure, investment captivation and development of infrastructure support, the availability of resource opportunities and the level of their contribution for socio-economic development, as well as a number of other indicators and conditions. In this regard, the socio-economic measures taken at the present stage of the country's economic development require reliable financial support which can help the state to solve the main tasks, in particular: replenishment the state budget with tax revenues, redistribution of budgetary funds and influence the manufacturing process, ensuring stability and dynamic development of the economy.

Since the main source of republic budget revenues are taxes and tax potential, the problems of the budget and tax structure have gained acute and urgent relevance, in the present. Their evaluation at different various levels is caused not by the current political situation, as by the commitment to settle the perspectives of the economic reforms in the country. To solve the most important task of increasing budget at all levels, it is necessary to identify the possible reserves which allow the increase of the level of tax revenues, and one of the most important direction in this process is the qualitative determination of the tax potential indicator.

2. The main mechanisms in development of the tax potential

One of the most important areas of activity of authorities in the Republic of Moldova is to increase the efficiency of financial resources management, adoption of a number of regulatory documents reflecting the development concepts and methods of tax potential assessment. The effective functioning of the tax system depends on the way the state takes into account the potential of the tax as an economic category.

The problems of determine the essence of tax potential, methods of its assessment and practical application have been discussed quite widely in recent years in the economic literature. When revealing the essence of tax potential, it is necessary to rely on the fact that its essence is the main thing in the subject and phenomenon. It should reflect the unity of its content and form, as well as the relationship with other branches of the economic reality. A significant number of publications are devoted to the interpretation of the term tax potential, methodological approaches to its assessment, as well as the possibility of its use as an instrument of inter-budget relations. It can be noted, that scientific sources have some background in the formation, assessment, management and prognostication of the tax potential of a state.

Traditionally, the purpose of assessing tax potential is to distribute taxes more equitably and to increase their impact. Examples of tax potential assessment were already in the Roman State (14 AD): For this purpose, a land assessment was carried out, inventories were drawn up for each city containing data on landowners, a population census was carried out, etc.

A systematic study of taxation begins in the 18th century with the scientific developments of A. Smith, who is the parent of the concept of classical tax theory about the fiscal role of the taxes to supplement the income of the state treasury. A. Smith 's teaching was further developed in the writings of the most prominent Western economists of the time: D. Ricardo, J. Mill, etc. According to the fiscal approach, tax potential is considered as a possible, probable amount of tax revenue in budget. [Chervin S., 2007]

In general terms, the category of tax potential is the amount of tax revenue that can be received by the budget of the city district, based on the level of development and structure of the economy and (or) the tax base, per person. In practice, the category of “tax potential” is used to determine the size of the mobilization of potential incomes in the respective budgets.

During the initialization and assessment of the tax capacity, it is opportune to calculate the possibility of expound this concept in different methods. First, the tax potential is the total amount of taxable resources of a territory, taking in consideration all macroeconomic indicators of development, the collection of taxes and fees and average tax costs. Second, the tax potential has

also a practical meaning which represents the maximum possible amount of tax revenues and fees calculated under the current legislation.

In many countries, the term of “tax potential”, or literally “taxability” (tax capacity), is identified as “financial potential”. In the world practice, this category refers to the ability of a tax base located within a certain territory to generate income in the form of tax revenues. So, in the studies of Carola Pessino and Ricardo Fenochietto, it is noted that tax potential represents the maximum tax revenue that a country can collect based on its economic, social, institutional and demographic characteristics. However, in foreign literature there is no single concept of the category of “tax potential” [Pessino C. & Fenochietto R., 2010: 67].

For example, George Chun-Yan Kuo defines it as the ability of payers to pay taxes or the ability of the government to generate revenue [Chun-YanKuo G., 2000]. The same approach is characteristic of Lü Bingyang and Guo Qingwang. The authors consider that tax potential is the total amount of taxes collected by the state and consists of two parts: the tax potential of tax payers (tax capacity) and the tax potential of the state [Bingyang & Qingwang, 2012: 110].

Anyway, the ability to pay taxes is unlawfully identified with the concept of tax potential. Since despite the fact that the ability of taxpayers to pay taxes affects the amount of tax revenues received by the state and the possible one, they do not fully reflect the essence of the tax potential. This explains the fact that measures to mobilize taxes and fees to the budget system, tax debt and other factors will directly affect its value.

Sir Josiah Stamp defined the taxable capacity as the maximum amount that the community is able to cover public spending, without having really disgruntled and depressed citizens, as well as economic shocks [Stamp J., 1922]. A similar definition is also given by the Advisory Commission on Intergovernmental Relations (ACIR) [Washington D.C., 1982]. At the same time, the revenue side of any budget, including not only tax revenues, should cover or exceed state expenses, creating a stabilization fund. Therefore, this definition, characterizing budget revenues, most likely refers to determine the optimal tax burden. Despite the fact that in some publications the authors differentiate these concepts with the categories “taxable capacity” and “tax capacity”, in the English-language scientific literature of the category, tax potential and tax burden (the ratio of taxes to GDP) are sometimes used synonymously [Brehm S., 2013: 100]. Thus, in the studies of Tuan Minh Le, Blanca Moreno-Dodson the term "taxable capacity" is understood as the forecast value of the indicator of the tax burden, estimated using regression analysis taking into account the characteristics of the country, and the category of tax potential is classified as an integral part of the financial potential [Minh Le et al., 2012: 5].

Professor Hemlata Rao, characterizing the quantitative assessment of tax potential and measures for its mobilization, defines these categories from one perspective, as a measure of yield, where this is taken as a measure of tax potential, formed by the budget of state and local taxes and other non-tax revenues, and from the other perspective, as resources or projected amount of tax revenues of the state received at different levels of taxation, as well as in comparison with the results of other countries which determine the ”level of the relative tax potential” [Hemlata R., 1993]. The inseparability of these categories is due to the fact that when comparing tax revenues with tax potential, it is necessary to take into account the efforts of tax authorities for its mobilization.

A big interest presents the study of Luky Alfirman about stochastic limits of tax potential. According to the author, tax potential is defined as the tax capacity that can be obtained if the economy uses all of its resources and abilities to mobilize all of its possible tax revenues, taking into account the main characteristics. Specifically, the tax capacity is the actual value of tax revenues, and the tax potential is the predicted value of tax revenues derived from the regression analysis of stochastic boundaries [Alfirman L., 2003].

Enlinson Mattos, Fabiana Rocha and Paulo Arvate adhere to the view of Alfirman and note that unused tax potential is a measure of inefficiency, however, believe that it cannot be determined [Mattos et al., 2011: 245].

Other authors believe that there is definitely to distinguish the concepts of "tax potential" and "tax effort", as tax efforts are a measure of tax potential and show the proportion of taxes received by the budget. [Dornfest A., 2013; Sobarzo H., 2004; Minh Le et al., 2012].

There are different interpretations of the category of tax potential in foreign literature. Thus, the tax potential is understood as the ability of the national economy to generate and mobilize in the budget of all levels the share of national income, determined by the needs of social development and the capacity of state tax institutions, or the total amount of tax potentials in force in the territory. Another scientist interprets the tax potential as an estimated value that gives a qualitative characteristic of the economy of a country or region and changes due to the application of a certain fiscal policy in the conditions of actual taxation to the sources and objects existing and interacting within the economic complex. Tax potential is the financial capacity to reproduce tax revenues to the budget system, calculated proportionally to the existing taxable base, without a negative impact on economic entities. At the same time, the assessment of financial capabilities of the region is not possible without the definition of all factors affecting the value of tax potential, including factors that have a negative impact. This assessment will allow to determine the real value of tax opportunities, and will also help to determine the vector of further development of the tax system. [Dornfest A., 2013; Sobarzo H., 2004]

In order to analyze and identify the reserves of tax potential growth it is very important to know the factors which have an influence on the value of tax potential and its classification, as well as the mechanism of this influence, because the study of these factors of formation and development of tax potential is the starting point in the search for ways of development of tax potential at any level.

All factors influencing the value of tax potential and which are dependent on the level of tax potential, should be divided into three groups:

1. Factors influencing the size of the tax potential of the country;
2. Factors influencing the size of tax potential of an administrative-territorial unit;
3. Factors influencing the size of the tax potential of a commercial organization.

Thus, the size of the tax potential of the country is influenced by such factors as: economic and social policy of the state; economic potential of the country; tax system and the degree of its perfection; the level of material welfare of citizens; the number of taxpayers; the rate of development of the national economy; the rate of inflation; corruption; the share of the shadow sector in the economy; the volume of exports and imports of products; conditions created by the state for the development of all economic entities. Moreover, all these factors are closely interrelated, but they differ from each other by the mechanism of influence on the size of tax potential. The tax potential of entrepreneurial structures depends on the following factors: the volume of output; specifics of output; technology; quality of output; share of output for export; pricing policy; equity capital; qualitative characteristics of fixed assets; number and level of qualification of production personnel; wages of employees; taxable profit.

In the economic literature, all factors, depending on the degree of impact on the value of tax potential, are classified into external and internal, basic and secondary, objective and subjective, general and private, constants and variables, quantitative and qualitative, extensive and intensive, measurable and non-measurable, and others [Altshuler R. et al., 2008; Bird R., 2010]. The source of all the factors can be divided into two groups: external and internal. External factors do not depend on enterprise's organization activity and are determined by the implementation of the state policy to ensure budget execution and financial stabilization in the country and by the fulfillment of its obligations to the budget recipients. Internal factors depend only on the activity of the enterprise

itself on the scale of production and rational management of financial resources of the enterprise. [Chun-Yan Kuo G., 2000; Gupta A.S., 2007].

There are a number of factors that determine the dynamics of tax potential and tax revenues to the budget, which can be divided into the next categories:

1. Objective factors on which a particular entity cannot exert any influence, and their role in the process of formation and implementation of the tax potential of the region is quite significant, as they form its basis. These include geopolitical factors, the system of government, adverse natural conditions, global and integration processes;

2. Subjective factors, which present a greatest interest because their condition and influence can be corrected by local authorities, namely: tax policy at the level of administrative-territorial units, industrial policy, including measures to support small and medium-sized businesses, social, demographic and migration policy;

3. Mixed factors include: tax, administrative, civil and financial law, the level of economic, financial and social development of the Territory, tax administration and accounting, quality of inter-budgetary relations, efficiency of the administration, demographic factors, political, criminal and environmental conditions [Tanncmvald R., 1999: 4].

Due to the fact that the tax potential is a dynamic indicator that changes over time and is characterized by a reproducible nature, almost all factors also change over time. Thus, depending on the time of impact, they can be divided into:

- initial (invariable). These are geopolitical factors, the system of state structure and unfavorable natural conditions;
- historically established - slowly changing bases of development, such as environmental situation, degree of diversification of economy, level of education and culture, or rapidly changing, established on a certain date (system of benefits, regulatory framework)
- current - influencing the given time period (usually fiscal year, quarter)
- future factors which show that the main influence will be manifested after (within) any period of time (one year, two, three, five years, ten years, etc.)

It should be noted that among the factors that affect the tax potential are financial factors, including monetary policy, the key feature of which is that they quickly affect the tax potential. Financial factors, including the size of monetary aggregates, refinancing interest rates, credit offers of financial resources, stimulate production and affect the emergence of new tax potential.

An analysis of theoretical approaches to determining the tax potential of a region allows us to speak of a diverse understanding of this economic category. Scientists consider it from different positions, in particular: planning and forecasting of revenues from taxes and duties to the budget; inter-budgetary relations; directions of reforming the tax system; changes in the current tax legislation [Sobarzo H., 2004; Troyanskaya, M.A., 2014; Tyurina, Y.G., 2012].

Consideration of issues related to the approaches to the definition, as well as the classification of tax potential, is conditioned by the need to develop the existing scientific views on its internal structure, distinctive features and conditions of its existence. From the point of view of the components of the logical structure of tax potential, two groups of approaches to its definition are distinguished. Thus, from the point of view of volume, the revenue and resource approaches are singled out, and from the point of view of content - inter-budgetary, efficient, reproductive, fiscal and others. The profitable approach implies the inclusion of the maximum possible tax revenues in the volume of tax potential. Note that the process of accrual is implemented by calculating the amount of taxes to be paid and its reflection in the accounting system. As a result, taxpayers have tax liabilities, which, in contrast to the tax potential, are not probabilistic, but imperative in nature and, accordingly, despite the similar method of calculation, have a slightly different economic content.

The inter-budgetary approach toward assessment of tax potential implies the use of elements of both fiscal and resource approach. Currently, the only sphere of practical use of the indicator of

tax potential at the official level is inter-budgetary regulation. From the point of view of the inter-budgetary approach, the "tax potential" is a possible average per capita tax revenue generated by the relevant authorities for the fiscal year under unified tax conditions.

The effective approach assumes setting goals and their achievement through the realization of tax potential under existing or assumed economic conditions. In this context, the tax potential is considered from the regulatory standpoint: from the set targets to the necessary provision of the state with its own taxable resources and sources of tax revenues. The amount of tax potential calculated within the framework of the effective approach in order to form an idea of the degree of its adequacy, as a rule, requires comparison with the forecast assessment based on official data and with the actual value of the reporting (base) year.

From the point of view of the reproductive approach, the tax system is considered to be an organic component of the reproduction system, while the tax potential is considered to be the result of the reproduction process taking place in the economy. It is a permanent renewal of the object and determines the need to create conditions under which the tax revenues of budgets will be equivalent to their tax potential. Moreover, the conditions cover both the factors influencing the mobilization of tax revenues to the budget and the factors that determine their formation.

From the point of view of the fiscal approach in the interpretation of the concept of "tax potential" three aspects can be traced. The first aspect is related to the allocation of the base or objects of taxation. It allows to consider the tax potential from the point of view of tax competence of the relevant levels of government within the existing tax service (institutional). The second one is based on the study of the variable ratio of the entire set of taxes and fees in their distribution across the levels of the budget system, on the basis of which one can distinguish the tax potential of budgets of different levels (structural). From the perspective of the third aspect, the tax potential is considered as a consolidated amount of tax revenues, which is allocated for the purpose of implementing the main functions of taxation to cover planned expenditures within the budget of the relevant level (functional) [Chun-Yan, 2000]

An important point in the assessment of tax potential is the definition of functions. The main function of tax potential is fiscal. Currently, the main direction of tax policy is to ensure sufficient revenues to the budgets of different levels, for which it is necessary to effectively implement a number of measures in the field of taxation - tax administration, tax planning and forecasting, and withdrawal of funds to the budget. Thus, the category of assessment of the application of fiscal policy tools necessary for the removal of part of the added value of the economy can be considered tax potential [Chervin S., 2007].

In conclusion, the tax potential is a dynamically developing aggregate of tax resources in the given territory, which under certain conditions is transformed into tax revenues of the budget system. Optimally built tax system should provide financial resources for the needs of the state and do not reduce the incentives for taxpayers to engage in entrepreneurial activity. Also, it has to push them to constantly search the ways to improve the efficiency of management, thereby increasing tax potential.

3. Theoretical and methodological approaches to assess the tax potential of the economic system

Effective implementation and growth of tax potential are rightly considered to be the most important conditions for the dynamic development of the economy. Ensuring the consistent development of tax potential contributes to the growth of financial independence and increase the level of socio-economic development of the country and its administrative and territorial units. Its assessment serves as a basis for planning and forecasting tax revenues to the budget.

The content of tax potential makes the issue of qualitative and quantitative assessment of this category relevant. To assess the tax potential, it is necessary to conduct a comprehensive analysis of taxation, dynamics and monitoring of tax revenues in general, in the context of

categories and types of economic activity of taxpayers and forecast indicators of socio-economic development of the country and territorial units.

When forming and assessing the tax potential, this concept is interpreted in a broad the amount of tax revenue) in the sense of the word. In the foreign literature under the tax potential is commonly understood as a potential budget per capita income for the n-th time period in the application of common throughout the country tax conditions of the territory (the tax base, tax exemptions, tax rates) [Becker B., 2013: 107; Bertotti M. L., 2011: 3782; Johannesen N.O., 2010: 253; Tyurina, Y.G., 2012: 337]. Assessment of tax potential is based on a comprehensive analysis of taxation, dynamics and monitoring of tax revenues in general, by category and by type of economic activity of taxpayers, as well as on the forecast indicators of socio-economic development. At the same time, the assessment of tax potential should be understood as the total amount of financial resources that can be mobilized through the current system of taxation in the current legal environment through the implementation of the selected economic complex (country, territory, industry, etc.) tax policy. When assessing the potential, an analytical system of indicators should be used, which should meet certain criteria and provide analysis, namely: dynamics, structure and territorial differentiation of tax revenues and taxable bases; the quality of tax potential; factors influencing the formation of tax potential [Suglobov A.E., 2009: 179].

Currently, there is no unambiguous answer to the question of what approach and what indicators should be used to calculate the tax potential. The use of simplified methods is expedient for the analysis of the current state of processes of formation of tax revenues. An example is the definition of tax potential on the basis of actual taxes, fees and other obligatory payments to the budget. When calculating the tax potential, an important function is the simplicity and availability of calculations, which is the advantage of the actual method.

When calculating the tax potential, an important function of the actual method is the simplicity and availability of data, while the analysis of the potential allows us to highlight the following features: the reduction of tax arrears increases the level of tax potential, and the increase in the amount and number of benefits provided prevents the fullest realization of the tax potential. The main advantage of this method is that the system of components used in calculating the tax potential allows to take into account hidden and prospective tax payments. Its use makes it possible to take into account changes in tax legislation, for example, in the provision of benefits, which affects the formation of the profitable potential of the country. At the same time, the method is based on the actual data obtained, does not take into account the differences in tax rates, the availability of benefits, is characterized by the complexity of planning indicators, significantly overestimates the level of tax potential.

When calculating the tax potential, there is a quantitative gap between the taxes received by the budget and the ability to accumulate tax revenues. The tax base of the group differs significantly from that of the previous year or will be in the next tax period. Additive method allows to take into account specific features of formation of tax bases for each tax, and therefore is the most accurate for a comprehensive assessment of the total tax base. They form the basis of methods of assessment of individual elements of tax potential. Therefore, it is recognized as the most accurate from the point of view of specific features of formation of tax bases for each tax [Gupta A.S., 2007; Stotsky J.G., 1997: 29].

Thus, the specification of tax potential factors allows to obtain the most reliable result of the real situation of the territory tax potential. A great advantage of this method is the possibility of its use in the calculation of revenue potentials. For this purpose, adjustment of the composition and rates involved in the calculation of tax potentials is sufficient. In this regard, this method can be considered as the closest to the economic basis of taxes.

The most complex method of assessment of tax potential, which can be actively used in tax practice at the current stage of economic development of the country, is the "representative tax system" (RTS), developed by the expert committee on inter-budgetary relations in the United

States. It is the most used method of assessment, which allows to calculate the expected tax revenues relatively accurately with the least amount of labor, as well as to assess the tax potential very accurately and objectively. This method uses a number of indicators which characterize income opportunities like: indicators of tax bases and tax rates in accordance with the current legislation; forecasted indicators of socio-economic development of the territory; deflator indices (consumer price indices); tax collection rates; indicators of the level of arrears of tax resources.

The method of assessment of tax potential by building a representative tax system has two types: the first one - normative and legislative is based on data on tax revenues and tax bases available in the tax authorities, and the second one is an extended method, which involves an indirect assessment of tax bases. Calculation of tax potential by the RTS method consists of the following stages: 1. Defining the composition of the standard tax base for each class of income; 2. Determining the list of income classes to be used in calculating the tax potential. These groups of budget revenues should have all tax and non-tax revenues of municipalities; 3. Calculation of the tax potential of each municipality by multiplying the representative rate for each class of income by its tax base; 4. Calculation of the average (representative) tax rate for the region by dividing the amount of tax payments on the combined into one class of income from the territory of all municipalities by the amount without tax on this class of income in all municipalities.

In accordance with this method, the tax potential (TP) is equal to the sum of tax potentials of individual taxes and is calculated by the formula:

$$TP_n = \sum_{i=1}^{n} TB * Tj/100,$$

Where: n – number of taxes, unit; TB – tax base; Tj –tax rate of the i-th tax, %.

The above formula, in general, is the sum of all taxes received by all budgets of the territory. This universal formula can be easily transformed into a calculation of the tax potential of the state and territorial budgets.

The representative system includes the main taxes credited to the budgets of municipal districts and reflects the revenue opportunities that are taken into account in the distribution of financial resources within the framework of inter-budgetary regulation. Other types of tax and non-tax revenues that are not included in the representative system is not taken into account when calculating fiscal capacity of municipal areas. The standard tax base for each tax component is determined, although sometimes it may be difficult to determine it.

The advantage of the method of assessment of tax potential by means of a representative tax system is that it is based on the need to estimate the tax base for each of the main tax sources as accurately as possible, taking into account the relevant features of collection of these taxes and tax rates. In addition, the tax potential can be estimated separately for each type of tax income, based on the relevant tax base and the average tax rate. However, it should be noted that the use of the method of representative tax system for assessment of tax potential is not possible due to limited statistical data on the size of the tax base, as well as unreliability of such data.

In practice, for the purposes of inter-budgetary regulation, the method of representative tax system is most often used to determine the tax potential of territorial units. The method of representative tax system looks like:

$$TPi = \frac{\sum_{i=1}^{n} TBk * RRTk}{100\%},$$

Where: TPi – the tax potential of the i-th territorial unit of the country (the amount of possible tax revenues that an entity received, if it could apply a typical tax system on its territory); TBk – tax base of the k-th tax of the i-th territorial unit of the country; RRtk – representative tax rate on the k-th tax income of the i-th territorial unit of the country (%).

The positive aspect of using this method is that it allows us to reliably and objectively assess the tax potential of the region. However, the method has disadvantages. The main disadvantage of this method is its high level of labor intensity, which is due to the very large amount of data. The method involving the use of regression analysis within the framework of the RTS approach

deserves attention. It has the advantage of reducing the need for data to measure the tax potential; only information on total income by region and a small set of variables used as indirect measures of regional tax bases will be required. When using regression analysis, there is no need to group income items by tax components and create its own tax base for each component of the tax system. It allows to describe quantitatively the dependence between the investigated variable (dependent) and one or several independent variables.

The regression method of the RTS requires information on total revenues by region and a small set of variables for indirect regional tax base meters. Inclusion of more variables increases the accuracy of the regression variant of the RTS for effective data analysis. The following equation is used to estimate the tax potential using the regression method of the RTS:

$$Yj=X1j*B1+X2j*B2+\ldots+Xmj*Bm+Ej,$$

Where: Yj –actually collected payments to the budget by territorial units; j = 1, 2, 3, . . . n – the number of territories under consideration; Xmj – indicators of the tax base of the j-th territory; Bm – coincidental factors; Ej– a coincidental measurement error.

Thus, based on this equation, possible tax revenues to municipal budgets are estimated. Moreover, the amount of tax revenues is the maximum, which requires conditions of equality of all tax efforts. To estimate the quality of the obtained regression equation, one can use the coefficient of determination. The regression method of the RTS is considered effective for medium and long-term prognostic. For practical calculation it is expedient to use a relatively small set of interrelated economic characteristics that determine the amount of budget revenues.

The advantage of the regression method, which makes it possible to select a set of economic characteristics that have a maximum impact on potential tax revenues, is its lower labor intensity in comparison with the estimated RTS method and greater objectivity, since the regression equation itself provides information on the dependencies between actual receipts and tax bases in the course of the statistical estimation procedure. The disadvantage of the regression method is its complexity. In addition, the obtained indicators of tax potential of the regions may differ significantly depending on the set of economic characteristics used. Therefore, the rational choice of certain indicators requires additional analysis. In addition, the number of observation points used in the regression equation is equal to the number of territories, and the results of the regression estimation are more accurate the more observation points are used.

A similar method to the RTS calculation method is the method of direct calculation, which is based on the calculated amount for each type of tax. The method of direct accounting is to calculate the sum of potentials of each of the taxes. The tax potential of each tax is calculated by multiplying the tax base by the marginal rate. When estimating the tax potential by the method of direct calculation, the maximum rates for each type of tax are used rather than the average ones. The principle of calculation by the method of direct counting is similar to the calculation method of RNS, i.e., this method is based on the calculated amount for each type of tax. According to this method, the tax potential of a region is calculated using a formula:

$$TPi=\frac{\sum_{k=1}^{n} TBk*MRk}{100\%},$$

Where: TPi – tax potential of the i-th territorial unit; TBk – tax base of the k-th tax; MRk – maximum rate of k-th tax; k – number of taxes.

This method is voluminous and implies the use of data on basic taxes and duties. This method is most often used when there is a lack of data for RTS methods.

From the total number of types of methodological approaches to the assessment of tax potential, the method of direct debit corresponds most fully to the tasks of forecasting tax revenues. However, the validity of calculations of tax potential depends on the following methods of forecasting tax bases for individual taxes. Tax potential is characterized by economic structure, which is provided by taxable resources and is determined by tax bases. The initial component of tax forecasting is considered to be the definition of the tax base, which is the cost, physical or other

characteristics of the object of taxation and is determined for each type of tax. Determination of the tax base and calculation of the tax potential on this basis depend on the system of indicators of the macroeconomic situation in the country, the impact of industry and territorial factors, the existing structure of financial flows.

The indicators of economic income include: average per capita income of the population; relative tax income; actual tax income; income produced; income received and total taxable resources. Methods based on the average per capita income, the advantage of the method in the accounting of total income, the dependence of budgets of territories on the level of income of residents and non-residents, simplicity of calculations and availability of data. At the same time, the disadvantages of the method are to ignore the peculiarities of tax bases and rates of individual taxes, the GNP indicator includes elements that are not tax bases, there is no accounting of non-residents' income, shadow income, as well as taxes of legal entities that occupy a significant share in the total amount of tax revenues. The indicator of gross territorial potential reflects the economic situation more fully in comparison with the indicator of average per person income.

The diversity of approaches makes the development of a universal methodology for assessing the tax potential of the territory relevant.

$$TP = \frac{\sum_{a,b} \frac{1}{2} * a * b * \sin \frac{2\pi}{n}}{\sum_{da,db} \frac{1}{2} * c * d * \sin \frac{2\pi}{n}} * 100\%,$$

Where: TP – tax potential; a, b - each neighboring pair of indicators of the studied federal district; c, d - each neighboring pair of indicators of the reference federal district; n - number of component indicators.

Assessment of tax potential can be carried out both in absolute terms and in the form of indices reflecting the ratio of tax potential of the territory to the average indicator for the country or group of territories. The index method of calculating the tax potential involves obtaining an assessment of the tax potential based on the calculation of the ratio of standard fixed income of the municipality, adjusted for the number of permanent residents of the municipality to the standard fixed income for the territory as a whole, adjusted for the number of permanent residents of the territory. The developed model is based on the application of additive model.

In the simplest form, the method of calculation and determination of tax potential as the maximum possible volume of taxes collected in the region can be presented in the form of the following formula:

$$TTRt = ART + ITX + AT,$$

Where: TTRt - total tax revenues of the territory; ART - actual receipt of taxes; ITX - increase in tax debt for the reporting period (+ or -); AT - the amount of tax revenues attributable to the tax benefits provided at the territorial level.

This indicator is defined as the sum of private indexes of i-types of taxes forming the revenue part of territorial budgets of j-th territorial unit.

The index of tax potential of a municipal area can also be defined as a ratio of tax potential of a municipal area (urban district) per capita to a similar indicator on average for all municipal areas and is calculated using the following formula:

$$ITP = \{TPj - NT)/Pj\} / (TTP / TPC),$$

Where: TPj – tax potential of j-th municipal district; NT - "negative transfer", i.e. subventions transferred from the budget of a municipal area (urban district) to the budget of the country; Pj-is the population of the jth municipal district (urban district); TTP - total tax potential of all municipal districts (urban districts) of the country; TPC - total population of the country.

Index indicators are more objective, as they are less dependent on the imperfection of the applied methods of calculation and can significantly reduce the impact of inflationary factor, as it is mainly based on the analysis of actual data and the results of the tax authorities, but does not allow to trace changes in the tax potential of the territory due to changes in the tax base, rates of individual taxes and other parameters of taxation.

It is possible to assess the extent to which the tax potential of the territory has been fully realized with the help of the notion of "tax collection rate" (TCR), which is widely used today.

$$TCR = PTR * EII * (PTR – IBM)* Ic * Ice * IIt + Dpy,$$

Where: PTR - planned tax revenues of the base period (previous year); EII - expected inflation index of the planned period; TCR - tax collection rate; PTR - planned tax revenues to the budget; IBM - index of the behavioral model of the taxpayer when changing the tax legislation; Ic- index of change in the taxable base of a particular tax; Ice - index of change in the effective (including benefits) tax rate; IIt - index of influence of other taxes on the amount of planned tax; Dpy - debt of previous years on the planned tax.

In tax planning and forecasting at the macro level the methods of assessment of tax revenues in the context of assessment of tax potential are widely used. The methods are based on approaches to income forecasting in the preparation of medium-term and short-term tax forecasts (extrapolation, when the forecast of various elements of income is carried out by their retrospective time series, and modeling, which involves the presentation of income values in the form of dependence on its components). From this point of view, the most promising methodology for estimating tax revenues is the methodology according to which the projected value of income can be calculated as follows:

$$TI_{xy}= TI_{(x-1)y} * RI_{xy} * TR_{xy} * [(S_{xy} / TR_{(x-1)y}* S_{(x-1)y})] *F_{xy}+ C_{xy}$$

Where: $TI_{(x-1)y}$ - the value of tax revenue from the relevant tax (y) for the previous forecast period (x-1); RI_{xy}-rate of growth of the corresponding macroeconomic indicator; S_{xy}-rate on the corresponding tax (y) for the forecast period (x); TR_{xy}-tax payments to the budget on the respective tax (y) in the forecasted period (x); F_{xy}- is an adjustment factor that takes into account what is happening within the forecast period (x) change in the base of the relevant tax (y) and reflects changes in the degree of tax mobilization; C_{xy} -indicator of changes in tax income in absolute terms for the relevant tax (y) in the forecast period (x), taking into account the provision of additional benefits.

The need to eliminate the drawbacks requires the development of a methodology that would be more reliable and easy to calculate, taking into account the economic potential and the actual state of the sectors in which the tax base is formed and, accordingly, budget revenues. We believe that a chain matrix model can serve as a convenient and sufficiently reliable tool for solving the above mentioned applied problems of tax potential assessment and forecasting of tax revenues. The purpose of the proposed approach is to select and substantiate the method of forecasting the amounts of tax revenues, and in such a way that it is possible to make adjustments in the calculation of the forecast amounts of tax revenues at any stage, for any types of taxes, as well as in case of changes in the elements of the mechanism of their payment.

The mathematical methods underlying the chain matrix model are universal in terms of the use of both small and large arrays of the studied parameters. Chain matrix model is a system of indicators and generalized standards, which are presented in the form of matrices. Accordingly, the matrices are based on the chain principle and can be added, subtracted, and multiplied. Application of the chain matrix model is expedient because it allows not only to take into account the influence of many factors on the amount of tax revenues, but also determine the reverse impact of taxes on the development of the region's economy and take into account possible changes in the calculation of tax revenues. These changes may concern both the dynamics of economic development indicators and changes in the influence of factors. At the same time, it is much easier to perform calculations, as recalculation is not usually performed in all segments of the model.

Thus, summarizing the above, we can conclude that one method of assessment cannot be preferred for calculating the tax potential. Tax potential is a systemic category, the formation of which is simultaneously influenced by a set of environmental, social and economic factors.

4. Conclusions

The conducted research has shown that within the framework of the policy of social and economic development of the country and territorial-administrative units, the analysis of conceptual and methodological approaches to the definition of tax potential, as well as the methodology used to assess the tax potential is of great importance. In the conditions of economic instability in the post-crisis period, the search for new levers to stimulate the growth of tax potential is the most important task. It should be noted that the tax potential as a complex financial and economic category, which in the applied aspect is the result of a compromise management decision, is an indicator that characterizes the possible value of tax collections for the period under consideration.

The form of materialization of the tax potential is the total amount of financial resources that can be mobilized through the existing taxation system; the content is the ability of the tax base to generate income in the form of tax revenues, and the essence is the ability of the territorial economic system to reproduce tax revenues. The foregoing allows us to conclude that the tax potential is characterized by integrity, purposefulness and versatility.

At present, there exist and are being developed methods of calculation of tax revenues based on the analysis, monitoring and assessment of tax potential. The analysis of methodical approaches to assess the tax potential of the economic system allows to give an economically justified amount of tax revenues.

When determining the level of tax potential in the first place should be taken into account economic indicators that have a determining impact on the formation of the tax base, among which, it is possible to highlight the industry specialization, population, the ratio of urban and rural population, the volume of gross national product, the number and sectoral composition of enterprises, the number of major taxpayers, indicators characterizing foreign economic activity in the sector, the level of remuneration of labor and the presence of debts.

The choice of one or another method of calculation will contribute to the development of certain strategies of behavior in relation to the levels of taxation. The determination of gross tax potential at the level of the national economy is not sufficient to determine the amount of tax potential at the level of the national economy. This requires the identification of tax capacity within territories, sectors and enterprises. Proceeding from this, below we will present our approach to the identification of tax potential of regions.

References

1. Advisory Commission on Intergovernmental Relations. (1982). Tax Capacity of the Fifty States: Methodology and Estimates. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
2. Alfirman L. (2003). Estimating Stochastic Frontier Tax Potential: Can Indonesian Local Governments Increase Tax Revenues under Decentralization? Boulder, Department of Economics, University of Colorado at Boulder (Working Paper 03-19).
3. Altshuler R., Dietz R. (2008). Reconsidering Tax Expenditure Estimation: Challenges and Reforms. Rutgers University Working Paper. URL: http:// www.sas.rutgers.edu/virtual/snde/wp/2008-04.pdf
4. Bird R. M. (2010). Subnational Taxation in Developing Countries: a Review of the Literature [Electronic resource] / R. M. Bird // Policy Research Working Paper. P. 6. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/3933.
5. Brehm S. (2013). Fiscal Incentives, Public Spending, and Productivity – County-Level Evidence from a Chinese Province// World Development Vol. 46, pp. 92–103.
6. Carola P. & Ricardo F. (2010). Determining countries' tax effort. // Hacienda Pública Española/Revista de EconomíaPública. Volume (Year): 195. Pp: 65-87.
7. Chun-Yan KuoG. (2000). Estimation of Tax Revenue and Tax Capacity.
8. Chervin S. (2007). Fiscal effort, fiscal capacity, and fiscal need: separate concepts, separate problems. Tennessee.

9. Dornfest A.S. (2013). Comparative tax potential: tax burden in Idaho and the United States fiscal year 2010. Idaho.
10. Gupta A.S. (2007). Determinants of tax revenue efforts in developing countries // IMF Working Paper.
11. Hemlata R. (1993). Taxable capacity tax-efforts and forecasts of tax-yield of Indian States// Institute for Social and Economic Change, Bangalore.
12. Lü Bingyang&Guo Qingwang. (2012). Why China's Tax Revenue Is Likely to Maintain Its Rapid Growth: An Explana-tion within the Framework of Tax Capacity and Tax Effort// Social Sciences in China Vol. XXXIII, No. 1, February, 108-126.
13. Minh Le T., Moreno-Dodson B., Bayraktar N. (2012). Tax capacity and tax effort: extended cross-country analysis from 1994 to 2009. World Bank.
14. Sobarzo H. (2004). Tax effort and tax potential of state governments in Mexico: a representative tax system. The Helen Kellogg Institute for International Studies.
15. Sir Josiah Stamp (1922). Wealth and Taxable Capacity.
16. Troyanskaya, M.A. (2014). The Modern Practice of Using the Tax Regulation Instruments / M.A. Troyanskaya, Y.G. Tyurina // Asian Social Science. Vol. 10. No. 23. P.184 - 190.
17. Tyurina, Y.G. (2012). Tax potential as a factor in economic development of the region / Y.G. Tyurina // European Applied Sciences: modern approaches in scientific researches: Papers of the 1st International Scientific Conference. Stuttgart, Germany. P. 337 – 339

INVESTMENT CLIMATE AND EXPORTS PROMOTION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

CLIMATUL INVESTIŢIONAL ŞI PROMOVAREA EXPORTURILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Ilian GALBEN[1]
Retru ROŞCA[2]

Abstract

It is known that foreign direct investment (FDI) plays a key role in the economic development results, contributing to increasing the competitiveness of national economies. The article examines the current situation in this area, in particular the main aspects of the creation of a favourable environment for attracting foreign direct investments in basic sectors of the national economy in order to increase the potential for export of the country. Are formulated some proposals for promoting exports of goods and services in Moldova.

Key words: *investments policies, investments climate, import, export, international trade, efficiency.*

JEL: F5, E2.

1. Introducere

Investiţiile sunt elementul-cheie în dezvoltarea economică în orice ţară. Politica economică a Republica Moldova pe termen mediu şi de lungă durată este orientată spre sporirea volumului de investiţii (străine şi autohtone) şi menţinerea lor la un înalt nivel, deoarece activitatea investiţională determină posibilităţile potenţialului ţării şi dinamica dezvoltării economice.

Activitatea investiţională joacă un rol deosebit în procesul de creare şi renovare a fondurilor fixe prin construirea unor noi obiecte, extinderea, renovarea sau reutilarea tehnică a întreprinderilor şi obiectelor în funcţiune. Politica în domeniul investiţiilor stabileşte direcţiile prioritare ale economiei, asigurarea unei cât mai substanţiale creşteri a volumului de producţie şi a produsului intern brut la fiecare leu cheltuit.

2. Climatul investiţional şi promovarea exporturilor

Se ştie că volumul de investiţii depinde de rata acumulării, adică de partea produsului intern brut care se economiseşte. Este o dependenţă directă între rata creşterii eeonomice şi rata investiţiilor. Însă în anii de tranziţie rata economisirii în Republica Moldova a fost la un nivel foarte scăzut şi, drept consecinţă directă, rata investiţiilor în capitalul fix a fost şi mai scăzută. Este evident că rata joasă de economisiri nu poate asigura ramurile economiei naţionale cu investiţii necesare pentru restructurarea şi modernizarea lor, ceea ce frânează dezvoltarea exporturilor de mărfuri şi servicii.

Practica mondială demonstrează că ritmurile înalte de creştere economică şi extindere a exporturilor se asigură, în primul rând, în ţările cu o rată înaltă de acumulări şi, respectiv, cu o rată înaltă de investiţii (de peste 25%). Conform investigaţiilor efectuate de unii savanţi [4] din 133 de ţări supuse analizei, în 56 ţări s-a înregistrat o rată de acumulări brute în PIB de peste 22 la sută. O rată a acumulării mai mare de 25% din PIB s-a înregistrat în Finlanda - 43%, China - 40%, Republica Coreea - 37%, Indonezia - 36%, Singapore - 33%, Japonia - 29%, Austria - 27%, Chile - 27%. Anume aceste ţări cu rate înalte de acumulare au înregistrat în timpul deceniului şi ritmuri înalte de creştere economică.

Creşterea economică este stimulată de crearea mediului investiţional favorabil. Politica investiţională prevede liberalizarea totală a transferurilor şi plăţilor, proceduri vamale simplificate, sistem fiscal stabil, eliminarea dublei impuneri, acordarea de facilităţi fiscale, o reţea de organe în

[1] Associate Professor, PhD, Rector, Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova
[2] Professor, PhD, Habil., Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *petrurosca08@gmail.com*

ţară şi peste hotare preocupată de atragerea şi stimularea investiţiilor, stabilirea relaţiilor cu organismele internaţionale, cu agenţii semioficiali şi neguvernamentali din domeniul investiţiilor din alte ţări *etc.*

În *ultimii* ani în Republica Moldova în acest domeniu s-a întreprins un șir de măsuri economice, juridice și organizatorice. Pornind de la importanţa asigurării unui cadru de programe a politicilor în domeniul stimulării investiţiilor şi promovării exporturilor, organele de decizie din republică cu participarea instituţiilor ştiinţifice în ultimii ani au elaborat şi au adoptat un şir de strategii şi programe, care prevăd realizarea măsurilor ce pot contribui la creşterea economiei naţionale şi a potenţialului de export al ţării, printre care:

- strategia de dezvoltare a industriei tehnologiei informației și a ecosistemului pentru inovare digitală pe anii 2018-2023;
- strategia de dezvoltare Industrialăîn anii 2019 – 2030;
- MOLDOVA 2020. Strategia naţională de dezvoltare: 7 soluţii pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei;
- Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru 2016-2020 ș.a.

De exemplu, Strategia de dezvoltare a industriei Republicii Moldova pentru perioada 2019-2030 este fundamentată, în mare parte, pe următoarea viziune:

Crearea unui mediu competitiv în industrie, bazat pe investiții, sporirea productivității și modernizării tehnologice, care ar plasa Republica Moldova la nivelul mediu al țărilor din regiune. Respectiv, un climat de afaceri, financiar, instituțional și de reglementare mai bun în industrie, ar rezulta într-o mai mare creștere, productivitate, rentabilitate, ocupare a forței de muncă și internaționalizare a întreprinderilor din Republica Moldova.

Astfel, aspectul dat este în concordanță plenară cu obiectivul general al STRATEGIEI, privind creșterea competitivității, productivității, ocupării forței de muncă și inovării tehnologice a sectorului industrial. Totodată, pentru a realiza viziunea, precum și obiectivul general al strategiei, sunt identificate patru obiective specifice, și anume:

1. Îmbunătățirea competitivității și mediului de afaceri;
2. Creșterea investițiilor și volumului de finanțare în sector;
3. Intensificarea gradului de instruire și ocupare a forței de muncă;
4. Creșterea nivelului de inovare tehnologică în sectorul industrial.

În plus, cele specificate ar fi parte a rezultatelor ce urmează a fi realizate și care ar include:

- creșterea numărului de întreprinderi industriale;
- majorarea ponderii sectorului IMM din industrie;
- sporirea nivelului de productivitate din sectorul industrial;
- îmbunătățirea nivelului de sofisticare a producției industriale;
- creșterea ocupării forței de muncă în sectorul industrial;
- majorarea volumului de exporturi a produselor industriale;
- sporirea gradului de atragere a investițiilor în industrie;
- creșterea valorii adăugate create în industrie;
- integrarea plenară a IMM-lor în lanțurile valorice internaționale[7].

Elaborarea SDI, în particular cu scopul de a facilita inovațiile și a crea condiții pentru creșterea competitivității economice și realizarea potențialului de export a companiilor moldovenești, este în special bazată pe implementarea curentă a documentelor strategice, precum Strategia de cercetare-inovare până în 2020, Strategiei de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exporturilor pentru 2016-2020 ș. a.

Așa, Strategia de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exporturilor pentru perioada 2016-2020 [6], este concepută pentru a contribui la sporirea valorică și diversificarea structurală a exporturilor moldovenești, care în mod tradițional erau axate pe un spectru îngust de produse. Exporturile mai productive și mai diversificate vor constitui factorul-cheie pentru echilibrarea balanței comerciale, pentru crearea de noi locuri de muncă decente și pentru asigurarea unei

dezvoltări economice durabile. Investițiile, în special ISD și cele care conectează IMM-urile la ISD, sunt văzute în această Strategie ca principalul instrument pentru valorificarea potențialului de export al țării, de aceea, creșterea volumului ISD este un obiectiv fundamental al Strategiei. Strategia va susține îndeplinirea angajamentelor asumate de Guvern în cadrul Acordului de Asociere cu UE, care pune accentul pe îmbunătățirea esențială a *climatului investițional și pe sporirea competitivității țării pe piețele externe*. Strategia va contribui la reducerea decalajului competitiv al țării, va stimula potențialul productiv și va modifica structura economiei prin reducerea rolului sectoarelor și tehnologiilor neproductive, contribuind astfel la atingerea obiectivelor de dezvoltare stabilite de Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020"[4]

Un alt exemplu, Strategia de dezvoltare a industriei tehnologiei informației și a ecosistemului pentru inovare digitală pentru anii 2018-2023, adoptată prin Hotăt/rea Guvernnului nr. Nr. 904 din 24.09.2018[7], care prevede ca până în anul 2023 în republică să fie înregistrate o mie de companii IT, dintre care 250 – să fie cu capital străin sau mixt. Conform documentului, peste cinci ani, în industria IT ar urma să fie angajate circa 12 mii de persoane, iar veniturile să ajungă la 270 milioane de dolari SUA. Conform obiectivelor stabilite de autorități, ar urma să crească considerabil și volumul exportului realizat de companiile din această industrie. Dacă în anul 2016 acesta a fost de 79,2 milioane de dolari SUA, în anul 2023 se prognozează la suma de 200 milioane de dolari SUA.

Obiectivul general al Strategiei este dezvoltarea condițiilor pentru sporirea competitivității, diversificarea industriei IT, stimularea startup-urilor și orientarea acesteia spre inovare digitală în toate sectoarele economiei. Pentru realizarea acestuia, vor fi realizate măsuri în următoarele domenii de intervenție:

- **mediul de afaceri IT competitiv**, și anume: sporirea numărului companiilor IT, majorarea cifrei de afaceri a companiilor din sector, crearea hub-urilor antreprenoriale TIC, creşterea investiţiilor publice şi private în sector, inclusiv în infrastructură, valorificarea oportunităţilor oferite de legislaţia inovatoare privind consolidarea capacităţilor de implementare a proiectelor;
- **capitalul uman competitiv în domeniul TIC**, inclusiv crearea condiţiilor pentru creşterea numărului persoanelor care activează în domeniul IT şi calităţii profesionale a acestora, creşterea ratei de angajabilitate a absolvenţilor IT, crearea reţelei de Centre de excelenţă TIC, promovarea educaţiei digitale de la vârstă timpurie şi a programelor alternative de instruire TIC, programe de stimulare a cadrelor didactice şi formatori în domeniul TIC;
- **inovații bazate pe TIC**, care se vizează sporirea numărului companiilor care aplică inovaţii digitale în business procese, lansarea cu suportul partenerilor de dezvoltare a programelor de accelerare pentru startup-uri şi promovarea noilor modalităţi de finanţare: seed funding, crowdfunding și business angels, suport pentru investiții și exporturi IT;
- **suport pentru investiţii şi exporturi IT**, și anume extinderea pieţelor de export pentru produsele şi serviciile IT din Moldova, precum şi atragerea investiţiilor străine în industria IT locală, creşterea exporturilor de servicii IT, creşterea prezenţei pe piaţa locală a numărului de companii cu capital străin (străin, mixt) din sector.

E de menţionat că în timpul de faţă în Republica Moldova funcţionează un cadru juridic favorabil pentru investiţiile străine în economia naţională. în opinia experţilor din domeniu, legislaţia cu privire la atragerea investiţiilor străine în Republica Moldova (Legea privind investiţiile străine nr.998-XII din 1 aprilie 1992) [1] oferă investitorilor străini condiţii favorabile de activitate.

Considerăm că creșterea substanțială a exporturilor în republică poate fi posibilă doar cu condiția creșterii investițiilor, în special, a celor străine. Potrivit datelor Băncii Naționale, **influxul net de investiții străine directe în 2018 a fost de 196,68 milioane dolari, în creștere cu 31,3% față de 2017,** fluxul total de investiții străine directe în anul 2018 s-a ridicat la 349,65 milioane dolari, iar fluxul de capital - 152,97 milioane de dolari.

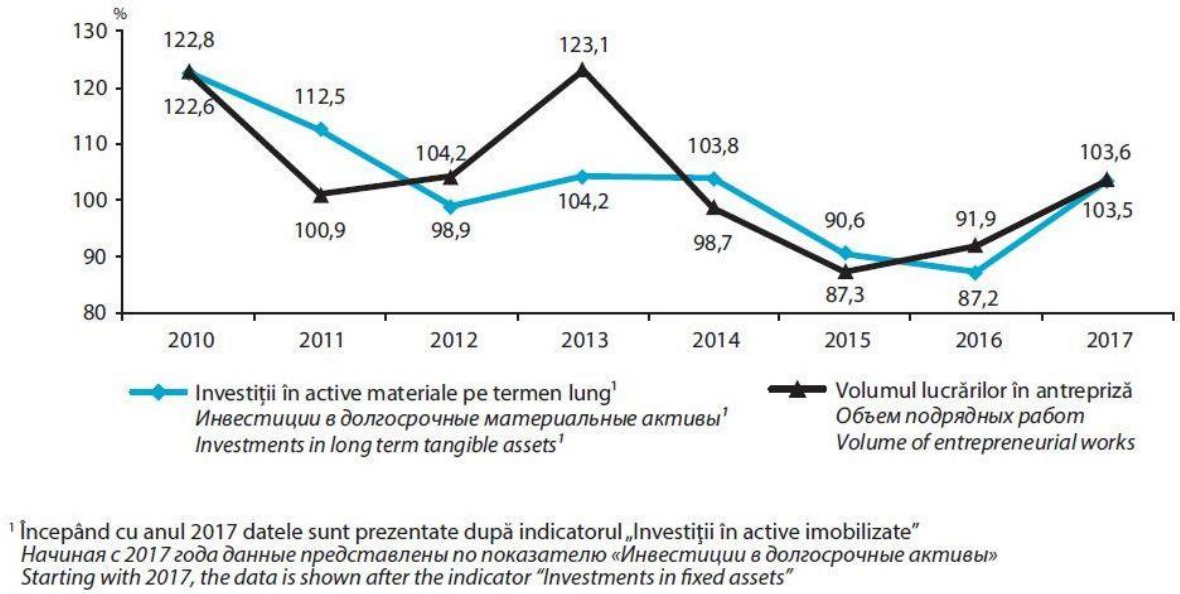
În ultimii ani în republică creşte volumul investiţiilor în capitalul fix. Conform datelor statistice în perioada anilor 2011-2018 evoluţia indicilor investiţiilor în capital fix a fost caracterizată de creşteri fluctuante, asigurând o creştere aproximativ de 1,7 ori. În în anul 2018, au fost realizate investiţii în active imobilizate în valoare de 27464,7 mil. lei (în preţuri curente), în creştere cu 12,9% (în preţuri comparabile) faţă de anul 2017.Însă în anii 2015 și 2016 volumuinvestiţiilor în capital fix în republică a fost în scădere (tabelul 1 și figura 1).

Tabelul 1. Evoluția principalilor indicatori ai activităţii investiţionale în Republica Moldovaîn anii 2011-2018(milioane lei, preţuri curente)

Indicatorii	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Investiţii în active materiale pe termen lung	16449,5	17153,9	19132,3	21158,5	21123,3	19664,1	23498,3
Punerea în funcţiune a mijloacelor fixe	15384,3	14566,3	16891,0	19111,5	18942,9	19077,2	23288,9
Volumul lucrărilor în antrepriză	5337,1	6113,2	8150,6	8707,4	8212,8	8200,0	9100,1

Sursa: Elaborată conform datelor Biroului National de Statistică.

Figura 1. Indicii principalelor indicatoriai activității investiționale în Republica Moldova (anul precedent = 100%)



¹ Începând cu anul 2017 datele sunt prezentate după indicatorul „Investiții în active imobilizate"
Начиная с 2017 года данные представлены по показателю «Инвестиции в долгосрочные активы»
Starting with 2017, the data is shown after the indicator "Investments in fixed assets"

Sursa: conform Anuarului statistic al Republicii Moldova în 2018.

Este de remarcat că drept surse principale de finanţare a activităţii investiţionale au servit mijloacele proprii ale agenţilor economici şi populaţiei, care în anul 2018 au constituit 59,9% din totalul investiţiilor în capitalul fix, iar ponderea mijloacele investitorilor străini și a întreprinderilor mixte este la un nivel scăzut – 14,5% și 9,7 %, respectiv (tabelul 2).

Tabelul 2. Investiții în activele materialepe pe termen lung pe forme de peroprietate în Republica Moldova în ultimile decenii (*millioane lei*)

	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Investiţii în activele materialepe pe termen lung-total	987,4	1759,3	1095,3	13804,8	21123,3	19664,1	23498,3
• publică	355,9	763,1	117,6	4137,8	6769,9	5460,3	7057,3
• privată	494,0	392,9	751,6	5583,7	10335,5	9776,1	11655,9
• mixtă (publică și privată)	82,2	81,8	12,9	272,0	144,5	83,7	98,3
• străină	3,9	93,2	38,9	1533,7	1789,3	2334,3	3415,1
• a întreprinderilor mixte	51,4	428,4	174,3	2141,7	2084,1	2009,7	2271,5

Sursa: calculate conform datelor publicate în Anuarele statistice a Moldovei.

Pe elemente de structură a lucrărilor executate, predominăefectuarea lucrărilor de construcţii noi, realizate în volum de5,3 miliarde lei, fiind în creştere cu 9,3% faţă de anul 2017.

E de menţionat că competitivitatea şi deschiderea economiei moldoveneşti se intensifică datorită activizării fluxurilor financiare. Resursele financiare externe pot veni în ţară în calitate de: *investiţii străine directe, investiţii de portofoliu şi credite.* Unul dintre avantajele aderării Republicii Moldova la OMC şi semnarea Acordului de Liber Schimb (ALS) cu ţările UE va fi *creşterea fluxului de investiţii străine (ISD),* care are o importanţă deosebită pentru supravieţuirea întreprinderilor moldoveneşti şi majorarea gradului de competitivitate a lor.

ISD permit, într-o perioadă relativ scurtă[2, p. 151], următoarele momente:

1. atingerea unui nivel calitativ nou al restructurării întreprinderilor în baza întroducerii unor tehnologii noi, metodelor de organizare a producţiei şi pregătirii personalului;
2. crearea noilor locuri de muncă, micşorarea şomajului (circa 10% după metodologia Organizaţiei Internaţionale a Muncii) şi sporirea veniturilor populaţiei;
3. ridicarea competitivităţii producţiei moldoveneşti;
4. ridicarea gradului de integrare a Moldovei în sistemul economic mondial în baza sporirii potenţialului de export al ţării.

Este important faptul că experţii internaţionali recunosc că legislaţia Republicii Moldova în vigoare [1], este una dintre cele mai bune din ţările CSI. Ea este elaborată în baza concepţiei, potrivit căreia investitorilor străini li se oferă înlesniri mult mai avantajoase decât în statele vecine - România şi Ucraina.

Investiţiile străine directe reprezintă nu numai o sursă de capital, ci şi o sursă de atragere în economiile receptoare a investiţiilor străine şi a tehnologiilor avansate în diverse domenii ale economiei naţionale. Creşterea economică o constituie transferul de tehnologii avansate şi know-how, care măresc gradul de calificare a forţei de muncă şi al eficienţei utilizării ei.

Cei mai importanţi investitori sunt companiile din Rusia, Spania,SUA, Germania, Franţa, Marea Britanie şi Grecia. Ca şi în cazul Rusiei şi Ucrainei, sectoarele de bază în care se înregistrează un flux înalt de capital străin, sunt asigurarea cu gaz şi apă (peste 53% din volumul total de investiţii). Industria prelucrătoare ocupă locul doi în ce priveşte atracţia investitorilor, după care urmează sectorul transporturilor şi telecomunicaţiilor, cât şi comerţul cu amănuntul şi cu ridicata.

Pornind de la interesele ţării noastre, cele mai preferabile sectoare pentru colaborarea Moldovei cu partenerii străini sunt:

- prelucrarea deplină a materiei prime agricole;
- electronica şi construcţia de aparate şi instrumente, tehnica agricolă;
- prelucrarea complexă a materialelor nemetalifere, tipuri noi de materiale de finisare, prelucrare şi amenajare a pereţilor;
- industria uşoară - textile, îmbrăcăminte, încălţăminte, covoare;
- infrastructura (telecomunicaţii, asigurarea cu energie şi apă, reconstrucţia drumurilor);
- turism, inclusiv turismul rural;
- depozitarea, ambalarea şi transportarea producţiei, inclusiv tranzitul.

Din studiul efectuat, rezultă că Guvernul Republicii Moldova în ultimii ani a schimbat accentul în politica investiţională de stat de la atragerea creditelor externe pe atragerea investiţiilor străine directe în economia naţională. Şi, totuşi, până în prezent, lansarea investiţiilor străine directe în economia ţării rămâne la un nivel scăzut.

În scopul atragerii active a investiţiilor străine directe în economia naţională, propunem să se acorde stimulente investitorilor (atât străini, cât şi autohtoni) strategici, care au investit sume de capital considerabile în economia naţională: invetitorii care au investit în capitalul fix în sumă de cel puţin 10 mii. dolari SUA să fie scutiţi de plata impozitului pe profitul obţinut pe un termen de 5 ani, iar investitorii care au investi în dezvoltarea infrastructurii economiei naţionale un capital

echivalent cu cel puţin 25 mii. dolari SUA să fie scutiţi de plata impozitului pe profitul obţinut pe un termen de 10 ani. *Includerea acestor facilităţi în legislaţia republicii ar putea atrage în economia naţională investiţii de proporţii considerabile*[2, p. 153].

Realizării obiectivelor principale ale Strategieide atragere şi promovare a investiţiilor străine directe trebuie să includă un program larg de îmbunătăţire a imaginii Republicii Moldova atât din punct de vedere al amplasării ei teritoriale, ca centru de legătură dintre spaţiul de est şi cel occidental, cât şi din punct de vedere al potenţialului natural, uman şi tehnic, favorabil pentru atragerea investiţiilor străine directe. Totodată trebuie de preferat ca pătrunderea de investiții străine directe în economie să fie completată de investițiile autohtone, atît pentru crearea unui climat de afaceri echilibrat și competitiv, dar mai ales din motive ce țin de securitatea națională [3, p. 188].

Este pozitiv faptul că majoritatea investiţiilor străine în republică se concentrează în sectorul de producţie, energia electrică, gaze, industria prelucrătoare. Pe parcursul ultimilor ani este în continuă creştere nu numai numărul întreprinderilor cu investiţii străine, ci şi indicatorii ce caracterizează activitatea lor economică, sporeşte volumul de mărfuri şi servicii realizate pe piaţa internă de către întreprinderile cu capital străin.

De exemplu, volumul vânzărilor cu amănutul în republică în anul 2018 a fost în accesiune. Populaţiei i-au fost comercializate mărfuri de consum (cu excepţia comerţului cu autovehicule şimotociclete) în valoare de 49270,9 milioane lei sau 107,6% comparativ cu anul 2017.servicii de piaţă prestate populaţiei – respectiv 18315,6 mil. lei (110,9%), comerţ cu ridicata şi cu amănuntul al autovehiculelor şi motocicletelor, întreţinerea şi repararea acestora a fost la nivelul – 9060,4 mil. lei (106,4%), iar comerţ cu ridicata (cu excepţia comerţului cu autovehicule şi motociclete) în sumă de 99049,6 milioane lei sau 107,4% faţă de anul 2017.Cea mai mare pondere în volumul total de vânzări în reţeaua organizată de comerţ o deţin întreprinderile din sectorul privat (67,1%) [10]. E de menţionat faptul că comerţul intern în republică ca şi dezvoltarea diferitelor sectoare ale economiei se bazează pe import.

Totodată, în domeniul comerţului exterior al ţării se observă o situaţie îngrijorătoare. În decursul ultimilor ani volumul importurilor depăşeşte de câteva ori volumul exporturilor de mărfuri şi servicii. Datele din tabelul 3 caracterizează evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în ultimile decenii.

Tabelul 3. Comerțul exterior al Republicii Moldova în perioada anilor 2000- 2018

An	**Export ($)**	**UE**	**CSI**	**Celelalte țări**	**Import ($)**	**UE**	**CSI**	**Celelalte țări**
2000	▲471.466.000	35,05%	**58,56%**	6,39%	▲776.416.000	**53,22%**	33,46%	13,32%
2001	▲565.495.000	32,26%	**60,90%**	6,84%	▲892.228.000	**48,35%**	38,13%	13,52%
2002	▲643.792.000	35,93%	**54,43%**	9,63%	▲1.038.000.000	**45,07%**	39,39%	15,54%
2003	▲789.934.000	38,92%	**53,62%**	7,46%	▲1.402.347.000	**45,17%**	42,31%	12,52%
2004	▲985.174.000	40,67%	**50,10%**	8,33%	▲1.768.534.000	**43,81%**	43,24%	12,95%
2005	▲1.090.918.000	40,62%	**50,53%**	8,85%	▲2.292.292.000	**45,32%**	39,49%	15,19%
2006	▼1.050.362.000	**51,12%**	40,33%	8,55%	▲2.693.184.000	**45,24%**	37,90%	16,86%
2007	▲1.340.050.000	**50,66%**	40,96%	8,38%	▲3.689.524.000	**45,56%**	36,15%	18,29%
2008	▲1.591.113.000	**51,54%**	39,15%	9,31%	▲4.898.762.000	**42,97%**	35,46%	21,57%
2009	▼1.282.981.000	**52,01%**	38,22%	9,77%	▼3.278.270.000	**43,35%**	34,82%	21,83%
2010	▲1.541.487.000	**47,29%**	40,48%	12,23%	▲3.855.289.000	**44,20%**	32,60%	23,20%
2011	▲2.216.815.000	**48,85%**	41,47%	9,68%	▲5.191.271.000	**43,46%**	33,00%	23,54%
2012	▼2.161.880.000	**46,87%**	42,93%	10,20%	▲5.212.928.000	**44,48%**	31,15%	24,37%
2013	▲2.428.303.000	**46,83%**	38,02%	15,15%	▲5.492.393.000	**45,02%**	30,44%	24,54%
2014	▼2.339.530.000	**53,26%**	31,44%	15,30%	▲5.316.959.000	**48,29%**	27,26%	24,45%
2015	▼1.966.837.000	**61,90%**	25,03%	13,07%	▲3.986.820.000	**49,01%**	25,53%	25,46%
2016	▲2.045.340.000	**65,14%**	20,25%	14,61%	▲4.020356.000	**49,09%**	25,55%	25,36%
2017	▲2.425.118.000	**65,85%**	19,09%	15,06%	▲4.831.412.000	**49,45%**	24,96%	25,59%
2018	▲2.706.902.000	**68,79%**	15,37%	15,84%	▲5.764.279.000	**49,47%**	25,14%	25,39%

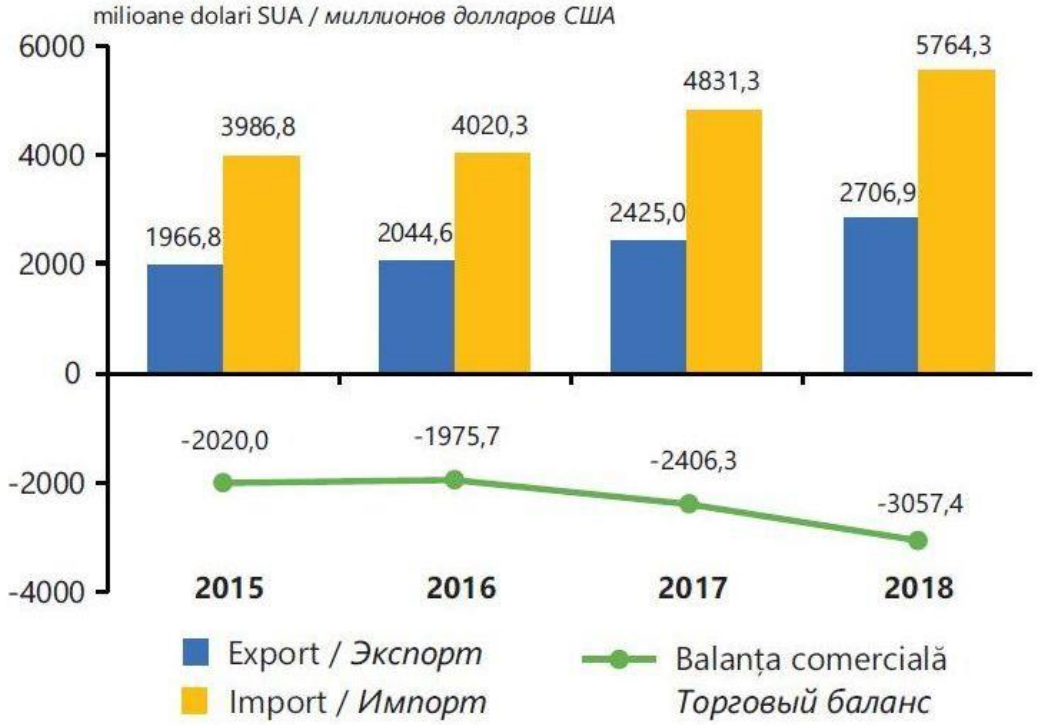
Sursa: Elaborată în baza datelor Biroului Național de Statistică.

După cum se vede, exportul din Republica Moldova în țările UE a crescut de la 35,05% în anul 2000, până la 68,79% în anul 2018, iar exportul în CSI în acestă perioadă s-a redus respectiv de la 58,56% până la 15,37%. Totodată, în ultimile două decenii cota importului din țările UE constituie circa 50 %.

În domeniul exportului principalele țări de destinație a mărfurilor moldovenești sunt: România, Italia, Germania, Federația Rusă, Turcia, Polonia, Belarus, Ucraina, Regatul Unit al Marei Britanii, Bulgaria și Franța. În domeniul importurilor principalele țări de origine a mărfurilor se numără: România, Federația Rusă, China, Ucrsina, Italia, Turcia, Franța, Polonia, Federația Rusă și Ungaria.

În figura 2 sunt prezentate tendințele comerțului exterior al Republicii Moldova în ultimii ani.

Figura 2. Tendințele comerțului exterior de mărfuri în Republica Moldovaîn ultimii ani.



Sursa: conform Anuarului statistic al Republicii Moldova în 2018.

Din analiza comerţului exterior pe grupe de mărfuri exportate și importate în republică se *observă o creştere semnificativă a exporturilor pe aşa grepuri de mărfuri cum ar fi a* produselor vegetale, maşini şi aparate, echipamente electrice, grupa metalelor comune şi articolelor din acestea, produselor minerale, *a* grăsimilor şi uleiurilor animale sau vegetale, a articolelor din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare etc.*Ponderi relative semnificative ale exporturilor s-au înregistrat pe aşa grupe de mărfuri ca:* încălţăminte, pălării, umbrele şi articole din acestea; piei brute, piei tăbăcite, blănuri, produse ale industriei chimice sau ale industriilor conexe, instrumente şi aparate optice, fotografice, de măsură, control, precizie, pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea.

E de menţionat, că majorarea volumului de mărfuri importate este susţinută, preponderent, de necesităţile de dezvoltare a sectorului real al economiei, sporirea consumului agenţilor economici şi populaţiei, precum şi de creşterea preţurilor la resursele energetice importate, care au determinat creşterea volumului importului de combustibili minerali, petrol şi produse rezultate din distilarea acestora. De asemenea, au crescut semnificativ importurile de maşini şi aparate, echipamente electrice, mijloace şi materiale de transport, produse chimice,

produse vegetale etc.De asemenea, un important grad de influenţă la creşterea importurilor l-a avut şi volumul importurilor de vehicule terestre, părţi şi accesorii ale acestora.

E de menționat că în urma ritmului de creştere superior al importului faţă de cel al exportului, balanța comercială a republicii în decursul întregii perioade de tranziție a fost negativă, atât în țările din CSI, cât și în țările UE și alte țări. Gradul de acoperire a importurilor cu exporturile autohtone este la un nivel foarte jos. De exemplu, în 2018 în țările CSI el a constituit – 28,7%, în țările UE – 65,3% și în alte țări – 29,3%.

Creşterea esenţială a volumului exporturilor rămâne una din problemele-cheie ale ramurilor de bază a economiei naţionale. Principalul criteriu ce urmează a fi atins de Republica Moldova, pe termen scurt, este creşterea mai rapidă a exportului decât a PIB.

Pentru dezvoltarea exporturilor de mărfuri şi servicii în Republica Moldova este necesar a întreprinde un complex de măsuri organizatorice, financiar-economice şi de restructurare a economiei în corespundere cu cerinţele pieţei, de diversificare a operaţiunilor de export-import pe diverse grupe de mărfuri şi servicii, realizând obiectivele de bază prevăzute în Strategia de atragere a investiţiilor şi promovare a exporturilor [6, p.27]:

- dezvoltarea şi extinderea regimurilor comerciale preferenţiale cu ţările occidentale - prioritare la export;
- extinderea comerţului cu mărfuri şi servicii cu ţările-membre ale UE, ale Europei Centrale şi de Sud- Est;
- menţinerea pieţelor tradiţionale în ţările CSI şi diversificarea exportului de mărfuri şi servicii pe
- aceste pieţe prin crearea unor reţele de distribuţie eficiente;
- consolidarea bazei juridice şi tehnico-materiale în domeniile standardizării şi certificării mărfurilor orientate la export prin ajustarea la cerinţele şi normele europene;
- dezvoltarea infrastructurii sectorului de servicii;
- favorizarea apariţiei unor noi tipuri de servicii destinate pentru export;
- asigurarea competiţiei în domeniul prestării serviciilor;
- continuarea acţiunilor promoţionale a imaginii ţării în străinătate, precum şi a produselor şi serviciilor autohtone orientate spre export etc.

Pe lângă aceste măsuri, o deosebită importanţă are *stimularea financiară a exporturilor,* perfecţionarea politicilor în ceea ce priveşte facilitarea accesului la credite şi instrumente financiare noi prin conlucrarea cu instituţiile financiare internaţionale; dezvoltarea factoringului la export. *De asemenea,* acordarea unor stimulente suplimentare pentru investitori, reformând cardinal sistemul existent de subvenţionare a sectoarelor economiei naţionale, elaborarea unui mecanism eficient, având la bază criteriile de performanţă a întreprinderilor (de exemplu, rentabilitate, eficienţă, competitivitate, potenţial la export a producţiei fabricate şi serviciilor prestate, utilizarea tehnologiilor noi şi inovaţiilor, posibilitatea de substituire a importurilor, efectuarea investiţiilor în tehnologiile noi şi inovaţii, transfer de know-hou etc.).

3. Concluzii

Republica Moldova poate oferi o serie de avantaje potențialelor ISD interesate de sporirea eficienței lor în cadrul strategiilor internaționale. În același timp, anumite deficiențe împiedică atragerea mai multor proiecte de investiții. În procesul de realizare a Strategiei de atragere a ISD, organelle de decizie ar trebui să se concentreze pe eliminarea sau reducerea deficiențelor care nu suferă amânare, odată cu valorificarea punctelor forte ale țării. În acest sens, trebuie luate în considerare o serie de oportunități și riscuri sau puncte slabe, precum: deficitul forței de muncă de calificare medie și înaltă; intermediere slabă în atragerea, reținerea și dezvoltarea investițiilor; starea nesatisfăcătoare și calitatea scăzută a infrastructurii; povara fiscală totală destul de înaltă în comparație regională; calitatea redusă a actului de guvernare (corupția, lipsa de transparență în procesul decisional, protecția incertă a drepturilor de proprietate), care generează anumite riscuri de

afacere etc. Un rol mai pronunțat în atragerea ISD în economia națională și sporirea volumului exporturilor le revire zonelor de comerț liber și parcurilor industriale (tehnologice) create în republică.

Pe lângă aceste măsuri, o deosebită importanţă are *stimularea financiară a exporturilor, perfecţionarea politicilor în ceea ce priveşte facilitarea accesului la credite bancare pe termen lumg şi instrumente financiare noi prin conlucrarea cu instituţiile financiare internaţionale; dezvoltarea factoringului la export*. De asemenea, *acordarea unor stimulente suplimentare pentru investitori, reformând cardinal sistemul existent de subvenţionare a sectoarelor economiei naţionale, elaborarea unui mecanism eficient, având la bază criteriile de performanţă a întreprinderilor (de exemplu, rentabilitate, eficienţă, competitivitate, potenţial la export a producţiei fabricate şi serviciilor prestate, utilizarea tehnologiilor noi şi inovaţiilor, posibilitatea de substituire a importurilor, efectuarea investiţiilor în tehnologiile noi şi inovaţii, transfer de know-hou etc*.).

Bibliografie

1. Legea Republicii Moldova „Cu privire la investiţiile străine”, nr. 998-XII din 01.04.1992, MO al RM, nr. 4 din 30.04.1992.
2. Ilian Galben, red. resp. Petru Roşca (2012), *Eficientizarea comerţului exterior al Republicii Moldova*. Monografie /Ch.: ULIM, (Tipogr. „Prim-Caro”), 320 p.
3. Roșca P., Sălăvăstru V. (2016), *Eficientizarea utilizării creditelor și investițiilor externe în dezvoltarea economiei României.* Monografie. Chișinău: ULIM, (Tipogr. „Prim-Caro”), 386 p.
4. Roşca P., Sălăvăstru V. (2014), *Aportul investiţiilor străine asupra creşterii economice naţionale*. În: Revista ştiinţifici-didactică „Economica”. Chişinău: ASEM, nr 1, p. 75-81.
5. http://apip.md/proiectul-strategiei-de-dezvoltare-a-industriei-republicii-moldova-pentru-2019-2030-a-fost-prezentat-consiliului-economic-pe-langa-prim-ministrul-rm/
6. Strategia naţională de atragere a investiţiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020, adoptată prin Hotăt/rea Guvernnului nr.nr. 511 din 25.04.2016. Publicată la 29.04.2016 în Monitorul Oficial nr. 114-122, art. nr. : 565.
7. Strategia de dezvoltare a industriei tehnologiei informației și a ecosistemului pentru inovare digitală pentru anii 2018-2023, adoptată prin Hotăt/rea Guvernnului nr.nr. 904 din 24.09.2018. Publicată la 09.11.2018 în Monitorul Oficial nr. 416-422, art. nr. : 1114.
8. Raportul Expert-Grup de stare a economiei Republicii Moldova în 2018. http://fesmoldova.org/fileadmin/user_upload/StateOfTheCountry/Raport_de_stare_a_tarii_2018_ro.pdf
9. Anuarele statistice ale Republicii Moldova din ultimii ani.
10. Moldova în cifre. Breviat statistic. 2019. Chișinău, 2019. – 114 p.

METHODOLOGY FOR FOOD FRAUD RISK ASSESSMENT

METODOLOGIA DE EVALUARE A RISCULUI DE FRAUDĂ ALIMENTARĂ

Maria GHEORGHIȚĂ[1]
Ala OBERȘT[2]

Abstract

Food frauds, perceived as economic offenses, havedeepcauses in the economic context in which companies operate. The food fraud risks are generated by economic operators in the food chain, and their effects have a negative impact on consumers, often causing negative impact on their health status. The globalization of the economy, the complexity of the procurement processes generates various challenges for the food sector related to the integrity and security of the supply chain. Efficient management of food fraud risks involves vulnerability assessment through different methods that may vary rom company to company, but selecting the right method allows the appropriate decision to be taken for monitoring and control measures to mitigate fraudulent acts of substitution, dilution, counter feiting, concealment,incorrect food labeling.

Key words: *evaluation criteria, risk assessment, risk exposure, food fraud, impact, supply chain, probability.*

JEL: G21, G33.

1. Introducere

Calitatea şi siguranța produselor alimentare au devenit un drept al consumatorilor, cu efecte directe atât asupra sănătății, cât și calitățiivieții. Participanții din lanțul alimentar se preocupă de o abordare sistematică şi controlată pe tot traseul alimentelor, pentru a evita contaminarea şi pentru a gestiona eficient riscurile de pericole posibile. Prin urmare, producătorii din sectorul alimentar, consideră că siguranța produselor fabricate este principala lor preocupare, ca reflecție la rezultatele evoluării și reglementării acestui domeniu de activitate. Însă dezvoltarea piețelor globale actuale corelate cu cerințele moderne ale consumatorului au condus la o nouă abordare complexă privind sectorul alimentar, și anume detectarea diferitor pericole ce pot genera efecte de frauda alimentară motivate economic.

Relevanța fraudelor care au ca subiect alimentele s-a pronunțat datorită unei serii de scandaluri alimentare în urmă cărora s-a constatat privarea consumatorilor de produsele de calitate pe care intenționau să le procure, de asemenea, și eventualele implicații grave asupra siguranței alimentare și a sănătății populației. Prevenirea fraudei alimentare este esențială pentru a proteja încrederea și pentru a menține practici comerciale corecte și durabile.

2. Esența și formele de manifestare a fraudei alimentare

Frauda alimentară nu este o infracțiune nouă, aceasta generează înregistrări datate de multe sute de ani, ceea ce a provocat necesitatea elaborării și implementării legislației în domeniul alimentar. Scandalul cu carne de cal care s-a produs în anul 2013, a reliefat profilul fraudei alimentare și a evidențiat problemele cu care se confruntă operatorii din lanțul alimentar legate de integritatea și siguranța lanțului său de aprovizionare alimentară, întrucât lanțul în sine devine mult mai complex și de natură globală. Conform estimărilor realizate de specialiști, prejudiciul adus de frauda alimentară se ridică la cca. 20 - 50 miliarde de dolari SUA pe an.

Pentru a înțelege mai bine esența fraudei alimentare vom decurge la analiza noțiunilor prezentate în literatura de specialitate.

Potrivit GFSI FFTT, frauda alimentară este un termen complex care cuprinde înlocuirea deliberată și intenționată, adăugarea, alterarea sau prezentarea greșită a alimentelor, a ingredientelor alimentare sau a ambalajelor alimentare, a etichetării, informațiilor despre produs sau a declarațiilor false sau înșelătoare făcute despre un produs în vederea obținerii unui câștig economic care ar putea

[1] Professor, PhD, Technical University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *maria.gheorghita@emin.utm.md*
[2] Superior Lecturer, PhD, Technical University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *ala.oberst@emin.utm.md*

afecta sănătatea consumatorilor [1, p.3]. Prin această noțiune putem evidenția formele infracțiunii legate de fraudă motivate economic.

O noțiune mai comprimată o găsim în Convenția farmaceutică a Statelor Unite, unde frauda alimentară este privită ca o acțiune ce cuprinde o gamă largă de acte frauduloase intenționate față de alimente.

Standardele IFS, interpretează frauda alimentară ca înlocuirea deliberată și intenționată, etichetarea greșită, adulterarea sau contrafacerea alimentelor, materiilor prime, ingredientelor sau ambalajelor introduse pe piață pentru un câștig economic.

Noțiunile prezentate ne permit să conchidem că frauda alimentară este o infracțiune intenționată asupra alimentelor determinată de interesele economice ale operatorilor din lanțul alimentar în scopul obținerii unor câștiguri financiare suplimentare, prin creșterea valorii aparente a produsului sau reducerea cheltuielilor de producție.

În categoria fraudelor alimentare pot fi încadrate următoarele acțiuni ale operatorilor din lanțul alimentar [3, p.6]:

- *substituirea* – înlocuirea unui ingredient sau o parte a produsului de înaltă valoare cu un alt ingredient sau o parte a produsului de valoare mai mica;
- *disimularea* – ascunderea calității scăzute a unui produs sau a unui ingredient alimentar;
- *etichetarea incorectă* – introducerea unor afirmații false pe ambalaj pentru câștig economic;
- *piața „neagră”* – vânzarea în exces a unor produse neînregistrate;
- *îmbunătățiri neaprobate* – folosirea unor materiale neaprobate în scopul de îmbunătățire a caracteristicilor de calitate;
- *contrafacere* – copierea numelui de marcă comercială, conceptului de ambalare, rețetei, metodei de prelucrare a produsului;
- *diluția* – amestecarea unui ingredient lichid de valoare mare cu altul de valoare mică;
- *alte practici.*

Cele mai frecvente tipuri de fraude alimentare sunt: vânzarea de produse alimentare necorespunzătoare și potențial dăunătoare, cum ar fi comercializarea produselor alimentare de originea dubioasă, vânzarea conștientă a produselor cu termenul expirat și etichetarea incorectă.

Motivația care determină apariția fraudei alimentare este generată de mai mulți factori, după cum urmează:

- rentabilitatea înaltă, generată de reducerea cheltuielilor de producție și creșterea venitului de la valoarea aparentă a produsului;
- ineficiențalegislației privind proprietatea intelectuală ce ar preveni contrafacerile;
- abundența de materii prime, materiale şi echipamente, din ce în ce mai evoluate şi mai ieftine, care facilitează reproducerea;
- puterea de cumpărare redusă a populației, care preferă să procure produsele contrafăcute, mai ieftine, celor originale.

Formele fraudei alimentare prezentate, precum și determinanții acesteia permit să declarăm că aceasta nu va fi eliminată niciodată pe deplin. În acest sens sunt necesare unele sisteme de control riguroase axate pe reducerea în mod considerabil a riscul de fraudă.

2.1. Enumerarea și specificarea factorilor de risc de frauda alimentară

Reducerea riscului de frauda, conform recomandărilor GFSI presupune realizarea activităților de evaluare a vulnerabilităților legate de frauda alimentară și, în baza rezultatelor obținute, elaborarea și implementarea Planului de atenuare a riscului de frauda alimentară (Product FraudMitigation Plan).

Primul pas pentru identificarea vulnerabilităților este stabilirea factorilor care permit evaluarea obiectivă a expunerii la riscul de frauda. Factorii menționați pot fi identificați în funcție de impactul asupra produsului, lanțului de furnizare, sistemului de control, etc.

Cele mai importante informații cu privire la factori de risc sunt evidențiate în tabelul 1.

Tabelul 1 .Specificarea factorilor riscului de frauda alimentară

	Factori de risc	***Criterii de examinare***
A PRODUSULUI	Istoricul incidentelor de frauda	▪ Numărul total, tipul și frecvența fraudei în relația cu produsul
	Factori economici	▪ Fluctuația prețului (în sezon, modificarea cererii, mecanismul de reglementare) ▪ Disponibilitatea produsului ▪ Posibilități de falsificare (cantitate, preț) ▪ Politica bugetar-fiscală
	Simplificarea acțiunilor de fraudare	▪ Natura fizică a produsului (lichide, pudră, particule măcinate) ▪ Cheltuieli și complexitatea acțiunilor de fraudare (locația, utilajul de procesare, cheltuieli de ambalare, cheltuieli de distribuție). ▪ Personalul implicat în acțiunile de fraudare (numărul total, ușurința de ascundere, numărul de locații)
	Complexitatea lanțului de aprovizionare	▪ Originea geografică (locația și lungimea lanțului de aprovizionare). ▪ Tipuri și numărul organizațiilor în lanțul de aprovizionare.
	Măsuri curente pentru detectarea fraudei	▪ Autoritățile de evaluare a conformității (organisme de certificare, organisme de inspectare, laboratoare de testări acreditate/ neacreditate). ▪ Metoda de testare (acreditată/ neacreditată). ▪ Frecvența testării (la fiecare lot sau cu o periodicitate prestabilită). ▪ Costurile testărilor/ încercărilor.
ÎN RELAȚIA CU FURNIZORUL	Stabilitatea economică a furnizorului și legalitatea activității sale	▪ Stabilitatea economică și financiară a furnizorului ▪ Legalitatea activităților desfășurate (licențe și autorizații valabile)
	Istoricul afacerii	▪ Durata colaborării între companii. ▪ Istoric bun de afaceri (lipsa reclamațiilor și problemelor tehnice).
	Relațiile comerciale	▪ Relații de parteneriat sau formalizate prin contract, sau lipsa furnizorului contractat. ▪ Cantități contractate stabil. ▪ Cunoașterea lanțului de aprovizionare. ▪ Subcontractarea sau externalizarea producerii. ▪ Controlul direct, proprietarul produsului furnizat.
	Relațiile tehnice	▪ Calitatea, acuratețea și furnizarea la timp a informațiilor tehnice de tip specificații. ▪ Competența personalului furnizorului. ▪ Transparența furnizorului la probleme tehnice. ▪ Măsurile de control implementare pentru reducerea fraudei alimentare. ▪ Eficacitatea sistemului de management al calității
	Țara de origine a furnizorului și etica de afaceri	▪ Nivelul corupției în țara furnizorului ▪ Condiții etice de funcționare. ▪ Mediul de operare în sistemul de producție a furnizorului.

Sursa: prelucrat de autori în baza [5].

Atribuirea corectă a criteriilor de examinare în procesul de evaluare a vulnerabilităților presupune examinarea și analiza diverselor surse de informații sau a bazelor de date, relevante pentru factorii de risc identificați. Recomandările în acest sens pot include, dar nu se limitează la următoarele surse tipice prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2 .Surse de informare

Generale	***Specifice***
▪ Bloguri ▪ Mass-Media ▪ Asociații comerciale sau de producere ▪ Asociații de cercetare ▪ Rețea de industrie și rețea personal	▪ EU RASFF-Rapid Alert System for Foodand Feed ▪ EFSA-European FoodStandards Agency ▪ Autoritățile Naționale competente pentru gestionarea retragerilor (de ex. ANSA pentru Republica Moldova) ▪ Autoritățile Naționale responsabile pentru operarea modificărilor în legislația ce vizează lanțul alimentar ▪ Bazele de date a fraudelor alimentare ▪ Informații cu privire la Laboratoarele de încercări ▪ Presiunea asupra comerțului ▪ Riscul de țară ▪ Indicele de corupție

Sursa: adaptat de autori în baza [5].

Accesul prompt la sursele de informații va genera efecte de identificare a tuturor riscurilor posibile de fraudă, cu scopul eliminării sau diminuării probabilității şi a efectelor/ impactului pe care acestea le pot produce. Prin urmare, identificarea factorilor majori care contribuie la apariția riscurilor și a verigilor slabe din sistemul de aprovizionare și din mediul de operare a întreprinderii, precum și definirea factorilor de influență a riscului va permite operatorilor din lanțul alimenta să stabilească natura și tipurile de consecință în vederea evaluării riscului.

3. Necesitatea stabilirii metodologiei de evaluare

Factorii prezentați care pot genera vulnerabilități în contextul fraudei alimentare contribuie la procesul de evaluare a riscului. Trebuie menționat că metoda de evaluare a riscurilor poate varia de la o companie la alta în funcție de gradul de înțelegere și simplicitatea utilizării acesteia.

Scopul evaluării riscurilor este acela de a furniza informații și analize documentate în vederea luării de decizii în cunoștință de cauză privind modul de tratare a riscurilor de fraudă și modul de a face o selectare între opțiuni. Evaluarea riscurilor de frauda alimentară va asigura o înțelegere a riscurilor, cauzelor și selectarea măsurilor potrivite pentru diminuarea la maximum a impactului.

În ciuda diversității metodologiilor de evaluare a riscurilor, spre exemplu standardul ISO 31010 prezintă peste 30 de metode, există criterii care ar trebui întotdeauna să fie luate în considerare în legătură cu vulnerabilitățile cu frauda produsului. Aceste criterii sunt specifice în funcție de identificare posibilă a expunerii la fraudă a produsului.

În acest sens, necesitatea potrivirii metodei de evaluare a riscului de fraudă este determinată de elaborarea Planului de atenuare a riscului de frauda alimentară, care trebuie elaborat, implementat, controlat și actualizat la nivelul fiecărei întreprinderi din lanțul alimentar. Măsurile de control din Planul menționat vor fi în corespundere cu valoarea riscului de frauda alimentară determinat.

4. Prezentarea metodei de evaluare duală a riscului de frauda

Evaluarea riscurilor ar trebui să permită utilizatorilor să programeze măsuri semnificative. Evaluarea riscurilor permite, de asemenea, o prioritizarea, astfel încât analiza, planificarea și punerea în aplicare a măsurilor poate fi efectuată în baza criteriilor expuse în tabelul 1.

Scopul evaluării riscurilor constă în: stabilirea unei ierarhii a riscurilor identificate înfuncție de toleranța la risc, stabilirea celor mai adecvate măsuri de tratare a riscurilor.

Examinând recomandările Ghidurilor privind riscurile de fraudă putem constata că evaluarea riscului de fraudă constă în:

- Estimarea probabilității de materializare a riscurilor;
- Estimarea impactului asupra consumatorului;
- Evaluarea expunerii la risc - combinație între probabilitate şi impact.

Aceste componente sunt caracteristice metodei evaluării duale a riscului, denumită în literatura de specialitate „Matricea consecințe/ probabilitate”.

Matricea consecințe/ probabilitate este o modalitate de combinare a clasamentelor calitative sau semicantitative a consecințelor și a probabilităților pentru a obține un clasament al riscului

Formatul matricei se adaptează contextului în care aceasta este utilizată și este vital să se utilizeze o concepție adecvată circumstanțelor.

O matrice consecințe/ probabilitate este utilizată pentru a clasifica riscurile, sursele de risc sau tratamentele de risc în funcție de nivelul de risc. Aceasta este frecvent utilizată ca un instrument de depistare atunci când au fost identificate numeroase riscuri și permite prioritizarea riscurilor.

Fiecare întreprindere personalizează scalele pentru consecințe și probabilitate și o matrice care le combină pe cele două.

Se recomandă ca scala consecințelor să acopere gama de diferite tipuri de consecințe care sunt analizate. Scala probabilității poate de asemenea avea orice număr de puncte. Valorile pentru probabilitate vor fi selectate astfel încât să fie mai puțin echivoce cu putință. O matricea se construiește cu consecința pe o axă și probabilitatea pe cealaltă. Un exemplu de matrice este prezentat în Figura 1.

Figura 1.Matricea consecințe/ probabilitate

		IMPACTUL				
		Nesemnificativ (1)	***Minor (2)***	***Moderat (3)***	***Major (4)***	***Catastrofic (5)***
PROBABILITATE	***Frecvent (5)***	5 Medium	10 Medium	15 Înalt	20 Înalt	25 Înalt
	Probabil (4)	4 Scăzut	8 Medium	12 Medium	16 Înalt	20 Înalt
	Ocazional (3)	3 Scăzut	6 Scăzut	9 Medium	12 Medium	15 Înalt
	Izolat (2)	2 Scăzut	4 Scăzut	6 Scăzut	8 Medium	10 Medium
	Improbabil (1)	1 Scăzut	2 Scăzut	2 Scăzut	4 Scăzut	5 Medium

Sursa: preluat de autori [5].

Pentru a clasifica riscurile întreprinderile vor găsi descriptorul de consecințe care se potrivește cel mai bine situației după care va defini probabilitatea cu care se vor produce acele consecințe. Nivelul de risc se citește apoi de pe matrice. Nivelul de risc definit de matrice poate fi asociat cu o decizie de acționare împotriva riscului.

Beneficiile acestei metode pentru utilizatori includ ușurința în utilizare și asigurarea clasificării rapide a riscurilor pe nivele de importanță diferite. Rezultatele vor depinde de nivelul de detaliere al analizei și anume în ce măsura va fi detaliat și argumentat riscul la începutul studiului.

5. Concluzii și recomandări practice privind aplicarea metodei descrise pentru toate întreprinderile din lanțul alimentar

Necesar demenționat că orice producător de produse alimentare este responsabil pentru asigurarea calității acestora, de aceea pentru a evita compromiterea calității lor prin diferite fraude se cere să evalueze lanțul său de aprovizionare. În acest scopva elabora și implementa un plan de atenuare a fraudei produsului pe care îl fabrică.

Eficiența dezvoltării și menținerii oricărui Plan de atenuare a fraudei produsului depinde de calitatea datelor disponibile pentru evaluare și de competența personalului din cadrul echipei de evaluare a fraudei produsului. În această ordine de idei se propun anumite recomandări practice în ceea ce privește aplicarea metodei de evaluare a riscului de frauda alimentarădescrise mai sus.

Important este c echipa responsabilă de evaluarea riscului de frauda să cunoască:

- materiile prime și produsele aprovizionate și riscurile aferente (istoricul, factori economici, originea geografică, starea fizică, probleme emergente);
- furnizorii întreprinderii (producător, broker, istoric);
- lanțul de aprovizionare (lungime, complexitate, condiții pentru ofertă și cerere, ușurință de acces);
- măsurile de control existente.

La fel sunt necesare instruiri privind metodologia de evaluare a riscului de frauda pentru membrii echipei de evaluare a fraudei produsului.

Atât la selectarea criteriilor pentru factori de risc, cât și la atribuirea valorilor probabilităților trebuiesă fie studiate cu atenție informațiile din platformele specializate, precum și de pe paginile web ale autorităților responsabilepentru retragereaproduselorde pe diferite piețe de desfacere, cazurile de creare a unor situații speculative legate de comercializarea produselor și materiilor prime alimentare.

Solicitarea respectării din partea furnizorilor a angajamentelor legate de atestarea provenienței și calității produselor furnizate (de ex. prezentarea la fiecare lot de produse furnizat a certificatelor de conformitate emise de organisme de evaluare a conformității acreditate cu certificatul de acreditare valabil, solicitarea rezultatelor testării produselor cu metodele de testare acreditate) are o importanță deosebită pentru excluderea fraudelor alimentare.

Toate acestea contribui substanțial la elaborarea și implementarea unui plan eficace de atenuare a riscului de frauda a produsului.

Bibliografie

1. GFSI FFTT – Global Food Safety Initiative: Food Fraud Think Tank. (2018). www.mygfsi.com
2. Food Fraud Mitigation Guidance. Appendix XVII General Testsand Assays (2016).The United States Pharmacopeial Convention. www.foodfraud.org
3. FSSC 22000. Guidance on Food Fraud Mitigation Nr. 2171848, Vers. 1. (2018).www.fssc22000.com
4. Food Fraud Prevention Economically-motivated adulteration. Nestec Ltd., Vevey (Switzerland). (2016).www.nestle.com
5. IFS Standards Product Fraud.Guidelines for Implementation. IFS (2018). www.ifs-certification.com
6. ISO 31000:2018 Risk management. Guidelines.
7. IEC 31010:2019 Risk management. Risk assessment techniques.

FUZZY MATRIX GAMES SOLUTION

REZOLVAREA JOCURILOR MATRICEALE FUZZY

Ovidiu GHERASIM[1]
Dorian VLĂDEANU[2]

Abstract
Matrix components that define a finite zero–sum (matrix game) are usually hard to determine. The uncertain values of the components can be modeled with trapezoidal fuzzy numbers. Applying of von Neumann theorem is also possible in this case. The related linear programs are resolved by the Simplex algorithm even if their parameters are trapezoidal fuzzy numbers.
Key words: *trapezoidal fuzzy numbers, fuzzy games.*
JEL: C71, D81, L23, M15.

1. Operaţii aritmetice elementare pe mulţimea numerelor fuzzy trapezoidale

Teoria fuzzy a apărut în mod pregnant în literatura ştiinţifică la mijlocul secolului XX.

Vom aminti aici doar câteva puncte de reper din literatura de specialitate în domeniul teoriei fuzzy: [Zadeh, 1965], [Kaufmann, 1973], [Negoiţă, 1974] [Moisil, 1975], [Vlădeanu, 2004], [Bojadziev, 2006] şi [Gherasim, 2017].

Un ***număr fuzzy trapezoidal*** este un cvartet ordonat de numere reale ([Vlădeanu, 2004]):

$$\tilde{a} = (a_1, a_2, a_3, a_4),\ a_1 \le a_2 \le a_3 \le a_4 \tag{1}$$

Indicatorii asociaţi *unui număr fuzzy trapezoidal* $\tilde{a}$ *sunt definiţi prin relaţiile:*

mijlocul nucleului şi mijlocul suportului	$a_N = \dfrac{a_2 + a_3}{2}$; $\quad a_{Sp} = \dfrac{a_1 + a_4}{2}$
lungimea nucleului şi lungimea suportului	$L_a^N = a_3 - a_2$; $\quad L_a^{Sp} = a_4 - a_1$
centrul de greutate	$a_G = <\tilde{a}> = \dfrac{a_1 + a_2 + a_3 + a_4}{4}$
semnul	$\delta_a = \begin{cases} \text{sign}(a_G)\ , a_G \ne 0 \\ \text{sign}(a_N)\ , a_G = 0 \end{cases}$

(2)

Operaţiile aritmetice elementare ***cu numere fuzzy trapezoidale*** se realizează cu relaţiile:

$$\tilde{a} = (a_1, a_2, a_3),\quad \tilde{b} = (b_1, b_2, b_3) \quad ,\tilde{a}, \tilde{b} \in \mathbf{F}_{tr}$$

Înmulţire cu scalar	$t\tilde{a} = \begin{cases} (ta_1, ta_2, ta_3, ta_4) & ,t \ge 0 \\ (ta_4, ta_3, ta_2, ta_1) & ,t < 0 \end{cases}$
Adunare şi Scădere	$\tilde{a} + \tilde{b} = (a_1 + b_1, a_2 + b_2, a_3 + b_3, a_4 + b_4)$ $\tilde{a} - \tilde{b} = (, a_1 - b_4, a_2 - b_3, a_3 - b_2, a_4 - b_1)$
Înmulţire şi Împărţire	$\tilde{a} \cdot \tilde{b} = \dfrac{a_G \cdot \tilde{b} + \tilde{a} \cdot b_G}{2}$; $\quad \dfrac{\tilde{a}}{\tilde{b}} = \dfrac{a_G \cdot \tilde{b} + \tilde{a} \cdot b_G}{2 \cdot b_G^2}$,$(\forall) b_G \ne 0$

(3)

Ordinea dintre două numere fuzzy trapezoidale este dată în primul rând de ordinea centrelor de greutate. Dacă centrele de greutate coincid, atunci ordinea este generată prin compararea mijloacelor nucleelor:

[1] Scientific Researcher III, PhD, "Gheorghe Zane" Institute of Economic and Social Research, Romanian Academy - Branch of Iaşi, Romania, *ogacadr@yahoo.com*
[2] Scientific Researcher I, PhD, "Gheorghe Zane" Institute of Economic and Social Research, Romanian Academy - Branch of Iaşi, Romania, *vdacad@yahoo.com*

$$\left.\begin{array}{ll} \text{O1:} & a_G < b_G \Rightarrow \tilde{a}\ \pi\ \tilde{b} \\ \text{O2:} & a_N < b_N \Rightarrow \tilde{a}\ \pi\ \tilde{b} \end{array}\right] \qquad (4)$$

2. Jocuri matriceale finite cu sumă nulă

Dintre numeroasele lucrări din domeniul teoriei jocurilor am selectat restrictiv doar următoarele patru titluri: [Karlin, 1959], [Ciucu, 1965], [Owen, 1974] şi [Manafi, 2016].

La un ***joc matriceal finit cu sumă nulă*** participă doi jucători.

Jucătorul J_1 aplică m strategii $\{s_1, s_2, \ldots, s_m\}$ iar jucătorul J_2 aplică n strategii $\{t_1, t_2, \ldots, t_n\}$.

Jucătorii nu pot aplica simultan două sau mai multe strategii.

Când cei doi jucători aplică strategiile s_i respectiv t_j, jucătorul J_1 câştigă respectiv jucătorul J_2 pierde c_{ij} u.m. (unităţi monetare).

Toate câştigurile/pierderile posibile sunt centralizate în matricea câştigurilor: $C = (c_{ij})_{m\times n}$.

O ***strategie mixtă*** a jucătorului J_1 este un vector $P=(x_1, x_2,\ldots,x_i,\ldots,x_m)$ al probabilităţilor cu care primul jucător aplică strategiile pure s_i.

Strategiile mixte ale jucătorului J_2 sunt de forma $Q=(y_1, y_2,\ldots,y_j,\ldots,y_n)$.

Evident: $$\sum_{i=1}^{m} x_i = \sum_{j=1}^{n} y_j = 1.$$

F(P,Q) este ***câştigul/pierderea medie*** ce corespund strategiilor mixte P şi Q:

$$F(P,Q) = \sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} c_{ij} p_i q_j$$

Soluţia jocului este perechea de strategii mixte (optime) (P^*, Q^*) care îndeplinesc condiţia:

$$F(P,Q^*) \le F(P^*,Q^*) \le F(P^*,Q) \qquad ,\forall P, \forall Q.$$

3. Torema lui von Neumann de rezolvare a jocurilor matriceale

Prezentarea pe larg a ***teoremei lui von Neumann***, precum şi demonstrarea sa riguroasă pot fi consultate în volumele deja menţionate.

Conform teoremei, orice joc matriceal are soluţie care se determină prin programare liniară:

- se rezolvă programele liniare duale:

$$\left.\begin{array}{c} [\min]\, z_1 = \sum_{i=1}^{m} x_i \\ \hline \sum_{i=1}^{m} c_{ij} x_i \ge 1 \quad , j = \overline{1,n} \\ x_{1\ldots m} \ge 0 \end{array}\right| \begin{array}{c} [\max]\, z_2 = \sum_{j=1}^{n} y_j \\ \hline \sum_{j=1}^{n} c_{ij} y_j \le 1 \quad , i = \overline{1,m} \\ y_{1\ldots n} \ge 0 \end{array}\Bigg] \qquad (5)$$

- ***valoarea jocului*** **v** se obţine prin inversarea valorilor optime ale celor două programe:

$$\frac{1}{v} = \sum_{i=1}^{m} x_i^* = \sum_{j=1}^{n} y_j^* = z_1^* = z_2^* \qquad (6)$$

- ***strategiile mixte optime*** se obţin din soluţiile programelor liniare:

$$P^* = (v \cdot x_1^*, \ldots, v \cdot x_m^*) \qquad \text{respectiv} \qquad Q^* = (v \cdot y_1^*, \ldots, v \cdot y_n^*) \qquad (7)$$

4. Rezolvarea unui joc matriceal fuzzy (exemplu ipotetic)

O firmă J_1 din Bucureşti are ca obiect de activitate producerea şi comercializarea unui bun de larg consum (fie de exemplu, încălţări sport de damă, bărbăteşti şi pentru copii).

Pentru desfacerea produselor sale, firma aplică patru strategii: reclamă la Radio, reclamă la TV, inundarea pieţii cu încălţăminte de sport la preţuri scăzute şi afişaj stradal.

Totalitatea firmelor concurente (din Bucureşti şi din zone limitrofe) vor fi considerate unitar ca firma concurentă J_2. Firma J2 aplică deasemenea, tot cele patru strategii.

Datorită instabilităţii economice pronunţate, componentele c_{ij} ale matricii câştigurilor nu pot fi determinate exact.

Astfel, în loc de un câştig cert (de exemplu $c_{11} = 16$), consultând specialiştii din domeniu aceştia răspund astfel: 'Valoarea câştigului/pierderii c_{11} (când ambii jucători/firme aplică ca strategii reclame la Radio) va fi probabil între 15 şi 18 iar în situaţii extreme poate coborâ spre 12 sau poate urca spre 19'.

Câştigul menţionat se poate modela matematic cu numărul fuzzy trapezoidal:

$$\tilde{c}_{11} = (12, 15, 18, 19)_{16} \qquad < \tilde{c}_{11} > = \frac{12+15+18+19}{4} = \frac{64}{4} = 16.$$

Centrul de greutate $< \tilde{c}_{11} > = 16$, este trecut în final ca indicele şi a fost calculat cu furmula corespunzătoare din relaţiile (2).

În exemplu am considerat următoarea matrice a câştigurilor:

Tabelul nr. 1

Matricea fuzzy a câştigurilor $\tilde{C}$

	t_1	t_2	t_3	t_4
s_1	$(12, 15, 18, 19)_{16}$	$(28, 29, 34, 37)_{32}$	$(7, 8, 8, 9)_{8}$	$(6, 7, 9, 10)_{8}$
s_2	$(24, 27, 29, 32)_{28}$	$(16, 18, 22, 24)_{20}$	$(28, 30, 34, 36)_{32}$	$(30, 31, 33, 34)_{32}$
s_3	$(25, 28, 29, 30)_{28}$	$(21, 23, 25, 27)_{24}$	$(18, 19, 21, 22)_{20}$	$(16, 19, 21, 24)_{20}$
s_4	$(20, 22, 26, 28)_{24}$	$(16, 17, 23, 24)_{20}$	$(26, 28, 28, 30)_{28}$	$(30, 32, 32, 34)_{32}$

Îndicii trecuţi la baza numerelor fuzzy sunt centrele de greutate corespunzătoare.

Programul liniar fuzzy de minim din relaţiile (5) este de forma:

$$[\min]\, \tilde{z}_1 = \tilde{x}_1 + \tilde{x}_2 + \tilde{x}_3 + \tilde{x}_4$$

$$\begin{cases} (12,15,18,19)_{16} \cdot \tilde{x}_1 + (24,27,29,32)_{28} \cdot \tilde{x}_2 + (25,28,29,30)_{28} \cdot \tilde{x}_3 + (20,22,26,28)_{24} \cdot \tilde{x}_4 \;\phi\; \tilde{1} \\ (28,29,34,37)_{32} \cdot \tilde{x}_1 + (16,18,22,24)_{20} \cdot \tilde{x}_2 + (21,23,25,27)_{24} \cdot \tilde{x}_3 + (16,17,23,24)_{20} \cdot \tilde{x}_4 \;\phi\; \tilde{1} \\ (\ 7,\ 8\ ,\ 8,\ \ 9)_{8} \cdot \tilde{x}_1 + (28,30,34,36)_{32} \cdot \tilde{x}_2 + (18,19,21,22)_{20} \cdot \tilde{x}_3 + (26,28,28,30)_{28} \cdot \tilde{x}_4 \;\phi\; \tilde{1} \\ (\ 6,\ 7,\ \ 9,\ 10)_{8} \cdot \tilde{x}_1 + (30,31,33,34)_{32} \cdot \tilde{x}_2 + (16,19,21,24)_{20} \cdot \tilde{x}_3 + (30,32,32,34)_{32} \cdot \tilde{x}_4 \;\phi\; \tilde{1} \end{cases} \tag{8}$$

$$\tilde{x}_{1,2,3,4} \;\phi\; \tilde{0}$$

unde numărul fuzzy triunghiula nul este $\tilde{0} = (0,0,0,0)$ iar cel unitar este $\tilde{1} = (1,1,1,1)$.

Programul liniar fuzzy dual (de maxim) este de forma:

$$[\max]\, \tilde{z}_2 = \tilde{y}_1 + \tilde{y}_2 + \tilde{y}_3 + \tilde{y}_4$$

$$\begin{cases} (12,15,18,19)_{16} \cdot \tilde{y}_1 + (28,29,34,37)_{32} \cdot \tilde{y}_2 + (\ 7,\ 8\ ,\ 8,\ \ 9)_{8} \cdot \tilde{y}_3 + (\ 6,\ 7,\ \ 9,\ 10)_{8} \cdot \tilde{y}_4 \;\pi\; \tilde{1} \\ (24,27,29,32)_{28} \cdot \tilde{y}_1 + (16,18,22,24)_{20} \cdot \tilde{y}_2 + (28,30,34,36)_{32} \cdot \tilde{y}_3 + (30,31,33,34)_{32} \cdot \tilde{y}_4 \;\pi\; \tilde{1} \\ (25,28,29,30)_{28} \cdot \tilde{y}_1 + (21,23,25,27)_{24} \cdot \tilde{y}_2 + (18,19,21,22)_{20} \cdot \tilde{y}_3 + (16,19,21,24)_{20} \cdot \tilde{y}_4 \;\pi\; \tilde{1} \\ (20,22,26,28)_{24} \cdot \tilde{y}_1 + (16,17,23,24)_{20} \cdot \tilde{y}_2 + (26,28,28,30)_{28} \cdot \tilde{y}_3 + (30,32,32,34)_{32} \cdot \tilde{y}_4 \;\pi\; \tilde{1} \end{cases} \tag{9}$$

$$\tilde{y}_{1,2,3,4} \;\phi\; \tilde{0}$$

Rezolvarea programelor liniare cu numere fuzzy prin algoritmul simplex cu metoda penalizării a fost prezentată detaliat în articolul [Gherasim O., 2017].

Astfel, într-o primă etapă, se asociază programului fuzzy un program clasic prin înlocuirea tuturor numerelor fuzzy cu centrele lor de greutate.

Programul liniar obţinut se rezolvă cu algoritmului simplex.

În a doua etapă se fac în tabelul simplex fuzzy redus aceleaşi operaţii de pivotare ca şi în tabelul simplex asociat.

Tabelul simplex fuzzy redus conţine doar coloanele care participă la pivotări, iar după pivotare nu se mai fac calcule în coloanele pivoţilor deja utilizaţi.

Pentru programul fuzzy (8) programul liniar asociat (la care au fost adăugate patru variabile de ecart şi patru variabile de panalizare) este de forma:

$$[\min]\, z_1 = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + 100\cdot(x_9 + x_{10} + x_{11} + x_{12})$$

$$\begin{cases} 16\cdot x_1 + 28\cdot x_2 + 28\cdot x_3 + 24\cdot x_4 - x_5 + x_9 = 1 \\ 32\cdot x_1 + 20\cdot x_2 + 24\cdot x_3 + 20\cdot x_4 - x_6 + x_{10} = 1 \\ 8\cdot x_1 + 32\cdot x_2 + 20\cdot x_3 + 28\cdot x_4 - x_7 + x_{11} = 1 \\ 8\cdot x_1 + 32\cdot x_2 + 20\cdot x_3 + 32\cdot x_4 - x_8 + x_{12} = 1 \end{cases}$$

$$x_{1,2,\ldots,12} \geq 0$$

Algoritmul simplex corespunzător constă în cinci operaţii de pivotare cu următoarele poziţii ale pivoţilor: (3, 2), (1, 1), (2, 4), (4, 3) şi (2, 7).

Pentru economisirea spaţiului am păstrat în tabelele algoritmului simplex doar coloanele care participă la calculele pivotărilor şi la obţinerea soluţiei optime.

Tabelul nr. 2

Algoritmul Simplex

B	x_1	x_2	x_3	x_4	x_7	D^B
Fob	1	1	1	1	0	
x_9	16	28	28	24	0	1
x_{10}	32	20	24	20	0	1
x_{11}	8	32	20	28	–1	1
x_{12}	8	32	20	32	0	1
x_9	9	0	21/2	–1/2	7/8	1/8
x_{10}	27	0	23/2	5/2	5/8	3/8
x_2	1/4	1	5/8	7/8	–1/32	1/32
x_{12}	0	0	0	4	1	0
x_1	1	0	7/6	–1/18	7/72	1/72
x_{10}	0	0	–20	4	–2	0
x_2	0	1	1/3	8/9	–1/18	1/36
x_{12}	0	0	0	4	1	0
x_1	1	0	8/9	0	5/72	1/72
x_4	0	0	–5	1	–1/2	0
x_2	0	1	43/9	0	7/18	1/36
x_{12}	0	0	20	0	3	0
x_1	1	0	0	0	–23/360	1/72
x_4	0	0	0	1	1/4	0
x_2	0	1	0	0	–59/180	1/36
x_3	0	0	1	0	3/20	0
x_1	1	0	0	23/90	0	1/72
x_7	0	0	0	4	1	0
x_2	0	1	0	59/45	0	1/36
x_3	0	0	1	–3/5	0	0

În etapa a doua se realizează cele cinci operaţii de pivotare şi în tabelele simplex fuzzy.

Tabelul simplex fuzzy iniţial $\tilde{S}^{(0)}$ este prezentat în tabelul nr 3.

În fiecare celulă din tabel sunt patru numere reale, componentele numărului fuzzy trapezoidal, iar sub linia punctată este trecut centrul de greutate.

Astfel, pivotul marcat cu care se realizează prima operaţie de pivotare este:

$$\tilde{s}_{32}^{(0)} = (28,30,34,36)_{32}$$

Tabelul nr. 3

Tabelul Simplex fuzzy iniţial $\tilde{S}^{(0)}$ şi prima operaţie de pivotare cu pivotul $\tilde{s}_{32}^{(0)}$ marcat

B	x_1	x_2	x_3	x_4	x_7	D^B
x_9	12	24	25	20	0	1
	15	27	28	22	0	1
	18	29	29	26	0	1
	19	32	30	28	0	1
	16	28	28	24	0	1
x_{10}	28	16	21	16	0	1
	29	18	23	17	0	1
	34	22	25	23	0	1
	37	24	27	24	0	1
	32	20	24	20	0	1
x_{11}	7	28	18	26	–1	1
	8	30	19	28	–1	1
	8	34	21	28	–1	1
	9	36	22	30	–1	1
	8	32	20	28	–1	1
x_{12}	6	30	16	30	0	1
	7	31	19	32	0	1
	9	33	21	32	0	1
	10	34	24	34	0	1
	8	32	20	32	0	1
x_9	6.469		7.156	–3.594	0.789	0.054688
	8.156		9.359	–1.609	0.840	0.097656
	10.094		11.891	0.609	0.910	0.152344
	11.281		13.594	2.594	0.961	0.195313
	9		10.500	–0.500	0.875	0.125=1/8
x_{10}	22.906		8.344	–0.469	0.555	0.289063
	24.781		10.047	0.922	0.590	0.332031
	28.969		12.953	4.078	0.660	0.417969
	31.344		14.656	5.469	0.695	0.460938
	27		11.500	2.500	0.625	0.375=3/8
x_2	0.219		0.555	0.789	–0.033	0.029297
	0.242		0.590	0.848	–0.032	0.030273
	0.258		0.660	0.902	–0.030	0.032227
	0.281		0.695	0.961	–0.029	0.033203
	0.250		0.625	0.875	–0.031	0.03125=1/32
x_{12}	–1.125		–2.438	1.313	0.922	–0.04688
	–0.438		–0.969	3.156	0.961	–0.02344
	0.438		0.969	4.844	1.039	0.023438
	1.125		2.438	6.688	1.078	0.046875
	0		0	4	1	0
...						...

În tabelul simplex fuzzy $\tilde{S}^{(1)}$ obţinut după prima operaţie de pivotare, numerele fuzzy de pe linia pivotului se obţin prin împărţire la pivot, iar celelalte prin regula dreptunghiului.

De exemplu: $\tilde{s}_{31}^{(1)} = \dfrac{\tilde{s}_{31}^{(0)}}{\tilde{s}_{32}^{(0)}} = \dfrac{(7,8,8,9)_8}{(28,30,34,36)_{32}} \overset{(3)}{=} \dfrac{32\cdot(7,8,8,9)+8\cdot(28,30,34,36)}{2\cdot 32^2} =$

$$\frac{4\cdot(7,8,8,9)+(28,30,34,36)}{8\cdot 32} = \frac{(28+28,32+30,32+34,36+36)}{8\cdot 32} = \frac{(56,62,66,72)}{8\cdot 32} =$$

$$= \frac{(28,31,33,36)_{32}}{128} \approx (0.219,0.242,0.258,0.281)_{1/4}$$

Operaţiile cu numerele fuzzy trapezoidale se realizează conform definiţiilor din relaţiile (2). Numerele fuzzy din $\tilde{S}^{(1)}$ aflate pe liniile 1, 2 şi 4 se calculează cu regula dreptunghiului.

$$\tilde{s}_{ij}^{(1)} = \frac{\tilde{s}_{ij}^{(0)}\cdot\tilde{s}_{32}^{(0)} - \tilde{s}_{i2}^{(0)}\cdot\tilde{s}_{3j}^{(0)}}{\tilde{s}_{32}^{(0)}} \quad ,i\neq 3 \text{ şi } j\neq 2$$

De exemplu:

$$\tilde{s}_{11}^{(1)} = \frac{s_{11}^{(0)}\cdot s_{32}^{(0)} - s_{12}^{(0)}\cdot s_{31}^{(0)}}{s_{32}^{(0)}} = \frac{(12,15,18,19)_{16}\cdot(28,30,34,36)_{32} - (24,27,29,32)_{28}\cdot(7,8,8,9)_8}{(28,30,34,36)_{32}}$$

$$(12,15,18,19)_{16}\cdot(28,30,34,36)_{32} = \frac{16\cdot(28,30,34,36)+32\cdot(12,15,18,19)}{2} =$$

$$= 8\cdot(28+2\cdot 12,30+2\cdot 15,34+2\cdot 18,36+2\cdot 19) = 8\cdot(52,60,70,74) = (416,480,560,592)_{512}$$

$$(24,27,29,32)_{28}\cdot(7,8,8,9)_8 = \frac{8\cdot(24,27,29,32)_{28}+28\cdot(7,8,8,9)_8}{2} =$$

$$= (4\cdot 24+14\cdot 7,4\cdot 27+14\cdot 8,4\cdot 29+14\cdot 8,4\cdot 32+14\cdot 9) = (194,220,228,254)_{224}$$

$$(416,480,560,592)_{512} - (194,220,228,254)_{224} = (416-254,480-228,560-220,592-194)_{512-224} =$$

$$= (162,252,340,398)_{288}$$

$$\tilde{s}_{11}^{(1)} = \frac{(162,252,340,398)_{288}}{(28,30,34,36)_{32}} = \frac{32\cdot(162,252,340,398)+288\cdot(28,30,34,36)}{2\cdot 32^2} =$$

$$= \frac{(162,252,340,398)+9\cdot(28,30,34,36)}{2\cdot 32} = \frac{(81,126,170,199)+9\cdot(14,15,17,18)}{32} = \frac{(207,261,323,361)_{288}}{32}$$

$$\tilde{s}_{11}^{(1)} \approx (6.469,8.156,10.094,11.281)_9$$

După realizarea celor patru operaţii de pivotare fuzzy, soluţiile optime sunt:

$$\tilde{x}_1^* = (-0.01002,\ 0.004434,\ 0.023604,\ 0.037538)_{1/72} \qquad <\tilde{x}_1^*> = \frac{1}{72}$$

$$\tilde{x}_2^* = (-0.022,\ 0.008,\ 0.048,\ 0.077)_{1/36} \qquad <\tilde{x}_2^*> = \frac{1}{36} \qquad <\tilde{x}_3^*> = 0 = <\tilde{x}_4^*>$$

Valoarea optimă a programului liniar fuzzy (8) este:

$$[\min] <\tilde{z}_1> = z_1^* = <\tilde{x}_1> + <\tilde{x}_2> = \frac{1}{72}+\frac{1}{36} = \frac{1}{24}$$

Valoarea jocului, conform relaţiei (6), este: $v = \dfrac{1}{z_1^*} = 24$

Strategiile mixte optime ale jucătorului J_1 se obţin, conform relaţiilor (7):

$$p_1^* = v\cdot <\tilde{x}_1^*> = 24\cdot\frac{1}{72} = \frac{1}{3} \qquad \text{şi} \qquad p_2^* = v\cdot <\tilde{x}_2^*> = 24\cdot\frac{1}{36} = \frac{2}{3}$$

$$P^* = \left(\frac{1}{3},\frac{2}{3},0,0\right) = (0.33,0.67,0,0)$$

Pentru ***programul liniar fuzzy dual*** (programul (9)) se aplică aceleaşi etape.

Programul asociat, după înlocuirea numerelor fuzzy cu centrele de greutate, trecerea maximului în minim ($[\max] < \tilde{z}_2 >= -[\min] w$) şi adăugarea celor patru variabile de ecart, este:

$$[\min]\, w = -y_1 - y_2 - y_3 - y_4$$

$$\begin{cases} 16 \cdot y_1 + 32 \cdot y_2 + 8 \cdot y_3 + 8 \cdot y_4 + y_5 = 1 \\ 28 \cdot y_1 + 20 \cdot y_2 + 32 \cdot y_3 + 32 \cdot y_4 + y_6 = 1 \\ 28 \cdot y_1 + 24 \cdot y_2 + 20 \cdot y_3 + 20 \cdot y_4 + y_7 = 1 \\ 24 \cdot y_1 + 20 \cdot y_2 + 28 \cdot y_3 + 32 \cdot y_4 + y_8 = 1 \end{cases}$$

$$y_{1,2,\ldots,8} \geq 0$$

Algoritmul simplex corespunzător constă în patru operaţii de pivotare cu următoarele poziţii ale pivoţilor: (2, 1), (3, 2), (1, 3), (1, 4), apoi algoritmul buclează (1, 3), (1, 4), (1, 3), (1, 4), ...

În tabelele algoritmului simplex am păstrat doar coloanele care participă la calcule.

Tabelul nr. 4

Algoritmul Simplex

B	y_1	y_2	y_3	y_4	D^B
Fob	–1	–1	–1	–1	
y_5	16	32	8	8	1
y_6	28	20	32	32	1
y_7	28	24	20	20	1
y_8	24	20	28	32	1
y_5	0	144/7	–72/7	–72/7	3/7
y_1	1	5/7	8/7	8/7	1/28
y_7	0	4	–12	–12	0
y_8	0	20/7	4/7	32/7	1/7
y_5	0	0	360/7	360/7	3/7
y_1	1	0	23/7	23/7	1/28
y_2	0	1	–3	–3	0
y_8	0	0	64/7	92/7	1/7
y_3	0	0	1	1	1/120
y_1	1	0	0	0	1/120
y_2	0	1	0	0	1/40
y_8	0	0	0	4	1/15
y_4	0	0	1	1	1/120
y_1	1	0	0	0	1/120
y_2	0	1	0	0	1/40
y_8	0	0	–4	0	1/30

În etapa a doua se realizează cele patru operaţii de pivotare fuzzy în tabelele simplex fuzzy. Prima operaţie de pivotare face trecerea $\tilde{S}^{(0)} \rightarrow \tilde{S}^{(1)}$ şi este prezentată în tabelul următor.

Tabelul nr. 5

Tabelele Simplex fuzzy $\tilde{S}^{(0)} \to \tilde{S}^{(1)}$ şi prima operaţie de pivotare pentru programul dual (9)

B	y_1	y_2	y_3	y_4	D^B
y_5	12	28	7	6	1
	15	29	8	7	1
	18	34	8	9	1
	19	37	9	10	1
	16	32	8	8	1
y_6	24	16	28	30	1
	27	18	30	31	1
	29	22	34	33	1
	32	24	36	34	1
	28	20	32	32	1
y_7	25	21	18	16	1
	28	23	19	19	1
	29	25	21	21	1
	30	27	22	24	1
	28	24	20	20	1
y_8	20	16	26	30	1
	22	17	28	32	1
	26	23	28	32	1
	28	24	30	34	1
	24	20	28	32	1
y_5		15.852	–12.985	–12.949	0.335
		18.526	–11.398	–11.505	0.394
		22.189	–9.459	–9.352	0.454
		25.719	–7.301	–7.337	0.531
		20.571 =144/7	–10.286 = –72/7	–10.286 = –72/7	0.429 =3/7
y_1		0.592	0.990	1.026	0.033
		0.666	1.087	1.105	0.035
		0.763	1.199	1.181	0.036
		0.837	1.296	1.260	0.038
		0.714 =5/7	1.143 =8/7	1.143 =8/7	0.036 =1/28
y_7		0.750	–15.643	–15.643	–0.054
		2.786	–13.429	–13.179	–0.018
		5.036	–10.857	–11.107	0.009
		7.429	–8.071	–8.071	0.063
		4	–12	–12	0
y_8		–0.633	–2.969	1.031	0.061
		1.092	–0.689	3.418	0.114
		4.622	1.832	5.724	0.172
		6.347	4.112	8.112	0.224
		2.857 =20/7	0.571 =4/7	4.571 =32/7	0.143 =1/7
...					...

Deoarece algoritmul simplex buclează, programul dual are soluţie multiplă (combinaţia convexă a două soluţii extreme).

După realizarea celor patru operaţii de pivotare fuzzy se obţin cele două soluţii fuzzy optime extreme ale programului fuzzy dual (9):

$\tilde{Y}^{*(1)}$	$\tilde{Y}^{*(2)}$
$\tilde{y}_1^{*(1)} = (-0.016,\ 0,\ 0.016,\ 0.033)_{1/120}$	$\tilde{y}_1^{*(2)} = (-0.006,\ 0.003,\ 0.013,\ 0.023)_{1/120}$
$\tilde{y}_2^{*(1)} = (0.007,\ 0.019,\ 0.031,\ 0.044)_{1/40}$	$\tilde{y}_2^{*(2)} = (0.005,\ 0.018,\ 0.032,\ 0.046)_{1/40}$
$\tilde{y}_3^{*(1)} = (0.002,\ 0.006,\ 0.010,\ 0.015)_{1/120}$	$\tilde{y}_3^{*(2)} = \tilde{0}$
$\tilde{y}_4^{*(1)} = \tilde{0}$	$\tilde{y}_4^{*(2)} = (0.003,\ 0.006,\ 0.010,\ 0.014)_{1/120}$

Soluţia fuzzy generală pentru programul fuzzy dual (9) este combinaţia convexă:

$$\tilde{Y}^* = \lambda \cdot \tilde{Y}^{*(1)} + (1-\lambda) \cdot \tilde{Y}^{*(2)} \quad , \ (\forall)\lambda \in [0,1]$$

Centrul de greutate al soluţiei fuzzy generale este:

$$< \tilde{y}_1^* > = \frac{\lambda}{120} + \frac{1-\lambda}{120} = \frac{1}{120}, \qquad < \tilde{y}_2^* > = \frac{\lambda}{40} + \frac{1-\lambda}{40} = \frac{1}{40},$$

$$< \tilde{y}_3^* > = \frac{\lambda}{120} + (1-\lambda) \cdot 0 = \frac{\lambda}{120}, \quad < \tilde{y}_4^* > = \lambda \cdot 0 + \frac{1-\lambda}{120} = \frac{1-\lambda}{120}$$

$$< \tilde{Y}^* > = \left(\frac{1}{120}, \frac{1}{40}, \frac{\lambda}{120}, \frac{1-\lambda}{120} \right) \quad , \ (\forall)\lambda \in [0,1]$$

Centrul de greutate pentru valoarea optimă a programului fuzzy dual (9) este:

$$[\max] < \tilde{z}_2 > = z_2^* = -\min[< \tilde{w} >] = -w^* = -(- < \tilde{y}_1 > - < \tilde{y}_2 > - < \tilde{y}_3 > - < \tilde{y}_4 >)$$

$$z_2^* = < \tilde{y}_1 > + < \tilde{y}_2 > + < \tilde{y}_3 > + < \tilde{y}_4 > = \frac{1}{120} + \frac{1}{40} + \frac{\lambda}{120} + \frac{1-\lambda}{120} = \frac{5}{120} = \frac{1}{24}$$

Valoarea jocului, conform relaţiei (6), este: $v = \dfrac{1}{z_2^*} = 24$

Strategiile mixte optime ale jucătorului J_2, conform relaţiilor (7), sunt:

$$q_1^* = v \cdot < \tilde{y}_1^* > = 24 \cdot \frac{1}{120} = \frac{1}{5} \quad \text{şi} \quad q_2^* = v \cdot < \tilde{y}_2^* > = 24 \cdot \frac{1}{40} = \frac{3}{5}$$

$$q_3^* = v \cdot < \tilde{y}_3^* > = 24 \cdot \frac{\lambda}{120} = \frac{\lambda}{5} \quad \text{şi} \quad q_4^* = v \cdot < \tilde{y}_4^* > = 24 \cdot \frac{1-\lambda}{120} = \frac{1-\lambda}{5}$$

$$\boxed{Q^* = \left(\frac{1}{5}, \frac{3}{5}, \frac{\lambda}{5}, \frac{1-\lambda}{5} \right) = \left(0.20, 0.60, 0.20 \cdot \lambda, 0.20 \cdot (1-\lambda)\right)}$$

Probabilitatea cumulată de aplicare a strategiilor mixte t_3 şi t_4 este:

$$q_3^* + q_4^* = \frac{\lambda}{5} + \frac{1-\lambda}{5} = \frac{1}{5} \quad (20\%)$$

Să reamintim şi strategia mixtă optimă a firmei J_1:

$$\boxed{P^* = \left(\frac{1}{3}, \frac{2}{3}, 0, 0 \right) = (0.33, 0.67, 0, 0)}$$

5. Concluzii

În concluzie, chiar dacă matricea câştigurilor (matrice fuzzy prezentată în tabelul nr. 1) este modelată cu numere fuzzy trapezoidale datorită instabilităţii economice pronunţate, totuşi jocul matriceal fuzzy a fost rezolvat.

Dacă ***luăm în considerare o lună (30 de zile)***, strategiile mixte optime ale celor două firme concurente J_1 din Bucureşti şi concurenţa J_2, au probabilităţi foarte clare de aplicare a celor 4 strategii, pentru a obţine câştigul maxim respectiv pierderea minimă.

Astfel, ***firma J_1***, aplică prima strategie (***reclamă la Radio***) $\frac{1}{3} \cdot 30 =$ ***10 zile*** şi strategia a doua

(***reclamă la TV***) ***celelalte*** $\frac{2}{3}\cdot 30 =$ ***20 zile***.

Celelalte două strategii (***inundarea pieţii cu încălţăminte de sport la preţuri scăzute şi afişaj stradal***) ***nu sunt aplicate deloc*** de firma J_1 deoarece ele nu conduc la câştiguri maxime.

Firma J_2 (***concurenţa***) aplică prima strategie (***reclamă la Radio***) $\frac{1}{5}\cdot 30 =$ ***6 zile*** şi strategia a doua (***reclamă la TV***) $\frac{3}{5}\cdot 30 =$ ***18 zile***.

Celelalte două strategii (***inundarea pieţii cu încălţăminte de sport la preţuri scăzute şi afişaj stradal***) sunt aplicate de firma J_2 ***celelalte*** $\frac{1}{5}\cdot 30 =$ ***6 zile în mod aleator*** (0 şi 6 zile, 1 şi 5 zile, 2 şi 4 zile sau 3 şi respectiv 3 zile).

Concluzia generală este evidentă: ***rezolvarea jocurilor matriceale fuzzy se poate realiza, dacă incertitudinea*** generată de instabilitatea pronunţată a economiei ***este modelată matematic cu numere fuzzy poligonale*** (***trapezoidale***).

Bibliografie

1. Bojadziev G., Bojadziev M., 2006, Fuzzy Logic for Business, Finance, and Management *(2nd Edition), World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore.*
2. Ciucu G., Iosifescu M., ş.a., 1965, *Teoria jocurilor*, Editura Tehnică, Bucureşti.
3. Gherasim O.,Alecu C.,I., 2017, *Programare liniară cu numere fuzzy hexagonale*, în volumul "Progrese în teoria deciziilor economice în condiţii de risc şi incertitudine", volumul XXVIII, editura Performantica, Iaşi, pp. 27–40.
4. Karlin S., 1959, *Mathematical Methods and Theory of Games. Programming and Economics,* 2 vol., London, Pergamon Press.
5. Kaufmann, A.*,1973, Introduction a la théorie des sous–ensembles flous (Fuzzy sets theory)*, Ed. Masson et Cie, Paris.
6. Manafi I., Roman M.D., 2016, *Teoria jocurilor. Teorie şi aplicaţii*, Editura ASE, Bucureşti.
7. Moisil Gr., 1975, *Lecţii despre logica raţionamentului nuanţat*, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti.
8. Negoiţă V., 1974, Ralescu D.A., *Mulţimi vagi şi aplicaţiile lor*, Editura Tehnică, Bucureşti.
9. Owen G., 1974, *Teoria jocurilor*, Ed. Tehnică, Bucureşti.
10. Vlădeanu D., Gherasim O., 2004, *Mathematics with polygonal fuzzy numbers,* în Anuarul Institutului de Cercetări Economice "Gh. Zane", Tomul 13, Editura Academiei Române, Bucureşti, pp. 21–35.
11. Zadeh L.A., 1965, *Fuzzy sets – Information and Control.* Vol. 8, pg. 338–353.

INNOVATIVE ASPECTS IN CROSS-BORDER TRANSACTIONS

ASPECTE INOVATIVE IN TRANZACȚIILE TRANSFRONTALIERE

Alexandru A. GRIBINCEA[1]

Abstract

The transition to market economy in Romania and the Republic of Moldova conditioned their opening to the international market, the most widespread form of economic activity being electronic commerce regarding sales and payments on the domestic market and in other countries. Cross-border relations constitute an area of activity practicing the commercial exchange between countries with products and services, technical-scientific, investment, financial, informational products and international labor movement. The application of modern payment methods favors the development of economic relations between countries, regions. It is important that the level of the infrastructure endowment ensures on both sides of the borders the use of payment instruments. The purpose of the investigations to investigate the experience of cross-border transactions through the innovative elements practiced at the present stage. It is necessary to study the laws of this phenomenon in order to create the best regime for the regulation of cross-border transactions in private international law, including the regulation of contradictions between laws, which applies when the parties have not exercised the right to choose the law applicable to cross-border transactions. The research results are optimistic, highlighting the increase in the frequency and volume of transactions.

Key words: *cross-border relationships, transactions, payment methods, bank cards, frequency of use*.

JEL: E41, G21, G28, L14, K21.

1. Introducere

Una dintre problemele majore care apar în reglementarea activități economice internaționale constituie problema calificării unei tranzacții ca fiind una economică externă, străină. Natura externă a activității economice străine se datorează prezenței unui „element străin”. Tranzactiile transfrontaliere sau seriile de tranzactii transfrontaliere sunt acele tranzactii efectuate intre doua sau mai multe persoane dintre care cel puțin una se aflăîn afara României.Tranzacțiile transfrontaliere - sunt plățile efectuate cu carduri bancare în afara Republicii Moldova [14]. Acestea se referă nu numai la operațiunile efectuate cu prezența fizică a cardului (retragere de numerar la ATM, plata achizițiilor în magazin prin intermediul terminalului de plată (POS), dar și achizițiile efectuate în Internet prin intermediul site-urilor străine. În primul rând, este necesar să se stabilească ce tranzacții sunt internaționale și transfrontaliere. Pentru a face acest lucru, consultăm art. 1186 Cod civil, care definește gama de relații de drept civil reglementate de dreptul internațional privat. În baza acestui articol, tranzacțiile și contractele internaționale sau transfrontaliere, care implică cetățeni străini sau persoane juridice străine, ghidate de un alt element străin, inclusiv în cazurile în care obiectul drepturilor civile este situat în străinătate [8].

2. Scopul investigației

Constă în cercetarea experienței tranzacțiilor tranfrontaliere prin prisma elementelor inovative practicate la etapa actuală. Este necesară studierea acestui fenomen legal pentru a crea cel mai optim regim de reglementare a tranzacțiilor transfrontaliere în dreptul internațional privat, inclusiv reglementarea contradicțiilor dintre legi, care se aplică atunci când părțile nu au exercitat dreptul de a alege legea aplicabilă tranzacției transfrontaliere.

3. Metode de cercetare

Se știe că fiecare ramură a dreptului are propria sa metodă specială de reglementare juridică. O metodă este un complex de tehnici interconectate, mijloc prin care legea afectează un anumit domeniu al relațiilor publice, comportamentul participanților lor, stabilindu-și drepturile și obligațiile. Prin metode autorul dezvăluie identitatea juridică a ramurii dreptului.Baza metodologică a cercetării dcuprinde metode științifice generale ca logica, dialectica, deducția și inducția,

[1] PhD Student, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova

sistemelor, analitică, statistică, lingvistică etc. În cercetare au fost aplicate și metode juridice speciale și juridice comparative.

4. Gradul de investigare

În știința de peste hotare a dreptului internațional privat, problema validității unei tranzacții transfrontaliere a fost, inițial investigată din punctul de vedere al doctrinei ordinii publice (M. Wolf, P. Lagarde, R. Savier). Până în prezent, doctrina străină a practicii internaționale stabilește un aviz prevalent privind aplicarea unui statut obligatoriu pentru a decide semnificația unei tranzacții transfrontaliere (P. Winkler von Morenfels, X. Ketz, X. Koch, W. Magnus, J.I. Raape, D. Fossett, K. Zweigert). Această prevedere doctrinară a fost ulterior confirmată normativ de Convenția de la Roma privind legea aplicabilă obligațiilor contractuale din 1980.

5. Rezultate și analize

În prezent, cooperarea transfrontalieră joacă un rol din ce în ce mai important pentru dezvoltarea regională. Datorită proceselor de globalizare și regionalizare, o astfel de cooperare este importantă pentru dezvoltarea socio-economică al multor țări. Parteneriatul transfrontalier – este un mecanism eficient pentru realizarea echilibrului etno-psihologic, politic, etno-confesional, de mediu, cultural și economic [11]. În plus, tranzacțiile economice străine ar trebui diferențiate de cercul tranzacțiilor și tratatelor cu caracter internațional. În ciuda faptului că Codul civil prevedea un singur contradicție de drept privind reglementarea relațiilor care decurg din orice tranzacții și contracte, reglementarea legală a tranzacțiilor economice străine (contracte) au propriile sale caracteristici.

În ***primul rând***, această specificitate este legată de forma tranzacției. Codul civil prevede respectarea obligatorie a formei scrise a tranzacției economice străine, care se reflectă în clauza specială de conflict de drept (clauza 2 a articolului 1209).

În ***al doilea rând***, un rol important în reglementarea acordurilor comerciale internaționale (tranzacții economice străine) îl joacă acordurile internaționale care unifică conflictul de legi și normele de fond. De exemplu, Convenția de la Viena din 1980 privind vânzarea internațională a mărfurilor conține reguli de fond unificate, care se aplică nu tuturor acordurilor de vânzare și cumpărare transfrontaliere, ci doar contractelor de formalizare a activităților antreprenoriale și comerciale. Convenția prevede în mod expres că nu se aplică vânzării de bunuri pentru uz personal, familial sau casnic. Dispoziții similare există în Convenția de la New York privind termenul de prescripție pentru vânzarea internațională a mărfurilor din 1974, în Convenția de la Haga privind legea aplicabilă contractelor pentru vânzarea internațională de bunuri, 1986, Convenția de la Ottawa privind leasingul financiar internațional din 1988 și și colab.

În al ***treilea rând,*** în domeniul contractelor comerciale internaționale, obiceiurile comerțului internațional sunt utilizate pe scară largă sau, pentru a utiliza un termen mai larg, obiceiurile de afaceri ale afacerilor internaționale, care sunt adesea combinate sub denumirea generală Lex mercatoria. Datorită codificării neoficiale, obiceiurile utilizate pe scară largă au fost publicate în diferite acte internaționale care sunt neobișnuit de populare în practica de afaceri mondială.

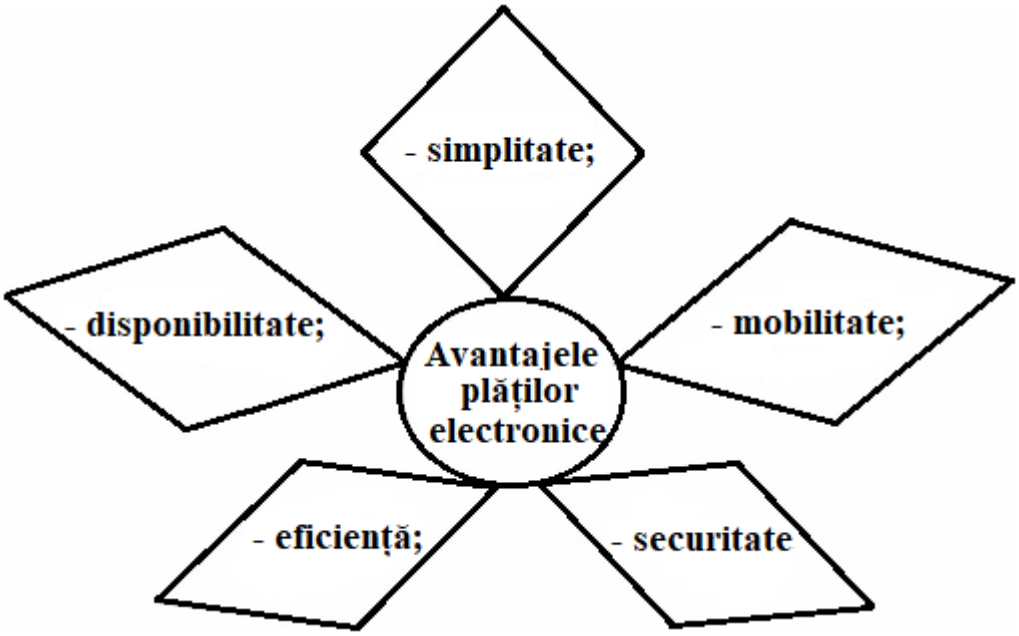
În al ***patrulea rând,*** în practica mondială, există un mecanism special pentru soluționarea litigiilor privind obligațiile care decurg din acordurile comerciale internaționale. Vorbim despre arbitrajul comercia linternațional, care poate fi instituțional (permanent) și *ad hoc* (creat pentru a soluționa o dispută specifică) [1]. Particularitatea unui astfel de mecanism este că părțile în litigiu aleg ele în ce țară, ce arbitraj, în ce limbă va fi luată în considerare disputa.

Astfel, tranzacțiile de natură internațională sunt împărțite în două grupuri: tranzacțiile economice străine care mediază activitatea antreprenorială internațională și tranzacțiile care nu au un caracter antreprenorial și nu sunt destinate să obțină profit [12].

Regiunile transfrontaliere grație aplasării lor geo-economice, de frontieră reprezintă un fel de „punte” a parteneriatului economic cu țările învecinate. Activitățile transfrontaliere presupul pe

lângă fluxul de mărfuri, fluxul financial. Fluxurile financiare moderne sunt dificil de imaginat fără plăți electronice, deoarece astăzi acestea joacă un rol important în viața de zi cu zi a unei persoane fizice și juridice.E-plăți se utilizează prin Internet, serviciile mobile, achizițiile din magazine, chiar și salariile, pensiile și bursele, majoritatea populației primind în așa mod resurse financiare (fig. 1).Prima plată fără numerar a fost realizată în 1918 în SUA, prin intermediul unui telegraf obișnuit, care ulterior a servit drept bază pentru dezvoltarea plăților electronice. În țările CSI, primul sistem de plată electronică a apărut în 1998 sub numele de Pay Cash, dar un an mai târziu a fost substituită de Webmoney. Apoi, din 2002, Web money, a devenit lider pe piața plăților electronice [10].

Figura 1. Principalele avantaje ale plăților electronice sunt[cercetările autorului



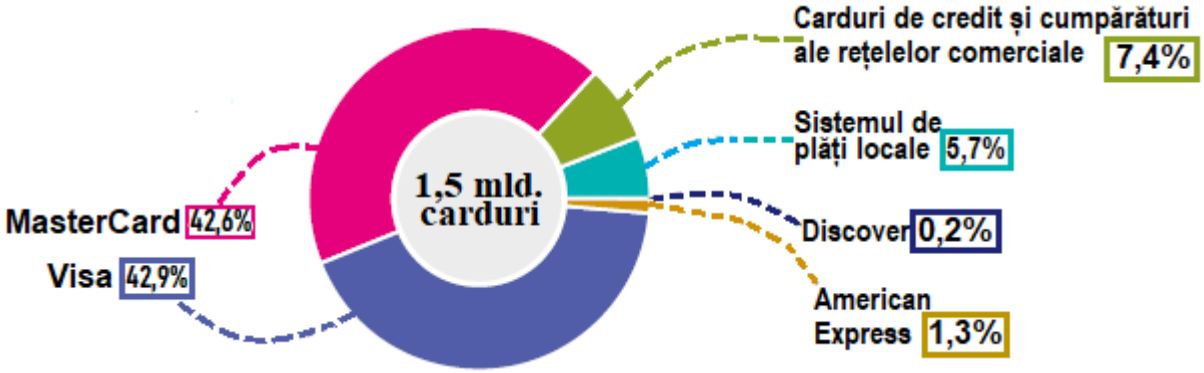
În cazul sistemelor monetare moderne, aceste mijloace de plată sunt percepute ca monedă de plată, schimb, servesc pentru decontări, circulație, acumulare și au un anumit nivel de fiabilitate. Actualmente nu se poate surprinde pe cineva fără cărți de credit, deși acum câteva decenii, acest lucru era ceva irealist. Cardurile de credit obișnuite sunt înlocuite de smartphone-uri, ceasuri, brățări, inele, precum și amprente individuale și retină. De asemenea, astăzi tehnologiile biometrice sunt dezvoltate în sistemul de plăți fără contact, care este un proces tehnologic care identifică clienții care efectuează plăți prin parametri biometrici, cum ar fi: desene pe vârful degetelor, pe palme, ritm cardiac

Recent a fost implementat programul „palma”, o tehnologie de plată care acum operează cu succes în zeci de școli [2]. Sistemul biometric permite studenților/școlarilor să plătească pentru prânz la cantină cu amprenta propriei palme. În acest caz, fondurile sunt debitate din cont, pe care părinții le pot controla și suplini din orice parte a hoterului. Se expluatează și alte proiecte, care permite plata produselor cu amprentă. Pentru a realiza acest lucru, cumpărătorul trebuie să atașeze două amprente la un card bancar Visa sau Mastercard la finalizare. Această metodă de plată nu necesită introducerea unui cod PIN sau a unei cărți: se poate plăti pentru o achiziție atingând un terminal POS special cu un scaner biometric încorporat [6].

Cea mai recentă invenție pentru sistemul de plăți electronice și fără numerar este o noutate, care va fi deja disponibilă în mijloacele de transport urbane în formă de brățări din silicon, inele ceramice cu cip incorporat, telefon mobil, care pot fi folosite pentru a plăti călătoriile.Pe baza datelor furnizate de *Mastercard*, se poate urmări dinamica și tendințele răspândirii plăților electronice. Rezultatele au arătat o creștere a popularității metodelor de plată fără numerar. Sondajul

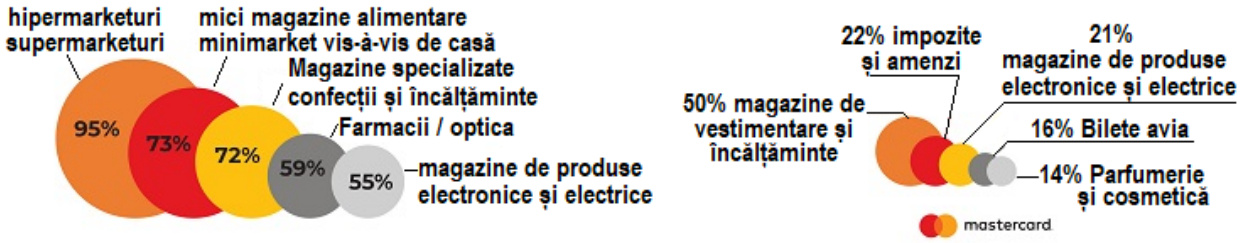
a ajutat, de asemenea, la determinarea nivelului de recunoaștere a tehnologiei de plată fără contact între rezidenții orașelor (fig 2). Sistemele de plată internaționale *MasterCard* și *Visa* reprezintă în prezent 86% din toate cardurile de plată care circulă pe piața europeană, în timp ce cardurile de sistem locale și produsele de card emise de rețelele de vânzare cu amănuntul și serviciile sub propriul brand (Private Lable cards), continuă să cedeze pozițiile.Conform unui studiu RBR recent *(Global Payment Cards Data and Forecasts to 2020*), (Datele și previziunile la plățile globale de plată până în 2020), în Europa, 9 euro din fiecare 10 euro cu plăți cu card sunt făcute de *Visa* sau *Master Card* - cea mai mare cifră comparativ cu cu alte regiuni.

Figura 2.Ponderea sistemelor de plăți din numărul total de carduri, aflate în circulație în Europa [7]



Visa și *Master Card* au un număr aproape egal de carduri. Cardurile Visa reprezintă 42,9% din cardurile de plată care circulă în Europa. Decalajul *Master Card* pe acest indicator este nesemnificativ – ponderea cardurilor atinge 42,6% (fig. 3). Creșterea ponderii cardurilor Master Card și Visa în Europa continuă să crească grație succesului semnificativ al acestui sistem de plată pe o serie de piețe, inclusive Republica Moldova și Ucraina, precum și în țările scandinave și baltice, în timp ce cota de carduri Visa a rămas practice neschimbată. Cifrele denotă că *Visa* este cel mai mare sistem din 19 țări din regiune, iar Master Card se află pe celelalte 14 piețe naționale [5].

Figura 3.Ponderea frecvenței utilizării cardurilor bancare la unitățile comerciale [3]



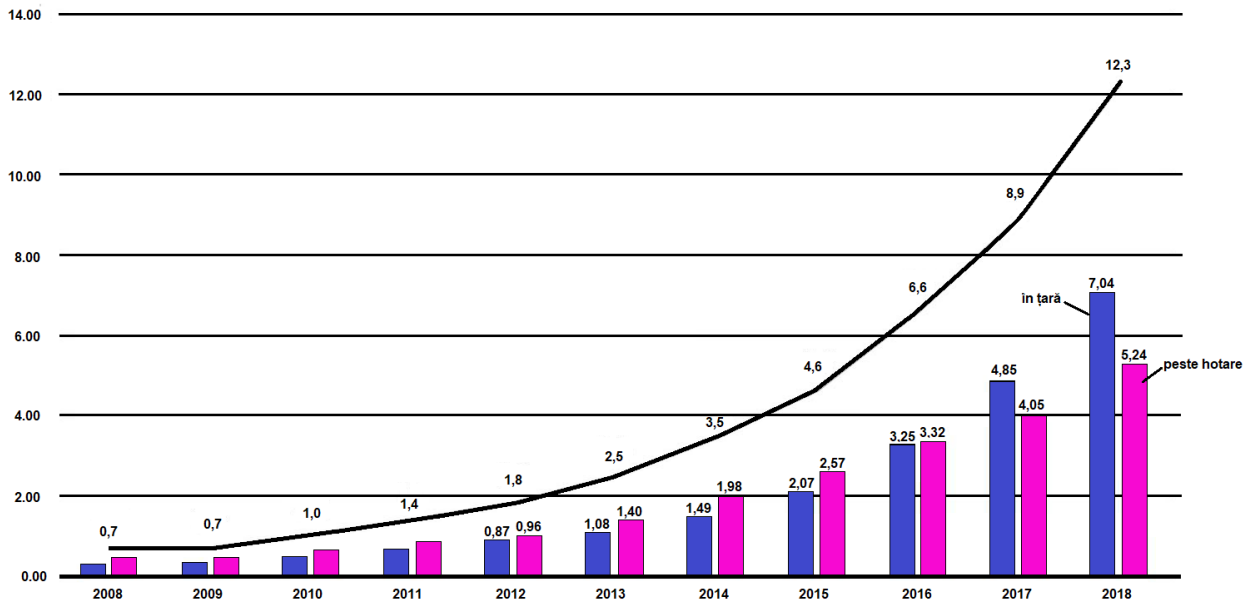
Plăți în terminale POS on-line plăți

Din cercetările realizate se poate deduce căîn 2018:

- 26% din cetățenii R.Moldova utilizează cardul bancar zilnic;

-cetățenii tot mai frecvent utilizează cardurile și telefoanele pentru achitarea cumpărăturilor — de 3,4 ori pe săptămână, pe când doi ani în urmă doar 2,7 ori pe săptămână.

Figura 4.Volumul plăților cu cardul bancar realizat de moldoveni în R.Moldova și peste hotare, miliarde MDL [4]



Dimensiunea tranzacțiilor cu cardul, realizată de cetățenii Republicii Moldova în 2018 a atins 12,3 miliarde MDL, pe când în 2016 prevalau plățile în afara țării [13]. Actualmente, ponderea plăților cu cardul în Republica Moldova atinge 60% din toate plățile cu cardul, efectuate de cetățenii R.Moldova, ce constituie circa dublu față de un deceniu anterior, fiind de doar 30% (fig. 4).Cele mai importante avantaje ale plății pentru cumpărături cu un card pentru respondenți rămân invariabil: „comoditatea plății" (76%), „viteza mare de plată" (73%) [4].

6. Concluzii

Se poate concluziona că tehnologia de plată fără contact devine din ce în ce mai răspândită și cunoscută în rândul deținătorilor de carduri - mai mult de 60% dintre respondenți au auzit despre această inovație. Această cifră s-a dublat în 2017 față de 2017.

Astfel, se poate remarca faptul că în prezent o serie de tehnologii inovatoare de plată, care s-au dovedit deja în alte țări, încep să fie utilizate pe larg în tranzacțiile transfrontaliere. Dar, în ciuda avantajelor și a comodității plăților electronice, conform rezultatelor sondajelor de opinie, pentru o treime dintre cetățenii Republicii Moldova, numerarul rămâne principala metodă de plată, dar în unele cazuri este imposibil de făcut fără mai multe metode moderne, care în viitor va juca un rol major în circulația monetară transfrontalieră.

Bibliografie

1. Bădărău E. (2010), Comerţul electronic – componentă de bază a comerţului modern. În: *Studia universitatis*. Revistă ştiinţifică. Seria: Ştiinţe exacte şi economice. Chişinău CEP USM, Nr.2 (32), p.294-296.
2. Bădărău E., Gribincea A. Securizarea electronica naţională şi estimarea riscurilor electronice în spaţiul economic. În revistă ştiinţifică: *Economica*, nr 1(91), martie 2015, p.7-22.
3. Carduri de debit. https ://www. bcr. md/ ro/persoane-fizice/carduri-de-debit
4. Carduri în Republica Moldova. https ://agora. md/stiri/55000/cardul--tot-mai-des-folosit-de-moldoveni-volumul-platilor-a-crescut-de-10-ori-in-ultimii-sapte-ani-grafic
5. Daniliuc A., Gribincea A. (2012), Oportunități de aderare a Republicii Moldova la Uniunea Europeană prin prisma politicii economice de vecinătate. Rolul euroregiunilor în dezvoltarea durabilă în contextul crizei mondiale. Exemplu: euroregiunea siret-Prut-Nistru. Vol XII.

Iași: Institutul de cercetări economice Gh.Zane al Academiei Române, filiala Iași, p. 101-110.
6. Gherghina G., Gribincea A., Ciobanu I. (2019), Fraude prin intermediul cardurilor bancare. Revista ştiinţifică *Studia Universitatis*, seria Ştiinţe exacte şi economice nr. 7(27), p.259-263
7. Global Payment Cards Data and Forecasts to 2020, RBR
8. Gorobievschi Sv., Gribincea A. (2005), Managementul zonelor economice libere: viziune comparată – cu posibilităţile de aplicare în cadrul euroregiunilor. Euroregiunile: prezent şi viitor. Iaşi: Performantica, p. 171-184
9. Gribincea A. (2010), Oportunități de utilizare a surselor energetice alternative în Euroregiunea Siret-Prut-Nistru. Rolul euroregiunilor în dezvoltarea durabilă în contextual crizei mondiale. Exemplu Euroregiunea Siret-Prut-Nistru, vol. VII, conferinta internațională. 29 octombrie 2010, Iași: Inst. Gh.Zane, Tehnopres, p. 241-249.
10. Gribincea A., Cazacu V., Frumusachi E. (2016), Comerţ international. Note de curs. Chişinău, Ed. Print-Caro, 99 p.
11. Moisescu Gh., Lăzărescu L., Gribincea A. (2009), Economia zonelor transfrontaliere. Revista ştiinţifică Studia Universitatis, seria Ştiinţe exacte şi economice nr. 2(22), p.212-218.
12. Relatii economice. https ://studfiles. net/ preview/ 6703671/ page:67/].
13. Ţâu N., Gribincea A., Sava E. (2008), Tranzacţii internaţionale. Chişinău, ULIM, p. 165
14. Virament transfrontalier. http://www .pro creditbank. md/ ro/ page/2278

FINANCIAL ASSISTANCE FOR THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES' TRANSITION EFFORT TO "GREEN ECONOMY" IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

ASISTENȚA FINANCIARĂ A EFORTULUI DE TRANZIȚIE LA „ECONOMIA VERDE" A IMM-URILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Corina GRIBINCEA[1]
Cristina UNGUR[2]
Mihail CIOBANU[3]
Eugenia LUCAȘENCO[4]

Abstract

SMEs in their transition to the green economy are facing a number of barriers and constraints in many directions, from both employees and management, as well as from state institutions, suppliers, consumers, other companies and entities, which stops or it only slows this transition. The Republic of Moldova, following the path of the economic development model in the field of export, needs the transformation and modernization of the economy, innovative growth and efficient policies. The green economy has become a symbol of a more sustainable economy and society, which protects the environment for future generations, without allowing any group of people or countries to be isolated. The article studies the priority directions of development and transition to the green and circular economy in the EU and the Republic of Moldova, the regulatory barriers and constraints in the field, as well as the financial instruments for influencing the actors in the economic sector.

Key words: *SMEs, tranzition, green economy, barriers and constrains, financial instruments.*
JEL: M13, M21.

1. Introducere

Dezvoltarea durabilă și promovarea economiei verzi reprezintă priorități de dezvoltare atât la nivel global, cât și pentru Republica Moldova; însă sunt necesare eforturi susținute la nivel de țară: eficientizarea energetică, utilizarea surselor regenerabile, ecologizarea ÎMM-urilor, industrie, agricultura ecologică, transport durabil, producere (producție ecologic curată și consum durabil), achiziții publice durabile, construcții, educație durabilă. Problema atitudinii față de mediu este crucială pentru supraviețuirea omenirii. La nivel global, este tot mai recunoscută necesitatea realizării unei dezvoltări durabile ca parte a conceptului de *economie verde.* Cu toate acestea, situația economică specifică a țărilor dezvoltate și în curs de dezvoltare nu permite crearea unui set unificat de măsuri pentru introducerea de tehnologii ecologice pentru gestionarea rațională a naturii. Republica Moldova, urmând calea modelului de dezvoltare economică în materie de export, are nevoie de transformarea și modernizarea economiei, de creștere inovatoare și de politici eficiente. *Economia verde* a devenit un simbol al unei economii și a unei societăți mai durabile, care protejează mediul pentru generațiile viitoare, fără a nu permite izolarea niciunui grup de oameni sau țări.

2. Gradul de investigare

„Economia verde" este la moment un concept relativ nou. Noțiunea se bazează pe ideea reînvierii economiei după criza economică recentă, reducând în același timp riscurile ecologice și

[1] Superior Scientific Researcher, PhD, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *corina.gribincea@gmail.com*
[2] Superior Scientific Researcher, PhD, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *cristinaungur@ymail.com*
[3] Scientific Researcher, Department for Social Research and Standard of Living, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *ciobanu.mihail.s@gmail.com*
[4] Scientific Researcher, PhD Student, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *eugenia_lucasenco@yahoo.com*

rezolvând problemele asociate cu lipsa resurselor naturale. În lume, ecologizarea economiei este o parte importantă a eforturilor reînnoite pentru a integra problemele de mediu și sociale în procesul de luare a deciziilor economice centrale înainte și după Conferința ONU de la Dezvoltarea Durabilă din 2012. Putem remarca un șir de cercetări realizate de Alzawawi M, Abu, Huat și Mansor privind identificarea barierelor și constrângerilor în „economia verde"[1]. Utilizarea unor instrumente de politică fiscală [2, p.231–239]. Cinci bariere ce țin de cadrul de reglementare în calea adoptării practicilor de fabricație verzi [3, p.658–663].

Autorii Silajdžić, Kurtagić și Vučijak [4, p.376-384] într-un studiu despre antreprenorii din țări în tranziție, precum Bosnia și Herțegovina remarcă că aceștia nu sunt gata să-și asume riscul de a investi într-o "afacere verde", dar pe de altă parte nici instituțiile de stat și nici cele educaționale nu-și văd rolul lor.

IMM-urile în tranziția lor spre economia verde întâmpină o serie de bariere și constrângeri din mai multe direcții atât din partea angajaților și a managementului, cât și din partea instituțiilor de stat, a furnizorilor, consumatorilor, altor firme și entități, ceea ce stopează sau doar frânează această tranziție.

3. Scopul cercetării

constă în investigarea barierelor și a asistentei financiare de tranzitie la „economia verde" a IMM-urilor din Republica Moldova pentru dezvoltarea economică și prosperarea societății actuale și viitoare.

4. Metode de cercetare

Pentru realizarea obiectivelor trasate, autorii au apelat la metoda istorica, analiză statistică, comparație, analiză sistemică, inducție, deducție etc.

5. Rezultate și analiză

Evoluția către o economie ecologică nu este, probabil, ca orice altă tranziție din istoria umană. Înțelegerea în creștere a faptului că degradarea climei și a mediului reprezintă o amenințare la existența umană a dus la căutarea de modele economice alternative, cum ar fi paradigma de creștere ecologică și la semnificația sa pentru procesul de creare a locurilor de muncă, pentru refacerea și dezvoltarea economiei. Omenirea recunoaște costurile crescânde ale modelelor de producție și consum, consumatoare de energie. Este timpul să ne deplasăm către o economie care oferă locuri de muncă ridicate și emisii reduse.

Criza financiară și economică mondială care a avut loc recent a condus la scăderea nivelului de investiții, astfel a apărut necesitatea de a impulsiona și relansa activitatea investițională din Europa. În acest scop a fost creat Planul de investiții pentru Europa, numit și Planul Juncker, care are 3 obiective: să înlăture obstacolele din calea investițiilor; să ofere vizibilitate și asistență tehnică pentru proiectele de investiții; să utilizeze mai eficient resursele financiare. Acest plan oferă posibilitatea de a accelera investițiile în proiecte strategice care vizează utilizarea eficientă a resurselor, economia circulară și combaterea schimbărilor climatice.

Fondul european pentru investiții strategice (FEIS), care stă la baza Planului de investiții pentru Europa, poate aduce o contribuție pozitivă importantă în promovarea și susținerea economiei verzi. Conform Planului de investiții pentru Europa se așteaptă ca prin FEIS să fie realizate proiecte investiționale în valoare de 392,6 miliarde de euro și aproximativ 945.000 de IMM-uri să beneficieze de aceste resurse financiare. Totodată, Uniunea Europeană a calculat că pentru segmentul de utilizare eficientă a resurselor sunt necesare investiții de până la 422–527 miliarde de euro [10].

Uniunea Europeană prin intermediul FEIS oferă noi structuri și oportunități de finanțare și poate fi intermediar în relația dintre finanțatori și promotorii de proiecte. Deseori, în statele cu acces la finanțare problematic, este greu să convingi finanțatorii să investească în modele noi de

afaceri așa cum sunt cele din sectoarele de mediu, de exemplu. În acest sens, se analizează posibilitatea de a crea platforme de investiții specifice pentru economia circulara pentru a facilita finanțarea în aceste sectoare deosebit de inovatoare.

Prin îmbunătățirea gestionarii resurselor, întreprinderile europene pot economisi între 245 și 604 miliarde de euro pe an, adică echivalentul a 3–8 % din cifra de afaceri anuală. Valoarea comercială totală a produselor și tehnologiilor ecologice inovatoare din domeniul construcțiilor durabile, energiei din surse regenerabile, produselor bio și a reciclării din UE ar putea crește de la 92 miliarde de euro în 2006 la 259 miliarde de euro în 2020, generând crearea a peste 2,4 milioane de noi locuri de muncă.

Politica economică a Uniunii Europene este ferm orientată spre susținerea economiei circulare care va transforma economia europeană într-un sistem economic care utilizează resursele naturale în cel mai eficient mod, păstrează valoarea materialelor și produselor prin utilizarea lor circulară și reduce impactul negativ al activităților economice asupra mediului și sănătății. Economia circulară reprezintă o oportunitate pentru Europa săracă în resurse să asigure accesul la resursele vitale, să mențină competitivitatea globală și să asigure un mediu de înaltă calitate pentru oameni. Aplicarea abordărilor economiei circulare poate reduce emisiile industriale ale UE, reduce producția și expunerea la substanțe periculoase și poate contribui la atenuarea schimbărilor climatice. Cu efectele sale cu adevărat simbiotice asupra economiei și mediului, economia circulară este o modalitate de a atinge anumite obiective ale dezvoltării durabile ale ONU (ODD).

În decembrie 2015, Comisia Europeană a adoptat un **plan de acțiune pentru economia circulară** [7], în vederea stimulării ocupării forței de muncă, a creșterii economice și a investițiilor, precum și în vederea dezvoltării unei economii neutre din punctul de vedere al emisiilor de dioxid de carbon, eficiente din punctul de vedere al utilizării resurselor și competitive. Acest plan a contribuit la crearea noilor oportunități de afaceri și la dezvoltarea noilor piețe, atât în UE, cât și în afară. În anul 2016, activitățile circulare, cum ar fi repararea, reutilizarea sau reciclarea, au generat o valoare adăugată de aproape 147 de miliarde EUR, reprezentând investiții în valoare de aproximativ 17,5 miliarde EUR [10].

Pentru a accelera tranziția către o economie circulară, este necesar să se investească [9] în inovare și să se ofere sprijin pentru adaptarea bazei industriale. În perioada 2016-2020, Comisia Europeană a intensificat eforturile în ambele direcții, asigurând o finanțarea publică pentru tranziție în **valoare totală de peste 10 miliarde EUR**. Aceasta cuprinde:

- 1,4 miliarde EUR din programul Orizont 2020 până în 2018 (în domenii precum industriile de prelucrare durabile, gestionarea deșeurilor și a resurselor, sisteme de fabricație cu circuit închis sau bioeconomia circulară), dintre care 350 de milioane EUR sunt alocate pentru asigurarea circularității materialelor plastice; Comisia a publicat un inventar [10] al proiectelor relevante pentru economia circulară finanțate în cadrul programului Orizont 2020 în perioada 2016-2018.
- cel puțin 7,1 miliarde EUR din politica de coeziune (1,8 miliarde EUR pentru adoptarea tehnologiilor eco-inovatoare în rândul IMM-urilor și 5,3 miliarde EUR pentru sprijinirea punerii în aplicare a legislației UE privind deșeurile). De asemenea, este disponibil un sprijin semnificativ prin specializarea inteligentă pentru inovarea și implementarea bazate pe piață;
- 2,1 miliarde EUR prin facilități de finanțare, cum ar fi Fondul european pentru investiții strategice și Innovfin;
- cel puțin 100 de milioane EUR au fost investite prin programul LIFE în peste 80 de proiecte care contribuie la o economie circulară.
- Prioritară în lista strategiilor elaborate în Republica Moldova pentru dezvoltarea națională actuală și viitoare este considerată Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020” care a fost aprobată prin Legea nr. 166 din 11.07.2012. Principalul scop al Strategiei este schimbarea paradigmei de dezvoltare economică - înlocuirea modelului inerțial de creștere,

bazat pe consum alimentat de remitențe, în favoarea unui model dinamic, bazat pe atragerea de investiții, precum și pe dezvoltarea industriilor exportatoare de bunuri și servicii. În contextul actual, acest scop nu poate fi realizat fără a lua în considerație practicile "verzi" de dezvoltare. Însă în această Strategie, prioritățile naționale au fost formulate destul de îngust cu focusare pe cele mai stringente probleme. Prin urmare, unica prioritate din SND Moldova 2020 care ține direct de economia verde este "Diminuarea consumului de energie prin sporirea eficienței energetice și utilizarea surselor regenerabile de energie". Încă o prioritate cu implicații "verzi" - Creșterea competitivității produselor agroalimentare și dezvoltarea rurală durabilă - a fost introdusă în iulie 2014, pentru a sublinia importanța agriculturii și dezvoltării rurale în procesul de negociere și accesare a fondurilor UE.

- Totuși, menționăm că Strategia Moldova 2020 prevede angajamentul Republicii Moldova de a întreprinde toate eforturile necesare pentru a asigura tranziția la o dezvoltare economică verde, care să promoveze principiile de dezvoltare durabilă și să contribuie la reducerea sărăciei, inclusiv prin asigurarea unei guvernări mai bune în domeniul dezvoltării durabile.

De menționat că responsabilitățile pentru o dezvoltare "verde" a Republicii Moldova revin preponderent Ministerului Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului. Cheltuielile generale prevăzute în anul 2019 pentru activitățile Ministerului ating valoarea de 2470,53 milioane lei.

Tabelul 1. Cheltuieli și active nefinanciare alocate Ministerului Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului de la bugetul de stat

Cheltuieli și active nefinanciare, total	**2470538,6**
Servicii de stat cu destinație generală	1863,9
Cercetări științifice aplicate în direcția strategică „Patrimoniul național și dezvoltarea societății"	150,0
Cercetări științifice fundamentale în direcția strategică „Biotehnologie"	1713,9
Servicii în domeniul economiei	1663139,7
Susținerea întreprinderilor mici și mijlocii	32500,0
Cercetări științifice aplicate în domeniul politicilor macroeconomice și programelor de dezvoltare economică, în direcția strategică „Materiale, tehnologii și produse inovative"	100,0
Politici și management în domeniul agriculturii, dezvoltării regionale și mediului	50577,4
Dezvoltarea durabilă a sectoarelor fitotehnie și horticultură	453260,4
Creșterea și sănătatea animalelor	3800,0
Dezvoltarea viticulturii și vinificației	48639,5
Subvenționarea producătorilor agricoli	892584,2
Securitate alimentară	500,0
Cercetări științifice aplicate în domeniul agriculturii, în direcția strategică „Biotehnologie"	75920,2
Sisteme de irigare și desecare	10422,5
Eficiență energetică și surse regenerabile	21217,1
Reglementare și control al extracției resurselor minerale utile	2457,5
Explorarea subsolului	3781,0
Implementarea proiectelor de dezvoltare regională	13359,1
Dezvoltarea drumurilor	39020,8
Dezvoltarea turismului	15000,0
Protecția mediului	222789,1
Prognozarea meteo	21982,9
Politici și management în domeniul protecției mediului	35591,2
Colectarea, conservarea și distrugerea poluanților organici persistenți, a deșeurilor menajere solide și a deșeurilor chimice	31892,7
Securitate ecologică a mediului	46167,1
Monitoringul calității mediului	74969,0

Protecția și conservarea biodiversității	10050,0
Radioprotecție și securitate nucleară	2136,2
Gospodăria de locuințe și gospodăria serviciilor comunale	406608,2
Învățământ	173700,4
Protecție socială	2437,3

Sursa: Ministerul Finanțelor. Legea Bugetului de stat pe anul 2019

6. Concluzii

Instrumentele politicii fiscale prevăd colectarea veniturilor, sau cheltuirea lor sau ambele. Aceasta include plăţile şi taxele, eliminarea subsidiilor dăunătoare, subsidierea sectoarelor verzi, alocare de fonduri, investiţiile publice în infrastructură, procurările publice şi alte mecanisme de piaţă. În general, instrumentele politicii fiscale sunt capabile să influenţeze preţurile şi, ca atare, sunt instrumente puternice pentru influenţarea actorilor din sectorul economic.

Bibliografie

1. Alzawawi M.(2016), Drivers and obstacles for creating sustainable supply chain management and operations. Retrived March, 20
2. Doncean Marilena (2014), Strategic solution for pollution reduction and restoring the rural enviroment - green roofs, în Lucrări Ştiinţifice, seria Agronomie, vol. No.57, Editura Ion Ionescu de la Brad, 2014, pp.259-263
3. Geng, Y.; Doberstein, B. (2008), Developing the circular economy in China: Challenges and opportunities for achieving "leapfrog development". Int. J. Sustain. Dev. World 15, 231–239.
4. Ghazilla, R. A. R., Sakundarini, N., Abdul-Rashid, S. H., Ayub, N. S., Olugu, E. U., & Musa, S. N. (2015). Drivers and Barriers Analysis for Green Manufacturing Practices in Malaysian SMEs: A Preliminary Findings. Procedia CIRP, 26, 658–663.
5. Silajdžić, I., Kurtagić, S. M., & Vučijak, B.(2015), Green entrepreneurship in transition economies: a case study of Bosnia and Herzegovina. Journal of Cleaner Production, nr.88, 376-384.
6. Ministerul Finanțelor. Legea Bugetului de stat pe anul 2019
7. Investment plan sector specific factsheet env clima. https :// ec. europa. eu/ commission/ sites/ beta -political/files/investment-plan-sector-specific-factsheet-env-clima_ro.pdf
8. COM 2015, 614.
9. https://ec. Europa .eu/ eurostat/ tgm/refresh TableAction.d o?tab=table&plugin=1&pcode =cei_cie 010 &language=en
10. Raportul „Achieving Growth Within" (Realizarea creșterii în interior) (SYSTEMIQ în colaborare cu Fundația Ellen MacArthur). https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/Achieving-Growth-Within-20-01-17.pdf
11. https ://ec .europa .eu/research/environment/index.cfm?pg=output&pubs=thematic
12. Iordachi V. Gribincea C. Ungur C. Boldurat V. Crearea si organizarea clusterelor in Republica Moldova, Chisinau 2018, INCE, 85p.
13. Gribincea C., Gribincea A.A.(2019), Necesitatea creșterii economiei „verzi" ca premisă de integrare în spațiul european. In: Materiale ale Conferinţei ştiinţifico-practice cu participare internațională Teoria Și Practica Administrării Publice, 17 mai, p. 272-276

COMPETITIVENESS OF THE TIC SECTOR IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA FROM THE INVESTMENT PERSPECTIVE

COMPETITIVITATEA SECTORULUI DE COMUNICAȚII ELECTRONICE DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRISMA INVESTIȚIILOR

Lucia GUJUMAN[1]
Lilia SAVA[2]

Abstract

Investments represent the primary factor in the strategy of the developing of the national economy, of all branches and fields of activity,of the countries zones, a increase in national income, the condition of increasing the copetitivenes and the standart of living of our entire people.

In the actual economic conditions, the electronic comunications have become a competitive factor for the economic agents, for the integral development of the society, for economic growth, both at microeconomic and macroeconomic level. This is possible through the continuous development of a modern and competitive electronic communications system by attracting investment.

Key words: *investment, electronic communications, risks, competitivitate, innovation, performances, efficiency of investments.*

1. Introducere

Investiţiile au o importanţă majoră pentru toate ţările lumii, chiar şi pentru cele dezvoltate. Fără ele este imposibilă înnoirea procesul de producţie şi dezvoltarea tuturor domeniilor economiei naţionale.Cert este faptul că capitalul investiţional, ca orice factor de producere, este limitat. De aceea economiile naţionale duc o luptă concurenţială dură pentru a-l căpăta. Motivaţiile investitorului pentru plasarea capitalului său în economia unei ţări sau companii sunt în primul rând de natură economică şi apoi de natură socială. Avantajele economice ale subiectului investiţional sunt:

1. introducerea unor noi tehnologii, utilaje, soluţii organizatorice, care ar influenţa la rândul său întregul sistem de gestiune (companie, ramură, ţară);
2. creşterea capacităţii de producţie prin lărgirea pieţei, produsele noi pot fi exportate sub noua marcă;
3. valorificarea resurselor locale (forţa de muncă, materiale, construcţii în domeniul transportului, telecomunicaţiilor, culturale, etc.);
4. creşterea profitului la subiectul „primitor” de investiţii;
5. obţinerea unor facilităţi de natură fiscală;
6. creşterea numărului locurilor de muncă şi alte efecte socio-economice.

Atunci cînd statul promovează atragerea investiţiilor, trebuie să creeze condiţiile necesare şi anumite strategii de reducere şi eliminare a riscurilor. Gama riscurilor care ameninţă o investiţie este foarte largă. Problema riscului şi incertitudinii a devenit una dintre cele mai actuale. Este bine cunoscut faptul că cele mai mari riscuri în activitatea economică le suportă investiţiile şi, îndeosebi, cele din sfera producţiei. Trei factori determină acest lucru:

1. perioada lungă de timp în care se obţin efectele investiţionale şi de aici rezultă dificultatea previziunilor ce trebuie prognozate în vederea determinării exacte a mărimii acestor efecte;

2. caracterul ireversibil al investiţiilor alocate în activităţi de producţie, odată ce realizarea unei astfel de investiţii este începută, procesul nu mai poate fi oprit fără a suporta pierderi;

3. mărimea considerabilă a eforturilor investiţional, care în caz de eşec se transformă în

[1] Associate Professor, PhD, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *gujuman76@mail.ru*
[2] Associate Professor, PhD, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *savalilia@mail.ru*

pierderi mari.

Pentru fiecare categorie de risc, investitorul solicită garanţii din partea partenerului şi a ţării gazdă. Aceste garanţii de obicei vizează:

- ❑ asigurarea că obiectivele constituite nu vor fi naţionalizate, expropriate sau rechiziţionate;
- ❑ asigurare unor despăgubiri reale în cazurile în care, din motive excepţionale, se face un transfer de proprietate;
- ❑ asigurarea posibilităţii de transfer în străinătate a dividendelor, a sumelor rezultate din vânzarea de acţiuni şi din lichidarea investiţiei;
- ❑ asigurarea unui regim fiscal care să prevadă facilităţi în primii ani de funcţionare şi pe parcurs;
- ❑ existenţa unui regim juridic clar şi ferm, cu prevederi care sunt în concordanţă cu dreptul internaţional etc.

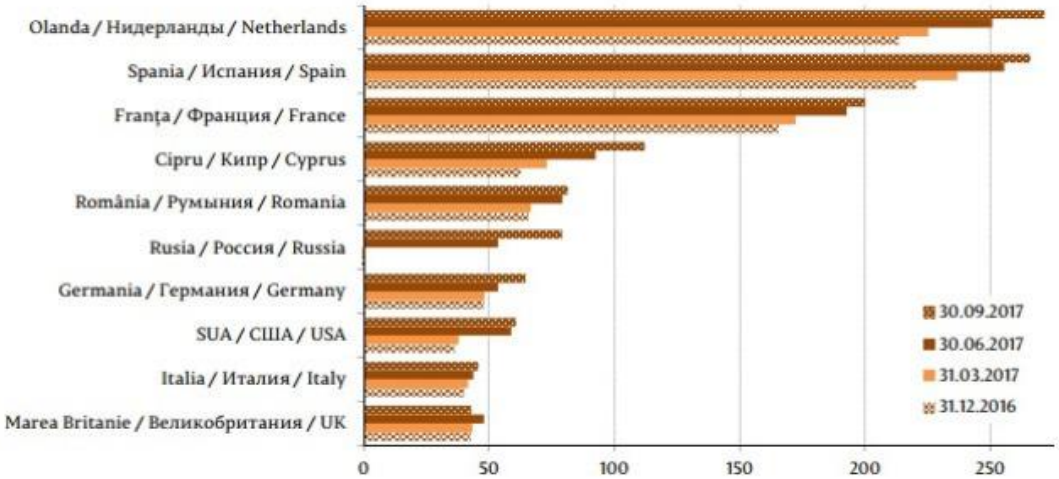
Comparativ cu ţările Parteneriatului Estic, Republica Moldova are printre cele mai mici performanţe de atragere a Investițiilor străine directe (ISD), calculat la numărul populaţiei. Performanţa Republicii Moldova este de două ori mai mică decât media celorlalte state ale Parteneriatului Estic, ţara noastră atrăgând doar 66 USD faţă de indicatorul mediu de 140 USD în grupul acestor ţări: 165 USD în Belarus, 365 USD în Georgia şi 419 USD în Azerbaidjan.

Pentru Republica Moldova, cât şi pentru celelalte ţări în tranziţie, investiţiile străine (în special investiţiile străine directe, (ISD) au devenit primordiale privind creşterea şi dezvoltarea lor economică. Investițiile contribuie direct la completarea necesarului de resurse interne şi la dezvoltarea factorilor competitivi de producţie. Însă, pentru a beneficia de aceste investiţii, este necesar de a crea un climat investiţional favorabil, care implică stabilitate economică, stabilitatea legislaţiei, politică fiscală adecvată, ajustarea capitalului uman, infrastructura de afaceri dezvoltată. Desfăşurarea unei politici raţionale de stimulare a activităţii investiţionale depinde nemijlocit de activitatea statului.

Conform dateleor BNM până în anul 2016, Rusia se clasa pe locul întîi după stocul investițiilor directe. Investițiile rușești erau de peste 200 de milioane de dolari în 2016 și au scăzut până la puțin peste 70 de milioane de dolari în primmele trei trimestre ale anului 2017.

În primele trei trimestre ale anului 2017, cei mai mari investitori au fost cei din Olanda, pe locul doi clasându-se cei din Spania. Î n anii 2015-2016, Olanda ocupa locul doi la capitolul investiții directe, iar Spania nici nu se afla în topul celor 10 investitori. Locul trei, patru și cinci , pentru primele trei trimestre ale anului 2017, sunt ocupate de Franța, Cipru și România, iar Rusia a ajuns pe locul șase. După Rusia sunt situate Germania, SUA, Italia și Marea Britanie.

Figura 1. Investiții Străine Directe în economia R. Moldova în primele trei timestre ale anului 2017



Sursa: BNM

Investitorii străini preferă să investească în R. Moldova în activități financiare și de asigurări, industria de prelucrare, relevă date ale Băncii Naționale a Moldovei. Principalele activități economice care au beneficiat de investiţii străine (conform stocului de investiţii directe sub formă de capital propriu) sunt:

1. activitățile financiare și de asigurări cu o cotă 26,5%;
2. industria prelucrătoare - 25,9%.

Alte activităţi care au atras investitori străini au fost comerţul, industria energetică, informațiile și comunicațiile, transportul și depozitarea, tranzacţiile imobiliare.

2. Investițiile – factor stimulator al creșterii competitivității sectorului comunicații electronice în Republica Moldova

Activitatea investiţională privită în ansamblu are ca scopă sporirea competitivităţii producţiei determinată de utilizarea inovaţiilor. Direcţiile activităţilor de inovare pentru diferite ramuri sunt variate. Activităţile de inovare pentru Republica Moldova au un caracter specific.

Astfel inovaţiile putem să le divizăm în două grupe mari:

1. Inovaţii determinate de modernizarea procesului de producţie existent. Aceste inovaţii sunt caracteristice prin faptul că tehnologiile utilizate în economia naţională sunt perfecţionate, în rezultat sunt elaborate şi fabricate produse cu parametri sporţi

2.Inovaţii bazate pe investiţii în procurarea tehnologiilor deja existente în exteriorul ţării, dar care nu au fost utilizate în Republica Moldova şi care permit fabricarea, produselor absolut noi.

La etapa actuală pentru agenţii economici din Republica Moldova activitatea de inovare este orientată preponderent în direcţia de modernizare a producţiei şi importului de tehnologii noi. În ceia ce priveşte crearea inovaţiilor absolut noi, economia naţională a Republicii Moldova are un potenţial redus determinat de un şir întreg de factori: nivelul redus de dotare tehnică şi profesională a instituţiilor de cercetare ştiinţifică, lipsa unui sistem eficient de finanţare a acestora, insuficienţa în domeniul protecţiei drepturilor de autor, lipsa unui mecanism de atragere şi stimulare a investiţiilor în domeniu etc.

În condiţiile economice actuale, telecomunicaţiile au devenit un factor competitiv pentru agenţii economice, pentru dezvoltarea integră a societăţii, pentru creşterea economică, atât la nivel micro-economic, cât şi la nivel macroeconomic. Utilizarea internetului, a tehnologiei informaţiei şi a unor sisteme moderne de telecomunicaţii, permit economiilor naţionale să fie la curent cu inovaţiile şi să se dezvolte în strânsă legătură cu cele mai puternice companii şi state.

Toate acestea sunt posibile prin dezvoltarea unui sistem modern și competitiv de telecomunicaţii. Pe plan mondial se conturează tot mai clar ideea că telecomunicaţiile reprezintă un instrument în slujba democraţiei, a modernizării serviciilor publice şi a sistemului educaţional.

Dezvoltarea sectorului TIC exercită o infl uenţă pozitivă asupra productivităţii muncii în întreaga economie, sporeşte eficienţa administraţiei publice şi face serviciile publice mult mai orientate spre cetăţean. La nivel micro, creşterea productivităţii muncii înseamnă creşterea competitivităţii, profi turi mai mari, angajaţi mai bine plătiţi şi extinderea bazei impozabile. Creşterea eficienţei administraţiei publice favorizează costuri sociale mai mici, un management şi un control operaţional mai bun. În acelaşi timp, serviciile publice devin mai orientate spre cetăţeni, însemnând tehnologii educaţionale şi de protecţie a sănătăţii avansate, îmbunătăţirea administrării sistemului de transport public, un sistem de protecţie socială mai bun, servicii electronice efi ciente şi, nu în ultimul rând, creşterea participării cetăţenilor la viaţa publică.

Comunicațiile Electronice(CE) în Republica Moldova a un ritm rapid de dezvoltare, dar și capacitatea de a influența pozitiv și a cataliza celelalte industrii, precum ar fi serviciile de inginerii și sectorul creativ, industria turismului, industria ușoară ș.a.

Republica Moldova acordă o atenţie sporită sectorului Tehnologiei Informaţiei şi Comunicaţiilor (TIC) în calitatea sa de motor al creşterii şi dezvoltării economice. Un important indicator al dezvoltării sectorului TIC în R.M. este ponderea lui în crearea PIBului. Sectorul

Comunicații Electronice a avut în 2017 o contribuţie de 3,8 % din PIB, fiind în scădere faţă de anul 2016(4,9%) cu 1,2 p.p., constituind cca 7 miliarde lei anual.

Domeniul comunicații electronice ne demonstrează că investitorii consideră atractiv mediul investiţional autohton. Invrstiţiile în telecomunicaţii – sunt plasamente în domeniul telefoniei fixe, mobile, telefoniei prin IP, Internet (transport de date) şi televiziune cu scopul de a obţine venit din această activitate şi care în rezultat duc la creşterea performanţei şi competitivităţii omeniului.

Tabelul 1. Investiţii în comunicații electronice în Republica Moldova

Indicatori	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
PIB, mil. MDL	100510	112049	122562	135396	176777
TIC, mil. MDL	6666,1	6791,3	6934,2	6730,6	6624,8
Creşterea TIC. %	106,98	101,9	102,1	97,1	98,4
Investiţii în TIC, mil. MDL	1291	2375	2041	1454	1096
Creşterea INV. in TIC, %	74,1	183,9	85,9	71,2	75,3
Ponderea INV TIC în cifra de afaceri TIC %	19,36	34,9	29,43	21,6	16,54
Ponderea INV. din TIC în PIB %	1,3	2,1	1,7	1,1	0,7

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor ANRCETI.

Potrivit datelor statistice prezentate, în anul 2017 volumul total al veniturilor în sectorul comunicaţiilor electronice (telefonie mobilă, Internet mobil, telefonie fixă, Internet fix, transmisie şi retransmisie a programelor audiovizuale, alte activităţi în domeniul comunicaţiilor electronice (CE) a înregistrat, în raport cu anul 2016, o scădere ușoară de 105,9 mil. lei (-1,6%) şi a însumat 6 mld. 624 mil. lei. Scăderea atestată în perioada respectivă a fost cauzată de diminuarea veniturilor din vânzarea serviciilor de telefonie fixă, de transmisie şi retransmisie a programelor audiovizuale, de telefonie mobilă, precum și a veniturilor din alte activități în domeniul comunicaţiilor electronice. Perpetuarea tendințelor negative pe piețele de telefonie fixă și de telefonie mobilă este cauzată de schimbarea preferințelor de consum ale utilizatorilor de servicii de la telefonia fixă la telefonia mobilă și de la telefonia mobilă la serviciile alternative de comunicare prin Internet care sunt mai ieftine sau se oferă gratuit (aplicaţii OTT: Skype, Viber, WhatsApp, etc.). Specialiștii în domeniu consideră că această tendință, atestată și pe piețele de telefonie din țările europene, și va fi mai pronunțată în următorii doi - trei ani, când majoritatea consumatorilor vor utiliza serviciile de comunicații mobile prin intermediul smartphone-urilor.

Conform datelor statistice agregate , în anul 2017 volumul total al investiţiilor în sectorul comunicaţiilor electronice a scăzut, față de anul 2016, cu 24,6% și a constituit 1 mld. 96 mil.lei. Micșorarea investițiilor au atras după sine și reducerea cotei investițiilor în PIB, care a constituit numai 0,7% în 2017. Această scădere a fost determinată, în temei, de diminuarea investițiilor în rețelele de comunicații electronice fixe și în rețelele de comunicații mobile.Valoarea investițiilor în rețelele de comunicații electronice fixe s-a micșorat, în comparație cu anul 2016, cu 52,4% constituind 294 mil.lei, iar în rețelele de comunicații electronice mobile - cu 11,4% și a constituit 678 mil. lei. În acelaș timp, investițiile în rețelele de comunicații electronice pentru transmisia și retransmisia programelor audiovizuale au crescut cu 75,4% și au însumat 125 mil.lei.

Din punct de vedere al raportului investiții – venituri, cea mai mare valoare a acestui indicator - de 62% - a fost înregistrată pe segmentul reţele de comunicații electronice mobile. Pe segmentul reţele pentru transmisia și retransmisia programelor audiovizuale valoarea indicatorului respectiv a fost de circa 11%, iar pe segmentul reţele de comunicații electronice fixe - de 27%.

Rolul investițiilor în creșterea competitivității sectorului TIC, în Republica Moldova, este unul de importanță supremă, fapt confirmat prin includerea acestui sector drept unul din prioritățile strategice de creștere a competitivității industriei tehnologiei informației pe anii 2015-2021.

Piața comunicațiilor electronice din Republica Moldova prezintă o serie de oportunități de dezvoltare a unei afaceri în domeniul dat, iar investițiile străine în acest domeniu (0,7% din PIB) contribuie la dezvoltarea sectorului, precum și la creșterea competitivității în general.

Datorită unor avantaje competitive ce țin de amplasarea geografică și fusul orar echilibrat, de aprofundarea relațiilor cu Uniunea Europeană prin Acordul de Liber Schimb (DCFTA), de existența unui acces liber către o piață potențială de peste 880 milioane consumatori, de capitalul uman multilingv și creativ, de facilitățile acordate de Guvern pentru industria TI, de costul derulării afacerilor în domeniul TI inferioare celor din statele vecine, precum și de extinderea pieței TIC autohtone – în ultimii 5 ani ritmul de creștere din industria TI a depășit alte sectoare economice.

3. Concluzii

Economiştii susţin că Republica Moldova trebuie să fie conştientă că avantajele competitive care i-au marcat primii ani de deschidere faţă de economia de piaţă se erodează rapid. Sunt necesare investiţii semnificative în educaţie şi infrastructură pentru a menţine acelaşi ritm de dezvoltare economică. Unii dintre indicatori au deja o direcţie negativă pe termen mediu. Statisticile oficiale arată că 70% din PIB-ul ţării este generat de Chişinău. Astfel, Republica Moldova este considerată ţara unui singur oraş, iar cei mai mulţi investitori sunt în Chişinău. Cel mai important motiv pentru care anumite zone sunt evitate este lipsa infrastructurii care să conecteze acele zone cu restul ţării.

Creşterea ritmului de dezvoltare a sectorului TIC din Republica Moldova ar putea contribui la sporirea competitivităţii economice a ţării. Este necesar ca integrarea digitală a R. M. în economia globală să aibă loc în toate sectoarele - economic, social şi guvernamental. Analiza situaţiei din ţările ce înregistrează o infrastructură TIC digitală remarcabilă (Singapore, Finlanda, Suedia, Olanda, Norvegia, Elveţia, SUA, Marea Britanie, Luxemburg, Japonia), relevă o corelare strânsa între gradul de competitivitate şi gradul de pregătire electronică. Ţările cu cel mai înalt nivel al competitivităţii au şi cel mai înalt grad de pregătire electronică. Statele respective au atins un nivel înalt de dezvoltare şi datorită eforturilor considerabile, depuse în extinderea şi consolidarea sectorului TIC, în atragerea unor investiţii masive în sector. Prin urmare, şi în cazul Republicii Moldova sunt necesare măsuri efective de impulsionare a procesului de dezvoltare a sectorului TIC, de stimulare a investiţiilor străine directe în acest sector.

Experiența a arătat că economiile care sunt mai deschise la inovare în domeniul tehnologiei, sunt mai competitive și tind pentru a obține rezultate mai bune în ceea ce privește accesul și utilizarea serviciilor TIC, decât cele cu infrastructură și servicii mai constrânse.

Moldova are nevoie de o industrie TIC bazată pe cunoştinţe şi inovaţii, care să anticipeze tendinţele globale şi care să coopereze cu oamenii de ştiinţă din ţară şi din străinătate, oferind o bază solidă pentru dezvoltarea produselor şi a serviciilor ce satisfac necesităţile consumatorilor la nivel national și internaţional. Valorificarea potenţialului transformaţional al industriei TIC necesită o atenţie sporită din partea Guvernului, care poate stimula investiţiile în sector prin utilizarea inteligentă a instrumentelor TIC, îmbunătăţirea climatului investiţional, precum şi prin promovarea investiţiilor inteligente în TIC.

Bibliografie

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2017
2. Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației. Raport privind evoluția pieței serviciilor de comunicașii electronice în anul 2017
3. Cistelecan I, Lazăr M. (2002), Economia, eficienţa şi finanţarea investiţiilor, Bucureşti, Editura Economică, Bucureşti

4. Schumpeter, J.A. (1931), The Theory of Economic Developement, Cambridge, MA: Harvard University Press
5. USAID. Creșterea competitivității și dezvoltarea întreprinderilor, Cerea în sectorul privat pentru calificări TIC în Moldova

PARTICULARITIES OF RELIGIOUS TOURISM IN NORTH-EAST DEVELOPMENT REGION OF ROMANIA

PARTICULARITĂȚILE TURISMULUI RELIGIOS ÎN REGIUNEA DE DEZVOLTARE NORD-EST A ROMÂNIEI

Doina GURIȚĂ[1]

Abstract

This paper aims the characterization of Northeast area of Romania and highlight its tourism cultural and religious potential. So the emergence of tourism, and especially the religious of the Nord-Est, is largely linked to the existence of monasteries, hermitages and the faithful pilgrimages to these buildings. Culture and tourism are considered to be important factors not only in stimulating the regional economy but at the same time, there are a number of other effects. Tourism has long been considered as a way to provide jobs, especially in areas where there are few other options. Meanwhile tourism development related to culture made that it is intended to provide income to support cultural institutions. Consumers also should be aware of regional tourism regional specificity. The North-East of Romania is one of the richest in monasteries, convents, churches, etc. Tourists interested in culture and for our case, the religious aspect of it, should (or is expected) to visit destinations that many tourists do not usually go. It thus contributes to the expansion of tourism in the region and new spaces resisting therefore not ensuring constant presence of seasonal tourism process. A boost is given where local culture, especially in small towns, people know and assume their identity and cultural legacy preserved. Thus, it encourages people from these communities to enhance and preserve local culture, posing a renewed sense of pride for the community. This is a factor that induces a number of jurisdictions to develop programs to improve cultural awareness and interest in heritage conservation within the local population in Nord-East Romania.

Key words: *religious tourism,cultural tourism, spirituality, economics, developement region.*

JEL: M31.

1. Introducere

Problema turismului religios este una de actualitate și nu lipsită de controverse. Turismul românesc se confruntă în prezent cu numeroase probleme, precum: reducerea cifrei de afaceri, schimbările foarte dese ale cadrului legal, piaţa muncii foarte rigidă, o infrastructură deficitară cantitativ şi calitativ, schimbări repetate ale comportamentului agenţilor economici şi a populaţiei, un mediu economic extrem de nefavorabil etc. Având în vedere acest context, o cercetare a turismului, în general, şi a celui religios, în special, prin optica şi metodologia marketingului, este utilă şi poate veni cu soluții care să contribuie la dezvoltarea durabilă.

2. Tema cercetării

În România, religia a revenit în atenţia cercetătorilor din alte domenii decât cel teologic în anii de după 1989. Dacă ar fi să-l cităm pe marele demograf Vladimir Trebici(1998) atunci cel mai indicat ar fi să subliniem următoarele: „Variabila *religia* este tot mai mult solicitată ca variabilă explicativă în teoriile şi modelele pe care ni le propun psihologia socială, sociologia, şi demografia diferenţială. Ea nu ar trebui să lipsească nici din teoriile economice, dacă ne gândim la studiul clasic al economistului şi sociologului german Max Weber (1856-1920), intitulat *Etica protestantă şi spiritul capitalismului,* care pune în evidenţă raportul dintre economie şi religie".

Complexitatea proceselor activității de turism determinată de influența a numeroși factori de natura economică, socială, psihologică, administrativă, impune o abordare a temei în **viziune sistemică** bazată pe tratarea interdisciplinară și transdisciplinară, care să scoată în evidență interelația dintre turismul religios și dezvoltarea durabilă. Diversitatea privind tipurile de turism, existența încă a multor factori cu influență negativă asupra dezvoltării turismului în zona menționată cum sunt: infrastructura, pregătirea specifică a personalului cu atribuții în domeniul

[1] Economist; Lecturer, PhD, "Petre Andrei" University, Iași, Romania; Association of Tourism Journalists and Writers of Romania, Branch of Iași, Romania, *doinagurita@yahoo.com*

turismului, promovarea produselor și serviciilor de turism, impune o cercetare a acestora pe baza unor criterii și metode științifice care să aibă în vedere specificul domeniului.

3. Stadiul actual al cercetării. Limite

O dată cu integrarea în Uniunea Europeană[2], cercetătorii europeni au încercat să sublinieze puternicul impact pe care-l poate avea turismul cultural în noua Europă unită precum și beneficiile extraordinare pe care le poate aduce această formă de turism. Menţionăm aici indispensabilele contribuţii ale unor cercetători europeni, adunate sub directa îndrumare şi îngrijire a lui Greg Richards, sub titlul: *Cultural attractions and European Tourism*[3]. În această lucrare sunt adunate 13 studii, cu o valoare deosebită, adevărate repere şi în procesul de integrare şi de punere în circuit a turismului românesc pe plan european. De asemenea, o altă direcţie de cercetare merge spre identificarea şi analiza marilor centre de pelerinaj ale Europei şi ale lumii[4].

Însă, în ceea ce priveşte turismul religios ca element distinct şi ca ramură aparte în cadrul cercetărilor, contribuţiile specialiştilor sunt din ce în ce mai diverse şi mai numeroase. Se pare că studiile pe care le-am parcurs, încearcă foarte mult să sublinieze amploarea pe care a căpătat-o turismul religios şi posibilităţile de dezvoltare a acestui tip de turism pentru anumite spaţii geografice sau culturale. Amintim aici impresionanta colecţie de studii reunite sub coordonarea lui Razaq Raj şi Nigel D. Morpeth, intitulată *Religious tourism and pilgrimage festivals management: an international perspective*[5]. Studiile cuprinse în acest volum, asupra cărora se răsfrânge şi un spirit globalizator, oferă diferite modele, sugerează idei şi, în cea mai mare măsură, oferă perspective pentru cercetarea problemei. În aceeaşi manieră este tratat subiectul şi în volumul semnat de Dallen J. Timothy şi Daniel H. Olsen, *Tourism, religion and spiritual journeys*[6], ce conţine, de asemenea, o serie de studii, organizate pe domenii, studii care oferă o perspectivă istorico-filosofică a ceea ce denumim noi astăzi ca fiind *turism religios*[7]. Acest volum este unul care poate oferi o deschidere necesară spre bazele şi începuturile dezvoltării acestui tip de turism[8].

Unul dintre volumele „de căpătâi" în cadrul unei astfel de cercetări este cel semnat de Tomisalv Hitrec, *Religious tourism: development-characteristics-perspectives*. Noga Collins-Kreiner împreună cu Nurit Kliot, Yoel Mansfeld şi Keren Sagi, în lucrarea *Christian Tourism to the Holy Land* [9] oferă o imagine a turismului religios în Ţara Sfântă[10], un important reper în ceea ce priveşte acest tip de turism în celelalte ţări creştine. Crispin Spaine, sub auspiciile „Leicester University Press", publica, în anul 2000, volumul *Godly things: museums, objects, and religion*, unul ce tinde să ofere o perspectivă nouă asupra a ceea ce înseamnă obiectele religioase ca elemente de atractivitate pentru oameni. De asemenea s-au lansat diferite ipoteze în analiza turismului religios, în vederea stabilirii unor similitudini sau diferenţe în ceea ce priveşte pelerinajul ca act pur

[2] A se vedea şi: Nolan, M. L.; Nolan, S., *Religious sites as tourism attractions în Europe*, în „Annals of Tourism Research", 19(1), 1992, pp. 68-78.
[3] Apărută la „CABI Publishing", în 2001.
[4] Cohen, E., *Pilgrimage centres: concentric and excentric*, în „Annals of Tourism Research", 19(1), 1992, pp. 33-50.
[5] „CABI", 2001.
[6] „Routledge", 2006.
[7] În aceeaşi notă se înscrie şi volumul semnat de Swatos, William H.; Tomasi, Luigi, *From Medieval Pilgrimage to Religious Tourism: The Social and Cultural Economics of Piety*, Westport, CT: Praeger, 2002.
[8] Vezi în acest sens şi McKelvie, J., *Religious Tourism*, Mintel International Group Ltd.; Chattopadhyay, Monisha, *Religious Tourism - An Introduction*, ICFAI University Press, 2006; Lee, Nolan Mary, Nolan S. *Religious sites as tourism attractions în Europe,* Oregon State University, U.S.A., 2002; Rinschede, G., *Forms of Religious tourism,* Universitat Regensburg, Germany, www. sciencedirect.com, 2002.
[9] Apărută în anul 2006, sub auspiciile „Ashgate Publishing".
[10] Vezi şi Collins-Kreiner, N.; Kliot, N., *Piligrimage tourism în the Holy Land: The behavioural characteristics of Christian pilgrims,* Kluwer Academic Publishers, 2005, vol 50, no. 1, pp. 55-67, disponibil pe internet la adresa: http://titania. ingentaselect.com.

religios sau acţiune turistică[11]. De subliniat că pelerinajul contribuie la dezvoltarea durabilă, prin faptul că foarte puține activități de acest gen nu sunt lipsite în totalitate de scopuri economice. Având în vedere că, pe lîngă motivația strict religioasă, pelerinul mai vizitează și alte obiective din zonă, achiziționează souveniruri, cărți etc., participând astfel la activitatea economică.

În acest domeniu, cercetarea din ţara noastră este destul de săracă în ceea ce priveşte numărul şi calitatea studiilor. Astfel de demersuri au fost, probabil, împiedicate de diferitele reticenţe care se mai observă şi astăzi între autoritatea religioasă şi demersurile laice în domeniu. Din păcate, se crede că o astfel de contribuţie ar schimba oarecum viziunea despre ceea ce este astăzi privit ca pelerinaj. Însă o privire din punctul de vedere al economicului este una valabilă, atât timp cât se petrec fenomene în care se amestecă un capital financiar însemnat. Un studiu important care face o discuţie sintetică şi pragmatică despre turismul religios, cu o aplecare mai largă spre realităţile spaţiului românesc, este semnat de două cadre didactice ale universităţii din Oradea, Alina Bădulescu şi Olimpia Ban[12]. Această iniţiativă a fost dublată de un articol apărut în revista „Capital", care oferă o oarecare viziune asupra problemei, însă nu prea cuprinzătoare, fiind mai mult o privire ce ţinteşte spre popularizarea problemei[13].

O serie de cercetători autohtoni au înţeles importanţa studierii acestei teme şi au pornit de la aspecte religioase pentru a interpreta realităţile din punct de vedere economic. De menţionat este aici un studiu realizat de Alexandra-Maria Ţîrca, Gabriela Cecilia Stănciulescu, Alexandru Chiş şi Mihai Florin Băncilă în care ei chestionează stareţi de mănăstiri pentru a identifica acele aspecte care îi fac pe oameni să vină într-o mănăstire[14]. De asemenea, mulţi cercetători s-au orientat spre aprofundarea problemelor turismului religios încercând abordări interesante şi inovatoare în direcţia analizei acestui fenomen. Chiar dacă unii, în special cei de la noi, au o atitudine mai puţin directă şi tranşantă, cercetătorii din alte spaţii cu alte mentalităţi sunt, sau par, mai pragmatici în ceea ce priveşte spunerea lucrurilor „pe nume". Astfel că alte contribuţii ale cercetătorilor români pot fi completate cu studii ale unor cercetători din spaţii ştiinţifice externe pentru conturarea unei realităţi privită în mod obiectiv, *sine ira et studio* (după celebrul principiu latin). Fireşte că ne punem întrebările: „Este necesar ca marketingul să fie integrat ca politică în organizaţiile religioase din România în perspectiva dezvoltării durabile?"; „A fost marketingul aplicat în domeniul religios în cunoştinţă de cauză?"; „Ce obstacole a întâmpinat acest domeniu pe plan internaţional, ce obstacole întâmpină în România şi ce soluţii se pot găsi?"; „Care sunt particularităţile marketingului din domeniul turismului religios?"; „Cum poate contribui turismul religios, prin resursele sale, la coagularea unui plan amplu de dezvoltare durabilă regională"[15].Bineînţeles că enumerarea unor contribuţii în domeniul marketingului şi turismului religios poate continua deoarece, după cum am spus, foarte mulţi cercetători şi-au îndreptat atenţia în această direcţie. Ceea ce se poate constata este că în majoritatea cazurilor (şi ne referim aici la contribuţiile ştiinţifice din ultimele două decenii) autorii susţin aplicarea principiilor şi strategiilor de marketing în domeniul turismului religios în vederea obţinerii celor mai bune rezultate. Cu toate că Biserica a început să susţină – e adevărat că în mod tacit – marketingul în turismul religios prin înfiinţarea unor „centre de pelerinaj", prin colaborări cu diferite firme distribuitoare de turism, cu companii aeriene, rezultatele nu sunt pe măsură.

---

[11] A se vedea contribuţiile: Rinschede, G., *Forms of religious tourism*, „Annals of Tourism Research", 19(1), 1992, pp. 51-67; Fleischer, A., *The Tourist Behind the Pilgrim în the Holy Land*, în „Hospitality Management", 19, 2000, pp. 311-326; Stavrou, M., *A theological perspective on pilgrimage*, în „Theology and Life: Journal of knowledge and spirituality", 7-12, 2000, 39-62; D. de Sousa, *Tourism and pilgrimage: tourist as pilgrims?*, în „Contours", 6(2), 1993, pp. 4-8.

[12] *Turismul religios*, în „Amfiteatru Economic", nr. 18, noiembrie 2005, pp. 69-78.

[13] *Pelerinajul - turism religios în condiţii de trei stele*, în revista „Capital", nr. 20/16.05.2002.

[14] *Managing the visitor experience on românian religious sites: monasteries abbots' perception*s, în „Management & Marketing", Craiova, vol. VIII, nr. 1/2001.

[15] Parte din întrebări sunt parafrazate după Andreea Strâmbu-Dima, *Aplicativitatea marketingului în organizaţiile religioase*, în „Revista de Marketing online", vol. 2, nr. 1, martie 2008, p. 65.

Robin Grier, pornind de la ipotezele lui Weber (1993), demonstrează o legătură directă dintre *Protestantism*, pe de o parte, şi creşterea economică, pe de altă parte. Sabina Alkire atrage atenţia şi asupra unui alt aspect-impactul negativ pe care îl pot avea instituţia religioasă şi liderii religioşi atunci când se opun dezvoltării. Ipotezele emise de Weber au fost reevaluate de către Robert Barro şi Rachel M. McCleary (2003) într-un studiu efectuat pe un palier format din 59 de ţări cu o preponderenţă religioasă diferită subliniind, pe de o parte legătura directă dintre credinţa oamenilor şi creşterea economică şi, pe de altă parte, legătura inversă dintre implicaţia Bisericii ca organizaţie şi creşterea economică durabilă.

4. Evaluarea potenţialului turistic religios în Regiunea Nord-Est

Problematica evaluării potenţialului turistic al unei zone turistice sau unităţi administrative este de foarte mare importanţă şi actualitate pentru cercetările curente, mai ales că rezultatele obţinute sunt utilizate în fundamentarea strategiilor de dezvoltare regională pe termen mediu şi lung. La ora actuală există numeroase master-planuri care au în vedere evaluarea potenţialului turistic la nivel internaţional, dar şi naţional de către diferite organizaţii. În România, această practică a intrat de curând şi face obiectul a diferite studii de fezabilitate organizate de consilii judeţene sau organisme regionale.

Analizând abordările teoretico-metodologice de până acum, cu privire la principiile de realizare a zonării turistice a teritoriului, putem vorbi de următoarele elemente cheie de analiză a potenţialului turistic al unei zone sau unităţi administrative:

- ✓ potenţial turistic natural;
- ✓ patrimoniu cultural;
- ✓ infrastructură generală;
- ✓ infrastructură specific turistică;
- ✓ calitatea mediului.

5. Repere metodologice

Din perspectiva analizei potenţialului turistic religios al unui areal, ne propunem să urmărim punctual doar acele elemente care definesc strict cererea. Nu considerăm că facem rabat de la conceptul de bază al evaluării deoarece ne concentrăm doar asupra unei motivaţii. În cadrul unei evaluări mai generale şi mai complexe pot fi luate în calcul şi elemente precum infrastructura generală de turism, calitatea mediului sau potenţialul natural.

Pentru evaluarea şi ierarhizarea unităţilor administrativ-teritoriale a fost aleasă, pornindu-se de la elementele componente ale patrimoniului, metoda arborilor de analiză pe criterii de bază şi subcriterii, atribuirea nivelurilor de apreciere făcându-se funcţie de importanţa elementelor.

Acordarea punctajelor pe diferite componente a fost realizată în urma consultării cu specialiştii din diferite domenii precum economia turismului, sociologie, operatori de turism precum şi specialişti din cadrul Mitropoliei Moldovei şi Bucovinei.

Capitolele generale asupra cărora ne-am aplecat în cercetarea potenţialului turistic religios sunt:

- ❖ elemente de patrimoniu antropic sub forma edificiilor religioase;
- ❖ elemente de patrimoniu religios specific;
- ❖ elemente de patrimoniu cultural-religios aflat în cadrul mănăstirilor;
- ❖ structuri de cazare aflate în interiorul mănăstirilor.

Pentru fiecare categorie au fost identificate acele componente care determină consumul de servicii de turism religios sau motivează pe pelerini, iar în funcţie de importanţa lor s-a acordat un punctaj de evaluare în strânsă legătură cu aprecierile specialiştilor.

6. Evaluarea cantitativă pe judeţe a potenţialului turistic religios

Elemente de patrimoniu antropic sub forma edificiilor religioase

Din cercetarea realizată în subcapitolul anterior, unde ne-am aplecat asupra trecerii în revistă a obiectivelor de interes religios, subliniem următoarele subcomponente specifice:

– categoria C: edificii uzuale de interes local;
– categoria B: mănăstiri şi schituri cu recunoaştere la nivel naţional;
– categoria A: mănăstiri şi catedrale cu recunoaştere internaţională.

S-au acordat cate 1 punct, 10, respectiv 25 de puncte pe categoriile enumerate anterior.

Conform acestor asumări, am calculat potenţialul antropic religios pe cele şase judeţe ale regiunii. Rezultatele sunt prezentate în tabelul următor:

Tabelul 1. Evaluarea potenţialului turistic religios a unor obiective în Regiunea Nord-Est

	Categoria A	Categoria B	Categoria C	Total
BACAU	175	210	591	976
BOTOŞANI	100	90	482	672
IASI	225	190	618	1033
NEAMŢ	350	440	548	1338
SUCEAVA	450	290	664	1404
VASLUI	75	150	500	725
REGIUNEA NORD-EST	1375	1370	3403	6148

Sursa: *Date prelucrate*

Elemente de patrimoniu religios specific

Această categorie de elemente antrenează cel mai puternic deplasarea pelerinilor şi turiştilor religioşi.

Aici avem în vedere următoarele elemente:

a. Patrimoniu religios clasic;

- Sfinte Moaşte – codificate ca fiind Categoria A;
- Părticele ale unor Sfinte Moaşte - codificate ca fiind Categoria B;
- Icoane recunoscute ca fiind făcătoare de minuni – Categoria C;

b. Patrimoniu de dată recentă sub forma de mănăstiri noi;

- Sfinţi duhovnici şi Preoţi Luminaţi care au trăit în aceste lăcaşuri – codificate ca fiind Categoria D;
- Duhovnici / preoţi recunoscuţi cu har şi care vieţuiesc în aceste lăcaşuri codificate ca fiind Categoria E.

La prima subcategorie s-au acordat câte 25, 15, respectiv 10 puncte pentru modul în care turiştii apreciază importanţa şi se simt motivaţi de aceste elemente de patrimoniu.

La a doua categorie, discuţiile au fost mult mai dificile în vederea obţinerii unui acord privind importanţa, motiv pentru care am considerat că acordarea a 5 şi respectiv 3 puncte poate fi un bun mod de operaţionalizare.

Conform acestor asumări, am calculat potenţialul antropic religios pe cele şase judeţe ale regiunii. Rezultatele sunt prezentate în tabelul următor:

Tabelul 2.1. Evaluarea potenţialului turistic religios specific din Regiunea Nord-Est

	Categoria A	Categoria B	Categoria C	Categoria D	Categoria E	Total
BACĂU	0	45	30	10	12	97
BOTOŞANI	50	45	50	5	12	162
IAŞI	50	90	20	15	30	205
NEAMŢ	50	210	160	15	33	468
SUCEAVA	100	165	120	30	30	445
VASLUI	25	30	30	0	0	85
REGIUNEA NORD-EST	275	585	410	75	117	1462

Sursa: *Date prelucrate*

Elemente de patrimoniu cultural - religios aflat în cadrul mănăstirilor

În această grupă am avut în vedere următoarele elemente:

- Categorie A – muzee şi morminte din cadrul mănăstirilor;
- Categorie B – biblioteci;
- Categorie C – scoli şi tabere de formare şi dezvoltare individuală, grupuri de suport.

S-au acordat cate 20, 15 şi respectiv 10 puncte pentru fiecare categorie.

În urma evaluării s-au obţinut următoarele punctaje ale patrimoniului cultural turistic religios:

Tabelul 2.5. Evaluarea potenţialului turistic cultural - religios aflat în cadrul mănăstirilor

	Categoria A	Categoria B	Categoria C	Total
BACĂU	60	15	10	85
BOTOŞANI	20	0	10	30
IASI	80	15	20	115
NEAMŢ	280	90	20	390
SUCEAVA	180	60	20	260
VASLUI	60	15	10	85
REGIUNEA NORD-EST	680	195	90	965

Structuri de cazare aflate în interiorul mănăstirilor

Alegerea distinctă a acestei categorii în defavoarea selectării întregii infrastructuri specifice de cazare din regiune a avut la bază două argumente principale:

- focalizarea pe potenţialul turistic religios specific;
- turismul religios autentic se realizează în cadrul locaţiilor religioase.

S-au analizat capacităţile de cazare existente în cadrul mănăstirilor pe două subgrupe specifice fenomenului religios:

- Categoria A – cazare pentru turişti – 5 puncte;
- Categoria B – Cazare pentru pelerini – 3 puncte.

2.3. Analiza comparativă

În urma asumării punctajelor obţinem următoarea situaţie:

Tabelul 2.4. Evaluarea potenţialului turistic religios în Regiunea Nord-Est

	I	II	III	IV	total
BACAU	976	97	85	470	1628
BOTOŞANI	672	162	30	292	1156
IASI	1033	205	115	970	2323
NEAMŢ	1338	468	390	1740	3936
SUCEAVA	1404	445	260	2720	4829
VASLUI	725	85	85	410	1305
REGIUNEA NORD-EST	6148	1462	965	6602	15177

Sursa: *Date prelucrate*

Se observă că pe primele locuri în ceea ce privește patrimoniul turistic religios sunt judeţul Suceava, urmat de județul Neamţ.

Judeţul Iaşi prezintă un potenţial turistic religios de două ori mai mic decât judeţul Suceava, conform acestei metodologii de calcul.

De la prima categorie luată în calcul şi până la ultima se observă o accentuare a decalajelor repartizării patrimoniului religios în regiune.

De asemenea, se remarcă faptul că decalajele pot fi surmontate prin strategii de îmbogăţire a patrimoniului turistic religios cu elemente de patrimoniu religios specific şi structuri de cazare care să permită o dezvoltare durabilă şi a judeţelor Botoşani şi Vaslui.

Nu s-au luat în calcul potenţialul natural şi infrastructura sau gradul de acces.

Bibliografie

1. Barro Robert; McCleary (2003), Rachel M., *Religion and Economic Growth*, Harvard University
2. Cohen, E., *Pilgrimage centres: concentric and excentric*, în „Annals of Tourism Research”, 19(1), 1992, pp. 33-50
3. Doncean Marilena (2016), *Simbolistica ornamenticii şi tradiţiilor populare din Moldova*, Editura Tehnopress, Iaşi
4. Doncean Marilena (2014), *Înţelegerea religiilor prin profunzimea mesajelor pe care le transmir într-o societate bazată pe cunoaştere”,* în volumul II, INCE, „Economic growth in condition of internationalization, IX-th edition, Chişinău, pp.198-201
5. Razaq Raj şi Nigel D. Morpeth (2007), *Religious tourism and pilgrimage festivals management: an international perspective*
6. Swatos, William H.; Tomasi, Luigi (2002), *From Medieval Pilgrimage to Religious Tourism: The Social and Cultural Economics of Piety*, Westport, CT: Praeger
7. Trebici, Vladimir (1998), *Populaţia României după naţionalitate şi religie. Demografie regională şi diferenţială*, în „Revista Română de Sociologie”, nr. 1-2
8. Weber, Max (1993), *Etica protestantă şi spiritul capitalismului*, Editura „Humanitas”, Bucureşti

THE STANDARD OF LIVING THROUGH THE INDEX OF AUTHENTIC PROGRESS AND UNPROFITABLE GROWTH

NIVELUL DE TRAI AL POPULAȚIEI PRIN PRISMA INDICELUI PROGRESULUI AUTENTIC ȘI CONCEPȚIEI CREȘTERII NEPROFITABILE

Mircea GUTIUM[1]

Abstract

Social well-being being is an essential variable for the vitality of a rule of law state oriented towards the decent standard of living of its citizens;this phenomenon had a lot of indicators that would truly and qualitatively reflect the value for the economic well-being of the population. In the official reports of the CIS countries, GDP is often used as the main indicator for the level of poverty and national welfare, but due to the macroeconomic vision of it, there is eliminated from the calculation such things like average profit of citizens and ecology of environment. In this article author will propose a variation of the Genuine Progress Indicator, for the research of the standard of livingof population in the Republic of Moldova.

Key words: *welfare, GDP, poverty, indicator, GPI.*

JEL: I31, I32, B41.

1. Introducere

Nivelul de trai al populației reprezintă indicatorul ce manifestă cel mai evident succesul statului în politicile sale economice și sociale, acest indicator arată cel mai elocvent bunăstarea economică a cetățenilor unui stat și în rezultat satisfacerea necesităților lor materiale.

În Republica Moldova ca indeicator principal în valorificarea nivelului de trai se folosește PIB-ul. Însă PIB-ul cu toate că este folosit în rapoarte macroeconomice și ca un indicator universal de reflectare a dezvoltării economice și politicilor guvernamentae ale statului, el totuși este departe de a reflecta în mod credibil nivelul bunăstării economice a populației.

2. Indicele progresului autentic – noțiuni generale

Dorința cercetătorilor de a efectua un calcul mai exact al bunăstării sociale a dus la crarea a astfel de indicator ca Indicele progresului autentic.

Acest indicator are următoarea formulă de calcul în varianta simplificată:

GPI=A+B-C-D+I

A- cheltuielile de consum

B – valoarea serviciilor în afara pieței

C – cheltuielile individuale cu privire la apărarea contra ecologiei în degradare

D – costul degradării mediului înconjurător și consumul resurselor neregenerabile

I – majorarea capitalului și balanța comerțului international

În calculul GPI se ia în vedere precum puterea de cumpărare a populației atât și valoarea serviciilor din afara ciclului de producție. De asemenea se ia în calcul cu valoare negative cheltuielile pentru ameliorarea efectului negative de la mediul înconjurător poluant, în țările slab dezvolatate ce sunt pe calea industrializației mediul înconjurător este cu mult mai poluant din cauza dispariției

Rezultatul industrializării masive și creșterii economice nu dă întotdeauna ca efect și creșterea satisfacției de viață pentru populație. În cazul PIB-ului nu se i-au în vedere astfel de catastrophe precum ar fide locuințele avariate, distruse sau lăsate nelocuibile, perturbarea locurilor de muncă, inundarea permanentă a sute de mile pătrate de mlaștină, distrugerea a milioane de acri de pădure și contaminarea cauzată de milioane de galoane de ape inundate, contaminarea cu scurgerile de petrol, metale grele, pesticide și alte substanțe toxice.

[1] Scientific Researcher, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *gutium.mircea@rambler.ru*

Paul Elrich considera că:"Trebuie să dobândim un stil de viață care are ca obiectiv libertatea maximă și fericirea pentru individ, nu un produs național brut maxim".

Majoritatea cercetătorilor economici neoclasici precum ar fi Schumpeter sau Keins puneau accent pe indicatorii macroeconomici. Schumpeter scria că: "Funcția capitalului este în aceea de a furniza bunuri antreprenorului, cu scopul de a fi reutilizate în procesul de producție". Anume acest ciclu de venit și investiție acordă creșterea valorilor PIB. Până acum, teoria modernă a creșterii neoclasice este suficient de populară pentru a-și croi drum în manualele predate în universitățile lumii cu profil economic. Este o teorie a creșterii producției potențiale sau a unei producții la o rată standard uniformă de ameliorare a capacității. Teoria se referă la producția potențială la trei rezidenți: forța de muncă, starea tehnologiei și stocul de capital uman. Primele două se presupun a fi ca ușormajorabile la rate determinate exogen de factori neeconomici. Acumularea de capital este guvernată de creșterea populației, iar în echilibru creșterea stocului de capital se potrivește cu creșterea tehnologiei forței de muncă-cum și a creșterii de ieșire. Simplu, așa cum este, themodel se potrivește rezonabil la tendințele observate de creștere economică

Creșterea economică în teoria neoclasică este datorată doar reproducerii continue.În principiu, produsul național net indică în primul rând valorile economice pe care economia ar fi în stare să producă. Consumul pe cap de locuitor este mai fovorabil decât consumul agregat, o creștere nesemnificativă a persoanelor cu o putere de cumpărare mai mare nu poate fi socotit ca un progres al bunăstării. Chiar PNN exagerează consumul pe cap de locuitor, cu excepția unei societăți cu populație staționară. Consumul pe cap de locuitor nu poate fi susținut cu investiții nete zero, capitalul persoanelor juridice trebuie să crească cu aceeași vitezăca și populația aptă de muncă.

Principiul dat este se evidențiază mai ales atunci când creșterea este înregistratădoar la nivelul populației civile și nivelul forței de muncă. Sunt necesare metode ce ar lua în considerare nu doar schimbările identificate în forța de muncă, ci și schimbările evidențiate în procesele tehnologice de producție.Indicatorul ar trebui să arate legătura între progresul tehnologic și creșterea economică.

GPI ia în calcul nu doar creșterea economică de moment ci și situația ecologică și nivelul de scădere a resurselor neregenerabile, ce este foarte actual pentru economiile bazate pe extragere de minereuri, odată ce resursele formatoare de buget vor fi epuizate iar situzația ecologică din teritoriu va fi distrusă vor fi necesare măsuri de remediere.

Acest indicator este unul de prognoză și avertisment, care acumulează date pe termen lung.

3. Indicele progresului autentic pentru Moldova

Deoarece Republica Moldova nu este un stat înalt dezvoltat precum ar fi țările membre a G8 sau a statelor cu un indicator înalt al dezvoltării umane, autorul propune o variantă optimizată a indicatorului progresului autentic pentru Republica Moldova.

	Componenta	Influența	Descrierea	Metoda de calcul
1	Cheltuielile individuale	+	Consumul de bunuri	Venitul disponibil pe cap de locuitor
2	Repartizarea venitului	+ sau -	Coeficientul Jinny	(Coeficientul Jinny pentru anul curent/valoarea minimă)x100
3	Consumul corelat cu repartizarea venitului	+	Consumul de bunuri calculat prin corelarea lui cu veniturile repartizate pe cap de locuitor	(Rândul 1/Rândul2)x100
4	Costul criminalității	-	Criminalitatea influențează negativ sănătatea socială a populației, aici se pot lua în calcul	Prejudiciul material cauzat de acțiuni criminale+cheltuielile destinate lupteicu criminalitatea

			cheltuielile pentru asigurarea poliției și penitenciarelor	
5	Costul șomajului	-	Populația ce se află de lung timp în căutarea unui loc de muncă precum și populația ce a pierdut în mod forțat locul de muncă	Numărul de șomeri x numărul de ore nelucrate x costul unei ore nelucrate
6	Pierderile unei gospodării din cauza scăderii bunăstării ecologice	-	Cheltuielile pe procurarea filtrelor de curățare sau de eliminare a deșeurilor	Prețul filtrării+costul canalizării+costul serviciilor de transport a deșeurilor
7	Costul accidentelor rutiere	-	GPI ia în calcul pierderile directe rezultate din accidentele rutiere, precum ar fi reparația autovehiculului și cheltuielile medicale	Numărul de accidente x costul unui accident
8	Costul poluării apelor	-	Poluarea directă a apelor potabile din țară	Valoarea procentuală de poluare a apelor potabile x profitul din utilizarea apei calitative
9	Costul poluării aerului	-	Cu toate că poluarea aerului are un efect negativ major asupra sănătății, el este absolut ignorat în calculele PIB	Datele cu privire la poluarea aerului + costul pentru o unitate poluantă
10	Pierderile ariilor agricole	-	Urbaniarea ce are loc și în Republica Moldova duce la scăderea piopulației rurale și pierderea patrimoniului agricol din cauza neutilizării lui	Pierderile agricole x costul unui hectar
11	Pierderile masivelor forestiere	-	Pierderea ariilor forestiere duce la poluarea aerului și apei, ceea ce în rezultat duce și la pierderi sociale	Aria pădurelor pierdute x costul unui hectar

Indicatorii dați fuseseră aleși datorită posibilității găsirii valorilor lor numerice în bazele statistice a Republicii Moldova și includerii lor în rwealitățile economice a țării.

4. Creșterea nerentabilă

Creșterea nerentabilă reprezintă o teorie des utilizată de către adepții economiei ecologice. Deoarece creșterea economică deseori este rezultatul unei masive industrializări și creșterea numărului de întreprinderi angajate în procesul de producere și prelucrare. Orice proces de prelucrare și producere în afară de procesul de consum a energiei și materiei prime emană deșeuri în timpul procesului lucrativ ori după ce procesulde producere a luat sfârșit.

În afară de problemele ecologice rezultate din industrializare, mai există și pierderi sociale precum ar fi scăderea timpului acordat familiei, necesitatea achitării bonei pentru copii, ceea ce în rezultat poate duce la scăderea nivelului de satisfacere a vieței.

Teoria dată este mai des aplicată statelor înalt dezvoltate ce deja se află în perioada postindustrială. Anume în așa țări ca S.U.A., Noua Zelandă, Marea Britanie, Franța se pot evidenția costurile atingerii apogeului economic și bunăstării financiare. Atingerea succesului financiar macroeconomic necesită includerea tuturor forțelor ce aparțin unităților economice private. Iar atingertea acestor obiective duce la pierderi ecologice și sociale, prin creșterea numărului migranților ce scad prin influența sa negativă satisfacerea vieții pentru populația autohtonă.

5. Concluzii

PIB-ul fiind un indicator macroeconomic este elocvent în reprezentarea succesului economic la nivel global, însă acest indicator ignoră în mod absolut indicii ce cu toate că nu au o influență asupra puterii monetare, influențează sănătatea socială și fizică a popilației, ceea ce deja indirect duce la pierderi financiare în economie.

GPI este menit să aducă o clarificare în situația economico-socială a locuitorilor Republicii Moldova, și să arate că creșterea PIB datorită creșerii prețurilor ori rețerii veniturilor nu aduce întotdeauna la o viață mai prosperă ori longevivă.

Bibliografie

1. Joseph Alois Schumpeter (2008). Theory of economic development. Moscow:ЭКСМО., pp. 189-191
2. John Talbert, Clifford Cobb an Noah Slattery (2006).The Genuine Progress Indicator 2006. Oakland: Redefining Progress., pp. 13-31
3. Kenneth J.Bagstad and Md Rumi Shammin (2012). Can the Genuine Progress Indicator better inform sustainable regional progress?

CROSS-BORDER VISION ON THE LABOR MARKET

VIZIUNE TRANSFRONTALIERĂ ASUPRA PIEȚEI MUNCII

Manal HABASHI[1]

Abstract

Under the conditions of globalization of the world economy, the globalization of the world labor market takes place. The profound changes in the processes of work activity, in the organization of work, in the structure of employment, in labor relations are the problem of the evolution of the world labor market. Under these conditions, the investigation of migration and the international regulation of labor relations is highlighted on the foreground. The distribution and use of labor resources becomes cross-border, interregional, it is of interest to study the degree of regulation of the labor market by supranational structures. The study of the world trends in the development of social and labor relations is important for understanding the processes in progress of the world economy and for choosing on this basis the vector of the international labormarket development. The development of the knowledge economy and the intensification of international competition determines that the labor market becomes a major factor in the development of the economy. The purpose of the research consists in investigating the specificity of the labor market, associated with the transformation of the priorities of the world economy, a careful analysis of the trends in the world labor market and the development on this basis of an efficient mechanism of regulating the national labor market. It is important to select and forecast the specialties needed for the labor market, train the trainers.

Key words: *cross-border relations, human resource forecasting, labor market innovations, IT and artificial intelligence, labor productivity*.

JEL: A12, F16, J21, K21, L11.

„Ce ar trebui să-i învățăm pe copiii noștri? A rămâne mereu în avangardă trebuie să ne adapteăm continiu și să interacționăm cu ceilalți, rămânând fideli propriilor convingeri și idealuri. Pentru studenți sunt importante nu doar cunoștințele, dar și procesul de instruire. Ceilalți trebuie să memoreze că sentimentul de satisfacție intelectuală poate fi periculos, iar învățarea unor lucruri noi, într-un noi mod de gândire – este un proces nou, realizaat pe parcursul întregii veți”

Blair Sheppar, Global Leader, Strategy and Leadership Development [12]

1. Introducere

Adesea oamenii își fac planuri pentru viitorul îndepărtat - pe când schimbarea a început deja și acest proces se accelerează. Ritmul acestor schimbări este în creștere, precum și dduritatea concurenței în lupta pentru „talente”. Mai mult, apar nedumeriri vis-a-vis de sensul cuvintelor „talent”, „angajat valoros”: abilitățile semnificative cu cinci în urmă ani astăzi nu sunt solicitate. Lista de abilităților, cunoștințelor și rolul lor de mâine nu este cunoscut cuiva exact. Cum se poate pregăti o afacere pentru viitor, despre care nimeni nu are o idee clară [9]. Cum se schimbă managementul personalului: căutarea și atragerea angajaților, recompensa si motivatie, antrenament?Care va fi rolul funcției de resurselor umane și ce tehnologii vor fi utilizate? Timp pentru a fi îndepărtat să observe transformarea continuă a pieței forței de muncă și să aștepte răspunsuri, nr. Pentru a fi gata pentru viitor, trebuie înțeles. Pentru aceasta, am descris piața muncii așa cum este. poate deveni în următorul deceniu [7]. Automatizarea activităților, cunoștințele, robotică și instalațiile inteligente schimbul accelerat de informații modifică modul de lucru și necesarul în forță de muncă [11]. La fel de dramatice sunt previziunile companiilor privind cunoștințele angajaților. Aceste modificări au stabilit noi provocări pentru serviciile de resurse umane, împingând spre decizii neașteptate în fața unor riscuri fără precedent.

2. Scopul cercetării

Constă în analiza stării actuale și previziuni asupra viitorului pieței muncii în regiunile transfrontaliere.

[1] Manager, Israel

3. Gradul de studiere a problemei

Problema pieței muncii nu este nouă în teoria economică. În literatura străină, mecanismul de reglementare a pieței muncii este analizat de A. Smith, D. Ricardo, K. Marx, J.-B. Spune, A. Pigou, T. Malthus, M. Feldstein, J. M. Keynes și adepții săi. Aspectul instituțional al pieței muncii a fost studiat de economiști precum T. Veblen, D. Dunlop, JI. Ullman. Studiile lui D. Clark, P. Drucker, J. K. Gelbraith, D. Bell sunt dedicate problemei transformării forței de muncă în tranziția la o societate post-industrială.

4. Metodologie

Baza metodologică a studiului o constituie abordarea sistematică a noilor fenomene și procese socio-economice de pe piața muncii în contextul globalizării. Lucrarea folosește metode științifice generale de cunoaștere a fenomenelor economice: dialectică, istorică, logică, ceea ce ne-a permis să luăm în considerare procesele și fenomenele în curs de dezvoltare, să identificăm contradicțiile și caracteristicile esențiale. În cadrul procesului, au fost aplicate principiile analizei și sintezei logice și sistemice, a metodelor de analiză comparativă, inducție și deducție, previziunea. Am utilizat metode economice și statistice, o analiză multivariată a relațiilor economice și sociale, metoda grafică.

5. Rezultate și analize

Piața muncii transfrontaliere ar trebui înțeleasă ca un sistem de relații internaționale, implementat la nivel regional și caracterizat prin necesitatea și oportunitățile potențiale pentru o utilizare mai activă a resurselor de muncă în cadrul unei singure regiuni transfrontaliere. Mai mult, prezența frontierei este nivelată de utilizarea comună a resurselor de muncă pentru rezolvarea problemelor de angajare și șomaj, interacțiunea deplină a populației statelor vecine.Conform legislației europene, dacă lucrați într-un stat UE și locuiți într-un alt stat, la care vă întoarceți în fiecare zi sau cel puțin o dată pe săptămână, puteți fi considerat lucrător transfrontalier [8].

Reflecționând asupra viitorului muncii, inevitabil ne punem întrebarea: cum procesiunea victorioasă a tehnologiei, automatizării și inteligența artificială (AI) cum șiunde vom acționa? Și, în general, va trebui să funcționeze? Care va fi locul nostru în această lume „robotică” [11] ?

Se pot evidenția trei megatendințe:

- progresul tehnologic. Dezvoltarea accelerată al domeniului IT;
- schimbări demografice. Variații ale numărului, structurii, amplasîrii populației mondiale.
- urbanizarea exponențială. Creșterea rapidă a populației urbane;
- schimbări în economia mondială, amplasarea forțelor între țările dezvoltate și în curs d dezvoltare;
- deficitul de resurse și schimbări climatice. Epuizarea resurselor naturale de carburanți fosili, condiții climatice extremale, deficitul de apă potabilă, ridicarea nivelului oceanului planetar. Conform estimărilor autorului către 2030 cererea pentru resurse energetice va spori cu 50%, pentru apă cu 30%.

Impactul potențial al tehnologiei digitale și al inteligenței artificiale pe piața muncii este nelimitat [6]. Deja acum joacă un rol de frunte în conturarea tuturor patru scenarii pentru dezvoltarea pieței muncii, oferind un echilibru efectiv între calificări și angajatori, capital și investitori, consumatorișivânzători. Tehnologia digitală este nucleul lanțului valoric, implicat în procese de comercializare și automatizare a suportului birotică. Cu toate acestea, creșterea economică și bunăstarea populației treptat va exercita un control complet asupra economiei. Și odată cu proliferarea sistemelor digitale, amenințarea atacurilor cibernetice este în creștere, manipulări la scară largă în mediul digital.

Se pot distinge trei niveluri de dezvoltare a inteligenței artificiale:

• Informațiile auxiliare sunt utilizate pe scară largă astăzi, ajutând oamenii și organizațiile să rezolve sarcinile de zi cu zi. Un exemplu simplu poate fi găsit astăzi în aproape oricareo mașină este un program de navigație GPS care oferă indicațiișoferi în conformitate cu condițiile de drum.

• Informațiile avansate răspândesc acum toatemai activ în a ajuta oamenii și organizațiile să îndeplinească sarcinile,pe care nu le pot face singure. De exempluun sistem comun de mers cu taxiul nu ar fi putut exista fără o combinație de programe care să asigure funcționarea acestuia.

• Informații autonome - tehnologia viitorului,implică utilizarea de mașini care vor funcționa independent. Un exemplu sunt vehiculele fără pilot (Tesla), care nu sunt încă utilizate pe scară largă, dar care vor fi implicate în viitor.

Elon Musk propune dezvoltarea unor autovehicule capabile să funcţioneze pe "pilot automat"- *Tesla* [13].*Tesla* intră în competiție cu Audi, Mercedes, Nissan, Volvo, General Motors şi Google.

Sondajele realizate denotă că 73% consideră că tehnologiile nu vor substitui complet intelectul uman, pe când 37% sunt îngrijorați de viitorul lor. Procesul de selecție a angajaților valoroși către 2030 va fi mai dificil ca niciodată. Inteligența artificială permite businessului să găsească un angajat talentat atunci când este necesar. Iată cum ar putea arăta o resursă specială pentru recrutarea angajaților în 2030, care funcționează pe baza inteligenței artificiale. Pentru a-și spori capacitățile peste 70% din potențiali angajați ar fi de acord să recurgă la preparate medicale. Vor fi întrebate preparate medicale pentru stimularea activității fizice și mentale.Drumhum Inc deja propune substanțe care sporesc cu 4% capacitățile angajaților [2]. O tendință emergentă recentă este utilizarea așa-numitilor potențiatori cognitivi de către persoanele sănătoase. Aici, considerăm câteva dintre efectele - pozitive și negative - pe care le au medicamentele actuale în condiții neurologice pentru persoane sănătoase. Concluzionăm că, până în prezent, studiile experimentale și clinice au demonstrat efecte generale relativ modeste, cel mai probabil datorită variabilității substanțiale a răspunsului atât la nivelul persoanelor fizice, cât și la nivelul indivizilor. Discutăm despre factori biologici care ar putea contabiliza o astfel de variabilitate și subliniem necesitatea de a îmbunătăți metodele de testare și de a ne extinde înțelegerea modului în care medicamentele modulează procesele cognitive specifice la nivel de sistem sau de rețea. Cu toate acestea, asigurarea faptului că toți angajații sunt productivi este mai ușor spus decât făcut, în special cu complexitatea forței de muncă moderne. Chiar și cu cel mai bun instrument de productivitate sub formă de platforme de colaborare, poate fi greu să obțineți beneficii semnificative fără o imagine vie a schimbărilor din industrie [1].

Apar noi posibilități de munci, fără deplasare geografică. Internetul și TIC permit a lucra fără deplasarea maselor largi de angajați. Posibilitatea de a lucra de oriunde cu dezvoltarea telecomunicațiile ne fac neutri din punct de vedere geografic. Dar o abordare individuală ar trebui să rămână.

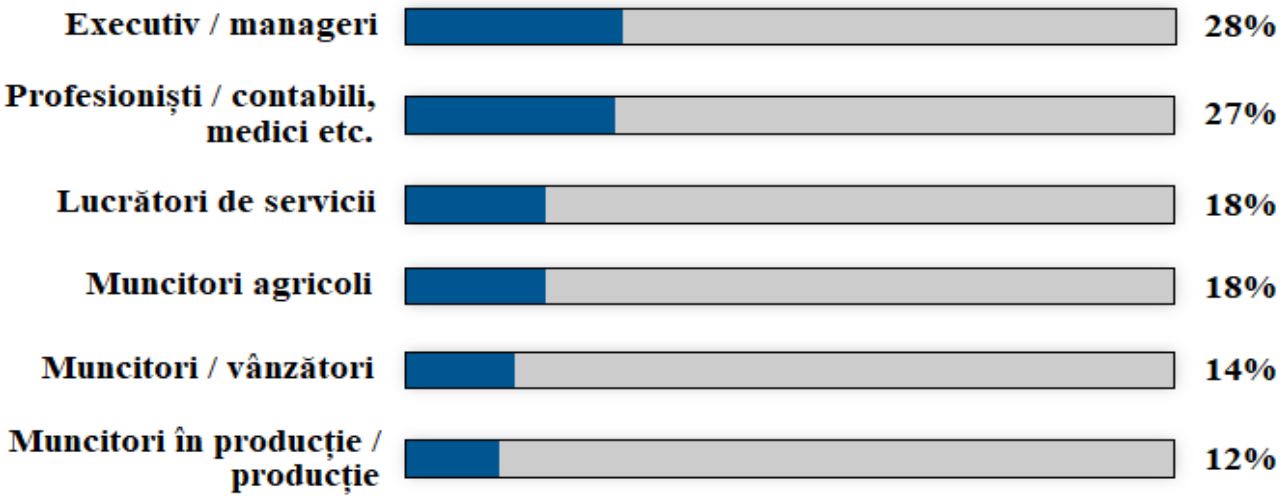


Figura 1. Cei mai implicați angajați pe categorii [3]

Din datele de mai sus, este ușor de observat că implicarea angajaților este importantă pentru afacerea dvs. Motivează angajații să aducă îmbunătățiri substanțiale și să rămână dedicați obiectivelor echipei [8]. Ca atare, pentru a obține beneficii maxime, ar trebui explorate toate căile disponibile pentru a îmbunătăți implicarea angajaților la locul de muncă. Este necesară utilizarea soluțiilor fiabile de salarizare și programe de participare, acordând atenție fiecărui angajat și stimularea lor pentru performanțe sporind implicarea în activitate. Testarea angajaților, favorizarea conexiunilor strânse și furnizarea unei instruiri adecvate pot crea, o atmosferă magică pentru o mai bună implicare a angajaților.Ptem evidenția 4scenarii vizând dezvoltarea pieței muncii peste un deceniu (fig. 1).

Fragmentarea

Domeniul galben: omul este valoarea principală	Domeniul roșu – inovația în centrul atenției
Businessul social-util și orientat social - sunt în plină expansiune. Suntrealizate finanțărisau brenduri renumite cu principii etice ridicate și o reputație impecabilă. O atenție sporită se acordată datoriei individului față de societate. Apar mulți meșteri și producători, noi bresle de muncitori. Calitățile umane sunt foarte apreciate.	Companiile și persoanele fizice concurează pentru atenția consumatorilor. Procesele de reglementare nu țin pasul cu apariția inovației. IT asigură accesul nelimitat al elitei la informații și pârghie de influiență. Serviciile de specializare îngustă și produsele de nișă sunt cele mai solicitate.
Colectivism ←	→ **Individualism**
Domeniul verde - preocuparea corporativă	Domeniul albastru - regatul corporațiilor
Problemele de responsabilitate socială și încredere domină agenda, împreună cu problemele demografice, climatice și de mediu, devenind principalele forțe motrice ale afacerii.	De rând cu creșterea dimensiunii companiilor, capitalismul marilor corporații este stabilit, individul are nevoie de întunericul ideilor justiției sociale.

Integrare

Patru scenarii vizând dezvoltarea pieței muncii către 2030 [cercetările autorului]

Corporația Adidas propune un proiect ambițios de fabricare, în 2019, o cantitate record de circa 12 milioane de încălțăminte gen sport utilizând deşeuri de plastic oceanic, în limitele inițiativei mondiale "*Run for the Ocean*" prin care, de rând cu platforma informațională Parley, a investit în 2018 un milion USD.Produse noi și modele de afaceri apar cu viteza unui fulger, mult mai rapid decât pot răspunde structurile economice și legislative de reglementare. Dezvoltarea tehnologiei contribuie la crearea unor grupuri sociale puternice de oameni cu gândire similară din diferite țări. Afacerea este axată pe o abordare personală a consumatorului și caută să surprindă nișe noi.

2020→	2021→	2022→	2025→	2050
Scandaluri care implică oficiali de vârf ai statelor și corupția răspândită a politicienilor și a magnatilor de afaceri - ca un mesaj fără echivoc pentru restul lumii: „Totul este permis”. Societatea revine la standardele de dashing începutul zero. 60% din angajați consideră că puțini vor avea locuri de muncă stabile și pe termen lung.	O aplicație de divertisment dezvoltată de șase absolvenți de școală din Taiwan, în vârstă de 17 ani, s-a vândut cu 49 de milioane de dolari la o licitație online internațională organizată de școala.	Curtea de Apel din Marea Britanie a recunoscut ideile angajaților companiei, dezvoltate în timpul lor liber, ca proprietate intelectuală a companiei.	Cel mai mare număr de cazuri înregistrate de restructurare și separare a companiilor industriale timp de un deceniu.	Numărul angajaților cu normă întreagă din Statele Unite a atins un nivel istoric de 9% din numărul total de angajați.

Figura 2. Etapele și caracteristica pieței muncii pe perioade, 2020-2050 [cercetările autorului]

Businessul mare va fi exclus de pe piață, deoarece in epoca IT nu va fi elastic la schimbări, fiind înlocuit cu întreprinderi individuale mici și receptive la startup-uri. Tehnologiile digitale conectează angajatul cu angajatorul, calificările personalului -cu cererea, capitalul cu inovatorul și

consumatorii cu furnizorul. Această activitate permite întreprinderilor mici să promoveze o influență mare.În societatea modernă și viitoare, specializarea și calificarea este în preț [2]. Cariera este construită datorită combinației de competențe disponibile, experiență și contacte și nu în conformitate cu cerințele angajatorului sau ale companiei. Organizațiile mici sunt noua normă, accesibile, flexibile. Organizațiile cu un număr mic de angajați valoroși pun tehnologie în profit, în lanțul de valori și proprietatea intelectuală, spre deosebire de procese intensive de muncă și active fizice. Valoarea comercială a instruiriidevine decisivă [7].Abilitățileși experiența specifică sunt considerate mai valoroase decât o diplomă universitară. Angajații înțeleg că înseamnă cele mai căutate abilitățirecompensă mai mare. Mulți angajați își schimbă adesea locurile de muncă și rămân cu compania doar pe durata proiectului sau a activității principale de afaceri. Negocierile sunt o etapă importantă în încheierea unui contract de muncă și de proprietate asupra rezultatelor activității intelectuale și libertatea de acțiune sunt la fel de importante ca stimulentele financiare.

Organizațiile mari se află într-o luptă constantă pentru angajații valoroși și proprietatea intelectuală, încercând să obțină specialiștii potriviți cu ajutorul recrutori profesioniști și inteligență artificială. Tehnologiile digitale ne permit să stabilim legături între angajat și angajator, abilitate și cerere pentru acesta [14]. Specializarea este foarte apreciată, iar angajații încearcă să dezvolte cele mai solicitate abilități pentru a obține cea mai mare recompensă. Structura organizațională companiile devenind cât se poate de simple. Principalul lucru este companiile să obțină un angajat cu calificări adecvate pentru implementarea următoarelor obiective. Procesul de selecție a angajaților valoroși către 2030 va fi mai dificil ca niciodată. Inteligența artificială va permite businessul să găsească un angajat talentat atunci când este necesar. Inteligența este unită de un singur lucru: automatizare, robotică și inteligență artificială [7]. Roboții vor ocupa toate locurile noastre de muncă, se va crea o lume în care oamenii și mașinile lucrează cot la cot.

Odată cu automatizarea treptată a unui număr tot mai mare de responsabilități funcționale, prin inteligență artificială și algoritmi complexi, vor fi revizuite locurile de muncă pe piață. Peste o treime din populația de pe Terra au dubii în privința locurilor de muncă în legătură cu automatizarea. Automatizarea, fără îndoială, va provoca modificări masive pe piața muncii [4].

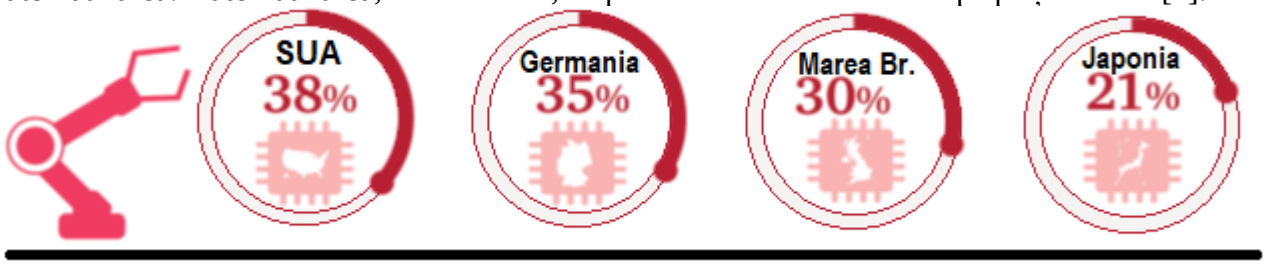


Figura 3. Numărul de locuri de muncă cu risc în legătură cu dezvoltarea automatizării, pe țari [10]

Unele specialități vor dispărea, apărând altele noi [5]. Prin schimbarea angajaților care efectuează operațiuni metodice de rutină, mașinile vor putea completa potențialul celor care se ocupă de gestionarea conflictelor, control,în poziții care necesită manifestări emoționaleinteligență (EQ), empatie și creativitate.

6. Concluzii

Cererea pe piața muncii constituie numărul de locuri de muncă vacante deschise într-o anumită perioadă de timp la întreprinderi cu diferite forme de proprietate pe care angajatorii doresc să le închidă prin angajarea de specialiști profesionali. O ofertă pe piața muncii este o dorință exprimată de angajați și o oportunitate de a lucra în condiții care operează pe piața muncii într-o perioadă de timp dată. Un potențial angajator va sponsoriza instruirea și va oferi asistență pentru mentor. Companiile vor apărea literalmente din aer și vor dispărea după realizarea unui proiect / comenzi. Pe viitor, în fruntea afacerii nu va fi director general. Întreprinderea va fi condusă de un

ofițer șef de finanțe și informații (*chief finance and intelligence officer*): analist de business și director financiar într-o singură persoană.

Apariția unor economii fără oameni angajați în state ocupați este o preocupare pentru mulți. Numărul roboților care operează în întreaga lume crește rapid. Până în 2020, vor fi operați 1,6 milioane de roboți industriali noi, numărul lor total va crește la 2,6 milioane la nivel mondial. Tehnologia oferă oportunități pentru crearea de noi locuri de muncă și creșterea productivității. Frica în fața inovațiilor sunt nefondate. Cea mai mare densitate de roboți per angajat este în Germania, Coreea și Singapore. Cu toate acestea, în toate aceste țări, în ciuda pătrunderii accelerate a roboților, rata ocupării forței de muncă rămâne ridicată.Piața muncii actuală nu are nevoie de o persoană care să știe totul, ci de o persoană care să știe ce este nevoie și să o știe cât mai bine. Astfel, absolvenții nu ar trebui să poată face totul, ci ar trebui să poată învăța aproape totul.

Bibliografie

1. Compelling Productivity Statistics: 2019 Challenges & Enagement Data Analysis. [Citat 20.08.2019] Disponibil: https :// financesonline. com/ productivity- statistics/
2. Analiza pieței muncii: un ghid pentru un director de resurse umane. [Citat 20.08.2019] Disponibil:https ://www.hr- director. ru/ rynok _truda.
3. Angajați pe categorii. [Citat 20.08.2019] Disponibil:https ://financesonline. com/ productivity-statistics/.
4. Crearea unei piețe de muncă incluzive pentru crearea de locuri de muncă. [Citat 20.08.2019] Disponibil:https ://www. ilo. org/ moscow/ projects/ WCMS _636673/lang--ru/index.htm
5. Elveția este o țară cu muncitori educați? [Citat 20.08.2019] Disponibil:https ://www. swissinfo. ch/ro.
6. Gribincea A., Cojocaru V. (2018), Costul perspectivelor securității naționale. In: Conferințainternațională. Security. Security strategic environment: trends and challenges. Chișinău: Academia Militară. 18 may 2017, Chişinău: Academia Militară a ForţelorArmate „Alexandrucel Bun”, 332 p. (p.203-212).
7. Gribincea A., Cojocaru V. (2017), O privire asupra situației demografice și economia în 2035. III Міжнародної науково-практичної конференції. “Сучасні тенденції регіональної співпраці: україно-румуно-молдовський вимір”. Чернівці, 25- 26 травня
8. Gribincea A., Kozak Y. (2018), Economy of foreign countries. Chișinău-Kyiv, IRIM, 316 p.
9. Pe fundalul transformărilor tehnologice, participanții pe piața muncii vor trebui să învețe noi profesii. [Citat 20.08.2019] Disponibil:https ://news .un. org/ ru/story/2017/10/1312611
10. Piața muncii 2030. Patru scenarii. [Citat 20.08.2019] Disponibil: https://delo.ua/ lifestyle/rynok-truda-2030-chetyre-varianta-razvitija-sobytij-338374
11. Robotis vs oameni: 5 puncte despre viitorul pietei muncii. [Citat 20.08.2019] Disponibil: https://biz.liga.net/hr/all/article/roboty-protiv-cheloveka-5-tezisov-o-buduschem-rynka-truda
12. Strategy and Leadership Development. [Citat 20.08.2019] Disponibil: https://www.pwc.com/ gx/en/ about/leadership/ blair- sheppard.html
13. Tesla.[Citat 20.08.2019] Disponibil:https ://www. publika. md/ tesla -pregateste-o-masina-care-sa-functioneze-pe-pilot-automat_1592401.html#ixzz5yXhOXLtd
14. Trei abilități cheie pentru viitorii lucrători. [Citat 20.08.2019] Disponibil:https ://famurpro. com/ ru/ tri-glavnyh-umeniya-rabotnikov-budushego

CORRELATION BETWEEN PROFESSIONAL PERFORMANCES AND CROSS-BORDER MIGRATION: CONCEPTUAL DISCUSSIONS

CORELAREA PERFORMANȚELOR PROFESIONALE ȘI MIGRAȚIA TRANSFRONTALIERĂ: DISCUȚII CONCEPTUALE

Manal HABASHI[1]
Alexandru GRIBINCEA[2]

Abstract

The migration of human resources is the core of the process of moving the labor from the place of constant residence to other localities for economic reasons. Traditional, less "globalized" migrants, whose claims are not related to the "conquest of the world," focus primarily on increasing welfare and self-realization. High skill specialists migrate due to dissatisfaction with their country of residence. The motivation is related to low professional appreciation, working conditions and remuneration. Other countries propose other socio-economic conditions, such as: higher paid jobs and self-reliance conditions. The aim of the research is to analyze the global demand and supply of highly qualified foreign specialists in the economy, their impact on the international labor market under the modern conditions, and to justify the priorities for improving the state policy to attract highly qualified foreign specialists in the national economy. The results of the research allow us to draw conclusions, which to some extent could reduce the wave of "brain drain" in the country.

Key words: *migration factors, migration incentives, economic factors, pitic, cultural, migration effects, brain drain.*

JEL: F23, O16, R24.

1. Introducere

Procesele de migrație, apărute sub influența unor factori obiectivi, sunt grupați în trei tipuri principale: factori incotrolabili (permanenți). Acestea includ: localizarea geografică a zonei; condițiile naturale și climatice; dezastre naturale și dezastre naturale; "Temporare" (efecte indirecte): dezvoltarea teritoriului; componența pe sexe a populației; componența etnică a populației; factorii actuali de reglementare: ocuparea forței de muncă și disponibilitatea locurilor de muncă; nivelul veniturilor; politica migrației; politica de personal; politică națională. In perioada medievală și capitalistă, printre așa-numitele țări tradiționale de imigrare se enumerau Australia, Canada și SUA–care s-au adeverit a fi destinația terminus. Cu toate acestea, în perioada postbelică, nu numai că volumul migrației în lume a crescut, dar și componența ei sa schimbat: în locul Europei, țările din Asia, Africa și America Latină au devenit sursa dominantă a migranților în lume. Europa a acceptat și acceptă în mod activ migranții. La începutul anilor 1970 și 1980, chiar țările din sudul Europei, Italia, Spania și Portugalia, care timp de multe decenii au furnizat migranți în America și în țările mai bogate din nordul Europei, au început să invite muncitori din Africa, Asia și Europa de Est. Migrația populației crește, și pe măsura creșterii ea capătă diverse forme și configurații, conducând la creșterea responsabilității economiștilor, politicienilor, sociologilor, juriștilor etc. Această creștere este confirmată de rapoartele ONU, OCDE, OIM, consacrate migrației. La începutul anilor 1990, 154 milioane de persoane locuiau în afara țării lor de reședință. Până în 2019, numărul lor a depășit 262 milioane, sau 3,2% din populația lumii.

2. Gradul de investigare a subiectului de cercetare

Problematica elaborării politicilor de stat în domeniul atragerii specialiștilor străini de calificare înaltă este astăzi printre cele mai relevante în domeniul economiei mondiale. În fiecare an în lumea științifică, se atrage atenția la problemele migrației internaționale a specialiștilor cu studii. Anual apar lucrări, cercetări, monografii consacrate migrației. Un aport semnificativ în cercetările

[1] Manager, Israel
[2] Professor, PhD, Habil., Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *agribincea@yahoo.com*

teoretice și aplicative le au investigațiile savanților privind piața internațională a muncii și exodul creierilor. Printre acestea trebuie remarcat T.Schulz[24], G. Becker[1], Mincer Jacob[16]și alții, care formulează teoriea capitalului uman. Capitalul uman ca factor de creștere economică a fost cercetat de R. Lucas[14], Paul Romer[22], Yamada Gustavo[10],Caroline B. Brettell[6], Jandl M.[12], Hollifield Routledge [15],V.Moraru [17], V.Moșneaga [18], A.Gribincea[9], O.Gagauz[8] și alții. Cu toate acestea, în pofida unui travaliu asiduu legat de problemele migrației internaționale și a componentei sale calitative, există probleme care necesită o explicație științifică aprofundată, justificarea abordărilor structurii și optimizării acesteia, vizând caracteristicile economice și concurența mondială.

3. Scopul cercetării

Constă în analiza cererii și ofertei globale a specialiștilor străini de calificare înaltă în economie, impactul lor asupra pieței muncii internaționale în condițiile moderne și justifică prioritățile pentru îmbunătățirea politicii de stat pentru atragerea specialiștilor străini de calificare înaltă în economia națională.

4. Metodologia și metodele de studiere a proceselor de migrație

Probleme legate de migrație – constituie unele din cele mai relevante în pe glob. Se poate afirma că nu există persoană care nu fie familiarizat cu migrația, totuși, politicienii recunosc complexitatea gestionării acesteia, iar savanții naționali și occidentali, observă că nu există o unitate în înțelegerea esenței sale sau abordări uniforme a studiului ei. La cercetarea temei s-a folosit o abordare sistematică pentru a studia atragerea specialiștilor străini de înaltă calificare ca proces multilateral, care este strâns legată de necesitatea de a determina echilibrul cererii și ofertei pe piața muncii în segmentul de specialiști inteligenți și metodele generale de cunoaștere științifică, printre care metodele istorice, statistice, empirice, comparații etc.), metode aplicate teoretice (analiză, sinteză, prognoză, modelarea etc.) și practice - metode statistice de prelucrare a datelor, interviuri, experți etc.

5. Rezultate și analiză

Migrația devine din ce în ce mai globală, datorită disponibilității tehnologiilor avansate de comunicare și a costului scăzut al călătoriilor intercontinentale, precum și a remitențelor în ciuda măsurilor restrictive și a atitudinii din ce în ce mai politizate față de această problemă în multe țări. În condițiile moderne, una dintre sarcinile importante cu care se confruntă toate țările lumii este dezvoltarea economică, exprimată în termeni de creștere economică.Un specialist de calificare înaltă este o persoană care are abilități sau realizări specifice în oricare dintre domeniile de activitate (tab.1). Legea stabilește că un specialist care este atras să desfășoare o activitate trebuie să îndeplinească cerințe speciale [7].

Un specialist de calificare înaltă este un cetățean care are un salariu înalt, superioară remunerării unui specialist de rând. Mărimea salariului este principalul criteriu pentru statutul unui specialist înalt calificat. Salariul reprezintă remunerarea forței de muncă în funcție de calificarea angajatului, complexitatea, cantitatea, calitatea și condițiile muncii efectuate, precum și plățile compensatorii (prime și indemnizații compensatorii, inclusiv munca în condiții care se abat de la normal, poluare etc.) și plăți stimulente (bonusuri, prime și alte plăți de stimulare).

Tabelul 1. Salariul mediu lunar în Israel/Europa/SUAdupă profesii

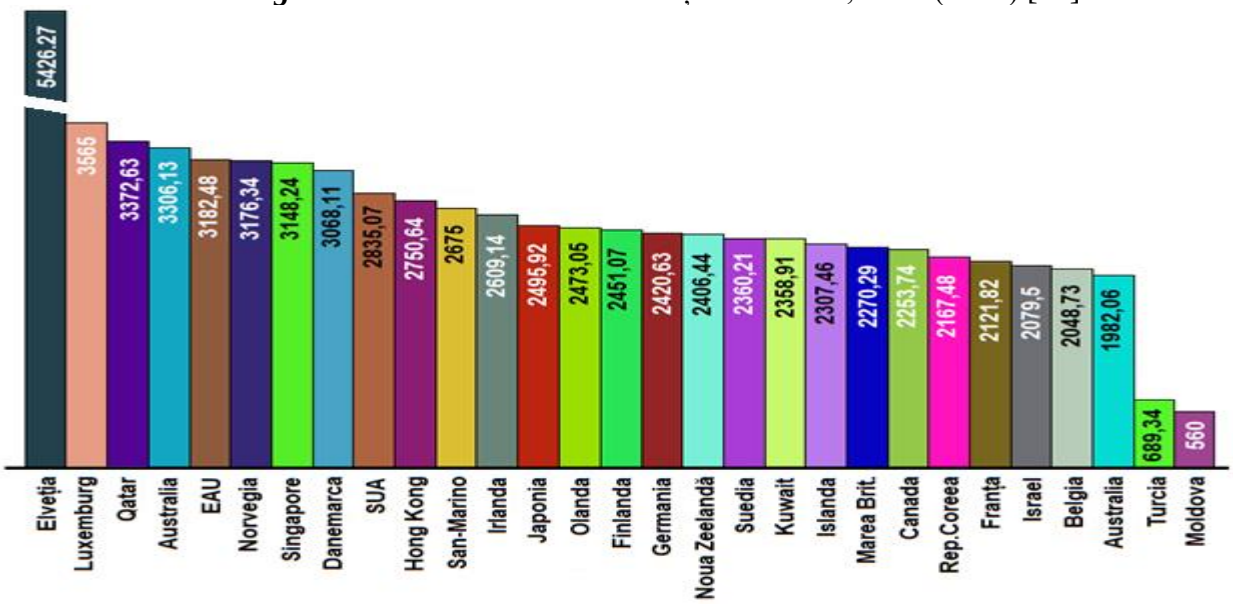
Profesia	**Salariul lunar**		
	Israel, USD/lună[27]	**Germania, EUR/lună[27]**	**SUA, USD/lună**
Medic	2500-4500	5800-8360	10500-21000
Asistent medical, interenist, medic de salon, infermier	>1400	3000	1100
Jurist	3315	6100-7500	3000
Soră menageră, brancardier	1400-500	2309 - 3146	3500
Învățător	2000	3000-4500	2100-4000
Constructor, sudor, electrician, hamal	1500-3000	3900-4200	800-1500
Ghid turistic	5000	3800	900-1000
Inginer	4800	6000	1300
Programator(IT)	5000	5000	6767
Polițist, pompier	2800	3800-4200	1450-3000
Vânzător	2000	2500	500
Contabil	3300	2700-3600	12000

Clasamentul a fost realizat de Agenția Bloomberg în 2019. Fiecare a fost evaluat pe o scară de la 0 la 100 pe șapte criterii. Țările care nu au furnizat date pentru cel puțin șase categorii au fost excluse. Clasamentul ia în considerare concentrarea companiilor publice de înaltă tehnologie din țară, capacitatea de producție, cheltuielile pentru cercetare și dezvoltare [11] (tab. 1).

Lupta pentru controlul economiei mondiale în secolul 21 va fi câștigată și pierdut prin controlul tehnologiilor inovatoare. Primul loc al Coreei și actualizarea ratingului Chinei este un memento că războiul comercial cu SUA poate încetini, dar nu se va oprit, creșterea tehnologică a Asiei. În cursul anului, Germania a crescut cu două locuri în clasament, Finlanda - cu patru, iar Israel - cu cinci. Singapore și-a deteriorat poziția, este pe locul șase (minus trei linii), iar Suedia, care a scăzut de la al doilea la al șaptelea. Statele Unite s-au întors în primele zece economii inovatoare, țara a crescut de la al 11-lea până la al optulea rând al ratingului. Japonia și Franța au pierdut, de asemenea, câteva poziții, scăzând la trei și, respectiv, o linie. În celelalte zece economii inovatoare ale lumii, țările europene, China (au crescut de la 19 la 16 posturi), Australia (linia 19) și Canada (locul 20). Printre cele mai plătiți se află specialitățile: cercetători științifici sau profesori universitari, Specialiștii din zonele economice speciale, inovatoare din producerea industrială, din zonele turistice-recreaționale și din porturile economice speciale, medici, pedagogi sau lucrătorii științifici dacă sunt invitați să se angajeze în activități relevante, lucrători financiar-bancari, specialiști, care participă în proiecte «Silicon Valley», Tampa din Florida (SUA). [19], în Israel - Silicon Wadi. În Germania: BioCon Valley – Mecklenburg and Western Pomerania; CFK Valley – Stade, Lower Saxony; Isar Valley – Munich, Bavaria; IT Lagoon - Western Pomerania; Measurement Valley – Göttingen, Lower Saxony; Medical Valley – Erlangen region, Bavaria; Silicon Allee (English: Silicon Avenue) – Berlin (incl. WISTA); Silicon Saxony – Dresden, Saxony, Elbe river valley around the city; Silicon Woods – Kaiserslautern, Rhineland-Palatinate; Solar Valley – Thalheim, Saxony-Anhalt. În Rusia – «Сколково». Lista extinsă pe țări [13].

În plus față de salariile mari, un astfel de specialist trebuie să aibă experiență, abilități sau realizări în domeniul său. Prezența calificărilor necesare este determinată de angajator (client). Conform cercetărilor autorului și datelor furnizate de OIM (Organizația Internațională a Muncii), cel mai mare salariu mediu (2018) se atestă în Elveția, în care se ridică la 5.426,27 USD. Apropo, SUA, nu se află printre primele locuri, dar ocupă doar poziția 9 pe listă (fig. 1). Conform datelor din figura putem deduce spre care țări tind specialiștii de calificare înaltă.

Figura 1. Salariul mediu în unele țări ale lumii, 2018 (USD) [26]



Conform investigațiilor rapoartelor UNESCO, în lume sunt peste 5 521 400 de savanți, , (894 de cercetători la 1 milion de populație de pe glob), inclusiv 30% femei. Omenirea a cheltuit 150.300 USD/an pentru un om de știință. Ponderea majoră (circa 71% din savanți) lucrează în țările industrializate. Există 3.272,7 savanți la 1 milion de locuitori din aceste țări și 374,3 la 1 milion de locuitori din țările "sărace". Un savant, care locuiește într-o țară "bogată" este finanțat cu mult mai generos: 165,100 USD/an, în timp ce colegul său într-o țară "săracă" primește 114.300 USD. Cea mai numeroasă „diasporă” de savanți se află în Asia – 2 milioane, Europa - peste 1,8 milioane și America de Nord - 1,4 milioane. Pe când în America de Sud - 138.400, sub 61 mii - în Africa [21].În țările ex-URSS, activează 700.500 de savanți, majoritatea dintre ei - 616.600 sunt concentrați în partea Est-Europeană - în Rusia (50 la 10 mii populație)[23], Ucraina (94,274 mii)[28], Belarus (26,5 mii) [2], Moldova, Georgia, Armenia și Azerbaidjan. Aceasta este o situație paradoxală: există mulți oameni de știință în spațiul ex-URSS, dar aceștia sunt finanțați mult mai rău decât colegii lor din Europa, Asia și America de Nord. De exemplu, există 29,791 lucrători științifici la 1 milion de locuitori din statele europene care au făcut parte din URSS și 24,389 la 1 milion de cetățeni ai Uniunii Europene. Cu toate acestea, suma de 177.000 USD/an este cheltuită pentru un savant european și numai 29.100 USD/om de știință din statele ex-URSS. Situația cu finanțare pentru cercetare în statele post-sovietice din Asia Centrală este probabil una dintre cele mai grave din lume: s-a cheltuit 8.900 USD/an. Situația este mai gravă doar în țările Africii tropicale, unde pentru un singur savant se cheltuie 1.139 USD/an[21].Cercetările autorului în baza (topuniversities.com) evidențiază șase universități din Israel, incluse în QS World University Rankings 2019:Universitatea Ebraică din Ierusalim (The Hebrew University of Jerusalem) – locul 162 și locul 12 în lume după brevete, Universitatea din Tel Aviv – locul 219, Tehnion (Haifa) – locul 257, UniversitateaBengurion din Negev (Ben-Gurion University of the Negev - BGU) - locul 491, Universitatea Bar-Ilan(Bar-Ilan University) - locul 551-600, Universitatea din Haifa (University of Haifa) – locul 601-650.

Tabelul 2. Salarizarea lucrătorilor din companiile în *Silicon Valley*,mii USD/an[25]

	Adobe	**Salesforce**	**Cloudera**	**LinkedIn**	**Altera**	**Synopsys**	**Walmarte Commerce**	Box	Twitter	Facebook	Viza	**Cadence Design Systems**	**Guidewire**	**Amazon Lab126**	**VMware**	Google	**Juniper Networks**
Salarul mediu de bază	125	120	129	120	134	130	126	130	133	127	130	140	135	139	130	123	135
Salarul mediu cu bonusuri și prime	140	144	145	145	147	148	149	150	150	150	150	150	150	150	152	153	157

Populația Israelului constituie circa 9 milioane de persoane, dar, doar un numărul extrem de mic de cetățeni ai Israelului (aproximativ 130 mii) contribuie semnificativ la dezvoltarea economiei naționale și a sistemului de sănătate. Din aceste motive Israelul este extrem de dependentă de export. În Israel pilonul exportului il formează produsele industrii vitale, cum ar fi tehnologia înaltă și medicina. Circa 20% din populație contribuie cu 92% la cota totală a impozitelor pe venit ale țării. Sectorul tehnologic, care ocupă doar 2,7% din forța de muncă, reprezintă 40% din exporturile țării [20].Numărul cetățenilor cu studii superioare care părăsesc Israelul crește considerabil. Întâietatea o dețin medicii și savanții pleacă. Deci, în 2017, pentru fiecare repatriat în Israel revin patru plecați. Este util de remarcat faptul că majoritatea israelienilor emigrează în SUA. În ultimele două decenii, numărul de evrei care au primit cetățenia americană sau permisele de ședere permanentă a depășit cu o treime populația Israelului. Este demn de remarcat faptul că numărul cetățenilor Israelului, care studiază în top-40 de universități americane, este mai mare decât în Israel cu aproximativ 20%. Predomină studenții la specialitățile IT, economie și afaceri [3].Imigrează specialiștiii, destul de ciudat, nu din cauza terorismului, ci din salarizare și sistemul fiscal: un cetățean din Israel lucrează pentru fisc 6 luni/an; devine tot mai dificil a procura o locuință, comparativ cu un cetățean american [5].

Israelul deține întâietate după "exodul de creiere" printre țările civilizate. Aproximativ 25% dintre savanți lucrează în universitățile din SUA – printre ei - 10% sunt fizicienii din Israel, 12% din chimiști, 15% din filosofi și 29% din economiști. Aproximativ 3.000 de israelieni studiază în universitățile americane, care mizează să fie angajați în companiile transnaționale [4]

6. Concluzii

Rezultatele investigației autorului mărturisesc că emigrarea intelectuală din diverse țări în ultimele decenii continuă să crească.

1.Potrivit reprezentanților oficiali, măsurile guvernamentale includ diverse proiecte de cercetare, precum și construcția de noi centre de cercetare în țară și va costa Israelul aproximativ 250 milioane de dolari.

2.Standardele educaționale europene (procesul de la Bologna) a fragmentat procesul educațional între licență și masterat, sporind procesul de „exod” al tinerilor talentați.

3.Lipsa locurilor de muncă bine plătite, distrugerea sistemului de cercetări științifice și tensiuni în angajarea tinerilor savanți în câmpul muncii a sporit imigrarea tinerilor specialiști.

4.Pentru a schimba situația, este necesar să se creeze condiții de muncă confortabile, pentru a crește salariul, satisfacția morală. A face știință în condiții de salarizare insuficientă, doar în bază de patriotism este destul de dificil.

5.Exportulde capital uman din țările economic slab dezvoltate și consecințele sale negative au depășit cu mult exportul de capital obișnuit.

6.Potrivitdatelor cercetărilor, nivelul de educație este mai mare decât nivelul de bunăstare, trăim mai rău decât merităm. Acesta este motivul principal al "exodului de creiere" ascendent.

7.Dacă dorim să reducem "exodul creierelor", trebuie să oferim mai multe garanții sociale, să asigurăm o remunerație mai mare a forței de muncă calificate și, este nevoie de mai multă libertate și stabilitate politică, perspective pentru copii.

8.Majoritatea cercetărilor prodigioase activează în baza finanțărilor Occidentale, care sunt orientate în domenii selective, preponderend social-politice.

9.Pentru a schimba această realitate tristă cu „exodul creierilor”, eforturile ar trebui să se concentreze asupra științei academice și asupra universităților, care sunt "incubatoare de cadre educate". Este necesar să facem totul pentru ca absolvenții cu talente universitare, după absolvire, să-și găsească locul în industria modernă, în științele academice, în structurile universitare. Universitățile și structurile de cercetare trebuie să lucreze în baza comenzilor pentru investigare, atunci rezultaele cercetării își vor găsi materializare practică. Fundamentele solide ale științei academice israeliene și locul de onoare pe care îl ocupă în tabela mondială de ranting le permit să îndeplinească această misiune importantă.

Bibliografie

1. Becker G., Nashat G. (1997), The Economics of Life, McGraw-Hill
2. Belarus. http ://president .gov. by/ ru/ science_ru/.
3. Brain drain from Israel. https ://inbusiness. kz /last/utechka-mozgov-iz-izrailya.
4. "Brain drain" - or their surplus? http :// madan. org .il /ru/ news/utechka-mozgov-ili-ih-izlishek.
5. Brain drain: Ph.D. and doctors leave Israel. https :// www .forumdaily. com/ utechka-mozgov-izrail -pokidayut-doktora-nauk-i-mediki/.
6. Brettell Caroline B. Migration Theory: Talking across Disciplines 2nd Edition. 2000 – 239
7. Business Man. https ://businessman .ru/ vyisokokvalifitsirovannyiy -spetsialist - osobennosti - harakteristiki -i-trebovaniya.html
8. Găgăuz O. Tendința principală în evoluția populației este scăderea ei semnificativă și îmbătrânirea demografică. https ://moldova. europalibera. org/ a/ olga-gaguz-/29957861.html
9. Gribincea A., Golovataia L., Brovca G. (2014), Economie mondială şi migraţia economică, Chişinău, IRIM
10. Gustavo Yamada. Growth, Employment and Internal Migration. Peru. https://mpra.ub. uni-muenchen. de/ 22067/
11. Innovation Economy Ranking 2019. https ://theworldonly. org/ rejting -innovatsionnyh-ekonomik-2019/.
12. Jandl M. (2011), Methods, Approaches and Data Sources for Estimating Stocks of Irregular Migrants. International Migration, 49(5)
13. List of technology centers. https ://en. wikipedia. org/ wiki/ List_of_technology _centers# Places _with_%22Silicon%22_names.
14. Lucas Jr., Robert E. Life Earnings and Rural-Urban Migration. https://pdfs. semanticscholar. org/ 5c 70/5849 af7a8f5361 b23a760ee5ac3c7275dbda.pdf
15. Migration Theory: Talking across discipline. Routledge Hollifield. \ Taylor & Francis Group, NY and London, 2000
16. Mincer Jacob (1977), Family Migration Decisions. NBER Working Paper No. 199
17. Moraru V. (2016), Migraţie, diaspora, dezvoltare: Noi provocări şi perspective / Inst. de Cercet. Juridice şi Politice al Acad. de Ştiinţe a Moldovei. Chişinău: ASRM, 308 p.

18. Moșneaga V. (2000), Populația și migrația forței de muncă în Moldova: forme de stat și moderne. Chișinău: USM
19. My observations about Silicon Valley: myths and reality. https ://dou. ua/ lenta/ articles/ silicon-valley/.
20. Nation startups and brain drain. https :// stmegi. com/ posts/ 70670/ natsiya-startapov-i-utechka - mozgov/.
21. Raport UNESCO. https ://gtmarket .ru/ news/ state/ 2018/ 08/24/108.
22. Romer Paul. On mass migration. 2018. http://www.arnoldkling. com/ blog/paul-romer-on-mass-migration/
23. Russia. https ://ria .ru/ 20190109/ 1549157154. Html.
24. Schulz T. The Economics of Being Poor. https:// www. nobelprize. org/prizes/economic-sciences/1979/schultz/lecture/
25. Silicon Valley Jobs: Companies with the Highest Salary. https ://zagranitsa. com/ emigraciya/ article/ 4326/ rabota-v-silikonovoi-doline-kompanii-s-samoi-vysokoi-zarplatoi.
26. The average salary in the world 2018. http ://fincan .ru/ articles/ 35_srednyaja -zarplata -po -stranam-mira-2018/.
27. The wage. https ://migrantvisa. ru/ zarplata /srednjaja-zarplata-v-izraile/
28. Ucraina. https ://www .capital. ua/ ru/ news/ 113532-kolichestvo-uchenykh-v-ukraine-sokratilos -v-dva -raza -za-7-let-gosstat.

ESTABLISHING A KNOWLEDGE-BASED SOCIETY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA: HISTORY, PRACTICES, EXPERIENCES

EDIFICAREA SOCIETĂȚII BAZATE PE CUNOAȘTERE ÎN REPUBLICA MOLDOVA: ISTORIC, PRACTICI, EXPERIENȚE

Ion HOLBAN[1]

Abstract

The measures undertaken in the Republic of Moldova between 1991 and 2018 for the establishment of a knowledge-based society, the promotion of quality in the field of science and innovation and in the field of training and certification of scientific professionals, the main pillars of sustainable social development, the creation of the entire legal and normative functional framework, the use of informational tools for ensuring transparency and the most objective possible evaluation of activity in the given field are presented. The paradigms of functioning of the mentioned fields are defined, the existing gap between them is commented, the problem of representation of scientific experts in each scientific field is discussed. The state of affairs is analysed in the field of training specialists from the first two stages of university studies: Bachelor and Master, compared to the third stage - the doctorate, existing problems in the preuniversity education system are discussed. Comparative studies of the situation are conducted. The role of the national database IBN is emphasized, which includes publications of Moldovan authors in local scientific journals, as a tool for ensuring transparency and visibility of the activity of institutions for research and education of scientific experts in the Republic of Moldova, as well as research itself, for improving the quality of scientific and educational productions. Important for the future is the embedding in the database of publications from Romania. Efforts in the field of intelligent specialization in the field of communication and information technology in the Republic of Moldova are analysed. Solutions are proposed and recommendations are made.

Key words: *knowledge-based society, information and communication technology, information technology tools, university and preuniversity education.*

1. Introducere

Problemele sistemului naţional de cercetare-dezvoltare şi de pregătire a cadrelor ştiinţifice sunt în strânsă legătură cu evoluţia istorică, cu nivelul general de asigurare a statului de drept şi de dezvoltare social-economică. În acest context, în cele ce urmează ne propunem să analizăm pe scurt evoluția sferei cercetare-dezvoltare-inovare (CDI) și a celei de pregătire a personalului ştiinţific în Republica Moldova, de la obținerea independenței, 1991, până în prezent.

Până în 1991 Republica Moldova intra în componenţa URSS în calitate de republică unională, și se dezvolta ca parte a sistemului sovietic. Multe dintre funcţiile cheie, printre care dezvoltarea ştiinţei şi pregătirea cadrelor ştiinţifice, se dirijau de la Moscova. Statul sovietic se caracteriza printr-un mod totalitar de conducere: sistem închis, puternic birocratizat, fără transparenţă, supus totalmente controlului ideologic, fără relaţii inverse între cei ce conduc şi cei conduși.

Graţie politicii de restructurare și transparență promovate de Mihail Gorbaciov, în perioada 1985-1991 au fost activate punctele nodale ale dezvoltării unei societăţi libere: necesitatea creării unui sistem deschis, cu feed-back, trezirea populaţiei spre iniţiativă, spre o viaţă socială activă. În rezultat URSS s-a dezintegrat, lăsând amprente adânci în comportamentul foștilor săi subiecți. La 27 august 1991 de URSS s-a desprins şi Republica Moldova, care şi-a declarat independenţa şi a început să-şi construiască propriul stat. În felul acesta a apărut şansa de a construi un sistem naţional propriu de cercetare-dezvoltare-inovare şi de pregătire a cadrelor ştiinţifice.

După obţinerea independenţei, RM a intrat într-o perioadă lungă de tranziţie de la o economie planificată la una de piaţă, care a afectat semnificativ toate domeniile de activitate, inclusiv şi pe cel al CDI. Drept urmare a interacţiunii mai multor factori, obiectivi (colapsul economic, exodul specialiştilor, finanţarea redusă a cercetării, lipsa de experiență) şi subiectivi

[1] PhD, Information Society Development Institute, Kishinev, Republic of Moldova, *ion.holban@yahoo.com*

(incapacitatea / nedorinţa de preluare a formelor noi de organizare în cercetare, bazate pe principii de competenţă, competiţie, meritocraţie, lipsa de experţi calificaţi în mai multe domenii sau selectarea lor aleatorie, existenţa nedeclarată a conflictelor de interese în procesul de expertizare etc.), situaţia în domeniul CDI s-a agravat mult. S-a bătut alarma. În 1991 RM dispunea de un potenţial ştiinţific bun [1], dar îl pierdea, dispăreau chiar ramuri întregi ale ştiinţei, cum ar fi cea ce ţine de selecţia culturilor agricole, animalelor domestice. Cu toate acestea, oamenii de ştiinţă din RM, conştienţi de rolul mare pe care-l joacă ştiinţa, inovarea în viaţa societăţii şi de faptul că orice reformă în societate trebuie să pornească de la ştiinţă, şi-au asumat iniţiativa de a asigura funcţionarea normală a sectorului CDI şi a celui de pregătire a cadrelor ştiinţifice – piloni importanţi în dezvoltarea durabilă. La propunerea acad. Petru Soltan (1931-2016), parlamentar, un grup de oameni de ştiinţă au ieşit cu iniţiativa de a înfiinţa o instituţie similară celei ce exista în URSS, care să se ocupe de pregătirea şi atestarea cadrelor ştiinţifice de înaltă calificare.

2. Activitatea Comisiei Superioare de Atestare

Comisia Superioară de Atestare (CSA), ca autoritate administrativă publică centrală în domeniul pregătirii şi atestării cadrelor ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice de înaltă calificare a fost creată prin Decretul Preşedintelui Republicii Moldova nr.76 din 25 martie 1992 [1]. În funcţiile CSA intra un spectru larg de obligaţii: elaborarea şi transpunerea în viaţă a politicii şi strategiei statului în domeniul pregătirii şi atestării cadrelor ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice; formarea unui sistem de stat de pregătire şi atestare a cadrelor ştiinţifice şi asigurarea funcţionării eficiente a acestuia; participarea la expertiza direcţiilor prioritare de cercetare-dezvoltare în R. Moldova şi la asigurarea acestora cu cadre ştiinţifice; eliberarea diplomelor şi atestatelor de înaltă calificare ştiinţifică şi ştiinţifico-didactică; avizarea planurilor de înmatriculare la studii prin doctorat; avizarea criteriilor de admitere în învăţământul postuniversitar specializat (masterat, rezidenţiat) şi darea asentimentului privind abilitarea instituţiilor cu dreptul de organizare a învăţământului postuniversitar specializat; orientarea sistemului de pregătire şi atestare a cadrelor ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice spre standardele europene; colaborarea cu instituţiile de profil din alte state, încheierea cu acestea a unor acorduri bilaterale sau multilaterale, schimb de acte normative şi alte documente ce se referă la domeniul de activitate; cooptarea în consiliile ştiinţifice specializate (CȘS, de susţinere a tezelor de doctorat) şi în instituţia de experţi savanţi cu renume din străinătate; recunoaşterea şi echivalarea actelor de calificare ştiinţifică şi ştiinţifico-didactică obţinute de cetăţenii RM în alte state; menţinerea în stare funcţională a unei baze de date referitoare la persoanele RM care au obţinut titluri ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice; elaborarea şi aprobarea criteriilor de conferire a titlurilor ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice, a nomenclatorului cu specializări ştiinţifice, a programelor examenelor de doctorat şi a fişelor tehnice ale specialităţilor la care se conferă titluri ştiinţifice; organizarea de consfătuiri, conferinţe şi alte manifestări ce ţin de activitatea nominalizată; asigurarea transparenţei activităţii întregului sistem.

Pentru a obiectiviza procedura de expertiză şi a asigura transparenţa procesului de atestare, CSA a purces la crearea unei baze de date privind cetăţenii RM care deţineau titluri ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice, a altor instrumente de transparentizare a activităţii instituţiilor de cercetare şi a celor organizatoare de doctorat, lărgind astfel spectrul de informaţii pus la dispoziţia publicului larg. Transparenţa a redus esenţial numărul de fraude ştiinţifice. Alt pas important făcut de CSA a fost includerea în programele de studii prin doctorat a unui colocviu la informatică, substituit mai apoi prin examen. Lucru care a impus instituțiile organizatoare de doctorat (IOD) să achiziţioneze calculatoare, să asigure pregătirea doctoranzilor în domeniu la nivelul cuvenit, făcând procesul de cercetare şi de studiu mai eficient, impulsionând dezvoltarea societăţii informaţionale.

3. Activitatea Consiliului Naţional pentru Acreditare şi Atestare

În 2003 CSA a fost reformată în Consiliul Naţional pentru Acreditare şi Atestare (CNAA), lărgindu-i-se cu mult atribuţiile. La funcţiile pe care le îndeplinea CSA s-a mai adăugat şi cea de

evaluare şi acreditare a organizaţiilor din sfera ştiinţei şi inovării (de finanţare de la buget pot beneficia numai instituţiile acreditate), aceasta constituind o nouă etapă în dezvoltarea sistemului de pregătire şi atestare a cadrelor ştiinţifice şi de acreditare a instituţiilor de cercetare.

CNAA a devenit o instituţie deschisă spre colaborare, la elaborarea întregului set de acte normative, bunăoară, practic a participat întreaga comunitate ştiinţifică. Graţie colaborării cu Academia de Ştiinţe (AȘM), Consiliul Suprem pentru Ştiinţă şi Dezvoltare Tehnologică (CSȘDT), Consiliul Rectorilor, Agenţia de Stat pentru Proprietate Intelectuală (AGEPI), în perioada care s-a scurs de la formarea CSA până azi (funcțiile căruia azi au fost reluate de Agenția Națională pentru Asigurarea Calității în Educație și Cercetare (ANACEC) a fost creat întregul set de acte normative ce reglează activitatea sferei CDI şi cea de pregătire şi atestare a cadrelor ştiinţifice, acte aprobate de Parlament, Guvern, Departamente, CSȘDT (azi Agenția Națională pentru Cercetare și Dezvoltare (ANCD)) CNAA (ANACEC), IOD (azi școlile doctorale) ș.a., sistemul de acreditare a instituţiilor şi cel de pregătire şi atestare a cadrelor ştiinţifice și universitare fiind orientat spre standardele europene, în care accentul se pune pe competentă şi competiţie.

Pentru a promova calitatea în cercetare şi în pregătirea personalului ştiinţific, CNAA a creat în instituţiile organizatoare de doctorat un sistem amplu de expertizare a tezelor. O reţea de seminare ştiinţifice de profil, în total 159 (repartizate pe cele 6 domenii generale după cum urmează: 1. Ştiinţe ale naturii - 37 (23,27%); 2. Ştiinţe inginereşti şi tehnologii - 8 (5,03%); 3. Ştiinţe medicale - 35 (22,01%); 4. Ştiinţe agricole - 11 (6,92%); 5. Ştiinţe sociale şi economice - 47 (29,56%); 6. Ştiinţe umaniste - 21 (13,21%), sursă: ANACEC, 07.09.2019), în care sunt raportate şi evaluate lucrările ştiinţifice realizate în instituţiile de cercetare, tezele de doctorat, activitatea ştiinţifică a cercetătorilor făcându-se astfel transparentă. Au fost întreprinse măsuri care să asigure o examinare cât mai exigentă a tezelor de doctorat în consiliile ştiinţifice specializate (CŞS) şi în comisiile de experţi de specialitate ale CNAA, selecţia membrilor acestora făcându-se transparent. Transparentă este şi procedura de numire a conducătorilor de doctorat. La început tezele de doctorat erau susţinute în cadrul unor CŞS permanente alcătuite din 9-15 membri cu un spectru mai larg de specializări, ulterior s-a pus accentul pe instituirea de CŞS ad-hoc, pentru fiecare teză aparte, alcătuite din 5-9 specialişti din domeniul tezei, în care, obligatoriu, trebuie să se regăsească specialişti din alte instituţii, inclusiv de peste hotare. Susţinerea tezelor are loc public, ele sunt transmise online. Actele normative permit experţilor, în anumite cazuri, să participe la susţinere prin Skype. La ultima etapă, tezele de doctorat sunt evaluate de comisiile de experţi ale CNAA în domeniu, după care Comisia de atestare a CNAA (ANACEC) ia decizia definitivă de a conferi sau nu titlul solicitat.

Instituţiile devin credibile şi respectate numai în condiţii de transparenţă, corectitudine şi obiectivitate. În 2004 CNAA şi-a creat site-ul său: www.cnaa.md [2], care a început să reflecte activitatea de evaluare şi de acreditare a instituţiilor de cercetare și cea de pregătire şi atestare a cadrelor ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice la toate nivelele şi etapele, asigurând astfel o transparenţă aproape totală a activităţii sale**.** Pe site sunt afișate tezele de doctorat şi autoreferatele care urmează a fi susţinute, de asemenea, informațiile privind conferinţele ştiinţifice ce vor avea loc în RM în anul în curs. În felul acesta, procesul de susţinere a tezelor a devenit unul transparent, oricine poate face cunoştinţă cu ele înainte de susținere şi să le supună unor analize critice, lucru ce a sporit considerabil responsabilitatea pretendenţilor la titluri ştiinţifice, reducând esenţial cazurile de atitudine neglijentă, plagiat sau mistificare a datelor. CNAA a încurajat instituţiile de cercetare să fondeze reviste ştiinţifice de profil (RŞP) în care cercetătorii şi pretendenţii la titluri ştiinţifice să-şi publice rezultatele investigaţiilor.

Includerea de către CNAA în programele de studiu doctorale a examenului la *Informatică*, transparentizarea activităţii procesului de acreditare a instituţiilor de cercetare şi cel de pregătire şi atestare a cadrelor ştiinţifice a fost un pas important spre crearea de instrumente informatice moderne, care să permită acces larg la informaţia ştiinţifică, naţională şi internaţională, să deschidă noi modalităţi de cercetare (prin utilizarea TIC, a tehnologiilor web, instrumentelor de căutare şi

analiză, a resurselor calculatoarelor etc.), noi oportunităţi pentru crearea unui instrument obiectiv, nepărtinitor de luarea de decizii în baza evaluării reale a rezultatelor cercetării (scientometrie, webometrie, altmetrie, omologare cu sistemele din alte ţări etc.), selectarea proiectelor, distribuirea finanţelor, utilizarea eficientă a resurselor disponibile, acordarea premiilor, conferirea titlurilor ştiinţifice etc., toate acestea având ca scop sporirea calităţii rezultatelor ştiinţifice obţinute şi obiectivizarea deciziilor luate.

4. Activitatea Consiliului Suprem pentru Ştiinţă şi Dezvoltare Tehnologică

Un eveniment deosebit pentru sfera CDI a fost aprobarea de către Guvern a *Concepţiei asupra reformei sferei cercetare-dezvoltare* (HG nr. 115-XIV din 29.07.98). În document a fost făcută o analiză a problemelor din domeniu, care au apărut ori s-au agravat după proclamarea independenţei, ce țin de arhitectura, integrarea, managementul, finanţarea, eficientizarea sferei CDI. Obiectivele schiţate urmau să soluţioneze problemele scoase în vileag pe principii de transparenţă şi competitivitate, cu evidenţierea anumitor priorităţi şi concentrarea resurselor pe aceste direcţii. Domeniul ştiinţei era chemat să devină o forţă motrice a societăţii, capabilă să asigure trecerea economiei naţionale la un model inovaţional de dezvoltare. Postulatele de bază ale *Concepţiei* şi-au găsit reflectare în *Legea privind politica din sfera ştiinţei cercetare-dezvoltare* nr. 557 din 29.07.1999. Principiile fundamentale ale politicii statului în domeniu se axau pe: *concentrarea resurselor umane, financiare, logistice pe direcţii prioritare de cercetare-dezvoltare, stabilite într-o corespondenţă directă cu prioritătile socio-economice; canalizarea activităţilor în cadrul unor programe de stat; creşterea competitivităţii producţiei ştiinţifice; separarea activităţilor conceptuale, executive şi de expertiză; asigurarea transparenţei* [3].

Responsabil de identificarea şi aplicarea mecanismelor de promovare a politicii de stat în sfera CDI a fost desemnat Consiliul Suprem pentru Ştiinţă şi Dezvoltare Tehnologică (CSŞDT, azi ANCD) - o structură interdepartamentală, formată pe principii de paritate din reprezentanţi ai executivului, AŞM, universităţilor şi instituţiilor antreprenoriale. După formarea CSŞDT, în activităţile CDI a început să fie implementat pe larg principiul competitivităţii, mărindu-se treptat volumul mijloacelor financiare alocate în bază de concurs, focusarea resurselor conform domeniilor de specializare inteligentă - în direcţii de activitate competitivă la nivel internaţional sau în scopul soluţionării problemelor majore ale economiei naţionale şi societăţii. Se organizează concursuri de distribuire a granturilor pentru proiecte de cercetare, procurarea utilajului, organizarea manifestărilor ştiinţifice, editarea revistelor ştiinţifice, a monografiilor… După revederea cadrului normativ în domeniul CDI şi punerea în aplicare a *Codului cu privire la ştiinţă şi inovare al Republicii Moldova* nr. 259 din 15.07.2004, AŞM a preluat CSŞDT în structura sa, ştirbindu-se astfel principiul separării activităţilor conceptuale, executive şi de expertiză [3], elementul de bază al procesului de reorganizare şi eficientizare a sistemului. Fapt ce a diminuat transparenţa activităţii instituţiei şi cea a procedurii de expertiză, la acestea adăugându-se slaba conexiune a sferei CDI cu sectorul real, detașarea de problemele sectoriale, de unde a apărut necesitatea de a reforma CSŞDT.

5. Activitatea Agenţiei de Stat pentru Proprietate Intelectuală

Ştiinţa şi tehnica sunt cele care deţin cheia avuţiei unui popor**.** Dar ele pot duce la o creştere a bogăţiei ţării numai în cazul în care gândurile creatorilor îşi găsesc întruchiparea în obiecte şi materiale reale [4]. În această privinţă poate servi de exemplu inventatorul de elită al Greciei antice, Arhimede, care nu numai că a dat legile hidro- şi aero- staticii, ale pârghiei etc., dar a pus în slujba ţării sale o mulţime de tehnici. Prin mecanismele inventate Arhimede i-a dat încredere omului că poate modifica Lumea în care trăieşte până la nivel cosmic.

Societatea moldovenească a conştientizat la timp că proprietatea intelectuală, rezultat al activităţii creatoare a cetăţenilor ei, este cea mai mare avuţie a ţării, că bunăstarea societăţii este în strânsă corelaţie cu promovarea inovaţiei - atragerea investiţiilor în procesele de inovare şi de transfer tehnologic, implementarea invenţiilor, tehnologiilor, materialelor noi în economia

naţională, dezvoltarea cooperării tehnico-ştiinţifice internaţionale. Chiar în starea de criză profundă pe care o traversa economia naţională după obţinerea independenţei, în RM s-au găsit oameni cu inițiativă care au examinat problemele dezvoltării economice ale republicii sub aspectele promovării proprietăţii intelectuale, şi-au asumat rolul de organizatori şi mobilizatori ai oamenilor de ştiinţă şi ai inovatorilor şi răspunderea de a crea un sistem naţional de protecţie a rezultatelor activităţii intelectuale, fondând, în 1992, Agenţia de Stat pentru Proprietate Intelectuală (AGEPI) http://www.db.agepi.md/, contribuind prin aceasta la promovarea inventicii.

AGEPI este autoritatea publică centrală din R. Moldova în domeniul protecţiei proprietăţii intelectuale (Obiecte de Proprietate Intelectuală (OPI), drepturi de autor şi drepturi conexe). AGEPI are obligația de a dezvolta și consolida sistemul naţional de proprietate intelectuală, de a pune în valoare noile cunoştinţe în domeniu, de a combate şi preveni încălcările drepturilor de proprietate intelectuală, a lupta cu contrafacerea şi pirateria. Prin informaţia pe care o pune la dispoziţia cetăţenilor, cursurile din domeniul proprietăţii intelectuale ţinute, AGEPI stimulează ingeniozitatea umană, activităţile de cercetare, inovaţionale şi de protecţie a proprietăţii industriale, contribuind la creşterea noii generaţii de creatori. A pus în funcţie un mecanism de înregistrare a inovaţiilor ştiinţifice realizate în RM şi de protecţie a avutului intelectual al republicii, de informare a comunităţii ştiinţifice mondiale privind aceste inovaţii, conform Indexului Global al Inovaţiei pentru 2019 [5], RM ocupă poziția 58 (în 2016 ocupa poziţia 46).

6. Internaţionalizarea cercetărilor şi a studiilor prin doctorat

În R. Moldova a început să se acorde o atenţie tot mai mare internaţionalizării cercetărilor şi a studiilor prin doctorat. Tineri talentaţi sunt trimiși în mari centre ştiinţifice din lume, unde ei acumulează cunoştinţele şi experienţa necesară. În perioada anilor 1993 - 2017, 6**20** de cetăţeni ai Republicii Moldova au obţinut titlu ştiinţific în centre ştiinţifice şi de învăţământ superior din 19 ţări ale lumii. În aceiași perioadă, 675 de cetăţeni din 41 de ţări ale lumii au elaborat şi susţinut teze de doctorat în R. Moldova. Prin intermediul colaborării cu alte instituţii de învăţământ superior sau de cercetare din lume, R. Moldova poate să-și pregătească cadre ştiinţifice la orice specialitate își dorește. CNAA (ANACEC) foloseşte practica de expertizare parţială a tezelor de doctorat de către specialişti din străinătate. Bunăoară, în perioada 2007 – 2014 la expertizarea tezelor de doctorat au participat specialişti din diverse domenii din 16 ţări, 337 în calitate de membri ai CȘS, iar 590 în calitate de referenţi oficiali. Lucru care contribuie la creşterea treptată a calităţii tezelor de doctorat elaborate şi susţinute în RM, la însuşirea unor practici bune internaționale. Tot mai mulţi cercetători moldoveni, din cele mai diverse domenii, îşi publică rezultatele investigaţiilor în revistele ştiinţifice specializate de peste hotare. În felul acesta comunitatea ştiinţifică din RM capătă vizibilitate tot mai mare în lume [6].

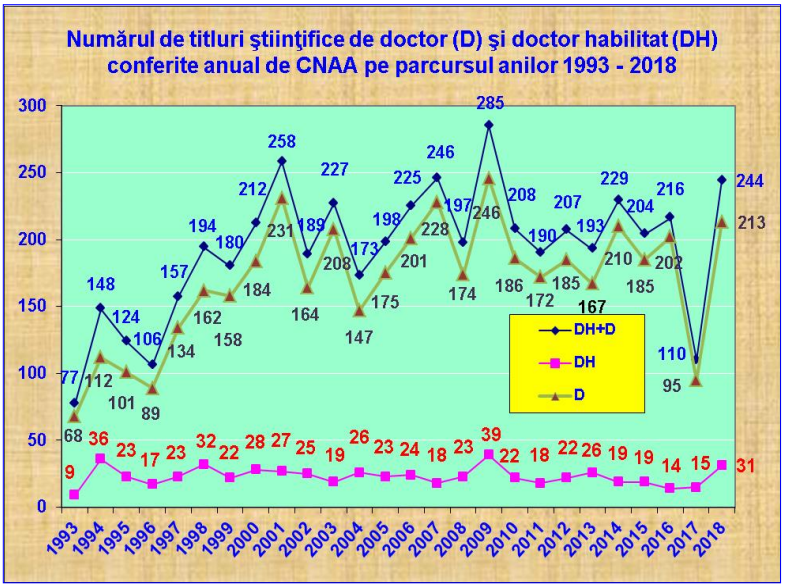
7. Revistele ştiinţifice de profil

Un alt aspect al dezvoltării sectorului CDI este publicarea rezultatelor cercetărilor în reviste de prestigiu. La susţinerea tezelor de doctorat se iau în consideraţie, în cazul articolelor publicate în RM, numai cele publicate în revistele acreditate, iar în cazul articolelor publicate peste hotare - numai cele publicate în revistele ştiinţifice acceptate de instituţiile similare CNAA (ANACEC) ale ţărilor cu care RM are acorduri de recunoaştere reciprocă a titlurilor ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice. Pentru a sporiri exigenţa revistelor faţă de articolele publicate, ca ele să publice numai rezultate de valoare incontestabilă, şi a ridica prestigiul revistelor naţionale până la nivelul celor internaţionale, CSŞDT (ANCD) împreună cu CNAA (ANACEC) au elaborat şi promovează o politică editorială unică în domeniul CDI. Au alcătuit un regulament privind evaluarea şi clasificarea revistelor ştiinţifice, care a însumat bunele practici naţionale şi internaţionale în domeniu, şi monitorizează activitatea acestora. De la ele se cere: să aibă statut de ediţie ştiinţifică de profil, iar în calitate de editori - organizaţii din sfera ştiinţei şi inovării; să fie înregistrate la Camera Naţională a Cărţii, să aibă cod ISSN; să aibă un colegiu de redacţie internaţional constituit din

persoane deţinătoare de titluri ştiinţifice și recunoscute; să supună articolele venite în redacţie unei expertize din partea a doi specialişti independenți. Cerinţe concrete au fost stipulate şi pentru articole (calitatea acestora, actualitatea, noutatea, respectarea standardelor, prezența rezumatului, a cuvintelor-cheie, a bibliografiei, a datei prezentării articolului în redacţie ș.a.). Cerinţe asemănătoare (inclusiv descrierea CIP a Camerei Naţionale a Cărţii, codul ISBN) au fost introduse şi pentru alte producţii ştiinţifice: monografii, anuare, culegeri de articole, materiale ale manifestărilor științifice etc. La CNAA (ANACEC) a fost creat un registru al revistelor din RM care publică articole ştiinţifice, cărora li se atribuie categorie: A, B+, B şi C. Rezultatele monitorizării activităţii revistelor sunt pe față, există reviste din domeniul fizicii, chimiei, matematicii, informaticii, care se editează în limba engleză, articolele cărora sunt adnotate în reviste referative de prestigiu din lume.

8. Sistemul de pregătire a cadrelor științifice

Fig. 1. Dinamica pregătirii cadrelor științifice (persoanelor certificate cu diplome de doctor (D) și doctor habilitat (DH)) în perioada anilor 1993-2018, grafice obținute în baza datelor statistice ale CNAA și ANACEC



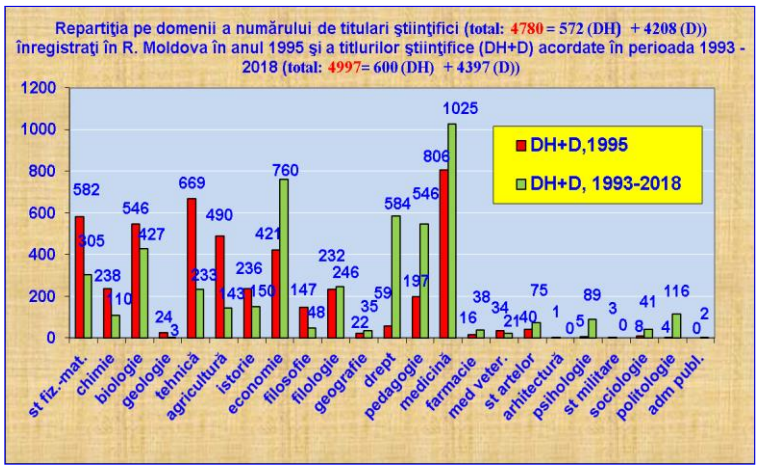
În fig. 1 este prezentată dinamica pregătirii cadrelor științifice (persoanelor certificate cu diplome de doctor și doctor habilitat) în perioada anilor 1993-2018 (calculate după datele CNAA și ANACEC).

Putem vorbi de o funcționare cât de cât stabilă a sistemului de pregătire a cadrelor științifice după obținerea independenței. Totodată dacă privim mai atent acest grafic, observăm că în anii când se schimba conducerea CNAA (anterior CSA, azi ANACEC), 2002, 2009, 2017, are loc o perturbare a activității acestei instituții (cele două maxime și un minim din fig. 1), care nu ar trebui să fie influențată de loc (măcar din motivul că nu CNAA se ocupă de pregătirea cadrelor științifice, ci instituțiile organizatoare de doctorat, CNAA doar le atestă și eliberează certificatele de calificare corespunzătoare). Lucru regretabil, care pe viitor va trebui să fie exclus. Reformele în sistemul CDI trebuie să ducă la îmbunătățirea guvernanței, a impactului social și a relevanței economice a sistemului, să sporească transparența activității, să eficientizeze procesele și să optimizeze procedurile, să automatizeze cumularea și transferul de date, să reducă munca de rutină a cercetătorului în favoarea celei de creație. Republica are nevoie de un sistem CDI și de unul de pregătire a cadrelor științifice eficient, performant, predictibil, administrat în baza evidențelor și sustenabil din punct de vedere financiar.

9. Paradigma activității sferei CDI și a celei de pregătire a cadrelor științifice

De la bun început trebuie să fie clare paradigmele în baza cărora funcționează sistemul CDI și cel de pregătire a cadrelor științifice, scopurile acestora trebuie să fie dictate de necesitățile atât ale însăși sferei CDI, cât și ale societății în întregime. Aceste sisteme trebuie să asigure reproducerea la timp a specialiștilor angajați în branșele științifice și social-economice de interes național (fig. 2). Din păcate, acest lucru nu totdeauna se întâmplă cum se cuvine. În unele ramuri științifice potențialul uman se reproduce cu greu, în altele au loc „explozii demografice", care în unele cazuri denotă că ele au loc pe contul calității. Este greu de explicat cum de 238 de doctori și doctori habiltați din domeniul chimiei au pregătit în perioada anilor 1993 - 2018 doar 110 titulari științifici în domeniul lor, pe când 4 titulari din domeniu politologiei au pregătit în aceeași perioadă 116 cadre, iar 59 titulari din domeniul dreptului au pregătit în această perioadă tocmai 584 de cadre științifice.

Fig. 2. Reproducerea pe ramuri (subdomenii) a cadrelor științifice în perioada anilor 1993-2018 (calculate în baza datelor CNAA și ANACEC)



În 1995 Comisia Superioară de Atestare (CSA) a RM a efectuat un recensământ al persoanelor ce deținea titluri științifice și științifico-didactice [1]. Recensământul a fost făcut cu scopul recunoașterii și echivalării diplomelor și atestatelor în domeniu, dat fiind schimbării denumirii titlurilor științifice și științifico-didactice (fig.2). Comparând raportul numărului de cercetători cu titlu științific antrenați în cele 6 domenii generale (1. Ştiinţe ale naturii; 2. Ştiinţe inginereşti şi tehnologii; 3. Ştiinţe medicale; 4. Ştiinţe agricole; 5. Ştiinţe sociale şi economice; 6. Ştiinţe umaniste) în 1995 (calcule conform [1]), cu același raport al numărului de cercetători cu titlu științific ce activau în RM în 2018 (fig.3) (calculate după datele Biroului Național de Statistică (BNS) [7]).

Fig. 3. Structura domeniilor sferei CDI din R. Moldova în anul 1995 (calculat după datele [1]) și în 2018 (numărul de cercetători științifici, calculat după datele BNS [7])

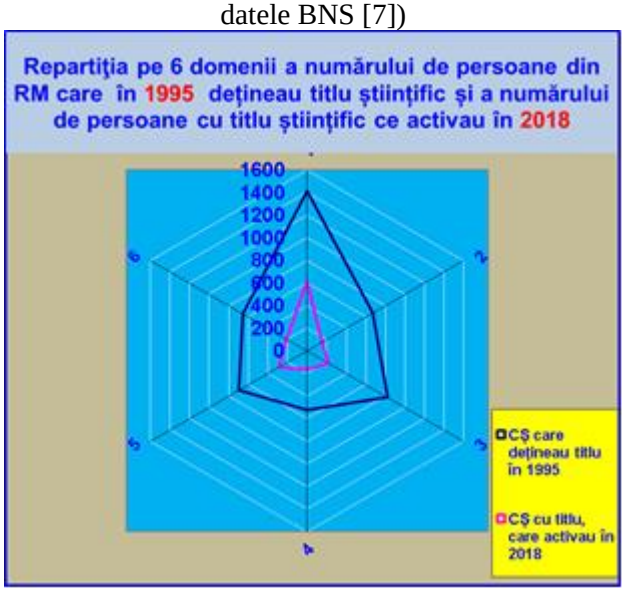
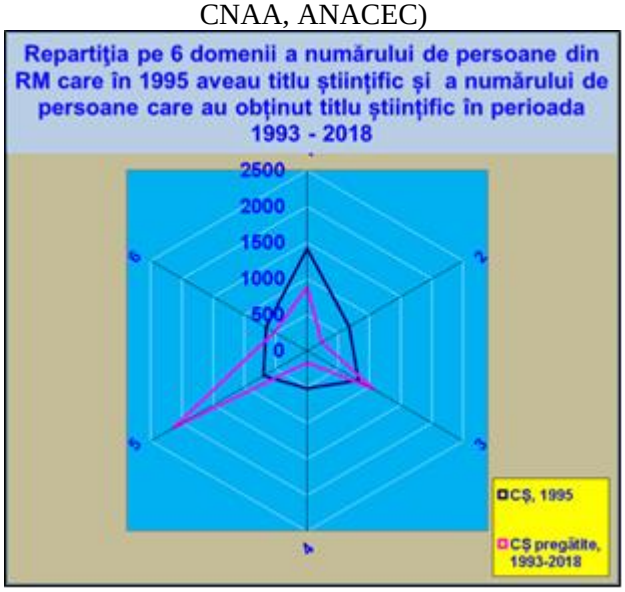


Fig. 4. Structura domeniilor sferei CDI din R. Moldova în anul 1995 și cea a pregătirii cadrelor științifice în perioada anilor 1993-2018 (după datele CNAA, ANACEC)



Cele două diagrame se potrivesc una cu alta „ca mâna cu mănușa”, doar că numărul de cercetători cu titlu științific ce activează azi în cele 6 domenii generale s-a redus esențial, față de cel existent în 1995. (Pe lângă numărul insuficient de cercetători pentru o activitate prodigioasă, la neajunsuri se mai adaugă și problema prezenței în proporție mică a tinerilor cercetători). Din structura acestor două figuri conchidem că paradigma în baza căreia activează sistemul CDI din RM în perioada de la obținerea independenței până azi practic nu s-a schimbat. Important aici este faptul că numărul persoanelor din domeniul științelor naturii, locomotiva progresului, alcătuiesc și într-un caz și în altul, un procent mare: 29,54%, în 1995 [1], și 37,41%, în 2018 (datele BNS [7]).

Sistemul de pregătire a cadrelor științifice (de doctor și doctor habilitat) este obligat să asigure un flux continuu de cadre științifice noi, proporțional cu potențialul uman ce activează în fiecare domeniu. Datele prezentate în fig. 4 vorbesc că acest lucru nu are loc. Graficul pregătirii cadrelor științifice pe parcursul anilor 1993-2018 nu se mai potrivește cu cel al potențialului științific existent în 1995 „ca mâna cu mănușa”. Prin urmare, nu putem vorbi că reforma efectuată în sfera CDI a fost realizată cu succes. Este vorba mai degrabă de o lipsă de convergență dintre prioritățile activităților CDI din sectorul public și necesitățile socio-economice ale țării. Urmează deci de a schimba paradigma funcționării sistemului CDI ori pe cea a pregătirii cadrelor științifice, dar aceasta nu înainte de a studia paradigmele corespunzătoare existente în țările avansate.

Dacă numărul persoanelor ce activau în domeniul științelor naturii în anul 1995 alcătuiau 29,54% din totalul lor, apoi cel al pregătirii cadrelor științifice în acest domeniu în perioada anilor 1993-2018 alcătuiesc doar 17,61% (o cifră mult mai mică pentru a asigura reproducerea corespunzătoare). În schimb, numărul persoanelor ce activau în domeniul științelor sociale și economice alcătuiau în 1995 - 14,58%, pe când cel al pregătirii cadrelor științifice în acest domeniu în perioada dată alcătuiesc 42,79%, o cifră impunătoare deși paradigma funcționării sistemului CDI în această perioadă a rămas practic neschimbată (vezi fig. 3 și fig.4). Atragem atenție aici asupra deteriorării situației în domeniul științelor inginerești și tehnologiilor, în 1995 ponderea acestuia era 14,2%, iar în reproducerea cadrelor științifice în perioada respectivă doar 4,6%. Mai există o problemă gravă, cea a vârstei medii a cercetătorilor, pe care în studiul de față nu este abordată. Aici doar constatăm situația existentă, soluția revine s-o găsească organele de decizie în domeniu.

Plasând pe unul și același grafic datele privind repartiția pe domenii (6 la număr) a cadrelor științifice pregătite pe parcursul anilor 1993-2018 și repartiția pe domenii a numărului de doctoranzi care își făceau studiile în anul 2018, se observă un tablou care corespunde paradigmei existente în sfera de pregătire a cadrelor științifice (fig.5). Desigur, există anumite deosebiri în structurile celor două figuri (cu excepția micșorării esențiale a numărului de doctoranzi în cazul științelor naturii), dar în linii generale diagramele se potrivesc. Ele vorbesc clar că paradigma pregătirii cadrelor științifice se deosebește esențial de cea a activității domeniului CDI.

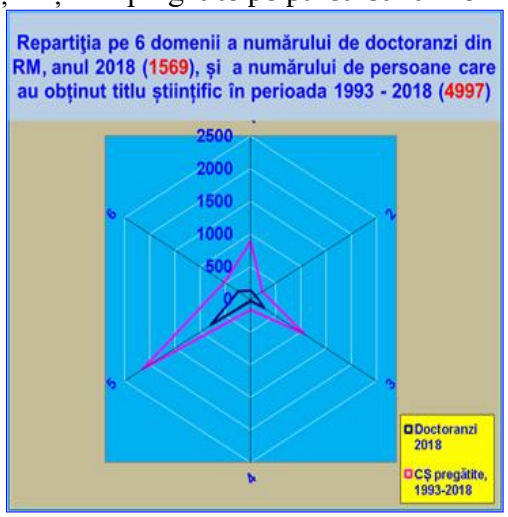


Fig. 5. Structura domeniilor generale a pregătirii cadrelor științifice în perioada anilor 1993-2018 și cea a numărului de persoane ce-și făceau studiile prin doctorat în anul 2018 (în baza datelor BNS [8]).

Din fig. 1, fig. 2, fig. 4 și fig. 5 se vede clar că în domeniul științelor naturii, în deosebi a fizicii și matematicii (aici intră și domeniul TIC), situația se deteriorează cu timpul.

Există o strânsă corelație între repartiția pe cele 6 domenii ale științei a numărului de cadre științifice pregătite în perioada anilor 1993-2018, a numărului de doctoranzi ce își făceau studiile în 2018 cu cea a numărului de articole depozitate în baza de date IBN (IDSI) (62010 la 29.05.2019) (datele prezentate grafic în %), structurile acestora fiind asemănătoare (fig. 6 și fig. 7), aceasta fiind o dovadă în plus că paradigma CDI și cea a pregătirii a cadrelor științifice diferă esențial.

Anacronismul pregătirii neadecvate a cadrelor științifice apare mai clar dacă urmărim dinamica numărului de doctoranzi la cele 6 domenii generale menționate anterior (fig.8), anii 2010-2018 (în baza datelor BNS [8]). Pentru a compara aceste date cu cele ale unor țări ale UE [9], din cauza ne deplinii compatibilități a indicatorilor, de rând cu indicatorii deja folosiți (1. Ştiinţe ale naturii; 2. Ştiinţe inginereşti şi tehnologii; 3. Ştiinţe medicale; 4. Ştiinţe agricole; 5. Ştiinţe sociale şi economice; 6. Ştiinţe umaniste), ne-am văzut nevoiți să introducem doi indicatori suplimentari: 0 – domeniul TIC; 7 – alte domenii). În cazul Republicii Moldova domeniul TIC e calculat după înmatriculările din anii 2015, 2016 și 2017 și luată media, de aceea aceste date sunt prezentate deasupra cotei de 100%. Se observă că în RM se încearcă a se redresa situația în domeniu TIC (fig.9), rămânând a aduce modificări esențiale la științele naturii (1) și celor sociale și economice (5).

Fig. 6. Repartiția pe 6 domenii a numărului de articole științifice înregistrate în baza de date IBN (62 010 la 29.05.2019) și a numărului de persoane care au obținut titlu științific în perioada 1993-2018 (4 997) (datele prezentate în %)

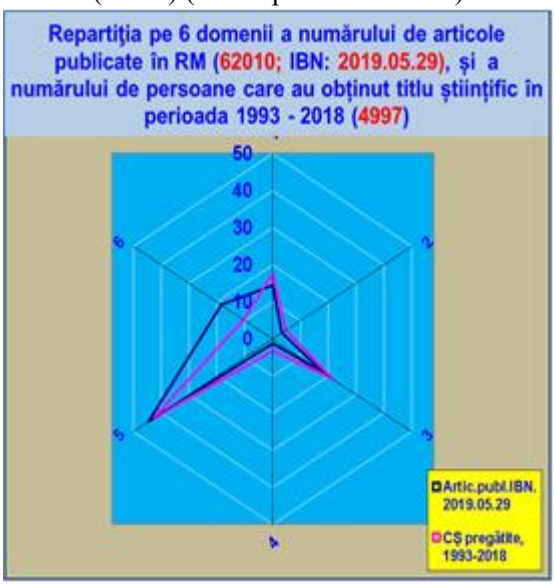


Fig. 7. Repartiția pe 6 domenii a numărului de articole științifice înregistrate în baza de date IBN (62 010 la 29.05.2019) și a numărului de doctoranzi ce își făceau studiile în 2018 (1 569) [8]

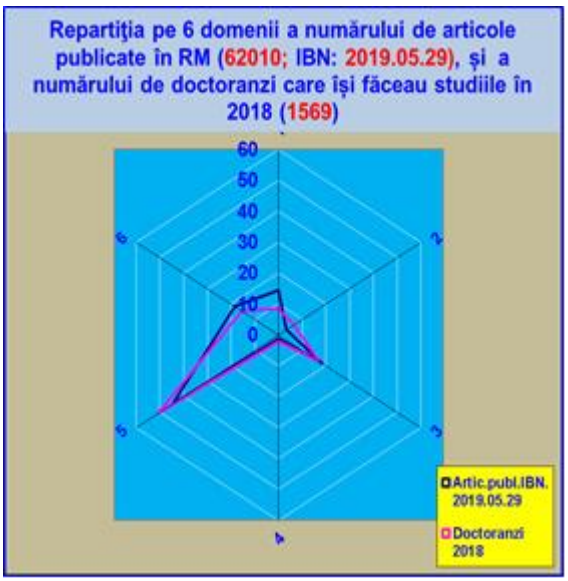


Fig. 8. Repartiția pe cele 6 domenii a numărului de doctoranzi care își făceau studiile în R. Moldova în perioada anilor 2010-2018 (în baza datelor CNAA și BNS [8])

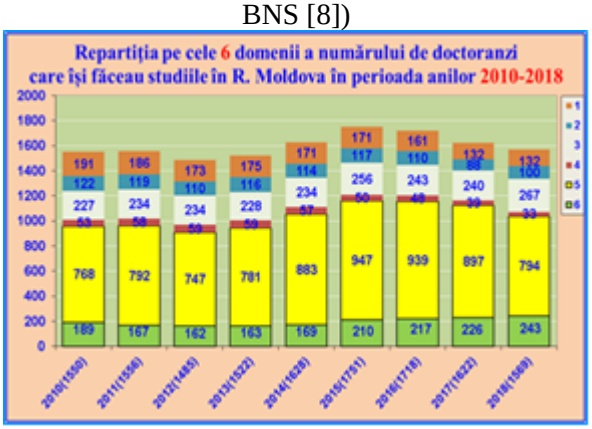
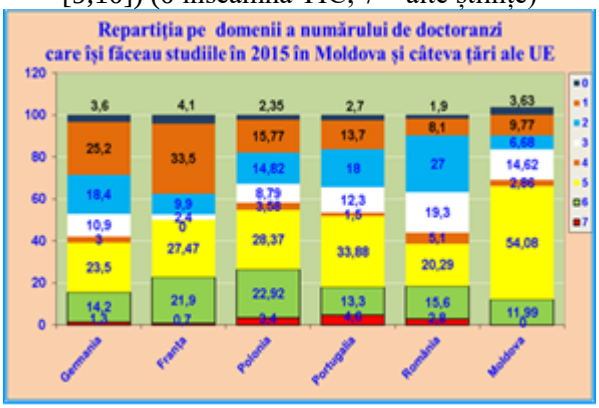


Fig. 9. Repartiția pe cele 6 domenii a numărului de doctoranzi care își făceau studiile în 2015 în R. Moldova și în câteva țări ale UE (în baza datelor [9,10]) (0 înseamnă TIC, 7 – alte științe)



10. Starea științei în țările avansate

Țările din lume care doresc să prospere se orientează la țările avansate, utilizează practicile bune ale acestora, în scopul: sporirii eficienței activității în sfera CDI și a gradului de implementare a rezultatelor cercetării; antrenării masive a sectorului privat în cercetare; modernizării învățământului; stabilirii nișelor de specializare inteligentă. Din această cauză în RM se urmărește cu atenție cum evoluează pregătirea cadrelor științifice în SUA și țările europene (spațiul geografic în care RM se află și cu care își dorește să aibă o politică coerentă de cooperare și de integrare).

În fig. 10 se dă numărul de titluri științifice acordate anual în domeniul științelor și educației în SUA și în cele mai reprezantive țări ale UE (Germania, Marea Britanie, Franța, Spania, Italia), datele conform [9, 10]. Se vede clar că țările avansate au mereu în vizor dezvoltarea sectorului științific, numărul persoanelor care obțin anual titlu științific este mare și în creștere, îndeosebi în SUA.

Fig. 10. Dinamica numărului de titluri științifice acordate anual în SUA și în cele mai reprezentative țări ale UE (Germania, Marea Britanie, Franța, Spania, Italia), în perioada anilor 2000-2014 (conform datelor [9, 10])

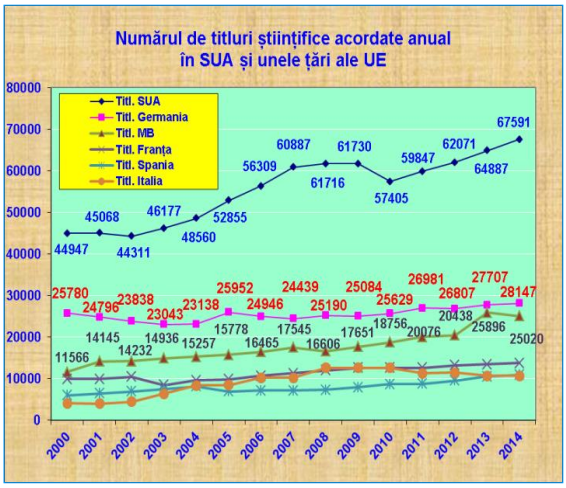
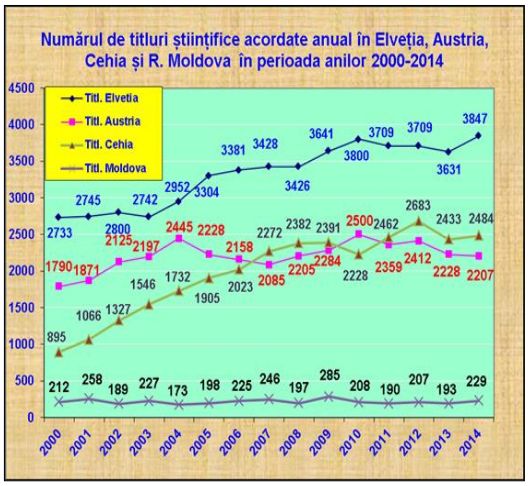


Fig. 11. Numărul de titluri științifice acordate anual în anii 2000-2014 în unele țări dezvoltate mici: Elveția, Austria, Cehia, conform datelor [9, 10], și în R. Moldova (datele CNAA, ANACEC)



În fig. 11 sunt prezentate date similare celor din fig. 10, doar că pentru țări cu populație de mărime mai apropiată de cea a RM - Elveția, Austria și Cehia (ultima țară fiind una din cele mai ordonate țări din fostul lagăr socialist), precum și datele pentru Republica Moldova, ca să știm la ce etapă a dezvoltării ne aflăm. Se observă, că și în țările europene mai mici se poartă de grijă ca domeniul științific să se dezvolte. Cehia mai recuperând și decalajul pe care-l avea în domeniu la momentul aderării la UE, ridicându-se în scurt timp la nivelul Austriei.

În ceea ce privește R. Moldova, numărul de persoane care obțin titlu științific anual raportat la 100 000 de persoane este mult mai mic decât în țările dezvoltate și practic nu crește. Pentru anul 2014 indicatorul nominalizat are următoarele valori pentru țările amintite: SUA – 21,21 (aici sunt incluse numai diplomele din domeniul științei și tehnicii); Germania – 34,11; Marea Britanie – 39,03; Franța – 20,61; Spania – 23,31; Italia – 17,62; Elveția – 46,20; Austria – 25,29; Cehia – 23,57 (calculate în baza [9,10]); R. Moldova – 6,44. Ținta prevăzută în Strategia națională de dezvoltare „Moldova – 2020” [11], de 15, nici pe aproape nu poate fi atinsă. Este clar că o reformă direcționată spre reducerea sectorului științific nu este una justă și de perspectivă.

11. Pregătirea specialiștilor în instituțiile de învățământ superior

Reforma *Procesul de la Bologna* 1999 cu trei trepte a învățământului superior: licență, masterat și doctorat, la care Republica Moldova a aderat în 2005, a fost una bine gândită, ea urmărind scopul de a implementa în învățământ o idee genială – efectuarea de studii prin cercetare. În țările din Europa de Vest, cu tradiții milenare în domeniul învățământului universitar, această reformă decurge relativ ușor, în R. Moldova ea decurge mai anevoios, multe lucruri sunt învățate din mers, principalul e că comunitatea științifică din Moldova e receptivă la schimbările din lume. Încetul cu încetul și în conștiința populației din RM se încetățenește ideea că în societate trebuie să existe o ierarhie a competenții și că urcarea pe scara competențelor se face treptat, prin absolvirea studiilor superioare de licență, masterat, doctorat, prin asimilarea celor mai noi achiziții ale științei moderne. Promovarea societății bazate pe cunoaștere, inclusiv prin fortificarea activităților de cercetare şi de dezvoltare, inovare şi de transfer tehnologic orientate spre eficiență şi competitivitate devine treptat un deziderat al zilei și în RM. Cariera în cercetare începe să devină una atractivă pentru tineri.

În *Nomenclatorul domeniilor de formare profesională şi al specialităţilor în învăţământul superior* [12] există 192 specialități (programe de studii la ciclul I și II, licenţă și masterat). Specialități care au legătură nemijlocit de TIC sunt 18 (9,38%), iar care au atribuție cu TIC

tangențial - 41 (21,35%). Din punct de vedere teoretic la aceste trepte ale învățământului superior lucrurile stau bine. Lucrurile stau bine și în cazul altor două *Nomenclatoare* [13] [14].

În fig. 16 este prezentată dinamica numărului de persoane care au absolvit studiile de licență, de masterat și de doctorat în R. Moldova [8]. Un lucru neliniștește, datele sunt în scădere cu timpul, faptul se datorează în mare măsură exodului masiv al cetățenilor din țară. În cazul SUA (fig.17), d.e., se observă un alt tablou - o creștere stabilă (graficul în baza datelor [15]).

Fig. 16. Dinamica numărului de persoane din RM care au absolvit anual ciclul I, ciclul II și ciclul III (doctoratul) al studiilor superioare (figură executată în baza datelor BNS [8])

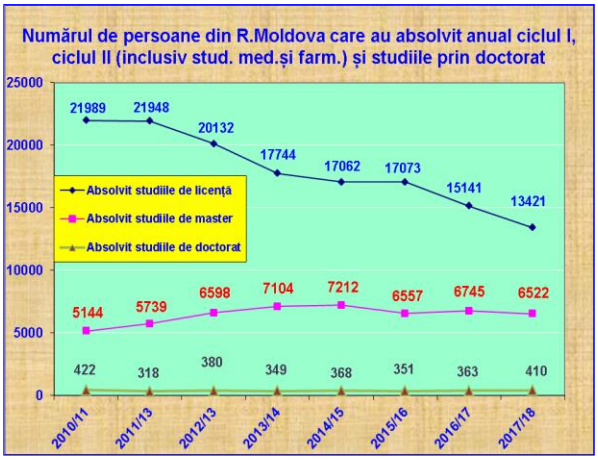
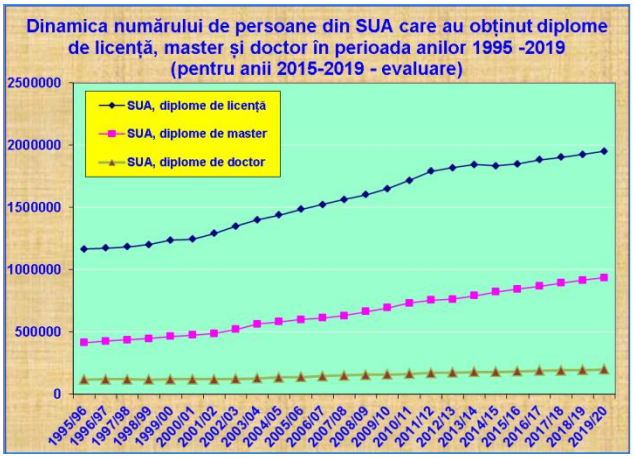


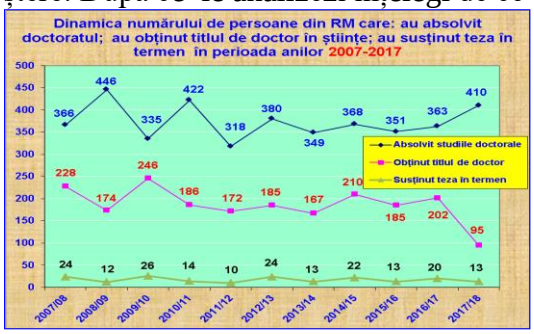
Fig. 17. Dinamica numărului de persoane din SUA care au obținut anual diplomele de studii superioare la ciclul I (de licență), ciclul II (de master) și ciclul III (de doctor), datele pentru anii 2012-2019 evaluare a furnizatorilor de date [15]



De menționat, datele statistice ale RM operează cu indicatorul numărul de persoane care au absolvit studiile, dar nu cu numărul de persoane care au obținut diplomele de licență, master, doctor în științe, documente juridice care certifică competența deținătorului documentului în anumite domenii profesionale sau științifice, așa cum se face în țările avansate. Bunăoară, din numărul total de persoane care absolvă doctoratul în RM, doar 3–12% susțin tezele de doctor, celelalte persoane nu obțin acte de competență care să certifice că pot formula și rezolva probleme științifice.

Referitor la ponderea absolvenților învățământului superior din domeniul tehnologiei informației și a comunicațiilor, pentru anul 2017/18 ea este următoarea (în baza datelor [8]): la ciclul I - 525 (3,91% din totalul de 13421); la ciclul II - 198 (3,04% din totalul de 6522). O parte de specialiști din domeniul TIC e cuprinsă în domeniul inginerie și activități inginerești, ponderea căruia este: la ciclul I - 1099 (8,19% din totalul de 13421); la ciclul II - 302 (4,63% din totalul de 6522).

În fig. 17, pentru comparație, este prezentată dinamica numărului de persoane care au obținut diplome (subliniem, diplome, certificate de competență) de licență, master și de doctor în SUA în perioada anilor 1995-2020 [15]. Cifrele sunt impunătoare, stabile, fără mari fluctuații, în creștere. După ce le analizezi înțelegi de ce SUA merg înaintea tuturor țărilor din lume.



Incoerența în privința indicatorilor prezentați în datele statistice din RM iese la iveală în fig. 18, în care sunt prezentate datele privind numărul de absolvenți ai doctoratului, numărul celor dintre ei care au susținut tezele în termen, precum și numărul de persoane care anual obțin diplome de doctor în științe.

Fig. 18. Dinamica numărului de persoane din RM care anual absolvă doctoratul, susțin tezele în termen și a celor care obținut titlul de doctor (datele BNS [8], CNAA și ANACEC).

Din fig. 18 se vede clar că circa jumătate din absolvenții doctoratului așa și nu ajung să susțină tezele de doctorat și atunci apare legitimă întrebarea, la ce sunt bune datele statistice despre numărul de absolvenți fără datele privind numărul de persoane care obțin titlu științific (ca să se poată calcula eficiența studiilor prin doctorat) și fără datele despre persoanele din RM care dețin titlu științific (ca să se poată face o imagine de ansamblu despre nivelul intelectual din țară). Fig. 18 scoate la iveală și alte lacune (scăpate de atenția organelor de decizie, imixtiunea politicului).

Există câțiva indicatori importanți care permit compararea datelor ce se referă la țările mari și țările mici și posibilitatea de a urmări continuitatea fluxului de specialiști. Acesta este numărul de persoane care anual obțin diplome de licență (N_L), de master (N_M) și de doctor (N_D). Pentru SUA acest raport (N_L:N_M:N_D) este aproximativ de 100:40:10, fig. 19. Aceasta înseamnă că în SUA din 100 de persoane care au obținut diploma de licență cca 40 ajung să obțină diploma de master, iar 10 dintre aceștia ajung să obțină și diploma de doctor în științe.

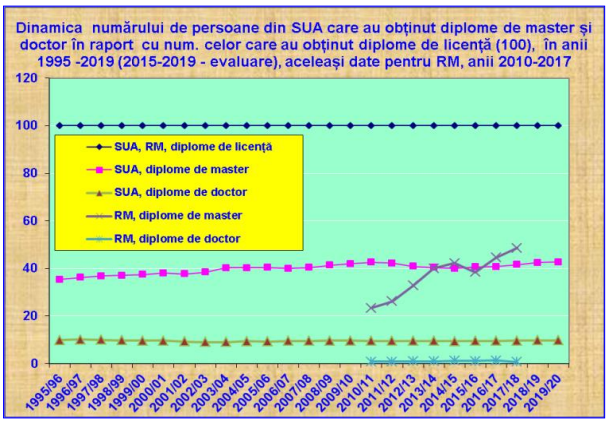


Fig. 19. Dinamica numărului de persoane din SUA care anual obțin diplome de master și doctor în raport cu numărul celor care au obținut diplome de licență (100) în anii 1995-2019 (2015-2019 evaluare, date [15]), date similare pentru R. Moldova (surse: BNS [8], CNAA și ANACEC).

Pentru RM raportul N_L:N_M:N_D este aproximativ de 100:46:1 (dar la primele două trepte se referă la absolvenți, nu la persoane care au obținut certificate de competență). După trecerea învățământului superior din RM la trei trepte, raportul dintre numărul de studenți care învățau la licență, la masterat și doctorat era la început unul sub nivelul celor din țările avansate. Dar, după cum se vede din fig. 19, în scurt timp, R. Moldova atinge și întrece SUA în privința raportului N_L:N_M, pe când în ceea ce privește raportul N_L:N_D rămâne cu mult în urmă. Dar anume acest raport determină cel mai bine starea întregului sistem de învățământ superior. Fără ridicarea nivelului treptei a treia nu e posibilă nici ridicarea nivelului treptelor I și II ale învățământului superior. Ridicarea nivelului intelectual în țară începe de la știință, de la treapta a treia a studiilor superioare. Aici nu mai vorbim de faptul că majoritatea persoanelor care absolvă studiile de masterat în Moldova sunt din domeniul științelor sociale și economice. Referitor la saltul făcut de RM în domeniul masteratului, fig. 19, nu trebuie să ne facem mari iluzii, principalul e că se înțelege în care direcție trebuie de mișcat.

În fig. 20 este prezentată dinamica ponderii numărului de persoane din RM care își fac studiile la cele trei cicluri superioare, precum și la ciclul scurt (în baza datelor [8]). Pentru comparație, alăturat sunt prezentați aceiași indicatori pentru UE28, pentru anul 2015 [9, 10]. În 2015, în UE-28 își făceau studiile în învățământul terțiar 19,5 milioane de studenți, dintre care 7,2 % au urmat studii terțiare cu ciclu scurt, 61,4 % studiau pentru obținerea diplomei de licență, 27,8 % pentru obținerea diplomei de master și 3,7 % pentru obținerea diplomei de doctor. MECC al RM înțelege ce trebuie de făcut și încetul cu încetul tendențial se încadrează în parametrii atinși de UE.

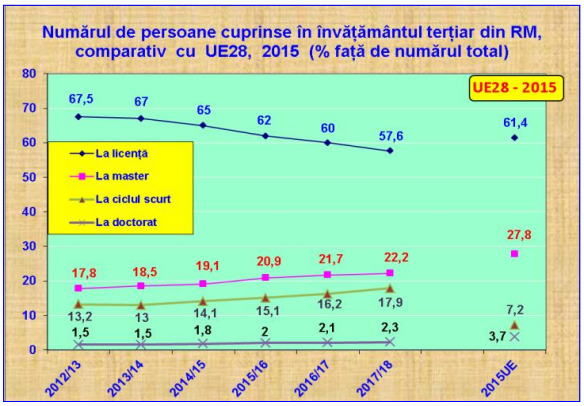


Fig. 20. Numărul de persoane cuprinse în învățământul terțiar din RM (ciclul scurt, licență, master, doctorat, în baza datelor BNS [8]), comparativ cu cel din UE28, 2015 (% față de numărul total), în baza datelor [9, 10].

Analizând de pe site-urile instituțiilor specializările care au loc în instituțiile de învățământ superior, am constatat că la licență se pregătesc cadre în domeniul TIC la 43 de specializări și încă la alte 21 de specializări care cuprind tangențial instruirea în domeniul TIC, în total la 64 specializări. La masterat acest tablou este după cum urmează: în domeniul TIC se pregătesc cadre la 29 de specializări și încă la 9 specializări care cuprind tangențial instruire în domeniul TIC, în total la 38 specializări. Admitem faptul că aceste date cumulate de pe site-urile instituțiilor nu sunt complete. Un lucru însă este cert, instituțiile de învățământ superior au conștientizat rolul mare pe care-l joacă sectorul TIC în știință, economie, educație, cultură și viața socială, lucru care contează mult. MECC îi revine să reglementeze funcționarea site-urile instituțiilor subordonate și asumarea de către acestea a responsabilității privind veridicitatea informației afișate.

12. Pregătirea specialiștilor în instituțiile de învățământ profesional tehnic

Dezvoltarea învățământului superior și terțiar depinde de pregătirea cadrelor de la nivelele de mai jos, în parte în învățământul profesional tehnic secundar și postsecundar, la fel și de studiile liceale. Și aceste structuri se reformează din mers, se caută soluții care să ia în considerație practica anterioară a republicii în domeniu, la fel și practicele bune ale țărilor avansate. Iarăși facem o constatare /18 este următoarea: (a) specializarea tehnologia informației și a comunicațiilor – 503 (7,90% din totalul de 6367); (b): specializarea electronică și automatică – 327 (5,14% din totalul de 6367). Sunt cifre satisfăcătoare.

tristă, din an în an numărul elevilor/studenților scade din cauza emigrației masive a populației. Conform datelor statistice, BNS [8], au absolvit studiile profesionale tehnice secundare (1) și postsecundare (2) și au promovat BAC-ul (3) în 2012/13 (a) și 2017/18 (b) următorul număr de studenți/ elevi: (1a) – 10424; (1b) – 7585; (2a) – 7426; (2b) – 6367; (3a) – 25642; (3b) – 12907. Ponderea absolvenților învățământului profesional tehnic postsecundar (2) care au atribuție la TIC pentru anul 2017

13. Rolul tehnologiei informației și a comunicației (TIC)

În diverse perioade de dezvoltare a științei, unele domenii au rol de lider, în ele investindu-se mai mult decât în celelalte, iar acestea, la rândul lor, impulsionând dezvoltarea altor domenii. O bucată de timp, d.e., lider a fost fizica atomică și cea nucleară, domenii care au schimbat radical concepțiile oamenilor despre lume, dar și puterea militară și economică a multor state, după care a urmat fizica semiconductorilor, azi fizica nanostructurilor și nanotehnologiile, cu aplicații largi în domeniul biologiei și medicinii. Una din ramurile științei cu influență mare asupra tuturor ramurilor științei și economiei azi este cea a tehnologiei informației și a comunicației (TIC), care revoluționează și eficientizează toate sferelor de activitate umană. Succesele înregistrate de acest domeniu produc schimbări de paradigmă în sfera CDI și cea de pregătire a cadrelor științifice și profesionale.

Progresul atins în domeniul TIC în lume s-a răspândit şi în R. Moldova, unde a început edificarea societăţii informaţionale. Ştiinţa poate să progreseze numai în cazul accesului deschis la informaţie a populaţiei şi transparenţa întregii activităţii de cercetare şi de pregătire a cadrelor ştiinţifice [16], informaţia digitală deschide noi oportunităţi pentru ştiinţă şi societate [17]. Accesul deschis la rezultatele ştiinţifice, la procesele de cercetare prin intermediul mijloacelor digitale disciplinează şi responsabilizează cercetătorii, permite unor păturii tot mai largi de cetăţeni să participe activ la procesele de cercetare şi de analiză critică a rezultatelor cercetării. Pornind de la importanţa ştiinţei digitalizate, au fost făcute mai multe încercări de a elabora nişte platforme funcţionale privind activitatea CDI şi cea de pregătire a cadrelor ştiinţifice. Dar reorganizările structurale frecvente ale instituţiilor responsabile de aceste activităţi, lipsa unui cadru normativ coerent privind menţinerea, predarea-recepţionarea bazelor de date pe domenii de activitate, au făcut ca aceste încercări să fie destul de anevoioase. Cu toate acestea, intensificarea utilizării TIC în soluţionarea diverselor probleme, inclusiv cea de asigurare a transparenţei activităţilor ştiinţifice,

este asumată la nivel naţional prin: *Acordul de Asociere dintre Uniunea Europeană şi Republica Moldova,* strategiile naţionale relevante: *Strategia Moldova Digitală 2020; Strategia de cercetare-dezvoltare până în 2020*"; *Programul Naţional de informatizare a sferei culturii pentru anii 2012-2020; Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2030"(2017) ș.a.* TIC este unul din cele patru domenii incluse prin Hotărâre de Guvern [18] în lista direcțiilor prioritare de specializare inteligentă a RM [19-21]. Cercetătorilor revenindu-le obligația de a asigura dezvoltarea durabilă a acestor domenii, de a consolida percepția publică privind rolul important al TIC în soluționarea problemelor societății, în primul rând a celor legate de producția științifică și educativă, chemată să asigure economia națională cu un flux continuu de specialiști în domeniu.

14. Problema pregătirii cadrelor în domeniul TIC

La încercarea de a face o privire de ansamblu asupra problemei în cauză, de la bun început ne-am lovit de o serie de probleme de tip organizatoric și normativ. În primul rând, nu există o concordare bună între nomenclatoarele în baza cărora se pregătesc specialiști prin doctorat [13], la primele două cicluri universitare, licență și masterat [12], precum și cel ce ține de pregătirea profesională tehnică secundară și postsecundară [14], la care se adaugă și limbajul diferit al acestora, fapt care îngreunează urmărirea evoluției fluxului de elevi/studenți în timp, asigurarea continuității acestuia și ramificările lui pe întreg parcursul. O altă problemă, nu mai puțin importantă, este și cea de cumulare, prezervare și diseminare a datelor statistice care să fie de real folos organelor de decizie, precum și instituțiilor și cercetătorilor antrenați în această activitate. Exemplificăm, dacă în multe țări ale lumii în datele statistice se prezintă numărul de persoane care obțin anual diplome de bacalaureat, de licență, master, doctor în științe - acte juridice care certifică competența persoanelor respective în anumite branșe ale științelor și profesiilor, în RM se publică doar numărul persoanelor care au absolvit studiile respective. Bunăoară, anual în RM absolvesc doctoratul în jur de 400 de persoane, dar dintre acestea doar 10–26 persoane obțin diplome de doctor în științe (fig.18), celelalte absolvesc studiile fără a obține certificatul de competență care să confirme că ei știu a formula și rezolva probleme științifice majore. Și atunci apare întrebarea, la ce-s bune datele despre numărul de absolvenți fără a da datele celor care au obținut certificate de calificare, care să permită evaluarea eficienței studiilor. În țările avansate sunt publicate datele privind numărul de cetățeni care dețin diplome de licență, de master, de doctor în științe, lucru care permite de evaluat nivelul de inteligență al țării, capacitățile ei de a rezolva probleme majore. De acest lucru trebuie să se țină cont și în cazul specializărilor inteligente care acum se promovează în societate. Încă un motiv pentru care acest lucru trebuie de făcut, în *Nomenclatorul specialităților științifice* [13], aprobat în 2013, divizat în 6 domenii, 37 ramuri, 110 profiluri, 399 specialităţi, sunt prea multe ramuri, astfel că datele statistice publicate de BNS se referă majoritar doar la cele 6 domenii generale, fapt care nu asigură o informare completă a organelor de decizie și a societății despre multe ramuri de interes major.

În prezent în țările avansate se acordă o atenție deosebită pregătirii cadrelor științifice în sectorul TIC, acesta fiind pus în rând cu domenii ca fizica, chimia, biologia, matematica, ingineria, științe cu tradiții de sute de ani [9-10]. În această privință, R. Moldova rămâne serios în urmă. În perioada 1993-2018 au fost pregătite 4997 de cadre științifice, dintre care doar 305 (6,10%) erau din domeniul științelor fizico-matematice, care cuprinde în sine și domeniul TIC. După evaluările noastre doar 0,1 - 0,2 % din totalul de teze susținute au fost din domeniul TIC. Pe când în țările dezvoltate ponderea sectorului TIC în pregătirea cadrelor din domeniul științei și educației este după cum urmează (calcule efectuate în baza datelor [9-10]): SUA – 4,87%; Germania – 6,80%; Marea Britanie – 6,48%; Franța – 7,34%; Spania – 7,75%; Elveția – 5,7 %; Austria – 8,74%; Cehia – 5,10%), astfel că RM are încă de parcurs un drum lung în valorificarea TIC.

Din lipsa de date privind titularii științifici din domeniului TIC, precum și a celor privind pregătirea cadrelor științifice în acest domeniu (din păcate, în RM nu există o bază de date actualizată cu acces liber privind cercetătorii științifici activi și specializările în care aceștia

activează), ne-am văzut nevoiți să facem niște evaluări ocolitoare. Din cele 399 de specialități existente în *Nomenclatorul cu specialități științifice* [13], 94 (23,56%) au legătură într-o anumită măsură cu domeniul TIC: 36 (9,02%) dintre ele cuprind în sine elemente de TIC, iar 58 (14,54%), au implicit tangențe cu acesta. (Recunoaștem, este o variantă optimistă, dar până când una teoretică.) Ceea ce înseamnă că comunitatea științifică din RM a conștientizat rolul important pe care-l joacă azi în știință și în societate domeniul TIC și i-a rezervat acestui segment al științei locul cuvenit în actele normative. Din cele 399 de specialități existente în *Nomenclator*, la 58 dintre ele (14,54%) care au anumite tangențe cu domeniul TIC există studii prin doctorat, 21 (5,26%) dintre care cuprind în sine elemente de TIC, iar 37 (9,27%) au tangențe cu acest domeniu. Aceasta înseamnă că teoretic la nivelul doctoratului sunt create condiții adecvate pentru dezvoltarea sectorului TIC. În țările avansate asemenea procente se referă mai degrabă la cadrele științifice deja pregătite.

În baza datelor ANACEC (CNAA) ce se referă la conducătorii de doctorat din RM (aprilie 2019) s-a put stabili numărul de conducători de doctorat abilitați la specialitățile din domeniul TIC, în total – 59, ceea ce alcătuiește 3,49% din numărul de persoane cu titlu științific ce activează în sistemul CDI (1692, conform datelor BNS [7]). Dar trebuie să se țină cont și de faptul că o parte din conducătorii de doctorat sunt abilitați la câteva specialități, în același timp există persoane cu titlu științific la specialități din domeniul TIC care nu au statut de conducător de doctorat. Deși cifrele pronunțate sunt mai mici decât s-ar cuveni, ele totuși dau credință că dezvoltarea sectorului TIC în R. Moldova poate fi pusă treptat pe o bază a competenței adecvată cerințelor zilei.

15. Institutul de Dezvoltare a Societăţii Informaţionale

Reieşind din necesitatea de a asimila cât mai rapid cele mai noi achiziţii ale ştiinţei prin utilizarea pe scară largă a noilor surse de comunicaţie – a Internetului, tehnologiilor şi resurselor informatice, mijloacelor tehnice care asigură accesul direct la sursele ştiinţifice naţionale şi globale, în 2008 a fost înfiinţat Institutul de Dezvoltare a Societăţii Informaţionale (IDSI), care prin suport ştiinţific şi instrumentar să contribuie la edificarea societăţii informaţionale în RM în context regional şi internaţional. Instituției i s-a pus sarcini și obiective de importanță majoră: dezvoltarea e-infrastructurii; elaborarea resurselor informaţionale şi dezvoltarea tehnologiilor de reţea pentru modernizarea cercetărilor ştiinţifice; expertiza în elaborarea strategiilor în e-Guvernare şi TIC, efectuarea de studii prospective pentru a oferi repere în formarea unei strategii naţionale în domeniu; guvernanţa Internetului; analiza şi proiectarea soluţiilor TIC pentru managementul ştiinţei; efectuarea de studii scientometrice şi webometerice; promovarea în ştiinţă a Accesului deschis (care să asigure un transfer sporit de noi cunoştinţe ştiinţifice către alte ramuri ale ştiinţei și societății, aplicarea acestora în economie, învăţământ, cultură, administraţie publică); GRID, Cloud Computing, HPC; e-Transformarea sectorului CDI în cadrul programului naţional; elaborarea/mentenanţa de sisteme informatice, site-uri Web hhtp://idsi.md/md/portofoliu; crearea de reţele corporative tehnico-ştiinţifice; administrarea reţelelor locale/metropolitane de calculatoare; acordarea de consultaţii privind implementarea şi certificarea standardelor ISO; administrarea servelor, echipamentului de reţea al beneficiarului/propriu; crearea de software, asigurarea instituţiilor cu programe licenţiate şi excluderea celor nelicenţiate; găsirea de soluţii antivirus pentru casă, instituţii publice şi bussiness http://software.idsi.md; protecţia datelor cu caracter personal; securitatea cibernetică a informaţiei; reflectarea video şi prin transmisiuni online a celor mai importante evenimente care se derulează în mediile ştiinţifice şi de creaţie; dezvoltarea culturii informatice în mediul academic; promovarea învăţământului continuu pentru toate păturile populaţiei; promovarea învăţământului, lucrului şi a asistenţei medicale calificate la distanţă.

IDSI a elaborat reţeaua ACADEMICA – e-infrastructură corporativă care interconectează toate instituţiile academice, creând astfel un spaţiu informaţional unic în sfera CDI şi integrarea treptată a acestuia în spaţiul informaţional european şi global. A elaborat sistemul informatic pentru depunerea şi evaluarea online a propunerilor de proiecte/programe din sfera ştiinţei şi inovării și de

management a acestora: EXPERT online www.expert.idsi.md. La început sistemul prezenta o bază de date a resurselor umane existente, ulterior a preluat de la CNAA (ANACEC) registrul persoanelor care au obţinut titluri ştiinţifice şi ştiinţifico-didactice, registrul persoanelor care au obţinut dreptul de conducător de doctorat, cel al proiectelor de cercetare lansate, al revistelor științifice de profil. După care a urmat interconectarea platformei cu Instrumentul Bibliometric Național (IBN) şi cu site-ul AGEPI, fapt ce a permis importarea OPI de la AGEPI, toate acestea permițând căutarea şi afişarea informaţiei după un spectru larg de criterii și prezentarea acestora în varii dependențe, utile pentru studii scientometrice ș.a. Sistemul Expert-online a îmbunătățit principiile de finanţare a organizaţiilor din sfera cercetării și inovării în baza performanţelor atinse de acestea.

Un alt obiectiv major realizat de IDSI e crearea Instrumentului Bibliografic Naţional (IBN) https://ibn.idsi.md,/ o bibliotecă electronică ştiinţifică în care sunt stocate, clasificate şi măsurate date cu caracter public privind publicaţiile cercetătorilor din Republica Moldova în revistele ştiinţifice naţionale acreditate, culegerilor de articole, materialelor conferințelor. La baza repozitoriului se află conceptul *Ştiinţei deschise* (transparenţei conţinutului ştiinţific) [16], element de bază al Programului cadru european *Orizont-2020* [17]. IBN oferă posibilitatea de a vizualiza şi descărca conţinutul tuturor articolelor ştiinţifice din sistem, furnizează informaţii referitor la sursele în care acestea au fost publicate, numele autorilor, instituţiile şi ţara în care au fost realizate, ramurile ştiinţifice de care acestea ţin, tabloul colaborărilor cu alţi cercetători etc. [22-23]. La 9.09.2019 IBN cuprindea 81121 de articole ştiinţifice publicate în perioada 1994-2019 în revistele științifice de profil din RM, precum și în culegerile de lucrări științifice și în materialele conferințelor avute loc în RM, la fel articolele cercetătorilor moldoveni publicate peste hotare cuprinse în bazele de date internaționale (Thomson, SCOPUS, DOAJ, ș.a.), de 39131 autori din ţară şi de peste hotare, afiliaţi la 5110 instituţii ș.a., se prevăd posibilități de extindere și de aprofundare a capacităților bazei de date până la una de interes internațional, rămâne doar de inclus referințele bibliografice pentru a urmări citările. E îmbucurător faptul că în baza de date IBN sunt plasate articolele din revistele „Evrika!” (Brăila) și „Cygnus” (Suceava) din domeniul științelor naturii (fizică, astronomie, chimie, matematică, informatică, biologie), care vin în ajutorul elevilor și studenților, devenind un început de bun augur pentru consolidarea arealului de știință și cultură românesc.

Factorii de decizie pot obţine informaţii actualizate, în parte prelucrate, privind publicaţiile ştiinţifice naţionale, repartiţia acestora după autori, domenii ştiinţifice, instituţii etc., informaţii necesare luării de decizii obiective, iar publicul larg are posibilitatea să se familiarizeze cu tezaurul intelectual al republicii, cu terminologia ştiinţifică etc. IBN promovează în mediul academic spiritul de competenţă şi de competiţie, a deschis perspective largi utilizării principiilor scientometrice, analizelor bibliometrice, webometrice şi altmetrice a producţiei ştiinţifice naţionale. IBN asigură şi transparenţa luării deciziilor privind procesul de acreditare a revistelor științifice de profil, drept rezultat a sporit calitatea propriu zisă a conţinutului, la fel ţinuta lingvistică (lucru foarte important pentru RM) şi grafică a articolelor, de unde şi a tezelor de doctorat și a culturii generale a viitorilor oameni de ştiinţă. Revistele îşi lărgesc tematica, cercul de autori, inclusiv a celor din străinătate, tind să fie incluse în bazele de date ştiinţifice internaţionale.

Institutul de Dezvoltare a Societății Informaționale, de asemenea, a elaborat o politică riguroasă de colectare, prezervare și prelucrare a datelor, de asigurare a interoperabilității sistemului informațional cu bazele de date primare, de securizare cibernetică, de protejare a datelor cu caracter personal, a dreptului de autor [22-23], aplică metodologii de cuantificare a rezultatelor muncii științifice și educative, în conformitate cu standardele internaționale OECD, EUROSTAT, UNESCO, identifică și optimizează numărul de indicatori, care cuprind cât mai bine aspectele sinergetice ale activității evaluate, menţine în stare funcţională o mulțime de registre, utilizează metodologii de prelucrare a rezultatelor, de prezentare grafică a acestora, efectuează activități analitice și de sinteză pentru stabilirea de corelații, emiterea de concluzii și previziuni.

Pentru a lărgi gama serviciilor digitale prestate (crearea unui sistem-suport de decizie (SSD), d.e., destinat evaluării programelor / proiectelor de cercetare ce trec prin concurs) şi a spori calitatea acestora, IDSI a iniţiat în 2015 un proiect de integrare, la nivel de date, a sistemelor informatice elaborate ce funcţionează separat (IBN, Expert-online, Indicatori-2020, e-Rating ş.a.), prin formarea unei noi platforme SCIFORM (ȘTIU), la baza căreia sunt puse standarde internaționale, a cărei interfaţă să servească *Harta digitală a ştiinţei*, care să contribuie la eficientizarea activităților științifice și didactice, la instalarea unei atmosfere meritocratice. Vor fi furnizate informaţii mai ample, credibile, vizibile la nivel naţional şi internaţional ce ţin de sfera CDI și de pregătirea cadrelor științifice: se va asigura o mai mare transparenţă a activităţii în domeniu; se va lărgi aria de propagare a noilor cunoştinţe în societate şi acestea vor veni din primele surse; se va favoriza aplicarea rezultatelor cercetării în industrie, sectorul privat, educație, cultură etc.; va asigura implementarea registrelor naţionale din sfera CDI şi va permite reutilizarea informaţiilor în baza interoperabilității sistemelor; va facilita colaborarea şi comunicarea între actorii instituţionali şi comunităţile profesionale în ceea ce privește aplicarea politicilor publice ce ţin de edificarea societății bazate pe cunoaștere, dezvoltarea societăţii informaţionale în contextul integrării europene a RM.

O importanță deosebită se acordă asigurării calității produselor sferei CDI și a celei de pregătire a cadrelor științifice. Obiectiv ce impune evaluarea operativă a activității la nivel de instituție de cercetare, cercetător, proiect de cercetare, revistă științifică, școală doctorală etc. Evaluarea fiind un mecanism subtil de autoreglare științifică și de responsabilizare profesională a subiecților, ea prevede mai multe aspecte: academice, didactice, materiale, financiare ș.a., poate să se facă pentru anumiți ani sau anumite perioade de timp. Evaluarea se face pentru a aprecia produsul intelectual al instituțiilor, al cercetătorilor, care procesează cunoștințe noi finisate și recunoscute prin publicații, inovații, brevete, soiuri de plante, rase de animale, softuri, sondaje făcute, participări la proiecte de cercetare, conferințe, transferuri de tehnologii, implementări, prestări de servicii științifice, recenzări, teze de doctorat elaborate și susținute, programe de studiu elaborate, articole de popularizare a științei, număr de firme private asociate etc. O evaluarea corectă poate fi făcută numai în baza unei evidențe stricte a activității subiecților, o prelucrare statistică detaliată a datelor cu instrumente informatice, o analiză a impactului activității asupra dezvoltării societății. Astăzi o activitate managerială este de neconceput fără utilizarea pe larg a instrumentelor informatice, a tehnicilor cantitative de evaluare - mecanisme impersonale, care pun subiecții evaluați în condiții egale și asigură accesul liber la sursele de informaţie [24].

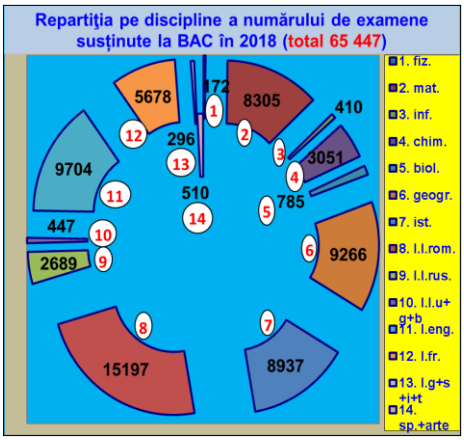
Odată cu crearea acestei platforme și utilizarea indicatorilor webometrici, bibliometrici, a numărului de vizualizări și de descărcări ale articolelor ș.a., a devenit vizibilă activitatea instituțiilor, cercetătorilor, rezultatele acestora publicate în revistele naționale și a celor ajunse în bazele de date internaționale. Este îmbucurător faptul că o parte din articolele depozitate în IBN este accesată de populație, de studenți, de elevii din școli. Instrumentele informatice permit o privire sub varii unghiuri asupra subiectului cercetat, luate împreună acestea dau o imagine mai apropiată de realitate a fenomenului / subiectului. Platforma permite prelucrarea și prezentarea grafică a indicatorilor în diverse corelaţii, care îngăduie a stabili o ierarhie a subiecților evaluați. Se preconizează a utiliza platforma și pentru abilitarea mai simplificată a conducătorilor de doctorat, a pretendenților la titluri științifico-didactice. Platforma va asigura persoanele ocupate în ştiinţă și educația universitară, organele de decizie, societatea cu informaţii direct de la producătorii de cunoştinţe, fără reţinere în timp și fără deformaţii de conţinut. În baza acestor informații, factorii de decizie pot corela finanțarea instituțională cu performanța atinsă, pot face recomandări în privința perfecționării mecanismului de gestionare, previziuni, iar cercetătorii - se responsabilizează. IDSI s-a angajat în procesul informațional mondial, transformând RM din consumator de date științifice și în furnizor de date.

16. Starea învățământului la nivel liceal

Reforma făcută în știință și educație trebuie să fie continuată până la cele de mai jos trepte ale învățământului, pentru a asigura un flux continuu de elevi/studenți competenți care ulterior să substituie cercetătorii din sfera CDI și cadrele didactice din învățământul universitar.

Pentru a asigura știința și economia națională cu cadre competente în domeniul științelor naturii, inclusiv TIC, tehnicii este nevoie în primul rând de elevi și studenți care să cunoască bine informatica, matematica și fizica, domenii care-i învață pe elevi să rezolve probleme concrete, le dezvoltă gândirea, inteligențele multiple, imaginația. Le dă școala din RM elevilor suficiente cunoștințe la aceste discipline de bază? Din cunoașterea reală a situației din școli, în multe dintre care lipsesc profesori de fizică și matematică, există destule îndoieli.

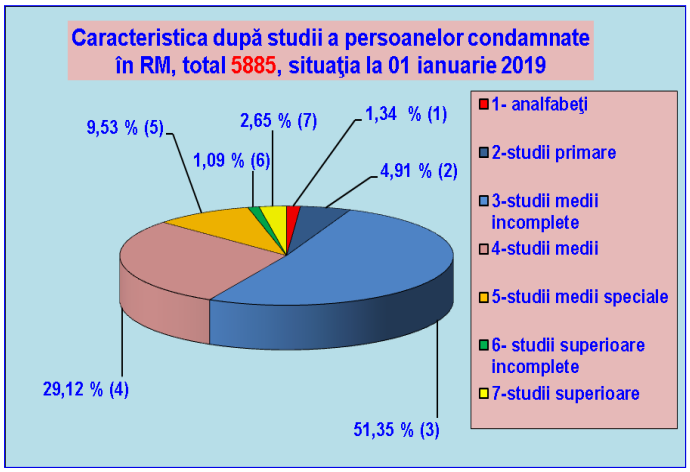
Fig.22. Repartiția pe discipline a numărului de examene susținute la BAC în 2018 (total 65 447, diagrama în baza datelor [25]).



În fig.22 este prezentată repartiția pe discipline a numărului de examene susținute la BAC în 2018 (total 65447 [25]). 1. fizică; 2. matematică; 3. informatică; 4. chimie; 5. biologie; 6. geografie; 7. istorie; 8. limba și literatura română; 9. limba și literatura rusă; 10. limba și literatura ucraineană, găgăuză și bulgară; 11. limba engleză; 12. limba franceză; 13. limba germană, spaniolă, italiană și turcă; 14. sport și arte.

Este îmbucurător faptul că absolvenții liceelor au cunoștințe profunde în domeniile limbilor de circulație internațională, lucru care le permite ușor să asimileze cunoștințele noi publicate în revistele științifice internaționale (în același timp și să emigreze fără prea mari probleme). Dar profesiile de cea mai mare importanță pentru știință și economia națională cer cunoștințe profunde în primul rând în domeniul fizicii, chimiei, biologiei, matematicii, informaticii. Un medic bun are nevoie de cunoștințe profunde în domeniul biologiei, fizicii, chimiei și informaticii, un tehnician bun are nevoie de cunoștințe profunde în domeniul fizicii, matematicii și informaticii și tot așa și mai departe. Din păcate, din fig. 22 constatăm că puțini elevi au ales să susțină examene la fizică, informatică, biologie. Examenul la matematică este obligatoriu și cifra celor care au susținut examen la această disciplină pare a fi una îmbucurătoare, de n-ar fi constatarea tristă că media la această disciplină este sub nota de trecere 5. Asupra acestor probleme rămâne de gândit pe îndelete. E regretabil faptul că în instituțiile de învățământ profesia de fizician și matematician este solicitată de puține persoane, acest lucru va avea repercusiuni grave pe viitor asupra științei și învățământului.

17. Situația de la celălalt pol al societății



Acest paragraf sună ca un avertisment. Există un adevăr axiomatic, cu cât mai puțin investești în învățământ, cu atât mai mult vei fi nevoit să investești în instituțiile corecționale.

Fig.23. Repartiția după studii a numărului de peroane condamnate în RM (situația la 1.01.2019, grafic în baza datelor [26]).

Dacă la 1.01.2019 în sistemul CDI erau antrenate 3180 persoane, dintre care doar 1692 cu titlu științific [7], apoi private de libertate în R. Moldova erau

5885 persoane [26], de 1,85 ori mai mult decât cercetători și de 3,48 ori mai mult decât cercetători cu titlu științific. Repartiția numărului de persoane din penitenciare după nivelul de studii este reprezentat în fig. 23. Datele vorbesc de la sine, majoritatea deținuților au studii sub cele medii, lucru care denotă că școala are mari probleme.

18. Concluzii, sugestii și recomandări

De la obţinerea independenţei, comunitatea ştiinţifică din R. Moldova, conştientă de rolul mare pe care-l joacă ştiinţa și tehnologiile informaționale în viaţa societăţii, face tot posibilul ca să păstreze şi să sporească potenţialul ştiinţific al republicii, să pună ştiinţa în slujba omului. Premize teoretice pentru aceasta există. Dat fiind că R. Moldova se află într-o zonă de interese geopolitice şi la un stadiu de dezvoltare istorică întârziată, cu o mentalitate şi organizare care conduce la un grad înalt de corupţie, este de stringentă necesitate îmbunătăţirea culturii transparenţei în sfera ştiinţei şi inovării, și educației ca model pentru alte categorii profesionale.

Sistemul CDI din RM și cel de pregătire a cadrelor științifice din RM se confruntă cu un șir de probleme ce-i limitează funcționalitatea și relevanța: rolul modest atribuit activităților CDI în cadrul politicilor guvernamentale și programelor sectoriale; baza materială în parte învechită și infrastructura de cercetare slab conectată la cea internațională; finanțarea insuficientă; numărul redus de cercetători și fluxul redus al cadrelor științifice tinere; eficiența scăzută a activităților; implementarea mai mult sporadică a rezultatelor; neconcordanța dintre prioritățile activităților CDI din sectorul public și necesitățile socio-economice ale țării; slaba antrenare a sectorului privat în activități de cercetare; vizibilitatea redusă a sistemului la nivelul societății şi la nivel internațional; participarea relativ modestă în cadrul proiectelor si inițiativelor internaționale; procedura greoaie de evaluare a rezultatelor cercetării. În sfera CDI și cea a pregătirii cadrelor înalt calificate prin studii de licență, masterat și doctorat există o serie de lacune care trebuie să fie înlăturate: în activitatea instituțiilor de cercetare și a instituțiilor de învățământ superior încă se simte influența factorilor politici; transparența activității instituțiilor de învățământ superior lasă de dorit, site-urile acestora nu totdeauna dețin informații relevante despre activitățile de bază și nu se actualizează la timp, datele afișate nu au credibilitatea cuvenită; lipsesc acte normative clare de menținere în actualitate a site-urilor instituțiilor, cu stipularea obligatorie a indicatorilor care să fie afișați și numirea persoanelor responsabile de veridicitatea datelor; în Anuarul Statistic al BNS există date privind numărul de persoane care absolvesc studiile prin licență, master și doctorat, dar lipsesc datele privind numărul de diplome de BAC, licență, master și doctor eliberate, lucru ce nu permite de determinat eficiența acestor studii, de asemenea, lipsesc date privind numărul de cetățeni care dețin titlu științific, un indicator important pentru determinarea nivelului intelectual din țară; nu există armonie între nomenclatoarele specializărilor la diferite trepte de studiu și cercetare; în nomenclatorul specialităților științifice sunt stipulate prea multe ramuri, din care cauză BNS nu procesează date pentru multe din ele, lucru care complică ducerea evidenței; nu există un registru al indicatorilor de performanță și greutățile statistice ai acestora pentru evaluarea activității instituțiilor, cercetătorilor, revistelor științifice ș.a.; lipsește o coordonare de nivel înalt a activităților între departamentele care diriguiesc activitatea sferelor menționate, fapt care duce la o utilizare ineficientă a datelor, precum și a instrumentelor informatice pentru prognoze și luarea de decizii.

Comunitatea științifică din R. Moldova depune eforturi susținute că să depășească aceste dificultăți, să înlăture neajunsurile menționate. Un rol aparte în atingerea acestor scopuri îl joacă tehnologiile informaționale și ale comunicațiilor, acestea cunoscând o dezvoltare mai amplă în cadrul Institutului de Dezvoltare a Societății Informaționale. Utilizarea pe larg a instrumentelor și-a demonstrat eficiența în asigurarea transparenței în domeniu, în sporirea calității producţiei ştiinţifice şi creşterii prestigiul ştiinţei în ţară, a credibilității țării în lume, elemente definitorii pentru integrarea ştiinţei şi învăţământului RM în Spaţiul European de Cercetare şi în cel al Învăţământului Superior, obligaţii care decurg şi din angajamentele R. Moldova ca ţară asociată la UE.

Bibliografie

[1] Comisia Superioară de Atestare a Republicii Moldova (alcătuitori Ion Holban, Tatiana Lâsâi (Chirilă)). Chişinău, 2003. - 12 p.

[2] Burlaca, O. Sistem de management al conţinutului pentru Web, teză de doctorat, 2006, disponibil la http://www.cnaa.acad.md/thesis/4735/

[3] Holban Ion, Cuciureanu Gheorghe, Minciună Vitalie, Cojocaru Igor**.** Aspecte ale asigurării transparenţei şi excluderii corupţiei în sfera ştiinţei, inovării şi cea a pregătirii cadrelor ştiinţifice în Republica Moldova. Intellectus, 2017, nr. 4, p. 69-82. ISSN 1810-7079.

[4] Holban Ion. Ştiinţa, tehnica şi problemele curente ale ţării. „Intellectus", 1996, nr. 3, p. 86–89

[5] The Global Innovation Index 2019. https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report (accesat la 8.10.2019 15:15)

[6] ŢURCAN, Nelly. Vizibilitatea producţiei ştiinţifice a Republicii Moldova şi provocările Accesului Deschis. În: Revista de Politica Ştiinţei şi Scientometrie, Serie Nouă. Vol.2, nr.4, 2013, pp.328-344.

[7] Cercetători cu titluri științifice în 2017, BNS, http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&id=2193&idc=263

[8] Anuarele statistice ale Republicii Moldova, anii 2008-2018. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&id=2193&idc=263 http://statistica.gov.md/category.php?l=ro&idc=116 (datele pentru 2018)

[9] National Science Board | Science & Engineering Indicators 2018, S&E doctoral degrees in the United States and selected European countries or economies, by field: 2000–14, SEI 2018 Appendix Table 2-38.

[10] Science and Engineering Indicators 2018 https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tertiary_education...

[11] Strategia naţională de dezvoltare „Moldova 2020" (aprobată de Parlamentul Republicii Moldova prin legea nr. 166 din 11.07.2012, publicată la 30.11.2012 în „Monitorul Oficial" nr.245-247, art nr. 791).

[12] *Nomenclatorul de formare profesională şi al specialităţilor în învăţământul superior* (Aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.482 din 28 iunie 2017). http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=370821

[13] *Nomenclatorul specialităţilor ştiinţifice* (Aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.199 din 13 martie 2013).

[14] *Nomenclatorul domeniilor de formare profesională, al specialităţilor şi calificărilor pentru învăţământul profesional tehnic postsecundar şi postsecundar nonterţiar* (Aprobat prin HG nr. 853 din 14 decembrie 2015).

[15] Datele privind studiile de licență, master, doctorat în SUA. https://nces.ed.gov/programs/digest/d16/tables/dt16_318.10.asp

[16] Lyon, L. Transparency: the emerging third dimension of Open Science and Open Data, in: LIBER Quarterly. 25(4), pp.153–171, 2016, DOI: http://doi.org/10.18352/lq.10113

[17] European Commission. Concept paper of the Digital Science vision, and its integration in the Horizon 2020 programme, 2013, disponibil la https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/digital-science-horizon-2020

[18] Hotărârea Guvernului nr. 350 din 18.04.2018 cu privire la aprobarea priorităților de politici sectoriale pe termen mediu (2019-2021)

[19] Hollanders Hugo. Mapping of economic, innovative and scientific potential in the Republic of Moldova. European Commision. Joint Research center. 2018, - 90p.

[20] Fuster Enric, Massucci Francesco. Characterisation of preliminary priority areas for smart specialization in Moldova. European Commision. Joint Research center. 2018, - 77p.

[21] Mapping of economic, innovative and scientific potential in the Republic of Moldova /http://sirislab.com/lab/ris3/moldova/data/Moldova%20RIS3%20networks%20-%20Additional%20information.pdf

[22] Cojocaru, I., Cuciureanu, G. and Moraru, O. Instrumentul Bibliometric Naţional – sistem informatic performant, deschis, flexibil, scalabil, in Intellectus nr. 2, pp. 44-55, 2010

[23] Holban, I., Cuciureanu, G., Minciuna, V. The Role Of Information Instruments In Ensuring Transparency In Scientific Research (The Case Of The Republic Of Moldova). Proceedings of International Conference „Central and Eastern European e|Dem and e|Gov Days

[24] Cojocaru Irina, Viorica Butnaru, Holban Ion. Un set optimal de indicatori pentru evaluarea activităţii organizaţiilor din sfera ştiinţei şi inovării și a cercetătorilor științifici. Conferinţa Internaţională Ştiinţifico-Practică „Creşterea economică în condiţiile globalizării: competitivitate, inovativitate, sustenabilitate”, ediţia a XIII-a, Institutul Naţional de Cercetări Economice, Chişinău, 11-12 octombrie 2018, Chişinău: INCE, 2018. –(ISBN 978-9975-3202-7-6), v.2, p. 249-256; ISBN 978-9975-3202-9-0.

[25] http://www.aee.edu.md/sites/default/fi les/raport_examene_2016.pdf. (anii 2015-2018)

[26] http://anp.gov.md/randomrapoarte-de-bilant-simestriale-anualerapoarte-de-bilant-simestriale-anualerapoarte-de-bilant

SOCIO-DEMOGRAPHIC ISSUES IN ROMANIA AFTER ITS ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

PROBLEME SOCIO-DEMOGRAFICE ALE ROMÂNIEI DUPĂ ADERAREA LA UNIUNEA EUROPEANĂ

Ciprian IFTIMOAEI[1]

Abstract

Following Romania's accession to the European Union (January 1, 2007), a number of social and demographic problems continued to persist and even amplify under various forms of manifestation. Contrary to the expectations of the population, poverty remained at a relatively constant level. At the time of EU accession, the relative poverty rate was 24.6%, and after a decade of European integration, the relative poverty rate was 23.7%. Romania remains one of the poorest EU member countries. This fact led to a massive migration of Romanians to the countries of the community area. In the year of EU accession, 544074 Romanians emigrated to Western Europe and North America. In 2017, a number of 219327 Romanians temporarily emigrated, and this trend will continue in the coming years. Over 85% of Romanian emigrants are economically active persons (aged 15-64) and are at risk of fertility.

Migration is a strongly conditioned socio-economic phenomenon, poverty and low standard of living compared to the average level in EU-28 being among the determining causes of this socio-demographic phenomenon. Also, the external migration has as a consequence the depopulation (the decrease of the population number), the demographic aging and, last but not least, it generates a shortage of labor force. Currently, Romania is experiencing a crisis of the skilled worlkforce, even though the employment rate is about 60% of the people between the ages of 15 and 64.

This paper aims to analyse from a statistical viewpoint the socio-demographic problems (poverty, external migration, decreasing birth rate, demographic aging, the crisis of workforce) that Romania faces after joining the European Union, using statistical data provided by National Institute of Statistics –Romania, Eurostat and other internatioanal official statistics providers.

Key words: *poverty, external migration, depopulation, demographic aging, labour force*.

JEL: J18.

1. Introducere în problemele socio-demografice ale României

Aderarea României la Uniunea Europeană a fost privită de majoritatea românilor cu speranţa că multe din problemele socioeconomice cu care se confruntau îşi vor găsi rezolvarea sau măcar ameliorarea. Deşi România a primit confirmarea politică a închiderii capitolelor de negociere în vederea aderării la UE la Consiliul European de la Bruxelles din decembrie 2004, au rămas o serie de restanţe în implementarea *aquis*-ului comunitar, în special la capitolele „justiţie şi afaceri interne", „economie şi piaţa internă" considerate funcţionale, dar necompetitive.

Aderarea României la UE devenită efectivă la 1 ianuarie 2007 a fost urmată de o serie de măsuri specifice pentru a remedia anumite deficienţe în domenii ca siguranţa alimentelor, gestionarea fondurilor pentru agricultură şi dezvoltare rurală, reforma sistemului judiciar şi lupta împotriva corupţiei. După mai bine de un deceniu de integrare europeană, persistenţa mecanismului de cooperare şi verificare pe justiţie (MCV) reprezintă o confirmare a faptului că România nu reuşeşte că convingă oficialii Comisiei Europene de consistenţa progreselor făcute în acest domeniu, de faptul că Justiţia din România este independentă şi eficientă în combaterea corupţiei la nivel înalt.

Controversele politice pe tema justiţiei constituie dominanta unei stări care conflictualizează elitele politice româneşti şi se prelungeşte sub diverse forme şi în societatea civilă. După o perioadă de consens politic relativ, generat de efortul din perioada pre-aderării la NATO şi la UE (2003-2007), democraţia românească a intrat într-un proces de „eroziune" marcat de conflictul din cadrul puterii executive, dintre preşedintele ţării şi primul-ministru.

[1] Associated Lecturer, PhD, Faculty of Philosophy and Social-Political Sciences, "Alexandru Ioan Cuza" University, Iași, Romania; Deputy Director, Iași County Directorate for Statistics - National Institute of Statistics, Iași, Romania, *Ciprian.Iftimoaie@iasi.insse.ro*

La 1 ianuarie 2019, România a preluat exercitarea preşedinţiei rotative a Consiliului Uniunii Europene pentru o perioadă de 6 luni, într-un an electoral marcat de convulsii politice interne, polarizate între guvern *versus* preşedintele ţării. La nivel european se manifestă o serie de fricţiuni între actori statali ca Franţa şi Germania, pe de o parte, şi Marea Britanie, pe de altă parte, în legătură cu „Brexit”-ul cu sau fără acord, la termen sau cu prelungirea termenului de ieşire din UE.

Exercitarea preşedinţiei Consiliului UE a reprezentat un examen de maturitate pentru Guvernul României în câteva domenii prioritare: Europa convergenţei, Europa siguranţei, Europa-actor global, Europa valorilor comune. Din punct de vedere cantitativ, exercitarea preşedinţiei Consiliului UE de către România poate fi cuantificată astfel: 90 de dosare legislative finalizate şi aproximativ 2500 de evenimente şi reuniuni organizate, adoptarea a 84 de Concluzii ale Consiliului UE pe multiple teme de interes comun. Din punct de vedere calitativ, au fost apreciate contribuţiile preşedinţiei României în domeniul financiar, energetic, social, digital, relaţii externe. Sub preşedinţia României au avansat negocierile politice pentru viitorul Cadru Financiar Multianual 2021-2027 şi au fost finalizate negocierile pe o serie de dosare legislative care vizau consolidarea Uniunii Bancare şi Uniunii Pieţelor de Capital. Din perspectiva Uniunii Energiei, s-a formulat un amendament la Directiva UE privind Gazele Naturale care va asigura o reglementare unitară şi transparentă privind interconectările la releţele de gaze ale unor state terţe.

Pe dimensiunea socială a Uniunii, preşedinţia României a reuşit să obţină un consens pentru înfiinţarea Autorităţii Europene pentru Muncă. În domeniul migraţiei, eforturile României s-au centrat pe reforma politicii europene de azil şi migraţie. În condiţiile unor divergenţe pronunţate pe această temă, negocierile au avansat în special pe Directiva referitoare la returnare şi perfectarea unor aranjamente temporare pentru migranţi. În acest context, au fost finalizate negocierile privind implementarea reţelei europene a ofiţerilor de legătură pe probleme de migraţie (*sursa*: https://www.romania2019.eu).

Dacă în relaţia cu UE şi NATO, prestaţia României este pe ansamblu apreciată, mai ales datorită contribuţiei experţilor români în afaceri europene şi internaţionale şi a efortului în materie de apărare şi securitate comună, pe plan intern s-au acumulat o serie de probleme sociodemografice care, fără exagerare, putem spune că afectează siguranţa naţională pe dimensiunea socială şi economică. În anul 2007, sărăcia afecta un sfert din populaţia României, iar după un deceniu de integrare europeană această problemă persistă cu variaţii nesemnificative. Potrivit Eurostat, peste 28% dintre tinerii angajaţi din România se afla în risc de sărăcie, în anul 2017. Conform aceluiaşi birou european de statistică, 41,7% dintre românii cu vârste mai mici de 18 ani (copii şi tineri), sunt supuşi riscului de sărăcie sau excluziune socială. De asemenea, sărăcia afectează într-o măsură mai mare copiii comparativ cu adulţii sau vârstnicii. Conform unui raport al World Vision România, în anul 2018, un copil din nouă mergea la culcare flămând. Copiii din unele zone rurale continuă să sufere din cauza alimentaţiei precare, din care lipsesc proteinele de origine animală (carne, lapte şi ouă).

Sărăcia, şomajul ridicat, puterea de cumpărare scăzută din perioada premergătoare aderării la UE au determinat migraţia masivă a cetăţenilor români către ţări cu economii solide şi prospere în căutarea unui trai mai bun sau pentru oportunităţi socioprofesionale mult mai generoase decât în ţara de origine. Odată cu eliminarea obligativităţii obţinerii vizelor Schengen pentru călătoriile în spaţiul comunitar, dar mai ales după aderarea la UE, migraţia externă a românilor a explodat pur şi simplu. În anul aderării la UE (2007), peste jumătate de milion de români au plecat în străinătate. Migraţia este un fenomen sociodemografic puternic condiţionat economic, sărăcia şi precaritatea salarizării fiind printre cauzele determinante în zonele în care nu se manifestă alte probleme în genul conflictelor politice, militare etc.

Sărăcia determină migraţia, iar migraţia conduce la depopularea oraşelor şi satelor contribuind totodată la îmbătrânirea populaţiei. În anul 2017, aproximativ un sfert de milion de români au emigrat pentru o perioadă mai mare de 12 luni, iar 85% din acest stoc de emigranţi este constituit din persoane active economic, având vârste cuprinse între 15 şi 64 de ani. Scăderea

natalităţii şi migraţia externă sunt cauzele principale care au condus la scăderea volumului populaţiei.

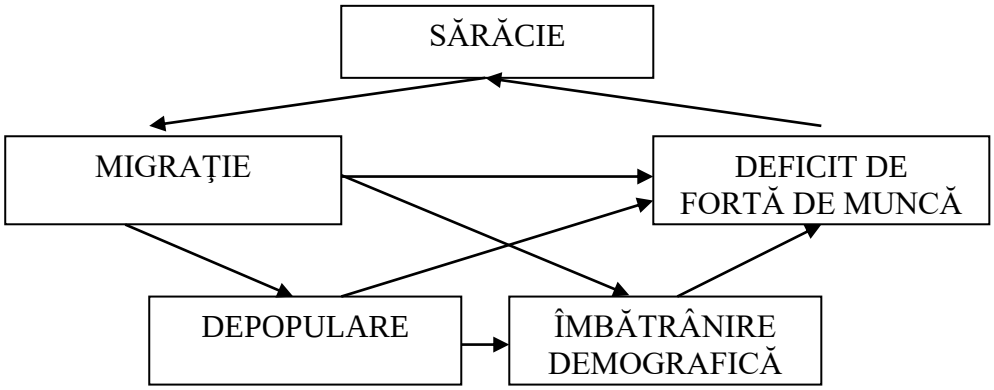
Depopularea şi îmbătrânirea populaţiei sunt cele două faţete ale declinului demografic al României după 1990. În anul 1990, populaţia României însuma peste 23,2 de milioane de locuitori, iar în anul 2018, populaţia stabilă şi-a redus efectivul la 19,5 milioane de locuitori. În anul 1990, ponderea persoanelor vârstnice în totalul populaţiei era de aproximativ 10%, iar la nivelul anului 2018, procentul vârstnicilor depăşea 19%, ceea ce înscrie şi România în rândul ţărilor îmbătrânite demografic.

Declinul demografic (scăderea natalităţii, migraţia externă, îmbătrânirea populaţiei) are drept consecinţă reducerea segmentului populaţiei active economic, cu vârste între 15 şi 64 de ani, care formează forţa de muncă a unei ţări. Reducerea şomajului din ultimii ani (2,92% rata şomajului înregistrat în evidenţele Agenţiei Naţionale pentru Ocuparea Forţei de Muncă – ANOFM, în luna mai 2019) s-a realizat şi pe fondul migraţiei masive a forţei de muncă, nu numai datorită cererii de forţă de muncă într-o perioadă de creştere economică. Tot mai des, voci din sectorul privat şi mediul asociativ reclamă „o criză a forţei de muncă", deşi, în anul 2018, rata de ocupare a populaţiei în vârstă de 20-64 ani a fost de 69,9%, la o distanţă de 0,1 puncte procentuale faţă de ţinta naţională de 70% stabilită în contextul Strategiei Europa 2020.

Conform balanţei forţei de muncă realizată de Institutul Naţional de Statistică (INS), în anul 2018, pentru judeţul Iaşi – cel mai dezvoltat din regiunea Nord-Est, rata de ocupare era de 54,5% din totalul resurselor de muncă. Cauzele acestei situaţii ar trebui căutate şi în zona migraţiei sezoniere („de vară") care nu este măsurată de statistica oficială, în munca nefiscalizată („la negru"), precum şi la segmentul de tineri care nu învaţă, nici nu muncesc (*non-employment, non-educational, non-training* – NEETs). Prin urmare, mai degrabă ne referim la un deficit de forţă de muncă cu anumite calificări cerute de angajatori (programatori, lucrători în construcţii, în agricultură etc.), decât la o criză a forţei de muncă.

Sărăcia, migraţia externă, depopularea, îmbătrânirea demografică şi deficitul forţei de muncă sunt probleme sociodemografice care sunt plasate în relaţii de cauzalitate unele faţă de alte, după cum se prezintă în figura următoare:

Figura 1. Relaţii de cauzalitate între problemele sociodemografice



Această lucrare îşi propune o analiză statistică a problemelor sociodemografice (sărăcia, migraţia externă, depopularea, îmbătrânirea demografică, criza forţei de muncă) cu care se confruntă România după aderarea la Uniunea Europeană, pe baza datelor furnizate de INS, Eurostat şi alţi producători internaţionali de statistici.

Consecinţele migraţiei externe a românilor după aderarea la UE au făcut obiectul unei analize statistice realizate în cursul anului 2018, în regim de coautorat. Atunci, printr-o analiză de regresie am arătat că din punct de vedere statistic există o legătură puternică între migraţia externă şi îmbătrânirea populaţiei, după cum există o legătură între migraţia externă şi scăderea populaţiei active (Baciu & Iftimoaei, 2018a). În lucrarea de faţă vom reanaliza fluxurile de migraţie externă

temporară şi definitivă pe baza ultimelor date furnizate de INS pentru a pune în evidenţă tendinţa acestui fenomen.

Îmbătrânirea demografică a fost tratată printr-o analiză comparativă Franţa-România, pe baza datelor furnizate de Eurostat (Iftimoaei, 2018). Reluând câteva aserţiuni din lucrarea respectivă, vom analiza consecinţele sociale şi economice ale îmbătrânirii demografice, punând în evidenţă scăderea efectivului populaţiei active economic. În ultima secţiune a lucrării, pe baza analizei balanţei forţei de muncă, vom încerca să aflăm un răspuns la aşa-numita criză a forţei de muncă din România.

2. Statistica sărăciei în România după aderarea la UE

Agenda 2030 pentru dezvoltare durabilă, adoptată de ONU în 2015, printre statele semnatare fiind şi România, asumă ca obiectiv de dezvoltare eradicarea sărăciei sub toate formele şi în toate contextele în care se manifestă (ODD 1). Peste 700 de milioane de oameni reprezentând 10% din populaţia globului trăiesc în sărăcie severă şi se luptă pentru supravieţuire. A avea un loc de muncă nu garantează ieşirea din starea de sărăcie. Potrivit statisticilor ONU, 8% din lucrătorii şi familiile acestora de pe tot cuprinsul globului sunt afectaţi de sărăcie severă.

Oamenii trebuie eliberaţi de sub tirania foametei susţine un alt obiectiv de dezvoltare durabilă (ODD 2) din Agenda 2030. Cu toate că s-au făcut unele progrese la nivel global în atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă, sărăcia rămâne o problemă greu de rezolvat.

Dintotdeauna România s-a confruntat cu problema sărăciei, iar românii au fost nevoiţi să apere „sărăcia şi nevoile şi neamul", cum spune un vers celebru din „Scrisoarea III" de Mihai Eminescu. Sărăcia copiilor, sărăcia din mediul rural, sărăcia celor din industria grea sau extractivă, sărăcia periferiilor urbane sunt tot atâtea forme ale acestei probleme sociale care însoţesc românii de-a lungul istoriei.

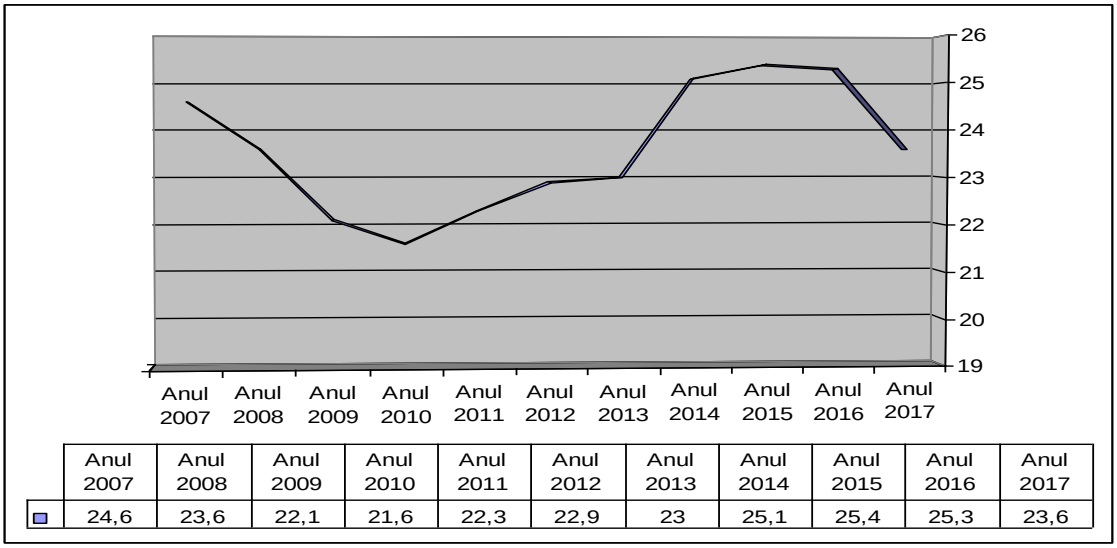
În lucrarea de faţă, voi prezenta o serie de indicatori statistici care descriu sărăcia şi deprivarea materială, fundamentaţi de Eurostat pentru a asigura comparabilitatea între ţările membre UE-28. INS desfăşoară Ancheta privind Calitatea Vieţii (ACAV) ale cărei rezultate servesc la calcularea indicatorilor care descriu starea de sărăcie şi excluziune socială şi Ancheta Bugetelor de Familie (ABF) care asigură informaţiile necesare pentru evaluarea veniturilor, cheltuielilor şi consumului populaţiei.

Pentru măsurarea sărăciei relative se utilizează un set complex de indicatori statistici care descriu dimensiunea, incidenţa, profilul şi gravitatea fenomenului sărăciei din fiecare ţară, asigurând comparabilitatea la nivel internaţional. Indicatorul principal îl constituie venitul bănesc disponibil al unei persoane, într-un anumit moment de timp. Prin intermediul acestei metode se determină persoanele ale căror resurse sunt mai mici decât ale restului populaţiei, prin raportare la un prag al sărăciei, care mai este numit şi „linie a sărăciei".

Pragul de sărăcie se stabileşte la nivelul de 60% din valoarea medianei veniturilor disponibile pe adult-echivalent. De exemplu, în anul 2017, pentru România, pragul sărăciei relative, adică venitul bănesc pe adult-echivalent în raport cu care o persoană (cu un venit inferior pragului) poate fi considerată săracă era de 7388 lei.

Rata sărăciei relative se defineste ca fiind ponderea persoanelor sărace în totalul populatiei. Se consideră sărace persoanele din gospodariile care au un venit disponibil pe adult-echivalent (inclusiv sau exclusiv contravaloarea consumului din resurse proprii) mai mic decat nivelul pragului de sărăcie. Acest indicator statistic mai este întâlnit şi sub denumirea de „rata riscului de saracie". După un deceniu de integrare europeană, rata sărăciei relative în România a scăzut doar cu un punct procentual: de la 24,6% în anul 2007, la 23,6% în anul 2017. În valori absolute, numărul românilor aflaţi în sărăcie, corespunzător ratei de 23,6%, a fost de 4.646.000 de persoane. În alţi termeni, aproximativ un sfert dintre locuitorii României trăiau într-o gospodărie ale cărei venituri erau mai mici decât pragul stabilit la nivelul de 60% din mediana veniturilor disponibile pe adult-echivalent.

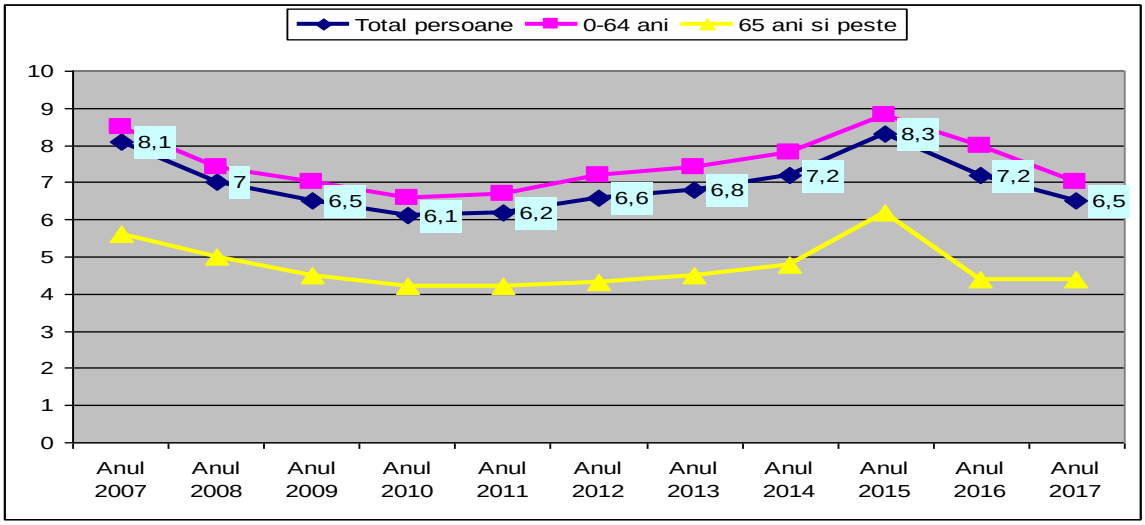
Figura 2. Rata sărăciei relative în România (2007-2017)



	Anul 2007	Anul 2008	Anul 2009	Anul 2010	Anul 2011	Anul 2012	Anul 2013	Anul 2014	Anul 2015	Anul 2016	Anul 2017
	24,6	23,6	22,1	21,6	22,3	22,9	23	25,1	25,4	25,3	23,6

Persoanele vârstnice sunt mai puţin afectate de sărăcie decât celelalte segmente de vârstă (copiii, tinerii şi adulţii). Dacă pentru segmentul de vârstă 0-17 ani rata sărăciei relative era de 32,2% în anul 2017, la segmentul cu vârste între 18 şi 64 de ani rata sărăciei relative era de 21,9%, iar la segmentul de 65 de ani şi peste, rata sărăciei relative era de 20%.

Figura 3. Rata sărăciei relative pe segmente de vârstă



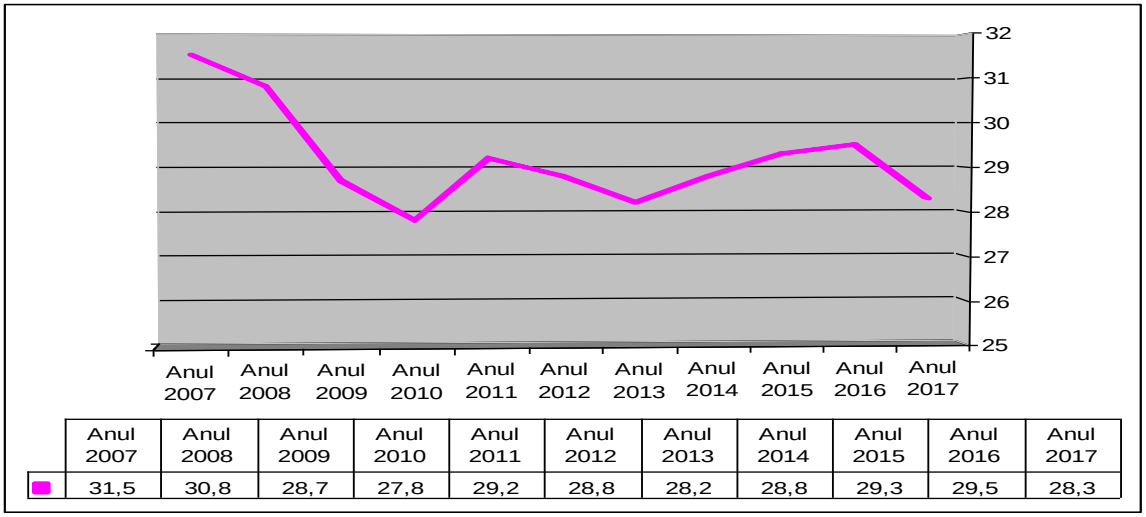
O posibilă explicaţie a ratei sărăciei relative mai mici la persoanele vârstnice ar fi că nevoile educaţionale, culturale, sociale etc. sunt ceva mai restrânse în raport cu veniturile pe care le obţin din pensii sau alte surse care sunt relativ constante în raport cu veniturile disponibile pentru celelalte segmente de vârstă. Femeile sunt mai afectate de sărăcie în comparaţie cu bărbaţii, diferenţa fiind de un punct procentual: rata sărăciei relative la femei era de 24,2%, în anul 2017. Situaţia este ceva mai gravă în privinţa femeilor vârstnice din mediul rural. Cele mai pronunţate diferenţe de gen le întâlnim la femeile din grupa 65 de ani şi peste unde, în anul 2017, ratei sărăciei era cu 11,3 puncte procentuale mai mare decât la bărbaţi. Potrivit INS, această tenţinţă s-a menţinut în toată perioada 2014-2017.

Analiza sărăciei relative în profil regional arată că, în anul 2017, cele mai mari rate ale sărăciei s-au înregistrat în regiunile Nord-Est şi Sud-Vest Oltenia (33,4%) și Sud-Est (29,6%), iar cea mai mică în Bucureşti-Ilfov (6,1%).

Rata saraciei relative înainte de transferurile sociale se defineşte ca fiind ponderea persoanelor sărace (dupa metoda relativă de estimare) în totalul populaţiei. Indicatorul se prezintă în două forme:

a) rata sărăciei înainte de transferurile sociale, inclusiv pensiile (adică se scad din veniturile disponibile toate transferurile sociale primite, inclusiv pensiile);
b) rata sărăciei înainte de transferurile sociale, exclusiv pensiile (adică se scad din veniturile disponibile acele transferuri sociale care nu sunt de natura pensiilor, acestea din urmă fiind păstrate în volumul veniturilor).

Figura 4. Rata sărăciei relative înainte de transferurile sociale, exclusiv pensiile



	Anul 2007	Anul 2008	Anul 2009	Anul 2010	Anul 2011	Anul 2012	Anul 2013	Anul 2014	Anul 2015	Anul 2016	Anul 2017
	31,5	30,8	28,7	27,8	29,2	28,8	28,2	28,8	29,3	29,5	28,3

Din Figura 4 rezultă că rata sărăciei relative înainte de transferurile sociale, exclusiv pensiile, a scăzut în perioada 2007-2017, de la nivelul de 31,5% la 28,3% din totalul populaţiei României. Totodată, remarcăm faptul că, dacă statul nu ar interveni prin măsuri asistenţiale sub forma transferurilor sociale, rata sărăciei relative ar fi cu aproximativ 5 procente mai mare, care rezultă din diferenţa dintre nivelul ratei sărăciei relative înainte de transferurile sociale (28,3%) şi rata sărăciei relative (23,6%), corespunzătoare anului 2017.

Potrivit calculelor INS, dacă în anul 2017 nu s-ar fi plătit pensiile şi celelalte transferuri sociale, aproape jumătate din populaţie (47,5%) s-ar fi situat sub pragul sărăciei relative şi în mod evident situaţia s-ar fi înrăutăţit în cazul persoanelor vârstnice (65 de ani şi peste) care, într-o proporţie de 84,1%, ar fi fost în stare de sărăcie relativă.

Pentru a completa descrierea sărăciei prin prisma veniturilor deţinute de populaţie, statistica apelează la o serie de indicatori de „profunzime" după cum urmează: indicele inegalităţii veniturilor, deficitul median relativ şi coeficientul Gini.

Indicele inegalităţii veniturilor este raportul dintre quintila superioară şi quintila inferioară şi estimează de câte ori sunt mai mari veniturile disponibile pe adult-echivalent obţinute de toate persoanele din quintila 5 (cele mai bogate) faţă de veniturile obţinute de persoanele din quintila 1 (cele mai sărace), ale distribuţiei populaţiei după venitul disponibil pe adult-echivalent. Quintila reprezintă o cincime (20%) din totalul persoanelor cuprinse în distribuţie. Uneori, acest indicator este denumit şi „raportul S80/S20". În perioda post-aderare la UE (2007-2017), indicele inegalităţii veniturilor a evoluat de la de 6,1 înregistrat în anul 2010 la 8,3 în 2015. În anul anul aderării la UE - 2007, acest indice a înregistrat valoarea 8,1, iar după 10 ani de integrare europeană a coborât la 6,5, în anul 2017, ceea ce arată o scădere a inegalităţii dintre quintila celor mai bogaţi din societate faţă de quintila celor mai săraci.

Un alt indicator de profunzime a sărăciei este deficitul median relativ care măsoară distanţa dintre venitul unei persoane sărace până la nivelul pragului de sărăcie (pragul de la care persoana ar

înceta să mai fie săracă) sau sporul de venituri pe care ar trebui să-l obţină această persoană pentru a ajunge la nivelul pragului, ieşind astfel din sfera sărăciei. Calculele INS arată că, în anul 2017, deficitul median relativ a fost de 34,5%, ceea ce înseamnă că persoanele sărace au avut în medie un venit bănesc disponibil care a reprezentat 65,5% din valoarea pragului de sărăcie stabilit pentru acest an. Pe ansamblu, deficitul median relativ este mai crescut la bărbaţi decât la femei, ceea ce înseamnă că persoanele sărace de sex feminin se situează la o distanţă relativ mai mică faţă de pragul de sărăcie. În anul 2017, această diferenţă s-a accentuat cu 1,4 puncte procentuale (35,1% la bărbaţi faţă de 33,7% la femei). În perioada 2014-2017, deficitul median relativ de venituri cu care se confruntă populaţia săracă a avut un trend crescător până în 2015 (de la 34,6% până la 38,2%), din anul 2016 însă trendul a fost de scădere treptată, până la 34,5% în anul2017.

Profunzimea sărăciei este evaluată şi prin aşa-numitul „coeficient Gini", după numele statisticianului şi sociologului italian Corrado Gini, utilizat încă din anul 1912. Acest indicator statistic arată care este procentul din totalitatea veniturilor populaţiei care ar trebui redistribuit pentru a asigura o repartizare perfect egală între toţi membrii unei societăţi. Din punct de vedere matematic, coeficientul Gini poate lua valori cuprinse între 0 şi 1 sau 0 - 100%). O valoare nulă ar însemna o egalitate perfectă a distribuţiei, adică toţi cetăţenii unei ţări ar primi acelaşi nivel al venitului. Dacă coeficientul Gini ar avea valoarea 1 (100%), întreg venitul dintr-o ţară ar fi realizat de o singură persoană. În realitate aceste două situaţii nu pot fi întâlnite, inegalitatea existând întotdeauna, valoarea sa fiind mai mică sau mai mare de la o perioadă la alta, sau de la o ţară la alta. În România anului 2017, coeficientul Gini a avut valoarea 33,1%, ceea ce înseamnă că dispersia resurselor populaţiei nu este foarte mare, prin raportare la valoarea de 0% care reprezintă egalitatea perfectă într-o societate.

În afară de indicatorii statistici care se bazează pe situaţia veniturilor populaţiei, cercetătorii apelează şi la o serie de indicatori care definesc starea de deprivare materială. Acest concept este operaţionalizat în trei dimensiuni: 1) deprivarea materială de natură economică; 2) deprivarea materială în raport cu dotarea locuinţei cu bunuri de folosintă îndelungată; 3) deprivarea materială din punctul de vedere al condiţiilor de locuire. Astfel, persoanele care declară că sunt afectate de una sau mai multe din elementele componente ale acestor dimensiuni, sunt considerate deprivate material din punct de vedere economic, al înzestrării cu bunuri de folosinţă îndelungată sau al condiţiilor de locuit.

Potrivit INS, în anul 2017, persoanele care au suferit de una sau mai multe lipsuri de natura deprivării economice au avut o pondere foarte mare, de 73,9%. Această pondere s-a redus cu 3,3 puncte procentuale în ultimul an comparativ cu cea înregistrată în anul 2014.

În ceea ce priveşte deprivarea materială legată de înzestrarea cu bunuri de folosinţă îndelungată, populaţia reclamă mai ales lipsa autoturismului personal (29,8%) sau a unui calculator (15,0%). Datele INS descriu o tendinţă de scădere a deprivării legată de dotarea cu bunuri pentru utilizare îndelungată. În anul 2017, comparativ cu anul 2014, diferenţa a fost de 7,3 puncte procentuale a ponderii persoanelor care au autoturism personal şi de 5,4 puncte procentuale a celor care au calculator.

În România anului 2017, problemele de locuit afectau mai mult de o treime dintre persoane (35,3%). Faţă de anul 2014, s-a înregistrat o scădere cu 5,5 puncte procentuale, dar situaţia nu poate fi considerată bună, conform aprecierii specialiştilor (INS, 2018).

Rata deprivării materiale severe arată ponderea persoanelor peste 18 ani care se află în următoarele situaţii: nu îşi pot permite achitarea la timp a facturilor, o vacanţă de cel puţin o săptămână departe de locuinţa de domiciliu, consumul de carne o dată la două zile, telefon, autoturism personal, asigurarea încălzirii adecvate a locuinţei ş.a.m.d. În anul 2007, rata deprivării materiale severe era de 38,4%, iar la nivelul anului 2017, a scăzut la 19,7%, ceea ce înseamnă o îmbunătăţire a nivelului de trai.

Pentru caracterizarea stării de sărăcie, la nivelul Uniunii Europene, în cadrul Programului Europa 2020 de promovare a incluziunii sociale şi reducere a sărăciei, a fost introdus un indicator

compozit – rata riscului de sărăcie sau excluziune socială (AROPE), care reprezintă ponderea în totalul populaţiei a persoanelor aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială. Persoanele care fac obiectul indicatorului AROPE sunt cele aflate în cel putin una din urmatoarele situaţii: au venituri disponibile inferioare pragului de sărăcie; sunt în stare de deprivare materială severă; trăiesc într-o gospodărie cu intensitate foarte redusă a muncii.

În anul 2017, indicatorul AROPE a fost de 35,7%, valoare corespunzătoare unui număr de 7 milioane persoane. Se constată o descreştere a indicatorului, faţă de anul 2016 fiind cu 3,1 puncte procentuale mai mic. În comparaţie cu celelalte state din UE-28, nivelurile relative estimate pentru România sunt foarte mari, potrivit specialiştilor INS. Aceştia apreciază că indicatorul AROPE prezintă o situaţie mult mai nefavorabilă decât cea rezultată din analiza ratei de sărăcie propriu-zisă (35,7% faţă de 23,6% în anul 2017).

O atenţie specială trebuie acordată ratei persoanelor cu vârste sub 60 de ani cu intensitate scăzută a muncii care reprezintă ponderea în totalul populaţiei a persoanelor în vârstă de sub 60 de ani care trăiesc în gospodării cu intensitate foarte scăzută a muncii, adică gospodăriile în care adulţii în vârstă de muncă desfăşoară activităţi reprezentând mai puţin de 20% din potenţialul de muncă în ultimul an. În ceea ce priveşte femeile cu vârste sub 60 de ani cu intensitate scăzută a muncii, ponderea acestora era în anul 2007 de 11% şi a scăzut la 7,7% în anul 2017.

Analiza statistică a sărăciei la nivel naţional şi în profil regional, în funcţie de tipul gospodăriei, înainte şi după transferurile sociale, sugerează posibile direcţii de intervenţie socială din partea actorilor naţionali şi locali: decidenţi politico-administrativi, manageri de instituţii care oferă servicii sociale, ONG-uri, mediul academic, asociaţii profesionale, filiale locale ale marilor centrale sindicale, asociaţii patronale.

3. Dimensiuni ale migraţiei externe după aderarea României la UE

Problematica migraţiei este atât de complexă încât preocupă un spectru larg de specialişti ai ştiinţelor sociale: demografi, sociologi, geografi, economişti, politiologi sau specialiştii în relaţii internaţionale. Academicianul Vladimir Trebici (1979) consideră că migraţia trebuie tratată ca un veritabil „eveniment social" deoarece are „condiţionare socială" şi generează consecinţe sociale, demografice şi economice. Pe urmele demografului Vl. Trebici, sociologul şi demograful Traian Rotariu (2009) afirmă că migraţia este un „fenomen social total", unul dintre cele mai complexe fenomene sociale prin determinanţii sociodemografici şi economici, precum şi prin consecinţele care afectează toate sferele vieţii sociopolitice ale unui stat. Spre deosebire de fenomentele demografice care descriu mişcarea naturală a populaţiei, tema migraţiei reprezintă „oaia neagră a demografiei" (T. Rotariu, 2009, p. 146).

În ceea ce priveşte înregistrarea şi contabilizarea naşterilor, deceselor, căsătoriilor şi divorţurilor statele au demult sisteme informatizate de evidenţă şi gestiune a bazelor de date. Cât priveşte identificarea, înregistrarea şi monitorizarea persoanelor care îşi schimbă domiciliul, sistemele publice se confruntă cu problema identificării momentului în care acestea decid să se deplaseze dintr-un anumit loc într-altul. După cum constată T. Rotariu, nici cei care decid la un moment dat să plece în străinătate nu ştiu în cât timp vor petrece în afara ţări în care îşi au domiciliul legal. Poate fi o migraţie sezonieră „de vară" pentru completarea unor venituri, care, în funcţie de oportunităţi, se poate prelungi în ceea ce se numeşte migraţie temporară.

Migraţia este definită ca un fenomen de mobilitate a populaţiei în spaţiul fizic sau geografic, constând în schimbarea permanentă a domiciliului unei persoane sau grup de persoane dintr-un loc într-altul, înţelegând prin acesta mişcarea dintr-o unitate administrativă în alta în interiorul aceleiaşi ţări sau dintr-o ţară în alta. (Trebici, 1979; Netedu, 2016; Jemna, 2017). Conceptul de migraţie exclude din definiţia sa deplasarea unor populaţii nomade dintr-o zonă în alta, persoanele reunite în astfel de comunităţi neavând un domiciliu înregistrat din punct de vedere administrativ (Jemna, 2017, p. 105).

Prin migraţie internă se înţelege totalitatea deplasărilor unor persoane prin schimbarea domiciliului în cadrul aceleiaşi ţări. În funcţie de mediul de rezidenţă (rural/urban) putem vorbi despre migraţia de la sat spre oraş (migraţia rural-urbană) sau fenomenul invers (migraţia urban-rurală). În cadrul migraţiei interne putem operaţionaliza conceptele de migraţie interjudeţeană (în cadrul unui judeţ), migraţie interregională (în cadrul unei regiuni istorice, geografice sau de dezvoltare economică), migraţie dintr-un judeţ într-altul sau migraţie de la o regiune mai puţin dezvoltată economică către un regiune sau un pol de dezvoltare economică (T. Rotariu, 2010).

Migraţia externă (sau „migraţia internaţională"; *cf.* Jemna, 2017, p. 105) se referă la deplasarea persoanelor prin schimbarea domiciliului dintr-o ţară în altă ţară. Migraţia externă (sau emigraţia) este analizată în funcţie de criteriul temporal rezultând emigraţia temporară şi emigraţia definitivă. Despre această dimensiune a migraţiei externe ne vom ocupa îndeosebi în lucrarea de faţă: migraţia externă după aderarea României la UE (2007-2017).

Conform metodologiei INS, prin emigraţie definitivă se înţelege deplasarea cetăţenilor români cu schimbarea domiciliului din România şi stabilirea domiciliului pe teritoriul altui stat. Când utilizăm termenul de „domiciliu" ne referim la adresa declarată de o persoană ca fiind locuinţa sa principală, aşa cum este trecută în actul de identitate (carte de identitate provizorie, carte de identitate, buletin) şi după cum este luată în evidenţă de autorităţile administrative ale statului. Emigranţii sunt cetăţenii români care şi-au stabilit domiciliul în străinătate, vârsta acestora fiind exprimată în ani împliniţi. De exemplu, dacă un cetăţean român are vârsta de 22 ani şi 9 luni, în analiza demografică este considerată vârsta de 22 ani. Efectivul emigranţilor cu schimbarea de domiciliu este luat în calcul atunci când se stabileşte populaţia după domiciliu sau aşa-numita „populaţie legală". Pentru calculul indicatorului „emigraţia definitivă", INS utilizează date furnizate de Ministerul de Interne, de la Direcţia Generală de Evidenţă a Persoanelor şi Gestiunea Bazelor de Date, precum şi de la Direcţia Generală de Paşapoarte.

Emigraţia temporară înseamnă deplasarea cetăţenilor români în străinătate pentru o perioadă de cel puţin 12 luni. Definiţia utilizată de INS este următoarea: „emigraţie (temporară, n.n.) înseamnă acţiunea prin care o persoană care a avut anterior reşedinţa obişnuită pe teritoriul României încetează să mai aibă reşedinţa obişnuită pe teritoriul acesteia pentru o perioadă care este sau se aşteaptă să fie de cel puţin 12 luni". Prin reşedinţă obişnuită se înţelege locul în care o persoană îşi petrece perioada zilnică de odihnă, fără a include absenţele temporare datorate plecării în concediu/vacanţă, plecare la studii (mai puţin de 12 luni), deplasare în interes de serviciu (ex: delegare timp de 6 luni de zile la un punct de lucru din străinătate).

Împreună cu sporul natural negativ, fenomenul migraţionist reprezintă o cauză importantă a scăderii constante a populaţiei României. Percepţia românilor despre evoluţia pe termen scurt şi mediu a indicatorilor economico-sociali determină o creştere alarmantă a plecărilor din ţară. Aceste persoane doresc o îmbunătăţire a nivelului calităţii vieţii atât pentru ei cât şi pentru familiile lor. Stabilitatea relaţiilor de familie prin reîntregirea acestora în străinatate are de asemenea o influenţă importantă asupra soldului migraţionist.

În primul an după aderarea Romaniei la Uniunea Europeană s-a consemnat vârful plecarilor în străinatate, 544074 persoane (o rată de emigrare de 25,7‰) au ales să emigreze temporar în ţări precum Italia şi Spania. Începând cu anul 2008 s-a înregistrat un trend descendent al emigranţilor temporari, în anul 2012 s-a consemnat soldul migraţionist cel mai redus, diferenţa dintre emigranţi şi imigranţi fiind doar de 2920 persoane. Apoi, din anul 2014 s-a reluat trendul ascendant al celor care decisd să plece în străinătate. În anul 2017, numărul emigranţilor temporari este la cel mai ridicat nivel înregistrat după anul 2009, deşi la nivel macro-social se resimte o creştere a nivelului de trat exprimată prin creşterea câştigurilor salariale nete.

Tabelul 1. ***Structura pe categorii de vârstă a emigranţilor temporari români pentru perioada 2007-2017***

Anul	0-19 ani	20-29 ani	30-39 ani	40-49 ani	50-59 ani	Peste 60 ani	TOTAL
2007	99257	189145	135248	79130	33928	7365	544074
2008	55240	105266	75270	44039	18882	4099	302796
2009	48448	84704	54038	36349	18181	4906	246636
2010	38947	68432	41966	28836	15039	4765	197985
2011	39807	67251	41584	27036	14630	5243	195551
2012	34672	56916	33446	25377	14399	5376	170186
2013	33248	52156	30569	24265	14787	6730	161755
2014	28787	55923	42004	26034	14249	5874	172871
2015	30340	79811	45730	23203	10316	5318	194718
2016	35531	75781	45819	32963	11374	6110	207578
2017	40476	69240	47137	35051	17700	9723	219327

Sursa: Baciu & Iftimoaei, 2018, conform bazei de date INS – TEMPO

În cazul emigranţilor definitivi se înregistrează o creştere substanţială de-a lungul celor 10 ani de după aderarea la Uniunea Europeană. De exemplu, în anul 2017, numărul emigranţilor definitivi a fost de 23156 persoane, spre comparaţie cu anul 2007 când numărul acestora era de 8830 persoane. Pentru a pune în evidenţă tendinţele migratorii pe sexe, am interogat baza de date INS-TEMPO Online în funcţie de criteriul „emigranţi definitivi pe sexe". Din tabelul obţinut, rezultă că migraţia externă definitivă este mai accentuată la femei decât la bărbaţi.

Tabelul 2. ***Migraţia definitivă pe sexe în câtiva ani de referinţă pentru evoluţia României***

	Nivelul raportării	Anul 1990	Anul 1997	Anul 2007	Anul 2017
		UM: Numar persoane			
Total	TOTAL	96929	19945	8830	23156
-	Regiunea NORD-EST	1761	1596	1522	4408
-	Iasi	381	457	341	1491
Masculin	TOTAL	46335	9423	3088	10198
-	Regiunea NORD-EST	:	758	526	1947
-	Iasi	:	212	135	702
Feminin	TOTAL	50594	10522	5742	12958
-	Regiunea NORD-EST	:	838	996	2461
-	Iasi	:	245	206	789
© 1998 - 2018 Institutul Naţional de Statistică - TEMPO					

Datele reactualizate (definitive) de INS în 2019 pentru migraţia externă temporară estimată pentru anul 2017 arată că 242.193 de români au părăsit ţara pentru o perioadă mai mare de 12 de luni. Datele provizorii ale INS arată că, în anul 2018, un efectiv de 238.926 de români au emigrat temporar. Faptul că, aproximativ un sfert de milion de români au decis să părăsească România în 2017, dar şi în 2018, ar trebui să constituie un semnal serios de alarmă. Dacă analizăm structura pe categorii de vârstă a emigranţilor, observăm că ponderea cea mai importantă este reprezentată de persoanele din grupa de vârstă 20-29 ani şi din grupa 30-39 ani. Migraţia ridicată în rândul tinerilor va avea ca efecte apariţia de probleme importante la nivelul pieţei forţei de muncă şi a sistemului de pensii în următorii ani. De asemenea, ia amploare şi fenomenul îmbătrânirii demografice datorită schimbărilor în structură pe grupe de vârstă a populaţiei.

Migraţia externă (emigraţia) afectează resursele de muncă ale unei ţări, care reprezintă acea categorie de populaţie care dispune de ansamblul capacităţilor fizice şi intelectuale în virtutea cărora desfăşoară o activitate în una dintre ramurile economiei naţionale. Migraţia externă are efecte multiple, combinate şi complexe care afectează întreg sistemul social. Din punct de vedere demografic este clar că, dacă dintr-o populaţie pleacă un segment însemnat al populaţiei active,

atunci rata de mortalitate va creşte, din cauza majorării segmentului populaţiei vârstnice. De asemenea, migraţia externă are o influenţă semnificativă şi asupra fertilităţii populaţiei unei ţări ca România. Emigranţii sporesc rata de fertilitate a ţării de destinaţii, reducându-o pe cea a ţării de plecare. O consecinţă extrem de gravă a migraţiei externe este legată de situaţia copiilor cu un părinte sau ambii părinţi plecaţi la muncă în străinătate, lăsaţi în grija bunicilor, rudelor, familiei extinse sau chiar a unor apropiaţi.

4. Declinul populaţiei României: rural versus urban

În 1990 România avea o populaţie de peste 23 milioane de persoane. În momentul aderării la UE (1 ianuarie 2007), populaţia stabilă a României era de 21.130.503 persoane. Conform datelor provizorii furnizate de INS la 1 ianuarie 2019, populaţia stabilă a ţării era de 19.405.156 persoane. Fată de anul 2007, populaţia României a scăzut cu 1.725.347 persoane, care reprezintă 8,1% raportat la totalul populaţiei la 1 ianuarie 2007. Proiectile demografice realizate de Comisia de Statistică a ONU arată că, până în anul 2050, populaţia României va scădea la aproape 16 milioane de locuitori.

În timp ce populaţia ţării noastre îmbătrâneşte, natalitatea si fertilitatea sunt tot mai reduse. În momentul de faţă, proporţia persoanelor vârstnice în totalul populaţiei României depăşeşte 17,79%, iar ponderea populaţiei tinere în totalul populaţiei a scăzut la 15,55%, ceea ce înseamnă că şi ţara noastră se înscrie în rândul ţărilor europene cu populaţie îmbătrânită. Indicele de îmbătrânire demografică este de 114,3%, ceea ce înseamnă că la 114 persoane vârstnice (peste 65 de ani) avem 100 de persoane tinere (0-14 ani).

Îmbătrânirea populaţiei este influenţată şi de scăderea natalităţii. Tinerii nu mai vor să aibă copii din diferite motive care ţin de carieră, timpul petrecut la serviciu, venituri insuficiente, schimbarea valorilor sociale, alte concepţii despre lume şi viaţă. Scăderea natalităţii este influenţată şi de evoluţia familiei româneşti, de vârsta medie la prima căsătorie, care a crescut simţitor datorită procesului de instruire publică, prelungirii şcolarizării, precum şi de noul comportament demografic generat de condiţiile de viaţă ale societăţii româneşti.

Modelul actual al structurii şi comportamentului familiei româneşti se caracterizează şi prin creşterea persoanelor celibatare, precum şi a fenomenului de amânare a căsătoriilor, în special la vârstele tinere. Modificări s-au produs şi în ceea ce priveşte comportamentul nupţial: restrângerea ponderii căsătoriilor timpurii şi a familiilor cu copii la vârste tinere. În schimb, a crescut ponderea căsătoriilor târzii, a familiilor fără copii, şi au apărut ca un fenomen social „căsătoriile de probă”, concubinajul sau „uniunile consensuale”, după cum le numesc sociologii.

În România, 53,8% din populaţie trăieşte în zone predominant rurale, 33,1% în regiuni intermediare şi 13,1% în zone predominant urbane. România se caracterizează printr-un procent ridicat al populaţiei rurale (aproximativ 46%) în comparaţie cu celelalte ţări ale Uniunii Europene (media UE este 28,5%). Regiunile din România cu o pondere mai mare a populaţiei rurale sunt Sud Muntenia (58,6%), Nord-Est (56,8%) şi Sud-Vest Oltenia (51,9%). Partea de Vest a ţării se caracterizează printr-un spaţiu rural mai puţin populat, ceea ce are influenţă asupra dezvoltării socio-economice a zonei respective.

La momentul aderării României la UE, populaţia stabilă a ţării era de 21.130.503 locuitori, din care 9.413.931 domiciliau în mediul rural, reprezentând 44,56%. După mai bine de un deceniu de integrare europeană, la 1 ianuarie 2018, populaţia stabilă a ţării a scăzut la 19.530.631 locuitori, din care 9.027.161 îşi aveau reşedinţa în mediul rural, reprezentând 47%. Faţă de anul 2007, populaţia stabilă din rural a scăzut cu 386770 persoane, pe fondul intensificării migraţiei externe, migraţiei rural-urbane şi scăderii fertililităţii. Aceşti factori au condus şi la o accentuare a fenomenului îmbătrânirii populaţiei rurale, în raport cu populaţia urbană.

La 1 ianuarie 2007, populaţia stabilă vârstnică (65 ani şi peste) din mediul rural reprezenta 18,64% din totalul populaţiei rurale, iar la 1 ianuarie 2018, populaţia vârstnică rurală a crescut la 20,25% din totalul populaţiei rurale. Prin urmare, constatăm o accentuare a îmbătrânirii

demografice în zona rurală a României – tendinţă ireversibilă, care va afecta în mod sever socioecnomia comunităţilor rurale. Principalii factori ai trendului demografic negativ din mediul rural sunt migratia externă si sporul natural negativ. Pe categorii de vârstă, raportat la anul 2007, populatia rurală din categoria 0-14 ani a scăzut cu 13,8% (de la 1751786 persoane în 2007 la 1509417 persoane în 2017). În schimb, categoria celor peste 65 ani a avut o evoluţie ascendentă cu 2,38% (de la 1780912 persoane în 2007 la 1823470 persoane în 2017).

Rata sporului natural – indicator demografic care măsoară diferenţa algebrică între rata natalităţii şi rata mortalităţii populaţiei – era, în 2007, la nivel naţional de -1,7‰, în urban de +0,2‰, iar în rural de -4‰. La nivelul anului 2018, rata sporului natural a evoluat spre „negativ", fiind de -3.1‰ la nivel naţional, -1,5‰ în mediul urban şi -5,2‰ în mediul rural. Cu alte cuvinte, la nivelul anului 2018, în mediul rural, rata sporului natural este negativă, având cu 5,2 mai multe decese decât naşteri raportat la o mie de locuitori.

România se distinge faţă de ţările Uniunii Europene prin ponderea ridicată a populaţiei ocupate în agricultură. În anul 2017, 22,9% din populaţia ocupată era în sectorul agricol, faţă de media de la nivelul Uniunii Europene de 5%. Deşi populaţia ocupată în agricultură are o pondere ridicată, contribuţia sectorului agricol la formarea PIB este redusă în cazul României (4,4% în anul 2017). Explicaţia constă în faptul că agricultura practicată în România este de subzistenţă, determinată de utilizarea defectuoasă a factorilor de producţie, de lipsa de implicare a factorilor decizionali, de infrastructura depaşită tehnic.

Ancheta asupra calităţii vieţii desfăşurată de INS arată că ponderea gospodăriilor din mediul rural care, în 2007, nu au putut efectua la timp unele cheltuieli a fost de 22,4%, iar, în 2016, ponderea gospodăriilor rurale cu aceeaşi problemă a crescut la 35,3%, ceea ce înseamnă o agravare a situaţiei financiare a populaţiei din acest mediu de rezidenţă. Zonele rurale prezintă un decalaj considerabil faţă de regiunile urbane sub aspectul dezvoltării economice şi bunăstării sociale. În România, prosperitatea este polarizată în jurul marilor municipii reşedinţă de judeţ (Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi, Constanţa, Oradea, Sibiu etc.) şi zonelor metropolitane ale acestora.

5. Îmbătrânirea populaţiei şi consecinţele acesteia

Sociologii şi demografii definesc îmbătrânirea demografică ca fiind creşterea ponderii persoanelor vârstnice (65 de ani şi peste) în cadrul efectivului total al populaţiei studiate, în detrimentul celorlalte categorii de vârstă (tinerii şi adulţii), ca tendinţă fermă şi de lungă durată (Sora *et. al.* 1996; Rotariu 2009, 2010; Netedu 2016; Jemna 2017). În rapoartele ONU privind populaţia lumii, îmbătrânirea populaţiei reprezintă creşterea inevitabilă a ponderii persoanelor vârstnice care rezultă din scăderea fertilităţii şi creşterea speranţei de viaţă, fenomene care caracterizează tranziţia demografică.

Procesul de îmbătrânire demografică este specific ţărilor dezvoltate în care îmbunătăţirea nivelui de trai şi progresele ştiinţei medicale au condus inevitabil la creşterea speranţei de viaţă şi implicit a efectivului de persoane vârstnice în populaţia totală. Totodată, creşterea nivelului de trai este asociat cu modificări în sfera preferinţelor sociale şi ale comportamentului demografic. Tinerii din ţările democratice, dezvoltate economic şi emancipate cultural amână momentul căsătoriei şi naşterii copiilor, fiind mai preocupaţi de formarea şi inserţia socioprofesională, de modalităţile tot mai diversificate şi atractive de petrecere a timpului liber. Scăderea fertilităţii caracteristică ţărilor avansate aflate în faza celei de-a doua tranziţii demografice este considerat factorul care contribuie în cea mai mare măsură la îmbătrânirea populaţiei. Conform datelor ONU, pe termen lung, ponderea populaţiei vârstnice va creşte chiar şi în regiunile unde natalitatea este superioară ratei de reproducere (2,1 copii) care reprezintă nivelul peste care se produce înlocuirea generaţiilor.

Îmbătrânirea demografică este determinată şi de amplificarea migraţiei forţei de muncă (populaţia activă economic), supusă riscului fertilităţii, fapt care conduce la reducerea efectivelor populaţiei tinere şi adulte (0-64 de ani) în favoarea efectivului populaţiei vârstnice. În cazul României, îmbătrânirea demografică este explicată mai degrabă de scăderea natalităţii şi migrarea

unui contingent semnificativ de populaţie tânără şi adultă, decât de prelungirea vieţii persoanelor vârstnice. În ţările dezvoltate economic, în care speranţa de viaţă depăşeşte 70 de ani, începe să se manifeste o tendinţă clară de îmbătrânire a bătrânilor, exprimată prin creşterea ponderii acestora în totalul populaţiei vârstnice (Rotariu 2010, p. 79).

Procesul de îmbătrânire demografică este cel mai avansat în Japonia, Europa şi America de Nord, continente cu ţări dezvoltate aflate în a doua fază a tranziţiei demografice caracterizată prin mortalitate scăzută, fertilitate scăzută, urbanizare, migraţie, populaţie îmbătrânită, economii avansate, democraţii consolidate sau în curs de consolidare, bunăstare, egalitate de gen (Jemna 2017, pp. 122-128).

Conform datelor Eurostat, în anul 1991, populaţia României era de 23192274 persoane, iar în anul 2017 erau înregistrate 19644350 persoane, mai puţin cu 3547924 de persoane ceea ce reprezintă o scădere cu 15,29% a populaţiei. Ponderea populaţiei tinere (0-14 ani) în populaţia totală descrie o îmbătrânire prin baza piramidei vârstelor populaţiei. În România anului 1991, ponderea populaţiei tinere era mai mare decât dublul ponderii populaţiei vârstnice în totalul populaţiei: 23,3% tineri faţă de 10,6% vârstnici. După mai bine de două decenii de tranziţie demografică caracterizată prin scăderea natalităţii şi migraţie externă, ponderea persoanelor tinere (15,6%) este devansată de ponderea persoanelor vârstnice (17,8%). Irlanda şi Franţa sunt ţările cu ponderea cea mai mare a populaţiei tinere (21,1%, respectiv 18,3%), la polul opus aflându-se Germania (13,4%) şi Italia (13,5%).

Datele Eurostat arată că ponderea populaţiei adulte din România a evoluat ascendent în intervalul [66% (în anul 1990) şi 68,5% (în anul 2001)]. În decurs de 15 ani (1998-2013), ponderea adulţilor din România a fost constantă (68-68,5%). Populaţia adultă formată din persoanele cu vârste între 15-64 ani prezintă interes pentru un alt indicator statistic – îmbătrânirea populaţiei active, care se calculează împărţind efectivul (sau ponderea) populaţiei cu vârste între 40-64 de ani (sau 45-64 de ani) la efectivul (sau ponderea) populaţiei cu vârste între 15-64 de ani. Îmbătrânirea populaţiei active ne arată de fapt cât de îmbătrânită este forţa de muncă, aspect care interesează evoluţia resurselor de muncă din perspectiva productivităţii muncii şi alocării acestora în anumite sectoare ale economiei la nivel naţional şi european.

Îmbătrânirea populaţiei adulte (sau îmbătrânirea forţei de muncă) este un proces care, de regulă, precede pe cel al îmbătrânirii demografice şi arată creşterea ponderii persoanelor vârstnice active în vârstă de 40-59 sau 45-64 ani, în totalul populaţiei adulte active (15-59 sau 15-64 ani), în timp ce greutatea specifică a populaţiei active tinere (20-39 sau 25-44 ani) este în scădere sau rămâne aproape neschimbată.

Ponderea populaţiei de adulţi vârstnici (45-64 ani) în totalul populaţiei adulte (15-64 ani) a crescut în România de la 33,4% (în anul 1991) la 41% (în anul 2017). Spre comparaţie, în Franţa ponderea adulţilor vârstnici a evoluat de la 31,1% (în anul 1991) la 41,6% (în anul 2017). În Uniunea Europeană ponderea adulţilor vârstnici s-a majorat de la 33,9% (în anul 1991) la 42,4% (în anul 2017).

Pentru o perspectivă transversală asupra procesului de îmbătrânire demografică se calculează indicele de îmbătrânire a populaţiei ca raport între persoanele vârstnice (65 de ani şi peste) şi persoanele tinere (0-14 ani). În România anului 1991, indicele de îmbătrânire a populaţiei era de 45,3%, ceea ce înseamnă că unui număr de 45 de bătrâni îi corespund 100 de tineri. În anul 2017, indicele de îmbătrânire a populaţiei a crescut până la valoarea de 114,3%, ceea ce arată că unui număr de 114 bătrâni îi revine un număr de 100 de tineri. Indicele de îmbătrânire a populaţiei ţărilor membre ale Uniunii Europene era de 124,7% la nivelul anului 2017, rezultând un număr de 125 de bătrâni la 100 de tineri.

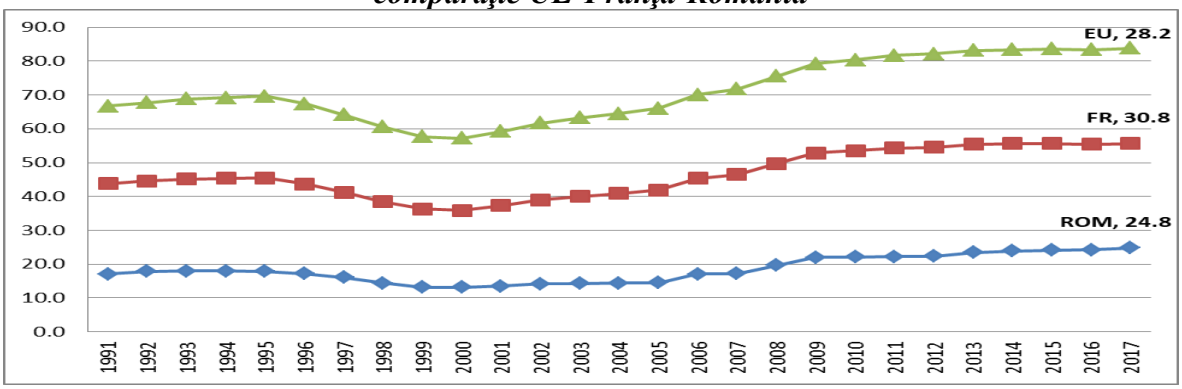
Pentru a pune în evidenţă structura pe vârste a populaţiei şi relaţiile dintre segmentele acesteia (tineri şi/sau vârstnici *versus* adulţi) se foloseşte un indicator sintetic – *raportul de dependenţă* – obţinut prin împărţirea efectivului (sau ponderii) populaţiei tinere adunat cu efectivul (sau ponderea) populaţiei vârstnice la efectivul (sau ponderea) populaţiei adulte. Cu alte cuvinte,

aşa-numitul „raport de dependenţă demografică” este raportul dintre numărul persoanelor în vârstă „dependentă” (copiii şi vârstnicii) şi numărul persoanelor în vârstă de muncă, exprimat la 100 de persoane.

În România anului 2017, unui număr de 51 de copii şi vârstnici îi revine un număr de 100 de adulţi. Raportându-ne la Uniunea Europeană, în anul 2017, la un efectiv de aproximativ 49 de copii şi vârstnici îi revine un efectiv de 100 de adulţi. Într-un viitor nu prea îndepărtat, rata de dependenţă a populaţiei României va evolua spre valorile înregistrate de populaţia Uniunii Europene dacă ţinem seama de impactul migraţiei externe care reduce considerabil segmentul populaţiei adulte (15-64 de ani), activă economic şi supusă riscului fertilităţii.

Ultimul indicator utilizat în analiza statistică a procesului de îmbătrânire demografică este aşa-numitul „indice de senioritate” prin care se înţelege ponderea „vârstnicilor bătrâni” (80 de ani şi peste) în totalul populaţiei vârstnice (65 de ani şi peste). Creşterea ponderii vârstnicilor bătrâni arată longevitatea care caracterizează o populaţie, fiind şi un indicator al calităţii vieţii.

Figura 5. ***Ponderea persoanelor cu vârste de 80 de ani şi peste în totalul populaţiei vârstnice (%): comparaţie UE-Franţa-România***

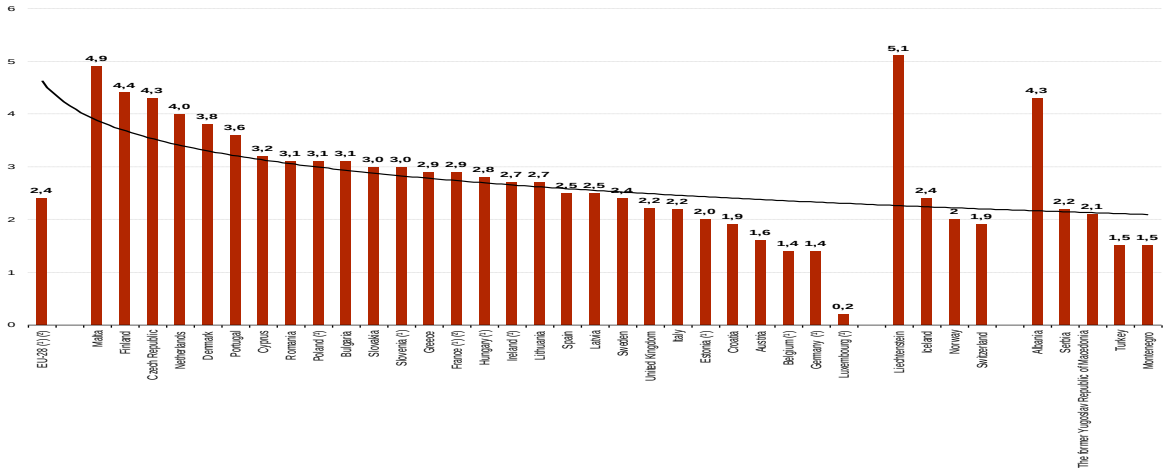


Sursa: *prelucrare proprie pe baza datelor EUROSTAT(https://ec.europa.eu/Eurostat)*

Un sfert din persoanele vârstnice din România aveau vârste de 80 de ani şi peste în anul 2017. Spre comparaţie, „vârstnicii bătrâni” („seniorii”) reprezentau 30,8% din totalul persoanelor vârstnice din Franţa. Indicele de senioritate arată longevitatea unei populaţiei care este asociată cu un nivel crescut al calităţii vieţii. Ţările dezvoltate cu populaţie îmbătrânită promovează politici publice prin care încurajează participarea socială activă a persoanelor vârstnice, obţinerea unui grad mai ridicat de independenţă şi siguranţă, dezvoltarea de servicii sociale şi medicale orientate spre nevoile acestui segment de populaţie, precum şi aducerea în câmpul muncii a „vârstnicilor tineri”, capabili să desfăşoare activităţi în anumite sectoare ale economiei naţionale.

Potrivit Eurostat, la 1 ianuarie 2017, ponderea persoanelor vârstnice (cu vârste de 65 de ani şi peste) din UE-28 a fost de 19,4%, o creştere cu 2,4 puncte procentuale faţă de situaţia din 2007. În clasamentul ţărilor membre UE cu cele mai îmbătrânite populaţii conduce Italia cu 22,3% persoane vârstnice în totalul populaţiei, urmată de Grecia cu 21,5% şi Germania cu 21,2%. Ţara cea mai puţin afectată de procesul îmbătrânirii demografice este Irlanda cu o pondere de 13,5% persoane vârstnice în totalul populaţiei.

Figura 6. Evoluţia populaţiei vârstnice (65 de ani şi peste) în perioada 2007-2017 (%)



Sursa: http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/ - 2018

Trendul procesului de îmbătrânire demografică la nivelul EU-28, corespunzător perioadei 2007-2017, este descris în figura de mai sus printr-o linie logaritmică. Ponderea persoanelor vârstnice în totalul populaţiilor unor ţări europene ca Malta, Finlanda, Cehia, Olanda a crescut în ultimul deceniu cu patru puncte procentuale şi peste. În perioada 2007-2017, ponderea persoanelor vârstnice din România s-a majorat cu peste 3 puncte procentuale.

În ultimii zece ani, vârsta mediană a României a crescut cu 4,5 puncte procentuale, fiind cea mai mare creştere din UE-28, în timp ce Franţa a avut o creştere ceva mai lentă, de doar 2,3 puncte procentuale. În toate statele membre ale Uniunii Europene, vârsta mediană a fost cuprinsă între 36,9 ani în Irlanda şi 45,9 ani atât în Germania şi Italia. România se apropie treptat de valorile indicatorilor ce descriu îmbătrânirea demografică (procentul persoanelor vârstnice şi vârsta mediană) în ţările UE-28, procesul de îmbătrânire a populaţiei din ţara noastră fiind accentuat de migraţia externă.

Procesul de îmbătrânire a populaţiei României îşi continuă trendul ascendent, indicele de îmbătrânire a populaţiei fiind de 116,9 persoane vârstnice la 100 de tineri sub 15 ani. Indicele de îmbătrânire demografică a crescut de la 114,4 (la 1 ianuarie 2017) la 116,9 persoane vârstnice la 100 persoane tinere (la 1 ianuarie 2018). Ponderea populaţiei de 0-14 ani în totalul populaţiei României s-a menţinut la valoarea determinată pentru 1 ianuarie 2017 (15,6%), în timp ce ponderea populaţiei de 65 ani şi peste în totalul populaţiei a înregistrat o creştere de 0,4 puncte procentuale (de la 17,8% în 2017 la 18,2% la 1 ianuarie 2018). Ecartul dintre populaţia vârstnică de 65 ani şi peste şi populaţia tânără de 0-14 ani a ajuns la 513000 persoane (3551000 faţă de 3038000 persoane). Raportul de dependenţă demografică a crescut de la 50,1 la 50,9 persoane tinere şi vârstnice la 100 persoane adulte (la 1 ianuarie 2018).

Populaţia vârstnică a României proiectată de Eurostat pentru anul 2080 este estimată la 4,15 milioane persoane vârstnice, în creştere cu 717,4 mii persoane faţă de anul 2016, când s-au înregistrat 3,44 milioane persoane vârstnice de 65 de ani şi peste. În stabilirea ipotezelor de proiectare a populaţiei pentru anul 2080, Eurostat a luat în calcul diferenţele sociodemografice dintre statele membre şi a stabilit perioada de timp când nivelul fertilităţii şi nivelul speranţei de viaţă din fiecare stat membru UE-28 vor converge, iar diferenţele privind fenomenele demografice dintre state se vor estompa.

În anul 2018, *Direcţia de studii, proiecţii demografice şi recensământul populaţiei* din cadrul INS a realizat o serie de proiecţii demografice privind evoluţia populaţiei vârstnice a României la orizontul anului 2060. Dintre cele cinci variante de proiecţii demografice prezentate (constantă, optimistă, medie, intermediară, pesimistă), reţinem varianta medie considerată cea mai

plauzibilă asupra evoluţiei populaţiei, conform căreia România ar urma să aibă, în anul 2060, o populaţie vârstnică rezidentă de aproximativ 4,1 milioane locuitori, ceea ce înseamnă o creştere cu 18 procente (cu 623000 persoane) faţă de efectivul populaţiei vârstnice rezidente din 2016.

Ca o concluzie la studiul INS privind proiectarea populaţiei vârstnice a României, la orizontul anului 2060, pe fondul natalităţii şi fertilităţii scăzute, precum şi a migrării populaţiei apte de muncă, structura pe grupe mari de vârstă a populaţiei va continua să se modifice în sensul reducerii numărului şi ponderii tinerilor (de 0-14 ani) şi a populaţiei adulte (de 15-64 ani), concomitent cu creşterea numărului şi ponderii populaţiei vârstnice (de 65 ani şi peste).

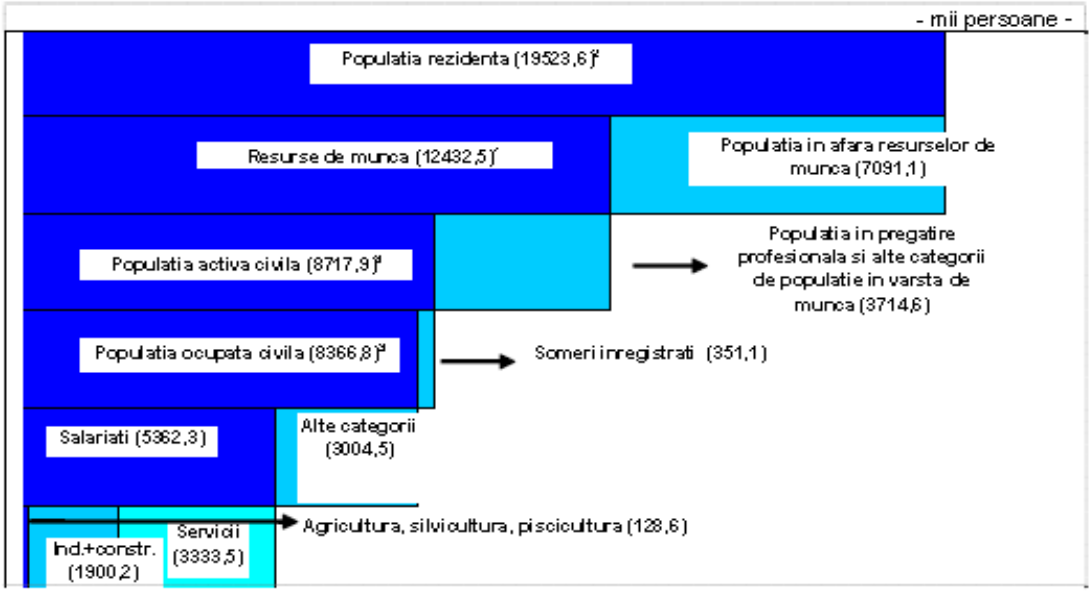
6. Aspecte statistice privind deficitului de forţă de muncă

Pentru analiza statistică a resurselor de muncă, Institutul Naţional de Statistică utilizează date din trei surse principale: 1) statistica demografică (efectivul populaţiei stabile), 2) statistica forţei de muncă cu date rezultate din Ancheta anuală asupra costului forţei de muncă în întreprinderi şi Ancheta forţei de muncă în gospodării –AMIGO şi 3) surse de date administrative. Datele rezultate din cercetăriile statistice menţionate compun Balanţa forţei de muncă, care este structurată pe următoarele capitole: resurse de muncă, populaţia ocupată civilă, şomeri înregistraţi, populaţia activă civilă, populaţia în pregătire profesională şi alte categorii de populaţie în vârstă de muncă.

Conform definiţiei date de INS, resursele de muncă reprezintă acea categorie de populaţie care dispune de ansamblul capacităţilor fizice şi intelectuale care îi permit să desfăşoare o muncă utilă în una din activităţile economiei naţionale. Acestea includ două categorii de populaţie: 1) populaţia în vârstă de muncă aptă de lucru şi 2) persoanele sub şi peste vârsta de muncă aflate în activitate. Populaţia în vârstă de muncă aptă de lucru se determină prin scăderea din populaţia în vârstă de muncă a persoanelor cu incapacitate permanentă de muncă şi a pensionarilor în vârstă de muncă ce nu lucrează.

La începutul anului 2018, resursele de muncă ale României, estimate pe baza populaţiei rezidente (stabile) a României, au fost de 12432,5 mii persoane, reprezentând 63,7% din populaţia totală a ţării. Ponderea majoritară în resursele de muncă au deţinut-o bărbaţii (52,4%).

Figura 7. Analiza balanţei forţei de muncă (sursa: INS –1 ianuarie 2018)



Populaţia activă civilă cuprinde populaţia ocupată civilă şi şomerii înregistraţi ca persoane aflate în căutarea unui loc de muncă la agenţiile pentru ocuparea forţei de muncă. Conform estimărilor INS, la 1 ianuarie 2018, populaţia activă civilă era de 8717,9 mii persoane, reprezentând 44,7% din populaţia rezidentă a ţării. În populaţia activă civilă femeile deţineau o pondere mai

scăzută comparativ cu bărbaţii (45,3% femei faţă de 54,7% bărbaţi). Dintre persoanele active de sex feminin 96,2% erau ocupate şi 3,8% în şomaj. În totalul populaţiei active civile, populaţia ocupată deţinea o pondere de 96,0%.

Populaţia ocupată civilă cuprinde toate persoanele care au o ocupaţie aducătoare de venit, pe care o exercită în mod obişnuit în una din activităţile economiei naţionale, fiind încadrate într-o activitate economică sau socială, în baza unui contract de muncă sau în mod independent (pe cont propriu) în scopul obţinerii unor venituri sub formă de salarii, plată în natură etc. Categoriile de persoane incluse în populaţia ocupată civilă sunt următoarele: salariaţi care lucrează în una din activităţile economiei naţionale în unităţi din sectorul public (integral de stat şi public de interes naţional), patroni - conducători de unităţi private care utilizează pentru realizarea activităţii forţă de muncă salariată, lucrători pe cont propriu şi lucrători familiali neremuneraţi. Conform acestui indicator statistic, la 1 ianuarie 2018, populaţia ocupată civilă a fost de 8366,8 mii persoane, iar rata de ocupare a resurselor de muncă (proporţia persoanelor ocupate în resursele de muncă) a fost de 67,3%. Rata ocupării la persoanele de sex feminin a fost de 64,3%, mai redusă cu 5,7 puncte procentuale comparativ cu rata ocupării la bărbaţi (70,0%).

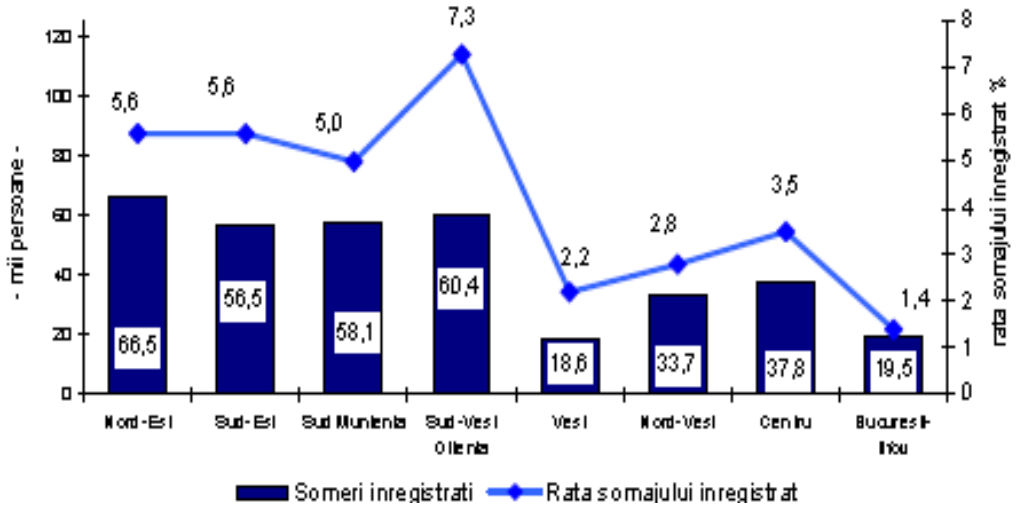
Potrivit INS, repartizarea populaţiei ocupate civile pe forme de proprietate evidenţiază o pondere a persoanelor ocupate în sectorul privat (83,0%) de 5,6 ori mai mare decât cea a persoanelor ocupate în sectorul public (14,9%). După forma de proprietate a unităţilor în care au lucrat, bărbaţii deţineau ponderea majoritară în populaţia ocupată civilă din sectorul mixt (63,6%) şi privat (57,3%). În schimb, femeile erau preponderente în unităţile publice (61,1%). Analiza privind distribuţia populaţiei ocupate civile pe forme de proprietate şi activităţi ale economiei naţionale arată o concentrare a persoanelor ocupate din sectorul public (97,8%) şi mixt (98,3%) în activităţile neagricole.

Salariaţii continuă să deţină cea mai mare pondere (64,1%) în totalul populaţiei ocupate civile. Domeniile de activitate care concentrează cei mai mulţi salariaţi sunt serviciile sociale (96,8%), serviciile comerciale (79,3%), urmate de industrie şi construcţii (71,5%).

Cea mai mare rată de ocupare a resurselor de muncă a fost de 88,6% şi a revenit regiunii Bucureşti – Ilfov. Dintre celelalte regiuni, valori mai ridicate s-au înregistrat în regiunile Nord – Vest (71,6 %), Vest (71,1%), şi cele mai scăzute în regiunile Nord – Est (56,4%) şi Sud – Muntenia (59,5%). În toate regiunile, rata de ocupare a înregistrat valori mai ridicate pentru persoanele de sex masculin comparativ cu cele de sex feminin. Ecartul dintre ratele de ocupare pentru cele două sexe a avut valori cuprinse între 10,9 puncte procentuale (regiunea Centru) şi 3,0 puncte procentuale (regiunea Nord – Est).

Şomerii înregistraţi reprezintă persoanele care potrivit Legii nr.76/2002 cu modificările şi completările ulterioare, sunt înregistrate la agenţia pentru ocuparea forţei de muncă. Rata şomajului înregistrat reprezintă raportul, exprimat procentual, dintre numărul de şomeri înregistraţi şi populaţia activă civilă. Conform Agenţiei Naţionale pentru Ocuparea Forţei de Muncă (ANOFM) şi INS, la sfârşitul anului 2017, regiunea Nord – Est deţinea 18,9% din numărul total al şomerilor înregistraţi, urmată de regiunile Sud – Vest Oltenia (17,2%) şi Sud – Muntenia (16,5%). Cea mai mică pondere a revenit regiunii Vest (5,3%) cu 18,6 mii şomeri. Rata şomajului înregistrat, la 31 decembrie 2017, a atins cea mai ridicată valoare în regiunea, Sud-Vest Oltenia (7,3%), iar cea mai mică în regiunea Bucureşti - Ilfov (1,4%).

Figura 8. Numărul şomerilor înregistraţi şi rata şomajului (sursa: INS –31 decembrie 2017)



Populaţia în pregătire profesională şi alte categorii de populaţie în vârstă de muncă cuprinde elevii şi studenţii în vârstă de muncă la cursuri de zi, femeile casnice, persoanele exceptate din populaţia ocupată civilă şi alte categorii de populaţie neocupată. Aceste categorii de populaţie care, de asemenea, compun resursele de muncă au reprezentat 29,9% din totalul acestora. Un interes aparte pentru sociologi şi specialiştii în resurse umane poate fi consitituit din aşa-numitele „alte categorii de populaţie neocupată". Aici ne referim la populaţia în vârstă de muncă care nu se află în nici o formă de pregătire profesională, nici în evidenţele Agenţiei Naţionale pentru Ocuparea Forţei de Muncă, nici nu munceşte. Cercetarea sociodemografică şi economică a acestei categorii de populaţiei ar putea oferi mai multe explicaţii privind deficitul forţei de muncă. Conform Eurostat, 20,6% dintre tinerii români cu vârste între 20 şi 34 de ani nu muncesc, nu se află în pregătire profesională, nu învaţă.

7. Concluzii

Sărăcia continuă să fie o problemă pentru România şi o cauză a migraţiei externe. Dacă în ceea ce priveşte reducerea sărăciei extreme s-au făcut progrese în deceniul post-aderare la UE, sărăcia copiilor, sărăcia persoanelor vârstnice din mediul rural, sărăcia angajaţiilor reprezintă tot atâtea probleme care încă aşteaptă să primească soluţii din partea decidenţilor în materie de politici publice.

Prin aprobarea Strategiei naţionale privind incluziunea socială şi reducerea sărăciei 2015-2020, a Planului strategic pentru perioada 2015-2020, a Strategiei naţională pentru protecţia persoanelor în vârstă şi promovarea îmbătrânirii active pentru perioada 2015-2020, precum şi prin implementarea Planului operaţional pentru perioada 2016-2020, Guvernul României îşi propune să reducă substanţial sărăcia care afectează copiii, salariaţii săraci şi vârstnicii şi pentru a creşte nivelul de trai până în 2030 – conform Strategiei Naţionale de Dezvoltare Durabilă a României lansată în 2018, în conformitate cu prevederile Agendei 2030 pentru Dezvoltare Durabilă.

Migraţia externă este cea de-a doua problemă socio-demografică care este determinată de cauze sociale şi economice. În momentul în care nivelul de trai din România se va apropia de valorile medii ale indicatorilor care descriu această stare în ţările UE-28, se va putea vorbi de o scădere semnificativă a migraţiei externe. Dezvoltarea economică, creşterea nivelui de trai, locurile de muncă bine plătite poi încuraja remigraţi a românilor.

Îmbătrânirea demografică implică o serie de consecinţe socioeconomice care timit la sustenabilitatea financiară a sistemelor publice şi private de pensii, la creşterea cheltuielilor cu asistenţa medicală şi cu asistenţa socială a persoanelor vârstnice. La nivelul Ministerului Muncii şi

Justiţiei Sociale din România a fost elaborată *Strategia naţională pentru promovarea îmbătrânirii active şi protecţia persoanelor vârstnice 2015–2020*, document care valorifică analizele de statistică demografică realizate de INS, Eurostat şi Divizia pentru populaţie a ONU. Dacă în primele decenii de tranziţie accentul a fost pus pe asistenţa socială a copilului aflat în dificultate, în viitorul apropiat preocuparea decidenţilor în materie de politici publice se va orienta spre dezvoltarea asistenţei sociale a persoanelor vârstnice.

Îmbătrânirea populaţiei active economic (15-64 de ani) corelată cu nevoia de forţă de muncă va impune o discuţie despre modul în care se pot aduce în câmpul muncii acele resurse umane formate din persoanele vârstnice care dispun de capacitatea fizică şi psihică necesară desfăşurării unor activităţi economice. În spaţiul public românesc se poartă deja discuţii despre majorarea vârstnei de pensionare. Recent, s-a creat cadrul legal pentru ca persoanele în vârstă de pensionare să poate opta pentru continuarea activităţii profesionale.

Regândirea modului în care ne raportăm la creşterea ponderii persoanelor vârstnice în totalul populaţiei trebuie să ţină seama de obiectivele de dezvoltare durabilă prevăzute în *Agenda 2030*, în special cele referitoare la eradicarea sărăciei, asigurarea sănătăţii, promovarea egalităţii de gen, creşterea ocupării, asezări umane ecologice, toate circumscrise principiului „no one will be left behind".

Bibliografie

1. Asandului, L. (2007). *Elemente de demografie*. Iaşi: Editura Universităţii „Al. I. Cuza".
2. Baciu, I.C., Iftimoaei, C. (2018a). „Statistical Analysis of the External Migration from Romania after Accession to European Union", in *Romanian Statistical Review - Supplement* nr. 12.
3. Baciu, I.C., Iftimoaei, C. (2018b). „Statistical Analysis of the Socio-demographic and Economic Characteristics of Rural Areas in Romania After EU Accession", in *Agricultural Economics and Rural Development: Realities and Perspectives for Romania*, Bucureşti: Editura ASE.
4. Comisia Europeană (2010). *Strategia Europa 2020. O strategie europeană pentru o creştere inteligentă, ecologică şi favorabilă incluziunii*, https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_RO_ACT_part1_v1.pdf, ultima accesare august 2019.
5. European Commission (2017). *The 2018 Ageing Report. Underlying Assumptions & Projection Methodologies*. Institutional Paper 065.
6. Eurostat (2019). *Population structure and ageing*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_ageing.
7. Gheţău, V. (2007). *Declinul demografic şi viitorul populaţiei României. O perspectivă din anul 2007 asupra populaţiei României în secolul 21.* Bucureşti: Editura ALPHA MDN.
8. INS (2018). *Dimensiuni ale incluziunii sociale în România*. Bucureşti: Editura INS.
9. INS (2018). *Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile şi consumul populaţiei în anul 2017*. Bucureşti: Editura INS.
10. INS (2018). *Proiectarea populaţiei vârstnice a României în profil teritorial la orizontul anului 2060*. Bucureşti: Editura INS.
11. INS (2018). *Femeile şi bărbaţii. Parteneriat pentru viaţă*, www.insse.ro, ultima accesare ianuarie 2019.
12. Institutul Naţional de Statistică, Baza de date TEMPO, http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online/
13. Iftimoaei, C. (2018). „Demographic Ageing in France and Romania. A Comparativ Statistical Analysis" in *Scientific Annals of "Alexandru Ioan Cuza" University of Iasi. (New Series) Sociology and Social Work Section – XI-th Volume*, No.2.
14. Iftimoaei, C. (2015). *Despre securitate, consolidare democratică şi bună guvernare. România în context regional*. Iaşi: Editura Lumen.

15. Jemna, D.V. (2018). *Demografia României*. Iaşi: Editura Universităţii „Al. I. Cuza”.
16. Lalett, P., Paillat, P. (1999). „Changements de structure et l'émergence du troisiéme âge” in Jean-Pierre Bardet, Jacques Dupâquier (ed.). *Histoire des population de l'Europe*, vol. III, Les temps incertains. Paris: Fayard.
17. Netedu, A. (2016). *Demografie şi sociologia populaţiilor. Elemente teoretice şi practice*. Iaşi: Editura Universităţii „Al. I. Cuza”.
18. Rotariu, T, Dumănescu, L., Hărăguş, M. (2017). *Demografia României în perioada postbelică (1948-2015)*. Iaşi: Editura Polirom.
19. Rotariu, T. (2010). *Studii demografice*. Iaşi: Editura Polirom.
20. Rotariu, T. (2009). *Demografie şi sociologia populaţiei. Structuri şi procese demografice*. Iaşi: Editura Polirom.
21. Sandu, D. (2010). *Lumile sociale ale migraţiei româneşti în străinătate*. Iaşi: Editura Polirom.
22. Sora, V., Hristache, I., Mihăescu, C. (1996). *Demografie şi statistică socială*. Bucureşti: Editura Economică.
23. Trebici, Vl. (1979). *Demografia*. Bucureşti: Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică.
24. Ţarcă, M. (1997). *Demografie*. Bucureşti: Editura Economică.
25. United Nations (2015). *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development* https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld, ultima accesare septembrie 2019.

USUAL OPERATIONS WITH BANK CARDS IN ROMANIA AND REPUBLIC OF MOLDOVA

OPERAȚIUNI UZUALE CU CARDURI BANCARE ÎN ROMANIA ȘI REPUBLICA MOLDOVA

Ion Gr. IONESCU[1]

Abstract

The banking system continues to be in the top of the most dynamic economic fields in Romania. The banking market presents itself with a high absorption potential. Not wanting to be left behind, banks are usually the first to evolve, becoming as receptive as possible, to technological changes, adapting their offers to the demands of customers. Wanting to be closer to customers, they have come up with attractive offers to get the attention of commercialized products, but at the same time, to facilitate customers' access to banking activities. In a world where technology makes its presence felt and banks have turned to modern means to facilitate access for all to the services offered. We chose this theme to underline the increasing importance of technological evolution and, above all, its impact on daily life. Although the advantages of this product are obvious, not all people use it, but their number is increasing. Basically, it evolves with the line of products offered by the banks involved in their development. We want to draw attention to the advantages and disadvantages offered by this type of service, and our opinion is that both the residents of Romania and those of the Republic of Moldova must adapt to the new tendencies, as many of them have been created to facilitate the activities. In our everyday.

Key words: *card, cash withdrawal, commercial banks, operational flow*.

JEL: G51.

1. Introduction

The banking system continues to rank in the top of the most dynamic economic fields from Romania and The republic of Moldova, uch a. the banking market presents itself with a high absorption potential.

This process will continue, especially since, in our country, there are still not some major international institutions that will exploit the country's banking potential.

Not wanting to be left behind, banks are usually the first to evolve, becoming as receptive as possible, to technological changes, adapting their offers to the demands of customers.

Wanting to be closer to customers, the commercial banks from Romania and The Republic of Moldova, they have come up with attractive offers to get the attention of commercialized products, but at the same time, to facilitate customers' access to banking activities.

In a world where technology makes its presence felt in our lives, banks and banks have turned to modern means to facilitate access for all to the services offered. We chose this theme to underline the increasing importance of technological evolution and especially its impact on daily life. As expected, people have adapted to these new conditions, resulting in numerous changes.

The main advantages of the “Credit Card” product are, among others: permanent access to an additional amount, instant transactions, real-time without actually using cash; it can be used at any time and is accepted at over 30 million merchants worldwide and also has a grace period, up to 61 days, and the commission for payment to merchants and online is 0%.

Although the advantages of this product are obvious, not all people use it, but their number is increasing.

Basically, it evolves with the line of products offered by the banks involved in their development.

We want to draw attention to the advantages and disadvantages offered by this type of service, and our opinion is to try to adapt to the new trends, because many of them have been created to facilitate our daily activities.

[1] Associate Professor, PhD, Faculty of Economic and Administrative Studies, “Tomis” University, Constanța, Romania, *iionescu_levant@yahoo.co*

Card operations involve several phases, such as issuing the card, opening bank accounts, carrying out transactions, clearing-settlement, managing the entire activity and adequate infrastructure for banks and merchants. In order to operate, card issuers must obtain the authorization of the central bank and the trademark owner organization.

2. Cash withdrawal

Both in Romania and in the Republic of Moldova, the card cash withdrawal operations involve "the existence of an infrastructure consisting of electromechanical equipment (ATM, CD and automatic currency exchange - also called terminals), transmission equipment (modem) and computer software that ensure the circulation of information-money, reception / release. cash and recordings in accounts." [Tudorache, 2001] The terminals are connected by telecommunications (cable, radio, satellite) to the computer center of the bank that holds them where the data processing is performed separately for each terminal.

ATM (Automated Teller Machine) or ATM is a terminal for receiving / issuing cash, in the form of banknotes, receiving checks for cash receipts, transferring funds for service payments or transferring funds between cardholder accounts, providing account information and banking consulting. From a physical point of view, the ATM is an armored safe that has an electromechanical and a computer part inside.

"The electromechanical part comprises a number of 2-6 cassettes with banknotes, a mechanism for taking banknotes from cassettes and transporting them to the counting equipment and then depositing them in the cash release slot, optical and magnetic readers for checks and banknotes, printers for the receipts issued, a printer for printing the log of operations and a box for issuing values such as stamps, vouchers or coupons, all electronically operated. The electronic part consists of a computer with specific hardware and operating software, microprocessor, modem, card readers, control modules, interfaces with the electromechanical part and a locking equipment connected to the user's alarm system." [Gheorghe, 2005]

Outside, the ATM has a screen for displaying the working instructions, a slot for card insertion to send information to the bank's computer center and receive the answer, a slot for checks, a slot for distributing stamps, vouchers, a keyboard for the amount of money deposited / requested or payment of services and a slot with drawer for receiving / releasing the cash.

Upon receiving the information regarding the emptying of the tapes, they are transmitted to the personnel of the processing center in charge of replacing the tapes. For each type of services (cash receipt / release, payment of services or obtaining information), Romanian and Moldovan commercial banks use specific software that controls the sequence of operations. The cash flow for the cash flow is as follows: [Georgescu-Goloșoiu, 2003]

- inserting the card into the card niche;
- PIN typing (only one typing error is allowed at the second error, the card is retained by the ATM);
- typing the desired amount that must not exceed the limit stipulated in the convention;
- issuing cash and debiting the card account;
- issuing the receipt;
- return the card.

Regarding the payment operations or obtaining the account information, they are found in the menu that is displayed on the screen, of which the most common ones refer to: payment of the bills for telephone services, electricity, gas; repayment of credit rates, payment of interest, commissions, obtaining statements and other account information; offering money market information, cash management operations. In all cases, the data requested by the menu is entered by typing and the transaction confirmation is expected. In some cases, several variants may occur and one of them must be chosen. Finally, the machine issues a receipt for the operation and returns the card.

To facilitate the operations, the ATMs are located in places frequented by the population such as banks, commercial spaces, streets or other public places and operate without interruption. "Serving the population in good conditions requires regular supply of funds, ensuring the necessary security, permanent assistance from the computer center to solve any problems, operative maintenance to remove defects that may occur and to replace the equipment with more efficient ones, which means important expenses." [Vlaicu, 2004]

The Romanian and Moldovan bankers concluded that his activity becomes effective from a certain number of cards issued (about 500 thousand pcs), so that only banks with greater financial power can afford to maintain a developed network. This does not affect the population as the operations can be carried out from any ATM, and the banks will settle between them.

“The activity with legal persons, especially from the corporate environment, brings substantial revenues to the banks, for which reason they are interested in attracting large clients, but the risks assumed by the bank are also high and require a professional level of management superior to other activities. . On the other hand, legal entities are more stable, more faithful, and banks, as institutions, become more flexible and seek solutions to meet the needs of companies.” [Bocănete, 2013]

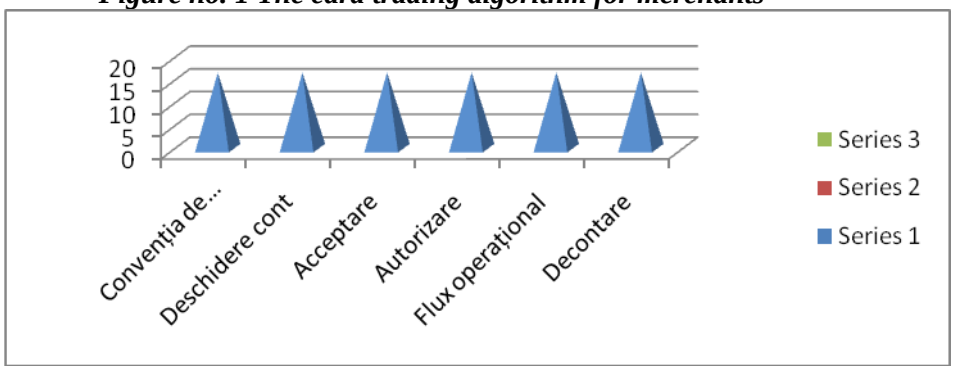
3. Card payments transaction to merchants

Merchant payment transactions are the essence of the cards, replacing cash or check with online transactions and imply a tripartite relationship: merchant, beneficiary and bank. „Through these operations, the traders secured the payment before the goods were delivered through the confirmation received from the bank, and the beneficiaries paid the payment obligation in a few seconds.” [Ionescu, 2010] Through these operations, the Romanian and Moldovan merchants secured the payment, before the delivery of the goods, through the confirmation received from the bank, and the beneficiaries paid the payment obligation, in a few seconds. The merchant terminal is of the EFTPOS type (Electronic Funds Transfer at Point of Sale) or usually POS, respectively a specialized computer equipment provided with an operating system and specific programs. The POS terminal has a built-in microprocessor, memories, telephone modem with entry-exit points, card reader and printer for receipts, and on the outside, display screen, keyboard, slot for magnetic stripe cards and separately for chip cards, slot for receipt of receipt, mobile terminal for PIN with screen and keyboard.

The operations that can be performed at a SOP are the following: [Basno and Dardac, 1996]

- payments for goods and services (with bank confirmation for magnetic stripe card and without confirmation for chip card);
- payments of bills for utilities if the suppliers have a contract with the bank for this purpose;
- charging prepaid cards (with chip card currency and minutes for phone cards);
- cash advance from the card account if the POS is installed at the bank;
- loading the cards with loyalty points or buying with these points;
- other non-banking operations.

Figure no. 1 The card trading algorithm for merchants



Source – Adaptting autor

SOPs are usually received free of charge from the bank (Figure no. 1) in exchange for carrying out operations through the respective bank, after which the bank receives commissions through which it recovers its costs.

Convention of acceptance

In order to carry out the transactions, the trader must conclude an acceptance agreement with his bank which stipulates the conditions of acceptance (types of cards and issuing banks, limit of authorization, working procedures), rights, obligations and responsibilities of the parties.

The accepting bank assumes the obligation to equip the trader with the SOP, to communicate the list of prohibited cards and to make the settlement in due time, and the trader to submit the files with transactions daily and to respect the conditions for accepting the payment of the cards. The acceptance clause is obligatory and unconditional.

Opening accounts of accepting traders

For card transactions, traders must open accounts for each type of card, at the bank that accepts, usually its bank, from Romania have the Republic of Moldova, For the transactions carried out, the bank that accepts sends the file with in-kind transactions the debit message (direct debit) to the issuing bank which then makes the transfer through clearing.

Card payments are, in principle, irreversible, ie "a payment initiated by the user and authorized by the issuer, becomes irrevocable and cannot be countered. Regarding the settlements, they are made in the territory of each country, only in the national currency, regardless of the currency in which the card is issued." [Basno and Dardac, 1994]

Acceptance

Acceptance is the operation whereby the merchant agrees to the settlement by the card presented by the buyer. The trader has the obligation to carefully check the client's card (physical integrity, not to be erased or modified, to have security elements) and the client's identity (identity card) and if there are suspicions, the issuing bank is asked to question the card holder and the message is expected. to answer. If there are no problems, the merchant inserts the card in the POS, types the payment amount data, and the buyer enters the PIN. The POS transmits the identification and transaction data to the accepting bank, it enters them in the VISA BASE I system for validating the card and it sends it to the issuing bank for authorization. The response message (OK or deny) is transmitted on the same circuit, to the merchant's POS. If the answer is OK, the merchant issues a receipt / invoice that is signed by the buyer (the signature on the card faces the one on the receipt) and the goods are released.

authorization

Authorization is the operation by which the issuing bank confirms to the accepting bank that the funds are available in the card accounts of the issuer. The authorization is given by the issuing bank's authorization office after a series of checks: the validity of the card (name, number, validity period, active / blocked, inactivated card) and PIN (confrontation of the PIN transmitted with the one from the database) , the maximum number of transactions, the maximum amount for a transaction, the existence of the available in the card account (Eng. OTB - Open to Buy) and the

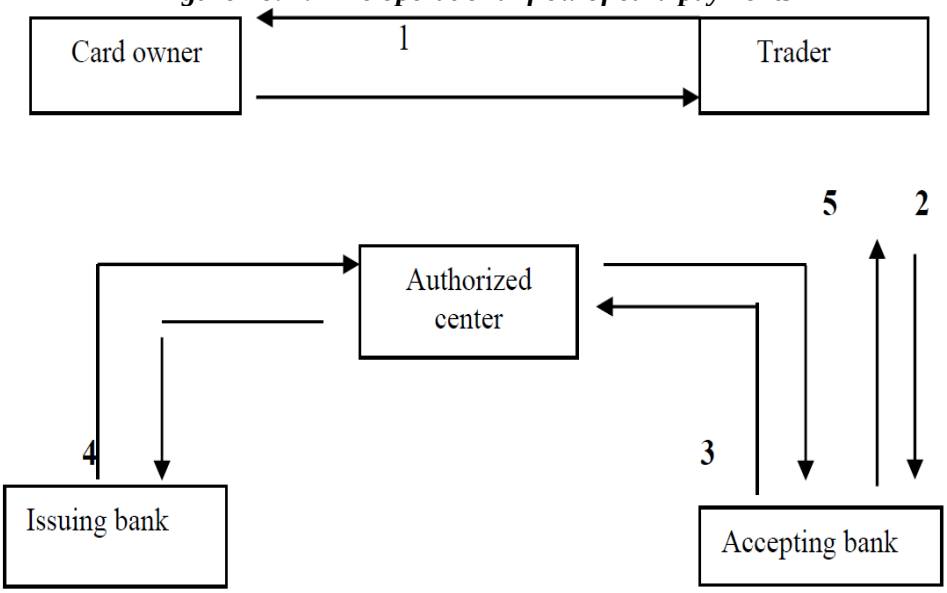
transaction amount is blocked (the limit of availability is reduced). The authorization is communicated within a few seconds by means of a code that is entered on the transaction documents and stored in the POS and the accepting bank's memory. In order not to crowd the system with the payments of smaller values, the authorization is granted only for payments above a certain value limit (eng. Issuer limit), and in the case of cash withdrawals for all amounts.

For operatvity, the bank must provide non-stop lines of communication both with the trader, with the banks in the system and with the international authorization organizations. The international organizations in the field of cards set periodically for each country or groups of countries and for each type of activity (commercial, service, hotel, tourism, petrol stations, etc.) limits of authorization that can be adjusted by the accepting banks (eg a bank may impose to a trader the authorization of all transactions according to some criteria: poor quality, the nature of the activity at the limit of legality, I see risky trade, the use of only one type of card, etc.).

Operational flow

The operational flow (Figure no. 2) of a card payment comprises two stages: "the acceptance and authorization premium which represents the relationship between the trader and the two banks involved - accepting and issuing and the second which refers to the interbank transfer of funds through the interbank clearing system." [Gradinaru , 2004] The operational flow of the first stage is presented below.

Figure no. 2. The operational flow of card payments



Source – Adaptating author

1. - purchase of goods by card payment
2. - the trader requests authorization through his bank
3. - the merchant's bank is addressed to the issuing bank through the authorization center
4. - the issuing bank authorizes the payment and sends the message through the authorization center
   to the accepting bank
5. - The accepting bank relays the message to the trader and he issues the receipt
   and release the goods

Settlement

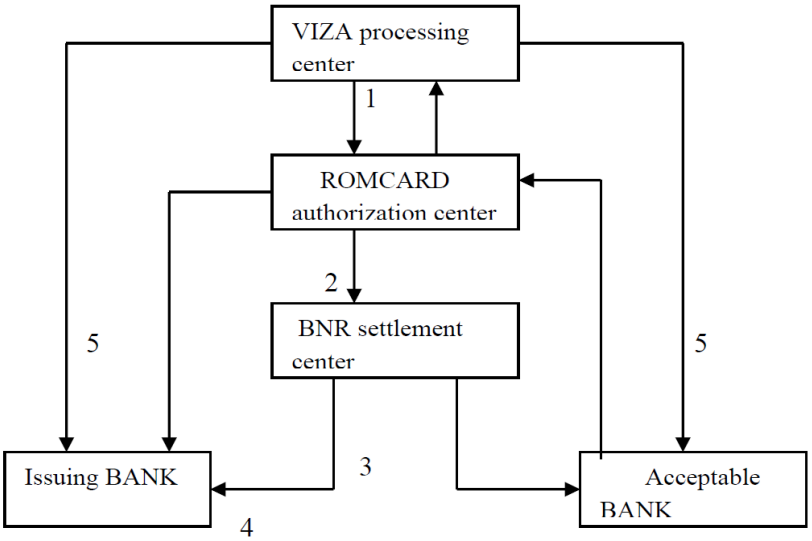
Settlement represents the transfer phase of the funds from the issuing banks to the accepting ones. For this purpose, the POS memory is downloaded in an electronic file to the trader, which is transmitted daily to the accepting bank. Next is the phase of interbank clearing and the

establishment of debit and credit balances at the international card institution and based on them the transfer of funds by the deconatron agent (NBR). This ends the cycle of card payment transactions.

"Card payment operations can be carried out in two environments: online (electronic) and offline (manual). The *online* environment based on electronic equipment connected to a network is the most widespread, but there are numerous situations in which small companies or companies located in remote locations do not have electronic devices and connections and use mechanical equipment, voice telephony and paper documents." [Hartulari, Mihai, 2005] The *offline* environment presents the following particularities: the traders have at their disposal the *printing* (mechanical equipment) used to retrieve the embossed information from the card by mechanical pressing it on the invoice entered in the space inside the mechanism, the other elements of the invoice being completed manually by the operator; the authorization of the transaction is obtained by telephone from the issuing bank or the operator may assume responsibility and no longer request authorization; settlement is done on the basis of the invoice deposited by the merchant at his bank and this one enters the data in the electronic file that follows the circuit from the online environment. Such equipment is on the verge of extinction, the settlement takes longer and the security degree is quite low.

Card payments are of small amounts, ie consumer type, which are in large numbers and involve many banks that have to enter into interbank transfer relationships in order to complete the transactions. As a result, these payments enter into the process of multilateral compensation, local or international, organized by the company under which the card is issued. For clearing and settlement, the information received by the local authorization center from the accepting banks are centralized on paying banks and stored in a BASEL II file that is transmitted to the international processing center (Figure no. 3).

Figure no. 3 Clearing card transactions



Source – Adaptation author

At this center compensation is made based on a matrix in which all the banks with payment amounts (debtors) and receivables (creditors) are included and the net balances for each bank are determined. "These balances are sent to the settlement agent in each country for the transfer of funds between banks, and the participating banks receive reports with the amounts entered in compensation regarding the rights and obligations towards the other banks." [Murray, 1998]

(Figure no. 3)

1 - the accepting bank sends the file BASE I to the issuing bank through ROMCARD

2 - ROMCARD prepares the BASE II file for compensation which it sends to the VISA processing center

3 - VISA processing center clears and sends NBR, through ROMCARD, the net balances for settlement

4 - BNR transfers the funds from the issuing bank's account to the accepting bank's account

5 - VISA processing center communicates to the two banks, issuing and accepting, the amounts to be paid and collected

Although card operations are online, for both countries, however, the transfer of funds takes place at least one day late, due to the clearing which involves a longer circuit and several institutions involved in the clearing-settlement process. Regarding the refusals of payment, these are rarer due to the fact that the whole process is automated and the human factor intervenes less. Any refusals that may occur are due to the lack of available in the account or the invalidity of the card (card expiration, loss / theft / counterfeiting, certain technological malfunctions that may cause some disruptions in operation).

4. Card fraudulent transactions

However, card activity has some shortcomings, especially in the field of transaction security. Security measures of a technical nature - hologram, PIN or banking - limitation of the authorized amount, reduction of daily number of unauthorized transactions, verification of information with those in the database did not prove sufficient and the field of coding of card and transaction information was approached. which reduced fraud attempts. The following types of fraud with a higher frequency result from banking practice: [Nicolescu, Verboncu, 1999]

- the use of the card by the owner without the availability of the account for small transactions that are not subject to authorization;
- finding the card information of some people (in restaurants, hotels, transmission via internet, etc.) who then use them to make fake cards;
- copying the magnetic strip of the card through a card reader fraudulently inserted in the ATM;
- recording the information typed at the ATM with a tiny miniature video camera around the device;
- use of lost, stolen or counterfeit cards without checking the list of such cards when accepting the transaction.

In order to counteract losses from fraudulent operations, the commerciale banks from Romania and The Republic of Moldova use the insurance system to recover expenses from commissions received or oblige traders to make guarantees for any losses due to their lack of prudence, as well as other measures. The solution for reducing / eliminating the possibility of fraud is the large-scale introduction of the card with microprocessor, which provides very good protection of the card and transaction information stored in memory.

5. Conclusions

The Romanian and Moldovan commercial banks carry out specific activities, which are materialized in its establishment as a decision unit, through a systemic approach of the component elements, defined by the functional and relational variables within a structure capable of ensuring the convergent, synergistic activity of the component elements.

The banking products and services, from both countries, are offered to a rather diversified clientele, which according to the scope of the activities carried out is grouped into two broad categories: legal persons (corporate) and natural persons (retail). The products and services are identical regardless of the category of clientele that uses them, but what differentiates them is the client's preference for certain products and services that better correspond to the specific activity and the size of their activity. The separation in the two categories is made according to the turnover of the client, the threshold being different from country to country and quite mobile.

The corporate activity, in commercial banks from Romania and The Republic of Moldova, includes products such as treasury loans, mortgages, development loans, syndicated loans, bank guarantees, derivatives, term and sight deposits, as well as investments in the capital market (financial investments), and in the field of services, electronic transfers and payments (professional payments), interbank clearing, cash collections, settlement transactions on the stock market, cash management, multicash, banking consulting. In these activities, specialized professional skills are needed, as the products are more complex and of higher values and the clients are medium and large companies, and sometimes very large (groups, holding companies). For these reasons, the quality of the services, the personalization of the products, the degree of risk assumed by the bank, the bank-client relationship and the bank's reputation are most often determining for the clients' options.

Individuals (retail) In this category are activities for individuals who do not carry out economic activities, but are also admitted small companies such as commercial, services, medical offices, law firm, consulting, etc. Retail products are consumer credit, mortgage credit, bank guarantees, sight and term bank deposits, as well as electronic payment services, card payments, alternative channels (internet, mobile telephony), currency exchange, stock preservation. in the safes of banks, international transfers like Western Union.

At commercial banks, the banking operations are determined by the activities carried out within the bank regarding the customer relations and are *active or passive* according to the balance sheet position. Most operations generate patrimonial relationships that cause changes in amounts in the clients' accounts and are known as *balance sheet operations* (assets and liabilities). The other operations reflect only obligations of the client or the bank, potential assets, which are not recorded in the balance sheet accounts and are called *extra-budgetary operations* (commission, mandate, guarantees, anticipated obligations, non-performing loans expired, amounts in litigation pending in the courts. etc.).

The passive operations are those of constituting the resources and refer to: treasury and interbank operations, operations with clients, operations with securities and capital operations, reserves and provisions. The largest share, 60% -80% of the balance sheet liabilities, should be held by the operations with the clientele (deposits). The main liabilities are:

Bank deposits are the main source of financing for a bank again their volume should be at least equal to the volume of investments in loans and securities. Bank deposits are of two types: in sight and in term. The sight deposits are made up of the clients' available in the current accounts from which payments can be made at any time, so they are very volatile. Term deposits represent amounts drawn on various terms from clients or other banks and are more stable for a fixed period. Deposited interest on deposits is called passive interest.

Loans Commercial banks from Romania and The Republic of Moldova, resort to the money market for loans that cover the temporary lack of liquidity or to provide longer term resources in the form of loans for financing projects or financing lines. Ultimately, banks can resort to the central bank for refinancing in the form of intraday loans (during the day) on the basis of securities securities collateral.

References

1. Basno, Cezar, Nicolae Dardac, (1996). Operațiuni bancare [Banking operations], Editura Didactică și Pedagogică, București.
2. Basno, Cezar, Nicolae Dardac, (1994). Monedă Credit Bănci [Currency Credit Banks], Editura Didactică și Pedagogică, București.
3. Bocănete, Oana, (2013). The Content of Corporate Management, la Conferinţa Ştiinţifică Internaţională „Tomis” Constanţa, Economie şi Globalizare, Ediția a V-a, 06-07 Decembrie, Editura Nautica.

4. Gheorghe, Stănel, (2005). Sistemul plăților interbancare: concepte, instrumente, procedee, transferuri și plăți, riscuri, securitatea operațiunilor [The system of interbank payments: concepts, tools, procedures, transfers and payments, risks, security of operations], București.
5. Georgescu-Goloşoiu, (2003). Ligia, Mijloace, modalități și instrumente de plată [Means, methods and payment instruments], Editura ASE, București.
6. Gradinaru, Giani, (2014). Piața românească de carduri bancare [The Romanian market for bank cards], in: "Revista de comerț", nr. 5.
7. Hartulari, Carmen, Mihai Paun, (2005). Analiza, diagnoza și modelarea sistemelor financiar-bancare [Analysis, diagnosis and modeling of financial-banking systems], Editura ASE, Bucureşti.
8. Murray, Andrew, (1998). Analiza creditului [Credit analysis], Editura Expert, București.
9. Nicolescu, O., I. Verboncu, (1999). Management, Editura Economică, București.
10. Tudorache, D., (2001). Elemente de tehnică și strategie bancară [Elements of technique and banking strategy], Editura Atheneum, București.
11. Vlaicu, Alexandru N., (2004). Sistemele de carduri utilizate în România [Card systems used in Romania], București, octombrie.

EUROPEAN MONETARY INTEGRATION AND THE IMPACT OF EURO ADOPTION IN ROMANIA

INTEGRAREA MONETARĂ EUROPEANĂ ŞI IMPACTUL ADOPTĂRII MONEDEI EURO ÎN ROMÂNIA

Ana-Maria ISTRATE[1]
Ioan GONTARIU[2]

Abstract

Given that the European Union is going through a very complicated historical period, driven by persistent effects of the financial crisis, the specter of a secular stagnation in the industrialized world, the crisis of the eurozone (ZE), public and private over-indebtedness, the problem immigration, fragmentation trends and geopolitical tensions, Romania is loyal to this European construction. According to the analyzes, Romania has the most different structure of the economy compared to the eurozone, in particular, as a result of a very different weight compared to this area of agriculture, industry, but also of the services sector. Adopting the single currency can bring greater benefits than costs (net benefits) if the structure of economies by activity sectors of the economies participating in the monetary union is similar. Adopting the euro involves a series of administrative, legal, operational and even psychological costs (as a result of changing banknotes). Also, each Member State is obliged to provide the necessary means to meet the demands of the supranational authority; however, the administrative costs associated with them can be reduced by redistributing tasks or performing certain functions jointly.

Key words: *European construction, European Union, eurozone, monetary integration*.
JEL: A2.

1. Introducere

Procesul de integrare europeană, al cărui rezultat reprezintă baza Uniunii Europene, este unul dintre cele mai importante procese, în sens politic şi economic, din întreaga istorie a Europei. În cazul în care aspectul economic a fost subliniat în etapa iniţială de integrare europeană, după stabilirea Uniunii Europene, înfiinţarea Uniunii Economice si Monetare, devine cea mai importantă sarcină. În mod oficial U.E.M. a existat începând cu 1 ianuarie 1999, şi Euro în numerar a functionat în 12 state ale U.E., începând cu 1 ianuarie 2002. Euro a devenit axa cheie de integrare. Experienţa primilor ani de funcţionare Euro a arătat că, aceasta a devenit un factor care a stabilizat fluctuaţia de interes, preţ, şi cursuri de schimb într-un mediu complicat de globalizare economică. Esenţa acestor idei este că politica monetară a U.EM dă prioritate, nu pentru stimularea cresterii economice prin mijloace clasice de politică monetară, ci pentru asigurarea stabilităţii durabile. Uniunea Economică si Monetară determină un efect profund asupra economiei întreprinderilor si relaţiei dintre partenerii sociali, nu numai din ţările euro, dar şi din statele din afara acesteia.

Introducerea monedei Euro este fără îndoială benefică pentru ţară, dar în acelaşi timp survin şi o serie de efecte negative. Dimensiunea anvergurii la care a ajuns astăzi procesul comunitar este dat de aceste elemente şi de efectele acesteia. Adoptarea euro implică o serie de costuri administrative, legale, operative şi chiar psihologice (ca urmare a schimbării bancnotelor). De asemenea, fiecare stat membru este obligat să asigure mijloacele necesare pentru a răspunde cerinţelor autorităţii supranaţionale; totuşi, costurile administrative asociate acestora pot fi reduse prin redistribuirea unor sarcini sau îndeplinirea în comun a anumitor funcţii. La acestea se adaugă o serie de alte costuri care derivă din pierderi de competitivitate relativă în eventualitatea alegerii unei parităţi incorecte, din posibile diferenţe în structura preţurilor, a salariilor, sau în ponderea sectoarelor în economie, cu efecte asupra persistenţei dezechilibrului contului curent. Nu în cele din

[1] Engineer; PhD Student, Faculty of Food Engineering, Facultatea de Inginerie Alimentară, "Ştefan cel Mare" University, Suceava, Romania; S.C. MOPAN S.A., Suceava, Romania, *anamariagontariu@yahoo.com*
[2] Engineer; Associate Professor, PhD, Faculty of Food Engineering, "Ştefan cel Mare" University, Suceava, Romania, *ioang@fia.usv.ro*

urmă, autorităţile pierd opţiunea de „*taxare prin inflaţie*”.

În octombrie 1962, Comisia a emis un memorandum cunoscut sub numele de „Memorandumul Marjolin”, care poate fi considerat ca fiind un punct de plecare oficial de integrarea monetară în Europa. Cu toate acestea, integrarea monetară europeană a fost menţionată şi de către alţi autori. În 1929, Gustav Stresemann a înaintat o propunere pentru moneda unică europeană la Liga Natiunilor. O astfel de monedă ar trebui să contribuie la reducerea diviziunii economice după crearea mai multor state naţiune după primul război mondial. Memorandumul a început discuţia pe o monedă comună, solicitându-se totodată mai multe măsuri în domeniul cooperării monetare. [Popa, C., 2008].

Până la sfârşitul anilor 1960, mediul internaţional s-a schimbat din cauza deficientelor de cont curent persistente în Statele Unite (ţara aderă la sistemul de la Bretton Woods) şi manifestarea unor presiuni inflaţioniste pe scară largă, care apoi au fost exercebate. Sistemul Bretton Woods s-a prăbuşit în august 1971, membrii C.E.E. au urmărit politicile economice, care au dus la fluctuaţii ale ratei de schimb provocând tensiuni între ei şi chiar ameninţând perturbarea Uniunii Vamale şi a Pieţei Agricole Comune.

În 1972, după căderea sistemului Bretton Woods, a fost creată o versiune redusă a sistemului de la Bretton Woods având ca scop limitarea fuctuaţiilor ratelor de schimb intraeuropene. În sens larg, în anul 1971 prin efortul de a salva sistemul de la Bretton Woods s-a decis lărgirea marjelor de fluctuaţie faţă de la ± 1 procente la ± 2,5 procente. Valutele non-dolar precum marca germană şi francul francez, ar fi fluctuat cu mai mult de 9 procente una faţă de alta, astfel încât când ambele valute sunt la extreme opuse faţă de dolar, marca germană este cu 2,25 procente peste dolar, iar francul cu 2,25 procente sub dolar. În acest context, o serie de ţări europene au simţit că aceasta a fost o limită prea mare şi au decis să menţină ratele lor bilaterale într-o bandă de fluctuaţie comună de ± 2,5 %, acesta find numit „*şarpele monetar*”. [Baldwin, R., 2006: 67].

Adoptarea monedei euro, a invocat, de asemenea schimbări în sistemul monetar internaţional stimulând integrarea valutară în alte regiunii ale lumii. Euro a devenit a doua monedă din lume, care este utilizată, din punct de vedere al dimensiunii economice. Ea a stimulat comerţul mondial, precum şi mărimea şi lichiditatea pieţelor de capital. Unul dintre avantajele majore de intrare în U.E.M., este efectul pozitiv al expansiunii comerţului asupra ţării care intră, adică aşa numitul efect de Rose. Acesta este de o importanţă majoră prin faptul că, deseori creşterea schimburilor comerciale stimulează creşterea economică. Acest efect a apărut din scrierile teoretice cât şi empirice, în special în scrierile lui Andrew K. Rose. [http://faculty.haas.berkeley.edu/arose/RecRes.htm].

Conform lui Andrew K. Rose aceste scrieri care s-au bazat pe un model de gravitate, dând naştere la ceea ce a fost numit „*efectul Rose*” şi o literatură extrem de favorabilă uniunilor monetare, a considerat monedele naţionale ca un „*obstacol*” pentru comerţul internaţional Integrarea monetară trebuia să aducă o mai bună corelare a afacerilor lor. S-a stabilit că o creştere a comerţului în ţară cu 1% determină o creştere a produsului intern brut cu 0,33%. Prin eliminarea cursului de schimb, moneda comună diminuează riscul şi astfel, determină o rată mai mică de interes real, care la rândul său stimulează creşterea economică. [http://www.imf.org/external/pubs/nft/op/234/op234.pdf].

Apropierea de zona euro a României este esențială din punctul de vedere al tuturor oportunităților momentului, iar pregătirea pentru adoptarea euro crește credibilitatea sa ca partener responsabil în cadrul U.E. [Gontariu, I., 2010].

Atragerea resurselor U.E. trebuie să se facă cu celeritate și spre obiective care să asigure în mod real o creștere economică sustenabilă și bine structurată, iar resetarea politicilor economice și realizarea reformele structurale necesare, impuse de acest proces sunt menite a da României statura unui stat membru demn de a fi în zona euro, de a fi la masa deciziilor unde ne putem promova mai bine interesele în cadrul parteneriatului clădit prin integrarea europeană, pentru o Uniune rezilientă

la noile provocări economice, politice și geopolitice ale prezentului.

2. Moneda Euro şi piaţa financiară

Al doilea pol financiar al lumii - „*de departe înaintea celui japonez*" a fost numele câstigat de Europa, prin adoptarea monedei unice. Pentru piaţa financiară, apariţia monedei euro, reprezintă momentul fundamental, moment care a condus la oscilaţii însemnate pentru economia ţărilor din zona euro şi a dus la posibilitatea creării unei pieţe unice (aceasta asigurând creşterea economică a ţărilor europene, alocarea mai bună a capitalurilor şi crearea de noi locuri de muncă), în interiorul căreia puterea de cumpărare dar şi competitivitatea au un nivel mai ridicat. [Dumitraşcu Roxana, 2011].

Pentru a oferi o imagine la avantajul oferit de piaţa financiară este suficient să privim doar, la deplasarea capitalului de investiţii care se face mult mai uşor prin integrarea economică şi monetară. O piaţă financiară, care este reglementată în mod corespunzător, dezvoltă capitalul care este disponibil pentru investiţii. Pentru politica B.C.E., integrarea pieţelor monetare este importantă deoarece, strategia monetară îşi desfăşoară activitatea pe această piaţă. [Gaspar V. & Hartmann Ph., 2009].

Avantajul adus de U.E.M. pentru piaţa financiară se observă şi din perspectiva investitorilor. Structura investitorilor în statele mici este internaţională. Această percepţie este transferată de la nivel naţional la nivel european, unde avantajul constă în marja ridicată de diversificare a investiţiilor. In tabelul de mai jos sunt prezentate cele mai recente date privind investiţiile directe pe principiul direcţional. [Tab. 1.].

Soldul I.S.D. la 31 decembrie 2017 a înregistrat nivelul de 75.851 milioane euro. Acest rezultat a fost obținut prin adăugarea la soldul de la sfârșitul anului precedent a fluxului net de I.S.D., precum și a celorlalte componente care conduc la variația soldului, respectiv a diferențelor valorice pozitive/negative provenite din reevaluările activelor exprimate în valută datorate modificării cursului valutar, reevaluarea prețurilor unor imobilizări corporale, precum și a valorii de piață a întreprinderilor I.S.D. listate, din retratări contabile ale valorii diferitelor componente ale soldurilor inițiale și din corecții ale datelor din raportările statistice anterioare. [Tab. 2.].

Repartizarea soldului I.S.D. a fost întocmit în funcţie de ţara de rezidenţă a deţinătorului nemijlocit a cel putin 10 % din capitalul social al întreprinderilor investiţie străină directă din România. [http://www.bnr.ro/page.aspx?prid=10677].

Tabelul 1. Date cumulate de la începutul anului 2017 și 2018 privind investițiile directe în România

Componente	**2017 (ianuarie-noiembrie)**	**2018 (ianuarie - noiembrie)**
	Net Mil. euro	Net milioane euro
TOTAL	4537	4837
I. ALE REZIDENŢILOR ÎN STRĂINĂTATE	77	-5
Societăţi care acceptă depozite, exclusiv banca centrală	0	-59
Participatii la capital ,,inclusiv profituri reinvestite	0	-59
Instrumente de natura datoriei	0	0
Alte sectoare	77	55
Participaţii la capital, inclusiv profituri reinvestite	-357	-5
Instrumente de natura datoriei	434	60
II.ALE NEREZIDENŢILOR ÎN ROMÂNIA	4460	4842
Societăţi care acceptă depozite, exclusiv Banca Centrală	606	885
Paticipaţii la capital, inclusiv profituri reinvestite	611	884
Instrumente de natura datoriei	-	1
Alte sectoare	3854	3957

Participaţii la capital, inclusiv profituri reinvestite	3120	2887
Instrumente de natura datoriei	734	1069

Sursa: Banca Naţională a României

Tabelul 2. Repartizarea Soldului I.S.D. pe țări de origine în anul 2017

	Valoare (milioane euro)	Pondere în total ISD (%)
Total, din care	**75851**	**100,0**
Olanda	**19638**	**25,9**
Germania	**9704**	**12,8**
Austria	**9575**	**12,6**
Italia	**4739**	**6,2**
Franța	**4731**	**6,2**
Cipru	**4647**	**6,1**
Luxemburg	**3543**	**4,7**
Elveția	**3144**	**4,1**
Grecia	**1723**	**2,3**
Belgia	**1584**	**2,1**
Spania	**1559**	**2,1**
Marea Britanie	**1452**	**1,9**
Republica Cehă	**1431**	**1,9**
Statele Unite ale Americii	**1128**	**1,5**
Ungaria	**959**	**1,3**
Polonia	**692**	**0,9**
Danemarca	**581**	**0,8**
Suedia	**533**	**0,7**
Turcia	**519**	**0,7**
Coreea de Sud	**349**	**0,5**
Norvegia	**339**	**0,4**
Japonia	**315**	**0,4**
Irlanda	**288**	**0,4**
Gibraltar	**286**	**0,4**
Liban	**271**	**0,4**
Portugalia	**268**	**0,4**
Israel	**224**	**0,3**
Virgine Britanice (Insulele)	**189**	**0,2**
Bulgaria	**174**	**0,2**
Canada	**158**	**0,2**
Malta	**107**	**0,1**
Alte țări*	**1001**	**1,3**

ţări de origine a unor investiţii al căror sold este mai mic de 100 de milioane de euro

Sursa: BNR, disponibil : http://www.bnr.ro/page.aspx?prid=10677

Din tabelul 2. se observă că primele cinci țări, clasate după ponderea deținută în soldul I.S.D. la 31 decembrie 2017, sunt: Olanda (25,9 % din soldul I.S.D. la sfârșitul anului 2017), Germania (12,8 %), Austria (12,6 %), Italia (6,2 %) și Franța (6,2 %). În ceea ce privește ordinea primelor cinci țări de origine a investițiilor directe, se observă că, față de anul precedent, Italia a surclasat Franța și Cipru, ocupând locul patru.

3. Strategii şi politici privind adoptarea euro în România

Uniunea Economică şi Monetară (U.E.M.) reprezintă consecința integrării economice în UE. O monedă comună, euro, a fost introdusă în zona euro, care cuprinde în prezent 19 state membre. O politică monetară unică este stabilită de Banca Centrală Europeană (BCE). În cadrul UEM nu este numai o singură instituţie responsabilă de politică economică, în schimb, proiectele de

responsabilitate sunt împărţite între statele membre şi diverse instituţii ale U.E. Odată cu constituirea Comunităţii Economice Europene, constituirea Uniunii Economice şi Monetare şi a monedei unice euro a reprezentat o evoluţie remarcabilă a procesului european de integrare.

Decizia României de a face parte din Uniunea Europeană, ca şi decizia multor altor state, reprezintă o strategie, care s-a îndeplinit la 1 ianuarie 2007. Tot în decursul acestui an, politica monetară orientată pentru îndeplinirea criteriilor de convergenţă nominală şi reală dar şi intrarea în ERM II, a fost realizat de Banca Naţională a României care a devenit parte integrantă a Sistemului European al Băncilor Centrale.

Mecanismul ratei de schimb (ERM II) a fost înființat în ianuarie 1999, ca succesor al ERM pentru a se asigura că fluctuațiile cursului de schimb dintre euro și alte monede U.E. nu perturbă stabilitatea economică în cadrul pieței unice, precum și pentru a ajuta la non Zona Euro, țările care se pregătesc pentru participarea la Zona Euro. Criteriul de convergență privind stabilitatea cursului de schimb necesită participarea la ERM II.

Programul de convergență are la bază prevederile Strategiei fiscal-bugetare pentru perioada 2019-2021 și prognoza cadrului macroeconomic pe termen mediu 2018- 2022. România a realizat în anul 2018 un deficit bugetar cash estimat la 2,9 % din PIB, căruia îi corespunde un deficit ESA estimat de 3,0% din PIB.

Planificarea bugetară pe anul 2019 și estimările pe perioada 2020-2021 stabilește deficitul bugetar ESA în anul 2019 la 2,8 % din PIB, o ajustare de 0,2 puncte procentuale față de anul 2018 , care va continua pe orizontul 2020-2022, urmând ca acesta să ajungă în anul 2022 la 2,0 % din PIB. Pe orizontul 2019-2021, politica fiscal-bugetară continuă să susțină în mod direct creșterea economică, în marja permisă de Pactul de Stabilitate și Creștere, respectiv un deficit bugetar ESA de 3% din PIB.

Conform datelor statistice, România continuă să înregistreze o creştere economică robustă, printre cele mai ridicate din Uniunea Europeană. În ultimii 3 ani, creşterea economică medie anuală a fost de 5,3%. În anul 2016 creşterea economică a fost de 4,8%, în 2017 de 7%, iar în 2018 de 4,1%. [Programul de convergență 2019-2022].

România își menține angajamentul de aderare la Zona Euro, iar în 2018 a făcut pași concreți în acest sens. Raportul de fundamentare analizează economia românească în perspectiva adoptării monedei unice, subliniind problemele cu care acesta se confruntă, în timp ce Planul de adoptare a monedei euro trasează acțiunile pe care România trebuie să le realizeze în așa fel încât procesul de aderare al Zona Euro să fie caracterizat de maximizarea beneficiilor și minimizarea efectelor negative. În Raportul de fundamentare sunt prezentate scenarii în funcţie de evoluţia economică şi de gradul de convergenţă cu zona euro. Concluzia Raportului este că, prin eforturi perseverente şi solidaritate a forţelor sociale, există premise ca, la orizontul anului 2024, România să poată îndeplini cerinţele fundamentale de adoptare a monedei euro.

În urma aderării la zona euro, beneficiile nete sunt evidente dacă:

- dimensiunea ţării comparativ cu cea a U.E., este mai mică;
- gradul de integrare economică este considerabil;
- structura economiei este compatibilă;
- datoria publică a țării candidate este mai mare. [Kopits, G., 1999].

Planul naţional de adoptare a monedei euro evidențiază că, pentru atingerea obiectivului de adoptare a monedei euro în anul 2024, care implică intrarea în MCS II cu cel puţin doi ani înainte, sunt necesare acţiuni concrete în domenii strategice vizând modernizarea şi creşterea robusteţii economiei româneşti, precum:

• îndeplinirea sustenabilă a criteriilor de convergenţă nominală şi îmbunătăţirea semnificativă a convergenţei reale;

• consolidarea bugetară prin reducerea deficitului bugetar structural şi creşterea veniturilor fiscale;

• realizarea unei creşteri economice robuste bazată pe investiţii şi fără majorarea deficitelor

interne şi externe;

• implementarea reformelor structurale prezentate în Planul de adoptare a monedei euro;

• dezvoltarea de politici monetare şi fiscal-bugetare macroprudenţiale;

• amplificarea investiţiilor în domeniile prioritare, respectiv în educaţie, sănătate şi infrastructura de transport;

• îmbunătăţirea convergenţei şi robusteţii sistemului financiar bancar şi nebancar;

• flexibilizarea pieţei muncii;

• dezvoltarea de politici sectoriale, industriale şi pentru intreprinderile mici şi mijlocii care să conducă la îmbunătăţirea competitivităţii. [https://cursdeguvernare.ro/romania-aderare-euro]

4. Perspectivele programului de convergenţă 2019 - 2022 privind adoptarea euro în România

În România, chiar din mai 2011, coordonarea procesului de pregătire pentru adoptarea euro la nivel naţional se face de către „*Comitetul inter-ministerial. de adoptare a euro*”, care este prezidat de primul-ministru. [Dyson, K., (2006)].

Programul de Convergenţă 2019-2022 specifică în anul 2024, adoptarea monedei euro de către România. Potrivit statutului său, Banca Naţională a României are ca obiectiv fundamental asigurarea şi menţinerea stabilităţii preţurilor, reprezentând cea mai bună contribuţie pe care politica monetară o poate aduce la creşterea durabilă a economiei. [Legea nr. 312/2004].

Banca Națională a României, formulează și implementează politica monetară în contextul strategiei de țintire directă a inflației, urmărind readucerea/menținerea pe termen mediu a ratei anuale a inflației în linie cu ţinta de inflație de 2,5% ±1 punct procentual și coborârea ei pe orizontul mai îndepărtat de timp la un nivel compatibil cu definiţia cantitativă a stabilităţii preţurilor adoptată de Banca Centrală Europeană.

Acest calendar poate fi modificat, fie din motive obiective, datorate, sau din motive subiective, sau din cauza deciziilor României, sau ca urmare a Uniunii Europene şi a strategiei sale de extindere spre estul continentului. Trebuie de menţionat că, indiferent cât de pregătită va fi România, la un moment dat, aceasta nu poate adopta unilateral moneda euro; România poate adera la zona euro, numai în cazul în care Uniunea Europeană doreşte acest lucru şi atunci când România este pregătită pentru acest proces în toate aspectele.

Orice decizie greşită sau neinspirată poate genera efecte negative pentru întreaga zonă euro, sau chiar mai rău, pentru întreaga Uniune Europeană.

Îndeplinirea criteriilor de convergenţă nominală şi adoptarea monedei unice fac parte din procesul de integrare europeană a României. Aderarea României la zona euro, implica transferul elaborării şi conducerii politicii monetare care B.C.E. Aşa cum am mai spus criteriile de convergenţă nominală instituite prin Tratatul de la Maastricht urmăresc stabilitatea preţurilor, sustenabilitatea finanţelor publice şi a gradului de îndatorare. stabilitatea cursului de schimb şi nivelul ratelor dobânzilor pe termen lung.

În perioada iunie-noiembrie 2014 au fost îndeplinite toate cele patru criterii de convergenţă nominală, iar la sfârşitul anul erau satisfăcute doar trei dintre acestea: sustenabilitatea poziţiei fiscale conturată prin prisma deficitului bugetar şi a datoriei publice, stabilitatea cursului de schimb şi convergenta ratelor dobânzilor pe termen lung.

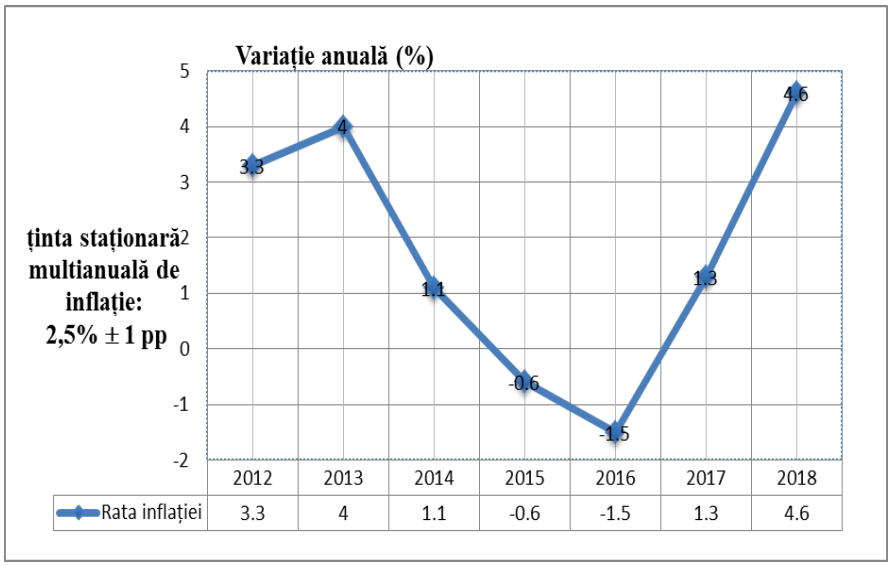


Fig. 1 Evoluția inflației în perioada dec. 2012- dec. 2018

Sursa: http://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=3922

Politica monetară a BNR , este îndreptată spre atingerea ţintei staţionare de inflaţie de 2,5 % ± 1 punct procentual, implicit spre menţinerea stabilităţii preţurilor, precum şi coborârea şi consolidarea ratei inflaţiei. [Fig. 1.].

Conform scenariului de bază al proiecției macroeconomice, rata anuală a inflației IPC se va situa la 4,2 la sută și la 3,3 la sută la finalul anilor 2019 și, respectiv, 2020. La orizontul proiecției, trimestrul I 2021, prognoza indică o valoare de 3,4 la sută [Tab. 3.]. După saltul semnificativ din primul trimestru al anului curent, la finele căruia a atins deja nivelul de 4,0 la sută, rata anuală a inflației va fi marcată de manifestarea unor efecte statistice de bază [Fig. 2.].

Astfel, aceasta este proiectată în ușoară reducere până la sfârșitul trimestrului III, pe fondul atenuării presiunilor inflaționiste provenind din partea componentelor exogene ale coșului de consum.

Tabelul 3. Rata anuală a inflației în scenariul de bază

Anul	2019			2020				2021
	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1
Țintă (valoare centrală)	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Proiecție IPC	3,9	3,8	4,2	3,4	3,0	3,1	3,3	3,4
Proiecție IPC*	3,6	3,4	3,9	3,2	2,8	2,9	3,1	3,0

*) calculat la taxe constante

Sursa: Banca Națională a României

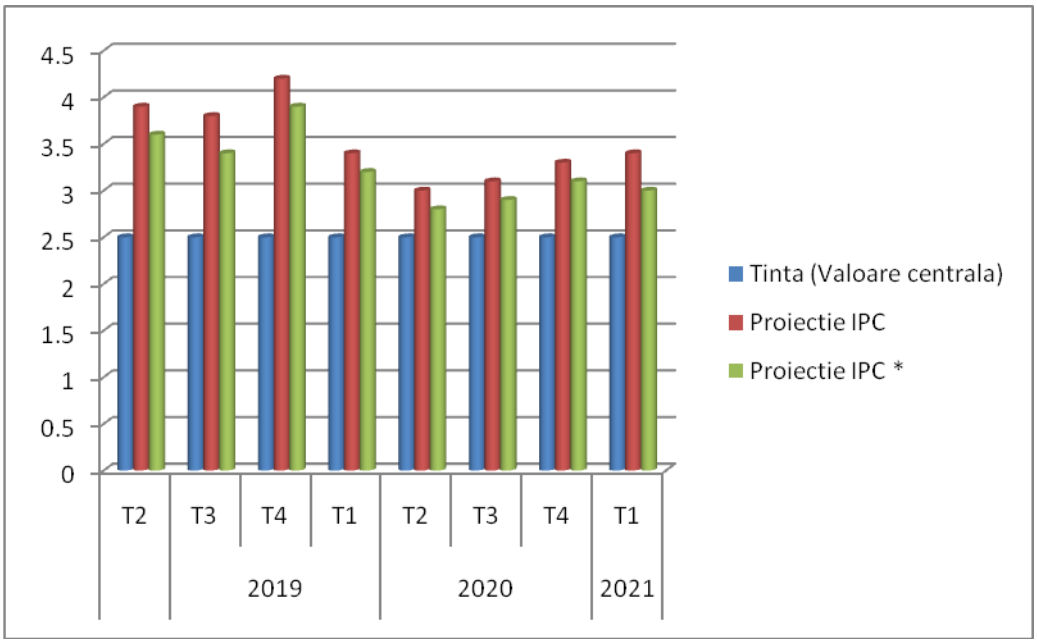


Figura 2. Scenariul de bază pentru rata anuală a inflaţiei

Prelucrat după: *Banca Națională a României*

*) calculat la taxe constante

Ulterior, dinamica anuală a prețurilor de consum va cunoaște o accentuare sub impactul disipării influențelor provenind din partea unor șocuri favorabile de natura ofertei din ultima parte a anului 2018 – reduceri ale cotațiilor internaționale ale petrolului și ale prețurilor citricelor pe piețele de origine. Acestor efecte de bază li se va suprapune amplificarea pe parcursul anului curent a presiunilor inflaționiste provenind din mediul intern și reflectate de traiectoria inflației de bază, asociate parțial excesului de cerere și parțial unor majorări ale tarifelor serviciilor din domeniul telecomunicațiilor.

Previziunile Comisiei Europene au anunţat continuare redresării economice în majoritatea statelor membre şi în UE. Datele asupra evoluţiei PIB au suferit modificări minore, cursul de schimb şi inflaţia au fost reaşezate pe o treaptă superioară.

România beneficiază de una dintre cele mai rapide creşteri ale PIB potenţial la nivel european, creştere care pe termen mediu se va situa în jurul valorii de 5% anual. Aceste estimări s-au realizat utilizând metodologia comună, agreată la nivelul tuturor statelor membre UE. Evoluția prognozată a PIB potențial este rezultatul unor contribuții pozitive ale tuturor factorilor de producție, cea mai importantă fiind cea a productivității totale a factorilor, urmată de contribuția stocului de capital.

În perspectivă, se așteaptă o creștere semnificativă şi a contribuției stocului de capital la creșterea reală a PIB potențial, de la 0,6 puncte procentuale în 2018 la 1,4 puncte procentuale la orizontul de prognoză. Factorul muncă are o contribuţie în scădere determinată în mod decisiv de scăderea constantă a populaţiei în vârstă de muncă. Principalul factor limitativ al potentialului de creştere al economie româneşti îl constituie factorul demografic, populaţia în vârstă de muncă ajungând să fie în anul 2018 cu 4,7% mai mică decât în anul 2010. Totuşi, evoluţia negativă a factorului demografic este compensată pe termen mediu de un trend ascendent al ratei de activitate. Se poate, astfel, spune că economia României va funcționa pe termen mediu la ocupare deplină.

Cadrul macroeconomic pentru Programul de convergență a luat în considerare:

(i) impactul pozitiv al măsurilor prevăzute în Programul de Guvernare asupra mediului de afaceri şi asupra puterii de cumpărare al populaţiei, precum şi o consolidare a procesului investiţional;

(ii) contextul european şi global, evidențiat în prognoza de iarnă a Comisiei Europene;

(iii) realizările economico-sociale din anul 2018 şi din primele luni ale anului 2019.

Ca urmare, se așteaptă ca economia României să continue să performeze, produsul intern brut urmând să se majoreze în medie cu 5,3% anual, ușor peste potențial. Pentru anul 2019 s-a estimat o creștere economică de 5,5% fiind rezultatul unei contribuţii pozitive a cererii interne (6,1 puncte procentuale) şi a unui aport uşor negativ al exportului net (-0,6 puncte procentuale). În cadrul cererii interne s-a estimat că investițiile brute (formarea brută de capital fix) se vor majora cu 6,9%. [Tab. 4.].

Tabelul 4. Componentele P.I.B.

Modificări procentuale	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
PIB real	4,1	5,5	5,7	5,0	5,0
Consumul final	4,5	5,9	5,7	4,8	4,8
- Cheltuielile consumului privat	5,2	6,4	6,2	5,5	5,4
- Cheltuielile consumului public	1,8	4,1	3,8	2,3	2,3
Formarea brută de capital fix	-3,2	6,9	7,9	7,4	7,5
Exporturi de bunuri și servicii	5,4	6,9	7,1	7,0	7,0
Importuri de bunuri și servicii	9,1	7,8	7,9	7,8	7,8

Sursa: Comisia Națională de Strategie și Prognoză

Pentru perioada 2020 – 2022 se estimează că economia românească va crește mai susținut, cu un ritm mediu anual de 5,2%. Cererea internă (consumul și investițiile) va continua să reprezinte în acest interval principalul motor al creșterii economice. Cheltuielile cu consumul privat se vor majora, în medie, cu 5,7% anual, în condițiile îmbunătățirilor manifestate pe piața muncii.

Formarea brută de capital fix va înregistra un ritm accelerat de creștere (7,6% anual, în medie) pe fondul îmbunătățirii climatului investițional prin măsurile avute în vedere, precum și a condițiilor de finanțare atât din surse bugetare cât și din fonduri structurale și de investiții. [Programul de convergență 2019-2022: 59].

5. Concluzii

România a intrat în Uniunea Europeană, în urma acesteia, adoptarea monedei unice europene este necesară, chiar dacă această temă ridică numeroase probleme privind conversia, deoarece impactul conversiei asupra costurilor bunurilor şi serviciilor pe piaţa internă, va avea un efect direct asupra populaţiei, şi nu numai, ci şi asupra economiei naţionale. În conformitate cu programul iniţial pe care România l-a adoptat, în ceea ce priveşte respectarea obligaţiilor asumate prin tratat, Banca Naţională Romană a stabilit data de 1 ianuarie 2014 ca o posibilă dată pentru trecerea la moneda euro.

Ulterior, ca urmare a reformelor lente sau a diferitelor rapoarte ale instituţiilor U.E., care monitorizează România, data oficială a fost amânată pentru 1 ianuarie 2015. Insă adoptarea monedei euro este o chestiune care va deveni fezabilă și chiar indispensabilă din anul 2024.

În perspectiva integrării în Uniunea Europeană, România se angajează să liberalizeze fluxurile de capital, în conformitate cu articolul 56 din Tratatul de instituire a Uniunii Europene, care interzice orice restricţie de circulaţie a fluxurilor de capital în interiorul Uniunii Europene sau între statele membre şi alte ţări.

Investițiile străine directe, ca importantă sursă pe termen lung a finanțării, s-au diversificat din punct de vedere sectorial. Cu o mare parte din sectorul bancar românesc fiind capital străin, investițiile străine directe în sectorul serviciilor este o cheie componentă a investițiilor interne străine directe, urmată de industria prelucrătoare.

O problemă specială pentru România este gestionarea eficientă a fluxurilor de capital, în special a celor care au impact mare asupra balanţei de plăţi. Nivelul de management care a crescut continuu începând cu anul 2001, când programul de liberalizare, a intrărilor de capital şi ieşire, a fost stabilit.

Luând în considerare anumite efecte negative pe care liberalizarea contului de capital ar putea genera factorii de decizie macroeconomică, ar trebui să asigure următoarele măsuri:

- scăderea ratelor dobânzilor pe piaţa internă, în vederea diminuării diferenţialului de dobândă faţă de mediul internaţional;
- creşterea flexibilităţii cursului de schimb;
- menţinerea anumitor restricţii şi elaborarea unor dispoziţii de salvgardare la momentul liberalizări contului de capital;
- „sterilizarea" intrărilor de capital de banca naţională;
- creşterea disciplinei fiscale. [Eichengreen, B. J. and O. Choudhry , 2005]

România are în prezent un PIB/loc de 63% din media U.E. la paritatea puterii de cumpărare. Dar ceea ce contează este că, economia noastră are de reparat echilibre macroeconomice, de consolidat finanțele publice, de surmontat decalaje structurale mari. Inainte de aderarea la Zona Euro, Romania trebuie să intre în MCS II prin stabilirea unui nivel de paritate al leului cu moneda unică.

Bibliografie

1. Baldwin R., (2006). Economia Integrării Europene, Editura Orasul, Bucureşti, 67.
2. Dyson, K. (ed.) (2006). Enlarging the Euro Area: External Empowerment and Domestic Transformation in East Central Europe. Oxford: Oxford University Press.
3. Dumitraşcu Roxana, (2011). Piaţa financiară europeană - suport de curs, ASE Bucureşti.
4. Eichengreen, B. J. and O. Choudhry (2005). Managing Capital Inflows: Eastern Europe in an Asian Mirror, University of California, Berkeley.
5. Gaspar V. & Hartmann Ph., (2009). The Euro and Money Markets: Lessons for European Financial Integration, The Euro and Financial Markets.
6. Gontariu, I., (2010). Instituţii, mecanisme şi terminologii comunitare, Editura Universităţii „Ştefan cel Mare" Suceava.
7. Kopits, G., (1999). Implications of EMU for Exchange Rate Policy in Central and Eastern Europe, IMF.
8. Popa C., (2008). Banca Centrală Europeană și politicile monetare în zona Euro, Editura ASE, Bucureşti.
9. http://faculty.haas.berkeley.edu/arose/RecRes.htm
10. http://www.imf.org/external/pubs/nft/op/234/op234.pdf
11. http://www.bnr.ro/page.aspx?prid=10677
12. https://cursdeguvernare.ro/romania-aderare-euro
13. http://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=3922
14. *** Comisia Națională de Strategie și Prognoză
15. *** Guvernul României - Programul de convergență 2019-2022, 59.
16. ***Legea nr.312 din 28 iunie 2004 privind Statutul Băncii Naţionale a României.
17. ****Tratatul prinvind funcţionarea Uniunii Europene*, articolele 56, 129 alineatul (1).

MODERN APPROACHES ON FISCAL MANAGEMENT

ABORDĂRILE MODERNE ALE MANAGEMENTULUI FISCAL

Ivan LUCHIAN[1]
Aurelia ȚEPORDEI[2]

Abstract

Fiscal management represents, on the one hand, a component of public finances, and on the other - a system of management of fiscal flows by applying forms, market methods and decisions with scientific basis in the field of income management and tax expenditures at different levels. It consists of two components: fiscal process and fiscal mechanism. Taxes and fiscal system form the core of fiscal management, whose international practice has developed a wide diversity. Fiscal process constitutes the totality of fiscal bodies' activities empowered to prepare, examine and examine fiscal budgets. It also includes tax system, fiscal policy and tax law. That is to say, fiscal management is a complex of relations constituted in the fiscal legal basis, based on the fiscal system within accepted conception of fiscal policy. The fiscal mechanism combines all methods and rules of formation and maintenance of fiscal relations that ensure the accomplishment of fiscal policy's aims. For this purpose, it is necessary to set up an integrated system of fiscal planning, fiscal regulation and fiscal control. The main task of fiscal management is to harmonize the functioning of basic elements in order to satisfy based on mutual advantage of fiscal bodies and of the taxpayer's interests. The fiscal system plays an important role in ensuring financial stability, which has been reflected in different theoretical conceptions. In Republic of Moldova fiscal management is in the process of being set up, main problem being its basic elements combining. In addition, it presents as problematic the achievement of the basic purpose - the interest's harmonization of taxpayers and State. A complex of problems are related to structure of collected taxes, fiscal monitoring and control of taxpayers, ensuring the consistency and predictability of fiscal policy. There are also fundamental problems caused by the existence of shadow economy, tax evasion and corruption in public bodies. All these impede the processes of European integration and require further improvement of fiscal management in Republic of Moldova.

Key words: *fiscal management, tax, fiscal system, fiscal process, fiscal mechanism.*
JEL: H21, H39.

1. Introducere

În urma studierii experienței țărilor industrial dezvoltate și a celor în curs de dezvoltare cercetătorul Ciujmarova a evidențiat faptul, că politica fiscală este promovată în baza uneia din abordări: birocratice și manageriale. [Ciujmarova, 2012]

Abordarea birocratică se bazează pe centralizarea excesivă a gestiunii procesului fiscal, care se manifestă prin ordinea stabilirii normelor fiscale legale, limitarea importantă a competențelor fiscale la nivel regional și local, organizarea respectivă a activității organelor fiscale, stabilirea procedurilor și normelor de comportament la nivel central, determinarea metodelor de stimulare a lucrătorilor ficali. În acest caz adesea se monitorizează și se controlează nu rezultatele realizării politicii fiscale, ci corectitudinea executării procedurilor și regulilor stabilite.

Abordarea managerială se bazează pe aplicarea metodelor bazate pe orientarea spre piață și spre îmbinarea armonioasă a intereselor fiscale ale statului și contribuabililor.

Experiența internațională demonstreză faptul, că abordarea birocratică foarte puțin contribuie la eficientizarea procesului fiscal și impune necesitatea aplicarea tehnologiilor moderne ale managementului fiscal.

2. Definirea managementului fiscal

Managementul fiscal reprezintă o formă specifică a managementului financiar, care îndeplinește funcțiile respective în sistemul de gestiune. El poate fi caracaterizat ca gestiunea

[1] Associate Professor, PhD, "Imi-Nova" International Management Institute, Kishinev, Republic of Moldova, *luchian_ivan@mail.ru*
[2] PhD Student, "Imi-Nova" International Management Institute, Kishinev, Republic of Moldova, *atepordei@mail.ru*

impozitelor exercitată de către contribuabili într-un mediu de afaceri, în care ei își realizează posibilitățile economice.

Savantul rus Pimenov afirmă, că „managementul fiscal reprezintă un sistem de gestiune a fluxurilor fiscale din partea statului și agenților economici, orientată spre sporirea eficienței interacțiunii ei cu mecanismul fiscal al statului.” [Pimenov, 2017, p. 28]

La fel, Pimenov indică asupra a trei aspecte ale managementului fiscal în legătură cu optimizarea fluxurilor fiscale de către stat și întreprinderi, precum și aprobarea deciziilor privind alegerea și raționalizarea formelor și metodelor de impozitare, planificarea fiscală, reglementarea și controlul [Pimenov, 2018]:

- Managementul fiscal este o știință, deoarece adoptarea unei decizii fiscale necesită cunoașterea atât a bazelor conceptuale ale gestionării relațiilor bănești în societate și a unei întreprinderi separate, cât și a legilor generale, care reglementează dezvoltarea întregului proces de reproducere.
- Managementul fiscal o artă, deoarece cea mai mare parte a deciziilor fiscale trebuie să se concentreze asupra rezultatelor sporite în domeniul optimizării veniturilor și cheltuielilor guvernamentale, a profiturilor și a costurilor întreprinderilor. Toate acestea implică nu numai o combinație rațională, ci și o abordare intuitivă a formelor, metodelor și elementelor administrării fiscale.
- Managementul fiscal este activitatea practică a subiecților relațiilor fiscale în gestionarea fluxurilor fiscale prin forme și metode de piață pentru a întări finanțele și a crește veniturile subiecților de conducere.

Literuatura de specialitate conține mai multe viziuni asupra managementului fiscal de pe pozițiile managementului finanțelor publice și/sau finanțelor corporative.

De exemplu, în formă simplistă, managementul fiscal poate fi examinat ca un proces de planificare, direcționare și control a resurselor financiare. [*15 Examples...*, n.d.]

De pe pozițiile finanțelor publice, managementul fiscal (care mai este numit managementul fiscal public) este procesul de menținere a unei instituții (organizații), care funcționează eficient, având finanțare din bugetul alocat. Adică managementul fiscal se referă la gestionarea banilor în cadrul unei entități guvernamentale. În ansamblu, scopul său este de a îmbunătăți modul în care instituția bugetară funcționează prin planificarea, înregistrarea și efectuarea corectă a procedurilor legate de buget. Aceasta implică o varietate de instrumente, inclusiv foi de calcul bugetare, software de contabilitate și ghiduri care descriu procedurile de gestionare a instituției bugetare. [*What is...*, n.d.]

De pe pozițiile finanțelor corporative, managementul fiscal (care mai este numit managementul fiscal corporativ) este o parte integrantă a managementului financiar al unei entități economice. El examinează relațiile economice ale întreprinderilor și ale organizațiilor cu statul, apărute în procesul de formare a veniturilor bugetare și materializarea plăților fiscale determinând fluxurile financiare, care reflectă mișcarea creanțelor. De asemenea, el constă în dezvoltarea și evaluarea deciziilor de management în funcție de obiectivele întreprinderii (organizației), ținând cont de amploarea posibilelor consecințe fiscale. Unul dintre obiectivele sale principale este optimizarea plăților fiscale prin utilizarea tuturor caracteristicilor legislației fiscale. [Bukina, 2007]

Cercetătorii Barulin, Ermakov și Stepanenko afirmă, că managementul fiscal este un sistem de gestiune a fluxurilor fiscale de către stat și contribuabili (întreprinderi), prin utilizarea formelor și metodelor de piață bazate științific, precum și prin luarea deciziilor în gestionarea veniturilor fiscale și a cheltuielilor fiscale la nivel macro și micro. [Barulin, Ermakov, Stepanenko, 2007, p. 13]

Iar managementul fiscal public (de stat) acești autori îl tratează cu un sistem de gestiune a fluxurilor fiscale de către organele puterii de stat în cadrul procedurilor și elementelor stabilite a procesului fiscal cu formele și metodele orientate spre piață cu sopul asigurării financiare a dezvoltării economice. [Barulin, Ermakov, Stepanenko, 2007, p. 43]

Managementul fiscal corporativ acești experți îl definesc ca un sistem al gestiunii fluxurilor fiscale a întrerpinderii prin utilizarea formelor și metodelor argumentate științific, precum și luare a deciziilor manageriale în domeniul veniturilor și cheltuielilor fiscale la micronivel. [Barulin, Ermakov, Stepanenko, 2007, p. 105]

Alți experți definesc managementul fiscal ca un proces al exercitării impactului impozitelor și impozitării asupra comportamentului economic al contribuabililor prin intermediul administrării fiscale și desfășurării planificării fiscale, reglementării fiscale și controlului fiscal cu scopul asigurării dezvoltării economice și sociale eficiente a societății. [Abdurahmanova, Maslova, 2018]

Iar autorul Ivleva consideră managementul fiscal drept activitate organizațională orientată a subiectelor, dintr-o parte, a statului, iar din altă parte – a contribuabililor, desfășurată în scopul exercitării unui impact optim și juridic competent asupra fondurilor de mijloace bănești, care include gestiunea activelor financiare disponibile, precum și elaborarea priorităților la elaborarea și realizarea politicii fiscale. [Ivleva, 2013]

Din definițiile prezentate pot fi diferențiate formele managementului fiscal prin prisma relațiilor bugetare. Aceasta este legat de faptul, că impozitele sunt preponderent o expresie a relațiilor patrimoniale, iar interesele economice ale statului nu corespund intereselor bunsiness-ului. De o parte acestei poziții sunt diferențiate două forme ale managementului fiscal: de stat și coprorativă, deoarece metodele aplicate ale managemetului statului prin impozitare diferă de managementul prin mișcarea capitalului la nivelul entităților economice. În corespundere cu divizarea sistemului general al finațelor în finanțe publice și finanțele corporative este necesară evidențierea a două niveluri ai managementului fiscal:

- Macronivel – managementul fiscal de stat, care este desfășurat pe teritoriul întregii țări de către organele fiscale și cuprinde elaborarea și implementarea politicii fiscale, organizarea și funcționarea sistemului fiscal, elaborarea priorităților pentru tremen mediu și lung, adminisrarea fiscală și controlul fiscal;
- Micronivel – managementul fiscal al întreprinderilor sau managementul fiscal corporativ.

La macronivel managementul fiscal include structural dreptul fiscal, impozitarea, politica fiscală, sistemul fiscal și mecanismul fiscal.

Din cele menționate, poate fi dedusă o definiție generală de principiu: *managementul fiscal este un sistem de relații constituite în legătură cu organizarea și mișcarea fluxului financiar de la subiectele impozitării (contribuabili) în bugetele de nivel diferit, scopul de bază fiind organizarea sistemului de gestiune a impozitării în general și anumite subsisteme în parte*.

Luând în considerație faptul, că managementul fiscal sintetizează metodologia și tehinica gestiunii relațiilor fiscale, el reprezintă sistemul creat în baza unor principii, forme, metode și procedee speciale, cu ajutorul cărora este efectuată această gedstiune.

Sistemul rațional al managementului fiscal la micronivel și macronivel include următoarele principii oragnizaționale:

- Asigurarea interconexiunii cu sistemul general al economiei și finanțelor;
- Asigurarea caracterului complex și strategic al soluțiilor manageriale fiscale;
- Respectarea dinamismului mangementului fiscale;
- Asigurarea varietății abordărilor soluțiilor manageriale;
- Luarea în considerare a factorului riscului la lurarea deciziilor manageriale.

Principiile menționate constituie cerințele minime față de constituirea unui sistem rațional al managementului fiscal la macronivel și micronivel.

Către funcțiile subiectului managementului fiscal se referă formele tradiționale ale gestiunii în general, însă cu specificul fiscal: organizării procesului fiscal, planificării (prognozării) fiscale, reglementării și motivării fiscale, controlului fiscal. [Pimenov, 2017, p. 29]

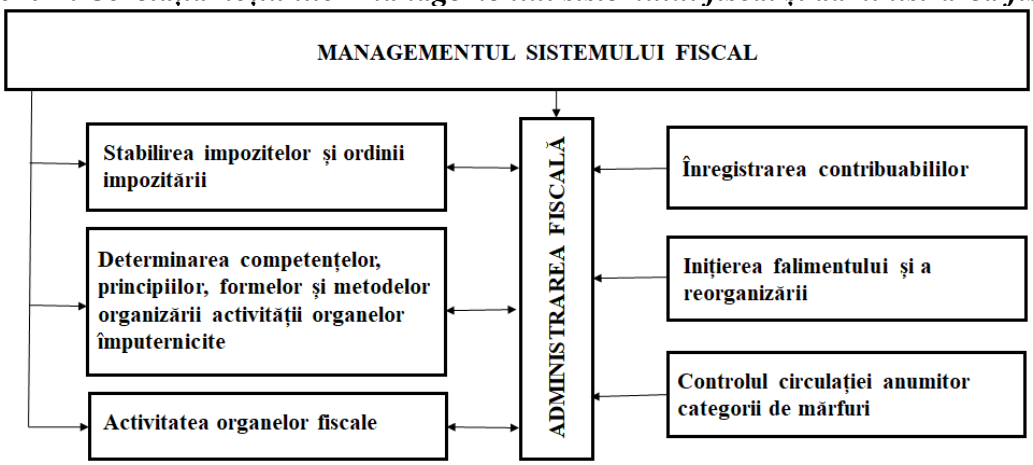
Pentru asigurarea funcțiilor managementului fiscal este necesar să fie soluționate un șir de sarcini:

- Asigurarea cu surse fiscale ale activității subiectelor de gestiune;
- Utilizarea eficientă al veniturilor fiscale;
- Optimizarea fluxurilor fiscale de intrare și ieșire;
- Asigurarea creșterii profitului fiscal;
- Minimizarea riscurilor fiscale cu asigurarea unui anumit nivel al profitului fiscal;
- Obținerea stabilității financiare și solvabilității subiectelor de gestiune;
- Implementarea în practică a gestiunii sistemului eficient al planificării fiscale și bugetării;
- Sporirea eficienței măsurilor reglementării fiscale și controlului fiscal.

Rezultatul soluționării acestor probleme constituie asigurarea echilibrului fiscal și echilibrării fluxurilor fiscale, ceea ce conduce la executarea eficientă de către managementul fiscal a funcțiilor sale.

Un aspect important al managementului fiscal este *administrarea fiscală* (Figura 1), pe care autorul Anisimov o prezintă ca "un complex de acțiuni ale organelor de stat autorizate și ale funcționarilor acestora, care vizează implementarea unei politici fiscale eficiente a statului.

Figura 1. Corelația noțiunilor managementul sistemului fiscal și administrarea fiscal



Sursa: în baza [*Налоговое* ..., n.d.]

Unul dintre aspectele administrăriii fiscale este problema îmbunătățirii eficienței funcționării autorităților fiscale, deoarece acestea au un rol principal în formarea bugetului de stat pe de o parte și, pe de altă parte, necesită cheltuieli bugetare substanțiale pentru activitățile lor. Organizarea insuficient de rațională a structurii serviciului fiscal în general și a diviziunilor sale teritoriale conduce, în special, la creșterea costurilor corespunzătoare, necesită coordonarea activităților lor, reduce potențialul autorităților fiscale". [Anisimov, 2015]

Implementarea principalelor direcții de administrării fiscale urmărește crearea unui sistem fiscal eficient din punct de vedere economic, creșterea nivelului de competitivitate a economiei naționale și, în consecință, a nivelul de trai al populației.

Elementele de bază ale administrării fiscale sunt:

- Controlul executării legislației fiscale de către contribuabili;
- Controlul executării legislației fiscale de către organele fiscale;
- Asigurarea organizațională, metodică și analitică a activității de control.

De asemenea, în contextul managementului fiscal o importanță mare o are noțiunea de potențial fiscal, care, în sens larg, poate fi tratat ca totalitatea resurselor, care pot fi supuse impozitării pe un teritoriu anumit. În sens mai restrâns, practic, potențialul fiscal reprezintă suma maximală posibilă a încasărilor calculate în condițiile legislației în vigoare. Mărirea potențialului fiscal poate fi efectuată în baza studierii științifice a potențialului economic sau prin mărirea poverii

fiscale. Optimizarea potențialului fiscal în cadrul procesului managementului fiscal presupune, dintr-o parte, aplicare preferințelor fiscale, iar din alta – reducerea poverii fiscale. [Pimenov, 2018]

3. Definirea managementului fiscal public (de stat)

Managementul fiscal public conține principiile dezvoltării strategice a tendințelor și legităților formării structurii dezvoltării potențialului economic, financiar și fiscal, precum și metodele de influență asupra factorilor creșterii economice.

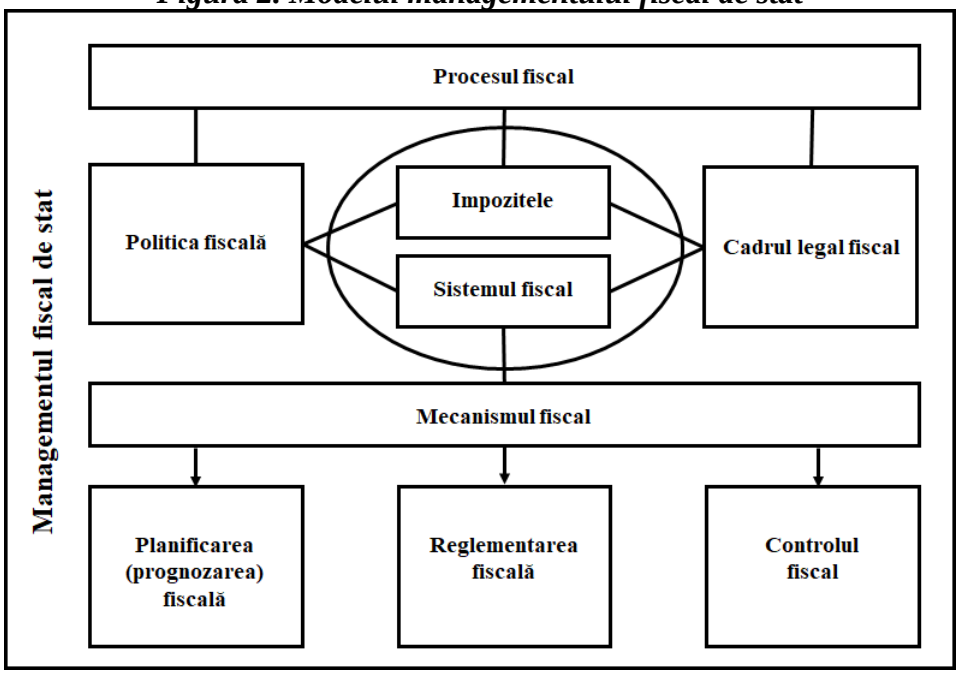
Obiectul managemtului fiscal public sunt fluxurile fiscale în cadrul procesului fiscal de la contribuabil în sistemul bugetar în măsura executării obligațiilor fiscale.

Subiectele managemtului fiscal public sunt organele puterii de stat legilative și executive implicate nemijlocit în gestiunea fluxurilor fiscale.

Autorul Pimenov propune următorul model al managementului fiscal de stat, care este prezentată în Figura 2.

În acest model nucleul este format de impozite și sistemul fiscal.

Figura 2. Modelul managementului fiscal de stat



Sursa: *în baza [Pimenov, 2017, p. 29]*

Baza managementului fiscal este formată de *procesul fiscal*, care în sens general reprezintă sistemul de relații legate de gestionarea impozitelor de către stat și bugetele de nivel diferit ale sistemului bugetar. Aceste relații se bazează pe sistemul de impozite și taxe, sistemul fiscal și mecanismul fiscal în cadrul conceptului adoptat de politică fiscală a statului. Legislația fiscală, impozitele, sistemul fiscal și politica fiscală sunt elemente ale procesului fiscal. Fiecare dintre ele ocupă o nișă corespunzătoare în structura procesului fiscal și se bazează pe faptul că bugetele tuturor nivelurilor de guvernare sunt gestionate direct.

În mod nemijlocit managementul de stat al sistemului fiscal și fluxurilor fiscale ale țării este exercitat prin *mecanismul fiscal*. Acesta reprezintă totalitatea formelor, metodelor și instrumentelor planificării fiscale întărite prin legislație, organizării executării bugetelor, reglementării fiscale și controlului fiscal, realizată în cadrul concepției, strategiei și tacticii acceptate a politicii fiscale a statului. Mecanismul fiscal pune în funcțiune sistemul fiscal oformat în mod legal în corespundere cu prioritățile politicii fiscale a statului.

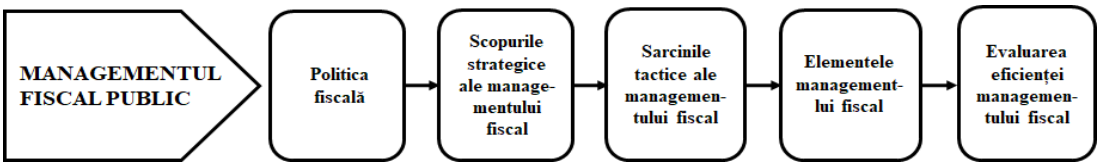
Mecanismul fiscal include următoarele elemente [*Налоговый …*, n.d.]:

- Planificarea (prognozarea, bugetarea) fiscală a statului;
- Reglementarea fiscală a statului;
- Controlul fiscal de stat.

Autorul Ciujmarova prezintă o viziune proprie asupra modelului managementului fiscal public (Figura 3). În acest model fundamentul este format de politica fiscală.

Politica fiscală este unul din cele mai importante instrumente ale statului în realizarea scopurilor stabilite. Manipulând cu politica fiscală, statul stimulează dezvoltarea economică sau o descurajează.

Figura 3. Modelul managementului fiscal public



Sursa: [Ciujmarov,2012]

Însă direcția de bază a politicii fiscale, în ultimă instanță, constituie asigurarea creșterii economice. Politica fiscală în calitate de metodă indirectă a reglementării de stat este percepută mai flexibil de către economie și de aceea, spre deosebire de metodele reglementării directe de stat, este aplicată mai larg în sistemele de piață. [Akjighitova, 2008, p. 10]

Scopurile strategice ale managementului fiscal public sunt următoarele:

- Sporirea continuă a veniturilor fiscale ale bugetelor de nivel diferit;
- Contribuirea la formarea climatului favorabil pentru activitatea investițională și inovațională.

De asemenea, managementul fiscal public are și anumite sarcini tactice:

- Planificarea și prognozarea încasărilor fiscale ale bugetelor de nivel diferit;
- Optimizarea fluxurilor fiscale de intrare și ieșire;
- Asigurarea echilibrării bugetelor;
- Sporirea potențialului fiscal al economiei
- Crearea mecanismelor fiscale ale dezvoltării stabile a capitalului uman;
- Stimularea fiscală a activității investiționale și inovaționale;
- Asigurarea nivelului optim al poverii fiscale;
- Perfecționarea metodelor controlului fiscal;
- Coordonarea interacțiunii contribuabililor și a organelor fiscale;
- Minimizarea riscurilor fiscale.

Managementul fiscal public are următoarele elemente de bază:

- Planificarea și prognozarea fiscală;
- Reglementarea fiscală;
- Analiza fiscală;
- Evidența fiscală;
- Controlul fiscal;
- Mecanismul de luarea a deciziilor.

Însă un aspect important al managementului fiscal public constituie eficiența acestuia:

- Evaluarea eficienței social-economice a politicii fiscale;
- Impactul politicii ficale asupra dezvoltării economice;
- Evaluarea eficienței activității organelor fiscale;
- Evaluarea eficienței actelor normative fiscale.

Funcțiile de bază ale managemetului fiscal public sunt următoarele [Barulin, Ermakov, Stepanenko, 2007, p. 45-46]:

· Analiza și evaluarea pozițiilor fiscale ale creșterii economice, a stării financiare a contribuabililor, veniturilor și cheltuielilor statului;

· Asigurarea echilibrului optim al prețului poverii fiscale totale cu volumul și calitatea avantajelor și serviciilor publice, raționalizarea structurii poverii fiscale și a cheltuielilor statului;

· Elaborarea concepției fiscale și a priorităților politicii fiscale în direcțiile fiscală, de reglementare și de control, care asigură echilibrul fiscal funcțional;

· Aprobarea deciziilor strategice pe termen lung în domeniul determinării parametrilor optimi și a structurii sistemului de impozite, precum și luarea deciziilor legate de înlocuirea sau schimbarea unor din ele și/sau elementelor unor impozite anumite;

· Aprobarea deciziilor strategice pe termen lung legate de alegerea formelor și metodelor eficiente de impozitare și reglementare fiscală, care asigură efectul fiscal și de reglementare dorit;

· Elaborarea părților de venituri și de cheltuieli ale bugetului fiscal pe termen mediu și în mod curent, gestiunea executării și monitorizării lui;

· Alte funcții legate de protecția, de riscurile încasărilor fiscale, reducerea lipsurilor fiscale, crearea sistemului de control intern și a asistenței informaționale ș. a.

4. Aspectele specifice ale managementului fiscal din Republica Moldova

În Republica Moldova gestiunea sistemului fiscal este bazată pe o abordare birocratică, reieșind din următoarele argumente.

Reformele desfășurate în mod continuu de la începutul anilor 2000 în cadrul Serviciului Fiscal de Stat au condus la o concentrare excesivă a funcțiilor organului fiscal către oficiul central, împuternicirile oficiilor teritoriale fiind foarte modeste, având funcții în mare parte tehnice și secundare.

În general, organele fiscale autohtone sunt foarte puțin interesate în dezvoltarea activității agenților economici, fiind axate pe supraveghere și controlul îndplinirii obligațiilor fiscale de către contribuabili.

De asemenea, activitatea organelor fiscale din Republica Moldova este legată cu anumite disfuncții evidente [Luchian, Tepordei, 2018]:

- Existența economiei subterane, înregistrează o creștere permanentă în ultimul deceniu. Conform datelor oficiale, prezentate de către Biroul Naţional de Statistică, ponderea economiei subterane a sporit de la 20% în PIB în anul 2007, la 28% în anul 2013 și 30% în anul 2014.
- Existența fenomenului de ocupare informală, a salariilor în plicuri, care rezultă cu reducerea vărsămintelor în bugetul statului, micşorarea alocărilor în Fondul Social, diminuarea Fondului Asigurării Obligatorii de Asistența Medicală. În anul 2017 studiul cu genericul Fenomenul salariilor în plic în Republica Moldova, realizat cu suportul Fondului pentru Bună Guvernare și pregătit de Price Waterhouse Coopers Moldova, a indicat că ponderea persoanelor care deţine un loc de muncă informal constituie 36,35% din totalul persoanelor ocupate. [*Munca...*, n.d.]
- Evaziunea fiscală cu o pondere de 18-20% din PIB (puţin peste 25 miliarde lei).
- Menținerea discrepanţei fiscale, adică a diferenţei dintre veniturile fiscale potenţiale şi cele real colectate de autorităţile responsabile. Acest indicator a avut tendința generală de creștere: dacă în anul 2006 ea a constituit circa 4 miliarde lei, atunci în anul 2013 acest indicator a atins nivelul de 9 miliarde lei (sau aproximativ 9% din PIB).
- Practicarea diferitor forme de amnistiere fiscală, de asemenea, încurajează evaziunea fiscală. În cadrul ultimei suma totală a datoriilor, ce urmau a fi anulate a constituit 11,2 miliarde lei, adică peste 20% din BPN și peste 7% din PIB-ul Republicii Moldova în 2017.
- Menținerea complexității şi, în special, a instabilității reglementărilor fiscale complică contabilizarea şi provoacă erori atunci când agenţii economici îşi calculează impozitele şi taxele, care urmează să fie plătite. La fel, problemă majoră vizează nivelul înalt de fragmentare şi neclaritate a prevederilor privind deductibilitatea fiscală. Aceste carenţe au cauzat mai multe litigii între investitori şi autorităţile publice, care, de regulă, se soluţionează mai greu din cauza lipsei unei

surse unificate de date, informaţii, clarificări şi decizii anterioare privind litigiile şi disputele investiţionale.

5. Concluzii

Managementul fiscal public reprezintă o știință, artă și practică de luare a deciziilor fiscale manageriale în bază de multe variante prin alegerea celei mai eficiente. Deciziile manageriale, la rândul lor, sunt orientate spre atingerea scopurilor și soluționarea sarcinilor funcționale ale managementului fiscal public.

Managementul fiscal public este desfășurat în limitele procesului fiscal și elementelor sale (cadrul legal fiscal, sistemul fiscal, politica fiscală, mecanismul fiscal). De pe pozițiile procesuale, managementul fiscal public este legat de organizarea procesului fiscal, planificarea (prognozarea) fiscală de stat, reglementarea fiscală de stat și controlul fiscal de stat.

Organizarea managementului fiscal public reprezintă activitatea de elaborare, examinare și aprobare a bugetelor, colectarea propriu-zisă a plăților fiscale, asigurarea juridică a procesului fiscal, formarea concepției politicii fiscale a statului, planificarea (prognozarea) fiscală, reglementarea fiscală de stat și controlul fiscal.

Gestiunea sistemului fiscal din Republica Moldova se bazează pe abordări mai curând birocratice decât manageriale, ceea ce reduce eficiența acestei activități. Toate acestea impun implementarea continuă a reformelor organelor fiscale și implementarea consecventă a experienței țărilor industrial de dezvoltate legate de managementul fiscal public.

Bibliografie

1. *15 Examples of Fiscal Management*, [Accesat la 28 august 2019], Disponibil: https://simplicable.com/new/fiscal-management
2. LUCHIAN, Ivan; ȚEPORDEI, Aurelia (2018) *Evaziunea fiscală din Republica Moldova ca impediment al integrării europene*, Materialele conferinţei internaţionale „Dezvoltarea economico-socială durabilă a euroregiunilor şi a zonelor transfrontaliere” ed. XIV, 9 noiembrie 2018, Iaşi, Institutul de Cercetări Economice şi Sociale „Gheorghe Zane”, vol. XXXIII, pag. 345-355
3. *Munca nedeclarată şi salariul „în plic”: cauze şi consecinţe*, [Accesat la 24 august 2019], Disponibil: https://monitorul.fisc.md/editorial/munca-nedeclarata-i-salariul-in-plic-cauze-i-consecine.html
4. *What is Fiscal Management?*, [Accesat la 29 august 2019], Disponibil: https://www.wisegeek.com/what-is-fiscal-management.htm
5. АБДУРАХМАНОВА, П.А.; МАСЛОВА, М.О. (2018) *Налоговый менеджмент*, [Accesat la 2 septembrie 2019], Disponibil: https://sibac.info/archive/economy/5(65).pdf
6. АКЖИГИТОВА, А.Н. (2008) *Налоги и налоговое планирование*, Пенза, Пензенский Государственный Университет
7. АНИСИМОВ, Андрей (2015) *Эффективность налогового администрирования в налоговой системе Российской Федерации*, [Accesat la 30 august 2019], Disponibil: http://izvestia.usue.ru/download/57/3.pdf
8. БАРУЛИН, С. В.; ЕРМАКОВА, Е. А.; СТЕПАНЕНКО, В. В. (2007) *Налоговый менеджмент*, Москва, Омега-Л
9. БУКИНА, Г. Н. (2007) *Корпоративный налоговый менеджмент как неотъемлемая составляющая стратегии управления бизнесом*, [Accesat la 2 septembrie 2019], Disponibil: http://www.econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2007_01/Bukina.htm
10. ИВЛЕВА, Ольга (2013) *Налоговый менеджмент: сущность и содержание*, [Accesat la 3 septembrie 2019], Disponibil:https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovyy-menedzhment-suschnost-i-soderzhanie

11. *Налоговое администрирование: содержание, формы и методы*, [Accesat la 2 septembrie 2019], http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalogovoe-administrirovanie.html
12. *Налоговый менеджмент: сущность и содержание*, [Accesat la 4 septembrie 2019], https://studme.org/100072/buhgalterskiy_uchet_i_audit/nalogovyy_menedzhment_suschnost_soderzhanie
13. ПИМЕНОВ, Н.А. (2017) *Налоговый менеджмент. Учебник для академического бакалавриата*, Москва, Издательство Юрайт, 2017
14. ПИМЕНОВ, Н.А. (2018) *Налоговый менеджмент*, [Accesat la 28 august 2019], Disponibil: https://studme.org/100074/buhgalterskiy_uchet_i_audit/osnovy_gosudarstvennogo_korporativnogo_nalogovogo_menedzhmenta#524
15. ЧУЖМАРОВА, С. И. (2012) *Развитие концепции государственного налогового менеджмента на уровне региона*, [Accesat la 22 august 2019], Disponibil: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2012/2012-4/19/19.htm

LABOUR FORCE: BETWEEN CRISIS AND GLOBALIZATION

FORŢA DE MUNCĂ, ÎNTRE CRIZĂ ŞI GLOBALIZARE

Corina MATEI GHERMAN[1]
Vasile MATEI[2]

Abstract

The process of economic and social transformations in which Romania has committed itself, has required that all areas of activity be aligned with the new conditions and requirements of the Romanian society and the new types of labor relations created by them. The measures taken should have been substantiated from all points of view and should contribute effectively to reducing the level of risk and the degree of job security. Risk factors can be identified through a good knowledge of the workforce and the mechanism of the systems. But with the globalization of the risk factors in terms of the labor force, it intensifies. With the increase of labor mobility, with the intensification of the massive migration, the emergence of crises and differences in this global context is inevitable. There are barriers, but those barriers are not strong enough to protect the local workforce compared to the external one.

Key words: *labor force, intelligence, transformation, development*.
JEL: M, M31, JO, A2.

1. Introducere

Procesul de transformări economice şi sociale în care s-a angajat România a impus ca toate domeniile de activitate să fie aliniate la noile condiţii şi cerinţe ale societăţii româneşti şi a noilor tipuri de raporturi de muncă create de acestea. Măsurile luate ar fi trebuit fundamentate din toate punctele de vedere şi ar trebui să contribuie în mod eficient la reducerea nivelului de risc şi a gradului de securitate a locurilor de muncă. Printr-o bună cunoaştere a forţei de muncă şi a mecanismului sistemelor se pot identifica factorii de risc. Dar odată cu globalizarea factorii de risc în ceea ce priveşte forţa de muncă se intensifică.Odată cu creşterea mobilităţii forţei de muncă, cu intensificarea migaţiei masive este inevitabilă apariţia crizelor şi a diferenţelor în acest context global. Exsită şi bariere, însă barierele respective nu sunt suficient de puternice pentru a proteja forţa de muncă locală în comparaţie cu cea externă.

2. Metodă şi metodologie

Pentru efectuarea acestui studiu, am utilizat cercetarea documentară am urmărit conceptul în acest domeniu, şi diferitele abordări ale autorilor români şi străini referitoare la forţa de muncă, inteligenţa transformarea şi dezvoltarea ei în Euroregiunea Siret-Prut-Nistru.

3. Forţa de muncă între criză şi globalizare

Globalizarea poate să însemne consolidarea sentimentului local, ca în deviza „Gândeşte global şi acţioanează local”[Solonar,O,2015].Glocalizarea se reflectă prin fatul căforţa de muncă este din ce în ce mai diversă, cu indivizi şi comunităţi care devin agenţi inovatori şi care au puterea de adaptare şi inovaţie în lumea nouă. Dar deplasarea forţei de muncă reprezintă şi o delocalizare şi relocalizare, de schimbare şi adaptare. Dar în acelaşi timp în anumite zone se produce un decalaj mare al forţei de muncă, cum e şi cazul României. Dăm exemplul un studiu despre cum va arăta piaţa construcţiilor în 2019 în România şi stilurile de conducere folosite de unii managerii: Ultimul an în care piaţa construcţiilor din Romania a înregistrat creştere a fost anul 2015 care a beneficiat şi de un puternic aport al investiţiilor publice. PIB-ul total pe construcţii în 2017 a fost mai mic decât cuantumul total al investiţiilor publice în anul 2015, 40,3 miliarde de lei în 2017 în condiţiile în care în 2015 doar investiţiile publice au fost de 41,3 mld Lei**.** Investiţiile publice reprezintă şi acel an în

[1] Economist, PhD; General Association of Economists of Romania, Branch of Iași, Romania; Association of Tourism Journalists and Writers of Romania, Branch of Iași, Romania; President, Writers' League of Romania, Branch of Iaşi–Moldova, Romania, *corinavgherman@yahoo.com*
[2] Engineer, S.C. AGRICOST S.A., Brăila, Romania

care sectorul rezidenţial a crescut cu 70%, iar cel public a scăzut cu 9,5%, 66% din PIB-ul generat de construcţii. Revenind la predicţiile pentru 2018 şi 2019 sunt bune pentru creşterea PIB, cât şi pentru dezvoltarea construcţiilor.S-au luat în calcul 2 predicții: IIF(Institutul internaţional de finanțe); CNP(Comisia națională de strategie și prognoză).

Tabelul nr. 1 Previziuni

Instituţie	IIF -Institutul internaţional de finanțe	CNP-Comisia națională de strategie și prognoză
PIB România 2018	+5,1%	+6,1%
PIB România 2019	+4,2%	+5,5%
Pondere construcţii în PIB 2018	5,2%	5,6%
Pondere construcţii în PIB 2019	5,1%	6,1%

Florin Manoloiu: Opinie-Deficit de forta de munca si leadership in Romania

Dacă transpunem procentele de mai sus în cifre, conform CNP, PIB-ul României în 2019 ar ajunge la 960,73 mld lei (locul 14 în UE, peste Cehia şi Portugalia totuşi, ţări care au aprox. ½ din populaţia României), iar conform IIF ar ajunge la 939.94 mld lei. La aceste valori aplicăm predicţiile legate de ponderea construcţiilor în PIB, ajungem la: 58.6 mld lei conform CNP (+45% faţă de 2017) şi 47.93 mld lei conform IIF (+ 19% faţă de 2017).Conform CNP, investițiile publice în 2019 ar trebui să fie în jur de 38,67 mld lei aproape la nivelul anului 2015 sau chiar mai mari (dacă sectorul rezidenţial nu-şi păstrează aportul). Asta ne aduce în faţa unei probleme majore cu care se confruntă companiile de construcţii din România, lipseşte un element fără de care nici un proiect de construcţii nu se poate realiza, forţa de muncă. Se pare că deocamdată nimeni nu are o soluţie pentru această problemă. Nu cred că Uniunea Europeană va face o concesie de genul, regula este că pentru a aduce un muncitor extracomunitar într-o ţară din Uniune, eşti obligat să-l plăteşti cu salariul mediu pe economie – 2.648 Lei net la şi nici nu cred că ar ajuta foarte mult. Companiile de construcţii sunt dispuse şi acum să plătească salariul mediu pe economie unui muncitor calificat.

În ceea ce priveşte forţa de muncă sunt reticenţe. Nu se va reuşi să se aducă în ţară forţa de muncă care a plecat să lucreze în construcţii în ţări ca Franţa, Germania sau Anglia. Salariile din constructii în ţările mai sus menţionate sunt în jur de 2500 Euro. Pentru a îi aduce înapoi în ţară pe cei plecaţi peste hotare, trebuie să se ajungă cu salariul în construcţii undeva la 1500 Euro. O altă soluţie ar fi importul de forţă de muncă din spaţiul extracomunitar: un muncitor din spaţiul extracomunitar trebuie plătit cu salariul mediu pe economie.

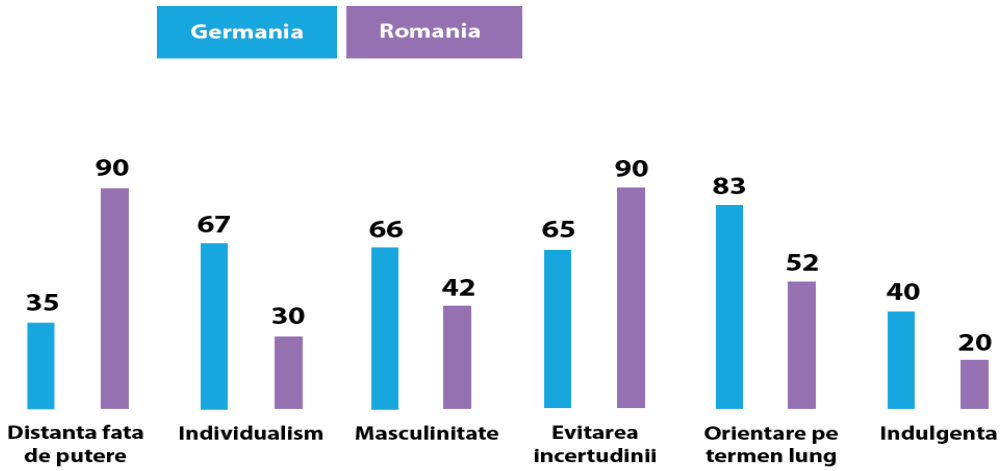
Conform FPSC dacă se vor demara lucrările publice anunţate de Guvernul României (chiar şi parţial) piaţa ar avea nevoie de un implant de 200.000 de lucrători. În momentul de faţă în construcţii lucrează între 332.000 şi 337.000 de persoane (fără munca la negru). Forţa de muncă în construcţii aproape s-a înjumătăţit în perioada 2009-2017 de la peste 600.000 de oameni undeva la 350.000 de oameni. Ţinând cont că volumul de construcţii estimat pentru 2019 este între 48 mld. lei şi 59 mld. lei, este clar că avem o problemă.Această problemă afectează şi Euroregiunea Siret-Prut-Nistru.

Florin Manoloiu în Opinie-Deficit de forţă de muncă şi leadership în Romania afirma: Cum ne putem păstra oamenii în companii? Prin leadership făcut bine: stiluri de leadership, Internetul este plin de informaţii despre leadership, diferite tipuri de catalogări şi nenumărate sfaturi. Dar focusul companiilor pe zona de leadership pare să fie doar o chestie a companiilor multinaţionale şi nici acolo nu coboară până la cele mai de jos nivele ierarhice. De obicei se opreşte la zona de middle management. Stilul de leadership şi felul cum decurg strategiile, se va răsfrânge în toată compania. Dacă managerii consideră că plătesc un salariu şi că oamenii din echipa ar trebui să lucreze în baza lui, că ausemnat un contract, fără alte complicaţii atunci şi oamenii din echipă se vor comporta la fel cu echipele lor. Primul lucru, să fim conştienţi de expresia: Conduce prin exemplu. Un leader care conduce bine o echipă va aduce foarte multe beneficii companiei. Aş vrea să ne

oprim asupra unei categorisiri care împarte stilurile de leadership în:autoritar, democratic, situaţional.

Voi folosi de diagrama de mai jos pentru a explica puţin de ce în România, comparativ cu Germania în ceea ce proveşte stilul autoritar.

Graficul nr.1. Comparaţie România -Germania



Trei atribute sunt interesante din această diagramă:distanţa faţă de putere; individualismul; orientarea pe termen lung.

Stilul democratic poate o variantă. Responsabilitatea şi luarea deciziilor se împarte între mai multe persoane. Nicio persoană din cadrul grupului nu trebuie să ştie tot (inclusiv leader-ul) şi toată lumea contribuie la proiecte şi idei. Pare stilul ideal de leadership, dar totuşi nu e. Imaginaţi-vă o situaţie de criză în care trebuie să răspundem rapid la o problemă, iar informaţiile sunt împrăştiate sau avem nevoie de mai mulţi oameni ca să luăm o decizie. Nu prea merge cu stilul democratic, pentru că putem avea probleme/pierde oportunităţi.

Noţiunea de combinare a stilurilor de leadership în funcţie de situaţiile care apar au dus la noţiunea de Leadership Situaţional. Acest stil ne spune că nu ar trebui să punem oamenii în categorii cum ar fi: motivat, cu experienţă, etc. şi că ar trebui să ne raportam la fiecare tip de task pe care îl are acel om. Modelul de leadership situaţional se poate aplica chiar în toate cazurile de care ne lovim, iar el ne mai da şi încă o informaţie valoroasă.

Aceasta schimbare trebuie făcută cu atât mai mult ţinând cont de faptul că criza forţei de muncă se va adânci în următoarea perioadă, concurenţa între companii va fi şi mai mare.

Un sondaj făcut în rândul managerilor a scos în evidenţă: 44% dintre managerii au aratat ca lipsa forţei de muncă suficiente sau adecvate a afectat cu pana la 10% profitul anual al firmei, 15% au spus ca impactul a fost şi mai mare, de până la 20%, iar numai 8% au depaşit acest prag. Cel mai greu se găsesc angajaţi în domeniile: producţie, vânzări, IT, inginerie, logistică, financiar-contabil şi customer service. Nivelul de experienţă cel mai greu de recrutat este mid-level -52,5% dintre respondenţiţ, entry-level -27,7%, senior level- 19,8% [Alexe,I, 2019].

Dezvoltarea imaginarului global este strâns legată de dezvoltarea mediilor de informare globală.[Steger,M,B.,2009]. Având în vedere caracteristicile de bază ale instituţiilor moderne, în special capacitatea lor de dislocare şi reflexivitate, apar transformări şi reflexii ale acestora care pot fi interpretate ca o diversificare a modernităţii. Cultura economiilor capitaliste reprezintă modul prin care se justifică şi capătă semnificaţie acţiunile şi relaţiile din interiorul societăţilor capitaliste care, în contact cu alte sisteme socio-culturale, pentru a se impune, pretinde că deţine cheia, calea spre bunăstarea şi progresul omenirii [Solonar,O,2015]. Influenţele globale azi sunt foarte puternice. La nivelul României şi a zonelor de dezvoltare şi Euroregiunilor, nu sunt dezvoltate şi adoptate strategii în domeniul forţei de muncă. De aceea ne trezim în faţa uor dezechilibre pe piaţa

forţei de muncă, un deficit al cererii interne, prin aplicarea unor politici de destructurare fără o fundamentare riguroasă, corelată cu nevoile reale de dezvoltare ale societăţii [Dionisie,C.,2005] în asamblul ei. Dincolo de realitatea anului 2018-2019, viitorul pe piaţa muncii se anunţă destul de sumbru. Scăderea nalităţii, ieşirea la pensie în următorii ani a unei întregi generaţii de angajaţi şi mai ales exodul forţei de munca către Occident va face ca Romania să se confrunte în următorii ani cu o criză tot mai adâncă de forţă de muncă Conform studiului „Analiza cantitativă și calitativă a pieței muncii în România", deficitul total de forță de muncă în România este estimat la circa 300.000 de persoane pentru acest an, cu perspectivă să crească la 549.000 de persoane în 2023**.** Studiul mai arată că principalele cauze care au condus la adâncirea deficitului forței de muncă sunt declinul demografic și migrația. Pentru întreaga perioadă 1990-2018, în România, declinul demografic natural a depășit 1.000.000 de locuitori. În condițiile menținerii impactului semnificativ al migrației nete (oficiale), populația totală a țării noastre va scădea de la 19,6 milioane de persoane în anul 2016, la 19,2 milioane în anul 2020 și la 18 milioane de persoane în anul 2030.

În concluzie, România ca ţară şi apoi la nivelul zonelor de dezvoltare, A Euroregiunilor, în special Euroregiunea Siret –Prut-Nistru, are un deficit important de forţă de muncă. Odată cu globalizarea forţa de muncă a plecat, atrasă de stimuletele oferite de comapaniile din afara şi dorinţa de a avrea un trai mai bun.

Bibliografie

1. Andrei Liviu (2009), *Economie Europeană*, Editura Teora, Bucureşti.
2. Băbăiţă Ilie, Duţă Alexandrina, Imbrescu Ion (2003), M*icroeconomie*, Editura de Vest, Timişoara.
3. Cătoiu I., Balaure V.(1990), *Mutaţii în economia mondială şi reorientări în politica de piaţă a întreprinderilor*, Tribuna Economică nr.15.
4. Caglar Ozden, Maurice Schiff (2007), *Internaţional migration, economic development and policy*, BancaMondială, Editura Palgrave Macmillan, Washington DC.
5. Bică Gheorghe (2004), *Economie Europeană*, Editura Sitech,Bucureşti.
6. Denuţa Ioan (1999), *Relaţii economice internaţionale*, Editura Economică, Bucureşti.
7. Dobre Ana, Maria Coman Ramona (2005), *România şi integrarea Europeană*, Editura Institutul European,Iaşi.
8. Dider M.(1997), *Economia –regulile jocului*, Editura Humanitas, Bucureşti.
9. Derzsi A.(2002), *Analia sistemelor de muncă şi aprecierea riscurilor*, în Aletneia nr.13,Editura Napoca Star,Oradea.
10. Dionisie C.(2005), *Direcţii de impulsionare a cererii interne de forţă de muncă aferente Euroregiunii Siret-Prut-Nistru*, în vol Euroregiunea Siret-Prut-Nistru, Editura Performantica,Iaşi.
11. Erhard Busek,Werner Mikulitsch (2005),*Uniunea Europeană şi drumul spre răsărit*,Editura Institutul European,Iaşi.
12. Guillermo de la Dehesa (2007), *Învingători şi învinşi în globalizare*, Editura Histria, Bucureşti.
13. Haller Alina Petronela (2008), *Exporturile, Factori de dezvoltare şi creştere economică*,Editura Performantica,Iaşi.
14. Jacques Généreux (2000), *Economie Politică*, Editura All Beck,Bucureşti.
15. Jaques, Pelkmans (2003), *Integrarea europeană, metode şi analiză economic*ă, Editura Institutul European,Iaşi.
16. Maliţa Mihai (1998), *Zece mii de culori o singură civilizaţie*, EdituraNemira,Bucureşti.
17. Matei Gherman Corina (2011) ,*Managemenrul spaţiului rural, Identitatea şi globalizarea în Euroregiunea Siret-Prut-Nistru*, în volumul Dezvoltarea economico-socială durabilă a Euroregiunilor şi a Zonelor Transfrontaliere, Editura Tehnopress, Iaşi.

18. Matei Gherman Corina (2011), *Euroregiunea Siret – Prut – Nistru, criterii de performanţă a resurselor umane,* Lucrările Conferinţei Internaţionale Rolul Euroregiunilor în Dezvoltarea Durabilă în Contextul Crizei Mondiale, Exemplu Euroregiunea Siret – Prut – Nistru, Editura Tehnopress, Iaşi.
19. Matei Gherman Corina, Gina Ionela Butnaru (2011), *Condiţiile de muncă principala politică socială a Uninuii Europene în Euroregiunea Siret- Prut – Nistru,* Lucrările Conferinţei Internaţionale Rolul Euroregiunilor în Dezvoltarea Durabilă în Contextul Crizei Mondiale, Editura Tehnopress, Iaşi.
20. Murgescu C., Alexandru P., Dumărescu E.(1986), *Criza economică mondială*, Editura Institutului de Economie Mondială, Bucureşti.
21. Nenciu Elena,Gagea Mariana (2010), *Econometrie*, Editura Tehnopress, Iaşi.
22. Petcu Monica, 2003,*Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economica, Bucureşti.
23. Peter Pal, Ambrus Laslo (2007), *Aplicarea conceptului de dezvoltare durabilăla nivel loca*l, Editura Polirom, Iaşi.
24. Păduraru Teodor, Georgiana Tacu,Tudor Jijie (2016), *Dezvoltarea Economică-Socială Durabilă a Euroregiunilor şi a Zonelor Transfrontaliere,*Editura Performantica,Iaşi.
25. Păduraru Teodor, Doncean MariIena, Tacu Georgiana (2017), *Dezvoltarea Economico-socială durabilă a Euroregiunilor şi a zonelor transfrontaliere*, Editura Performantica, Iaşi.
26. Preotesa Ana Maria (2018), *Faţetele muncii precare în România*, Editura Pro Universitaria, Bucureşti.
27. Stephen Covey (2000), *Managementul timpului*, Editura Alfa, Bucureşti.
28. Solonar O. (2018),*Modalităţi şi consecinţe ale transferului cultural în cadrul globalizării*, în vol. Repere ale comunicării interculturale, Editura Prouniversitaria, Bucureşti.
29. Steger M.B. (2009),*Globalization,* Avery short introduction, New York, Oxford, University Press.
30. Tanja Börzel (2007), *Politici Europene de mediu între succes şi eşec*, Editura Institutului European, Iaşi.
31. www. Alexe I.(2019), Deficitul de forţă de muncă. Productivitatea companiilor, afectată.

MARKETING ACTIVITY AS A SOURCE OF COMPETITIVE ADVANTAGE FOR ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

ACTIVITATEA DE MARKETING CA SURSĂ DE AVANTAJ COMPETITIV PENTRU ÎNTREPRINDERILE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Irina MOVILĂ[1]
Alina SUSLENCO[2]

Abstract

In this paper, the aspects that contribute to generating the competitive advantage for the Moldovan companies have been carefully analyzed. One of these aspects is the marketing activity, which, under current conditions, becomes a necessity for those companies that claim to be competitive. Thus, in the context of intensifying the competition, there is a need for the companies to stand out, in order to attract customers. Marketing emerges as a lever that helps businesses in their competitive struggle. The research methodology has focused on the use of the following methods: analysis, synthesis, induction, deduction, abduction, qualitative research.

Key words: *marketing, marketing research, competition, competitive battle, competitive advantage*.

JEL: G30; G32.

Concepţia de marketing implică „o viziune unică şi de ansamblu, căreia îşi subordonează activitatea fiecare compartiment”, funcţiunile mai noi structurîndu-se de pe categorii de cumpărători, grupe, produse etc. [4, p.195].

Totodată există părere că funcţiile marketingului trebuie deduse şi formulate în strictă concordantă cu conţinutul modern al conceptului. Într-o astfel de abordare putem vorbi de următoarele patru funcţii:

a. studiul pieţei în general şi previziunea evoluării fenomenelor de piaţă, îndeosebi a cererii, a ofertei, a preţurilor, cu toţi factorii de influenţă curentă şi de perspectivă:

b. adaptarea dinamică a activităţii întreprinderii la piaţă, la mediu, în primul rând printr-un flux permanent de produse şi servicii lansate corespunzător cu cerinţele consumatorilor actuali şi potenţiali;

c. satisfacerea cererii în timpul şi la locul potrivit;

d. sporirea contribuţiei marketingului la creşterea profiturilor [3, p.62].

Pornind de la realitatea că marketingul reprezintă un nou mod, eficient, de gândire şi acţiune în lumea afacerilor, specialiştii au urmărit cu tot mai multă intensitate să-i definească cât mai corespunzător „misiunea”, rolul său, reflectate prin sarcinile ei şi, în modul cel mai sugestiv, funcţiile pe care urmează să le îndeplinească.

Teoria economică – ţinând seama de esenţa marketingului, domeniul de aplicare, natura pieţelor, specificul firmelor – formulează următoarele patru funcţii ale marketingului.

1. *Funcţia de investigare a pieţei.* Prin această funcţie se urmăreşte cunoaşterea pieţelor prezente şi potenţiale, motivaţia nevoilor de consum, cunoaşterea comportamentului consumatorilor faţă de produs, dar şi alte componente ale mediului. Această funcţie se realizează prin compartimente specializate;

2. *Funcţia de conectare* dinamică a întreprinderii la mediul sau extern. Această funcţie presupune raportarea permanentă a activităţii întreprinderii la mediul economic şi social. Ea urmăreşte creşterea capacităţii întreprinderii, adaptarea întreprinderii, diversificarea acţiunilor proporţionale;

3. *Satisfacerea la maximum a nevoilor* de consum. Această funcţie asigură finalitatea activităţii firmei, recunoaşterea concordanţei dintre produsele şi serviciile pe care le realizează

[1] Associate Professor, PhD, Habil., Department of Economic Sciences, “Alecu Russo” State University, Bălți, Republic of Moldova, *movirina@mail.ru*

[2] Lecturer, PhD, “Alecu Russo” State University, Bălți, Republic of Moldova, *alina.suslenco@mail.ru*

firma şi destinaţia acestora. Această funcţie constă în producerea a numai ce este necesar, distribuirea numai în condiţii optime a produselor, crearea posibilităţii de alegere a produselor conform gusturilor şi preferinţelor consumatorilor, dar şi lărgirea gamei produselor;

4. *Maximizarea eficienţei.* Alocarea judicioasă a fondurilor, optimizarea structurii producţiei, optimizarea desfăşurării altor activităţi economice [5, p.57].

Aplicaţiile practice la specificul fiecărui domeniu de activitate a dus la delimitări ale marketingului la specializarea pe sectoare a unor metode şi tehnici ale sale pe baza mai multor criterii, cum ar fi, cele redate în tabelul 1.

Tabelul 1. Criteriile de clasificare ale marketingului

Criterii	Clasificare
1. După profilul activităţii economice:	- marketingul bunurilor de consum; - agromarketingul; - marketingul serviciilor.
2. După criteriul teritorial	- piaţă internă, respectiv marketing autohton; - marketing de export; - marketing de import.
3. După nivelul de organizare	- macromarketing; - micromarketing.
4. În funcţie de natura problemelor abordate	- marketing concurenţial; - marketing colateral; - marketing în amonte; - marketing în aval; - marketing integrat.

Sursa: elaborat de autor după [1, p. 129]

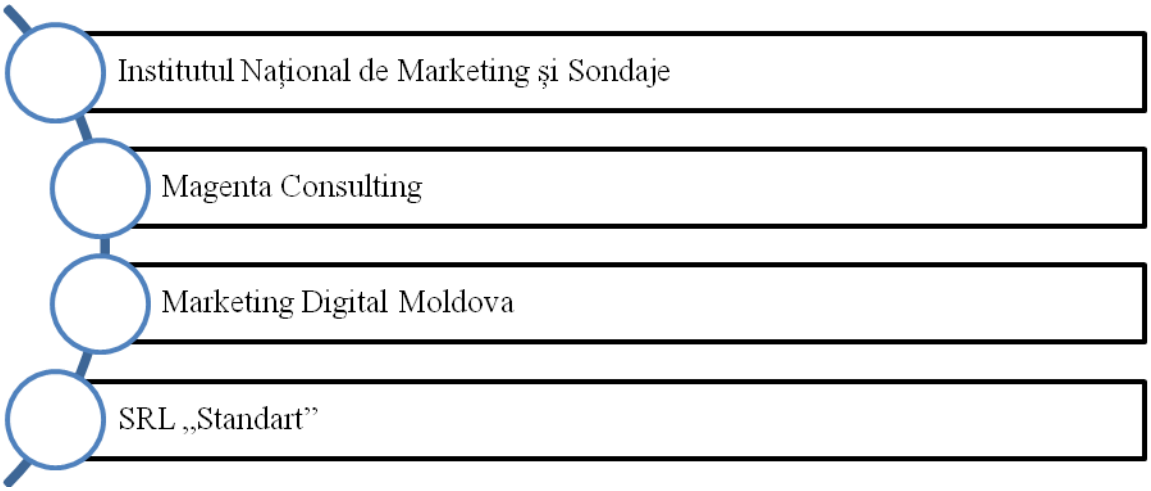
Aşa dar, din cele expuse putem menţiona că funcţiile marketingului în cadrul întreprinderii asigură elementele de fundamentare, criteriile de evaluare și promovarea tehnicilor de raţionalitate.Ele acoperă atît scopul, cît şi mijloacele atingerii lui. Prezentarea lor s-a făcut într-o succesiune logică. Funcţiile marketingului trebuie să se integreze în sistemul de ansamblu ale întreprinderii. Marketingul abordat doar ca funcţie a întreprinderii are un conţinut restrîns şi o sferă de cuprindere ce diminuează locul şi rolul său în desfăşurarea activităţilor întreprinderii. Toate întreprinderile au funcţie de marketing,chiar dacă aceasta implică numai alegerea unui intermediar care să le vîndă produsele, însă puţine întreprinderi au o filozofiede marketing proprie, corespunzătoare conceptului modern.

În Republica Moldova activitatea de marketing este una deosebit de importantă și este practicată de companiile mari care au deschise departamente de marketing în interiorul companiilor. Astfel, marile companii din Republica Moldova, companiile multinaționale practică activitatea de marketing deoarece conștientizează necesitatea de a practica această activitate, de a cerceta piața în vederea satisfacerii dorințelor clienților, de a mări cota de piață a întreprinderii.

În acest context, trebuie să remarcăm că în Republica Moldova există mai multe companii care prestează servicii de marketing pentru micile companii care nu au un departament d emarketing și au nevoie de a dezvolta avtivitatea d emarketing a întreprinderii.

În figura 1. am redat schematic unele din întreprinderile din Republica Moldova care sunt specializate de prestarea seriviilor de marketing.

Figura 1. Întreprinderi din Republica Moldova specializate în prestarea seriviciilor de marketing



Sursa: elaborat în baza datelor [6]

În baza datelor prezentate în figura 1.1., putem observa că experiența națională în domeniul marketingului nu este una foate vastă, dar întreprinderi specializate în prestarea serviciilor de marketing există acest domeniu find unul extreme de important ce contribuie la crearea unui loc pe piață și menținerea pe piață.

Pentru decizii de marketing unele companii valorifică informația pe care o pune la dispoziție Magenta Consulting sub formă de rezultate ale cercetărilor pieței. În alte cazuri, însă, clienții au nevoie de servicii mai complexe, care ar include interpretarea datelor studiilor și soluții funcționale, ce ar contribui la creșterea profiturilor companiei clientului [6].

Așadar, Magenta a constatat că 7 din 10 antreprenori din Republica Moldova nu se promovează prin activități de marketing, publicitate și PR.

Pe locul doi se află companiile care angajează un specialist în marketing și promovare - 9%. Pe de altă parte, 5% din oamenii de afaceri dețin un departament de marketing în cadrul companiei sale, tot 5% sunt acei care externalizează sarcinile legate de PR și marketing, apelând la serviciile unei companii specializate în acest domeniu.

Alte 5% de antreprenori moldoveni au afirmat că activitățile de marketing sunt îndeplinite de un angajat cu funcție cumulată, care este responsabil de sarcinile de bază și de PR. Iar în cazul celor 4% de companii rămase, nu există o persoană anumită care ar răspunde de activitățile de publicitate și promovare, acestea fiind îndeplinite ocazional, de mai mulți angajați.

Un fapt interesant, descoperit de sondajul Magenta, arată că un departament întreg de marketing își pot permite mai des întreprinderile moldovenești care beneficiază de investiții străine. Agențiile specializate în marketing și publicitate sunt populare printre întreprinderile micro, cele mici, dar și cele mijlocii. De asemenea, în această categorie de companii, ponderea celor ce activează în baza investițiilor locale este pe primul loc.

Tot pe acest loc, conform criteriului care indică natura investițiilor, s-au plasat întreprinderile ce desemnează un angajat prin cumul, responsabil atât de sarcinile de bază, cât și de promovare. Modalitatea de a-și implica angajații în activitățile de marketing, în regim ocazional, are cea mai mare pondere printre micro-întreprinderi.

Din cele menționate, trebuie să evidențiam că întreprinderile din Republica Moldova nu investesc în vederea dezvoltării unor strategii de marketing, de a cerceta mediul de marketing al întreprinderii. Astfel, este necesarfă dezvoltarea de specialiști în domeniul marketingului care ar putea ocupa posturi din doemniul de markeitng din cadrul întreprinderilor pentru a putea dezvolta acest domeniu.

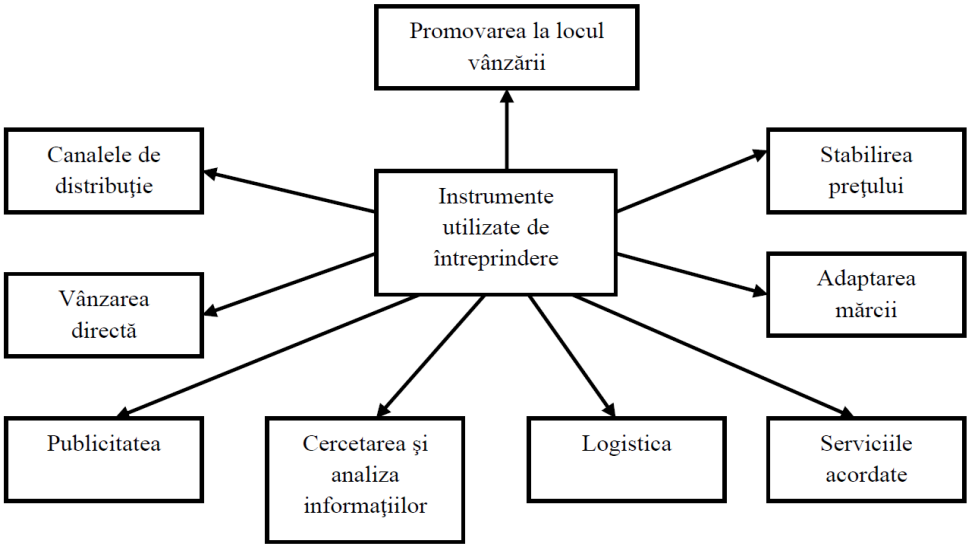
În acest context, activităţile, atribuţiile şi sarcinile, în calitate de componente ale procesului de muncă fizică şi intelectuală, identificate şi delimitate în cadrul organizării procesuale, sunt grupate pe posturi şi compartimente conform unor criterii specifice, pe baza cărora sunt constituite diferite tipuri de structuri organizatorice de marketing.

Conceptul de marketing-mix desemnează orientarea activităţii de marketing a întreprinderii în funcţie de resursele de care dispune aceasta şi de condiţiile ce se manifestă pe piaţă [7, p.84].

Un instrument principal în activitatea de marketing pe piaţă este politica de produs, ceea ce reprezintă calea principală de comunicare dintre firmă şi piaţă. Ea reprezintă conduita pe care o adoptă firma referitor la dimensiunile, structura şi evoluţia gamei de produse şi servicii, ce formează obiectul propriei sale activităţi, atitudine ce se raportează permanent la cerinţele mediului de piaţă şi la realizările şi tendinţele ce se manifestă la ceilalţi competitori participanţi la confruntarea dintre cerere şi ofertă.

Scopul politicii de produs îl constituie cererea de bunuri materiale ce corespund cerinţelor consumatorilor.

Figura 2. Instrumente de marketing utilizate de întreprindere



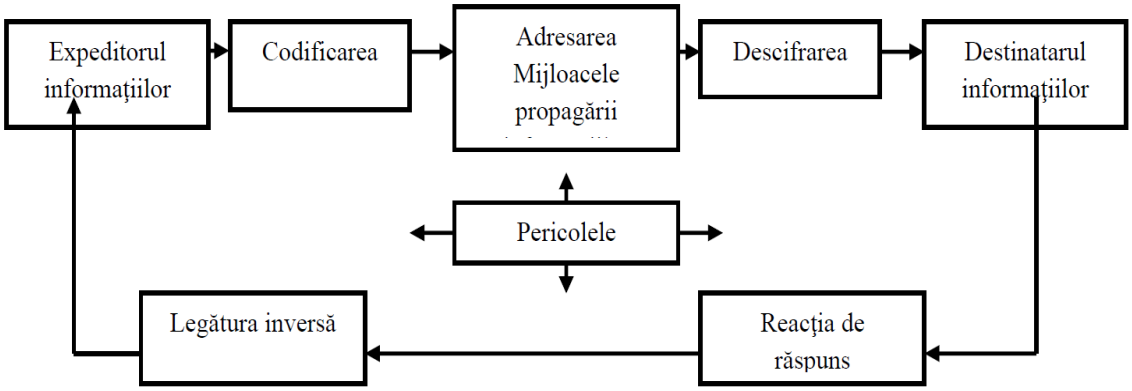
Sursa: adaptat după [7, p.85]

În scopul asigurării unei comunicări efective, întreprinderile angajează agenţi de reclamă pentru lansarea anunţurilor, angajează specialişti pentru stimularea realizării şi elaborarea programelor de stimulare, precum şi specialişti în formarea opiniei publice cu privire la organizaţie. Întreprinderile îşi instruiesc personalul comercial pentru ca acesta să fie amabil şi informat. Pentru majoritatea întreprinderilor, precum observă Ph. Kotler, problema nu constă în a se ocupa de comunicarea şi stimularea desfacerii, ci de a şti cît şi cum să se cheltuiască în această sferă [2, p.241].

Politica promoţională are scopul de a urmări nu numai vînzarea mărfurilor, dar să-1 şi convingă şi să-1 îndrumeze pe consumator spre satisfacerea nevoilor sale raţionale. Această politică trebuie să stimuleze, să dezvolte şi să orienteze nevoile consumatorilor.

Lucrătorul pieţei trebuie să ştie bine cum funcţionează comunicarea. Procesul acesta, precum observă Ph. Kotler, include mai multe elemente [2, p.245]. Primele două sunt alcătuite din participanţii principali la comunicare: expeditorul şi beneficiarul. Următoarele două elemente alcătuiesc principalele mijloace de comunicare, adică adresarea şi mijloacele de difuzare a informaţiei. Componentele funcţionale sînt: coordonarea, descifrarea, reacţia de răspuns şi legătura inversă. Ultimul element îl constituie piedicile.

Figura 3. Elementele comunicării informațiilor în marketing



Sursa: adaptat după [2, p. 248]

Vom explica mai jos fiecare element al procesului de comunicare în sistemul de marketing.

- Expeditorul informaţiilor este partea care se adresează celeilalte părţi.
- Adresarea– ansamblul de simboluri, transmise de expeditor.
- Codificarea– procesul de redare a gîndirii în formă simbolică.
- Mijloacele de difuzare a informaţieisînt canalele de comunicare, prin care adresarea se transmite de la expeditor la destinatar.
- Descifrarea este procesul prin care destinatarul acordă semnificaţii simbolurilor transmise de expeditor.
- Destinatarul informaţiilor este partea care recepţionează adresarea transmisă de către prima parte.
- Reacţia de răspuns constă dintr-un ansamblu de avize ale destinatarului, ce au apărut în urma contactului cu adresarea.
- Legătura inversăeste o parte a reacţiei de răspuns, pe care destinatarul o aduce la cunoştinţă expeditorului.
- Piedicile apar în procesul de comunicare pentru situaţiile neplanificate ale mediului sau în cazul denaturări informaţiei iniţiale.

Modelul evidenţiază factorii principali ai comunicării efective. Expeditorul trebuie să ştie ce auditorii vor să cucerească şi ce răspunsuri vor să primească. Ei trebuie să cunoască codificarea adresării, ţinînd cont de procesul de desfacere, folosit de obicei pentru auditoriul special; trebuie să transmită adresarea prin intermediul mijloacelor efective de difuzare a informaţiei, ca să ajungă la auditoriul special, trebuie să elaboreze canalele de legătură inversă, pentru a cunoaşte reacţia de răspuns a auditoriului căruia i-a fost adresat mesajul.

Comunicatorul sferei de marketing este obligat să elaboreze răspunsul dorit, să stabilească auditoriul său special, să selecteze adresarea şi mijloacele de difuzare a informaţiei, să cunoască proprietăţile ce caracterizează sursa adresării, să colecteze informaţia care vine prin canalele de legătură inversă.

În concluzie, putem evidenția că în Moldova există puține întreprinderi care își desfășoară activitatea în domeniul marketingului. Astfel, foarte puține întreprinderi pun un accent deosebit pe activitatea de marketing pe care o desfășoară, pe cercetările de piață. Antreprenorii din Moldova nu conștientizează necesitatea de a investi în cercetări de marketing, în elaborarea noilor politici și strategii de marketing. În acest context, apare necesitatea de a forma și dezvolta avantajul conpatitiv ale întreprinderilor din Moldova anume investind în activitatea de marketing a companiilor, care va contribui la creșterea interesului față de produse, la accelararea vânzărilor dar și la creșterea fluxului de cumpărători la produsele comercializate de întreprinderi.

Bibliografie

1. Dumitrana M., Negruţiu M. (1997), *Contabilitatea firmei*. Bucureşti: Editura Maxim
2. Florescu C. (2012), *Marketing.*Bucureşti: Marketer
3. Kotler Ph. (2008), *Principiile marketingului*. Bucureşti: Editura Teora
4. Manolescu Gh. (2007), *Politici economice.* Bucureşti: Editura Economică
5. Nicolescu O. (2001), *Managementul întreprinderilor mici şi mijlocii*. Bucureşti: Editura Economică
6. Purcarea Th.; Ioan-Franc V. (2000), *Marketing – evoluţii-experienţe-dezvoltări conceptuale.* Bucureşti: Expert
7. Cole G. (2006), *Management: teorie şi practică*. Bucureşti: Editura Ştiinţa

APPLICATION OF THE ECONOMETRIC APPARATUS FOR ESTIMATING SOME PARAMETERS IN THE FIELD OF GENDER EQUALITY ON THE MOLDOVAN LABOUR MARKET[1]

APLICAREA APARATULUI ECONOMETRIC PENTRU ESTIMAREA UNOR PARAMETRI DIN DOMENIUL EGALITĂȚII DE GEN ÎN CÂMPUL MUNCII DIN REPUBLICII MOLDOVA

Elvira NAVAL[2]
Tatiana COLESNICOVA[3]

Abstract

The main goal of thisarticle is to evaluatethe perception ofgender inequality based on the selected data from the questionnaireon gender problems (latest results), elaborated by the team of the STCU project. From the twenty-eight indicators of this questionnaire there were selected five, namely: the perception of existence of inequality in the workplace, gender, age, the level of educationand the sector of economic activity. Using the obtained data, gender inequality in the workplace has been estimated in the paperwith the fourremaining indicators. As a result, a regression function was defined. The determined regression function was estimated and analyzed.

Key words: *gender inequality, gender questionnaire, labor demand and supply, least square method, regression function*.

JEL: C12, J16, J7.

1. Introduction

The purpose of this paper is to apply the regression analysis of the latest results of a questionnaire about gender problems. In the frame of the research on gender equality issues within the STCU project, a questionnaire was developed, which was placed online in free access. An impressive number of people of different gender, age, level of education and economic sector activityfrom different countries were involved in completing this questionnaire. Based on the responses presented on 28 positions, five indicators were selected and they received binary values: one and zero.

2. The degree of scientific approach and reflection in the specialized literature

The problem of applying the apparatus of production functions with respect to the women and men contribution to Gross Domestic Product growth and estimating its coefficients is widely researched both in the work of foreign economists Gary Becker, Alan Blinder, Barry Chiswick, Jacob Mincer [Blinder,1973][Becker&Chiswick,1966][Chiswick, 2003][Chiswick, 1967][Chiswick, 1974][Chiswick&Mincer, 1972], as well as in the works of the economists from the Republic of Moldova.

The issues of women's involvement in the production process, the participation of women and men in the labor market, discrimination of women in the field of employment, analysis of gender problems in Moldovan SMEs are reflected in autochthonous scientific researches with the participation of the authors of this paper and are edited in scientific journals recognized in the country and in the materials of national and international conferences [Naval, 2018][Colesnicova &

[1] This paper has been elaborated within the framework of the Scientific Project for the years2018-2020, registered in the State Register of projects in the field of science and innovation of the Republic of Moldova with the cipher 18.80013.0807.06.STCU/6336 „Innovative approaches to applied computations and software development for gender equality regulation on labour market" („Abordăriinovaţionaleprivinddezvoltareacalculeloraplicativeşi software-uluipentrureglementareaegalităţii de gen pepiaţaforţei de muncă"), in the framework of theProgramme STCU-ASM Joint Research-Development Initiatives, (the call from 10.04.2017).

[2] PhD, "Vladimir Andrunachievici" Institute of Mathematics and Computer Science, Kishinev, Republic of Moldova, *elvira.naval@math.md*

[3] PhD, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *ctania@gmail.com*

Naval,2018]][Naval&Colesnicova&Ciobanu,2019][Colesnicova,2009][Colesnicova,2011a][Colesnicova,2008][Colesnicova, 2010][Colesnicova, 2011b].

3. Data sources and used methods

Questionnaire on gender equality at employmenthas been evolved in the internet open access and consist twenty tow questions only four from which were selected for the purpose of this paper.The sample of 202 observations includes examined women and men from: Moldova, Romania, Russia, Ukraine, Belarus and other countries. Studies have been separated on women and men groups for all examined countries, the same approach was applied only for Moldova and other countries totally and also for women and men separately. Also, the obtained results have compared with earlier effectuated studies for 132 observation sample. The data of the elaborated questionnaire were adapted to the binary data structure (0, 1) by combining insignificant indicators, the values of which surpassed two variants of response. For example, the age indicator: under 35 years = 1; 35-50 years = 2; over 50 years = 3 was replaced by: under 35 years = 1; over 35 years = 0, given the insignificant number of those surveyed over 50 years. The gender indicator was noted as follows: female gender - 1; male gender - 0. At the level of education, the indicator of the respondents with bachelor's / master's studies was 1 and in the case of those with doctoral / postdoctoral studies - 0. The private sector was indicated by binary value 0 and state and mixed - by value 1. In the case of the dependent variable (the perception of gender inequality), the perception of its existence was denoted by the value 0, and the perception of the absence - by the value 1. In the proposed research: ordinary least squares method; multiple linear regression method; ANOVA method, Data Analysis/Regression application in Microsoft Excel©were applied.

4. The formulation of the problem and the obtained results

The main objective of this study consists in constructing of thebehavioral function for gender problem evaluation of the women and men implications in the labor market of the Republic of Moldova. Before formulating the problem of estimating the coefficients of the regression function for the dependent variable*the existence of inequality at the workplace*(ineq_labour) in relation to *age* (age), *education level* (educ_level), *gender* (gender), *economic sector* (sector) we will make a short presentation of the gender questionnaire. First of all, it must be mentioned that about seven countries from the world including women and men of the different age, education, and activity sector have participated in this questionnaire So taking in account these facts, different scenarios were elaborated. By total: for Republic of Moldova, all countries, other countries and only for women and men for Republic of Moldova and other countries. In continuation let`s follow with behavioral function`s coefficients estimations for all proposed scenarios. And let`s begin with some example of the initial data presentation of the 4 independent variables for women and men encoded in the binary system are shown in Table 1.

Table 1.Example of the initial data for women and men

Order number	WOMEN				Order number	MEN			
	ineq_labour	age	educ_level	sector		ineq_labour	age	educ_level	sector
1	1	1	1	1	**1**	1	1	1	0
2	1	1	1	1	**2**	1	0	1	0
3	1	0	1	1	**3**	1	1	1	0
4	1	0	0	1	**4**	0	1	1	0
5	0	0	1	0	**5**	1	1	1	0

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

Regression obtained for the respondents of both sexes for the sample composed of 132 observations is indicated in Figure 1, earlier results [15].

Figure 1. Equation of regression for 132 respondents of both sexes

Men and women

ineq_labour = 0.205*gender + 0.2994*age +0.358*educ_level+0.294*sector

σ	(0.0827)	(0.0766)	(0.0688)	(0.0688)
t	[2.4789]	[3.9068]	[5.2049]	[3.4028]

R^2 =0.7479; R^2_{adj} =0.7342; F =94.943

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

The coefficients of the estimated regression function in Table 1 are significant, which is confirmed by the values of Student statistics (t-statistics), greater than 2.81 (except the first one from the **gender** variable, which shows the significance level of 0.01, therefore does not fall within the significance level of 0.005). At the same time, the standard error values - σ - are small enough.

The values of the estimated coefficients themselves determine the impact of each of the coefficients on the dependent variable, namely: about 35,8% is due to the education level, about 30% - to the age, with almost the same percentage - 29% influences the sector of activity, and on the last position with only about 20.5% is the influence of the gender variable. It should be noted that the examined sample includes both women and men.

The coefficients of determination R^2 and adjusted R^2_{adj} indicate to the fact that the selected regression function is a good one, expressing the degree of correspondence of the model of statistical dependence between the dependent variable **ineq_**labour and independent variables: **gender**, **age**, **educ_level** and the activity **sector**.

Actual results obtained the same for respondents of both sexes for the sample composed of 202 respondents are indicated in Figure 2.

Figure 2. Equation of regression for respondents of both sexes for extended sample (202 respondents)

Men and women

ineq_labour = 0.4069*gender + 0.1802*age +0.2432*educ_level+0.4608*sector

σ	(0.0763)	(0.0714)	(0.058)	(0.0533)
t	[5.408]	[2.522]	[4.171]	[8.147]

R^2 =0.624; R^2_{adj} =0.613; F =82.173

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

As we can see from the Figure 2 estimated coefficients for the 202 observations sampleare different. It weights are twice larger for gender indicatorand almost twice larger for sector indicator. While coefficients along the age and education indicators increaseapproximately twice. In the extended case all examined statistics: σ, t, R^2, F, R^2_{adj}, remaining significant, are decreased.So, effectuated calculations demonstrate completely different perceptions of the implicated in study respondents.

In the second scenario (Figure 2), coefficients of the estimated regression function are significant, which is confirmed by the values of Student statistics (t-statistics), greater than 2.81 (except the second one from the **age** variable, which shows the significance level of 0.01, therefore

does not fall within the significance level of 0.005). At the same time, the standard error values - σ - are small enough.

The coefficients of determination R^2 and adjusted R^2_{adj} are smaller than in Table 1, but hold one`s ground that the selected regression function is a good one, expressing the degree of correspondence of the model of statistical dependence between the dependent variable **ineq_labour** and independent variables: **gender**, **age**, **educ_level** and the activity **sector**.

The values of the estimated coefficients themselves determine the impact of each of the coefficients on the dependent variable, namely: about 24% is due to the education level, about 18% - to the age, with 46% influences the sector of activity, and about 40.7% is the influence of the gender variable. It should be noted that the examined sample includes both women and men.

It shows interest the evaluation of the separate opinion of women and men. In order to perform this assessment, it is necessary to divide the questionnaire responses separately for women and men.

Two behavioral functions dependent on the same independent variables will be estimated. The results of the separate assessment of the gender inequality in the workplace of women and men are presented in Figure3 and Figure4; Figure 5 and Figure 6.

Figure 3. Equation of regression for male sample of 37 respondents

Men

ineq_labour = 0.3292*age +0.3599*educ_level+0.4395*sector

σ	(0.1582)	(0.1298)	(0.1642)
t	[2.0869]	[4.0917]	[1.9076]

R^2 =0.6897; R^2_{adj} =0.6420; F =25.188

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

Estimations of the coefficients of the behavioral function for men that is dependent on three factors: age, education level and sector of activity show us the influence of each factor on the issue of men's perceived inequality at work. Approximately 33% are due to age, almost 36% are the influence of the education level and approximately 44% is the impact of the activity sector. Student statistics are between the significance level 0.05 and the significance level 0.005 and standard deviations are moderate. The selected behavioral function shows a high degree of compliance to the statistical data.

Figure 4. Equation of regression for male r sample of 61respondents(extended sample)

Men

ineq_labour = 0. 3032*age +0.3076*educ_level+0. 5221*sector

σ	(0.1710)	(0.1043)	(0.1387)
t	[1.7733]	[2.9485]	[2.7646]

R^2 =0.5027; R^2_{adj} =0.4682; F =19.54

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

Estimations of the coefficients of the behavioral function (Figure 4) for men that is dependent on three factors: age, education level and sector of activity show us the influence of each factor on the issue of men's perceived inequality at work. Approximately 30% are due to age, almost 31% are the influence of the education level and approximately 52% is the impact of the activity sector. Student statistics are between the significance level 0.05 and the significance level 0.005 and standard deviations are moderate. The selected behavioral function shows some weakly degree of compliance to the statistical data than in the Figure 3. So calculations with extended sample till 202 respondents show much more influence of the age, education level and sector of

economy activities for men. The selected behavioral function shows a high degree of compliance to the statistical data. In the following two tables:

Figure 5. Equation of regression for female sample of 95 respondents

Women

ineq_labour = 0.33*age +0.531*educ_level+0.313*sector

σ (0.1582) (0.1298) (0.1642)

t [2.0869] [4.0917] [1.9076]

R^2 =0.7581; R^2_{adj} =0,7422; F =97,176

Estimations of coefficients of the behavioral function (Figure 5) for women dependent on the same three factors as for men, i.e.: age, education level and sector of activity show us the influence of each factor on the issue of inequality at work, as perceived by women. About 33% is due to age, 53.1% is the influence of the education level and about 31.3% is the impact of the sector of the activity. Student statistics are between 0.05 - the significance level (for the sector) and the significance level of 0.005 for the remaining variables. Standard deviations are moderate. The selected behavioral function shows a high degree of compliance to statistical data.

Figure 6. Equation of regression for female sample of 141respondents

Women

ineq_labour = 0.176*age +0.329*educ_level+0.481*sector

σ (0.0835) (0.1298) (0.0643)

t [2.1085] [4.3027] [7.4826]

R^2 =0.6054; R^2_{adj} =0,5925; F =70,58

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

Estimations of coefficients of the behavioral function (Figure 6) for women dependent on the same three factors as for men, i.e.: age, education level and sector of activity show us the influence of each factor on the issue of inequality at work, as perceived by women (extended sample). About 17,6% is due to age, approximately 32,9% is the influence of the education level and about 48,1% is the impact of the sector of the activity. Student statistics are between 0.05 - the significance level (for the sector) and the significance level of 0.005 for the remaining variables. Standard deviations are moderate. So calculations with extended sample till 202 respondents show much more influence of the education level and sector of economy activities for womenThe selected behavioral function shows some weakly degree of compliance to statistical data.

At last let`s show the calculation results for women and men in the framework of the selected data for Republic of Moldova (Figure 7 and Figure 8). In the following two tables calculations for this scenario have presented.

Figure 7. Equation of regression for male sample of 28 respondentsfrom RM

Men

ineq_labour = 0.2796*age +0.5973*educ_level+0.1834*sector

σ (0.2047) (0.1665) (0.1796)

t [1.3659] [3.5871][1.0218]

R^2 =0.6725; R^2_{adj} =0,6063; F =17,109

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

Estimations of the coefficients of the behavioral function (Figure 7) for men that is dependent on three factors: age, education level and sector of activity show us the influence of each factor on the issue of men's perceived inequality at work. Approximately 28% are due to age, almost 18% are the influence of the education level and approximately 59,7% is the impact of the activity sector. Student statistics are between the significance level 0.05 – one - in front of education and the significance level 0.005 – two in front of two other coefficients, and standard deviations are sufficiently large.

Figure 8. Equation of regression for female sample of the 92 respondentsfrom RM

Women

ineq_labour = 0.2756*age +0.2692*educ_level+0.4647*sector

σ (0.0839) (0.0818) (0.064)

t [3. 2837] [3.2899] [6.0791]

R^2 =0.7753; R^2_{adj} =0,7591; F =102,3879

Estimations of the coefficients of the behavioral function (Figure 8) for women that is dependent on three factors: age, education level and sector of activity show us the influence of each factor on the issue of men's perceived inequality at work. Approximately 26,02% are due to age, almost 46,47% are the influence of the education level and approximately 31,1% is the impact of the activity sector. Student statistics are at the 0.05 level of the significance, and the standard deviations are sufficiently large.

Figure 9. Ratios based on estimated female and male coefficients of the proposed behavioral functions for the 202 respondent sample

***agewomen/men*=0.1761/0,3032=0.5806**

***educ_levelwomen/men*=0.2931/0.3076=1.0707**

***sector women/men*=0.4814/0.5221=0.8578**

synthetic indicator=(agewomen/men+educ_levelwomen/men+sector women/men)/3=0,8578

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

These coefficients show that women, involved in the economic activity, are approximately twice younger than men, but women's level of education is a little higher than that of the men, and a fewer women are involved in the private and mixed (private and state) sectors. In the Figure 9 a synthetic indicator showing the ratio between women and men is calculated according to the three indicators calculated above and demonstrates that women,involved in the economic activity at the state level are same smaller than those of the men. It must be mentioned that this indicator for 202 respondents sample is smaller than,those for 141 respondents sample.

Figure 10. Ratios based on estimated female and male coefficients of the proposed behavioral functions for the 92 respondent sample for Republic of Moldova

***agewomen/men*=0.2756/0,20472=0.9856**

***educ_levelwomen/men*=0.2691/0. 5973=0.4507**

***sector women/men*=0.4647/0.1834=2.5335**

synthetic indicator=(agewomen/men+educ_levelwomen/men+sector women/men)/3=1,3232

Source: Elaborated by authors based on questionnaire data

These coefficients show that women,involved in the economic activity, are approximately the same agewith men, but women's level of education is the twice smaller than that of the men, and, what is very strange, women involved in the private and mixed (private and state) sectors activity is at 2,5 times more than men. In Figure 10 the synthetic indicator showing the weighted average between women and men is calculated according to the three indicators examined earlier and demonstrates that women,involved in the economic activity are approximately at 1,3232 times than those of the men. It must be mentioned that this indicator for 202 respondents sample is equal to 0,8678and for 141 sampleis equal to 1,063.Therefore, we canconclude that in the Republic of Moldova in consequence of questionnaire results, women implication in the economic activity, especially in state sector, is better than those for total sample including allrespondents., and the second reason owing to more women, involved in this processthan men, and the third reason ii due to the fact that those men examined in this study have higher level of education the corresponding women.

5. Conclusions

The issue of gender equality in the employment is a matter of major significance. It is in this segment where the gender disparities are the most pronounced. Research effectuated on the base of extended sample of the questionnaire respondents were done.In the framework of some scenarios, such as: all respondents in examination, women and men for two samples: initial and extended one; separately examined men an women for both samples; women and men separately for Republic of Moldova respondents only; and two figures concerning indicators calculations for both samples. Effectuated calculations for extended sample have compared with earlier doing for initial sample excluding calculations for Republic of Moldova sample. After all calculations and comparison, we can conclude that more respondents examined in extended sample in some way change obtained results in relation with number of the female and male respondents participating in corresponding study. In special for initial sample the sector of activity is a decisive one, particularly the private sector, which for many reasons offers the predilection for men. Despite the fact thatmen's level of education has been muchbelow that of women, they occupy higher jobs with higher wages. Women, even with a higher level of qualification, are less requested in the private or mixed (private and state) sectors both for senior positions and for better paid positions. For both men and women, age has the same impact.

While calculation results for extended sample demonstrate some differences, especially for Republic of Moldova sample and for calculated indicators. First of all, in the extended sample for Republic of Moldova, women respondents are at approximately at 1,5 times more than men, and second almost all women are involved in economic activity in state sector, while men at most are involved in economic activity in private and mix sectors, in consequence women involved in economic activity are far greater than those of the men.This situation explains why at the sector. So, we can conclude that in the Republic of Moldova women situation from gender equality point show more implication in private and mix sectors, to be more strongly intentioned in its whishes to win in

competition with men applying for a new job when they participate in various competitions for valuable functions and positions. In turn, women have to attend interviews and contests on the same footing as men.For the future it will be a best way to include in estimated behavioral functions such a indicator human perception of the women and men professional abilities when engaging on work position.

Finally, it must be mentioned that effectuated study is very usefulin elaborating policy of the women employment, demonstrate many interest results and can be successfully used in gender analyses.

References

1. Blinder, A.S. Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates.In: The Journal ofHuman Resources, Vol. 8, No. 4 (Autumn, 1973), pp. 436-455
2. Becker, G. Human Capital and the Personal Distribution of Income, *W.S. Woytinsky Lecture No. 1*, Ann Arbor, University of Michigan. 1967
3. Becker, G.&Chiswick, B. R. Education and the Distribution of Earnings. In: American Economic Review, 56(2), pp.358-369. 1966
4. Chiswick, B. R.&Mincer, J. Experience and the Distribution of Earnings. University of Illinois at Chicago and IZA Bonn. Discussion Paper No. 847, pp.1-38. 2003
5. Chiswick, B. R. Human Capital and the Distribution of PersonalIncome, Unpublished Ph.D. Dissertation, Columbia University. 1967
6. Chiswick, B. R. Income Inequality: Regional Analyses Within a Human Capital Framework, New York: National Bureau of Economic Research. 1974
7. Chiswick, B. R.&Mincer, J. Time Series Changes in Personal Income Inequality. In: Journal of Political Economy, 80 (3) Part 2, S34-S66. 1972
8. Naval, E. Earnings evaluation of the Moldovan budget employees. In: Proceedings of the International Symposium “Experience. Knowledge. Contemporary Challenges 3rd Edition “Romania in the Year of the Centenary. The European and Global Socio-Economic Context”, December 13th-14th, 2018, Bucharest, pp.106-115
9. Colesnicova, T.&Naval, E. Impactul diminuării discriminării de gen asupra creşterii sustenabile în Republica Moldova. In: Materialele Conferinţei Internaţonale “Economic Growth in Conditions of Globalization: competitiveness, innovation, sustainability. the 13th edition. Vol. II. 232-236. October 11-12, 2018 Chisinau: INCE – ISBN 978-9975-3202-9-0.
10. Колесникова Т. Гендерное вертикальное неравенство на рынке труда Молдовы. In: Economie şi sociologie nr.2 2009. Ch.: IEFS, 2009, -180 p. ISSN 1857-4130, pp.151–159.
11. Colesnicova T. Evaluation of the human capital influence on men and women salaries in the Republic of Moldova. In: Economie şi sociologie nr.1/2011. Ch.: IEFS, 2011, - 216 p. ISSN 1857-4130, pp.204-213.
12. Colesnicova T. Approaches to estimation of the value for working women’s labor at the household in Moldova. In: Revista economică. Sibiu-Chişinău: IEFS, 2008, nr.5-6(42-43), vol. II, - 188 p. ISSN 1582-6260, pp.136–145
13. Colesnicova T. Analiza problemelor de gen în IMM-urileMoldovei. In: Analele ale Institutului Umanistic Contemporan. Ch.: IUC, вып. 6-7, 2010, -226 p. ISSN 1857-1271, ISBN 978-9975-9935-6-2, p.187-191 0,27 c.a.
14. КолесниковаТ. Опыт регулирования гендерного равенства в сфере занятости в Республике Молдова. In: Analele Institutului de Economie, Finanţe şi Statistică. Ch.: IEFS, 2011, -184 p. ISSN 1857-3630, ISBN 978-9975-4176-4-8, pp.176-179

SOCIAL AND ECONOMIC EVOLUTION OF THE RUSSIAN FEDERATION UNDER DEMOGRAPHIC AND ECONOMIC CRISES

EVOLUȚIA SOCIO-ECONOMICĂ A FEDERAȚIEI RUSE ÎN CONDIȚIILE CRIZELOR DEMOGRAFICE ȘI ECONOMICE

Mihai PATRAȘ[1]

Abstract

Knowing the real social-economic, demographic etc. situation in RF represents an elevated scientific and practical interest for the Romanian space. On one hand, this country detains important natural resources. But because of the inefficient use of these resources (in exports till 2/3 - 3/4 of the total valute, in some years even more), as well as exaggerate military expenses, RF is not a developed country, but a country in development stage. According to the most important macroeconomic indicators per capita, it does not enter in the list of the first 50 world countries, is significantly back with respect to Romania, which managed to achieve significant success after entering EU. RF position is about 60-70 on the world scale, the situation becaming worst after the start of the Russian- Ucrainian (non declared in 2014) and the occupation of Crimea.

It is important to mention that RF is facing in the last decenies not only acute economic crises (especially those in 1998, 2008 - 2009, 2014 - 2019), but also demographic and food crises as never before. It is the only country in the world with a population over 100 mil., where the population absolute number is in fact decreasing in the last 3decenies. Differently from other developing countries, here exist enormous gaps (dozens of times) among different population categories (the first and last decile) and territorial-administrative units, as well as an unnatural concentration of the national wealth.

Key words: *development level, GDP, average salary, per capita income, corruption, developmental gaps.*

JEL: I31.

De la bun început suntem nevoiți să recunoaștem, să precizăm, că despre evoluția socio-economică a Federației Ruse/ FR este destul de dificil de scris din, cel puțin, următoarele motive. **În primul rând**, mai mulți parametri din diverse domenii ale acestui stat sunt extrem de politizați (aceștia trebuie să corespundă unor obiective politice, adeseori ei nu corespund cu realitatea), **într-al doilea**, în acest stat este enormă economia tenebră/ neînregistrată, **într-al treilea**, tradițional este semnificativ sectorul militar, de obicei „amestecat" cu cel civil, respectiv informațiile aferente sunt secretizate (greu accesibile sau chiar inaccesibile). Afară de aceasta, așa cum încă cu cca. 3 decenii în urmă a menționat „doamna de fier",ex-primierul Marii Britanii,Margaret Thatcher (e drept că atunci cu referire la fosta URSS, în care FR era „**prima printre egali**", iar economia ei constituia cca.$^{3}/_{5}$ din cea sovietică) a menționat, că Federația Rusă este un stat „**cu un trecut imprevizibil**", care, de regulă, mereu urmează a fi redescoperit. Mai jos, pe cât posibil, vom aduce argumentele și faptele deveditoare necesare.

Majoritatea surselor, în care sunt expuse datele despre FR, încep cu suprafața ei – cca. 17,07 mil. km^2, ceea ce reprezintă primul loc în lume (unii politicieni, dar nu numai, adeseori conștient „confundă" FR de azi cu defuncta ex-URSS, afirmând greșit că prima ar ocupa în continuare a șasea parte a uscatului, în timp ce de fapt „doar" a șaptea–a opta parte). Mai puțini știu, că „creșterea" substanțială a spațiului ei în toate direcțiile a avut loc pe parcursul ultimelor 3 secole.

De asemenea nu toți cunosc, că după numărul populației FR ocupă, potrivit datelor oficiale, doar locul 9 în lume după (începutul a 2019, mil. loc.)[2]: RPC (1394), India (1343), SUA (328), Indonezia (265), Pakistan (212), Brazilia (210), Nigeria (189), Bangladesh/ Pakistanul de Est (166), FR (146), Japonia (127). Apoi urmează Mexic, Etiopia, Filippine, de asemenea cu peste 100 mil. fiecare Fiindcă FR este singura țară din lista celor cu populație semnificativă, unde de fapt numărul locuitorilor (cu reședință permanentă) **în ultimele 3 decenii „nu crește**", ne vom opri pe scurt

[1] Professor, PhD, Faculty of Economic Sciences, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *patrash_mihai@hotmail.com*

[2] Datele au fost împrumutate din www.statdata.ru, și corespund situației din 11 februarie 2019.

asupra acestui subiect. E știut că atunci, când se caracterizează o țară, numărul populației este un indicator foarte important.

Până în decembrie 1991, când a avut loc desființarea firească, pașnică, benevolă, pentru totdeauna și din proprie inițiativă a ex-URSS, FR se „alimenta" masiv și în permanență cu populație tânără și relativ mai performantă din toate fostele 14 republici unionale, acum noi state independente/ NSI (Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Estonia,Georgia, Kazahstan, Kârgâzstan, Letonia, Lituania, R.Moldova, Tadjikistan, Turkmenistan, Ucraina, Uzbekistan). Milioane de tineri dintre cei mai capabili, mai buni erau atrași pentru ai deznaționaliza și ai rusifica. Mecanismul de formare a **comunității unice de oameni** (poporul sovietic, cum politico-ideologic mereu se tot afirma atunci despre ex-URSS, în special în anii 1970-1980) includea serviciul militar obligatoriu (de 2-4 ani) și școlile militare (de 4-5 ani), studiile în instituțiile de învățământ superior și cercetările din multiplele centre științifice(în primul rând, Moscova, Sanct-Petersbourg, Novosibirsk, Samara, Ekaterinburg etc.), marile *„construcții ale secolului"* (uzina de automobile din Toliatti, magistrala de cale ferată Baikal-Amur/ BAM de peste 3000 km etc.), la care prin salarizare motivantă și alte metode de stimulare materială (coeficienți regionali la salariu, asigurarea cu unele produse, atunci deficitare, de ex., automobilele „Jiguli" și „Volga", promisiuni de alocare a locunțelor de stat sau de ocupare a anumitor posturi mai bine plătite etc.),**erau atrași anual milioane de tineri**, ulterior vorbitori de limbă rusă, iar o bună parte dintre aceștiarămâneaudupă căsătorii mixte pentru totdeauna etc. în patria nouă și, de regulă, se îndepărtau de patria lor istorică („mica lor patrie"). Aceștia deveneau cetățeni sovietici.

După obținerea independenței politice în anii 1990-91 de către toate republicile foste unionale (NSI), apariția cetățeniei respective ale noilor state, intrările de oameni în FR din NSI au devenit **imigrație** a cetățenilor străini. Anii 1990 reprezintă, pe de o parte, continuarea crizei socio-economice extrem de acute, începută încăîn anii 1980, iar pe de alta, declanșarea unei noi mari (**celei de-a patra**) crize demografice, care continuă până în prezent.

Potrivit specialiștilor ruși, în anii 1990 exista pericolul dezmembrării FR. Au apărut banii teritoriali – „rublele din Ural" și cele din Răsăritul Depărtat, s-au pronunțat deschis pentru o independența lărgită, chiar totală, Tatarstanul, Başkiria, Cecenia (cu ultima autoritățile de la Moscova purtând și 2 războaie civile/ interne foarte severe).

Prima mare criză demografică din FR în sec. XX putem spune că a fost legată de Primul Război Mondial (1914-1918), revoluția (din februarie 1917) și putciul din octombrie 1917 organizat de bolșevici, precum și războiul civil (1917-1922) declanșat de asemenea din cauza bolșevicilor. Doar în războiul civil, potrivit datelor desercretizate abia în 2018 (peste aproape o sută de ani de la finalizarea războiului), au murit cca. 15,0 mil. oameni[3]. Câteva milioane de dvoreni, foști ofițeri/ militari și cazaci, negustori, oameni de știință șide cultură ruși, slujitori ai bisericii etc. (după diferite surse, între 2 și 5 mil.) au emigrat în diferite țări (Turcia, China, România, Franța, Finlanda, Polonia, SUA etc.). *Cea de-a doua mare criză* (tragedie) demografică s-a produs la sfârșitul anilor 1920 – anii 1930, când au avut loc colectivizarea forțată și teroarea roșie.O cifră oficială în acest sens încă nu există, însă specialiștii în domeniu estimează indicatorul în cauză până la 10 mil., alții – chiar mai mult.

Cel de-al Doilea Război Mondial (1939-1945) a cauzat pierderi de câteva zeci de milioane de vieți omenești. Istoricul rus A.Holmogorov încă la începutul anilor 1990 a menționat, că după 1917 în FR au fost omorâți 108 mil. oameni, din care 360,0 mii preoți și alți slujitori ai bisericii, au fost distruse peste 76 de mii de biserici și lăcașe de cult*(LA, 26 oct. 2017, p. 2)*. Potrivit Bisericii Ortodexe Ruse în anii 2018-2019 se deschideau/ se deschid câte 2-3 biserici pe zi; 70% din populația rusă se declară ortodoxă, însă real vizitează Biserica doar 5-6% (*V. Kostikov*).

Desființarea firească și pentru totdeauna a lagărului socialist/ comunist (supranumit atunci„infloritor") și liberalizarea hotarelor externe, în mare măsură (chiar determinantă) s-au

[3] Specialiștii ruși menționează, că dacă nu ar fi existat Ulianov/ Lenin cu „planurile" lui, Federația Rusă acum ar fi fost o țară cu economie dezvoltată, comparabilă cu cea a SUA.

diminuat intrările „unilaterale” nete în FR a populației tinere din NSI. Pe de altă parte, un număr semnificativ (de câteva mil.) al populației din FR din diferite motive (politice, socio-economice etc.) au emigrat în terțe țări. În primul rând, definitiv au plecat majoritatea etnicilor germani, evrei, poloni, greci, etnicii baltici etc. S-au întors în patriile lor istorice (Ucraina, Basarabia/ R.Moldova, Belarusi, țările baltice etc.) o parte a deportaților și a familiilor acestora în diferite raioane ale FR din anii 1940-1950 (și a Kazahstanului).

Din cauza instabilității și imprevizibilității sutuației economice nefavorabile după 1991 până în 2010 din FR au emigrat (în țările dezvoltate/ OECD) peste 1 mil. de specialiști cu studii superioare. Inclusiv câteva mii cercetători cu grade științifice și titluri onorifice (academicieni, doctori în știință, prof. univ., artiști emeriți, diferiți laureați, oameni de afaceri dintre cei mai performanți etc.). Drept urmare,dacă să analizăm coraportul dintre potențialurile științifice ale SUA și cele ale FR constatăm, că cca. 70% din rezultatele științifice identificate (anual sau integral/ cumulativ) în lume aparțin cercetătorilor americani, în timp ce celor FR le revin doar cca. 0,5% ! O confirmare indirectă, dar certă, a acestui fapt constituie rezultatele acordării Premiilor Nobel în diversele domenii ale științei și literaturfii: peste 2/3 dintre Premiile acordate până acum au revenit cercetătorilor/ cetățenilor etc. americani.

FR tradițional se află printre liderii mondiali la capitolul „consum de alcool” per capita. Potrivit experților Organizației Mondiale a Sănătății/ OMS, pierderile sumare ale țărilor lumii, cauzate de consumul excesiv de alcool constituie între 1,5-3,0% din PIB. Pentru FR indicatorul în cauză constituie 1,7 trln. rub. sau peste 4,0% din PIB (cu referire la a.2008/ Общественная Палата РФ, 2009). În FR urmare a consumului excesiv de alcool mor până la 0,5 mil. oameni. (*v. „Вопросы экономики”, № 3, 2018, p. 131*). Drept consecințănumărul populației FR din ultimii ani (după 1991) este, de fapt, în scădere. Ministerul sănătății din această țară constată, că (supra)consumul de alcool este cauza principală a mortalității bărbaților: 70% dintre aceștia mor înaintea termenului firesc. Din această cauză, *mortalitatea bărbaților aflați la libertate este de 3 ori mai mare, decât a celor aflați în închisori*.

Președintele Curții de Conturi al FR Alexei Kudrin menționează, că **din 2008 în FR se reduce numărul populației apte de muncă**. Până în 2035 se va diminua cu 10,0 mil. numărul tinerilor cu vârsta între 20 și 40 ani. După ritmurile de „cifrizare” (цифрофизации) FR rămâne de 3-4 ori în urmă statelor avansate. **În 2016** pentru prima dată nu s-au indexat pensiile pentru toți pensionarii. **Acum pensia în FR constituie 34% din salariul primit până la pensionare**. 80% din numărul săracilor din FR sunt familiile cu 2-3 copii.

În Răsăritul Depărtat al FR pe parcursul ultimilor 20 de ani (1997-2017) populația s-a micșorat cu 1 mil. (către 2025 se estimează o creștere de la 6,2 mil. la 6,5 mil., urmare a repartizării cu titlu gratuit a câte 1 ha pentru familie).

Înr-una din vizitele sale la Chișinău cu câțiva ani urmă, vice-premierul de atunci al FR D.Rogozin a menționat, că în FR locuiesc peste 700,0 mii de etnici moldoveni. Deși unii de la noi (au pus și mai) pun la îndoială această importantă cifră demografică, eu personal nu am motive să nu-l cred pe fostul vice-premier.Și iată de ce. Înaltul demnitar rus s-a exprimat în principiu corect, dar a fost înțeles greșit: el nu a spus *„cetățeni moldoveni”*, adică ai R.Moldova, ci doar (etnici) „moldoveni”, adică și din toată Transnistria (moldovenească și ucraineană), și din Sudul și Nordul Basarabiei, pământuri aflate azi în componența Ucrainei (după ultimatumul sovietic adresat României din 1940) etc. Afară de aceasta tot moldoveni (probabil în viziunea vice-premierului) sunt și acele sute de mii de consângeni, care încă până la 1990 au fost atrași la marile/ grandioasele construcții sovietice (BAM, KAMAZ, Combinatul metalurgic din Magnitogorsk, DneproGES etc.), la tăiat pădurile, la bazinele și zacămintele de gaze naturale, petrol, carbune etc. O bună parte dintreaceștia după desfințarea URSS au rămas acolo,cel mai probabil devenind cetățeni ruși (sau cu cetățenia dublă). Românii moldoveni cu regret sunt foarte ușor deznaționalizabili, adeseori conștient

ascunzând originea etnică a lor. Tot moldoveni (probabil, dacă nu chiar români)[4] sunt și foștii români deportați din spațiul nostru (în anii 1940-50) și rămași acolo cu traiul/ cu lucrul, inclusiv din zona Nordului Bucovinei și a Maramureșului, Ținutului Herța.

Așa că numărul **cetățenilor moldoveni** atunci era probabil cu mult mai mic (cca. $^2/_3$ din cifra de mai sus), decât cel al etnicilor**moldoveni**[5].

Potrivit autorilor ruși (*de ex., V.Kostikov*), desființarea URSS a cauzat pierderi pentru FR a 30,0 mil. de oameni.

Războiul ruso-ucrainean (2014-20...) a generat stabilirea sancțiunilor dure din partea SUA și UE față de FR. Aceasta a inversat evoluția economică a ei. Dacă după criza financiară din 2008-2009 și până la declanșarea războiului, economia FR se dezvolta ascendent, PIB-ul ei constituind în 2013 (potrivit datelor FMI și Băncii Mondiale/ BM) cca. 2,3 trln. dol., atunci în anii ulteriori, acest indicator a suferit decăderi simțitoare (mld. dol.): 2014 – 2064; 2015 – 1368; 2016 – 1285; 2017 – 1577 (în 2018, potrivit BM, de asemenea a constituit 1577,52 mld. dol. sau locul 11 în lume după SUA – 19737,57; China – 12237,60; Japonia – 4872,14; Germania – 3677,44; Marea Britanie – 2622,43; India – 2600,82; Franța – 2582,50; Brazilia – 2055,50; Italia – 1934,80; Canada – 1653,30 și înaintea Coreei de Sud – 1530,75).

Respectiv s-a modificat substanțial ierarhizarea mondială a țărilor după mărimea absolută a PIB. Dacă în 2013 FR se situa pe locurile 7-8 la acest important indicator, atunci în 2017/18 doar pe locurile 11-12 (cu cca. 2% din volumul global).Situația general-economică din FR s-a acutizat semnificativ în ultimii ani. Și acest proces insistent continuă.

Bociarov M., directorul Centrului de cercetări strategice menționează, că în funcție de nivelul cheltuielilor bugetare per capita (1474 dol.) FR ocupă locul 63 în lume. Pentru comparație – în China cu o populație de 1374 mil. loc. – 1765 dol., Estonia – 6981 dol., Norvegia – 44 662 dol.

Decalajul dintre 10% cei mai bine plătiți și 10% cu cele mai mici remunerări constituia (oficial) în 2016 – 15,7 ori (în 2010 – 16,6; 1997 – 13,5), atunci, potrivit datelor cercetărilor socio-economice, acest decalaj este de 40-50 la 1 (!).

Cu toate că numărul oamenilor foarte bagați (cu averi de peste 50 mil. dol.) în FR crește destul de rapid (mai rapid decât în alte state avansate), economiștii ruși constată un fapt deosebit de important: milionarii și miliardarii din aceasta țară sunt proprietari ai companiilor petroliere și metalurgice, la timpul potrivit (în anii 1990) „au privatizat" la prețuri simbolice obiecte economice importante și de mare valoare. Spre deosebire de aceștia oamenii foarte bogați din țările dezvoltate (SUA, Germania, Marea Britanie, Franța, Olanda, Japonia etc., dar și din RPC) au fost și/sau sunt mari întreprinzători, generatori de noi și performante tehnologii, care au schimbat „fața țării", au obținut rezultate benefice recunoscute de societate, rezultate deosebite pe parcursul unei perioade îndelungate, cu achitarea la timp a salariilor decente și impozitelor prestabilite (de regulă, suficient de semnificative, până la 60-70%)[6]. Spre deosebire de acestea companiile miliardarilor și milionarilor ruși în mare măsură se îmbogătesc din contul exploatării resurselor naturale, impozitelor simbolice etc. În cazul în care prețurile la resursele respective scad, respectivii solicită (și obțin) diverse privilegii de la guvern, adeseori fără asigurarea transparenței necesare. În FR destul de frecvent interesele demnitarilor înalți, a funcționarilor importanți se contopesc cu cele ale marelui capital privat.

Un studiu realizat (în 2018) de către Institutul de Analiză și Prognoză Socială a Academiei de Economie și Administrare Publică de pe lângă Președintele FR arată următoarele. În funcție de

[4] În statistica sovietică, dar și cea postsovietică (inclusiv cea din FR, Ucraina, R.Moldova) până în prezent se face o distincție artificială dintre diferiți români (adică dintre românii bucovineni, maramureșeni, herțeni, pe de o parte, și cei basarabeni, transnistreni etc., pe de alta).

[5] Ținând cont de deficitul forței de muncă, România ar putea elabora un program de atragere a românilor acum angajați la munca în Federația Rusă în locul muncitorilor din terțe țări (China, Vietnam, țările arabe și din Asia de Sud-Est). Cu atât mai mult ca salariile în România sunt superioare (cu 30-80%) celor rusești.

[6] Cu toate că impozitele în statele dezvoltate menționate sunt cu mult mai mari, decât cele din FR (de doar 13%), de ex., multimiliardarul american Bill Gates consideră, că impozitele pe care el le achită sunt prea mici.

gradul de bunăstare, populația este divizată în 4 grupe. Dintre aceștia **22% (peste 30,0 mil.) trăiesc în sărăcie** (veniturile acestora le permit să-și cumpere doar strictul necesar de produse alimentare); **35,6% (peste 50,0 mil.) se află în a.n. zonă de risc**: aceștia își permit o alimentație normală și îmbrăcămintea necesară, însă au dificultăți când este vorba despre achiziția de produse de utilizare durabilă. Pentru aceștia nu există perspective de îmbunătățire a condițiilor materiale.Pentru cca. 14,1% (cca. 20,0 mil.) există șanse de schimbare în bine a condițiilor de viață. Respectiv 28,3% (cca. 41,0 mil.) din respondenți au declarat, că au posibilitatea să-și cumpere mărfuri de utilizare durabilă și nu admit o diminuare a nivelului de trai *(ZdG, nr. 44/689, 22 nov. 2018, p. 17)*.

Referitor la nivelul de dezvoltare economică, venituri reale și consum pe locuitor etc. FR este cu mult devansată de fostele sale „colonii" mai „vechi" sau mai noi – Polonia, Finlanda, țările baltice (Estonia, Letonia, Lituania).

Deși este un mare producător (de cartofi),în perioada februarie-iulie FR importă cartofi din Egipt, Azerbaidjan, Pakistan, Belarusi și China *(АиФ, № 15/ 2018, p. 32)*.

După nivelul fericirii, potrivit datelor ONU, FR se află pe locul 68, între Pakistan și Filipine, coborânde-se în 2018 cu 9 poziții *(АиФ, № 14/ 2019, p. 6)*.

Cunoscutul politician rus prof. univ. Vladimir Jirinovski încă în perioada, când era în funcția de vicepreședinte al Dumei de Stat a încercat să-i oblige pe deputați ca aceștia să fie patrioți și să nu utilizeze automobile străine, ci doar rusești („Volga")[7]. Deputații însă nu au reacționat „patriotic" la această chemare. Potrivit surselor ruseși, mașini „Volga" dețin doar președintele V.Putin, prim-ministrul D.Medvedev, precum și însuși V.Jirinovski (drept că doar în garaje). O bună parte dintre deputații ruși nu manifestă patriotism nici când vine vorba despre studiile superioare ale copiilor lor, despre alegerea locurilor de odihnă și de vindecare sau de păstrare a banilor, de consumul multor medicamente (contrafăcute în proporții de până la 80%)[8] sau chiar a băuturilor spirtoase (acestea masiv fiind contrafăcute în proporție de 60% - rachiurile, iar cognicurile în proporție de 90% și sunt generatoare de risc).

În FR într-adevăr sunt 108 miliardari și 189 mii milionari în dol. (*v.АиФ, nr. 31, 2018*). Aceștia însă au devenit oligarhi, așa cum am menționat, în urma unor „privatizări" ilicite, negândite, neobiective (obiectele „privatizate" fiind în mod evident subevaluate de mii de ori) și nu urmare a unor realizări economice ale lor, de care ar avea de câștigat întreaga populație. 200 dintre cei mai bogați oameni din aceasta țară dețin averi în mărime de 485,0 mld. dol.

FR nu a fost și nu este în lista țărilor dezvoltate (OECD), ci doar una *în curs de dezvoltare*. Ea, probabil, niciodată nu va fi țara dezvoltată și nu va avea un nivel sporit de dezvoltare din cauza supraînarmării neîntrerupte, militarizării excesive, nejudicioase, neproporționale a economiei. **Potrivit Institutului specializat din Stokholm, în 2017 cheltuielile militare ale SUA au constituit cca. 615 mld. dol. (în 2018 – cca. 700 mld. dol.,** cca. 3% din PIB); RPC – cca. 150,0 mld. dol., FR – cca. 90,0 mld. dol., 8-9% din PIB; potrivit datelor FR – doar cca. 60 mld. dol.). FR a adoptat un vast program de state de înarmare pentru 10 ani. În sector activează milioane de oameni.

În 2008 salariul pentru 2018 era planificat în mărime de 2700 dol. și o suprafață de locuit de 100 m^2 pentru familii din 3 persoane Acum el constituie 43550 rub. (=700 dol.). Neîndeplinirea prevederilor ministrului de atunci al economiei (Nabiulina) se explică prin faptul, că s-au diminuat prețurile petrolului *(АиФ, №23, 2018, c. 2)* și a crescut cursul dolarului de la 1$=25 rub. la 1$=70-75 rub.

Rubla rusească/ RUR de la începutul său (iulie 1992) este una extrem de instabilă. Este cunoscut faptul, că acum (sept. 2019) 1 rub. ≈ 25-30 bani moldovenești; sau 1 RON ≈ 15-18 rub. În perioada 1992-2018 rubla nu a avut perioade lungi de stabilitate (cu excepția unei perioade scurte, premergătoare crizei financiare mondiale din anii 2008-09 și când unii politologi din FR prognozau extinderea ariei de utilizarea RUR, ca monedă regională). În urma crizei financiare din 1998 o rublă

[7] Uzina de automobile „Volga" din Nijnii Novgorod a fost înființată în anii 1930 cu sprijinul tehnic al SUA.

[8] În legătură cu acest fapt îngrijorător și deosebit de periculos pentru sănătatea cetățenilor ruși, acelaș politician Vl. Jirinovschi propune să fie retrase licențele de activitate a farmaciilor, care comercializează medicamente contrafăcute.

(nouă) a fost preschimbată cu 1000 rub. vechi. În 2014 rubla s-a devalorizat de 2 ori, în 2018 (septembrie) cu încă 10%, până la 1 dol. ≈ 70 rub.

Deși în 2018 FR a avut o recoltă record de grâu, **populația este nevoită să consume cereale de proastă calitate**, **fiindcă cele de calitate superioară se exportă**, pentru a obține valuta, acum foarte necesară.

FR a exportat 5,6 mil. t cereale (de 1,5 ori mai mult comparativ cu 2017). Cu toate acestea în magazine se vinde pâine din grâu de **calitatea/ categoria a V-a (!), adică din grâu furager**, anterior destinat doar hranei animalelor. Până nu demult se permitea coptul pânii din cereale de calitate nu mai proastă, decât categoria a IV-a, cu adaosul obligatoriu a celei de calitatea a III-a, a.n. „prețioasă". Categoria a IV-a a fost „limita", mai jos de care nu se admitea coacerea pâinii. Acum se poate.

Aceasta se întâmplă fiindcă cerealele de calitate înaltă sunt insuficiente (!). Cele mai calitative cereale se exporta ! În țară rămâne „restul". În rezervă mai există cereale de categoria a VI (!). Potrivit specialiștilor în domeniu, **80% de făină destinată coacerii pâinii este de calitatea proastă**. Cota grâului de cat. III-a în total a constituit (%): în 2012 – 48,2; 2013 – 38,5; 2014 – 34,2; 2015 – 33,2; 2016 – 18,0. (*Sursa: acad. Iurie Peskov, АиФ, nr. 36, 2018, p. 24-25)*

84% din populația FR constată existența unor inegalități economico-financiare (la capitolul avere). După 70 de ani de egalitarism 56% dintre cetățeni consideră, că în FR sunt necesare reforme (dar nu revoluții). Salariile (veniturile lunare) constituie (rub.): Moscova – 68,0 mii (mai mici ca în București – *M.P.*); S.-Petersbourg – 53,0 (mai mici ca la Iași); Voronej, Kursk, Tula, Reazan – 26-27 mii; Crâm – 24,0; Iamalo-Neneț (district) 87,0 mii (bani din petrol și gaz, plus coeficienți raionali) *(АиФ, № 31, 2018, p. 9, M.Corskov)*

Salariul mediu oficial al funcționarilor în FR este de *cca. 4 ori mai mare*, decât al medicilor și funcționarilor. Analiticii însă afirmă ca decalajul real este cu mult mai mare. Și nivelul sărăciei este mai mare *(АиФ, №26, 2018, c. 5).*

FR, ca și multe alte țări în curs de dezvoltare, este un stat cu mari decalaje (adeseori în creștere) în mai multe domenii/ sectoare: teritoriale (între regiuni economice, sate și orașe, orașe mari și cele mici etc.), între grupuri sociale, între categorii de angajați etc.

Salariile multor categorii de persoane sunt nesemnificate. De ex., salariul unui cadru didactic preșcolar constituie 7935 rub. (ceva peste 110 dol.), a unei surori medicale – 10246 rub. (cca. 140-150 dol.), a unui poștaș – 3600 rub. (50-60 dol.), pompier – cca. 8000 rub. (120 dol.) etc. *(АиФ, № 25/ 2017, p. 2)*.

Pe parcursul ultimilor 20 ani în Răsăritul Depărtat s-a diminuat populația cu 1,0 mil. loc. Dar către 2025 se estimează o creștere (**de la 6,2 la 6,5 mil**.). Densitatea populației – 1 om/ km^2.

Problema corupției este una extrem de serioasă: FR se află la acest capitol pe locul 136-138 din 178 țări analizate. Pentru ca statul să poată cerede la hoț (și nusă explice hoțului) argumentarea surselor de câștiguri e necesar de a include în legislație art. 20 a Convenției ONU împotriva corupției. În 2015, potrivit Serviciului Vamal Federal/ SVF, FR a livrat în SUA produse petroliere în valoare de 3,0 mld. dol., dar în SUA au intrat 9,0 mld. dol.! În Germania din FR au fost livrate produse petroliere de 10,9 mld. dol., dar potrivit statisticii germane, în această țară au intrat 27,1 mld. dol. (cu 16,2 mld. dol. mai mult!). La export artificial se diminuează atât cantitatea, cât și prețurile materiei prime. Putem presupune, că toate acestea se fac cu acordul tacit al autorităților. Cota materiei prime și semi-materiei (полусырья) în exportul FR constituie 80%.

Potrivit datelor centrului analitic Modernizarea/ „Модернизация" „Gazprom" a diminuat extracția gazelor – de la 546,0 mld. m^3 în 1999 la 419 mld. m^3 în 2015, dar numărul colaboratorilor a crescut de la 298,0 mii la 449,0 mii oameni, cheltuielile aferente au sporit de 7 ori!(Prof. Bocearov/ *АиФ, № 28, 2017, p. 21*)

În SUA locuește ex-ministrul finanțelor a reg. Moscova (Alexei Kuznețov), care-i învinuit în afaceri ilegale cu pământul, în valoare de 29,0 mld. rub. Ex-senatorul Vit. Malkin, care deține companii în SUA, Luxemburg, după însușirea unor sume mari de bani a emigrat. Obțin cetățenia

după achiziția diverselor imobile (*АиФ, № 49, p. 4*).

46% dintre specialiștii ruși sunt gata să emigreze. Pentru 5 ani de studii la facultatea de filosofie serală și plătește 500,0 mii rub. Indemnizațiile pentru șomaj nu s-au modificat în ultimii 10 ani și constituie 850-4900 rub., de 2,5-12 ori sub „coșul de consum". (*АиФ, № 34, 2018, p. 4-5*).

Deși de la începutul celui de-al Doilea Război Mondial au trecut aproape 8 decenii, însă au mai 278 veterani de război, care demult mai așteaptă apartamentele promise de autorități *(АиФ, № 25/ 2017, p. 3)*.

După Banca Centrală a Rusiei/ BCR anual se scot din FR cca. 31 mld. dol. Curtea de Conturi a FR a constatat, că în 2017 au fost depistate infracțiuni la executarea Bugetului Federal și regional, care au constituit 1,9 trln. rub. (:60) ≈ 30 mld. dol.

După februarie 2014, urmare a:

1. Războiului (nedeclarat) ruso-ucrainean (și crearea a două republici autoproclamate în sud-estul actualei Ucraine), anexarea Crimeei etc. (acțiune extrem de costisitoare pentru FR – de câteva sute mld. dol.),
2. Stabilirii embargourilor/ sancțiunilor SUA, UE etc. față de FR,
3. Acutizării dramatice a situației socio-economice din FR (reducerea semnificativă, în dol., a PIB față de perioada premergătoare/ 2013, devalozizarea de cca. 3 ori a RUR față de monedele de bază (dol. SUA, euro) și a reducerii veniturilor reale ale populației, inclusiv a lucrătorilor imigranți din NSI, a transportatorilor spre și dinspre FR etc.). Veniturile reale ale populației (curățate de inflație) suntîn scădere în ultimii 5 ani în FR.
4. Beneficierii, începând cu 28 aprilie 2014, de către cetățenii R.Moldova a pașapoartelor biometrice, care permit călătorii legale fară vize în UE, alte state (în total peste 100 țări),
5. Creșterii neîntrerupte a numărului beneficiarilor de pașapoarte românești în R.Moldova, care permit activitate și studii legale în UE, călătorii fără de vize în cca. 170 de țări,

De asemenea, cu multe astfel de țări europene deja există și acorduri de protecție socială (beneficierea de pensii europene, indemnizații de șomaj etc., în timp ce cu FR astfel de acorduri nu există și nici nu vor exista),

Fiindcă FR, spre deosebire de țările apusene tradițional nu dispune de un sector dezvoltat de producere a mărfurilor de larg consum (alimentare și nealimentare, îmbrăcăminte, îmcălțăminte etc.)[9] de calitate înaltă, nu există o infrastructură socială performantă etc.,

în ultimii ani (2014-2019), potrivit estimărilor noastre, urmare a factorilor enumerați mai sus, din FR au emigrat între 250-300,0 mii cetățeni moldoveni/ români basarabeni și acest proces firesc contină și va continua, ținând cont de faptul, că după spusele unui demnitar rus embargourile/ sancțiunile din partea țărilor OECD au continuat peste 40 ani *(АиФ, № 3, 2019, p. 3)*. O bună parte dintre aceștia revenind în Patrie, după scurt timp reemigrează (zilnic câte 100 persoane), dar deja pentru a munci în UE, Israel, Turcia, SUA, Canada etc.

Despre aceasta mărturisesc mai multe fapte:

1. Datele Departamentului Migrației al FR; 2. Informațiile structurilor de transport (auto, avia, feroviar) al R.Moldova (care constată reducerea semnificativă a fluxului de pasageri spre și dinspre FR); 3. Datele poliției de frontieră; 4. Datele despre evoluția numărului beneficiarilor de pașapoartelor biometrice și românești etc.

Menționăm, pașapoartele românești sunt preferate de un număr tot mai mare de etnici ruși, ucraineni, gagauzi din R.Moldova (dar și din Ucraina).

O sursă importantă în acest sens (emigrația din FR) reprezintă informațiile privind remitențele, acestea reducându-se anual, iar cele din UE, Israel, SUA etc. cresc.

[9] Menționăm, că elita rusă este preponderent îmbrăcată și încălțată cu haine/ încălțăminte de import, preferă să circule cu autovehicule europene, japoneze, americane etc., să păstreze/ să investească banii, să se odihnească și/sau să se vindece în străinătate, respectiv mulți tineri să studieze în afară țării etc.

THE NAVIGABLE PRUT: A POSTPONED DESIDERATUM

PRUTUL NAVIGABIL, UN DEZIDERAT PRELUNGIT

Teodor PĂDURARU[1]
Gabriela CIURARIU[2]

Abstract

The Prut river, although once navigable, because of the many changes of its status, from inland river to border river, has not been capitalized on properly such that it could support the economic development of the three countries to which it is the natural border: Romania, Republic of Moldova, and Ukraine.

The Prut navigable potential is huge and, through an international program judiciously structured and negotiated, could become another important means to link the Black Sea to the Baltic Sea. Actually, this project has existed since 1920.

Key words: *the Prut river, navigable, river, inland river, natural border, existing project.*

JEL: H54, R58.

1. Introducere

Râul Prut era cunoscut în Antichitate sub numele *Pyretus,* iar sciţii îl numeau *Porata,* adică *apă furtunoasă*. Primele menţiuni documentare datează de la începutul secolului XV. Versiunile etimologice rămân deocamdată controversate: scit. *port* - „vad”, gr. *pyretos* - „zbuciumat”, iran. *prtu* - „loc de trecere”. Savantul filolog Anatol Eremia consideră că radicalul geto-dac **proth (*pârâu, râu) sau cel preindo-european **p(r)t- (*p(l)t-)* [(râu) plin, larg] ar putea sta la baza acestui hidronim.[3]

B. P. Hasdeu remarcase că „*Porata*, prima apă tributară a Dunării despre răsărit, este cu cea mai perfectă certitudine topică și chiar fonetică *Prutul*”, care „numără 340.000 stânjeni”.„Celții au păstrat cuvântul *frut* chiar în înțeles de fluviu… *Porata* însemna dară la sciți: *trecătoare*”[4]

Nicolae Drăganu considera că denumirea Prutului și-a păstrat forma sa scită (*Porata*), trecând prin graiul slavilor,cu obișnuita schimbare a consoanelor surde slave în vocale sonore în transcrierea greacă, de unde au însușit-o și românii: *Prutul*[5]

Explicația prin slavă, dată de Max Vasmer, care pornea de la forma grecească a termenului Πυρετός, atestată tot de Herodot, alături de varianta scitică Πορατα, e susținută de Al. Rosetti (*Prutul:* „numele scit al Prutului” (Βρουτος, la Constantin Porphyrogenetul):„trecere,vad,punte”(în Evul Mediu Prutul e numit „Alanus fluvius”). Forma românească se explică prin intermediar slav: Pîrutu < *Purîtu < Πυρετός)[6]

2. Navigația pe râul Prut

Pe timpul domniei în Moldova a lui Alexandru Ypsilanti (1786-1788) se vorbea despre „realizarea unui canal navigabil care va trece prin Iași”, cu intenția ca Siretul să fie legat cu Prutul în vederea navigabilității. Ideea a fost reluată, oficial, în *Regulamentul organic* (1832). În capitolul care aborda *Căile de comunicaţii* se prevedea navigabilitatea unor râuri din Principatul Moldovei,

---

[1] Scientific Researcher II, PhD, “Gheorghe Zane” Institute of Economic and Social Research, Romanian Academy - Branch of Iaşi, Romania; Head of Department for Scientific Research Relations, General Association of Economists of Romania; President, Iaşi Branch of General Association of Economists of Romania, *tpaduraru2005@yahoo.com*

[2] Lecturer, PhD, “Gheorghe Asachi” Technical University, Iași, Romania

[3] Anatol Eremia, „Rîurile Moldovei dintre Prut și Nistru”, in Localităţile Republicii Moldova: Itinerar documentar-publicistic ilustrat. Vol. 11. R-Sa (Chișinău: Fundaţia „Draghiștea”, 2013)

[4] B. P. Hasdeu, Istoria critică a românilor, in Scrieri în 16 volume. Vol. 8. Text îngrijit și studiu introductiv de Gr.Brâncuș (Chișinău: Ştiinţa,2008), 282-283.

[5] Nicolae Drăganu, Românii în veacurile IX-XIV pe baza toponimiei şi a onomasticei (București, 1933), 574-575.

[6] Al. Rosetti, *Istoria limbii române* (București, 1986), 219.

printre care Prutulși Siretul, inclusiv unirea acestora prin intermediul râului Bahlui: „Siretul și Prutul [...] trebuie a se curăți și a se face mai îndemânatic pentru plutire sau pentru a se face canaluri de comunicaţie, de pildă unirea Siretului cu Prutul prin râul Bahlui, care ar fi de mare folos și pentru comercia capitalei”.

Prutul este ultimul afluent de ordinul I al Dunării și confluează cu aceasta la 150 km amonte de vărsarea fluviului în Marea Neagră. Râul Prut izvorăște de pe versantul NE al masivului Cernahora la altitudinea de 1580 m, din munții Carpați pe teritoriul Ucrainei si se varsă in Dunăre la altitudinea de 2 m. Până la intrarea pe teritoriul României, la Orofteana, râul Prut are o lungime de cca. 211 km, panta longitudinală de 6,4 ‰, un coeficient de sinuozitate de 1,18, si un bazin de 8.241 km2. In acest sector afluenții de dreapta sunt: Prutețul, Liucica, Pistinka, Râbnița și Ceremușul, ultimul fiind și cel mai important. Din stânga nu primește afluenți importanți din Carpați. Pe teritoriul României suprafața bazinului hidrografic este de 10.967 km^2 și lungimea, pe care face si granița de est, este de 742 km. Panta medie a râului Prut este de 0,2‰, iar a afluenților principali variază intre 1-3‰.Coeficientul de sinuozitate este de 2,30. Rețeaua hidrografică insumează in cele 3 țări (Ucraina, România si Moldova) 11.000 km, din care 3.000 km au curgere permanentă (Baseu, Jijia, Bahlui) și aproape 8.000 km au curgere intermitentă (Putreda, Vorniceasa, Aluza). Pe teritoriul României lungimea afluenților codificați este de 3.809 km. Densitatea rețelei hidrografice este de 0,41 km/km^2 fiind superioară mediei pe țară (0,33 km/km^2).Pe partea dreaptă râul Prut primește 27 afluenți dintre care menționăm: Poiana, Cornești, Isnovăț, Rădăuți, Volovăț, Baseu, Jijia, Mosna, Elan, Oancea, Brănesti și Chineja.Pe partea stângă râul Prut primeste 32 afluențidin care menționăm: Telenaia, Larga, Vilia, Lopatnic, Racovețul, Ciugurul, Kamenka, Gairla Mare, Frasinul, Mirnova.

Ansamblul lucrărilor hidrotehnice de importanță strategică in gospodărirea apelor a început să se contureze din a doua jumătate a sec. XVII.

Problemele politice și economice au întârziat realizarea acestora. Abia in anul 1785 a fost concepută o schemă de mare anvergură menită să rezolve problema navigaţiei între Marea Baltică și Marea Neagră prin legarea Vistulei cu Nistru, prin intermediul Sanului și a unui canal artificial cu o lungime de aproximativ 6.4 km. În continuare printr-un ansamblu de lucrări, Nistrul avea să fie legat cu Prutul.

În Evul Mediu, Prutul a fost permanent navigabil, iar după 1856 activitatea flotei moldave s-a intensificat, dar abia din 1870 se poate vorbi de o navigaţie organizată. Convenția încheiată la București, la 3 (15) decembrie 1866, între guvernele Austriei, României și Rusiei, intitulată „Stipulații privind navigația pe Prut”, a constituit actul de înființare a Comisiei Mixte a Prutului, care și-a încheiat*de facto* activitatea la începutul Primului Război Mondial. Articolul 1 al Convenției prevedea libertatea navigației pe Prut pentru navele sub toate pavilioanele și obligativitatea respectării de către acestea și echipajele lor a regulilor de navigație stabilite de „Stipulații”. Articolul 7 prevedea instituirea unei „Comisii Mixte permanente, compusă din delegați ai Rusiei, Austriei și Principatelor Unite [...]

În anul 1859 în actul Unirii exista un articol care stipula faptul că pentru a renunţa la poziţia capitalei la Iaşi „se va face Prutul navigabil și se va lega cu Iaşii care va căpăta statutul de oraş porto-franco”.

În anul 1933, profesorul Andreescu Cale prezintă o schemă bine fundamentată -cu argumente tehnice si economice solide – prin care în afară de rezolvarea problemei navigabilităţii Prutului, Bahluiului și Bahluiețului, se propuneau soluţii pentru apărarea de inundaţii, asigurarea resurselor de apă și valorificarea potenţialului hidroenergetic.

Pentru regularizarea debitelor râului Prut s-a propus „un baraj la Stefănești cu înălțimea de retenţie pana la cota 100 cu o suprafaţă de 7.850 ha si un volum total de 1.300 mil. mc și un baraj la Siret cu „înălțimea de retenţie la cota 140”, având suprafaţa de 18.200 ha și un volum de 3.000 mil. mc. Cele două baraje urmau să fie prevăzute cu evacuatori de ape mari controlaţi de stavile tip

Stoney și cu ecluză în scară pentru a se asigura fluența navigaţiei. Studiul mai propune soluţii pentru navigabilizarea Prutului până la Cernauți și pentru realizarea legăturii cu Nistrul.

Pentru alimentarea şenalului navigabil Târgu Frumos – Iaşi – Prut a fost propusă realizarea unei derivaţii cu un debit de 18-42 mc/sec (studiu întocmit în 1930 de ing. Constantin Hoisescu si reluat de Andreescu Cale).

Realizarea derivaţiei impunea construirea unui baraj pe Siret în dreptul localităţii Șcheia, având nivelul normal la cota 215. Suprafaţa acumulării create ar fi fost de 9.200 ha, iar volumul sau de 1.100 mil. mc. Canalul de navigaţie urma sa străbată dealul Strunga printr-un tunel de 5 km lungime si 6 m diametru interior. De la extremitatea lui, în aval, situat pe dealul Gaureanca, ar fi pornit conductele forţate spre hidrocentrala Crivești. Canalul navigabil Târgu Frumos – Țuțora cu o lungime de 61,8 km urma să deservească nu numai navigaţia ci și alte folosinţe.

O altă derivaţie din Siret de 5 mc/sec a fost conceputa in anul 1932, de ing. Cristea Mateescu, cu baraj pe râul Siret si canal de derivaţie pe traseul Bucecea –Sitna. Rolul ei era de a asigura apa pentru agricultura.[7]

Dintr-un râu interior, care era un fel de „coloană vertebrală" a Ţării Moldovei, el devine după 1812, 1940, 1944 un râu de hotar, care astăzi desparte trei state: România – Republica Moldova– Ucraina. Alexandru Hâjdău remarcase pertinent că „poziţia geografică a Moldovei a făcut ca ea să devină o adevărată cheie pentru cuceririle ulterioare ale Europei și nu putea să o lipsească de gloria de a fi bastionul libertăţii europene – o apărare puternică faţă de turci..."8. Iar frontierile Ţării Moldovei nu s-au stabilit nicicând pe apele Prutului.

Prima încercare de a scoate trecutul de la naftalină s-a petrecut abia in 1968. Este important de menționat că inițiativa a aparținut rușilor, care, după ce au obținut acordul României, au început să curețe albia Prutului pe o distanța apreciabilă, în două etape, mai întâi de la Dunăre până la Ungheni, apoi spre amonte, până la Nodul Hidrotehnic de la Stânca - Costești.

Tot in perioada aceea, rușii au încput și cercetări cu privire la potențialul navigabil al acestui râu. Totul s-a întrerupt în 1973, când s-a produs o ampla alunecare de teren pe malul stâng, mai precis la kilometrul 337.

Autoritățile de la București s-au implicat, din 1970, în propriile studii hidrotehnice, ajungând la concluzia că navele, chiar și cele cu o capacitate de 1.000 de tone, ar putea urca până aproape de nord-estul țării, până la acumularea de la Stânca-Costești, în județul Botoșani.

Dacă în aval era nevoie numai de întreținerea albiei, prin dragare, în amonte ar fi trebuit să se construiască ecluze, astfel încât vasele să poată face față diferenței de nivel între diversele zone străbătute de râu.

În anul 1977 românii și rușii s-au înteles asupra ideii de a readuce navigatia pe Prut, și a fost semnată o Conventie Hidrotehnică între cele două state. Au urmat tot felul de studii si discutii, dar până în anul 1989 nu s-a mai realizat nimic concret.

În urma schimbărilor geopolitice care au caracterizat zona, printr-o înțelegere din 1995, Bucureștiului i-a revenit sarcina de a întocmi proiectul unei Convenții între România și Republica Moldova. Se face și un proiect legat de organizarea viitoarei Administrații de Navigație a Prutului. Au loc două expeditii de cercetare, în 1992 si 1993, pentru a se vedea starea în care se află albia acestui râu. Sunt consemnate două studii, primul în legătură cu "posibilitatea de reactivare a transporturilor navale românești pe râul Prut", iar următorul de "prefezabilitate privind reluarea navigației pe Prut". Cel din urmă studiu a fost avizat de Consiliul Tehnico-Economic din Ministerul Transporturilor.

3. Un pas important

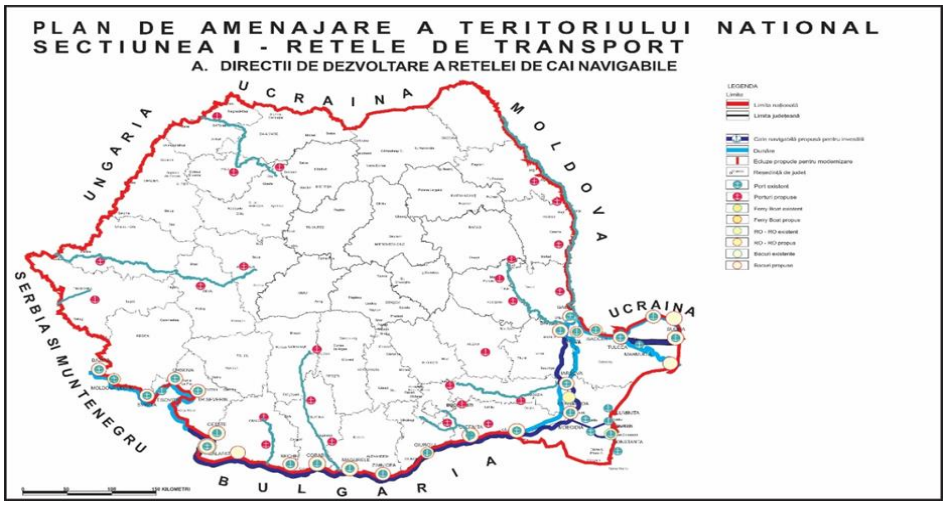
La baza strategiei naționale a României privind dezvoltarea navigației fluviale pe râurile interioare se află Legea nr. 363 din 21 septembrie 2006 privind aprobarea "Planului de

[7] http://www.rowater.ro/daprut/Continut%20Site/Istoric.aspx
[8] Александр Хиждеу, Избранное, Кишинев: Литература артистикэ, 1986, 239.

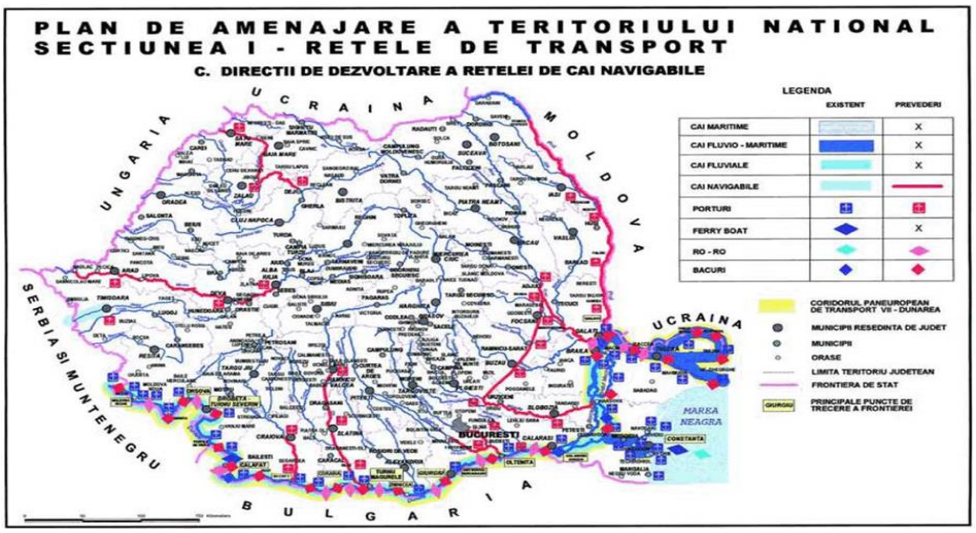
amenajare a teritoriului național- secțiunea I – Rețele de transport”, publicată în Monitorul Oficial nr. 806 din 26 serptembrie 2006. Direcțiile de dezvoltare în planul sus menționat, constituie Anexa nr. 5, pct. C și intitulată “Rețeaua de căi navigabile interioare și porturi". Legea definește anumite noțiuni și totodată liniile directoare pentru realizarea rețelei de transport de interes național și european. Rețeaua de căi navigabile interioare cuprinde fluviul Dunărea, râurile pe porțiunile lor navigabile, canalele navigabile precum și diferitele brațe care asigură legatura între acestea.

Navigabilizarea râului Prut aval de Stanca – Costești. Studiile realizate până în prezent propun navigabilizarea râului Prut, în curent liber, pe o lungime de cca. 580 km. Lucrările urmează să se execute pentru un convoi de calcul format dintr-o barja de 600 tone cu împingătorul aferent. Adâncimea minimă a apei este, în această situatie, de 2,00 m.

Sunt stabilite, cu acest prilej, chiar și viitoarele porturi de pe malul drept al Prutului, în dreptul localităților Oancea, Fălciu, Râșești și Prisăcani.(a se vedea hărțile care prezintă viitoarele căi navigabile și situația porturilor actuale și a celor în curs de realizare)



Sursa: https://www.mdrap.ro/lege-pentru-modificarea-si-completarea-legii-nr.-363-2006-privind-aprobarea-planului-de-amenajare-a-teritoriului-national-sectiunea-i-retele-de-transport.



Sursa: Legea nr. 363/2006 privind aprobarea Planului de amenajare a teritoriului național - Secțiunea I Rețele de transport. https://lege5.ro/Gratuit/geydambxhe/imagine-lege-363-2006?dp=gi4tcmruha2di

Până în prezent nu există o planificare a realizării în timp a amenajărilor pentru navigabilizarea unor râuri interioare. Amenajările urmând a fi realizate de regulă în regim barat, ele

sunt dependente de amenajările hidroenergetice. Totuși, studiile întocmite până în prezent, permit formularea unor priorități potențiale:

• amenajarea râurilor Argeș și Dambovița pentru navigație și alte folosințe;

• reabilitarea și modernizarea canalului Bega în vederea reluării navigației între municipiul Timișoara și Tisa – Dunăre (studiul a fost realizat numai pe sectorul românesc);

• navigabilizarea cursului inferior al râului Olt între Slatina și Dunăre;

• amenajarea pentru navigație și agrement a râului Prut, aval de Stânca Costești

• navigabilizarea râului Mureș între municipiul Arad și frontiera cu Ungaria;

• finalizarea canalului Siret – Bărăgan;

• navigabilizarea râului Siret, aval de Adjud până la Dunăre.

4. În avans

Cu toate acestea, în 2013, în premieră, a fost relansată navigația pe Prut, care a ajuns până la Cahul. Curățarea albiei râului Prut de la Giurgiulești (Republica Moldova) a ajuns în 2014 până la Cantemir, acest traseu fiind redat navigației fluviale.

Prutul a devenit obiectiv strategic pentru Republica Moldova, în contextul în care țara are ambiția, deja atinsă, a unui stat maritim. Chișinăul a încheiat o întelegere cu Ucraina, în urma căreia dispune de un perimetru cu lungimea de 430 de metri în dreptul localitatii Giurgiulești, la confluența între Prut și Dunărea maritimă.

Portul Giurgiulesti are capacitatea de a primi nave cu o lungime de până la 120 de metri. Zona dispune, între altele, de terminal petrolier, altul pentru cereale, dar și spații destinate navelor de pasageri. E logic, în acest context, ca Republica Moldova să-și dorească și navigația pe râul Prut, investind 500.000 de lei pentru amenajarea albiei între localitățile Giurgiulesti si Cahul, pe o distanta de 86 de kilometri.

Se preconizează să se continuie lucrările de curățare a șenalului navigabil, astfel încât să se ajungă la Leova și mai apoi la Ungheni (un prim efect benefic al redeschiderii navigației comerciale constă în posibilitatea producătorilor agricoli de a transporta recolta prin Portul Giurgiulești, transportul naval fiind de cca 7 ori mai ieftin decât cu transportul auto). Această redeschidere unilaterală a căii de navigație reprezintă o acțiune oarecum forțată deoarece partea română, datorită unor restricții de mediu nu a dat drumul construcției Portului Oancea aflat vis a vis de cel de la Giurgiulești.De precizat și faptul că deschiderea portului Giurgiulesti a asigurat locuri de muncă, în localitatea Oancea,unul din patru locuitori primește autor social.

5. Concluzii

Actualmente istoria navigației comerciale pe Prut ar putea avea o continuare în contextul dezvoltării programelor UE pentru Regiunea Dunării și al convențiilor adoptate de România și Republica Moldova.

Situația este cât se poate de serioasă și nimic mai clar nu poate fi decât un studiu făcut de Ministerul Transporturilor din România, după 1990, în care se arată că s-a discutat cu autoritățile și cu oamenii care au afaceri în județele vecine cu Prutul, enumerând Galațiul, Vasluiul, Iașiul și Botoșaniul.

S-a constatat, că zona aceasta din estul țării poate să producă 3,5 milioane de tone de mărfuri, anual, iar majoritatea acestei cantități poate fi transportată pe calea apei cu remorchere încărcate cu grâne sau lemn, etc.

Această imagine nu este nici pe departe o imagine fantezistă asupra felului în care ar putea arăta Prutul dar,în acest context, perspectiva realizării unei căi de navigație de la Marea Neagră la Marea Baltică pare și mai îndepărtată.

Bibliografie

1. B. P. Hașdeu, Istoria critică a românilor, in Scrieri în 16 volume. Vol. 8. Text îngrijit și studiu introductiv de Gr.Brâncuș (Chișinău: Ştiinţa,2008), 282-283.
2. Nicolae Drăganu, Românii în veacurile IX-XIV pe baza toponimiei şi a onomasticei (București,1933), 574-575.
3. Al. Rosetti, Istoria limbii române (București, 1986), 219.
4. Александр Хиждеу, Избранное, Кишинев: Литература артистикэ, 1986, 239
5. Anatol Eremia, „Rîurile Moldovei dintre Prut și Nistru", in Localităţile Republicii Moldova: Itinerar documentar-publicistic ilustrat. Vol. 11. R-Sa (Chișinău: Fundaţia „Draghiștea", 2013).
6. Vlad Mischevca Râul Prut: de la geografie la istorie, în revista PLURAL, Vol. 3, nr. 2, 2015, p.34
7. ***http://www.rowater.ro/daprut/Continut%20Site/Istoric.aspx
8. ***Legea nr. 363/2006 privind aprobarea Planului de amenajare a teritoriului național - Secțiunea I Rețele de transport. https://lege5.ro/Gratuit/geydambxhe/imagine-lege-363-2006?dp=gi4tcmruha2di
9. ***https://www.mdrap.ro/lege-pentru-modificarea-si-completarea-legii-nr.-363-2006-privind-aprobarea-planului-de-amenajare-a-teritoriului-national-sectiunea-i-retele-de-transport

REGIONAL POLICIES FOR SOLVING THE ISSUES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

POLITICI REGIONALE DE REZOLVARE A PROBLEMELOR DE DEZVOLTARE SOCIO-ECONOMICĂ

Petru ROŞCA[1]

Abstract

The paper examines experience of EU member states in the field of solving regional problems. Examination embraces methodological aspects of elaborating strategies and policies of regional development, especially of restructuring, development, rehabilitation, consolidation strategies etc. A multilateral classification of regional policies is presented based on different criteria. Relations of regional strategies and policies with national and local levels are precisely explained.

Key words: *regional development, international and cross-border cooperation, stages of integration, regional policies, EU enlargement.*

JEL: F5, O2, R5.

1. Introducere

Conturarea clară a regionalizării ca ştiinţă, în anii ´50 ai secolului XX, şi acceptarea sa în cadrul comunităţii ştiinţifice internaţionale contemporane, se datorează, într-o bună măsură, Asociaţiei Internaţionale a Societăţilor în Ştiinţa regională, fondată în 1954, cu scopul declarat de a „promova schimbul liber de idei, puncte de vedere legate de problematica complexă a acestui domeniu”. In literatura de specialitate, fenomenul regionalizării generează şi intrebări de genul, „poate fi, oare, posibilă, in general, integrarea economică mondială fara o integrare economică regională, în prealabil? Regiunile economice constituie o extindere a cooperărilor transfrontaliere, care funcţionează după un număr mai mare de regiuni comune, in scopul intensificării relaţiilor economice bilaterale dintre ţările cu frontieră comună. Cooperarea transfrontalieră se practică deja de cateva decenii în diferite regiuni de frontieră europeană. Acestă practică se bazează pe utilizarea Principiilor pentru cooperarea transfrontalieră de succes, stabilite de asociaţia Europeană a regiunilor frontaliere: parteneriat vertical şi orizontal; subsidiaritate; plan comun de dezvoltare transfrontalieră; structuri analogice la nivel regional/local şi surse independente de finanţare. Aceste principii sunt general recunoscute şi impun respectarea lor de către toţi factorii implicaţi în acest proces. În ceea ce priveşte cooperarea dincolo de frontierele naţionale, se desting net următoarele tipuri de cooperare: *cooperarea transfrontalieră; coopararea interregională; cooperarea transnaţională* [4, p. 170-171].

2. Politici regionale

De-a lungul timpului s-a format o intreagă panoplie de zone de integrare regională. Ele sunt prea numeroase pentru a fi prezentate în acest articol. În opinia lui Willem Molle [2, p. 399-405], trăsăturile principale ale tuturor schemelor de integrare regională (AIR-urile), ca atare, acoperă comerţul cu mărfuri industriale (acestea acoperă atat liberalizarea, cat şi măsurile insoţitoare cunm ar fi facilităţile vamale, standardele etc.). Unele au realizat, de asemenea, libera circulaţie a altor mărfuri (produsele agricole sunt adesea un măr al discordiei) şi servicii. Cel din urmă aspect este aproape în mod invariabil realizat prin intermediul libertăţii de stabilire. În cazul investiţiilor, majoritatea AIR-urilor îşi asumă investiţiile străine directe (ISD) libere; iar unele au lucrat pentru a stabili reguli care facilitează operaţiunile transfrontaliere ale firmelor (de exemplu, Comunitatea Antină). Libertatea altor fluxuri de capital depinde de politicile pe care le urmează statele-membre în această privinţă. Integrarea pieţei forţei de muncă (elementul care ar finaliza piaţa comună) este

[1] Professor, PhD, Habil., Free International University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *petrurosca08@gmail.com*

în toate cazurile foarte rudimentară. Astfel, putem conchide faptul că doar cateva AIR-uri depăşesc timid intr-o măsură mică etapa integrării comerciale. Acesta se referă la comunitatea Andină, Mercosur, grupările regionale din Asia, Africa ş.a. (tabelul 1).

Tabelul 1. Trăsăturile fundamentale ale schemelor de integrare regională

Organizaţia principală		***America de Nord***	***America de Sud***	***Asia***	***Africa***
		NAFTA	**Mercosour**	**ASEAN (AFTA)**	**SADC**
Etapele integrării	Liberalizarea şi facilitatea comerţului Liberalizarea investiţiilor	Produse industriale Servicii Produse agricole Da	Produse industriale Servicii Da	Produse industriale Servicii limitată	Produse industriale (Serviciile in practică nu sunt integrate) In practică nu sunt integrate
	Forţa de muncă	Nu există prevederi pentru mobilitatea permanentă a forţei de muncă; Acces temporar pe piaţă pentru anumite grupuri; standarde de muncă	Prevederile existente privind mobilitatea forţei de muncă nu sunt implementate; circulaţia limitată a persoanelor in calitate de prestatori de servicii	Doar promovarea fluxului liber de forţă de muncă calificată legată de investiţii	Niciuna
Instrumente de realizare şi conformare	Forumuri pentru negocieri	Nu există un organ central de coordonare; comisia pentru comerţ liber; secretariat reuniuni ale şefilor de stat	Consiliul pieţei comune; secretariat; comisia pentru comerţ	Nu există instituţii supranaţionale; secretariatul central; reuniuni ale miniştrilor competenţi şi ale şefilor de guvrern	Reuniuni ale miniştrilor competenţi
	Reguri pentru soluţionarea dispuţiilor	Rolul secretariatului (procedură relativ robustă)	Negocieri bilaterale; grupul pieţei comune; consiliul pieţei comune	Negocieri bilaterale; inalţi oficiali din domeniul economic; arbitri finali; miniştri ai economiei	Tribunalul de rezolvare a disputelor

Sursa: Elaborat de autor in baza sursei: [2, p. 401-402].

In comparaţie cu UE, toată acestă integrare se află incă la o scară foarte mică. În timp ce indicile integrării în cazul UE s-a apropiat recent de 90, indicele in cazul Mercosura rămas la doar 25, iar valorile indicelui integrării în cazul altor AIR-uri menţionate in tabel au fost şi mai mici, cu excepţia acordului Asociaţia Nord Americană de Comerţ Liber (NAFTA).

Este bine cunoscut, că situaţia în ţările UEînacestă privinţă este la alt nivel. UE s-a dezvoltat într-o anumită măsură ca un produs secundar al voinţei politice de a crea o zonă de stabilitate politică şi pace în Europa.înacest scop, ea şi-a luat angajamentul să realizaze o integrare profundă.

Acesta este o alegere fundamentală; ea a fost în opoziţie cu alegerile pe care le-au făcut alte ţări din Europa, în special Asociaţia Europeană a Liberului Schimb (AELS) [2, p. 405].

Procesul formării politicilor regionale in Uniunea Europeană a parcurs cateva etape. Incă de la infiinţarea sa Comunitatea Europeană (CE) s-a confruntat cu problema disperanţelor regionale sub aspectul performanţei economice, însă eforturi serioase de abordare a acestora la nivelul CE au fost

făcute doar în anii ´70. Deşi politica structurală şi regională a UE a avut incepururi modeste, ea s-a extins ajungâd să constituie aproape o treime din bugetul comunitar.

Statele-membre au fost responsabile de politica regională timp de apropape două decenii, însă diferenţele mari dintre regiunile CE au persistat. În 1970, decalajul dintre PIB-ul pe cap de locuitor al celor mai bogate zece regiuni şi al celor mai sărace zece regiuni din CE erau de aproximativ 3:1.

Proporţia prezintă o descreştere a decalajului care a existat la mijlocul anilor ´60, când raportul atingea 4:1, însă descreşterea respectivă a fost determinată de nivelul înalt al migraţiei forţei de muncă dinspre zonele sărace spre cele bogate. În cele din urmă, la sammitul de la Paris din octombrie 1972 s-a convenit crearea unui Fonf European de Dezvoltare Regională (FEDR). Această acţiune reflectă importanţa sporită a subiectului după primsa extindere a CE, iar următoarele extinderi au fost, de asemenea, esenţiale pentru efectuarea reformei FEDR şi a altor fonduri structurale care au fost ulterior adăugate la buget [1, p.491].

Evoluţia cooperării transfrontaliere se poate evidenţia in etape:

- constituirea primelor euroregiuni la sfarşitul anilor ´50;
- crearea cadrului legal şi instituţional;
- constituirea euroregiunilor cu participarea ţărilor din Europa Centrală şi de Est.

Astfel, începand cu anii ´90, au fost create diferite structuri de tip regional – Germania/Polonia/Cehia; Austria/Ungaria; Polonia/Slovacia; Slovacia/Ungaria; Romania/ Ungaria/Slovenia; funcţionarea eurosuportului cooperării transfrontaliere; constituirea euroregiunilor la frontierele ţărilor Europei Centrale şi de Est cu noile state independente desprinse din fosta Uniune Sovetică (la frontierele Estonia/Finlanda/Federaţia Rusă; Lituania/Letonia/Belarus; Polonia/Romania/Ucraina; Romania/Ucraina/Republica Moldova).

La baza *dezvoltării regionalismului*, de regulă, este pus *capitalul ecologic, social, uman, de afaceri*. Liberul schimb de capital dintre ţările-membre ale regiunii respective contribuie la dezvoltarea cu succes a fiecărui stat. Interacţiunea capitalului din ţările-membre ale regionalismului este abordată de anumiţi specialişti după ideea schemei imput-output (intrări-ieşiri). Capitalul sau bogăţia, în general vorbind, este originea dinamică a structurilor durabile, fară de care aceste structuri nu ar putea exista. Însă regionalismul economic nu poate (şi nici nu este necesar) să substituie suveranitatea statelor.

În prezent, există numeroase structuri transfrontaliere, cu o mare diversitate în ceea ce priveşte scopul, competenţele şi capacităţile deţinute. Majoritatea structurilor transfrontaliere sunt cunoscute sub denumirea de *euroregiuni*, care prezintă anumite forme particulare de cooperare transfrontalieră a colectivelor teritoriale locale. De şi nu sunt identice din punct de vedere juridic sau organizatoric, ele prezintă caracteristici comune: *caracret permanent de funcţionare; identitate separată de cea a membrilor săi; resurse administrative, tehnice şi financiare proprii; capacitate proprie de luare a deciziilor*.

3. Elaborarea treptată a politicii regionale

Politica regională europeană s-a dezvoltat treptat sub influenţa proceselor progresive de adancire şi lărgire a UE, care s-a efectuat in cateva etape. Punctul incipient de formare a UE se consideră semnarea Tratatului de la Paris in 1951 privind crearea *Asociaţiei Cărbunelui şi Oţelului (AECO)* în componenţa căreia au intrat şase state – Belgia, Olanda, Luxenburg, Republica Federală Germania, Franţa, Italia, care se consideră ca membrii UE din 1952. Extinderea procesului de integrare a avut loc în cateva etape: în 1973 au aderat la UE ţările: Danemarca, Irlanda şi Marea Britanie; în 1981 – Grecia, în 1986 – Portugalia şi Spania, în 1995 – Austria, Finlanda şi Suedia; în 2004 – au aderat 10 ţări: Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Slovenia şi Ungaria, în 2008 – Bulgaria şi Romania, iar în 2013 – Croaţia. În timpul de faţă UE include 28 de ţări-membre cu o suprafaţă de peste 4,42 milioane km patraţi, un număr total de circa 508,5 milioane persoane la 01 ianuarie 2018 şi un volum total al PIB-ului in anul 2018 de 21,7 trilioane de USD, sau 16,9% din PIB-ul mondial (128,69 trilioane de USD), faţă de 25,27 – trilioane

în China (18,69 %), 20,49 – trilioane în SUA (15,16%), 4,21 – trilioane de USD in Federaţia Rusă (3,12%) [7; 8].

Etapele principale, parcurse de UE în domeniul politicilor regionale sunt [2, p. 327-332]:

- 1953-1975. Deşi intemeietorii UE erau conştienţi de problemele regionale, însă practic n-a fost prevăzută nici o dispoziţie referitoare la politica regională europeană;
- 1975-1985. Cu extinderea UE spre nord, sub influenţa Marii Britanii, în a doua jumătate a anilor 70 s-a luat decizia de a institui politica regională europeană, fiind investite sume mari de bani în acest scop;
- 1985-1993. În tendinţa sporirii eficienţei alocărilor prin finanţarea pieţei interne şi sub influenţa aderării a trei noi state-membre mai puţin dezvoltate, UE a dublat sursele consacrare coeziunii, imbunătăţind procedurile şi reorientand instrumentele:
- 1993-2000. Factori similari au jucat un rol semnificativ în anii ´90. Procesul de adâncire constă în crearea UEM şi în a face faţă evoluţiilor internaţionale cum ar fi reducerea în continuare a protecţiei comerţului exterior (runda Uruguay) etc. Pentru a face faţă acestor noi provocări, resursele consacrate adaptării structurale au fost din nou majorate;
- 2000-2008. Aderarea la UE a unui număr de ţări din Europa Centrală şi de Est a sporit considerabil presiunile asupra bugetului UE legate de asigurarea coeziunii.

Făcand un rezumat al acestor evoluţii, putem afirma că UE a pornit la drum cu o autoritate insuficientă în problemele de ordin regional, a dobandit treptat instrumentele necesare şi că, în prezent elementul regional ocupă un loc proeminent printre domeniile strategice de politici economice.

Strategia economică este un ansamblu de prevederi, de regulă pe termen mediu sau lung.

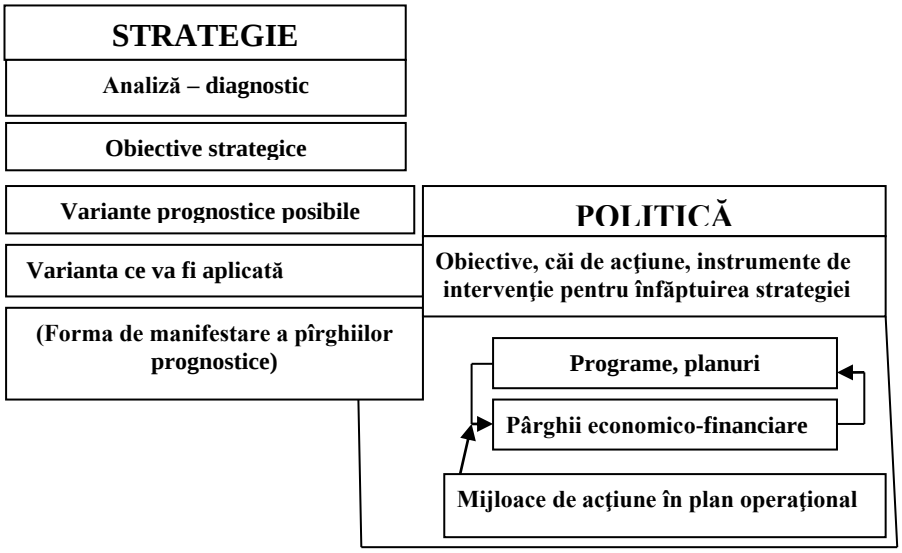
Strategia bine fundamentată se legitimează ca o ***concepţie generală*** care orientează intreaga activitate a factorilor implicaţi, avand *caracteristici speciale* perioadei la care se raportează. Se pot distinge strategii de: *restructurare, de redresare, consolidare, dezvoltare* ş.a.

Politica economică este constituită dintr-un ansamblu de principii, norme şi reguli prin care autorităţile publice, cu ajutorul unor metode şi mijloace disponibile, orientează activitatea economică în conformitate cu interesele naţionale immediate şi de perspectivă. Politicile economice pot fi clasificate astfel [2]:

1) *după obiectivul final:* de restructurare; de stabilizare macroeconomică; de cerştere şi dezvoltare; de antişomaj; de subvenţionarea producţiei şi/sau expoprtului; de limitare a importurilor; de protecţie socială; de protecţie ecologică; în domeniul resurselor umane (demografice);
2) *după instrumentele de promovare:* bazate pe regularizări (reglementări) indirecte prin parghii monetare/bugetare; bazate pe regularizări directe, prin preţuri şi venituri reglementate; bazate pe legislaţia statului de drept în domeniul economiei;
3) *după intervalul de timp al obiectivelor avute în vedere:* conjuncturate (ciclice, de relansare, antidepresionale); de dezvoltare durabilă;
4) *după modul de influinţare a agenţilor economici:* de limitare (de restricţionare); de incitare (stimulare); de concentrare;
5) *după sfera domeniului la care se aplică:* globală; sectorială; teritorială;
6) *după orientarea doctrinală:* liberale (de incredere totală în mecanismul pieţei); *keynesiste* (care permite intervenţa autorităţilor publice); mixte (neoliberale), neokeynesiste, de creştere endogenă).

Politicile regionale trebuie privite ca instrumente specifice, operaţionale de realizare a obiectivelor strategice, respectiv ca modalităţi de a pune pârghiile de intervenţie ale statului în serviciul rezolvării problemelor dezvoltării socio-economice regionale (figura 1).

Figura 1. Raportul strategie – politică in domeniul social-economic



Sursa: elaborată de autor.

În decursul ultimilor ani UE a acumulat o bogată experienţă în domeniul elaborării şi realizării diverselor strategii şi politici regionale. O serie de ţări din Europa abordează deja problemele regionale în viziunea integrării europene. Structurile de cooperare interregională sunt complexe. Regiunile sunt acum în situaţia de a elabora ele însele acţiuni interregionale din propria iniţiativă şi de a le pune în funcţiune cu propriile mijloace. Se reflectează, de asemenea, la posibilităţile de a beneficia din acţiunile de cooperare între regiunile Europei de Vest şi cele ale Europei Centrale şi de Ese [5].

Implementarea politicii de dezvoltare regională, la nivel regional, se face conform sistemului NUTS (Nomenclatorul Unităţilor Teritoriale pentru Statistică) al Uniunii Europene. Conform acestuia, regiunile UE se impart în funcţie de numărul populaţiei lor, în trei categorii NUTS:

- NUTS 1 – cu o populaţie de 3 000 000 – 7 000 000 de locuitori;
- NUTS 2 – cu o populaţie de 800 000 – 3 000 000 de locuitori;
- NUTS 3 – cu o populaţie de 150 000 – 800 000 de locuitori .

Pe parcursul extinderii Uniunii Europene, a avut loc procesul de reformă a fondurilor structurale, început în 1999 în urma samitului de la Berlin. Prima reformă din anul 2000 a condiţionat schimbări esenţiale pentru perioada financiară 2000-2006 şi a doua reformă din perioada 2004-2006 – pentru o nouă perioadă de 2007-2013. *Din punct de vedere social*, impactul Politicii de Coeziune se accentuează prin faptul că populaţia Uniunii Europene a crescut de la 380 la 454 milioane (UE-25) şi circa 508,5 milioane (UE-28). Pentru perioada 2007-2013, cea mai mare parte a resurselor a fost concentrată asupra regiunilor şi ţărilor cele mai sarace: dacă în 1989, 56% din resursele disponibile au fost alocate regiunilor cu cel mai scăzut venit, la sfârşitul noii perioade de programare, proporţia va fi de 85%. Noile state-membre, care reprezintă aproximativ 21% din **(Forma de manifestare a gândirii prognostice)** populaţia UE-28, vor primi puţin peste 52% din totalul perioadei în cauză. Cu toate acestea, în conformitate cu noua agendă care vizează creşterea economică şi crearea noilor locuri de muncă, politica de coeziune pune un accent, din ce în ce mai mare, pe imbunătăţirea poziţiei competitive a regiunilor în economia mondială. *Astfel, resursele vizează toate regiunile care se confruntă cu ajustări structurale, precum şi investiţii cu un actent deosebit pe ansamblul activităţilor desfăşurate în jurul cercetării, inovaţiei, societăţii inovaţionale şi dezvoltării intreprinderilor* [4, p.185].

Obiectivele principale ale politicii regionale europene sunt:

- imbunătăţirea situaţiei in regiunile cu probleme care există. Multe probleme regionale sunt adanc inrădăcinate şi, respectiv, necesită acţiuni de politică structurală care să fie menţinute de-a lungul mai multor decenii;
- prevenirea noilor disparităţi regionale care ar putea rezulta din schimbările structurale în economia europeană şi mondială. Unele dintre acestea apar din cauza integrării, altele constituie rezultatul schimbărilor continuie care se produc în domeniul tehnologic, în mediu, în valoriile sociale și în politica mondială.

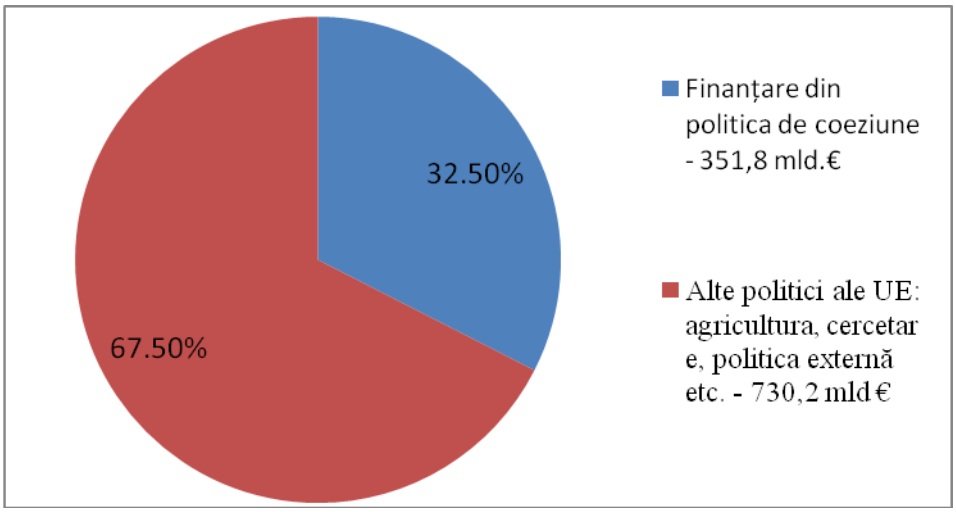
Politica de coeziune în Uniunea Europeană este promovată consecvent de-a lungul timpului, care se confirmă prin următoarele [3]:

- în **1957** în Tratatul de la Roma se menționează pentru prima dată existența unor diferențe regionale;
- în **1958** a fost instituit Fondul social european;
- **1975** – a fost creat Fondul european de dezvoltare regională;
- **1986** – în Actul Unic European s-a stabilit termenul juridic al „politicii regionale “;
- **1988** – în vederea adaptării la aderarea Greciei (1981), Spaniei și Portugaliei (1986), fondurile structurale au fost integrate într-o „politică de coeziune“ generală. Buget: 64 miliarde ECU;
- în **1993** – Tratatul de la Maastricht întroduce Fondul de coeziune, Comitetul Regiunilor și principiul subsidiarității;
- **1994-1999** – dublarea resurselor alocate fondurilor, acestea atingând o treime din bugetul Uniunii Europene;
- **1995** – a fost adoptat un obiectiv special pentru sprijinirea regiunilor slab populate din Finlanda și Suedia;
- **2000** – „Srtategia de la Lisabona“ redirecționează prioritățile UE către creștere, locuri de muncă și inovare;
- **2000-2006** – prioritățile oferite acestei perioade au fost orientate astfel încât să reflecte obiectivele Srtategiei de la Lisabona. Instrumentele de preaderare au pus la dispoziția țărilor aflate în curs de aderare la Uniunea Europeană fonduri și know-how;
- **2004** – Aderarea a zece noi state-membre, populația UE, crescând cu 20%, în timp ce PIB-ul acesteia doar cu 5%. Buget specific alocat pentru noile stat-membre (2004-2006);
- **2007-2013** – 30% din bugetul alocat pentru infrastructura de mediu și pentru măsuri de combatere a schimbărilor climatice, iar 25% pentru cercetare și inovare;
- **2014-2020** – noua perioadă de programe introduce norme comune simplificate și un accent sporit pe realizări și rezultate. Bugetul de **351,8 miliarde de euro** este orientat în special către 11 obiective tematice în sprijinul realizării țintelor Strategiei Europa 2020.

Coeziunea economică, socială și teritorială se află în centrul strategiei Europa 2020 pentru a asigura că toate energiile și capacitățile sunt mobilizate și orientate către urmărirea priorităților strategiei. Politica de coeziune și fondurile structurale, care își păstrează importanța ca elemente de sine stătătoare, reprezintă totodată mecanisme-cheie de execuție pentru realizarea priorităților de creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii în țările membre și în regiunile acestora [6].

E de menționat, că din volumul cheltuielilor totale prevăzute în bugetul Uniunii Europene pentru perioada anilor 2014-2020 în sumă de **1082 miliarde euro**, **32,5%** se prevede finanțare din politica de coeziune (**351,8 mld. €**) și **67,5%** pentru finanțarea altor politici ale UE: agricultură, cercetare, politica externă etc. (**730,2 mld €)** (figura 2).

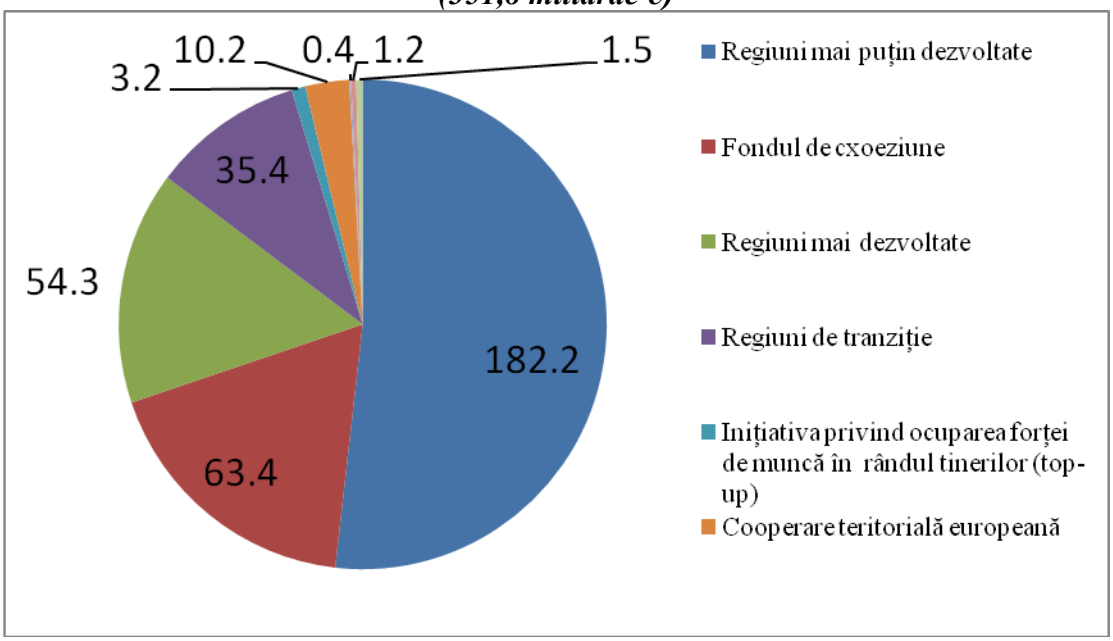
Figura 2. Bugetul general al Uniunii Europene pentru anii 2014-2020 (în total 1082 miliarde euro)



Sursa: Elaborat conform datelor Comisiei Europene [3].

În figura 3 sunt prezentate principalele direcții de finanțare din politica de coeziune pentru anii 2014-2020 (**351,8 miliarde €**).

Figura 3. Finanțare din politica de coeziune a UE pentru perioada 2014-2020 (351,8 miliarde €)



Sursa: Elaborat conform datelor Comisiei Europene

Prioritățile realizării politicii de coeziune în UE sunt: crearea de locuri de muncă și creșterea economică; investiții în oameni; sprijinul întreprinderilor; consolidarea cercetării și ionovării; îmbunătățirea mediului înconjurător; modernizarea transporturilor ș.a.

Promovarea politicii de cooperare interregionale în UE este sprijinită de nişte fonduri structurale speciale: Fondul European de Dezvoltare Regioală, Fondul Social European şi Fondul European pentru Orientare şi Garanţie Agricolă ş.a.

Rolul Fondului European de Dezvoltare Regională şi a altor fonduri structurale. Pentru a putea oferi ajutor eficient regiunilor aflate in dificultate, Uniunea Europeană trebuie să dispună de

mijloace financiare. După cateve incercări UE în 1975 a obţinut resursele financiare necesare odată cu crearea Fondului European de Dezvoltare Regională (FEDR). Sarcinile FEDR sunt acordarea subvenţiilor pentru stimularea investiţiilor şi promovarea inovaţiilor în activităţile economice, precum şi pentru dezvoltarea infrastructurii în regiunile desemnate de mUE ca fiind zone cu probleme ale Europei. Regiunile cu probleme se clasifică în două categorii:

- *regiunile aflate în urmă ca dezvoltare (obiectivul 1),* unde PIB-ul pe cap de locuitor este mai mic de 75% din media UE, care sunt eligibile pentru ajutor ;
- *regiunile aflate în declin industrial (obiectivul 2).* Multe din aceste regiuni au jucat un rol principal la o anumită etapă de dezvoltare economică, specializandu-se intr-un sector sau altul, darî în rezultatul schimbărilor condiţiilor de producţie din aceste sectoare ele au ajuns în dificultate. Ele au o infrastructură de producţie inadecvată, braţe de muncă foarte specializate, fiind în dezacord cu cerinţele moderne. Rata inaltă a şomajului este principala problemă în regiunile respective. Astfel de regiuni sun eligibile pentru ajutor dacă rata lor de şomaj este mai mare decat media pe UE, cota procentuală a ocupării forţei de muncă în agricultură şi industrie este mai mare decat media UE, şi dacă există o scădere bruscă a nivelului de ocupare a forţei de muncă în aceste sectoare.

Fondul European de Dezvoltare Regională (*FEDR*) colaborează cu alte trei fonduri structurale: *Fondul Social European (FSE), Fondul Agricol (FEOGA) şi Fondul pentru Pescuit,* care este relativ mic. *Mărimea* totală a fondurilor structurale consacrate dezvoltării regionale a fost treptat sporită odată cu creşterea necesităţilor regiunilor mai dezavantajate şi a accentului asupra coeziunii. Resursele au fost majorate de la 1 miliard de euro pe an la început, în anii 70, pană la 25 de miliarde de euro pe an în perioada de pană in 2006. Fondurile structurale au fost alimentate de bugetul UE [2, p.328-329].

4. Unele aspecte ale dezvoltării economice regionale în Republica Moldova

Republica Moldova nu-şi poate dezvolta economia, decat integrandu-se în structurile economice europene şi mondiale. Moldova, fiinnd membră a diferitor organizaţii mondiale, a completat integrarea sa în dimensiunea cooperării regionale transfrontaliere, după anul 1991, prin conturarea tot mai evidentă a dimensiunii regionale prin participarea la următoarele forumuri [4, p. 205-216]:

- participarea la *Organizaţia Cooperării Economice la Marea Neagră* (OCEMN) prin proiectele promovate (in domeniul energiei, al liberalizării comerţului, dezvoltării reţelelor de transport, comunicării şi conectarea lor la reţelele transeuropene, atragerea investiţiilor străine, dezvoltarea IMM), mecanismele create (Banca pentru Comerţ şi Dezvoltare a Mării Negre, Banca de date, Centrul Naţional de Studii al Mării Negre) etc.;
- o importantă oportunitate oferă pentru dezvoltarea economiei Republicii Moldova colaborarea în cadrul *Pactului de Stabilitate pentru Europa de Sud-Es*t (PSESE) prin includerea ţării în sistemul de comerţregional cu ţările Pactului de Stabilitate, fiind unul din factorii importanţi de perspectivă al integrării Republicii Moldova in structurile UE;
- Republica Moldova, fiind stat-membru al *Iniţiativei Central-Europene* (ICE), are posibilitatea de a beneficia de programele de transfer de know-how, transferul de tehnologie, promovarea investiţiilor şi a cercetării ştiinţifice, dezvoltarea infrastructurii de transport, energie, telecomunicaţii, educaţie şi formare educaţională. Un rol important este acordat cooperării în domeniul controlului migraţiei, securităţii frontierelor, al energiei şi al IMM;
- Republica Moldova, are statut de observator al *Procesului de Cooperare în Europa de Sud-Est* (PCESE), obiectivul principal al căreea este promovarea relaţiilor de bună vecinătate, a stabilităţii şi securităţii în regiune. Obiectivul principal de participare al ţării la această structură de cooperare regională este integrarea pe piaţa tregională a energiei ce reprezintă, una dintre cele două iniţiative majore ale Procesului, alături de planul de acţiune pentru cooperarea economică regională;

- Republica Moldova, de asemenea, participă la *Procesul de Cooperare Dunăreană*, desfăşurat la iniţiativa Romaniei şi Austriei, la care s-au alăturat Comisia Europeană şi Pactul de Stabilitate. Preocupările acestei organizaţii sunt cooparea in promovarea intereselor comune ale statelor din regiunea dunărenă: dezvoltarea economică, navigaţia şi transportul sustenabil, managementul mediului şi al bazinului fluvial, turismului, cooperarea culturală şi subregională. Participand în această structură, Moldova poate accesa programede finanţare alocate de Banca Europeană de Investiţii pentru proiecte regionale şi contribui la realizarea efectică a Politicii Economice de Vecinătate (PEV);
- Republica Moldova promovează o politică activă de integrare atat la nivel central, cat şi la nivel regional prin intensificarea cooperării comunităţilor regionale cu structurile similare din statele vecine, Romania şi Ucraina. Cooperarea dintre regiunile de frontieră in triunghiul Romania-Republica Moldova- Ucraina are o tradiţie bogată, avand in vedere următorii factori: comunităţile dinregiunile frontiere sunt omogene din punct de vedere al comunităţii de limbă, tradiţii, obiceiuri etc.; perioada de tranziţie la economia de piaţă este caracteristică celor trei state vecine; poziţia geografică favorabilă, ce se caracterizează primordial prin amplasarea acestor regiuni la intersecţia coridoarelor transnaţioanle care leagă ţările Europei occidentale cu ţările din Transcaucazia şi Asia Mijlocie.

Studiind experienţa bogată în domeniu a ţărilor dezvoltate, studiul de faţă şi-a propus să promoveze ideia necesităţii unei activităţi de substanţă în sfera strategiilor şi politicilor regionale în Republica Moldova şi să contribuie la evidenţierea unor variante posibile de acţiune, care să susţină şi să accelereze transformările cerute de tranziţia la economia de piaţă. In legătură cu problemele dezvoltării regionale în Republica Moldova, acceptăm faptul că, pornind de la gruparea tipologică a zonelor aflate în dificultate prezentată mai sus, sunt necesare studii temeinice în acest, domeniu, menite să stabilească cu exactitate, eventual intr-o ordine de priorităţi, regiunile ce trebuie să se situieze în centrul atenţiei politicii regionele. Spre exemplificare, pot fi evidenţiate cateva categorii de maximum interes prin problemele pe care le radică in faţa organelor publice: regiuni ce vor fi supuse inevitabil restructurării industriale, regiuni cu exedent de forţă de muncă şi posibilităţi reduse sau dezavantajoase de ocupare a acestea, regiuni cu un grad ridicat de poluare ş.a.

La promovarea politicii regionale precum la nivel macro aşa şi la nivel icro, pot fi aplicate un şir de măsuri şi instrumente. De exemplu, la *nivel macroeconomic* o deosebită importanţă are delegarea puterilor reglementare, bugetare şi monetare ale regiunilor; contralul centralizat in domeniul fiscal şi de cheltuieli, stabilind o diferenţiere regională (stabilizatori automeţi), adică impozite asupra veniturilor, cotizaţii pentru securitatea socială; măsuri diferenţiate, adică preferinţe in penetrarea pieţelor statului pentru a mări cheltuielile in regiunile in declin; program de cheltuieli ale statului, delimitate favorabil (privind, de exemplu, sănătatea, agricultura); politica monetară, stabilind o diferenţiere regională, adică orientatrea creditului disponibil către regiunile în declin; măsuri tarifare şi alte măsuri comerciale stabilind o diferenţiere regională, adică drepturile şi contigentarea importurilor la bunurile produse în regiunile în declin.

În politica regională la *nivel microeconomic* pot fi evidenţiate: 1) *măsuri de redestribuire a forţei de muncă* - redistribuirea forţei de muncă rară deplasarea spaţială, adică reciclarea, măsuri în favoarea educaţiei, indemnizaţii de transport şi redistribuirea geografică a forţei de muncă: politica favorabilă migraţiei, adică subvenţii acoperind costul financiar şi psihologic al migraţiei; măsuri favorizand mobilitatea, adică ameliorarea informării emigranţilor potenţiali; măsuri vizand ameliorarea eficacităţii pieţei muncii, adică incurajarea negocierilor colective locale; 2) *măsuri de redistribuire a capitalului*: ajustarea internă a intreprinderilor (structura costurilor, creşterea productivităţii, reimplantarea instalaţiilor) şi ajustarea externă (impozite, subvenţii, imprumuturi ş.a.; reglementări privind localizarea intreprinderilor private şi a celor de stat etc.

Politicile regionale sunt acsate cu precădere pe susţinerea sectorului secundar, avand în vedere rolul său esenţial in susţinerea economei unei regiuni. Una din principale sarcini ale politicii regionale este *sprijinul dezvoltării agriculturii.* Scopul politicii regionale In domeniul agriculturii

este să contribuie la dezvoltarea acestea prin măsuri specifice, în funcţie de problemele care apar în fiecare regiune. Strans legată de dezvoltarea agriculturii este problema dezvoltării serviciilor şi ridicării standardului de viaţă în zonele rurale.

Situaţia social-economică în ţară dictează necesitatea investirii organelor puterii locale (teritoriale) cu imputemiciri şi funcţii vaste pentru rezolvarea la nivel teritorial a unor asemenea problemeactuale, cum ar fi: *promovarea pretutindni a reformelor economice şi sociale; folosirea eficientă a resurselor locale tehnico-materiale, financiare şi de muncă; prestarea în termeni rezonabili şi calitativi a diferitor servicii către populaţie; excluderea substituirii şi dublării în activitate; divizarea responsabilităţii intre organele de diferi tor niveluri de conducere; concordanţa şi conjugarea acţiunilor pentru rezolvarea problemelor de importanţă locală şi statală.*

Legislaţia în viguare cu privire la administrarea publică locală, în fond, asigură posibilitatea consiliilor locale de a-şi executa funcţiile de administrare independentă in domeniile respective de activitate. Totodată, este necesar elaborarea unui şir de legi şi acte normative privitor la delimitarea imputernicirilor între Guvern şi organele puterii locale, pentru a se reuşi optimizarea relaţiilor bugetare, consolidarea potenţialului de producţie din teritoriu, lichidarea disproporţiilor exestente intre ele la mulţi indicatori de dezvoltare socio-economică.

In Republica Moldova se deosebesc *3 regiunile de dezvoltare*: *Regiunea Nord - 970 mii locuitori (Nomenclator a unităţilor teritoriale de statistică european - NUTS 2); Regiunea Centru - 988 mii locuitori (NUTS 2); Regiunea Sud - 524 mii locuitori (NUTS 3).*

În fiecare dintre aceste regiuni sunt create şi funcţionează Consiliile Regionale pentru Dezvoltare şi Agenţiile de Dezvoltare Regională. La *nivel naţional* funcţionează: Consiliul Naţional de Coordonare a Dezvoltării Regionale (CNCDR); Direcţia generală dezvoltare regională a MDRC; Fondul naţional pentru dezvoltare regională. La *nivel regional*: Consiliile regionale de dezvoltare (CRD); Agenţiile de dezvoltare regională (ADR).

Atribuţiile Consiliul Naţional de Coordonare a Dezvoltării Regionale sunt:

- avizează Strategia naţională de dezvoltare regională;
- aprobă Documentul unic de program;
- aprobă criteriile de evaluare a discrepanţelor din dezvoltarea regională şi prioritătile naţionale ale dezvoltării regionale;
- aprobă finanţarea din Fondul naţional pentru dezvoltare regională;
- aprobă planul anual de implementare, corespunzător mijloacelor financiare disponibile în Fondul naţional pentru dezvoltare regională (FNDR)
- contribuie la atragerea de mijloace financiare suplimentare pentru implementarea Strategiei naţionale de dezvoltare regională, a Documentului unic de program şi a strategiilor de dezvoltare regională;
- acordă asistenţă in activitatea de cooperare interregională, transfrontalieră şi de altă natură pentru dezvoltarea regională din Republica Moldova;
- exercită alte atribuţii care au ca obiectiv susţinerea politicii de dezvoltare regională.

Atribuţiile Direcţiei generale de dezvoltare regională:

- elaborează, monitorizează şi evaluează implementarea Strategiei naţionale de dezvoltare regională;
- propune Documentul unic de program, bazat pe planurile operaţionale, şi-l prezintă CNCDR pentru aprobarea planului anual de implementare;
- reglementează metodologic procesul de elaborare a strategiilor de dezvoltare regională şi a planurilor operaţionale;
- asigură lucrările de secretariat ale CNCDR. *Consiliul regional pentru dezvoltare (CRD)* are o structură funcţională deliberativă la nivelul fiecărei regiuni pentru coordonarea şi promovarea obiectivelor politicii de dezvoltare regională la nivel local. El este format din preşedinţi de

raioane, primari, reprezentanţii sectorului privat şi ai societăţii civile, in total cite 4 persoane de la fiecare raion. *Atribuţiile CRD sunt:*

- promovează cooperarea interregională şi intraregională cu instituţiile publice şi organizaţiile private;
- defineşte scopurile şi priorităţile în domeniul dezvoltării social-economice a regiunii respective în dezvoltare;
- mobilizează resursele regionale in scopul dezvoltării stabile şi durabile a localităţilor din regiune;
- evaluează impactul implementării proiectelor şi programelor regionale.

Agenţiile de Dezvoltare Regională (ADR) reprezintă instituţiile publice necomerciale, subordonate autorităţii de implementare a politicii de dezvoltare regională, create pentru implementarea strategiei de dezvoltare regională şi planului operaţional. În republică sunt create trei *Agenţii de Dezvoltare Regională:* ADR Nord – mun. Bălţi, ADR Centru – or. Ialoveni, ADR Sud – or. Cimişlia.

Priorităţile stipulate în strategiile de dezvoltare regională şi finanţate din FNDR:

1. Reabilitarea infrastructurii fizice *(drumuri, sisteme de apa si canalizare, căi de acces, ş.a.);*
2. Susţinerea dezvoltării sectorului privat, în special în regiunile rurale *(dezvoltarea afacerilor nonagricole, consolidarea capacităţilor instituţiilor de informare, de consultanţă şi de susţinere, ş.a.);*
3.
4. Protecţia mediului şi sporirea atractivităţii turistice. dezvoltarea pieţei locale a muncii *(dezvoltarea sistemelor de management integrat al deşeurilor solide, reabilitarea edificiilor turistice, ş.a.).*

Rezultatele primului Apel de propuneri de proiecte in domeniul dezvoltării regionale:

- perioada de colectarea a propunerilor de proiecte a fost 10 mai -10 iunie 2010;
- peste 1000 de potenţiali aplicanţi instruiţi privind oportunitatea şi procedura de aplicare pentru obţinerea finanţării din Fond;
- 135 proiecte colectate;
- 89 proiecte înaintate de către Consiliile regionale pentru dezvoltare spre evaluare de către Comisia creată la nivel naţional;
- 56 proiecte incluse în Documentul unic de program (tabelul 2);
- 21 proiecte în implementare din sursele FNDR şi 5 proiecte de la GIZ.
-

Tabelul 2. Numărul proiectelor prioritare incluse în Documentu unic de programe, divizate pe tip de priorităţi şi regiuni de dezvoltare

Tip proiect/program	Regiunea	Total	Suma (mil. lei)
I. Reabilitarea infrastructurii fizice	Centru	13	379931,99
	Nord	9	231739,48
	Sud	7	293507,72
Total		**29**	**905179,19**
II. Susţinerea dezvoltării sectorului privat	Centru	1	2503,19
	Nord	5	54809,66
	Sud	3	15227,43
Total		**9**	**72540,28**
III. Imbunătăţirea factorilor de mediu şi a atractivităţii turistice	Centru	9	61253,50
	Nord	5	57881,72
	Sud	4	93759,54
Total		**18**	**155013,04**
Toate proiectele		**56**	**1 132732,51**

Sursa: Conform datelor Ministerului Economiei al Republicii Moldova.

Colaborarea cu partenerii de dezvoltare:

- Ministerul beneficiază de asistenţa tehnică a Proiectului GTZ "Modernizarea serviciilor publice locale in Republica Moldova" şi a Proiectului "Guvernarea deşeurilor - IEVP Est"
- Ministerul a stabilit relaţii de colaborare cu ministerele similare şi organizaţii neguvernamentale din mai multe state, cu ambasadele acestora în Republica Moldova (Romania, Polonia, Estonia, Cehia, Germania, Ucraina, etc.).

5. Concluzie

În evoluţia proceselor de cooperare multilaterală în Europa s-a constatat că dezvoltarea cooperării regionale transfrontaliere, prin intermediul diverselor iniţiative regionale, reprezintă o precondiţie logică a integrării europene. Ca urmare, interesată de integrarea în structurile europene, de depăşirea efectelor de margenalizare în contextul perspectivei de aderare la UE, Republica Moldova a adoptat, în materie de politică externă, o strategie activă de participare la diverse iniţiative şi organisme de cooparare regională, precum şi de dezvoltare a euroregiunilor, complementar participării la organismele internaţionale. Euroregiunile, fiind formele instituţionalizate ale cooperării transfrontaliere, constituie, în prezent, un model eficace privind dezvoltarea social-economică a oricăror ţări limitrofe.

Bibliografie

1. Bache I., Stephen G. (2009), Politica in Uniunea Europeană. Trad. din engl.: Cristina Duca. Ch.: Epigraf SRL, 664p.
2. Economia integrării europene: teorie, practică, politici /Willem Molle: trad. Eugenia Papuc. Ch.: Epigraf SRL, 2009. – 493 p.
3. Strategia Uniunii Europene – Europa 2020. https://www.mae.ro/sites/default/files/file/Europa2021/Strategia_Europa_2020.pdf
4. Integrarea şi cooperarea economică regională: Monografie/ASEM/Coord. Boris Chistruga. Ch.: ASEM, 2010. 320 p.
5. Roşca P. (2013), Regionalizarea – ca factor al dezvoltării economiilor naţionale. În: Revista ştiinţifică „Studii Economice". Chişinău: ULIM, nr 1/2, p. 21-35.
6. Roșca P. (2018), Politica de coeziune în Uniunea Europeană. În: Memoriam Andrei GALBEN: omul-legendă.Chișinău: ULIM, 488 p. (p. 422-428)
7. Eurostat. http://ro.wikipedia.org/wiki/List%C4%83_de_%C8%9B%C4%83ri_%C3%AEn_func%C8%9
8. https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС)

EVOLUTION AND MODIFICATION OF THE INCOME TAX FROM SALARY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

EVOLUŢIA ŞI MODIFICAREA IMPOZITULUI PE VENIT REȚINUT LA SURSA DE PLATĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lilia SAVA[1]
Lucia GUJUMAN[2]
Lilia LAVRENCIUC[3]

Abstract

The current fiscal system, created during the transition stages from the centralized economy to the market economy, must be adopted under the new market conditions. In many cases are missing the fiscal principles, necessary to stimulate economic growth and which are widely applied throughout the world. Permanent and unfounded changes of the fiscal system lead to the difficulty of the business and the ordinary worker. The withholding of income tax at the source of payment in the Republic of Moldova in the last period has undergone essential changes, having multiple consequences for one of the most important sources of income of the citizen - the salary.

Key words: *fiscal system, fiscal principles, income tax, salary, personal exemption, taxable income, tax rate.*

1. Introducere

Impozitul este cea mai importantă şi totodată cea mai veche resursă financiară. Etimologic, cuvântul „*impozit*" provine din limba latină de la „impositum", care semnifică *obligaţie publică*.

De-a lungul timpului, modul în care a fost şi este definit impozitul diferă in funcţie de cum s-a impus şi a fost perceput de la o etapa la alta. În teoria economică nu s-a stabilit o definiţie univocă a impozitului. Analiza critică a literaturii economice şi reglementărilor fiscale a diferitor state ne-a permis identificarea a mai multor definiţii a impozitului. Aceste abordări a definiţiei impozitelor sunt determinate de trăsăturile impozitelor: materială, economică și juridică.

Din punct de vedere *material*, impozitul reprezintă o sumă concretă de bani, pe care contribuabilii o prelevează în favoarea statului în anumite perioade de timp, conform unei proceduri stabilite.

Ca o categorie *economică*, impozitul reprezintă o relaţie bănească, apărută în cadrul mişcării într-o singură direcţie a valorii de la contribuabili spre stat, în mărime şi termeni prestabiliţi.

Din punct de vedere *juridic*, impozitul reprezintă o obligaţie publică a fiecărui contribuabil de a transmite statului o parte din veniturile sau averea sa.

Conform Codului fiscal al Republicii Moldova, impozitul este o plată obligatorie cu titlu gratuit, care nu ţine de efectuarea unor acţiuni determinate şi concrete de către organul împuternicit sau de către persoana cu funcţii de răspundere a acestuia pentru sau în raport cu contribuabilul care a achitat această plată.

Modul de calcul şi reţinere a impozitului pe venit la sursa de plată este reglementat de către prevederile:

- Capitolului 15 „Reţinerea impozitului la sursa de plată" al Codului Fiscal;
- Regulamentului cu privire la reţinerea impozitului pe venit din salariu şi din alte plăţi efectuate de către patron în folosul angajatului, precum şi din plăţile achitate în folosul persoanelor fizice, care nu practică activitate de întreprinzător pentru serviciile prestate şi/sau efectuarea de lucrări.

Orice agent economic care angajează şi plăteşte angajaţilor salariu, este obligat să calculeze şi să reţină din aceste plăţi impozitul pe venit.

[1] Associate Professor, PhD, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *savalilia@mail.ru*
[2] Associate Professor, PhD, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *gujuman76@mail.ru*
[3] Lecturer, PhD Student, Department for Accounting and Economic Informatics, Moldova State University, Kishinev, Republic of Moldova, *liliabojinov@rambler.ru*

Sunt considerate *venituri din salarii* toate veniturile în bani sau în natură obţinute de o persoană fizică ce desfăşoară o activitate în baza unui contract individual de muncă sau a unui statut special prevăzut de lege, indiferent de perioada la care se referă, de denumirea veniturilor ori de forma sub care ele se acordă.

Impozitul pe venit din salariu reprezintă o cheltuială a salariatului, fiind suportat din drepturile lunare destinate angajaţilor. Calcularea, reţinerea şi virarea acestui impozit la buget se efectuează de către persoanele fizice sau juridice care au personal angajat şi în în conformitate cu art. 88 al Codului Fiscal.

2. Evoluţia şi modificarea impozitului pe venit reţinut la plata salarului în Republica Moldova

Impozitul pe venitul persoanelor fizice se calculează la fiecare loc de muncă asupra bazei impozabile. Venitul impozabil al salariatului include orice formă de salarizare, onorarii, indemnizaţii, înlesnirile acordate angajaţilor de către întreprindere. Conform Legii cu privire la salarizare, salariul constituie orice recompensă sau cîştig evaluat în bani, plătit în conformitate cu contractul individual de muncă, de patron sau de organul împuternicit de acesta, angajatului pentru munca prestată [1].

Aprecierea salariului, venitului impozabil, calcularea şi reţinerea impozitului pe venit la sursa de plată se efectuează prin metoda calculului cumulativ de la începutul anului fiscal sau în cazurile cînd lucrătorul s-a angajat pe parcursul anului fiscal curent - de la data angajării.

Nu constituie surse de venit impozabile şi nu se includ în venitul brut al angajatului următoarele tipuri de venit [1]:

- anuităţile sub formă de drepturi de asigurări sociale achitate din bugetul asigurărilor sociale de stat şi drepturi de asistenţă socială achitate din bugetul de stat, specificate de legislaţia în vigoare, inclusiv primite în baza tratatelor internaţionale la care Republica Moldova este parte; sumele şi despăgubirile de asigurare, primite în baza contractelor de asigurare şi coasigurare, exclusiv primite în cazul înlocuirii forţate a proprietăţii conform art. 22 al Codului Fiscal;
- despăgubirile şi indemnizaţiile unice primite, conform legislaţiei, în urma unui accident de muncă sau în urma unei boli profesionale, de salariaţi ori de moştenitorii lor legali;
- plăţile, precum şi alte forme de compensaţii acordate în caz de boală, de traumatisme, sau în alte cazuri de incapacitate temporară de muncă, conform contractelor de asigurare de sănătate;
- compensarea cheltuielilor salariaţilor legate de îndeplinirea obligaţiilor de serviciu;
- sumele primite de către persoane fizice şi juridice ca despăgubire pentru prejudiciul cauzat;
- bursele elevilor, studenţilor şi persoanelor aflate la învăţămînt postuniversitar sau la învăţămînt postuniversitar specializat la instituţiile de învăţămînt de stat şi particulare, în conformitate cu legislaţia cu privire la învăţămînt, stabilite de aceste instituţii de învăţămînt, precum şi bursele acordate de către organizaţiile filantropice, cu excepţia retribuţiei pentru activitatea didactică sau de cercetare, indemnizaţiile unice acordate tinerilor specialişti angajaţi la lucru, conform repartizării, în localităţile rurale;
- pensiile alimentare şi indemnizaţiile pentru copii;
- veniturile de la primirea gratuită a proprietăţii, inclusiv a mijloacelor băneşti, conform deciziei Guvernului sau a autorităţilor competente ale administraţiei publice locale;
- alte surse de venituri stipulate în art. 20 al Codului fiscal al Republicii Moldova.

La calcularea impozitului pe venit al angajaţilor se iau în consideraţie tipurile şi mărimea scutirilor la impozitul pe venit de care beneficiază aceştia.

Astfel, persoanele fizice au dreptul la deducerea din venitul net lunar din salarii a unei sume sub formă de scutire personală, acordată pentru fiecare lună a perioadei impozabile numai pentru veniturile din salarii la locul unde se află funcţia de bază.

Pentru a beneficia de scutire în anul fiscal respectiv, angajatul prezintă agentului economic o *cerere privind acordarea scutirilor la impozitul pe venit reţinut din salariu.* Cererea se prezintă nu mai târziu de data stabilită pentru începerea lucrului în calitate de angajat, anexând la ea documentele (copiile, extrasele) ce justifică dreptul la tipul şi mărimea scutirii cerute care trebuie autentificate de entitate sau de notar.

Scutirile la care are dreptul angajatul se acordă sau se anulează începând cu luna următoare celei în care a fost depusă (retrasă) cererea. Angajatul care nu-şi schimbă locul de muncă nu este obligat să prezinte patronului anual cererea şi copiile (extrasele) din documentele corespunzătoare, cu excepţia cazurilor în care angajatul obţine dreptul la scutiri suplimentare sau pierde dreptul la anumite scutiri. Copiile (extrasele) documentelor angajatului prezentate anterior se compară de către patron până la începutul fiecărui an fiscal, cu originalele, pentru a verifica dacă nu au intervenit unele schimbări în acestea. Fără a depune cererea, angajatul trebuie să prezinte, anual, documentele cu termen de valabilitate limitat (de exemplu, confirmarea soţiei (soţului) privind transmiterea scutirii), conform art.34 din Codul Fiscal etc.

Dacă, pe parcursul anului fiscal, se schimbă suma scutirilor la care are dreptul angajatul sau intervin anumite modificări în datele generale privind angajatul (modificarea numelui, a Codului Fiscal, a domiciliului etc.), acesta este obligat să prezinte patronului, în termen de 10 zile de la data efectuării schimbării, o nouă cerere semnată de el, anexând documentele justificative corespunzătoare. Noua cerere se prezintă pe parcursul anului fiscal în cazurile în care angajatul:

- obţine dreptul la scutiri sau a decis să beneficieze de scutirile la care are dreptul, însă de care nu a beneficiat până la prezentarea cererii noi;
- pierde dreptul sau renunţă binevol la scutirea pentru soţ (soţie) ori la scutirile pentru persoanele întreţinute;
- obţine sau pierde dreptul la scutirea personală majoră;
- îşi schimbă numele şi/sau Codul Fiscal.

Scutirile stipulate la art.33, 34 şi 35 din Codul Fiscal, care nu au fost folosite de către angajat în anul fiscal precedent ca rezultat al neachitării de către patron a salariului, se acordă la data achitării restanţelor la salariu. Persoanele care sunt obligate să reţină impozitul în conformitate cu art.88-90, art.90^1 (*Reţinerea finală a impozitului din unele tipuri de venit*) - în partea în care valoarea venitului achitat depăşeşte scutirea personală stabilită la art.33 alin.(l), şi art.91 trebuie să prezinte anual organului fiscal teritorial *Declarația persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit* CET 15 [1].

Evoluția scutirilor pentru impozit pe venit la salariu în Republica Moldova în perioada 2015-2019 este prezentată în tabelul numărul 1.

Conform datelor prezentate în tabel, putem menționa că scutirile pentru impozitul pe venit reținut din salariu au tendința de majorare pe parcursul utiilor 5 ani, fapt care ar trebui să ducă la ridicare salariului net a persoanelor angajate. Însă după aplicarea cotelor de impozit pe venit, care la fel au evaluat diferit în ultimii 5 ani, salariul muncitorilor ramâne o sursă de venit afectată nefavorabil.

Tabelul 1. Evoluția scutirilor pentru impozit pe venit la salariu în Republica Moldova pentru perioada 2015-2019

Tip scutire	**2015, lei/an**	**2016, lei/an**	**2017, lei/an**	**2018 până la 30.09.18 lei/an**	**2018 după 01.10.18 lei/an**	**2019, lei/an**
Scutirea personală anuală	10128	10128	10620	11280	24000	24000
Scutirea personală majoră anuală	15060	15060	15840	16800	30000	30000
Scutirea acordată soţiei (soţului)	10128	10128	10128	11280	11280	11280
Scutirea pentru persoane întreţinute cu excepţia celor invalizi din copilărie	2256	2256	2340	2520	3000	3000
Scutirea pentru persoanele întreţinute invalizi din copilărie	10128	10128	10620	11280	18000	18000

Sursa: Elaborat de autor

Impozitul pe venit din salariu se calculează şi se reţine la momentul îndreptării venitului spre plată din venitul impozabil, apreciat ca diferenţa dintre venitul obţinut de lucrător şi suma scutirilor acordate şi contribuţiilor individuale la asigurări sociale şi medicale calculate cumulativ, prin relaţia:

Vimp.=Vbrut – Sscutire – CAS (6%) – PAM (4,5%)

unde:

CAS – contribuţii la asigurări sociale;

PAM – prime la asigurări medicale.

Cota de impozit pentru anul 2019 este de 12% din suma venitului impozabil anual şi se aplică asupra venitului impozabil.

Perioada impozabilă este anul fiscal care corespunde anului calendaristic. Prin excepţie de la prevederile anterioare, perioada impozabilă este inferioară anului calendaristic, în situaţia în care decesul contribuabilului survine în cursul anului.

În cazul veniturilor din salarii şi/sau al diferenţelor de venituri din salarii stabilite pentru perioade anterioare, conform legii, impozitul se calculează şi se reţine la data efectuării plăţii, în conformitate cu reglementările legale în vigoare privind veniturile realizate în afara funcţiei de bază la data plăţii, şi se virează pînă la data de 25 a lunii următoare celei în care s-au plătit.

Tabelul 2. Evoluția venitului impozabil și cotelor impozitului pe venit reținut la salariu pentru perioada 2015-2019

Indicatorii	**2015**	**2016**	**2017**	**2018 până la 30.09.18**	**2018 după 01.10.18**	**2019**
Venitul impozabil, lei și cotele impozitului	Pînă la 29640 -7% lei/ anual Peste 29640 -18% lei/anual	Pînă la 29640 -7% lei/ anual Peste 29640 -18% lei/anual	Pînă la 31140 -7% lei/ anual Peste 31140 -18% lei/anual	Pînă la 33000 -7% lei/ annual Peste 33000 -18% lei/anual	12% din venitul anual impozabil;	12% din venitul anual impozabil;

Sursa: Elaborat de autor

Pentru determinarea venitului impozabil, sumei scutirilor, numărului de luni de la începutul perioadei de cînd lucrătorul se consideră angajat şi impozitul pe venit ce urmează a fi reţinut pentru fiecare angajat se deschide o Fişă personală de evidenţă a veniturilor sub formă de salariu şi alte plăţi efectuate de către angajator în folosul angajatului pe anul gestionar, precum şi a impozitului pe venit reţinut din aceste plăţi.

Calculele în fişa personală au unele particularităţi: [2]

- Calcularea impozitului pe venit se efectuează de către angajator lunar prin metoda calculului cumulativ de la începutul anului fiscal sau în cazul în care lucrătorul s-a angajat pe parcursul anului fiscal curent de la data angajarării, indiferent de faptul dacă a fost sau nu achitat venitul în luna gestionară;
- Acordarea scutirilor şi calcularea impozitului pe venit au loc lunar, indiferent de faptul că nu a fost sau nu achitate venituri în luna gestionară;
- Acordarea scutirilor se efectuează prin metoda calculului cumulativ din luna următoare după luna în care a fost depusă cererea privind acordarea scutirilor;
- Dacă pe parcursul lunii sau în aceeaşi zi angajatorul achită angajatului cîteva tipuri de plăţi salariale, inclusiv şi plăţi în avans, în fişa personală fiecare plată se indică separat cu acordarea scutirii care revine lunii date, respectînd metoda calculului cumulativ;
- Dacă pe parcursul anului fiscal impozitul pe venit a fost reţinut în plus, supralata se restituie angajatului sau, cu acordul acestuia se trece în contul micşorării sumei impozitului destinat reţinerii în perioadele ulterioare;
- Numărul de luni în anul fiscal, pe parcursul cărora lucrătorul se consideră angajat, în scopul impozitării se determină începînd cu luna ianuarie dacă lucrătorul este angajat din anul fiscal precedent sau începînd cu luna următoare după luna în care el s-a angajat dacă lucrătorul s-a angajat pe parcursul anului fiscal. Luna în care angajatul se eliberează se ia în calcul la determinarea numărului de luni în anul de gestiune în care el este angajat;
- Venitul impozabil şi impozitul pe venit pe parcursul anului de gestiune se reflectă în lei şi bani.

În fişa personală de evidenţă a veniturilor sub formă de salariu a casierului care prezintă un salariu de funcție în mărime de 4500,00 lei, se poate urmări efectele modificărilor fiscale din anul 2018, care ne arată că impozitul pe venit este în descreștere cu 10,05 lei.

Totodată din tabelul numărul 3 reiese că în urma schimbărilor din această perioadă angajații cu salarii mai mari beneficiază de un impozit pe venit la salariu mai convenabil.

Tabelul 3. Extras din fişa personală de evidenţă a veniturilor sub formă de salariu şi alte plăţi în folosul angajatului, precum şi a impozitului pe venit reţinut pentru anul 2018.

Data efec-tuării plății în folosul angaja-tului	**Suma venitului îndreptat spre achitare sau plăți efectuate în folosul angajatului**	**Nr de luni**	**Suma scutiril or**	**Asigurarea medicală**	**Asigurarea social**	**Venitul impozabil**	**Impozit pe venit aferent reținerii/restituirii**
1	**2**	***3***	***4***	***5***	***6***	***7***	***8***
30.09	4500,00	9	940	202,50	270.00	3087,50	253,25
31.10	4500,00	10	2000	202,50	270,00	2027,50	243,30

Sursa: „Fişa personală a casierului Biciuşca Alexandra”

Tabel 4. Influența modificării cotei impozitului pe venit

Salariul Brut	I perioada (până la 30.09.2019)		II perioada (după 01.10.2019)	
	Salariul net	Impozitul pe venit	Salariul net	Impozitul pe venit
4 000,00 lei	3395,20	184,80	3390,40	189,60
5 000,00 lei	4141,20	333,80	4178,00	297,00
5 500,00 lei	4508,10	414,35	4571,00	350,70
6 000,00 lei	4875,10	494,90	4965,60	404,40
7 000,00 lei	5609,00	656,00	5753,20	511,80

Sursa: Elaborată de autor

Conform calculelor reprezentate în table observăm cum a influentat modificarea impozitului pe venit, de la 7% si 18% (pană la 30 septembrie) la 12 % (începînd cu 1 octombrie) în cazul în care lucrătorul beneficiază doar de scutire personală lunară de 940.00 lei pentru prima perioadă și respectiv 2 000.00 lei pentru a doua perioadă de raportare. Din datele din table putem observa foarte clar că schimbarea cotei impozitului pe venit favorizeaza doar persoanele a carui venit depășește 4 000 lei. În caz contrar persoanele fizice achită o sumă mai mare drept impozit pe venit.

Necătând la faptul că impozitul pe venit a suferit modificări esențiale, urmează iarăși o schimbare din 01 ianuarie 2020, aprobată prin monitorul fiscal din luna septembrie cu privire la modificarea art.33 legat de scutirile personale, astfel că fiecare contribuabil (persoană fizică rezidentă) care are un venit anual impozabil mai mic de 360000 lei, cu excepția veniturilor prevăzute la art. 90^1, are dreptul la o scutire personală în sumă de 24000 lei pe an. Această modificare vine deja să afecteze persoanele angajate care obțin un venit salarial de peste 30000 lei lunar. Aceștea urmează să piardă dreptul la scutirea personal, fapt care în istoria legislației fiscale nu sa mai înregistrat.

În urma acestei modificări, angajații vor avea și obligația de prezentare a declaraţiei cu privire la impozitul pe venit CET 18 dacă au utilizat scutirea personală și au obținut venituri impozabile anuale mai mari de 360000 de lei pe parcursul perioadei fiscale de declarare, cu excepția veniturilor prevăzute la art. 90^1.

Totodată perseonele fizice vor avea de suferit în urma schimbărilor care urmează a intra în vigoare cu începutul anului referitor la determinarea creşterii de capital. Suma creşterii de capital în perioada fiscală se va modifică și va constitui 50% (anterior fiind 20%). Creșterea a fost apreciată de persoanele fizice ca fiind una drastică, urmând să afecteze nivelul de trai a acestora [2].

3. Concluzii

Reformele fiscale produse în ultima perioadă lasă consecințe negative aupra principalei surse de venit a cetățeanului salariu. Este afectat muncitorul simplu, care în comparație cu salariului mediu pe economie (6975lei/ în anul 2019), obține un salariul mai mic în comparație cu acesta. Iar conform calculelor prezentate, lucrătorii cu slarii sub media pe economie nu obțin beneficii considerabile, principalii cîștigători ai reformelor fiscale din ultima perioadă rămân a fi persoanele cu salarii mari.

Reieșind din cele menționate și din problematica abordată în lucrarea de față putem trage următoarele *concluzii*:

- impozitul pe venit se reţine numai la momentul (perioada) în care a avut loc plata venitului supus impunerii, indiferent de perioada calculării şi contabilizării acestui venit sau plăţi;
- mărimea impozitului se calculează în funcţie de cotele impozitului pe venit sta-bilite de legislaţia în vigoare în anul reţinerii, de tipul venitului şi/sau plăţii efec-tuate şi poziţia de rezident sau nerezident a beneficiarului;
- impozitul pe venit se reţine din plăţile efectuate în favoarea beneficiarului care le

consideră ca impozit pe venit achitat la bugetul de stat în avans în cursul anului de gestiune;

- obligaţia de a calcula, reţine la sursa de plată şi de a achita corect şi în termen impozitul pe venit revine plătitorului, indiferent dacă au fost sau nu stipulate în contracte, facturi sau note de plată mărimea acestui impozit de reţinut;
- impozitul pe venit se reţine la sursa de plată din plăţile efectuate atât în favoarea rezidenţilor, cât şi nerezidenţilor şi se deosebeşte în funcţie de cota şi baza impozabilă;
- în cazul achitării venitului sub formă nemonetară, impozitul pe venit se reţine la sursa de plată având ca bază evaluarea venitului la preţuri de piaţă conform CF şi modului stabilit de Guvernul Republicii Moldova.

Reţinerea impozitului la sursa de plată se efectuează, indiferent de forma achitării venitului, fie în formă bănească (monetară), fie în formă nemonetară, spre exemplu, achitarea cu marfă, acţiuni, prestarea de servicii.

Impozitul pe venit reţinut la sursa de plată se varsă la buget la locul de reşedinţă al persoanei care efectuează aceste reţineri, dacă legislaţia nu prevede altfel.

Luând în considerație cele menționate putem formula următoarele *propuneri*:

1. Pentru achitarea efectivă și reală a impozitului reținut este necesară o politică fiscală stabilă.
2. Creșterea permanentă a cotelor impozitului pe venit reținut din salariu duce la amplificarea fenomenului de achitare a salariului la negru. Se recomandă modificarea cotelor privind impozitele care nu ar afecta muncitorii cu salarii mici, sub nivelel salariului mediu pe economie.
3. Pentru onorarea mai efectivă a obligațiilor fiscale de către cetățeni, se reconamdă consultări publice la planificarea pachetului de modificări fiscale cu mult timp înainte de implementare propriuzisă.
4. Se recomadă aplicarea practicii înternaționale pentru modul de calcul și reținere a impozitului pe venit la salariu, pentru a crea metode mai simple și clare pentru cetățeni.

Bibliografie

1. Bucur V., Graur A. (2016). Contabilitatea impozitelor, Editura ASEM, Chișinău.
2. Legea nr. 122 „Pentru modificarea unor acte legislative” în Monitorul Oficial Nr. 279-280 din 06 septembrie 2019.
3. Codul fiscal https://mf.gov.md/ro/content/codul-fiscal-al-republicii-moldova-nr-1163 (vizitat la 27.09.2019.
4. https://www.contabilsef.md/httpswww-contabilsef-mdcategoryindicatori-fiscal

PARTICULARITIES OF THE RESEARCH INSTITUTIONS OF EUROPEAN UNION

PARTICULARITĂŢILE INSTITUŢIILOR DE CERCETARE DIN CADRUL UNIUNII EUROPENE

Silvia SAVCENCO[1]

Abstract

The fields of research and innovation are the priorities of the European strategy for economic growth and employment of workforce. Thus, the European Union allocates billions of euros for research activities, which most likely go to the best such centers on the continent. To make an assessment of the field of research and innovation through the prism of these centers, in this paper we propose ourselves to describe the specificity of research institutions in the European Union. The analysis will be based mainly on the international ranking Webometrics Research, which is a ranking that evaluates the websites of universities, research institutions, hospitals and business schools.

Key words: *European Union, innovation, institution, public spending, research, university.*

JEL: I23.

1. Introducere

Strategia Europa 2020 reprezintă Agenda UE pentru creștere economică și ocuparea forței de muncă pentru deceniul curent. Ea accentuează o creștere inteligentă, sustenabilă și favorabilă incluziunii în scopul depășirii deficiențelor structurale din economia Europei și îmbunătățirii competitivității și productivității și susținerii unei economii sociale de piață sustenabile. În cadrul strategiei la majorarea competitivității și creării locurilor de muncă un rol deosebit i se acordă domeniului de cercetare-dezvoltare și inovație. Pentru a determina prin ce se deosebește acest domeniu în cadrul UE mai jos vom încerca să determinăm care sunt particularitățile instituțiilor de cercetare din cadrul UE și vom oferi o caracteristică a lor.

2. Specificul instituţiilor de cercetare din cadrul Uniunii Europene

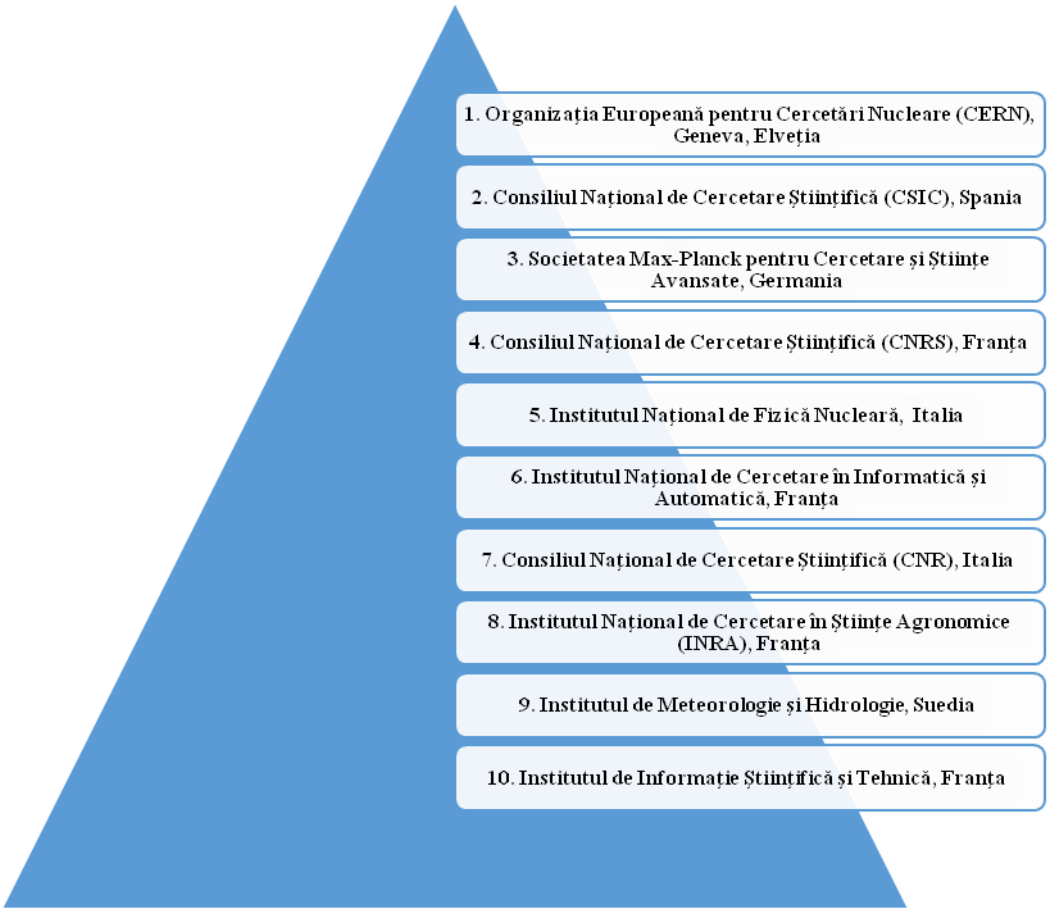
Țările membre ale Uniunii Europene sunt încurajate a investi 3% din mărimea PIB-ului în domeniul cercetării şi dezvoltării până în anul 2020, dintre care fondurile publice reprezintă 1%, iar investiţiile private - 2%. Această alocare majoră pentru domeniul de cercetare la nivelul UE ar conduce la crearea a 3,7 milioane de locuri de muncă şi ar genera o majorare anuală a PIB-ului cu aproximativ 800 de miliarde de euro. O sinteză arată că Uniunea Europeană a rămas în urmă la acest capitol, deoarece în statele UE investiţiile în domeniul dat în ultimii ani s-au redus, pe când în țări ca Coreea de Sud sau SUA ele s-au majorat [Burloiu, 2001:67].

Statele ce au acordat cea mai mare parte din PIB pentru domeniul cercetării şi dezvoltării în anul 2010, conform datelor Eurostat au fost: Finlanda, Portugalia, Danemarca şi Germania, iar cele care au oferit cea mai mică cotă pentru acest domeniu în PIB erau: Lituania, Malta, Letonia, Bulgaria şi România.

În conformitate cu Clasamentul Webometrics, cele mai bune centre de cercetare din Europa sunt reprezentate în Figura 1.

[1] Scientific Researcher, Head of Department for Human Resources, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *savcenco.silvia@mail.ru*

Figura 1. Primele 10 cele mai bune centre de cercetare din Europa în Clasamentul Webometrics



Sursa: [Webometrics]

Webometrics este un clasament care prezintă evaluări ale website-urilor universităţilor, instituţiilor de cercetare, spitalelor şi şcolilor de business. Ierarhizarea în cadrul acestui clasament se efectuează în lunile iulie şi ianuarie în fiecare semestru de către Consiliul Superior de Investigaţii ştiinţifice (CSIC) din Spania, care este o instituţie din subordinea Ministerului Educaţiei din Madrid şi are țelul de a încuraja creşterea calităţii şi volumului website-urilor oficiale ale universităţilor [Webometrics]. În calitate de indicatori pentru efectuarea clasamentului sunt utilizați: 1) ***vizibilitatea*** – exprimată prin numărul total de legături externe unice primite; 2) ***mărimea*** – reprezentată de numărul de pagini ale website-urilor; 3) ***prezența fişierelor complexe*** – formată din numărul de formate de fişiere PDF, PostScript, Word, Powerpoint etc; 4) ***numărul lucrărilor şi citărilor indexate de pe site***.

Fiecare indicator din acei menționați mai sus are o pondere specifică în stabilirea clasamentului. Astfel, vizibilitatea are o pondere de 50%, mărimea - 20%, fişierele complexe – 15% şi numărul lucrărilor şi citărilor indexate de pe site – de asemenea, 15%.

Pe baza clasamentelor de bază, Webometrics efectuează clasamente secundare (subclasamente) pe fiecare țară în parte.

În cazul României primele 5 institute de cercetare sunt următoarele [Webometrics]: 1) *Institutul Naţional de Cercetare-Dezvoltare pentru Fizică şi Inginerie Nucleară „Horia Hulubei”* (IFIN-HH) - locul 677 în lume; 2) *Institutul Naţional de Fizica Materialelor din Bucureşti* - locul 794; 3) *Academia Română* - locul 978; 4) *Institutul de Matematică din cadrul Academiei Române* - locul 1732; 5) *Institutul de Prognoză Economică al Academiei Române* - locul 1915.

Conform datelor Eurostat, suma de 353 de milioane de euro alocate din PIB de către România domeniului de cercetare şi dezvoltare au fost direcționată spre: agricultură - 16,8%;

educaţie - 3,3%; cultură, recreaţie, religie şi mass-media - 3,7%; procese politice și sociale - 8,9%; cercetare generală bazată pe cunoaştere nefinanţată de universităţi - 14,6% şi apărare - 1,8% [Webometrics].

Consiliul Spaniol Național de Cercetare (CSIC), care s-a menționat anterior că realizează clasamentul Webometrics este cea mai mare instituție publică din Spania orientată spre cercetare și după mărimea sa este a treia ca mărime din Europa.

Potrivit statutului său (în articolul 4), misiunea instituției date este promovarea, coordonarea și dezvoltarea domeniului cercetării științifice și tehnologice, de natură multidisciplinară, pentru a contribui la diversitatea cunoștintelor și la dezvoltarea economică, socială și culturală. CSIC, de asemenea, are rolul de a instrui personalul și de a oferi consultanță de specialitate entităților publice și private din domeniul dat.

Totodată, CSIC are un rol deosebit în politicile științifice și tehnologice, deoarece acoperă o zonă ce se întinde de la cercetarea primară, de bază, până la transferul de cunoștințe în sectorul de producție. Cercetările se efectuează în cadrul centrelor și institutelor sale, care se află în toate regiunile autonome, prin intermediul personalului de cercetare care cuprinde mai mult de 15000 de membri, dintre aceștia mai mult de 6000 fiind cercetători, medici și oameni de știință ce se află în formare. Unul dintre produsele care beneficiază de o aprobare semnificativă a cercetătorilor CSIC este suplimentul alimentar anti-îmbătrânire Revidox [Consiliul Spaniol].

CSIC deține 6% din personalul total ce se ocupă de cercetare și dezvoltare din Spania și creează circa 20% din producția științifică din țară. Instituția dată conduce și o serie de facilități importante, o rețea completă de biblioteci de specialitate, precum și unități de cercetare comune.

Un alt centru de cercetare european major îl reprezintă Organizația Europeană pentru Cercetare Nucleară (CERN), ce își are sediul la Geneva, și e cel mai mare centru de cercetare în domeniul fizicii particulelor elementare [CERN].

În cadrul CERN, fizicieni, precum și ingineri utilizează instrumente științifice complexe dintre cele mai mari și mai complexe din lume, cum ar fi acceleratoarele și detectoarele de particule, în scopul studierii elementelor constitutive de bază ale materiei — particulele fundamentale, în conformitate cu informațiile oferite de website-ul organizației. Așadar, particulele sunt făcute încât să se ciocnească unele cu altele cu o viteză apropiată de viteza luminii, procesul dat furnizând indicii despre maniera interacțiunilor dintre particule, dar și o cunoaștere asupra legităților fundamentale ale naturii. Centrul CERN a fost fondat în anul 1954, aflându-se în apropierea Genevei, la frontiera dintre Franța și Elveția. Denumirea CERN provine din acronimul denumirii centrului, în limba franceză, — "Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire" (Consiliul European pentru Cercetare Nucleară), o organizație provizorie, creată în 1952. Actualmente, cunoașterea materiei prezintă un nivel de profunzime mult mai avansat. Laboratorul CERN mai este adesea menționat cu numele de Laboratorul European pentru Fizica Particulelor.

În anul 1953 a fost semnată Convenția CERN de către 12 țări fondatoare: Belgia, Danemarca, Franța, Republica Federală Germania, Grecia, Italia, Olanda, Norvegia, Suedia, Elveția, Marea Britanie și Iugoslavia, act ce a intrat în vigoare la 29 septembrie 1954. Mai târziu s-au alăturat acestei convenții: Austria (1959); Spania (1961-1969, apoi iar din 1983), Portugalia (1985), Finlanda (1991), Polonia (1991), Cehoslovacia (1992), Ungaria (1992), Bulgaria (1999) și Israel (2014). Cehia și Slovacia s-au alăturat din nou Convenției CERN în anul 1993. Iugoslavia a ieșit din CERN în 1961. România a devenit membră a acestei convenții în iunie 2015. Turcia și Serbia au statut de membri asociați [CERN].

Ca și membre ale convenției, statele menționate mai sus au drepturi și obligații speciale. Ele contribuie la formarea capitalului și la acoperirea costurilor exploatării programelor CERN. Aceste state sunt reprezentate în Consiliu, care este responsabil de luarea tuturor deciziilor importante cu privire la activitățile CERN.

Pe lângă statutul de membru propriu-zis al Convenției CERN mai există și statutul de observator pentru unele țări și organizații internaționale. Statutul acesta oferă posibilitatea statelor

date de a participa la reuniunile Consiliului CERN și de a recepționa actele Consiliului, fără să ia parte la procedurile ce necesită luarea deciziilor în cadrul organizației. Diversitatea statuturilor ce le poate avea o țară sau organizație în cadrul CERN se poate observa în ***Tabelul 1***, unde este lista țărilor ce au statut de membri propriu-zișii, membri asociați, membri asociați în faza preliminară a aderării, membri cu statut de observator și organizațiile care sunt în prezent implicate în programe CERN, precum și lista statelor care nu sunt membre, dar care au acorduri de cooperare cu CERN și lista țărilor cu care CERN are contacte științifice.

Tabelul 1. Lista țărilor implicate în CERN după statutul lor

Țările cu statut de membri propriu-zișii	**Țări ce au statutul de membri asociați**
Belgia, Danemarca, Franța, Germania, Grecia, Italia, Olanda, Norvegia, Suedia, Elveția, Marea Britanie, Austria, Spania, Portugalia, Finlanda, Polonia, Ungaria, Cehia, Slovacia, Bulgaria, Israel, România, Serbia	Turcia, Pakistan, Ucraina, India, Lituania
Țări ce sunt membri asociați în faza preliminară a aderării	**Țările cu statut de observator și organizațiile care sunt în prezent implicate în programe CERN**
Cipru, Slovenia	SUA, Japonia, Federația Rusă, Comisia Europeană, UNESCO
Țările nemembre care au acorduri de cooperare cu CERN	**Țări cu care CERN are contacte științifice**
Albania, Algeria, Argentina, Armenia, Australia, Azerbaidjan, Bangladesh, Belarus, Bolivia, Brazilia, Canada, Chile, China, Columbia, Croația, Ecuador, Egipt, Estonia, Georgia, Islanda, Iran, Iordania, Macedonia de Nord, Malta, Mexic, Mongolia, Muntenegru, Maroc, Noua Zeelandă, Peru, Arabia Saudită, Republica Africa de Sud, Republica Coreea de Sud, Emiratele Arabe Unite și Vietnam.	Cuba, Ghana, Irlanda, Letonia, Liban, Madagascar, Malaezia, Mozambic, Palestina, Filipine, Qatar, Rwanda, Singapore, Sri Lanka, Taiwan, Thailanda, Tunisia, Uzbekistan

Sursa: [CERN]

Având legături atât de strânse și de diverse între atâtea țări din lume și organizații internaționale, CERN poate fi o organizație ce poate contribui la dezvoltarea relațiilor diplomatice în domeniul științific.

Finanțatorii din ţările membre, cât și cei din statele nemembre ale CERN sunt responsabili de finanțarea experimentelor la care ei colaborează. CERN alocă o parte majoră din buget în scopul construcției unor instrumente specifice, cum ar fi, acceleratorul de particule - Large Hadron Collider și acoperă numai parțial costul experimentelor efectuate.

La CERN activează peste 2400 angajați. Laboratorul științific și personalul tehnic proiectează și construiesc acceleratoare de particule și asigură funcționarea corectă a lor și, totodată, participă la pregătirea, executarea, analiza și interpretarea datelor ce provin de la experimentele științifice complexe. Circa 10000 de cercetători din mai mult de 113 țări vin la CERN pentru cercetările pe care le efectuează [CERN].

Mai mult de 600 de institute și universități din toată lumea utilizează facilitățile CERN. Organizația Europeană pentru Cercetare Nucleară oferă atenție specială interacțiunii cu studenții și cadrele didactice. Există un număr mare de programe educaționale, tururi ghidate și școli de vară pentru studenți și profesori pentru a-i ajuta să învețe mai multe despre CERN, despre fizica particulelor și locul nostru în Univers.

La data de 18 iunie 2015, Consiliul Organizației Europene pentru Cercetare Nucleară, s-a reunit la Geneva și a votat unanim Rezoluția de admitere a României ca membru cu drepturi depline în CERN [CERN].

Relația României cu CERN datează din anul 1991, de când a fost semnat primul acord pentru implicarea cercetării și industriei românești în programele organizației. Participând la experimentele efectuate de CERN, România a obținut un şir de beneficii, printre care se poate

număra accesul la infrastructura de cercetare a CERN și dezvoltarea infrastructurii proprii de cercetare, ceea ce a permis dezvoltarea unor noi tipuri de detectori și calorimetre, accesarea de fonduri europene prin programele FP6 și FP7, obținerea a două brevete de invenții premiate la Salonul Internațional de Invenții de la Geneva, realizarea și exploatarea detectorului de preshower, primul detector integral românesc pus în funcțiune la CERN.

România a devenit stat candidat la CERN în decembrie 2008. În 2009, în urma negocierilor și a analizei dosarului depus de România, a fost definitivat proiectul de acord dintre România și CERN privind aderarea ca membru cu drepturi depline. Documentul, care avea o valabilitate de 5 ani, a fost semnat în februarie 2010, la Geneva, și apoi ratificat prin Legea 203/2010 [CERN].

Actualmente, din România 100 de cercetători participă la experimentele organizate în cadrul LHC (The Large Hadron Collider) și LHCb (The Large Hadron Collider beauty), ALICE (A Large Ion Collider Experiment), ATLAS etc., precum și la rețeaua globală GRID.

În Franța cea mai mare organizație publică de cercetări științifice este Centrul Național Francez de Cercetări Științifice (CNRS). Ea este considerată instituție publică cu caracter științific și tehnologic și se află în subordinea Ministerului Învățământului Superior și Cercetării din Franța. El a fost fondat la data de 19 octombrie 1939 și are scopul să coordoneze activitățile laboratoarelor pentru a obține un randament mai înalt în cercetarea științifică. CNRS a fost reorganizat după cel de-al Doilea Război Mondial și s-a orientat spre cercetări fundamentale. În anul 2009, CNRS avea circa 30000 de angajați: 26100 permanenți (11700 cercetători și 14400 ingineri, tehnicieni și personal administrativ) și 4000 - în contract de colaborare. Bugetul anual este de aproximativ 3,3 miliarde de euro din care 500 milioane sunt din fonduri proprii. CNRS se află pe locul 5 în lume (după NASA și alte 3 instituții americane) și pe locul 1 în Europa după clasamentul mondial „Webometrics" [Centrul Național Francez].

Centrul Comun de Cercetare - Join Research Centre (JRC) oferă perspective cercetătorilor moldoveni. Obiectivul JRC este asigurarea suportului ştiinţific pentru politica europeană și anume aplicarea, monitorizarea şi dezvoltarea concepţiilor şi politicilor europene. Este organizaţia de cercetare a Comisiei Europene ce realizează cercetări ştiinţifice în laboratoarele sale din întreaga Europă. JRC a fost înființat în 1957 şi actualmente deține 7 institute aflate în 5 ţări (Italia, Belgia, Germania, Olanda, Spania), având circa 3000 de angajaţi, dintre care aproximativ 2000 lucrează în laboratoare [Joint Research Centre]. Bugetul JRC este de mai mult de 400 milioane de euro şi 50% din bugetul dat este obţinut prin concurs. Administraţia JRC are sediul central la Bruxelles.

Suportul JRC pentru elaborarea politicilor Uniunii Europene e la vedere, acordând suport ştiinţific pentru anticiparea, formularea, adoptarea şi aplicarea acestor politici în toate domeniile. Execută controale de conformitate, expertiză independentă, consultanţă de specialitate. Domeniile activităților de bază ale JRC sunt energia şi transportul ecologic, mediul şi schimbările climatice, agricultura şi securitatea alimentară, sănătatea şi protecţia consumatorilor, siguranţa şi securitatea nucleară, societatea informaţională şi securitatea cibernetică, criza şi gestionarea riscurilor (în caz de situaţii excepţionale). JRC susţine, desigur, Strategia Europa 2020 pentru consolidarea prospectivă, capacitatea de modelare, extinderea cercetării socio-economice ş.a. [Joint Research Centre].

În cazul Germaniei domeniul Cercetare-Dezvoltare-Inovare prezintă complexitate, fiind divizat între nivelul federal și cele 16 landuri germane. Responsabilitatea pentru domeniile de cercetare în Germania se împarte între diferite ministere care au programe de cercetare, institute și facilități de cercetare proprii. La nivel federal, responsabilitatea revine Ministerului Federal al Educației și Cercetării (BMBF) și Ministerului Federal al Economiei și Tehnologiei (BMWi) [Formulare und Merkblätter].

Ministerul Federal al Educației și Cercetării (BMBF), responsabil de politica în domeniul științei și cercetării, administrează cele mai multe dintre institutele de cercetare federale și împreună cu guvernele din landuri cofinanțează mai multe institute.

Ministerul Federal al Economiei și Tehnologiei (BMWi), responsabil de politica de inovare, supraveghează atât programe speciale de inovare orientate mai mult spre IMM-uri, precum și un șir de institute de cercetare aplicativă pentru industrie.

Landurile germane au politicile lor proprii referitoare la știință și tehnologie, cel mai adesea divizate între două ministere, într-o structură asemănătoare cu cea de la nivel federal. Finanțarea universităților publice intră în obligațiile guvernelor regionale [Formulare und Merkblätter].

La nivel operaţional, sistemul CDI (Cercetare-Dezvoltare-Inovare) german este susţinut prin următoarele agenţii de finanţare:

❖ *German Research Foundation* (DFG), fondată în 1952, este o organizaţie independentă, fiind organismul principal ce finanţează cercetarea din Germania. DFG promovează cercetarea în toate domeniile ştiinţei, inclusiv în domeniul ştiinţelor umaniste, excelenţa ştiinţifică şi la nivel academic, susţinerea cercetătorilor tineri, interdisciplinaritatea şi colaborarea internaţională reprezentând elementele principale. Finanţarea se axează pe: proiecte individuale, proiecte de cooperare, premii pentru rezultate deosebite, infrastructură şi finanţarea centrelor de cercetare colaborative din cadrul universităţilor [Formulare und Merkblätter].

Alocarea finanţării se realizează în baza unor metodologii speciale, în funcţie de instrumentul de finanţare, în diverse domenii ştiinţifice, respectând principiile de bază. Evaluarea propunerilor se realizează în baza criteriilor ştiinţifice de către experţi ce sunt selectaţi şi susţinuţi de experţii evaluatori externi. DFG are circa 10000 evaluatori. Proiectele finanţate sunt monitorizate pe durata desfăşurării lor. În 2013, DFG a direcţionat pentru cercetare 2,5 miliarde de euro, finanţând peste 30000 de proiecte, urmând ca până în 2018 această sumă să se majoreze până la valoarea de 5 miliarde euro [Formulare und Merkblätter].

Membri ai Fundaţiei sunt universităţi ce efectuează activităţi de cercetare, academiile de ştiinţe, institute de cercetare ştiintifică de importanţă generală, organizaţii precum *Max Planck Society* şi *Fraunhofer Society*, precum şi alte organizaţii de cercetare.

❖ *Max Planck Society* (MPG) - fondată în 1949, activează la cel mai înalt nivel internaţional, orientându-se pe cercetarea fundamentală în domeniul ştiinţelor naturii, ştiinţelor vieţii şi ştiinţelor socio-umane. Actualmente are circa 12600 angajaţi în cele 80 institute de cercetare [Formulare und Merkblätter].

❖ *Fraunhofer Society* (FhG) - asociaţie de 58 de institute de cercetare cu circa 12500 angajaţi ce se ocupă în mare parte cu cercetarea aplicativă. FhG are în coordonarea sa contracte de cercetare pentru industrie şi companii de servicii. Scopul de bază al asociaţiei este transformarea rezultatelor cercetării fundamentale în produse noi şi inovative, procese şi servicii. Serviciile asociaţiei sunt solicitate de client şi parteneri contractuali din domenii ca: industria, sectorul de servicii şi administraţia publică.

❖ *Helmholtz Association* (HGF) - cea mai mare comunitate de cercetare ştiinţifică ce răspunde provocărilor majore din cadrul ştiintei, societăţii şi industriei. Ea deţine 15 centre naţionale în care activează 25000 de angajaţi, având cercetări în arii de cercetare, precum: energia, ştiinţele pământului şi mediul, sănătatea, tehnologiile, materialele, transportul şi spaţiul. HGF îmbină cercetarea ştiinţifică şi dezvoltarea tehnologică cu aplicaţiile inovative. Pe lângă acestea mai promovează şi cercetători tineri remarcabili [Formulare und Merkblätter].

❖ *Leibniz Association* (WGL) deţine 84 de institute cu finanţare atât federală, cât şi regională, având mai mult de 6500 de cercetători şi un personal de 14000 persoane. Institutele sunt de importanţă naţională în termeni de politică a ştiinţei. Acestea sunt interdisciplinare şi îmbină cercetarea fundamentală cu cercetarea aplicativă.

3. Concluzii

Practica statelor Uniunii Europene arată cât de importantă este aplicarea politicilor de personal în cadrul instituțiilor de cercetare, fiindcă ele asigură dezvoltarea bazei științifice din

cadrul instituțiilor, cât și continuitatea proiectelor de cercetare. Diversitatea instrumentelor financiare și a proiectelor de cercetare, combinarea științei fundamentale cu cea aplicativă, susținerea activă a tinerilor cercetători, interacțiunea științei cu industria și piața, multitudinea de centre de cercetare, asociații internaționale, excelența în cercetare, interdisciplinaritatea, colaborarea internaţională sunt printre pilonii care așează știința europeană pe un fundament solid, îi conferă sustenabilitate și o păstrează în circuitul științific internațional.

Bibliografie

1. Burloiu, P. (2001), Managementul resurselor umane, ediţia a III-a, Bucureşti, Editura Lumina Lex
2. Centrul Național Francez de Cercetări Științifice, [Ultima accesare 25.07.2019], Disponibil la: https://ro.wikipedia.org/wiki/Centrul_Na%C8%9Bional_Francez_de_Cercet%C4%83ri_%C8%98tiin%C8%9Bifice
3. CERN, [Ultima accesare 25.07.2019], Disponibil la: www.cern.ch
4. Consiliul Spaniol Național de Cercetare (CSIC), PharmaStore, [Ultima accesare 25.07.2019], Disponibil la: http://www.farmacore.ro/centru-studii-clinice-suplimente-alimentare
5. Formulare und Merkblätter / Gesamtliste, Übersicht aller Vordrucke zu den DFG-Förderprogrammen, [Ultima accesare 25.07.2019], Disponibil la: https://www.dfg.de/foerderung/formulare_merkblaetter/index.jsp?activeTab=1)
6. Webometrics, Ranking Web of Universities, [Ultima accesare 25.07.2019], Disponibil la: http://www.webometrics.info/en
7. Joint Research Centre, European Commission, [Ultima accesare 25.07.2019], Disponibil la: https://ec.europa.eu/info/departments/joint-research-centre_en

MANAGEMENT BY OBJECTIVES WITH FRAMEWORK PROCEDURE VERSUS MANAGEMENT BY OBJECTIVES WITH PROFIT CENTER

MANAGEMENT PRIN OBIECTIVE CU PROCEDURĂ-CADRU VERSUS MANAGEMENT PRIN OBIECTIVE CU CENTRE DE PROFIT

Victoria Ileana STOLOJANU[1]
Mihai Nicolae STOLOJANU[2]

Abstract

The walt of management tools through objectives seems inappropriate to add new knowledge. And yet there are reservation Management by objectives con have different metodologies of application. About the various DPO, DPPO, the economic literature has spoken over time through Peter Druker over the ocean and Octav Gelinier from the oceans, through the profit centers in Romania thanks to Ion Verboncu and new, adapted to taday's concrete situation, Management through objectives with framework procedure. We will present the advantages of the management through objectives with the framework procedure compared to the management through objectives with profit centers.

Key words: *management by objectives with framework procedure, default risk, country obiectives, risk of falling, organization's financial performance risk, efficiency losses, risk management.*

JEL: M10.

„În orice ştiinţă este o parte numai pentru învăţaţi;
ea nu e însă nici cea mai folositoare nici cea mai înaltă."
Nicolae Iorga

În România s-a formulat o versiune a managementului prin obiective, managementul prin obiective cu centre de profit. Riscurile cele mai importante care pot face să nu se poată implementa managementul prin obiective cu centre de profit sunt: riscul neîndeplinirii obiectivelor stabilite, riscul „ căderii„ performanţelor financiare ale organizaţiei sub cele obţinute anterior acestei organizări, riscul apariţiei unor conflicte între conducerea centrelor şi cea a organizaţiei, riscuri de management, exemplu-diluarea responsabilităţii conducerii organizaţiilor [Stolojanu-Munteanu, 2011, p. 399] pierderi de eficienţă.

Orice proceduri s-ar întocmi şi decizii s-ar lua, este grea decizia de stabilire până unde se descentralizează activitatea, cum vor fi organizate centrele şi funcţionarea lor. Este greu de decis care vor fi principiile reorganizării: reorganizare pe principii de eficienţă, reorganizare pe principii de marketing etc. „ La finele secolului al XX-lea politica comercială a devenit un factor prioritar în reforma economică din România. Ținta o reprezintă nivelul de trai din țările dezvoltate.[Pârgaru I.2002,P.32]. Tot profesorul Pârgaru, ministru-secretar de stat in Ministerul Educatiei si Cercetarii, spune că soluțiile găsite (acorduri cu AELS) nu se dovedesc un ajutor substanțial pentru situația economică a României.

Avantajele și riscurile metodei moderne a managementului prin obiective, managementul prin obiective într-o concepţie contingentară faţă de managementul prin obiective cu centre de profit vor fi prezentate în următorul tabel :

Tabelul nr.1 Managementul prin obiective într-o concepţie contingentară, comparaţie riscuri/avantaje cu versiunea managementul prin obiective cu centre de profit

Riscuri/ Avantaje	Managementul prin obiective cu centre de profit	Managementul prin obiective într-o concepţie contingentară
Riscul neîndeplini-rii obiectivelor	-timpul lung (4-5 ani) pe care îl necesită schimbările organizatorice ale metodei, -atunci când schimbările specifice	sunt minime, prezentăm avantaje: -cunoașterea unei liste comune de obiective, -corelarea continuă și dinamică a sistemului de indicatori cu obiectivele organizaţiei,

[1] Economist, PhD, Sadu Mechanical Factory, Gorj, Romania, *lastolojanlafinante@yahoo.com*
[2] Master's Student, "Mircea cel Bătrân" Naval Academy, Constanța, Romania, *stolojanu.mihainicolae@gmail.com*

	conceptului sunt percepute eronat, -când personalul de conducere a centrelor nu este adecvat pentru posturile ocupate, -când relaţiile dintre conducerea organizaţiei şi cea a centrelor de profit sunt tensionate şi generatoare de neîncredere, -când planificarea obiectivelor financiare, specifice diverselor tipuri de centre, este nerealistă, -când modalităţile de control asupra centrelor sunt necorespunzatoare şi stânjenesc libertatea, autonomia, interdependenţa decizională la nivelul managerilor centrelor.	-cunoaşterea factorilor de contingenţă aduce în sistemul de indicatori condiţionările externe existente sau necesare atingerii obiectivelor, -munca este îndreptată către rezultate imediat ce se încheie introducerea, -introducere rapidă, -duce la schimbarea rapidă a mentalităţii personalului, -în afară de volumul, complexitatea, dificultatea, termenul obiectivelor, folosirea procedurii surprinde stările, mişcarea, gradul de urgenţăal reacţiilor, sinergia, mobilizează resursele, -elimină particularismul şi periculosul voluntarism, -formularea obiectivelor derivate nu poate să nu fie la unison, neapărând contradicţii fiincă obiectivele sunt unice pentru toţi, -implementarea soluţiilor nu se face subiectiv, rezultatele obţinute fiind aportul tuturor.
Riscul căderii ,, performan ţelor"financiare ale organizaţiei sub cele obţinute anterior acestei organizări	-implementarea devine artificial sau formală(ex: se organizează ca centre de profit subunităţi foarte mici, cum ar fi formaţia condusă de maistru) -dacă nu este bine pregătită acţiunea de introducere a centrelor de profit şi nu este transmisă prin documente scrise (regulament, proceduri, etc.) în detaliile necesare înţelegerii şi respectării de către cei implicaţi, -dacă la implementarea sistemului nu participă toţi managerii şi specialiştii implicaţi, -atunci când procesul conducerii centrelor de profit se declanşează greoi, -dacă implementarea se face brusc, fără parcurgerea tuturor etapelor şi fazelor necesare, -atunci când se manifestă rezistenţă faţă de descentralizarea activităţii şi puterii de decizie, rezistenţă faţă de necesitatea reintroducerii acestor noi intrumente de planificare, urmărire şi analiză etc., -atunci când se organizează ca anumite tipuri de centre de profit module organizatorice (activităţi) inadecvate tipurilor de centre, exemplu: centru de profit activitatea de întreţinere şi reparaţii utilaje, -dacă se organizează ca centre de profit module organizatorice de bază, fărăsăse fi organizat un compartiment care să planifice, să urmărească şi să evalueze obiectivele respective (schimbarea nu este pregătită şi nu este declanşată în toate modulele	-obiectivele se raportează continuu la resursele existente sau care pot fi mobilizate astfel că nu există riscul ,, căderii,, performanţelor financiare ale organizaţiilor unde se aplică sub cele obţinute anterior acestei organizări-punând accentul pe individ obligă la îmbunătăţirea metodelor de muncă şi de organizare, revalorizând noţiunea generică knowledge management, -ca instrument de evaluare, dacă este vorba de posturi care nu au rezultate măsurabile nu mai este dificil de aplicat managementul prin obiective deoarece toate rezultatele compartimentelor funcţionale se vor măsura tot în rezultate. Exemplu: efectuarea auditului pe obiective şi a controlului intern pe obiective, etc. -organizaţia care aplică managementul prin obiective într-o concepţie contingentară trebuie să aibă o structură clar definită, strategie şi planuri, obiectivele în termeni bine definiţi. Astfel identificarea obiectivelor individuale ale angajaţilor duce la rezultate bune, -pentru a putea fi introdus managementul prin obiective angajaţii trebuie să îşi cunoască bine sarcinile şi obiectivele postului (care îi pot fi repartizate) îmbunătăţirea lucrului cu documente organizatorice este soluţia pentru început, care îi conştientizează de rezervele propriului loc de muncă, -planificarea pentru atingerea obiectivelor organizaţiei.

	organizatorice ale organizaţiei), -contabilitatea de gestiune nu este organizată pentru asta.	
Riscul apariţiei unor conflicte între conducerea centrelor şi cea a organizaţiei	Riscul apariţiei unor conflicte între conducerea centrelor şi cea a organizaţiei, risc care poate să apară dacă: -relaţiile dintre conducerea organizaţiilor şi cea a centrelor nu sunt transparente, -promisiunile făcute de conducerea organizaţiilor nu sunt respectate, -planificarea obiectivelor este nerealistă, -descentralizarea proiectată funcţionează în mod necorespunzător, -modalităţile şi procedurile de control asupra centrelor funcţionează în mod necorespunzător,	-obiectivele divergente nu reprezintă un pericol pentru eficienţa managementului , -angajaţii au puterea să se autodirecţioneze în vederea realizării obiectivelor organizaţiei, folosesc imaginaţia, ingeniozitatea, creativitatea, pentru aceasta. Aceştia trebuie să se asocieze cu scopurile organizaţionale, să fie acceptaţi, ascultaţi cu ideile lor de către manageri, -îmbunătățirea climatului organizațional prin acțiunea conjugată a tuturor elementelor organizării informale.
riscuri de manage-ment	-diluarea responsabilităţii conducerii organizaţiilor, -corelare dificilăa circuitelor informaţionale, -dubla subordonare la nivelul specialiştilor; apariţia unor fenomene de nesincronizare a componentelor organizatorice formale şi componentelor organizatorice specifice centrelor de profit; apariţia unor situaţii conflictuale între compartimentele implicate în realizarea obiectivelor generale şi componenţii echipelor de conducere a centrelor de profit, -orice proceduri s-ar întocmi şi orice decizii s-ar lua, este grea decizia de stabilire pânăunde se descentralizează activitatea, cum vor fi organizate centrele şi funcţionarea lor. De asemenea este foarte greu de decis care vor fi principiile reorganizării (şi instrumentele de triere a activităţilor): reorganizare pe principii de eficienţă(contribuţia la crearea profitului organizaţiei –analiza marjelor de contribuţie), reorganizare pe principii de marketing (şanse de vânzare pe diferite pieţe-analiza strategicăa poziţiei pe piaţă, BCG amendatăcu ideile lui A.D.Litle şi Mc. Kinsey), etc. -motivare slabă a personalului datorită corelării slabe a	sunt minime, prezentăm avantaje : -obiectivele se administrează în cadrul organizării actuale, -nu are loc această modificare a subsistemului organizatoric al organizaţiei prin adăugarea de verigi organizatorice, -importanţa mai mare pentru anumite sarcini, îmbogăţirea sarcinilor, -reducerea la minimum a legăturilor funcţionale dintre compartimente, păstrând legăturile deja formate (centrele de profit fac săaparăşi alte legături, care îngreunezăcircuitele informaţionale), -analiza continuă a tabloului conjunctural, -identificarea continua a obiectivelor posibile, -verificarea schemei legăturilor cauză-efect, -face imposibilă apariţia ca manageri funcţionali a unor diletanţi fără programe de acţiune, fără strategii. -punând accentul pe individ obligă la îmbunătăţirea metodelor de muncă şi de organizare, revalorizând noţiunea generică ***knowledge management***, -în afară de volumul, complexitatea, dificultatea, termenul obiectivelor, folosirea procedurii surprinde stările, mişcarea, gradul de urgenţă al reacţiilor, sinergia, mobilizează resursele, -este mare nevoie de proceduri pentru că este foarte greu de schimbat cultura unei organizaţii, -deşi dificilă faza de acomodare a personalului organizaţiei cu stricteţea ce va fi impusă prin definirea clară a obiectivelor individuale, doar managementul prin obiective într-o concepţie contingentară poate duce la area rapidă a mentalităţii personalului. Controlul introdus la început se înăspreşte astfel încât nu mai deranjează pe nimeni. Toţi se obişnuiesc cu stricteţea. -dacă, în cazul centrelor de profit, angajaţii se pot întreba de unde provin obiectivele, din ce strategii,

	satisfacţiilor sale cu rezultatele din participarea la procesul muncii, -susţinere logistică slabă, -implicare insuficientă a managerului în derularea procesului de management pe o bază informaţională reală (conservatorism –menţinerea mult prea mult a tuturor elementelor de management, fie că este vorba de metoda de contabilitate de gestiune, fie de organigramă, fişe ale posturilor. Se simte necesitatea asigurării unui sistem organizatoric şi a unui sistem informaţional dinamic, flexibil şi eficient. Organizaţia este şi trebuie să se vadă că este un organism viu. Corelarea circuitelor informaţionale nu se poate face în bune condiţii cu aceste structuri de centre de profit adăugate peste cele existente.	cine le-a formulat şi, cum, în cazul managementului prin obiective într-o concepţie contingentară acestea sunt formulate de fiecare -obiectivele divergente nu reprezintă un pericol pentru eficienţa managementului, -pune la dispoziţia managerilor un util instrument de conducere, o trusă de scule veritabilă, tehnică, profesionalizându-l; face imposibilă menţinerea în fruntea organizaţiilor a unor manageri diletanţi, fiind recunoscut că diletantismul managerial este cea mai gravă manifestare socială, face indezirabili managerii funcţionali care nu deţin un portofoliu de programe de acţiune care să se constituie în strategii veritabile funcţionale pentru îndeplinirea obiectivelor fundamentale ale organizației și managerului, prevăzute clar în contractul de management; duce la folosirea angajaţilor şi le dă largi posibilităţi de manifestare, fiind un management axat pe individ, -existenţa unui sistem –suport decizional care asigură excelenţa în operare întregii organizaţii.
pierderi de eficienţă	*fa*ce să mai supravieţuiască activităţi ineficiente (cunoscute ca „saci fără fund'', surse inevitabile de risipă care se menţin prin structuri informale) în loc ca acestea să fie injectate în activităţi clare (noduri preferenţiale) a căror dezvoltare ar avea un impact propagat atât în amonte cât şi în aval de locul unde sunt plasate, -deşi se spune că bugetul centrului de profit are rolul de a orienta organizaţia spre un scop anume, managementul prin obiective bazat pe centre de profit nu poate duce la destabilizarea grupurilor informale (guru interesaţi şi rău intenţionaţi). Nu se poate face eliminarea prin ''tăierea macaroanei''. Eliminarea deturnării fondurilor alocate de la un element la altul (ceea ce valoric nu s-ar vedea dar care afectează viitoarele întocmiri sau rectificări de bugete alcătuindu-se tot cu poziţiile nenecesare şi tot cu sume mici la cele foarte necesare). -nevoia recunoscută de cercetători de proiectare a unor structuri organizatorice la nivel de centre de gestiune suple şi aerisite	Sunt minime, prezentăm avantaje : -costul lipsei sinergiei este foarte mare, -sistemul de obiective (volumul producţiei, calitatea producţiei, pierderile de materie primă, costurile, beneficiile, cheltuielile de investiţii, productivitatea, consumul de utilităţi) şi cel al indicatorilor de rezultate prin care este caracterizat poate conţine cerinţe contradictorii: volumul producţiei-calitatea producţiei, productivitatea muncii-pierderile; nivelul dotării tehnice-cheltuielile de investiţii, - nu costă deoarece este fără adăugarea de verigi organizatorice folosind sistemul calităţii dar optimizând procesele, de această dată, pentru a nu pierde din atenţie preocuparea de eficienţă, preocuparea pentru obiective realiste comune, lupta cu problemele fundamentale identificate cuantificată în îndeplinirea obiectivelor (indicatorilor) din contractele de management; - conduce la optimizarea proceselor economice şi la folosirea mai bună a resurselor şi aşa limitate în condiţii de criză -nu are ca punct forte autonomia decizională şi operaţională, dar autonomia centrelor de gestiune este una aparentă deoarece neavând spre exemplu, nici cont bancar sau posibilitatea de a încheia cont de profit şi pierdere, nu se pot urmări consecinţele favorabile ale deciziilor în plan economic şi managerial.
legătura direct cu resursele	centrele de profit nu lasă să se facă legătura directă cu resursele, perpetuând practica dintotdeauna a grupurilor informale care s-au interpus între resurse și cei care dispun alocarea acestora	se face direct legătura cu resursele deoarece se introduce rapid, în 3 luni, aducând sistemului calităţii noi valenţe, ştiut fiind că o metodă de management se introduce în 5 ani; -redă puterea sindicatelor şi angajaţilor, care pot reîncepe să ceară evaluări ale managerilor şi negocieri colective,

		-metodă modernă de management, inhibă mulţi factori socioeconomici care se opun apariţiei unui sistem de producţie antropocentric
lipsa planificării	-responsabilităţile nu pot fi stabilite în cazul unor eventuale abateri, diferenţe, ecarturi faţă de elementele normate. Aceasta este sursa ce întreţine responsabilităţile ce nu pot fi stabilite, -se accentuează problemele, compartimentele luptând tot mai mult spre obţinerea obiectivelor individuale şi nu a celor comune, -rămâne pe poziţie lipsa problemelor, produsul finit, obiectul comun de activitate neprimind mai multă atenţie din partea niciunui angajat, ba, din contră, atenţia este abătută în false puncte de interes	-potenţialul şi consecvenţa sistemului de urmărire, evaluare, aliniere la noi obiective şi cerinţe, cu ajutorul sistemului de metode, tehnici şi instrumente folosite în acest scop, -potenţialul şi consecvenţa sistemului de planificare cu ajutorul procedurii-cadru, -este un proces de planificare de jos în sus şi de sus în jos în organizaţii, -planificarea cheltuielilor se face în mod analitic, ţinând seama la fiecare poziţie de existenţa următoarelor: norme sau consumuri tehnice:rata de amortisment, consum de energie pentru utilaje, consum de uleiuri şi alte materiale de întreţinere, cheltuieli medii stabilite statistic, consum de materii prime, materiale, combustibil, norme de organizare a activităţii de producţie şi desfacere (ex: mărimea stocurilor în diferite etape ale proceselor economice), capacitatea de muncă, indicatori –calitativi –exprimă corelaţia dintre obiective şi resurse, indicatori cantitativi-exprimă dimensiunile obiectivelor şi resurselor
Metoda modernă de management	Management bazat pe control şi autoritate	- aparţine generaţiei a V-a de practici manageriale orientate către cunoaştere, care subordonează obiectivelor organizaţiei capacităţile cognitive, sursele de informaţii, experienţa şi abilităţile membrilor acesteia, - acces uşor al angajaţilor la informaţiile de care au nevoie pentru a-şi face munca, dar şi la informaţiile despre cadrul mai larg în care lucrează (contingenţa), obiectivele şi evoluţia organizaţiei astfel încât să poată înţelege cum se raportează activităţile lor la misiunea şi agenda generale ale organizaţiei, -model participativ, -încurajează cercetarea şi inovaţia, -dă curaj celor creativi, desigur în condiţiile în care proprietatea intelectuală este evidenţiată, -crează premisele apariţei unui sistem de producţie antropocentric, - manageri orientaţi spre sarcini şi control, - anulează factorii de rezistenţă la a planifica obiective, -eficienţă în utilizarea resurselor, -timp redus de implementare în organizaţiile ce au introdus sistemul calităţii, -rezolvă unele deficienţe majore ale subsistemelor:organizatoric-lipsa obiectivelor, Informaţional-insuficienţa informaţiilor pentru a lua decizii de calitate înaltă, decizional-deciziile nu mai au caracter normativ. -procedurează deciziile stochastice rămânând de rezolvat numai cele aleatoare, -metodologic-diletantismul managerial prin trusa de scule în mâinile managerilor, -necesitate de revigorare a sistemelor informaţionale învechite: Taylor-Ford, -redă agenţilor sociali din sfera economică dar şi a societăţii civile (sindicate) -model al managementului

		centrat pe om, -este orientat spre descentralizarea deciziilor şi trecerea la decizii autonome, practicând sistemul „delegării de responsabilitate'', -necesitatea unui personal cu nivel ridicat de pregătire nu ca modelul Ford-Taylor cu slabă pregătire, cu o specializare îngustă ,cu formare „ pe sistem tunele'' mici cu pregătire pe câmp larg, -management participativ, -este un management pentru dezvoltare, umanist, -este un management bazat pe managementul iniţial, fundamentat economic, Sunt cunoscute caracteristicile generaţiei de practici manageriale orientate către cunoaştere pe care mpo cu procedura-cadru le implica-strategia –sisteme de inovare interactivă; -forţele schimbării –dinamică de tip „caleidoscopic"; -performanţa-capacitatea intelectuală şi impactul ei; -personalul –specialişti care se autoconduc; -funcţionarea-fluxuri de cunoştinţe; -tehnologia –procesoare inteligente de cunoştinţe, -răspunde necesităţilor actuale ale economiei axate pe scop nu pe dimensiuni, -aparţine modelelor antropocentrice şi valorifică în mod superior timpul, -se înscrie în contextul managementului cunoaşterii, -metoda dă alte perspective din care să privim obiectivele (care ar trebui să fie). -reducerea domeniilor de aplicare a obiectivelor la cele fundamentale.

Centrele de profit nu lasă astfel să se facă legătura directă cu resursele, perpetuând practica dintotdeauna a grupurilor informale care s-au interpus între resurse şi cei care dispun alocarea acestora.

Cea mai mare deficienţă a managementului prin obiective cu centre de profit este că problema lipsei obiectivelor comune rămâne pe poziţie, produsul finit, obiectul comun de activitate neprimind mai multă atenţie din partea niciunui angajat, ba, din contră, atenţia este abătută în false puncte de interes. Spre exemplu, într-o organizaţie producătoare nu se va putea astfel vorbi de un mai bun control managerial al exploatării.

În ceea ce priveşte determinarea tot pe total a cheltuielilor şi veniturilor deşi unii autori precizează că nu este folositoare o ambiţie de a cunoaşte chiar costuri pe locuri de muncă, sunt destui cei ce sprijină şi consideră oportun interesul managerului pentru a cunoaşte costurile tuturor operaţiilor, nu numai cheltuielile anumitor perioade, aşa cum poate asigura şi această evidenţă pe centre de profit.

Sunt probleme doar din sfera producţiei, a resurselor umane, în activităţile auxiliare sau funcţionale. Acel compartiment poate fi organizat ca un centru de gestiune.

Si în domeniul militar de asemenea, apariţia unor cheltuieli aparent inoportune dar nu aleatoare, sistematice, pot determina apariţia şi chiar necesitatea urmăririi acestora prin stabilirea unui centru de profit.

Precizăm necesitarea existenţei bugetelor în organizaţiile nonprofit.

Avantajele managementului prin obiective într-o concepţie contingentară sunt:

-introducerea managementului prin obiective într-o concepţie contingentară se face fără costuri. Riscurile au asociate costuri exprimă probabilitatea şi consecinţele neatingerii unui obiectiv dar se difuzează dări de seamă periodice, se introduc mecanisme de repartizare a informaţiilor şi pentru cunoaşterea rezultatelor.

Dacă sunt întreprinse acţiunile preconizate în programele de acţiune pentru realizarea obiectivelor consecinţele clare trebuie să fie obţinerea de caracterizări cantitative şi calitative ale consecinţelor acţiunilor şi eliminarea riscurilor produse de factorii de contingenţă.

-cunoscând din practică timpul lung, de 4-5 ani pe care îl necesită schimbarea metodei de management, cu procedura-cadru introdusă în sistemul-calităţii, metoda de management se poate schimba în 6 luni;

-în afară de volumul, complexitatea, dificultatea, termenul obiectivelor, folosirea procedurii surprinde stările, mişcarea, gradul de urgenţă al reacţiilor, sinergia, mobilizează resursele;

-este mare nevoie de proceduri pentru că este foarte greu de schimbat cultura organizaţiilor analizate;

-deşi dificilă, faza de acomodare a personalului organizaţiei cu stricteţea ce va fi impusă prin definirea clară a obiectivelor individuale, doar managementul prin obiective într-o concepţie contingentară poate duce la schimbarea rapidă a mentalităţii personalului. Controlul introdus la început se înăspreşte astfel încât nu mai deranjază pe nimeni. Toţi se obişnuiesc cu stricteţea;

-dacă, în cazul altor metode, angajaţii se pot întreba de unde provin obiectivele, din ce strategii, cine le-a formulat şi, cum, în cazul managementului prin obiective într-o concepţie contingentară acestea sunt formulate de fiecare;

-obiectivele divergente nu reprezintă un pericol pentru eficienţa managementului;

-obiectivele se administrează în cadrul organizării actuale;

-importanţa mai mare pentru anumite sarcini, îmbogăţirea sarcinilor;

-reducerea la minimum a legăturilor funcţionale dintre compartimente, păstrând legăturile deja formate;

-face imposibilă apariţia ca manageri funcţionali a unor diletanţi fără programe de acţiune, fără strategii;

-punând accentul pe individ, obligă la îmbunătăţirea metodelor de muncă şi de organizare, revalorizând noţiunea generică knowledge management.

Managementul prin obiective este o metodă de evaluare deosebită, care dă multă libertate evaluatului. Acesta îşi determină propriile obiective, le urmăreşte şi le îndeplineşte.

Are etapele date de ciclul managementului prin obiective: întâlnirea dintre şef şi subaltern pentru a preciza conţinutul sarcinilor şi responsabilităţile subalternului, acordul comun asupra obiectivelor precise şi măsurabile pe care angajatul trebuie să le atingă în perioada stabilită, asupra ceea ce are nevoie pentru a le îndeplini şi asupra perioadei după care să se întâlnească din nou pentru a vedea dacă obiectivele, în ceea ce priveşte randamentul salariatului au fost corecte, nu a fost nimic supra sau subdimensionat, la finele perioadei procesul reîncepând cu acelaşi ciclu.

Ca metodă de evaluare a salariatului sunt multiple: metoda oferă criteriile, obiectivele de atins, angajatul participă la propria sa evaluare. Manifestarea efectului ,,holo”, ce semnifică faptul că o caracteristică pozitivă sau negativă a angajatului evaluat este atât de puternică, încât iradiază asupra celorlalte, denaturându-le în ochii evaluatorilor, modificând nejustificat conţinutul evaluării de ansamblu cum demonstrează cercetătoarea Novac C.

Pentru a putea fi aplicată această metodă de evaluare, angajaţii şi managerii trebuie să-şi cunoască bine sarcinile şi obiectivele locului de muncă. Metoda este foarte eficientă când organizaţia îşi cunoaşte bine obiectivele şi acestea sunt SMART. Este evident că dacă organizaţia nu are o viziune clară despre ceea ce solicită din partea angajaţilor în termeni de performanţă, ea nu are obiective precizate. Există însă şi posturi ale căror rezultate nu sunt măsurabile. În aceste cazuri este bine ca fiecare să-şi cunoască bine locul în organizaţie.

Limitările managementului prin obiective se datorează, în principal, problemelor de comportament ale personalului, problemelor de comunicare. De acestea sunt legate avantajele managementului prin obiective în concepţie contingentară :

~analizând puterea ca factor de contingenţă am concluzionat că resursele umane strategice ale organizaţiei reprezintă cel mai mare pol de putere al sau;
~comunicarea prin schimbul permanent de opinii între manager şi salariaţi, strict pe problemele organizaţiei, îi face pe aceştia să nu-şi piardă entuziasmul, devenind simplii executanţi sau îndreptându-şi energiile doar spre profesie, ignorând nevoile organizaţiei;
~îmbunătăţirea climatului organizaţiei prin acţiunea conjugată a tuturor elementelor organizării informale. Această autoconducere este, în cazul managementului prin obiective în viziune contingentară, o autodirecţionare;
~clarificarea obiectivelor şi eliminarea riscului stabilirii de obiective nerealiste şi nemotivante;
~stabilirea de obiective realiste, creşterea realismului şi celorlalte componente ale managementului prin obiective, realism în subsisteme;
~perceperea mediului în subsistemul decizional creşte în importanţă, prblemele fiind abordate nu la modul general, ci în funcţie de specificul situaţiei (Lawrence şi Lorsch) şi ghiduri;
~modelul organizaţiei şi celelalte trei subsisteme ale acesteia se vor potrivi mediului;
~teoria contingenţei crează ghiduri de acţiune strategică ce ajută la găsirea soluţiilor optime pentru organizaţii în condiţiile fluctuaţiei celor 11 categorii de factori contingenţi;
~consultatea în comun asupra obiectivelor, programelor de acţiune, calendarelor de termene, va câştiga sprijinul deplin al angajaţilor indiferent de importanţa statutului şi dimensiunile puterii pe care le au superiorii;
~vom propune un model de determinare a sistemului categorial de obiective realiste comune al organizaţiei pe principiul incubării locale, o experienţă care se poate generaliza în orice organizaţie fie că aparţine sectorului profit sau nonprofit.

Înţelegerea aprofundată a mecanismului de funcţionare a grupurilor informale asigură fundamentele perfecţionărilor corelative ale structurilor organizatorice formale şi informale, suportul adaptărilor reciproce ale componentelor de natură umană, materială şi informaţională specifice cadrului organizaţional microeconomic. Se aduceau în atenţie necesitatea luării în considerare a organizării informale şi soluţia pe care perioada comunistă a găsit-o, acea autoconducere [O. Nicolescu &all,1986, p.176]. Angajaţii erau proprietari-producători şi beneficiari. Autoconducerea avea influenţă asupra organizării informale şi ducea la integrarea profundă a fiecarui angajat şi îmbunătăţirea climatului organizaţional prin acţiunea conjugată a tuturor elementelor organizării informale. Această autoconducere este, în cazul managementului prin obiective în viziune contingentară, o autodirecţionare.

Problemele de comunicare se rezolvă prin acest dialog continuu angajat-şef. Teoria contingenţei este tocmai punctul de plecare spre teoria excelenţei.Grunig arată că modelul comunicării simetrice bilaterale, mereu deschise dialogului, autodeterminării, este întemeiat pe imaginea ideală dincolo de factorii de contingenţă, de la legi la tradiţii şi la cultura locală. Astfel aspectele informale se atenuează.

Problemele practice greu de rezolvat care împietează atingerea obiectivelor sunt generate de faptul că: şi conducerea şi angajaţii acordă importanţă rezultalelor cuantificabile, neglijându-le pe cele care nu se pretează la o astfel de evaluare; nu garantează nici o parte participarea consecventă a tuturor compartimentelor la realizarea obiectivelor.

Cu privire la realizarea obiectivelor există continuu mai multe domenii.

Schimbarea factorilor de contingenţă schimbă domeniile-cheie şi priorităţile lor, nu obiectivele organizaţiilor. Domeniile pertinente se aleg în echipă, obiectivele stabilindu-se şi trebuind să servească definirii necesităţilor partenerilor implicaţi. Realismul obiectivelor depinde de întrepătrunderea obiectivelor organizaţiei cu obiectivele subsistemelor. Realismul subsistemelor organizatoric şi informaţional depind de realismul obiectivelor.

Interdependenţele dintre componentele MPO creşte. Programele de acţiuni se elaborează la nivel de organizaţie şi compartimente avand în conţinut resursele umane, materiale, financiare. Astfel, apariţia calendarului de termene din negocierea salariat-şef duce la apariţia pe masa de lucru

a tuturor a unui plan de activitate zilnică cu durate, termene, duce la creşterea gradului de programare a acţiunilor managerului şi diminuarea caracterului specific al timpului de lucru legat de stilul de muncă şi caracterul managerului, sincronizarea problemelor nivelurilor de conducere.

Decizia, decidentul şi mediul sunt elementele procesului decizional. Perceperea mediului în subsistemul decizional creşte în importanţă.

Asamblarea obiectivelor în planuri coerente şi realiste, cu risc şi incertitudine reduse, participarea personalului la adoptarea deciziilor, într-o viziune sistemică previzională şi optimizantă şi trecerea de la caracterul preponderent administrativ al deciziilor la decizii economice îşi găsesc materializarea în viziunea contingentară.

Realismul şi claritatea prezentării problemei decizionale ajută procesul decizional nu numai în faza de stabilire a obiectivelor, dar şi în definirea problemelor fundamentale şi în elaborarea alternativelor decizionale şi alegerea modalităţii de realizare a obiectivelor.

În faza de fundamentare a deciziilor, subsistemul decizional propus face faţă perisabilităţii ridicate a cunoştinţelor economice, tehnice şi acţiunii factorilor de contingenţă.

După obiectivele a căror realizare o urmăresc deciziile, acestea sunt:

-decizii strategice, pentru obiectivele fundamentale şi derivate;

-decizii tactice pentru obiectivele derivate şi specific;

-decizii curente pentru obiectivele specifice şi individuale;

Alternativele decizionale realiste se fac studiind resursele organizaţiilor în corelaţie cu factorii de contingenţă, mai ales cu mediul, schimbarea factorilor luaţi în considerare ducând la modificarea obiectivelor organizaţiilor, dar ţinând seama de obiectul de activitate.

Prin modelare, toate subsistemele vor avea o funcţionalitate mare, o economie de timp şi efort folosind un instrumentar. Modelul organizaţiei şi celelalte trei subsisteme ale acesteia se vor potrivi mediului.

În subsistemul organizatoric se îmbunătăţeşte organizarea procesuală, creşte importanţa regulilor formale, se aplică principiul flexibilitaţii şi al supremaţiei obiectivelor.

În subsistemul informaţional am constatat o diminuare a nivelului la care se realizează funcţia decizională. Aceasta este urmarea subevaluării funcţiei de documentare. Prin optimizarea obiectivelor va reveni la normal şi nivelul la care se ia decizia, dar şi funcţia operaţională se va fundamenta pe elemente de vârf ale stiinţei, tehnicii, economiei etc. Organizaţia bazată pe cunostinţe amplifică importanţa funcţiei de documentare. Astfel, în ceea ce priveşte obiectivele la determinarea standardelor relevante şi la identificarea parametrilor necesari evaluării rezultatelor care intră sub incidenţa standardelor şi compararea rezultatelor cu standardele, planurile, obiectivele stabilite sunt folositoare rezultatele funcţiei de documentare a subsistemului informaţional: optimul teoretic, optimul practic.

Contingența aduce analiza factorilor.,, Cel mai important factor de natură politic-legală este legislația comercială iar legătura organizației cu mediul pentru realizara finalității obiectivelor sale este facilitată de funcțiunea comercială,,[Postelnicu, 2004,p.25].

Modelul organizaţiei şi subsistemele acesteia trebuie să se potrivească mediului, caracteristicilor situaţionale şi individuale, asocierea dintre orientarea liderului şi eficienţa grupului este dependentă de măsura în care situaţia este favorabilă exercitării influenţei lui.

Bibliografie

Cărţi:

1. Nicolescu O., Verboncu I.(1986), Management, Editura Economică
2. Pârgaru I, Opre A.(2002), Comerț exterior și politica comercială a României,1990-200', Editura Helios
3. Postelnicu G. Postelnicu C.(2004), Globalizarea economiei" Editura Economică, București

Studii şi articole:

1. Abord de Chatillon Emmanuel.' Deviance organisationelle et bournot: le cas d'une entreprise industrielle' www.emeraldisinght.com
2. Alberto F. de Toni, Fabio Nonino The key roles in the informal o organization: a network Analysis perspective, www.emeraldisinght.com
3. Stefanos Asonitis and Petros A. Kostagiolas . An analytic hierarchy Approach for intellectual capital www.emeraldinsight.com/reprints
4. Ciappei, C.; Belardi, M., Il potenziale strategico. Da una proposta teorica ad un metodo applicativo, Firenze University Pres, 2008
5. Jauvin Nathalie''La violence organisationnelle: parcours conceptual et theoretique et proposition d'un modelé compréhensive intégrateur''(Québec , Janvier 2003)
6. Stolojanu Munteanu Victoria, ,, Objectives and short-time planning, strategic solution for the organisation that you (Obiectivele şi planificarea pe termen scurt, soluţie strategică pentru organizaţii)", Revista Tinerilor Economişti, noiembrie 2010
7. Stolojanu-Munteanu Victoria-Ileana,, Managerul funcţional, subsistemul decizional şi managementul prin obiective în organizaţii', Conferinţa Ecotrend 2011, 25-26 .11.2011
8. Stolojanu-Munteanu Victoria-Ileana,, Programe de acţiune' Conferinţa Ecotrend 2011,25-26 .11.2011
9. Verboncu I, Nicolescu O, Profiroiu M.& all, Starea de sănătate a managementului din Romania Academia română de management, Bucureşti, colectie
10. Comportement organisationnel, épuisement professionnel, justice organisationnelle, individus et difficultés de carier (256-287), Bruxelles, De Boerk

Reglementări juridice :

1. Legea Contractului de management nr. 66 din 7 octombrie 1993
2. Oug. 119/ 31august1999 privind controlul intern şi controlul financiar preventive
3. Ordinului 1826/22.12.2003 privind unele măsuri referitoare la organizarea şi conducerea contabilităţii de gestiune
4. Ordinul 946/ iulie 2005 privind controlul intern managerial
5. Ordin 1616/2 iunie 2011-obiective contract individual de muncă

Reviste şi site-uri:

1. Tribuna Economică-colectie
2. Tribuna Calităţii-colecţie
3. Gestiunea şi controlul-colecţie
4. Buletin de Europa-colectie
5. http://www.Scriitube.com/sociologie/Aspecte metodologice ale studiului cantitativ (metode, instrumente). Anchetă sociologică.
6. Unibuc.roStiinte COM/planif/4.htm, Ionel Enache, consultant
7. www.observatorul-social.ro, Barometru de incluziune Socială 2000 (sondaj la nivel national)
8. http://www.biblioteca-digitală. ase.ro/biblioteca
9. www.presidency.ro, Comisia Prezidenţală pentru Analiza Riscurilor Sociale şi Demografice, Riscuri şi inechităţi sociale, Raport
10. http://ec.europa.eu/europr2020/targets/ index_ro.httm sinteza document-cele 5 obiective ale Strategiei Europa 2020
11. http://www.dsclex.ro/contracte/manag.htm
12. http://www.plandeafacere.ro/Articole/Resurse-umane/Team-builing-intre empiric şi ştiinţific
13. http://smallbusiness.chron.com/organizational-model-22014.html
14. http://www.ornl.gov/~wehworks/cpr/pres/102571.pdf
15. http://www.upg-bulletin-se.ro/archive/2006-4/3.%20Verboncu.pdf
16. http://www.referat.ro/referate/Inginerie_concurenta_f4eaa.html Csaba G.
17. http://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/100.pdf

THE MODEL OF REGULATION EFFICIENCY EVALUATION FOR CREDIT SYSTEM (BANKING SECTOR)

MODELUL EVALUĂRII EFICIENȚEI REGLEMENTĂRII SISTEMULUI DE CREDIT (SECTORUL BANCAR)

Tudor SULA[1]

Abstract

The efficient functioning of the credit system (banking sector) in the region is one of the key factors in the development of the regional economy. At present for the Republic of Moldova in order to make more efficient the lending activity for investment purposes, it is very appropriate to study the aspects regarding the evaluation model of the efficiency of the credit system regulation. The credit system is characterized by an insufficient level of capitalization, and the efforts of banks are not fully oriented to lend to the real sector of the economy.

As a result of performed studies, there are presented some aspects regarding the development of the model for evaluation of the efficiency of the credit system regulation.

Key words: *credit system, real sector of economy, model of regulation efficiency evaluation for credit system.*

JEL: G20, G38.

1. Importanța și aspectele teoretice privind modelul de evaluare a eficienței reglementării sistemului de credit (sectorul bancar)

Eficiența reglementării sistemului de credit este capacitatea de a oferi un rezultat util din activitatea economică, de a avea un impact pozitiv asupra sistemului economic în ansamblul său și a structurilor sale individuale.Eficiența se caracterizează prin raportul dintre efectul economic rezultat și costurile (resursele) care au determinat acest efect. Un sistem de credit eficient constituie mecanismul mobilizării rapide a economiilor și a utilizării eficiente a acestora. În conformitate cu nevoile economiei, sistemul de credit ar trebui să fie nu numai un mecanism în schimbare dinamică, ci și un instrument, care contribuie la dezvoltarea economiei în ansamblu, inclusiv a sectorului real al economiei. Deși conceptele de „sistem de credit" și „sector bancar" nu pot fi egalate, este logic să considerăm sectorul bancar ca un segment de credit în acea parte, în care băncile formează nucleul sistemului de organizații de credit.

Problema eficientizării funcționării și reglementării sistemului de credit se află în atenția cercetătorilor și economiștilor de la începutul sec. 20. Aspectele eficientizării reglementării sistemului de credit au fost abordate și de cercetătorii și economiștii autohtoni[1-8.].

Necesitatea abordării și dezvoltării **modelului de evaluare a eficienței reglementării sistemului de credit (sectorul bancar)**are o actualitate deosebită și relevantă, în deosebi după evenimentele legate de frauda bancară din anii precedenți.

Reglementarea activității bancare este parte componentă a sistemului financiar de reglementate, care se desfășoară la un nivel mai superior în ierarhia reglementării în cadrul unei economii. Scopul reglementării sectorului bancar constă în ținerea sustenabilității financiare a sectorului bancar conform parametrilor, ce asigură funcționarea neîntreruptă a instituțiilor de credit și contribuie la stimularea și dezvoltarea sectorului real al economiei. Relevanța și importanța utilizării unei abordări sistematice în procesul de cercetare a caracteristicilor și funcționării eficiente a instituțiilor de credit este asociată cu necesitatea unei analize multidimensionale.

Sistemul de reglementare, pe de o parte, este un sistem complex de relații care apar între subsisteme ca autoritatea de reglementare și cel de-al doilea nivel al sistemului bancar, iar pe de altă parte, reprezintă o structură cu un anumit set de elemente:

a) Componenta de bază - asigură sustenabilitatea financiară a sectorului bancar și armonizarea intereselor sectorului bancar și sectorului real al economiei;

[1] PhD Student, National Institute for Economic Research, Kishinev, Republic of Moldova, *studor1972@mail.ru*

b) Componenta funcțional-organizatorică – reprezintă obiectul elementelor de infrastructură ale reglementării;

c) Componenta reglementării – reprezintă metode și instrumente, impactul asupra stării sistemului;

d) Resursele - condițiile inițiale pentru funcționarea sistemului (intrările);

e) Rezultatele - reprezentând totalurile funcționării sistemului transmise către mediu extern (ieșirile).

Sistemului de reglementare pentru sectorul bancar poate fi reprezentat ca două subsisteme interdependente: primul reprezintă subsistemul de gestionare; cel de al doilea reprezintă subsistemul gestionat, pentru care fiecare criteriu de evaluare a performanței poate fi definit, inclusiv evaluarea elementelor de infrastructură, a metodelor și a instrumentelor de reglementare.

Printre criteriile de evaluare a eficienții sistemului de reglementare asectorul bancar se enumeră eficiența funcțională și operațională, precum și eficiența stimulării sectorului real al economiei. Pentru criteriile enumerate se stabilesc anumiți indicatori cantitativi și calitativi, care pot servi drept baza evaluării eficienței reglementării sectorului bancar.

O **evaluare adecvatăa sistemului de credit (sectorul bancar)** prin prisma unui model de evaluarea a eficienței reglementării, va contribui la sporirea eficienței deciziilor manageriale, ceea ce va avea un impact pozitiv privind stabilitatea financiară a instituțiilor de credit și dezvoltării sectorului real al economiei.

1. Evaluarea eficienței reglementării sistemului de credit (sectorul bancar) al Republicii Moldova în perioada anilor 2010-2018

În aspectul eficienței funcționale, în baza criteriilor nominalizate și a informației disponibile, care descriu acțiunile întreprinse de Banca Națională a Moldovei, am efectuat o evaluare a eficienței reglementării a sistemului de credit (sectorul bancar) al Republicii Moldova pe parcursul anilor 2010-2018 (Tabelul nr.1).

Conform datelor din tabel, putem menționa că pe parcursul perioadei analizate, activele toate ale sectorului bancar au înregistrat o creștere, la finele anului 2018 constituind 83152,3 mil. lei, majorându-se față de anul 2017 cu 3687,4 mil. lei. Începând cu anul 2014, ponderea activelor în PIB s-au diminuat de la 84,03% până la 43,76% în anul 2018. Analiza indicatorilor lichidității sectorului bancar, precum și a rezultatelor financiare în ansamblu pe sectorul bancar, denotă o creștere stabilă. La fel, se constată o diminuare a soldului datoriei la credite constituind la finele anului 2018 - 35452,75 mil. lei.

Cu toate acestea, luând în considerație starea sectorului real al economiei, în mod deosebit creditarea investițională a sectorului real al economiei, constatăm unele rezerve la nivelul de eficiență a reglementării sectorului bancar al Republicii Moldova.

În acest context, trebuie de menționat că reformele efectuate în Republica Moldova pe parcursul perioadei de tranziție la economia de piață, totalmente au schimbat structura relațiilor monetar-financiare, au produs dezechilibrul între sistemul de credit și sectorul real al economiei naționale, inclusiv și limitarea activitățiiinvestiționale.

Abordarea și analiza complexă a domeniului cercetat, necesită utilizarea de către autorități a unor mijloace și tehnici adecvate situației actuale. Scopul reglementării operațiunilor monetare constă nu doar în controlul asupra masei monetare, dar și în tendința de a asigura lichiditatea economiei în general. Măsurile politicii monetare schimbă condițiile creditării (rata dobânzii, termenul creditului) favorizând sau limitând cheltuielile care sunt finanțate din contul creditelor atât în sfera de consum, cât și în investiții. Este necesar, ca politica monetară pe de o parte să țină cont de diversitatea corelației existente între rata dobânzii și resursele creditare și interesele variate ale instituțiilor bancare pe de altă parte.

În conformitate cu prevederile Legii cu privire la Banca Națională a Moldovei nr.548–XIII din 21 iulie 1995, BNM este Banca Centrală a Republicii Moldova, este persoană juridică publică autonomă, care stabilește și promovează politica monetară și valutară, iar obiectivul fundamental al politicii monetare constă în asigurarea și menținerea stabilității prețurilor.

În conformitate cu obiectivele stabilite, pentru asigurarea și menținerea stabilității prețurilor pe termen mediu, BNM menține inflația (măsurată prin indicele prețurilor de consum) la **nivelul de 5,0 la sută anual** cu o posibilă deviere **de ± 1,5 puncte procentuale**, fiind considerat nivelul optim pentru creșterea și dezvoltarea economică a Republicii Moldova pe termen mediu. Inflația înaltă reduce eficiența creditării investiționale, întrucât, creditarea se efectuează la o rată majorată a dobânzii, care să depășească rata inflației. Un asemenea credit este dificil de rambursat, dacă durata creditului este de 5 sau mai mulți ani. Totodată, multe din proiectele investiționale mari acordate pentru dezvoltarea infrastructurii și modernizarea utilajului și care se recuperează în termen de 10-20 de ani, deven imposibile de realizat.

Abordarea și studierea aspectelor în cauză, în țările dezvoltate, au fost mereu în atențiaeconomiștilorși factorilor de decizie, fapt care ne permite să valorificăm în condițiile actuale în Republica Moldovapotențialulștiințificși practic acumulat în acest domeniu. Ca dovadă celor menționate, servesc și datele tabelului nr.2, unde vedem că în majoritatea țărilor dezvoltate se menține un nivel scăzut al inflației.

Dacă facem o comparație a ritmurilor inflației în Republica Moldova pe parcursul perioadei cercetate, constatăm cu regret că ritmurile inflației sunt cu mult mai înalte decât în țările cu economie de piață dezvoltată, ceea ce reduce eficiența impactului politicii monetare asupra creditării sectorului real al economiei. Pe lângă aceasta, excesul de lichidități persistă în sistem ca rezultat al intermedierii financiare reduse. Rata rezervelor minime obligatorii a rămas la un nivel record de 40%, în timp ce rata de bază se menține la 6,5% de la sfârșitul anului 2017.

Astfel, constatăm unele **rezerve în evaluarea eficienței reglementării** sectorului bancar al Republicii Moldova.

Tabelul nr.1 Indicatorii stabilității financiare a sectorului bancar al Republicii Moldova

Indicatorii									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Situația privind activele sectorului bancar									
Produsul Intern Brut, mil. lei	71885,5	82348,7	105480,1	119532,9	133481,6	145753,6	160814,6	178880,9	192277,0
Activele totale, mil. lei	42302,9	47709,7	58304,4	76184,0	97584,4	69095,6	72951,4	79464,9	83152,3
Total active pe sistemul bancar/PIB, %	58,10	57,5	66,4	76,28	84,03	56,45	54,16	44,95	43,76
Lichiditatea sectorului bancar									
Lichiditatea pe termen lung,% (≤1)	0,67	0,70	0,70	0,71	1,54	0,70	0,64	0,61	0,72
Lichiditatea curentă, % (≥20)	34,18	32,9	33,2	33,76	22,48	41,73	49,30	55,46	54,64
Rezultate financiare și rentabilitatea									
Rentabilitatea activelor , %	1,49	1,8	1,1	1,56	0,85	1,67	1,83	1,91	1,90
Rentabilitatea capitalului,%	8,91	10,6	5,6	9,42	5,86	10,16	11,12	11,42	11,60
Venitul net aferent dobânzilor/ Total venit, %	-	-	-	31,54	34,15	37,42	37,84	39,34	41,09
Indicele eficienței	31,85	178,9	117,2	135,33	117,46	125,28	131,85	139,32	142,65
Riscurile de credit									
Soldul datoriei la credite (mil. lei)	-	29813,5	34982,3	42170,7	40841,98	38186,61	34761,27	33473,29	35452,75

Sursa: www.statistica.md Anuarele Statistice ale Republicii Moldova pe anii 2010-2018 [9].
www.bnm.md Rapoartele anuale ale Băncii Naționale a Moldovei pe anii 2010-2018 [10]

Tabelul nr. 2 Ritmurile inflației în diferite țări în anii 2000 - 2017

Anul	Ritmurile inflației, %							
	Rusia	**SUA**	**China**	**Franța**	**Germania**	**Canada**	**Japonia**	**R.Moldova**
2000	20,2	2,2	1,5	1,7	1,5	2,7	-0,7	31,0
2001	18,6	2,8	-0,3	1,6	2,0	2,5	-0,8	9,6
2002	15,1	1,7	-0,4	2,3	1,4	2,3	-0,9	5,2
2003	12,0	2,2	3,2	2,1	1,0	2,8	-0,9	11,6
2004	11,7	3,1	2,4	2,1	1,7	1,86	-0,3	12,4
2005	10,9	3,4	1,6	1,7	1,6	2,2	-0,1	11,9
2006	9,0	2,5	2,8	1,7	1,6	2,0	-0,3	12,7
2007	11,8	4,1	6,5	1,5	2,3	2,1	0,3	12,3
2008	14,0	3,8	5,9	2,8	2,6	2,4	0,1	12,7
2009	11,7	-0,2	-0,7	0,1	0,3	0,3	1,4	0,0
2010	8,8	1,6	3,3	1,5	1,1	1,8	-1,4	7,4
2011	8,4	3,1	5,4	2,3	2,5	2,9	0,3	7,6
2012	5,1	2,1	2,6	2,2	2,1	1,5	0,1	4,6
2013	6,8	1,5	2,6	1,0	1,6	0,9	0,3	4,6
2014	7.8	1,6	2,0	0,6	0,8	1,9	2,8	5,1
2015	15.5	0,1	1,4	0,1	0,1	1,1	0,8	9,7
2016	7,0	1,3	2,0	0,3	0,4	1,4	0,1	6,4
2017	5,7	2,1	1,6	1,0	1,7	1,6	0,5	6,6

Sursa: www.theglobaleconomy.com/compare-countries [11].

3. Concluzii și propuneri

Reieșind din analiza efectuată în baza informațiilor disponibile, putem concluzionacă se necesită **dezvoltarea modelului evaluării eficienței reglementării stemului de credit (sectorul bancar).** În general, nivelul de stabilitate financiară din sectorul bancar, ca reper de reglementare, este asigurat, cu toate acestea, rămâne neclară cum această stabilitate se răsfrânge asupra sectorului real al economiei și economiei în ansamblu. Indicatorii analizați atestă nivelul eficienței funcționale a reglementării ca parte componentă a stabilității financiare a sectorului bancar. Privitor la funcțiile de reglementare ale nivelului macro, accentele principale sunt orientate pe stabilitatea prețurilor și menținerea stabilității monedei naționale.

Performanțele sistemului de credit necesită să stimuleze trecerea la un **nou tip de dezvoltare**, ceea ce va permite Republicii Moldova să redreseze situația în sectorul real al economiei, să reducă dependența de importuri în dezvoltarea economică și să stimuleze creditarea investițională. Fără îndoială, există potențialul intern de a rezolva aceste probleme, prin prisma unui management corect și eficient.

Bibliografie

1. Ganea, Victoria. Activitatea procesului investițional prin prisma relațiilor financiar-creditare / V. Ganea, E. Moscalu // 338.24/R 74 Rolul științei și învățământului economic în realizarea reformelor economice din Republica Moldova: conferința științifică, 25-26 septembrie 2003. - Chișinău, 2003. - Vol. 2. - P. 676-678.
2. Prisacaru, Ion. Deficitul de credite investiționale încetinește evoluția economică / I.Prisacaru // Fin-Consultant. - Chișinău, 2005. - Nr.4. - P. 3-4.
3. Ursu, Marian. Rolul și locul sistemului bancar în cadrul sistemului financiar al Republicii Moldova / M. Ursu // 339/R 74 Rolul investițiilor în asigurarea dezvoltării economice durabile în contextul integrării europene: conferința științifică internațională, 29-30 octombrie 2015. Ediția a II-a. - Chișinău, 2016. - P. 282-286.
4. Catan, Petru. The analysis of banking sector in Moldova in 2014 throughfinancialstabilityindicators. / P. Catan // Economie și sociologie = Economyandsociology. - Chișinău, 2015. - Nr. 2. - P. 24-33.

5. Grigorița, Cornelia. Sistemul de credit al Republicii Moldova: dezvoltarea și contribuția acestuia la creșterea economiei naționale / C.Grigorița // Economie și sociologie. - Chișinău, 2004. - Nr.1. - P. 86-97.
6. Stariţîna, Ludmila. Politica monetar-creditarăa Republicii Moldova. Noi abordări metodologice / L.Stariţîna, O.Timofei // Economie și sociologie. - Chișinău, 2010. - Nr. 3. - P. 82-90.
7. Старицина Л.Оценкадиспропорций и результатовденежно - кредитнойсистемыРеспубликиМолдова / Л.Старицина, Л.Христюк // Economie și sociologie. - Chișinău, 2004. - Nr.1. - P. 57-67.
8. Кликич, Д.В. КредитованиереальногосектораэкономикиМолдавии в условияхкризиса. / Д. В. Кликич, Т. А. Петрова // Менеджмент в России и зарубежом. - Москва, 2015. - N 3. - С. 70-79.
9. www.statistica.md. Anuarele Statistice ale Republicii Moldova pe anii 2010-2018.
10. www.bnm.md. Rapoartele anuale ale Băncii Naționale a Moldovei pe anii 2010-2018.
11. www.theglobaleconomy.com/compare-countries.

OPPORTUNITIES AND PROSPECTS FOR PAYMENT AND MOTIVATION OF PUBLIC ADMINISTRATION EMPLOYEES

OPORTUNITĂȚI ȘI PERSPECTIVE DE SALARIZARE ȘI MOTIVARE A ANGAJAȚILOR DIN DOMENIUL ADMINISTRAȚIEI PUBLICE

Alina SUSLENCO[1]

Abstract

In this paper, were analysed the salary opportunities in the public administration following the legislative changes of December 2018. Thus, according to the new legislative provisions, the employees of the public administration were united by a single wage law which provides standardized single regulations regarding to the salaries of public administration employees. The research methodology focused on studying the legislation of the salaries in the field of public administration and its interpretation. As methods were used: analysis, synthesis, induction, deduction, scientific abstraction. In conclusion, we can mention that the law of pay in 2018 has uniformized the system of pay in the public domain and motivated employees in the field.

Key words: *salary, motivation, payroll law, public administration.*

JEL: J30, J31.

Recompensarea personalului prin salarii, stimulente şi ajutoare trebuie făcută în corelaţie cu îndeplinirea sarcinilor de muncă în cadrul firmei. Fiecare întreprindere trebuie să-şi elaboreze şi să-şi perfecţioneze sistemele de bază de salarizare şi recompensare pentru munca depusă şi rezultatele depuse.

Recompensa angajatului reprezintă totalitatea veniturilor materiale şi băneşti, a înlesnirilor şi avantajelor prezente sau presupuse în viitor, determinate direct sau indirect de activitatea desfăşurată de angajat.Elementele componente ale recompenselor, mărimea şi ponderea lor sunt determinate de rolul, utilitatea şi necesitatea socială a activităţilor sau a produselor obţinute [9, p. 46].

În literatura de specialitate se utilizează noţiunea de *management al recompenselor,* care constă în proiectarea, implementarea şi menţinerea sistemelor de recompense ale salariaţilor, care trebuie să fie adaptate îmbunătăţirii continue a performantelor organizaţionale.

Potrivit literaturii de specialitate şi a practicii manageriale în domeniu, cele maiimportante obiective ale evaluării performanţelor sunt următoarele:

- *desfăşurarea corespunzătoare a unor activităţi din domeniul resurselor umane,ca,* de exemplu: angajări, promovări, transferări, retrogradări, concedieri sau disponibilizări etc.; datele şi informaţiile privind evaluarea performanţelor permit elaborarea unor decizii manageriale raţionale în legătură cu activităţile respective, precum şi evitarea desfăşurării la întîmplare sau pe baze subiective a acestora; evaluarea performanţelor permite, de asemenea, realizarea concordanţei performanţelor individuale cu obiectivele organizaţionale;

- *recompensarea echitabilă a personalului.*Este de la sine înţeles căevaluareaperformanţelor, chiar dacă nu vizează în mod direct nivelul salariilor, permite ca recompensarea angajaţilor să fie percepută ca echitabilă şi, totodată, intrinsecă, deoarece evaluarea rezultatelor duce la recunoaşterea eforturilor depuse. De asemenea, în unele firme evaluarea performanţelor este larg răspîndită în determinarea diferitelor elemente ale sistemelor de salarizare sau a diferitelor tipuri de recompense şi stimulente. Din acest punct de vedere, marea majoritate a membrilor unei organizaţii este de acord că performanţa slabă trebuie diminuată sau eliminată, iar performanţa înaltă trebuie apreciată şi recompensată;

- *asigură angajaţilor informaţiile necesare pentru propria lor dezvoltare, dîndu-le încredere în propriile forţe.*În acest sens, angajaţii simt nevoia unui feedback cîtmai corect al performanţei,

[1] Lecturer, PhD, Department of Economic Sciences, "Alecu Russo" State University, Bălți, Republic of Moldova, *alina.suslenco@mail.ru*

nevoia unor informaţii care să le indice precizia acţiunilor anterioare în vederea îmbunătăţirii performanţelor. Evaluarea performanţei poate fi folosită în mai multe moduri pentru încurajarea sau stimularea dezvoltării angajatului, avînd un rol important în consolidarea şi îmbunătăţirea performanţei, precum şi în determinarea obiectivelor carierei sau a nevoilor de pregătie.

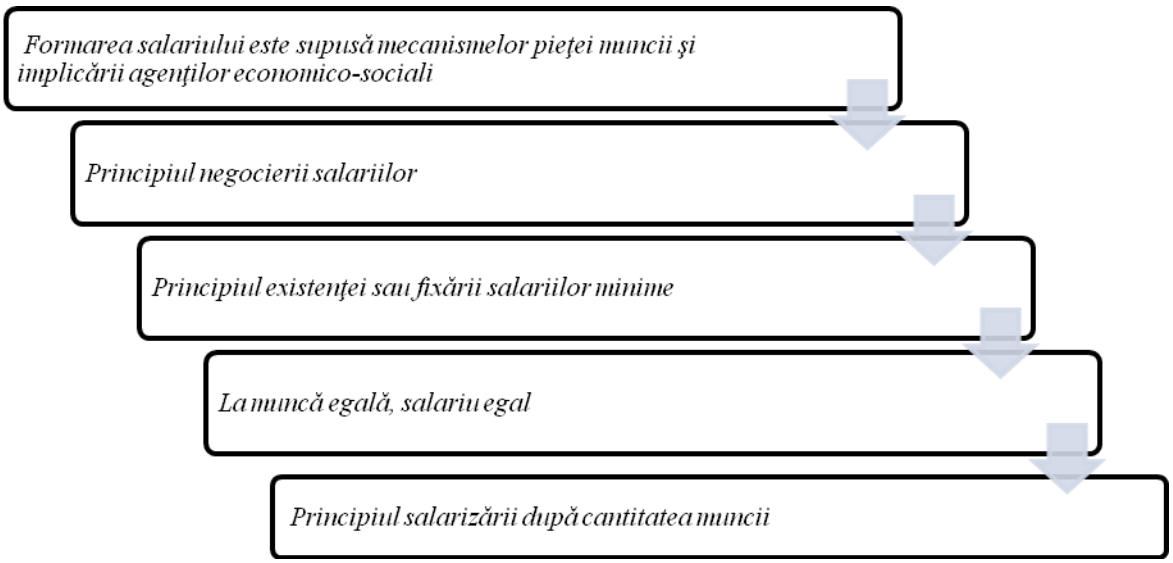
- *identificarea nevoilor individuale de pregătire şi dezvoltare a personalului, precum şi evaluarea rezultatelor programelor de pregătire şi dezvoltare a acestuia.*Un sistem adecvat de evaluare a performanţelor poate semnala unele dificultăţiîn pregătirea personalului, poate furniza date şi informaţii privind punctele slabe sau potenţialul angajaţilor care urmează să beneficieze de perfecţionarea pregătirii profesionale; permite, de asemenea, stabilirea capacităţilor şi aptitudinilor necesare ocupării diferitelor posturi, precum şi a nivelului minim de performanţă.

De asemenea, preocupările de îmbunătăţire a procedeelor de evaluare a performanţelor au dus, în cele din urmă, la elaborarea unei liste de control pentru dezvoltareaprocesului de evaluare a performanţelor, care, după Gary Dessler, poate cuprindeurmătoarele:

- analiza posturilor în vederea stabilirii caracteristicilor şi standardelor necesare evaluării performanţei;
- integrarea caracteristicilor stabilite într-un sistem de evaluare; în timp ce literatura de specialitate recomandă sisteme de evaluare care au la bază comportamentele specifice pe posturi, tribunalele acceptă, datorită rutinei, abordări mai puţin sofisticate, ca, de exemplu, scalele grafice de evaluare;
- transmiterea standardelor de performanţă atît managerilor sau evaluatorilor, cît şi persoanelor evaluate;
- folosirea dimensiunilor individuale ale performanţei care sunt clar definite în raport cu cele nedefinite sau cu măsurile globale ale performanţei;
- dacă caracteristicile performanţei nu pot fi definite în funcţie de anumite comportamente observabile, cînd se folosesc scalele grafice de evaluare trebuie evitate denumirile abstracte ale caracteristicilor respective, ca, de exemplu, credinţă, loialitate, cinste, sinceritate etc.; deoarece caracteristicile sau dimensiunile performanţei bazate pe comportament oferă dovezi obiective şi observabile, acestea sunt mult mai recomandate [7, p.178].

Pentru a elabora un sistem de salarizare, trebuie să avem în vedere următoarele principii generale, redate în figura 1.2

Figura 1. Principiile de bază ale remunerării muncii



Sursa: adaptat după [7, p. 84]

În continuare ne propunem să analizăm aceste principii.

a) Formarea salariului este supusă mecanismelor pieţei muncii şi implicării agenţilor economico-sociali. Aceasta înseamnă că salariul rezultă, în principal, din raportul care se formează pe piaţa muncii între oferta şi cererea de forţă de muncă, cele două componente ale pieţei muncii care se influenţează reciproc determinând, prin variaţii ale salariilor;

b) Principiul negocierii salariilor. Negocierea este considerată unul dintre elementele esenţialeale politicii sociale, în general, şi ale politicii salariale în special, care desemnează procesul complex de realizare a unor contracte, convenţii sau acorduri între cei care generic au fost numiţi „parteneri sociali”;

c) Principiul existenţei sau fixării salariilor minime. Având în vedere că salariul minim constituie un element fundamental al construcţiei unui sistem de salarizare, iar dimensiunea sa un element modelator a numeroase echilibre economico-sociale, iar acest principiu este astăzi larg admis, cu toate că metodele arătate sunt foarte diferite şi în unele cazuri controversate;

*d) La muncă egală, salariu egal*este unul dintre principiile de bază ale salarizării care are o utilitate practică deosebită deoarece oferă baza sau punctul de plecare pentru determinarea salariilor Acest principiu este enunţat în art. 23 al Declaraţiei Universale a Drepturilor Omului, în care se arată că: „Toţi oamenii fără nici o discriminare, au dreptul la un salariu egal pentru o muncă egală” şi este repetat în Pactul Internaţional cu privire la drepturile civile şi politice ratificat de România în 31 octombrie 1974. Constituţia ţării noastre consfinţeşte principiul salariului egal la muncă egală, fără nici un fel de discriminare de vârstă, sex, rasă, religie, convingeri politice, origine. Aplicarea acestui principiu în sistemul da salarizare se reflectă în faptul că nu sunt prevăzute salarii stabilite pe astfel de criterii, ci numai după timpul lucrat, nivelul de pregătire şi condiţiile de muncă. Nivelul salariului fiind astfel determinat, aplicarea acestui principiu constituie cea mai bună garanţie a stabilirii unor salarii echitabile;

e) Principiul salarizării după cantitatea muncii se reflectă în faptul că salariile sunt exprimate pe numărul total de ore de muncă dintr-o lună sau pe o singură oră. De asemenea, prin intermediul normelor de muncă, a căror formă de exprimare trebuie să corespundă specificului producţiei şi formei de salarizare adoptate, se poate calcula, când este cazul, salarizarea pentru diferite operaţii, lucrări sau produse;

f) Principiul salarizării în funcţie de calificarea profesională. Este evident că nivelul salariilor stimulează preocuparea pentru ridicarea calificării profesionale atât în folosul propriu al salariaţilor, cât şi în folosul întreprinderii, deoarece cu cât calificarea profesională este mai ridicată, cu atât contribuţia salariaţilor respectivi este mai mare, ceea ce justifică o salarizare mai mare.

g) Principiul salarizării după calitatea muncii. Deşi aplicarea principiului salarizării în funcţie de nivelul de calificare profesională satisface în majoritatea cazurilor şi cerinţele cointeresării pentru prestarea unei munci superioare calitativ, este totuşi necesar să se pună accent deosebit în construirea unui sistem de salarizare, pe stimularea muncii de calitate superioară, deoarece pot exista situaţii în care doi lucrători având aceeaşi calificare, să dea rezultate diferite din punct de vedere al calităţii;

h) Principiul salarizării în funcţie de condiţiile de muncă. Cu toate că în ultimul timp, ca urmare a efectelor revoluţiei tehnico-ştiinţifice asupra mediului de muncă, criteriul „condiţiilor de muncă” a cunoscut o anumită devalorizare, ceea ce impune o reconsiderare a diferenţelor între punctele extreme ale scărilor de salarizare, practic, pe de o parte pluralismul tehnologic, iar pe de altă parte acţiunea contradictorie a progresului tehnic asupra mediului de muncă, meserii şi profesii au impus totuşi în continuare, reevaluarea criteriului „condiţiilor de muncă”, menţinerea şi chiar accentuarea în oarecare măsură a diferenţelor de salarii generate de condiţiile de muncă în vederea realizării mai bune a echilibrului dintre cerere şi ofertă pe piaţa muncii. Prin urmare, conceperea unui sistem de salarizare trebuie să ţină seama şi de condiţiile în care se prestează munca acordându-se salarii mai mari celor care îşi desfăşoară activitatea în condiţii de muncă mai grele,

diferenţa de salarizare reprezentând cheltuielile mai mari strict necesare refacerii sau reproducţiei forţei de muncă;

*i) Principiul liberalizării salariilor.*Determinarea salariilor se realizează într-o destul de mare libertate atât din punct de vedere legal cât şi contractual. În principiu, statele au lăsat partenerii sociali să decidă asupra conţinutului negocierilor cu privire la salarii, limitând la strictul necesar prevederilor în acest domeniu al legislaţiei muncii. În acelaşi timp însă, aplicarea principiului liberalizării salariilor ridică problema raportului dintre lege, actele juridice rezultate din negocierea colectivă şi contractul colectiv de muncă.

*j) Caracterul confidenţial al salariului.*În consens cu practica europeană, legea nr.14/991 a salarizării, în art.1 (6), precizează expres că salariul de bază, adaosurile şi sporurile sunt confidenţiale.Aplicarea acestui principiu presupune interzicerea comunicării altor persoane a salariilor individuale sau a câştigurilor totale realizate de salariaţii întreprinderii. Multe organizaţii preferă să păstreze o anumită confidenţialitate în ceea ce priveşte sistemele de salarizare, însă acest fapt reduce semnificativ motivarea salariaţilor.

În ţara noastră, referire la salariul minim garantat se face in prezent de art.159 din Codul Muncii care prevede că „salariul de bază minim brut pe ţară garantat in plată, corespunzător unui program normal de lucru, se stabileşte prin Hotărâre a Guvernului, după consultarea sindicatelor și patronatelor”. In cazul în care programul normal de muncă este, potrivit legii, mai mic de 8 ore zilnic, salariul de bază minim brut orar se calculează prin raportarea salariului de bază minim brut pe ţară la numarul mediu de ore lunar potrivit programului legal de lucru aprobat [1].

Studiind modalitatea de salarizare utilizată de către administrația publică, putem menționa că în cadrul administrației publice angajații sunt remunerați pentru cele 8 ore muncitoare pe zi și 40 de ore pe săptămână. Astfel, salariul unui angajat din cadrul primăriei este format din salariu de funcție care constituie baza salarială la care se adaugă spor pentru vechime în muncă. Pe lângă aceasta sistemul de salariazare din cadrul instituțiilor publice respectă prevederile Codului Muncii Republicii Moldova și astfel dacă anagajții instituțiilor publice sunt obligați să iasă la serviciu în zile de odihnă sau de sărbătoare ei sunt salarizați dublu.

Pe lângă aceasta salariul unui angajat al primăriei este stabilit de legislația în vigoare și a suferit modificări începând cu 01.12.2018. Astfel, dacă anterior angajații primăriilor primeau premii, adaosuri pentru carfeva activități care erau îndeplinite suplimentar de către angajații săi, atunci începând cu 01.12.2018, angajații primesc salarii doar pornind dce la salariul de bază și la care se adaugă și sporul pentru vechimea în muncă.

La fel angajații instituțiilor publice primesc concedii anuale plătite care sunt calculate din salariile medii primite în ultimile 3 luni de către angajați.

Potrivit noilor prevederi legislative din 01.12.2018 modalitatea de acordare a salariilor în instituțiile publice se efectuaează după Legea privind sistemul unitar de salarizare în sistemul bugetar.

Salariul angajatului din cadrul instituției publice, potrivit noii legislații pleacă de la salariul de bază care corespunde muncii prestate în cadrul programului complet de muncă în cursul unei luni.

Salariul de bază se stabilește conform coeficienților de în raport cu de funcția deținută, categoria de calificare, vechimea în muncă sau treapta de salarizare.

Clasele de salarizare și coeficienții de salarizare corespund treptei de salarizare I și nivelului de studii și/sau de calificare necesar pentru ocuparea funcției, după caz.

Fiecărei funcții îi corespund 6 trepte de salarizare corespunzătoare perioadelor de vechime în muncă legate de profilul de activitate (specialitate), cu excepția funcțiilor de demnitate publică, personalului din cabinetul persoanelor cu funcții de demnitate publică, funcționarilor publici de conducere de nivel superior și a funcțiilor de conducere a unității bugetare, indiferent de statut sau categoria de personal a acestora.

Treptele de salarizare corespunzătoare vechimii în muncă legată de profilul de activitate (specialitate) sunt:

a) Treapta I – de la 0 la 2 ani – îi corespunde clasa de salarizare indicată pentru funcția respectivă.

b) Treapta II – de la 2 la 5 ani – se adaugă 2 clase de salarizare succesive suplimentar față de clasa de salarizare prevăzută pentru treapta I.

c) Treapta III - de la 5 la 10 ani – se adaugă 3 clase de salarizare succesive suplimentar față de clasa de salarizare prevăzută pentru treapta I.

d) Treapta IV – de la 10 la 15 ani – se adaugă 4 clase de salarizare succesive suplimentar față de clasa de salarizare prevăzută pentru treapta I.

e) Treapta V – de la 15 la 20 de ani – se adaugă 5 clase de salarizare succesive suplimentar față de clasa de salarizare prevăzută pentru treapta I.

f) Treapta VI – peste 20 de ani – se adaugă 6 clase de salarizare succesive suplimentar față de clasa de salarizare prevăzută pentru treapta I.

De asemenea, angajații instituțiilor publice pot primi și sporururi în funcție de anumite circumstanțe:

- spor pentru performanță;
- spor pentru deținerea titlului onorific;
- spor cu caracter specific;
- sporuri pentru munca de noapte, sau în zile de odihnă.

Pe lângă aceasta angajații primăriei beneficiază de premii unice care sutn acordate cu ocazia zilelor profesionale, sarbătorilor dar nu mai mult de 2% din fondul anual de salarizare din contul economiilor create.

În concluzie, putem remarca că legea nu determină criteriile şi nici nu stabileşte condiţiile în care să se facă negocierea salariilor. Părţile sunt libere să aleagă orice sistem posibil, fiind ţinute doar să respecte o singură dispoziţie imperativă ca măsură de protecţie a personalului, care se referă la salariul minim brut pe ţară. Potrivit noului sistem de salarizare putem observa că angajații din cadrul instituțiilor publice au fost uniformizați noilor cerințe și prevederi legislative dar și motivați să obțină performanțe sporite la locul de muncă în vederea obținerii unui salariu mai mare prin intermediul sporurilor la salariu. Acest lucru influențează, evident, benefic asupra activității instituțiilor publice dar și asupra angfajaților acestora contribuind la creșterea performanțelor la locul de muncă.

Bibliografie

1. Codul muncii al Republicii Moldova din 29.07.2003. In: Monitorul Oficial nr. 159-162 art. nr: 648.
2. Legea salarizării a Republicii Moldova nr. 355 din 23.12.2005. In: Monitorul Oficial din 03.03.2006 nr. 33-38, art.nr: 148.
3. Băieșu M. (2004), Managementul resurselor umane. Chișinău: ASEM
4. Bîrcă A. (2005), Managementul resurselor umane. Chișinău: ASEM
5. Doncean Gh., Doncean M, (2012), Modelarea, simularea şi optimizarea proceselor tehnice şi economice**,** Editura Tehnopress, Iaşi
6. Foriș T. (2004), Managementul resurselor umane. Constanța: Ed. Leda&Muntenia
7. Gherman L.; Ponoiu L. (2003), Managementul resurselor umane. Pitești: Ed. Independența Economică
8. Manolescu A. (2001), Managementul resurselor umane. București: Economică
9. Movilă, I., Dorogaia, I., Suslenco, A. (2014), *Managementul strategic al potențialului uman*, Bălți, Presa universitară bălțeană
10. Trusevici A., Suslenco A. (2018), Managementul resurselor umane: un demers calitativ în practica organizației. Iași: Tehnopress

INVESTMENT STRATEGIES IN THE CONTEXT OF NATIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

STRATEGII INVESTIȚIONALE ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII NAȚIONALE SUSTENABILE

Alina SUSLENCO[1]

Abstract

In this paper, were analyzed the determinants of investment strategies and their importance in the context of sustainable development. The paper interpreted the investment strategies and established their role in invigorating the economic relations within the national economy. Thus, investments are a real engine of the economy, driving the development of several areas of the national economy. The research methodology focused on the use of the following methods: analysis, synthesis, induction, deduction, scientific abstraction. In conclusion, we can mention that the investments energize the sectors of the national economy contributing to a balanced development, irrespective of the disturbances of the economic situation.

Key words: *investments, strategic development, sustainable development, strategic management, investment strategies.*

JEL: G11, E22.

Gestiunea activităţii investiţionale în cadrul întreprinderii asigură dezvoltarea şi implementarea strategiei investiţionale, care se tratează la nivel micro- şi macroeconomic. Strategia investiţională la nivelul macroeconomic contribuie la soluţionarea problemelor sociale şi la perfecţionarea climatului investiţional în economia ţării. Strategia investiţională la nivel microeconomic reflectă planurile de dezvoltare a activităţii economice în alocarea capitalurilor pe o perioadă de termen lung. Strategia investiţională a companiei este privită în câteva aspecte, legate reciproc: instituţional, economic, legislativ–normativ, informaţional şi analitic. Necesitatea elaborării strategiei investiţionale a companiei este condiţionată de faptul că resursele investiţionale sunt limitate, dar posibilităţile de investire sunt numeroase şi au o atractivitate diversă [7].

Economiştii clasici au analizat corelaţiile dintre diverse fenomene economice, inclusiv investiţiile, şi procesul dezvoltării economice. Investiţiile, în teoriile acestor economişti deţin un rol opus economisirilor – ele joacă un rol expansionist, deoarece prin investire se provoacă extinderea activităţilor agenţilor economici. Iar aceasta, la rândul său, se reflectă în creşterea produsului intern brut.

Economiştii clasici şi mai tîrziu cei neoclasici au constatat că "oferta îşi creează propria cerere". Astfel s-a creat şi dezvoltat suportul teoretic al rolului statului în economie. Aceştia susţin că:

-procesele şi fenomenele economice se autoreglează. Pe termen lung, economia îşi găseşte mereu poziţia de echilibru. În poziţia de echilibru, oferta îşi găseşte întotdeauna propria ei cerere şi, în consecinţă, folosirea deplină a forţei de muncă este asigurată;

-investiţiile au forme contrarii la scara întregii economii. Economisirea înseamnăretragerea din circulaţie a unei puteri de cumpărare egală cu sumele economisite. Efectul este resimţit de cererea agregată care se diminuează. Are loc astfel contracţia activităţii la scara întregii economii, fenomen denumit în mod uzual recesiune;

-investiţiile joacă un rol economic expansionist. A investi înseamnă a cumpăra bunuri şi servicii, întreţinînd şi extinzînd activitatea altor agenţi economici, efect reflectat în creşterea outputului economic total, adică a PIB-lui;

[1] Lecturer, PhD, Department of Economic Sciences, "Alecu Russo" State University, Bălți, Republic of Moldova, *alina.suslenco@mail.ru*

-deoarece între momentul efectuării investiţiei şi momentul în care se fac simţite efectele sale există un interval mai scurt sau mai lung, are loc apariţia unei cereri suplimentare care nu are încăcorespondent în bunuri şi servicii;

-deoarece economia revine mereu la starea de echilibru, pe termen lung sumele economisite vor fi perfect compensate de către sumele investite. Pe termen scurt, pot exista neconcordanţe. Sumele economisite pot depăşi uneori sumele investite şi invers [8].

Datoria externă a unei țări este acea partea din datoriile totale care este datorată creditorilor din altă țară. Debitorii pot fi guvernul și firme private sau corporații. Datoria include bani datorați băncilor comerciale private, altor guverne sau instituțiilor financiare precum FMI sau Banca Mondială.

Profesorul român Gabriela Prelipcean de la Universitatea „Ştefan cel Mare” din Suceava, în lucrarea sa „Strategii investiţionale în afaceri”, defineşte investiţia ca „renunţarea la resurse băneşti lichide actuale contra speranţelor în obţinerea unor resurse viitoare mai mari” [5].

În viziunea specialistului în domeniul managementului investiţional Cistelican L. investiţia este considerată „o cheltuială prezentărealizată în vederea obţinerii unor efecte viitoare în condiţii de risc şi incertitudine” [2, pag.15].

Mai jos vom expune opiniile specialiştilor din Republica Moldova referitor la conceptul de investiţie. Cel mai reputat specialist în domeniul managementului investiţional din Republica Moldova, dr.hab.în economie Rodica Hîncu, şeful catedrei „Investiţii şi pieţe de capital”, ASEM, consideră că „investiţiile sunt reprezentate de totalitatea mijloacelor (materiale, naturale, financiare, tehnice, umane etc.) alocate pe o perioadă determinată de timp, însoţite de o transformare şi acumulare a capitalului, în vederea asigurării obţinerii în viitor a efectelor scontate” [7, pag.8].

În viziunea economiştilor autohtoni Svetlana Albu, Valeriu Capsîzu şi Ion Albu noţiunea de investiţie reprezintă [1, pag.8-9]:

- „Plasare de fonduri băneşti într-o acţiune, într-un proiect sau operaţie pentru a crea un spor de avuţie atît la nivelul individului, cît şi al firmelor şi al societăţii, urmărindu-se nu numai sporirea bunurilor şi capacităţii de producţie, ci şi obţinerea unui profit.

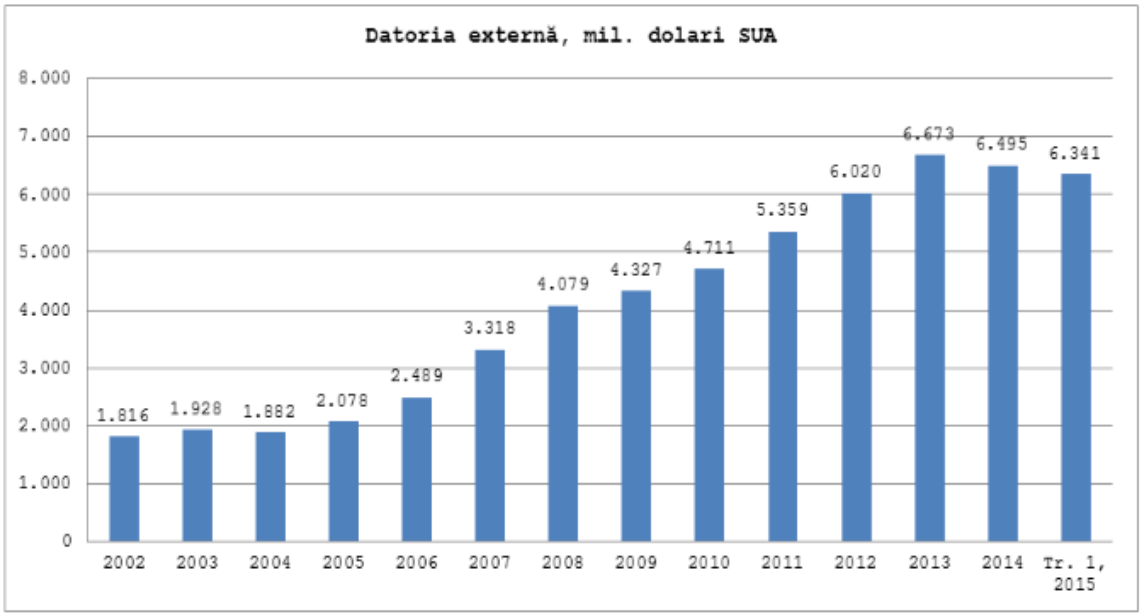
- Un flux al valorilor care au ca punct iniţial, de pornire, fondurile financiare, o parte a veniturilor şi a economiilor realizate.

- O cheltuială efectuată în prezent, certă, în scopul obţinerii unor efecte viitoare, adesea incerte; din acest punct de vedere, investiţiile constituie o resursă avansată care comportă un risc.

În continuare, ne propunem să analizăm politica investițională a Republicii Moldova în ultimii ani și să evidențiem anumite tendințe de dezvoltare a investițiilor și alocare a lor la nivel național.

Datoria externă a unei țări este acea partea din datoriile totale care este datorată creditorilor din altă țară. Debitorii pot fi guvernul și firme private sau corporații. Datoria include banii datorați băncilor comerciale private, altor guverne sau instituțiilor financiare precum FMI sau Banca Mondială.

Figura 1. Evoluția datoriei externe al R.M.



În Fig. 1 noi putem să urmărim creșterea semnificativă a datoriei al RM începând cu anul 2002 până la 2015, dar în primul trimestrul al anului 2017 datoria externă brută a Republicii Moldova a trecut de nivelul de 6,688 milliarde de dolari ce este 110,194 milliarde lei.

Datoria externă se împarte în datoria publică și public garantată și datoria privată negarantată.

Datoria privată negerantată – este datoria luată de câtre întreprinderi, firme, alte companii care sunt de origine moldovenească. Această datorie constituie 4,639 miliarde de dolari SUA și e va fi rambursată de câtre aceste personae care au luat acest credit.

Datoria publică și public garantă – este datoria luată de câtre guvern pentru necesitățiile țării și poporului ei. Datoria dată constituie 1,909 miliarde de dolari SUA ce este 31,5 miliarde de lei. Datoria publică se împartă în datoria de stat, datoria băncii naționale a Moldovei (BNM), datoria întreprinderilor publice și datoria Unitatăților Administrativ-Teritoriale (UAT).

Această datorie este împărțită pe toți locuitori a țării și datoria pe cap de locuitor constituie 16713 lei ce este în patru ori mai mare comparativ cu anul 2007.

Este important să știm cui noi suntem datori. În acest tabel sunt arătate datele despre datoriile față de investitori.

Tabelul 1. Datorii față de investitori

1. Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD)	563,12 mil. USD
2. Fondul Monetar Internațional (FMI)	293,19 milioane USD
3. Banca Europeană de Investiții (BEI)	144,3 milioane USD
4. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	73,5 mil. USD
5. Banca de Dezvoltare a Consiliului Europei (BDCE)	26,93 milioane USD
6. Fondul Internațional pentru Dezvoltare Agricolă (FIDA)	62,78 milioane USD

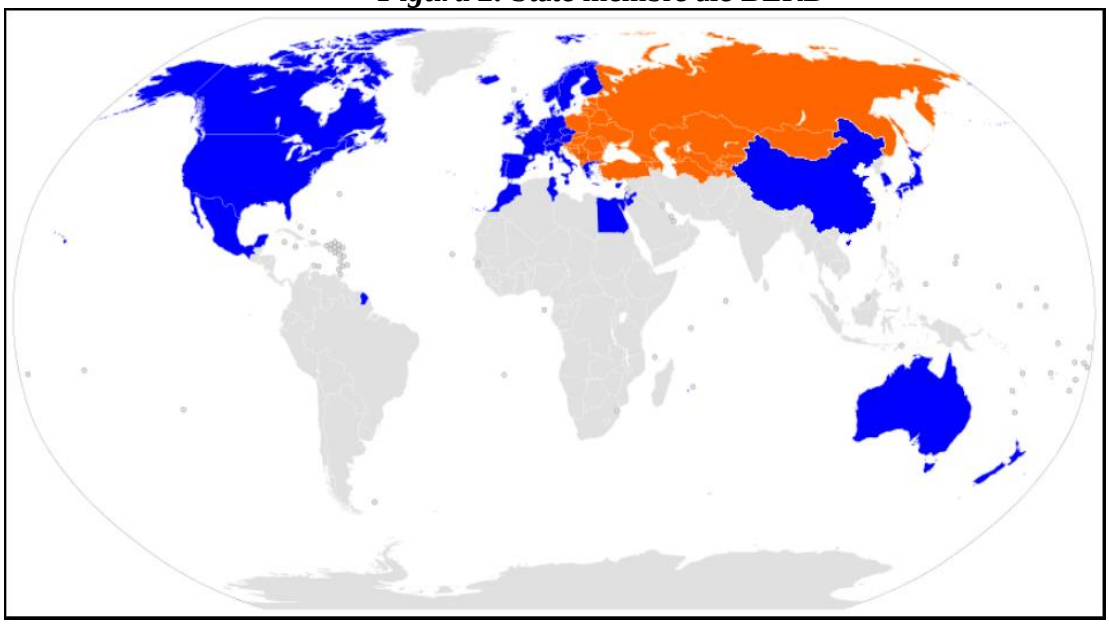
Sursa: BNS, 2018

Înființată în 1991, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare folosește investițiile pentru a susține dezvoltarea economiei de piață și a democrației în 27 de țări, din Europa Centrală pâna în Asia Centrală. BERD este deținută de 64 de țări și de două instituții interguvernamentale.

BERD oferă finanțări de proiecte pentru bănci, întreprinderi industriale și comerciale, adresându-se atât noilor inițiative cât și companiilor deja existente. De asemenea, colaborează și cu societăți din sectorul public pentru a sprijini privatizarea acestora, restructurarea întreprinderilor de stat și îmbunătățirea serviciilor municipale sau comunale.

Mandatul BERD stipulează că aceasta trebuie să colaboreze numai cu țări care respectă principiile democratice. Acordul de inființare a BERD impune promovarea dezvoltării durabile și ecologice ca parte integrantă a tuturor activitaților sale.

Figura 2. State membre ale BERD



Membri finanțatori Membri beneficiari ai investițiilor

Finanțările BERD pentru proiecte aparținând sectorului privat fluctuează între €5 milioane și €250 milioane.

Pentru a fi admisibil pentru o finanțare, proiectul trebuie să satisfacă urmatoarele condiții:
- să fie situat într-una din țările în care BERD operează:
- să aibă bune perspective comerciale;
- să aibă un aport de capital în numerar sau în natura din partea sponsorului proiectului;
- să fie util pentru economia locală și pentru dezvoltarea sectorului privat;
- să satisfacă criteriile financiare și ecologice existente.

De regulă BERD finanțează maxim 35 la sută din costul total al unui proiect care pleacă de la zero sau 35 la sută din capitalizarea pe termen lung a societații responsabile de realizarea proiectului. Sponsorii trebuie sa contribuie cu un aport de capital semnificativ, cel puțin egal cu investiția BERD.

Este de asemenea necesară asigurarea unor surse suplimentare de finanțare, din partea sponsorilor, a altor co-finanțatori sau obținute prin intermediul programului de împrumut sindicalizat oferit de BERD.

Finanțările BERD acoperă marea majoritate a sectoarelor economice:
- întreprinderile agricole;
- eficientizarea energetică;
- instituțiile financiare;
- sectorul de producție;
- infrastructurile municipale sau comunale și infrastructurile de mediu;

- resursele naturale;
- energia;
- turismul;
- telecomunicațiile, tehnologia informației și mass-media;
- transportul.

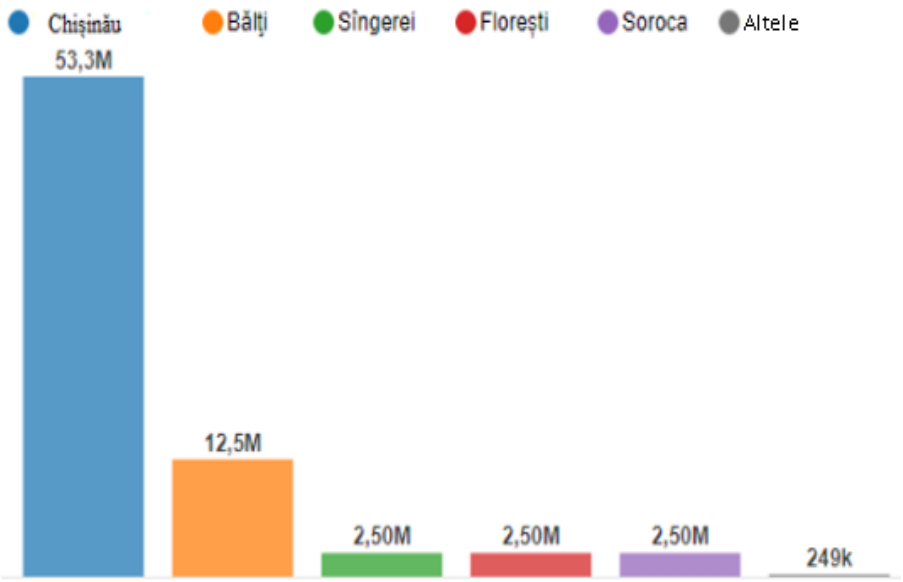
Republica Moldova a devenit membru BERD în aprilie 1992.De la începutul activității sale în Republica Moldova, din 2005, BERD a finanțat 110 proiecte, fiind investite în economia moldovenească peste un miliard de euro.

Pe parcursul strategiei actuale „BERD pentru Moldova" (2014-2017) debursările din partea băncii au fost de aproximativ 100 mil EUR anual. În primii doi ani de implementare a strategiei (2014-2015) au fost demarate 8 și, respectiv, 11 proiecte noi. Iar portofoliul cumulativ de proiecte în curs de desfășurare are o valoare totală de 438 mil EUR, din care 75% sunt alocate pentru infrastructură, 11% pentru industrie, comerț și agro-business, 9% pentru instituțiile financiare și 5% pentru sectorul energetic.

Strategia „BERD pentru Moldova" (2014-2017) are drept scop suportul procesului de tranziţie la economia de piaţă, avînd la bază următoarele priorităţi strategice:
- crearea condițiilor necesare pentru dezvoltarea sectorului privat;
- crearea standardelor europene și integrarea regională;
- consolidarea sustenabilității întreprinderilor municipale.

Modalitățile de oferire a investițiilor sunt:
- credite;
- cooperaretehnică: Programe de tipul Turnaround Managemen (TAM) (management de redresare) șiServicii de cosultanță de afaceri (BAS);
- granturi.

Figura 3. Datoria fiecărui raion



Datoria față de BERD constituie 73,5 mil USD. În Fig. 3 este dată informația despre datoria rămasă de rambursat pe raioane.

Cel mai puternic avantaj comparativ al Băncii relativ la alte instituţii financiare internaţionale, pe lângă concentrarea regională, constă în abilitatea de a opera atât în sectorul public cât şi în cel privat şi de a avea la dispoziţie cel mai larg şi mai flexibil spectru de instrumente financiare pentru a sprijini diferitele stadii ale tranziţiei. În acest sens, BERDîşi propune să susţină

tranziţia de la economii centralizate laeconomii de piaţă in Europa Centrală şi de Est şi Comunitatea Statelor Independente.

În concluzie, remarcăm că Moldova este un stat care nu stă tocmai bine după gradul de îndatorare, presiunea de plată pentru generațiile viitoare fiind destul de semnificativă. Totuși, datoria în sine presupune importante avantaje economice pentru o țară în curs de dezvoltare, care nu-și poate permite să se dezvolte economic cu propriile forțe, ci doar făcând apel la finanţarea externă. Importantă este gestiunea datoriei externe, ținând cont de structura valutară a acesteia, scadențe, dar și maximizarea beneficiilor aduse de finanțările externe.

Bibliografie

1. Dumitrașcu V. (2014), Managementul investițiilor. Bucureşti: Editura Universitară
2. Cistelecan L. (2002), Economia, eficiența și finanțarea investițiilor. București: Editura Economică
3. Mandache R.(1997), Blidaru Gh. Decizii economico-financiare în managementul investiţiilor. Editura Macarie
4. Matei Ş. (1986), Eficienţa economică a investiţiilor. Timişoara: Tipografia Universităţii din Timişoara
5. Мовилэ И., (2019), *Анализ инвестиционной деятельности предприятия с использованием веб-программы «Стратег-Инвест»* În: Актуальные научные исследования в современном мире. Сборник научных трудов, Выпуск 6 (50), часть 2, Переяслав-Хмельницкий, The Institute for Social Transformation „ISCIENCE”, p. 87-93
6. Movilă I., Grosu V.(2019), *Modelarea strategiei investiţionale a întreprinderii în baza aplicaţiei web „Strateg-Invest”* În: Статистичні методи та інформаційні технології аналізу соціально-економічного розвитку. Збірник наукових праць XVIII Всеукраїнської науково-практичної конференції, Хмельницький: Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, p. 41-46
7. Movilă I. (2016), *Investiții în dezvoltarea personalului întreprinderii ca element fundamental al creativității umane*. În: Rolul investițiilor în asigurarea dezvoltării economice durabile în contextul integrării europene, Materialele conferinţei științ. internaționale din 29-30 octombrie 2015, Ediția a II-a, Chişinău, ASEM, p. 308-311
8. Movilă I., Grosu V.(2019), *Programul “Strateg-Invest”. Ghidul pentru elaborarea/actualizarea strategiei investiţionale a întreprinderii*, Chişinău, S. n., (Tipografia din Bălţi), 55 p.
9. Prelipcian G., Lupan M. (2009), Strategii investiționale în afaceri. Suceava: Universitatea „Stefan cel Mare”
10. Suslenco A. (2016), *Инвестиций- стратегичкский фактор для республики молдова.* În: Revista științifică „Альманах мировой науки”, N 1-4(4). Moscova, p. 72-76
11. Șestacovscaia A. Esența și rolul strategiei investiționale în dezzvoltarea durabilă [online]. Disponibil: <https://ibn.idsi.md/ro/vizualizare_articol/29027>

THE NEED FOR MARKETING RESEARCH UNDER COMPETITIVE PRESSURE INCREASING

NECESITATEA CERCETĂRILOR DE MARKETING ÎN CONTEXTUL CREȘTERII PRESIUNILOR CONCURENȚIALE

Alina SUSLENCO[1]

Abstract

In this paper, a theoretical retrospective analysis on the role and importance of marketing research in companies that claim to be competitive has been carried out. In this context, we must point out that strategic marketing operates as an indispensable lever that must be applied by companies wishing to be competitive and able to face competition. Thus, the promotion of marketing research becomes a necessity for businesses and must be applied in the context of changing market conditions in order to increase the adapting efficiency of businesses in an unstable environment. The research methodology was focused on the use of the following methods: induction, deduction, abduction, analysis, synthesis. Finally, we can point out that Moldovan companies rarely carry out marketing research considering it as a waste of financial resources.

Key words: *marketing, marketing research, market research, strategic marketing, components of market research.*

JEL: M30, M31, M37.

Cercetările de marketing reprezintă un pilon de bază pentru asigurarea durabilității organizaţiilor în general şi pentru sistemul de marketing al întreprinderii. Efectuând diferite cercetări de marketing înbtreprinderile pot să identifice semnalele parvenite din mediul extern, astfel să evidențieze oportunitățile și eventualele probleme cu care se poate confrunta o organizație. Informațiile pe care le culege organizația pe baza efectuării diferitor cercetări de marketing sunt de diversă natură, însă fiecare ditnre ele comunică organizației despre componentele mediului ambiant. Aceste informații organizația le utilizează pentru a orienta politicile și a elabora strategiile de marketing din cadrul întreprinderii. Promovând diferite cercetări de marketing organizațiile au oportunitatea de a comunica cu mediul extern dar și de a identifica nevoile și cerințele consumatorilor care sunt extrem de necesare pentru a realiza o activitate de marketing eficientă.

Cercetările de marketing sunt necesare pentru fundamentarea deciziilor de management și marketing pe car ele ia întreprinderea.

Specialistul de marketing trebuie să facă deosebire între cercetarea de marketing şi sistemul informatic de marketing, care deseori sunt confundate. Astfel, sistemul informatic de marketing se bazează foarte mult pe cercetarea de marketing. Principala diferenţă dintre cercetarea de marketing şi sistemul informatic de marketing constă în faptul că cercetarea de marketing reprezintă un proces de culegere a datelor pentru situaţii specifice create de diferite probleme sau oportunităţi de marketing, în timp ce sistemul informatic creează fluxuri permanente de date şi informaţii necesare activităţii curente a organizaţiei (Constantin, 2009).

Plecând de la clasificarea de mai sus a informaţiilor, sistemul informaţional de marketing este format din patru componente esenţiale (Lancaster & Massingham, 2011):

1. *Sistemul informaţional intern de marketing*: oferă informaţii secundare care provin din interiorul companiei cum ar fi situaţia comenzilor, vânzărilor, stocurilor etc.
2. *Sistemul de inteligenţă marketing*: oferă informaţii secundare care provin din exteriorul companiei cum ar fi cele privind tendinţele în evoluţia componentelor mediului de marketing.
3. *Sistemul cercetărilor de marketing*: oferă informaţii primare privind o anumită problemă specifică de marketing cu care se confruntă compania.

[1] Lecturer, PhD, Department of Economic Sciences, "Alecu Russo" State University, Bălți, Republic of Moldova, *alina.suslenco@mail.ru*

4. *Sistemul suport decizii de marketing*: foloseşte un ansamblu de proceduri statistice şi modele de luare a deciziilor pentru sprijini luarea deciziilor de marketing.

Aşadar, primele trei componente ale sistemului informaţional de marketing sunt implicate în culegerea şi furnizarea datelor, iar ultima componentă urmăreşte să ofere răspunsuri la problemele de marketing apărute.

Sistemul informaţional intern de marketing reprezintă „componenta sistemului informaţional de marketing care are drept obiectiv colectarea, sistematizarea şi furnizarea informaţiilor privind starea internă generală de marketing a instituţiei respective şi în special starea comercială a firmei" (Paina, Pop, 1998).

Sistemul înregistrărilor interne are următoarele *avantaje:*

- accesul la date este rapid. În cazul în care rapoartele firmei sunt păstrate în format electronic pot fi accesate instant;
- costul obţinerii informaţiilor este redus. Deoarece datele există în interiorul companiei costul obţinerii lor e foarte mic.

În ciuda acestor avantaje, folosirea informaţiilor interne prezintă mai multe probleme:

- pot conduce la interpretări greşite. Dacă într-un magazin au fost disponibile doar produse de o anumită culoare şi acestea au fost comercializate, dintr-un raport al vânzărilor se poate trage concluzia că acea culoare este dorită de clienţi.
- urmărirea este dificilă. În cazul companiilor mari, departamentele generează un volum mare de date. În plus, informaţiile financiar contabile trebuie adaptate pentru a putea susţine deciziile de marketing.
- servesc altor scopuri. Deoarece aceste informaţii au fost culese pentru alt scop, s-ar putea să fie incomplete sau inutile managerilor de marketing (Constantin, 2009).

Sistemul inteligenţă de marketing are ca scop culegerea şi analiza datelor privind starea şi evoluţia mediului de marketing al firmei. Managerii pot obţine aceste informaţii pe diferite căi: lectura cărţilor şi revistelor cu profil economic, dialogul cu clienţii, partenerii, furnizorii şi distribuitorii (Lancaster & Massingham, 2011).

Studiind cercetările realizate de cercetătorii din domeniul marketingului Drummond şi Ensor din 2005, ei au clasificat în ordine descrescătoare a importanţei categoriile de informaţiile pe care le caută managerii astfel:

1. Informaţii privind evoluţia pieţei: potenţialul pieţei (capacitate, consum, importuri, exporturi), schimbări structurale (fuziuni, achiziţii), informaţii privind competitorii şi evoluţia ramurii de activitate, informaţii privind clienţii actuali şi potenţiali etc.

2. Informaţii privind evoluţiile tehnologiei: informaţii despre noi produse, procese sau tehnologii, probleme legate de produsele curente, informaţii privind costurile distribuitorilor, clienţilor sau competitorilor, patente şi licenţe etc.

3. Informaţii privind achiziţiile: informaţii despre fuziuni sau achiziţii potenţiale etc.

4. Informaţii cu caracter general: informaţii privind mediul politic şi demografic, decizii care afectează ramura de activitate etc.

5. Informaţii privind alte evoluţii: informaţii privind potenţialii furnizori şi materiile prime oferite, disponibilitatea materiilor prime etc (Constantin, 2009).

Sistemul cercetărilor de marketing „este ansamblul mijloacelor care permit definirea, identificarea, culegerea, analiza, şi diseminarea obiectivă şi sistematică a informaţiilor care se referă la o problemă specifică de marketing" (Constantin, 2009).

Potrivit cercetătorilor în domeniul marketingului *cercetarea de marketing* este activitatea formală cu ajutorul căreia, prin intermediul unor metode şi tehnici ştiinţifice de investigare, se realizează specificarea, măsurarea, colectarea, analiza şi interpretarea informaţiilor necesare conducerii unităţilor economice (Nenciu, 2010). În baza acestei definiții se observă că cercetarea de marketing este un proces complex de colectare a informațiilor necesare activității întreprinderii care influențează decisiv activitatea sa în vederea creării plus valorii pentru clienții potențiali și cei reali.

În acest context, putem remarca faptul că principalele obiective ale cercetării de marketing sunt următoarele:

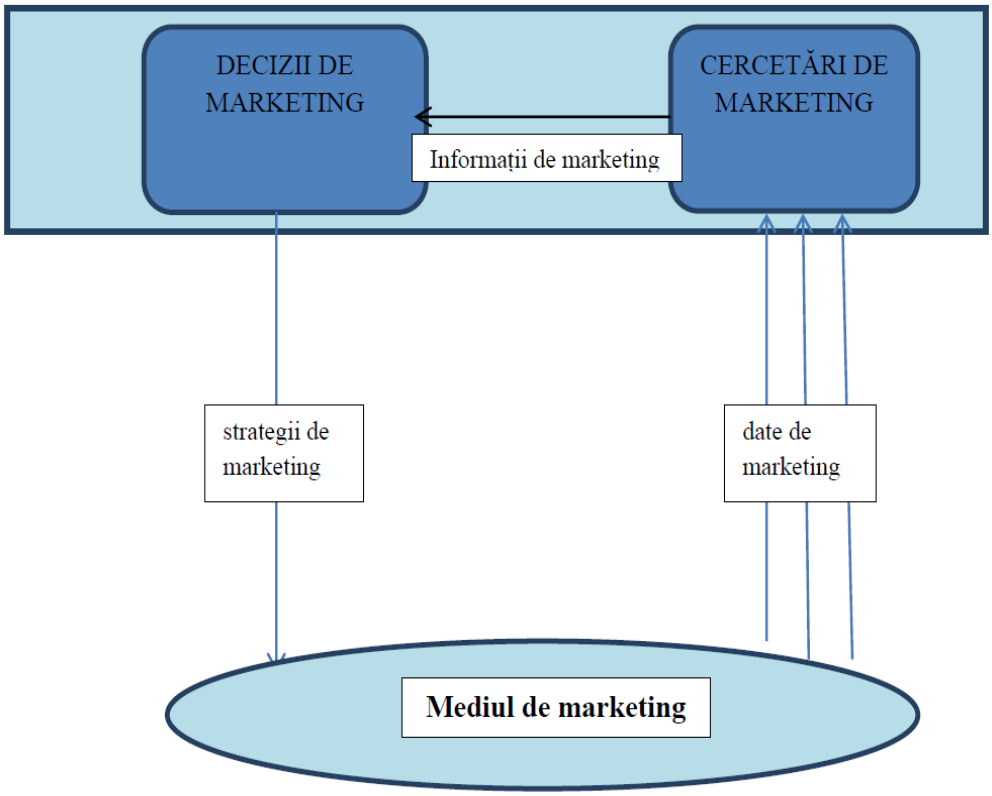
- diagnosticarea mediului de activitate al întreprinderii;
- studierea opțiunilor entității economice pe piață;
- identificarea opțiunilor de acțiune pe piața dată;
- selectarea celei mai potrivite opțiuni pentru întreprindere pe piața dată.

Cercetând literatura de specialitate, putem menționa că cercetarea de marketing este procesul sistematic de culegere, procesare, analiză şi interpretare a datelor de marketing, care să sprijine managerii în fundamentarea deciziilor (Cătoiu, 2009).

În baza acestei definiții, remarcăm trei aspecte care se remarcă:

- *procesul cercetării de marketing se constituie într-un demers sistematic*, în sensul că el trebuie să dispună de o coerenţă internă, să fie executat cu metodă, organizat, şi de o manieră continuă;
- *procesul cercetării de marketing implică activităţi complexe* de culegere, sortare, stocare, analiză, interpretare şi distribuire a informaţiilor;
- *ca scop final, informaţiile obţinute prin cercetările de marketing sprijină managerul în fundamentarea deciziilor* de natură strategică, tactică sau operaţională (Cătoiu, 2009).

Figura 1. Rolul cercetărilor de marketing



Sursa: Elaborat în baza Timiraş, L. Cercetarea de marketing, Curs Universitar. Bacău: Alma Mater, 2012.

În același context, trebuie să remarcăm faptul că încă din anul 1987, Asociaţia Americană de Marketing fundamentează o definiţie complexă, amplă, în general considerată a fi astăzi de referinţă prin care „cercetarea de marketing reprezintă funcţia care leagă consumatorul, clientul şi publicul de marketer prin intermediul informaţiilor” (Nenciu, 2010).

Informațiile în cercetarea de marketing sunt utilizate în următoarele scopuri:

- stabilirea şi elucidarea alternativelor şi problemelor principale de marketing ale unei companii;

- elaborarea, proiectarea, selecţia şi evaluarea principalelor acţiuni de marketing ale unei companii;
- monitorizarea performanţei de marketing obținute de către companie;
- perfecționarea activității de marketing a întreprinderii.

În baza celor menționate anterior, putem remarca faptul că, cercetarea de marketing se referă la:

- identifică și colectează informația necesară;
- identifică metodele și tehnicile specifice de culegere a informaţiilor;
- aplică procesul de culegere a informaţiilor;
- evaluează rezultatele obținute.

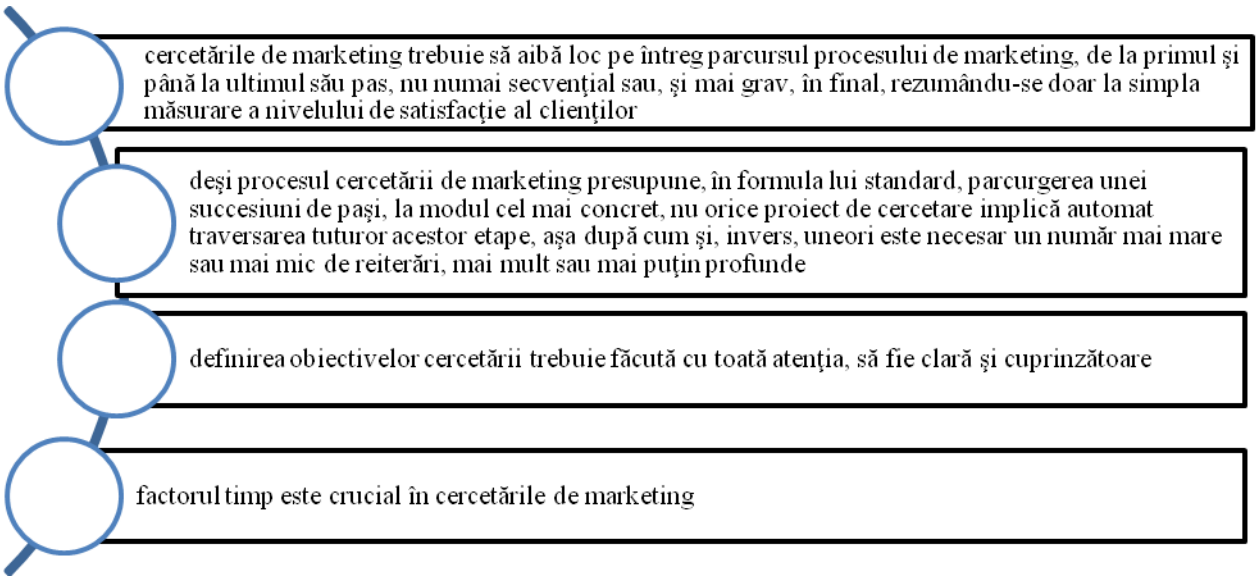
Făcând o retrospectivă a diferitor cercetători în domeniul marketingului, ținem să remarcăm faptul că Iacob Cătoiu ajunge la concluzia că cercetarea de marketing poate fi definită drept „activitatea formală prin intermediul căreia, cu ajutorul unor concepte, metode şi tehnici ştiinţifice de investigare, se realizează în mod sistematic specificarea, măsurarea, culegerea, analiza şi interpretarea obiectivă a informaţiilor de marketing, destinate conducerii unităţii economice pentru cunoaşterea mediului în care funcţionează, identificarea oportunităţilor, evaluarea alternativelor acţiunilor de marketing şi a efectelor acestora" (Cătoiu, 2009).

În acest context, termenul „cercetare de marketing" obține noi dimensiuni în funcție de mai multe variabile, precum sunt cele dictate de experiența celui care o concepe și încearcă să o înțeleagă, modalitatea de interpretare a ei.

Trebuie să remarcăm faptul că, pe lângă metodele şi tehnicile de culegere şi stocare a informaţiei, cercetările de marketing cuprind și un ansamblu de principii de bază, care sunt extrem de importante în implementarea practică a crcetărilor de marketing.

Cele mai importante principii ale cercetărilor de marketing sunt redate în figura 1.2

. ***Figura 1.2.*** Principalele principii ale cercetărilor de marketing



Sursa: Cătoiu I. (coord.) Cercetări de marketing. București : Ed. Uranus, 2009.

Cele mai răspândite cercetări de marketing sunt cele care au în vedere cerinţele diferitelor categorii de agenţi economici. Din punct de vedere al activităţii de afaceri, o cercetare de marketing trebuie să ofere răspunsuri la întrebări de genul:

- cine sunt consumatorii bunului sau serviciului oferit, unde se află ei, cum anume pot fi descrişi sub aspect demografic, economic şi socio-cultural ?

- care sunt categoriile de non-consumatori şi de ce aceştia nu cumpără bunul/ serviciul oferit de întreprindere?
- care este structurată piaţa ?
- cum poate fi realizată segmentarea pieţei?
- care este comportamentul consumatorilr bunurilor/serviciilor de pe piaţă?
- ce bunuri şi servicii sunt cerute, la ce nivel calitativ, în ce cantităţi şi la ce preţuri?
- care sunt tendințele diferitor segmente de piaţă?
- ce schimbări s-au promovat sau pot interveni în viitor în cadrul pieţelor organizației? (Lefter, 2004).

În concluzii, remarcăm faptul că cercetările de marketing devin cruciale pentru perceperea mediul de marketing și luarea deciziilor potrivite de către manager.

Cercetările de marketing realizează în sine mai multe funcții, printre care am putea remarca:

1. Funcţia descriptivă: această funcție se realizează prin intermediul informaţiilor culese cu descrierea coordonatelor, caracteristicilor fenomenelor sau proceselor economice studiate de către organizație.

2. Funcţia explicativă/de diagnosticare: această funcție este realizată prin evidențierea evoluţiei în timp a fenomenelor şi proceselor economice studiate în baza cercetării mai multor factori de bază.

3. Funcţia predictivă: această funcție este realizată în baza anticipării evoluţiei viitoare a unor fenomene economice studiate de către organizație (Nenciu, 2010).

Cercetările de marketing nu unt fenomene spontane, ele necesită de a fi realizate permanent în vederea evidențierii caracteristicilor fenomenelor studiate.

Cercetările de marketing sunt influenţate de următoarele elemente:
- numărul şi mărimea unităţilor economice existente pe piaţă;
- adîncirea decalajului temporal şi spaţial între producţie şi consum;
- creşterea gradului de complexitate al nevoilor consumatorilor;
- progresul ştiinţific care duce la multiplicarea metodelor de cercetare a pieţei(Timiraș, 2012).

Cercetările de marketing pot fi realizate atât la nivelul firmei, cât și la la nivelul grupului dar şi la nivel macroeconomic.

- *la nivelul firmei* – aceste cercetări cuprind studii efectuate de către firmă cu privire la potenţialul firmei şi al mediului exterior;
- *la nivelul grupului* – aceste cercetări sunt orientate în vederea promovării studiilor referitoare la amplasarea de noi unităţi în cadrul reţelei, dar și a studierii tendinţelor pe termen mediu şi lung ale cerinţelor consumatorilor organizației;
- *la nivelul macroeconomiei* – aceste cercetări sunt orientate spre studierea tendinţelor pe termen mediu şi lung cu privire la evoluţia cererii şi ofertei pentru unele produse sau servicii oferite de către întreprindere.

Cercetările de marketing se bazează pe investigarea mai multor elemente precum: resursele materiale, financiare, umane disponibile; capacitatea de sincronizare a activităţii compartimentelor funcţionale pentru obţinerea unei eficienţe maxime; calitatea actului managerial.

Pe lângă aceasta cercetările de marketing se orientează pe cercetarea mediului firmei precum: coordonatele şi conjunctura pieţei, factorii formativi şi cei care influenţează fenomenele de piaţă, nevoile de consum şi comportamentul consumatorilor.

Această lucrare a fost elaborată în baza cercetărilor efectuate în cadrul proiectului RESTART. Înţelegerea şi stăpânirea problematicii ciclicităţii în cercetările de marketing permit anticiparea de către manageri a efortului specific pe care trebuie să-l declanşeze la momentul optim, adică atunci când oportunităţile sau ameninţările la adresa afacerii se prefigurează doar, iar ele pot fi, după caz, exploatate sau evitate cu succes.

Bibliografie

1. Timiraș C.L. (2012), Cercetări de marketing. Curs Universitar. Bacău: Alma Mater, 2012.
2. Cătoiu I. (2009) *Cercetări de marketing*. București : Ed. Uranus, 2009.
3. Kotler, Ph.; Keller, K. L. (2006), *Management Marketing*, Pearons Education Inc.: New Jersey
4. Lancaster, G.; Massingham, L. (2011), *Essentials of Marketing Management*, Routledge: New York
5. Movilă I., Dorogaia I., Suslenco A.(2014), *Managementul strategic al potențialului uman*, Bălți, Presa universitară bălțeană
6. Pop, M. *Cercetări de Marketing*. Cluj- Napoca: Ed. Alma Mater, 2005.
7. Constantin, C. *Cercetări de marketing*[online]. https://www.google.md/search?biw=1920&bih=953&ei=gfAtXIpNycrBAu37rogP&q=cercetari+de+marketing+constantin+cristinel&oq=cercetari+de+marketing+constantin+&gs_l=psy-ab.1.0.0i22i30.31190.33650..36728...0.0..0.125.1255.0j11.....0....1..gws-wiz.....35i39j0i203.j-pljkN2OXM> (accesat 12.08.2019).
8. Nenciu D.S. *Cercetări de marketing*. [online].
9. https://www.google.md/search?biw=1920&bih=953&ei=WvAtXJr8AtHfwAKD9JUg&q=cercetari+de+marketing+note+de+curs+nenciu&oq=cercetari+de+marketing+note+de+curs+nenciu&gs_l=psy-ab.3..33i160.18266.23291..23740...0.0..0.299.2012.0j14j1.....0....1..gws-wiz.....35i304i39j0i13i30j0i8i13i30.VJcgAZlwsxA> (accesat 12.08.2019).=

ELABORATION OF A CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT MODEL FOR BANKS IN CROSS-BORDER AREAS

ELABORAREA UNUI MODEL DE MANAGEMENT AL RELAȚIEI CU CLIENTELA ÎN BĂNCILE DIN ZONELE TRANSFRONTALIERE

Ada ȘTAHOVSCHI[1]

Abstract

In this article the author argues the need to improve the management of relations between commercial banks and its customers. The customer management system has a direct effect on satisfying customer requirements and the quality of the bank-client relationship. Customer relationship Management is also an important tool for loyalty to the client base not only by making sales or resale of banking products to bank customers as time passes. The consolidation of customer relationships depends on the effect of maximizing the market value of the bank.

In the event of unprecedented competition maintenance between commercial banks, they arise and worsen, both the problem of maintaining existing clientele and obtaining new customers, in parallel with the need to achieve a certain level of turnover Business, efficiency and profit of banking institutions' activities. The only possible way for simultaneous and effective resolution of all these problems is to increase the confidence of these potential customers in the quality of the products and services or processes of a particular bank.

Key words: banking system; banking management; banking services and products; client.

JEL: G21, G23.

1. Introducere

Necesitatea implementării unui sistem de management al clienteleimai performant are un efect direct asupra satisfacerii cerințelor clienților și a calității relației bancă-client. Implementarea unui astfel de sistem este condiționată de importanta acestuia pentru :

- menținerea și dezvoltarea relațiilor de afaceri cu diferite segmente de clientela;
- armonizarea intereselor de profit ale băncii cu interesele de afaceri ale clienților săi.

Sistemul de management al clientelei este un concept relativ nou, având în alcatuire atât o componentă umană cât și o componentă tehnologică. Sistemul de management al clientelei este parțial implementat în activitatea bancara din țările din regiunile transfrontaliere, fapt ce are un efect direct asupra satisfacerii cerințelor clienților și a calității relației bancă-client.

Deasemenea managementul relației cu clienții reprezintă un instrument important pentru fidelizarea bazei de clienți nu numai prin realizarea unor vânzari sau revânzări a produselor bancare către clienții băncii pe masura trecerii timpului. De consolidarea relațiilor cu clientela depinde efectul maximizării valorii de piață a băncii.Creșterea volumului veniturilor din relația cu clienții în condițiile unui control strict al dinamicii costurilor duce la cresterea profitabilității relației bancă-client.

Actualmente clientela reprezintă barometrul cel mai evident al evoluției unei bănci pe piața financiar - bancară. Performanța băncii se vede în prezența unui numar mai mare de persoane fizice și juridice la ghișeele bancii, prin prestarea unor servicii și produse bancare mai calitative și mai atractive.

2. Sistemul de management al relațiilor cu clientela: avantaje și dezavantaje

În condiţiile întreţinerii fără precedent a concurenţei între băncile comerciale, apar şi se agravează, atât problema menţinerii clientelei existente, cât şi cea a obţinerii de noi clienţi, în paralel cu necesitatea realizării unui anumit nivel al cifrei de afaceri, a eficienţei şi a profitului activităţilor instituţiilor bancare. Singura cale posibilă de soluţionare simultană şi eficace a tuturor acestor probleme constă în creşterea încrederiiacestor clienţi potenţialiîn calitatea produselor și

[1] Professor, PhD, "Alexandru cel Bun" Armed Forces Military Academy, Kishinev, Republic of Moldova, *astahovschi@gmail.com*

serviciilor sau proceselor unei anumite bănci.

Profitabilitatea băncii nu se reduce numai la atragerea unui numar mai mare de clienți. Băncile trebuie să-și păstreze clienții cât mai mult prin prestarea unor noi servicii și crearea unor noi condiții mai fovorabile pentru ei. Din practica bancară se știe, că păstrarea clienților existenți este mai ușoarăși mai puțin costisitoare decât atragerea de noi clienți.

Luând în considerație cele menționate mai sus, ar fi de dorit ca şi băncile să-şi orienteze activitatea către client. În plus, ţinând seama de tendinţa manifestată de tot mai mulţi clienţi şi conform căreia aceştia doresc pachete de servicii financiare complete, se va mări și numărul băncilor care vor oferi servicii integrate.

Lansarea unui produs nou pe o piață bancară nesigură și cu un consum mult mai ridicat este o provocare care poate costa scump instituțiile bancare. Pe de alta parte, curajul de a risca, atunci când majoritatea competitorilor ezită să investească, poate atrage încasări spectaculoase și îți poate conferi o poziție sigură pe piața bancară. Pentru a reuși acest lucru, curajul nu este totul. Produsul bancar pe care îl lansezi și prețul pe care îl ceri sunt două criterii vitale pentru viitorul afacerii, astfel ca acestea trebuie raportate atât la noile reguli pe care le impune piața, cât și la cerințele mult mai severe ale consumatorilor [4, p. 86].

Prețul corect al unui produs bancar este exact cel pe care consumatorul este dispus să îl ofere. Stabilirea prețului pentru un produs bancar nou reprezintă un proces, ce presupune analizarea unei serii întregi de factori-cheie, precum [1, p.137]:

- ✓ *segmentul de piață;*
- ✓ *concurența;*
- ✓ *comportamentul consumatorilor*;
- ✓ *calitatea produsului pe care îl oferi*.

Lansarea unui produs bancar nou poate fi însă, chiar și pentru marile companii, o provocare serioasă când vine vorba de cota de piață și consolidarea brandului creat, astfel că nu de puține oriprodusele noi lansate au fost adevărate eșecuri pentru multe dintre ele. Pentru a evita acest lucru trebuie să convingi consumatorii să încerce produsul tău și să îl cumpere, însă prețul este un aspect important pentru ei. Pe piața financiar-bancară europeană se practică următoarele metode care vor ajuta la vânzarea noilor produse bancare, fără ca, banca sau clienții acesteia să fie în dezavantaj [3, p. 236 – 237].

Relația bancă-client este un element cheie al ofertei băncii, fiind o componentăde bazăa ofertei totale de produse și servicii ale unei bănci[2, p. 126 – 127].

Cheia mentinerii acestei relatii banca-client este de a-i pastra pe clientimultumiti. Daca un client este multumit el va dori sa ramâna în relatie cu banca, vafolosi din ce în ce mai multe servicii pentru a-si satisface necesitatile si va recomandafavorabil banca si altora. Clientii fideli pe termen lung sunt cei care vor asiguradezvoltarea bancii. Fidelitatea clientului îmbunatateste imaginea unei banci si poate fio sursa excelenta de reclama. Clientii bancii nu vor dori sa lucreze cu concurentiibancii, pentru servicii similare, chiar daca uneori acestia vor oferii servicii mai ieftinesau pot oferi rate ale dobânzilor mai atractive.

Sistemul de management al relațiilor cu clientele reprezintă un proces de adaptare continuăa băncii la cerințele pieței, îmbunatățirea deciziilor de marketing, optimizarea procesului de vânzare, având ca scop principal cunoașterea mai amănunțităa clientelei, satisfacerea ei prin livrarea de noi produse și servicii mai calitative și la un prețcât mai convenabil.

Necesitățile clienților sunt o prioritate pentru bancă. Produsele și serviciile oferite de bancă sunt într-o continuă modificare în funcție de necesitățile clienților și de modificările survenite pe piață. Satisfacerea cerințelor clientului trebuie să fie pusă la acelaș nivel cu profitabilitatea relației. Această strategie de afaceri cere ca banca să aibă un personal special desemnat care să coordoneze procesul de derulare a serviciilor oferite de bancă clientului. Banca este interesata de profitul pe client și mai puțin de profitul pe produs.

Clienții unei bănci, sunt în același timp beneficiarii serviciilor și produselorbancare de pe ambele compartimente ale bilanțului băncii, iar pe de altă parte sunt, direct sauindirect, furnizorii de resurse preferați ai băncilor și furnizorii de venituri ai acesteiaîn urma plasamentelor pe care le face banca în credite.

Calitatea relației cu clienții săi condiționează fundamental evolutia unei banciiar constientizarea acestei relatii ca fiind primordiala determina conceptualizareaprocesului managerial integrat.

Modelul de management al relației cu clientela trebuie să definească urmatoarele:

- noua structură organizatorică a băncii;
- procesele de vânzare și de marketing;
- necesarul de personal pentru fiecare funcție în parte (vânzari, marketing, funcții, back-office, informatică, contabilitate);
- fluxurile informaționale și sistemele de suport decizional între front-office și back-office;
- necesarul de training pentru utilizarea noilor aplicații informatice;
- graficul de implementare a noului model corelat cu graficul de implementare a aplicației informatice.

Pentru implementarea unui astfel de sistem este necesar de efectuat o analiză economică a sistemului propus, și anume:

• costul total de implementare;

• beneficiile totale atât directe cât si indirecte generate în prezent și în viitor deimplementarea acestui proiect;

• perioada de recuperare a investiției stabilită de către conducerea băncii;

• rata de recuperare a investiției.

3. Concluzii și propuneri

În urma analizei materialului și practicii privind implementarea sistemului de management al relației între bancă și client, se pot formula următoarele concluzii:

✓ Implementarea unui siste de management la relațiilor cu clienții ar duce la o reducere a costurilor totale de management a clientelei.

✓ Majorarea veniturilor suplimentare aduse de acesta, atât indirecte cât și directe prin reducerea timpului de vânzare, orientarea forțelor de vânzare către clienții ce aduc venit mai mare băncii, realizarea de campanii de marketing mai bine adresate, realizarea de vânzari încrucisate, centralizarea datelor despre un client într-o bază de date unică, etc.

✓ Pentru a stimula încrederea consumatorilor într-un produs nou, îi poți oferi inițial la un preț mai mic și într-o formă mai simplă. Odată ce ai câștigat proprii clienți poți crește și prețul, pe lângă beneficiile suplimentare aduse. Pentru a păstra același interes din partea consumatorilor, specialiștii în marketing recomandă ca produsele noi să fie oferite în stocuri limitate, ceea ce va permite apoi și majorarea prețului, fără riscul de a îndepărta clienții. Dacă produsul bancar este căutat, iar cererea mare, și prețul stabilit poate fi mai mare;

✓ Evident, o condiţie de îndeplinit de către furnizorul de servicii este să asigure o flexibilitate mai mare pentru clienţi. Din punctul de vedere al băncii, costurile scad cu fiecare nou client care utilizează serviciul, degrevează salariaţii băncii de o serie de operatiuni de rutină şi le permite să se concentreze pe alte servicii/priorităţi sau spre alţi clienţi, care vor fi serviţi mai prompt; în perioada urmatoare este de aşteptat ca oferta în domeniu să se generalizeze la toate băncile româneşti.

✓ Politicile de marketing vor viza o îmbunătăţire a calităţii serviciilor şi o reconsiderare a relaţiilor cu clienţii. Astfel, va creşte complexitatea pachetelor de produse şi servicii integrate, băncile vor acorda credite în volum din ce în ce mai mare si în forme tot mai variate şi mai flexibile, pe perioade tot mai lungi. Din perspectiva îmbunatăţirii relaţiilor cu clienţii, băncile vor

face eforturi sporite de creştere a gradului de implementare a principiilor de etică bancară, vor dezvolta serviciile de private banking (servicii pentru clienţi importanţi) şi vor dezvolta reţele de consilieri financiari independenţi.

Bibliografie

1. Butulescu V. (2012), Rentabilitatea implementării unor noi servicii bancare pe piața financiar – bancară din România În: Revista ştiinţifică „Studia Universitatis", Chişinău: USM, nr. 7(57), p.136-145.
2. Danila Nicolae, Aurel Octavian Berea. (2000), Managementul bancar, fundamente și orientări. Bucuresti. Editura economica.
3. Ştahovschi A., Butulescu V. (2013), Creativitate, inovare şi alternative strategice din experienţa internaţională - factori de succes în sectorul serviciilor bancare. *Simpozionul internațional științifico-practic «*Băncile în economia concurenței, incertitudinii, inovării și integrării». Chișinău: ASEM – BNM, 19.04-20.04, p. 235 – 242.
4. Ştahovschi A., Gribincea A., Butulescu V. (2010), Organizarea managerială a serviciilor şi produselor bancare a României în perioada pre şi post aderării la Uniunea Europeană. Chişinău: ULIM, 224 p.

IMPLICATIONS OF GLOBALIZATION ON THE EVOLUTION OF BANKING ACTIVITIES IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

IMPLICAȚIILE GLOBALIZĂRII ASUPRA EVOLUŢIEI ACTIVITĂŢILOR BANCARE DIN ȚĂRILE EUROPEI CENTRALE ŞI DE EST

Ada ȘTAHOVSCHI[1]
Maia GRÎU[2]

Abstract

In this article the authors characterize the phenomenon of banking globalization and its implications on banking activity in Central and Eastern European countries and in banks in cross-border areas.In recent decades, the banking sector has also experienced an extensive globalization process. Some banks have adopted a strategy of raising funds and lending within various national markets, thanks to local implantation.Others have focused their development on financial markets, also trying to locally finance their national securities portfolios.

The globalization of banking activity occurs as a natural consequence of the multiple transformations carried out in the processes of production, circulation of goods and services worldwide. On the other hand, given the vital role of ensuring and distributing financial resources in all development processes, the globalization of banking activity asserts itself as a promoter and supporting factor of globalization in all compartments and sectors of economic life.

Key words: b*anking systems; banking globalization; banking internationalization, bank lending,* financial activity.

JEL: G21, G34.

1. Introducere

În ultimele decenii, activitatea bancară intematională a cunoscutun amplu proces de globalizare. Unele bănci, auadoptat o strategie de colectare de fonduri şi acordare de credite în interiorul diverselor pieţe naţionale, graţie implantării locale. Altele şi-au axat dezvoltarea pepieţele financiare, încercând de asemenea să finanţeze local portofoliile de titluri nationale.

Globalizarea activităţii bancare apare ca o consecinţă firească a transformărilor multiple derulate în procesele de producție, circulaţie a mărfurilor şi prestări de servicii pe plan mondial. Pe de altă parte, dat fiind rolul vital al asigurării şi distribuirii resurselor financiare in toate procesele de dezvoltare, globalizarea activităţii bancare se afirmă ca promotor şi factor de susţinere al globalizării în toate compartimentele şi sectoarele vieţii economice.

2. Obiectivele și provocările sistemelor bancare

În actuala conjunctură mondială, globalizarea se desfăşoară în acelaşi timp cu procesele de integrare regională, ambele nereprezentând un scop in sine, ci calea pentru realizarea intereselor nationale. Procesul de globalizare bancară a fost favorizat de interdependenţele economico-financiare la scară mondială care caracterizează tot mai mult diferenţele geografice şi statale, de extinderea şi liberalizarea comerţului, de o dezvoltare fără precedent a tehnicii informationale şi telecomunicaţiilor, care au o capacitate uriaşă de a acoperi toate zonele geografice într-un timp record, de sporirea mobilităţii capitalurilor şi diversificarea operatiunilor de înlăturare a restrictiilor şi liberalizarea unui acces sporit al băncilor la pieţele financiare şi nu în ultimul rând de acordarea unor facilităţi fiscale, care să stimuleze dezvoltarea afacerilor în domenii diferite.

In opinia noastră, economia globalizată rezervă perspective favorabile pentru sectorul bancar, dar numai băncile care vor avea capacitatea să implementezenoile oportunităţi vor putea beneficia de acest nou context. Băncile trebuie sa dea dovadă de o atenţie distributivă, în sensul surprinderii şi adaptării la principalele direcţii după care se ghidează lumea financiară globalizată. În acest context,

[1] Professor, PhD, "Alexandru cel Bun" Armed Forces Military Academy, Kishinev, Republic of Moldova, *astahovschi@gmail.com*
[2] Lecturer, University of European Studies of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova

problema majoră pentru bănci este aceea de a supravieţui. Este necesar a se rezolva două mari **obiective** considerate esenţiale pentru existenţa lor si anume [4, 169]:

- de a exploata la maxim oportunităţile oferite de mondializare al cărui rezultat va fi o economie planetară ce se doreşte a fi intr-o continuă creştere și o expansiune fără precedent a pieţelor financiare;
- limitarea la maxim a riscului generat de accentuarea concurenţei și incertitudinea pe care o creează mondializarea serviciilor bancare.

Pentru a răspunde unor astfel de **provocări**, băncile au nevoie cu prioritate de [4, p. 169 – 170]:

✓ ***capitalizare corespunzătoare***, deoarece numai băncile cu o situaţie financiară solidă vor putea exploata oportunităţile oferite de globalizarea bancară şi vor putea răspunde pe măsura creşterii riscurilor şi cerinţelor de prudentă bancară internaţională;

✓ ***cât mai mult know-how***, deoarece este nevoie de mai multă informaţie, de tehnologie de vârf, de specialişti capabili să colecteze, să sistematizeze datele, să le utilizeze eficient în interesul băncii şi al clienţilor săi;

✓ ***o strategie bine definită*** prin care să-şi stabilească coordonatele evoluţiei viitoare, obiectivele organizaţionale de atins;

✓ ***investiţii*** în echipamente performante, în forţă de muncă şi în imagine.

Fiecare bancă va încerca pe măsura ei să-şi sporească cifra de afaceri şi să obţină cât mai mult profit, mărindu-şi cota de piaţă. În mare măsură, o bună parte a acestor probleme de natură strategică sunt rezolvate prin fuziuni de bănci şi achiziţii. Rezultatul 1-a constituit o concentrare a sectorului serviciilor bancare caracterizată prin reducerea numărului de operatori pe piaţă, dar şi prin creşterea numărului şi valorii operaţiunilor bancare ce revin pecap de locuitori.

Implementarea Eurosistemului a permis a se opera in sfera serviciilor bancare cu reguli comunitare privind rezerva minimă obligatorie, nivelul ratei dobânzii, evoluţia masei monetare, supravegherea prudenţei bancare, monitorizarea lichidităţii şi solvabilităţii băncilor, aspecte care favorizează şi susţin fenomenul mondializării sectorului bancar. Ele sunt preluate şi în practica bancară din ţările interesate să adere la Comunitatea Europeană în perioada imediat următoare, ceea ce va facilita şi mai mult acest fenomen, dorit a fi un factor de progres pentru umanitate**.**

3. Implicaţiile globalizării asupra evoluţiei activităţilor bancare internationale

Fenomenul globalizării sistemului bancar a lăsat o amprentă asupra activității băncilor. Așa, unele bănci, au adoptat o strategie de colectare deresurse financiare şi acordare de credite în interiorul pieţelor financiar - bancare naţionale. Altele au optat pentru un model mondial de bancă de retailsau activităţi corporatiste, instituţiile de credit făcând eforturi tot mai mari pentru a răspunde cerințelor clientelei prin intermediul prezenţei şifinanţării locale.

Ambiţia mondială este diferită de conceptul de bancă internaţională, bazat pe colectarea de surse dintr-o țară pentru finanţarea împrumuturilor într-o alta țară. Principala diferenţă între activitatea bancară globală şi cea internaţională ţine de modul de finanțare a activelor străine – creanţe asupra debitorilor aflaţi în afara ţării de origine. Obancă internațională utilizează fonduri provenind de pe piaţa sa internă., in timp ce o bancă globală utilizează fonduri colectate chiar de pe piața externă. Altfel, prima bancă este centrată pe activităţi transfrontaliere, în timp ce a doua bancă finanţează economia locală prin resurse locale.

La nivel macroeconomic, băncile au început, odată cumijlocul anilor 1980, să fie cuprinse în mişcarea globală de liberalizare a activităţilor financiare, ce a avut ca efect creşterea puternică a presiunii concurenţiale. Sectorul serviciilor financiare s-a globalizat progresiv şi a căpătat o dimensiune mondială. Globalizarea financiară corespunde constituirii unei vaste pieţe mondiale a banilor și se bazează pe trei factori, şi anume:

- ***decompartimentarea pieţelor***;
- ***dereglementarea financiara***;
- ***dezintermedierea***.

Astfel, mutaţiile financiare cu care se confruntă sectorul bancar sunt determinate de globalizarea financiară în primul rând, dar şi de inovaţiile tehnologice şi financiare.Toate aceste fenomene au condus spre sfîrşitul anilor 1990 la restructurarea şi consolidarea băncilor. 0 primă formă de manifestare a restructurărilor de pe pieţele bancare nationale a fost concentrarea băncilor, cu efect asupra reducerii importante a numărului de bănci şi de unităţi bancare. In cursul deceniului trecut, numărul fuziunilor şi achiziţiilor în sectorul financiar mondial (bănci, asigurări, societăţi de investiţii) a crescut de 6 ori, pentru ca după anul 1999 să se înregistreze o scădere a numărului acestor operaţiuni, în special în cadrul Uniunii Europene. Dacă faza iniţială a constituit-o consolidarea la nivel naţional, majoritatea fuziunilor şi achiziţiilor realizându-se in cadrul naţional, ulterior activitatea s-a deplasat in afara graniţelor. Din punct de vedere al sectorului bancar, operaţiunile de restructurare bancară se exprimă prin operaţiile de consolidare a bilanţurilor sau a fondurilor proprii prin fuziuni şi achiziţii, care sunt cea mai spectaculoasă formă. Restructurările bancare vizează un efort important de raţionalizare a resurselor financiare în scopul reducerii cheltuielilor. Ele se manifestă prin două ***forme de concentrare***[4, p.171]:

- ***concentrarea intra-sectorială***;
- ***concentrarea inter-sectorială***.

Spre exemplu, Grupul Societe Generale este unul din primele grupuri de servicii financiare din zona euro,a saptea companie franceza dupa capitalizarea bursiera -42,6 mild euro,are 151.000 de angajati, din care peste 50% in afara Frantei, in 82 de tari., gestioneaza fonduri de investirii in valoare de 467 mild EUR si peste 2.731 mild Eur in custodie[4, p.172].

Reorganizarea activităţilor bancare a fost facilitată de avântul tehnologiilor informatice şi de comunicare. Diversificarea activităţilor, regrupările, repoziţionările strategice, toate acestea vizează reducerea costurilor şi a riscurilor, precum şi dezvoltarea portofoliului de clienţi. Liberalizarea condiţiilor de operare în bănci a dus la transformarea modului lor de organizare, redefinirea competenţelor şi a activităţilor specifice.

O adevărată reorientare strategică tehnică şi comercială este pe cale de a se realiza în cadrul marilor grupuri multispecializate prezente în marile centre financiare ale lumii. Toate sunt motivate de căutarea de noi surse de creare de valoare. Este pe cale să se realizeze un nou model de bancă, bazat pe noile activităţi, dar confruntat, de asemenea, cu provocarea globalizării, care se va accentua în deceniile următoare.

Ultima perioadă de timp a cunoscut o liberalizare fără precedent, prin reducerea drastică a barierelor globale în calea concurenţei. Dereglementarea produsă peste tot în lume a permis consolidarea şi extinderea către tipuri tot mai variate de instituţii financiare. Îmbunătătirile în procesele informatice, telecomunicaţii şi tehnologii financiare au facilitat extinderea geografică, permitând instituţiilor să administreze fluxuri tot mai mari de informaţii din mai multe locaţii şi să evalueze şi gestioneze riscurile cu costuri mai mici, fără a avea neapărat o proximitate geografică fătă de clienţi. Creşterea activităţilor transfrontaliere ale companiilor nefinanciare a mărit şi ea cererea pentru instituţiile care furnizează servicii financiare dincolo de frontiere.

Un studiu cu privire la amploarea globalizării industriei bancare constata că două treimi din firmele multinationale studiate alegeau o bancă cu sediul central în tara gazdă şi mai puţin de 20% dintre ele alegeau o bancă din ţara lor de origine [2, p.211]. Filialele companiilor multinationale preferă să folosească serviciile unei bănci care cunoaşte piata locală, cultura, limba şi reglementările locale, mai degrabă decât bănci care sunt familiare cu condiţiile de pe piata tării de origine. Aceasta sugerează că extinderea globalizării va rămâne limitată. Totuşi, în ţările cu nivel scăzut de dezvoltare financiară (cum ar fi fostele ţări socialiste), multinaţionalele preferă să lucreze cu bănci din ţările lor de origine sau cu bănci globale, decât cu bănci locale.

Pentru a analiza formele şi dimensiunile expansiunii capitalului străin în Europa Centrală şi de Est, trebuie să distingem două aspecte:

- activităţile transfrontaliere ale băncilor;
- activităţile subsidiarelor şi sucursalelor locale în ţările gazdă.

Penetrarea băncilor străine într-o tară poate fi măsurată cu ajutorul a doi indicatori simpli, respectiv :

- numărul de bănci străine comparativ cu băncile autohtone ;
- ponderea activelor detinute de băncile străine în total active bancare.

Analiza este completată insa cu [5]:

- volumul creditelor acordate de băncile raportoare BRI (Banca Reglementelor Internationale), pe baza datelor din statisticile consolidate. Acestea reflectă dezvoltarea volumului total de credite acordate de băncile ce-şi au sediul central într-o tară raportoare BRI – atât creditul transfrontalier cât şi cel derulat prin subsidiarele locale;
- distributia sectorială a creditelor din tări raportoare BRI, precum şi creditul transfrontalier real din partea tarilor raportoare BRI,creditul acordat de subsidiarele băncilor străine (atât tări raportoare BRIcât şi neraportoare BRI) şi creditul acordat de bănci interne, locale.

Ca urmare, au fost construiti patru indicatori de măsurare a penetrării băncilor străine, indicatori care ne permit sâ analizăm împrumuturile şi depozitele efectuate de subsidiarele implantate fizic în tara gazdă, precum şi împrumuturile transfrontaliere.

Procesul de consolidare financiară în Europa Centrală şi de Est a fost susţinut, în principal prin creşterea organică a băncilor cu capital străin sau majoritar străin, în contrast cu situatia din tările dezvoltate, unde rolul dominant 1-au avut fuziunile şi achizitiile.

În economia bancară europeană, implicarea capitalului străin s-a realizat întâi pe calea fluxurilor transfrontaliere (care au crescut de la cca. 500 miliarde dolari în 1990 la aproape 1500 miliarde dolari în prezent), şi abia apoi pe calea investiţiilor directe, respectiv implantarea de bănci străine. Dacă între anii 1990- 1995, pe ansamblul ţărilor emergente, doar circa 10% din creantele externe erau locale (credite acordate de sucursale şi subsidiare implantate local), restul de 90% fiind credite externe, în prezent aproape jumătate din aceste fluxuri sunt creanţe locale ale băncilor străine fată de economiile emergente.

4. Concluzii şi propuneri

În urma studiului efectuat în acest domeniu putem concluziona, că totuşi, industria serviciilor financiare în general, şi sectorul bancar în particular, rămân departe de a fi deplin globalizate. Cu toată consolidarea bancară masivă din ţările dezvoltate, fuziunile şi achiziţiile transfrontaliere au fost mai puţin frecvente. Este foarte probabil ca activitatea bancară să nu devină niciodată complet globalizată. Unele servicii bancare, cum ar fi creditarea micilor afaceri, ar putea rămâne apanajul băncilor mici, pe cînd alte servicii se pretează mai mult de a fi furnizate de institutii mari, globale.

Prezența băncilor străine are o serie de avantaje incontestabile sub aspectul îmbunătățirii eficienței economice şi a dezvoltării sistemului bancar, atât în mod direct, cât şi prin presiunea pe care o impun celorlalte bănci din sistem prin standardele aplicate. Totuşi, prezența acestora nu este o condiţie neapărat necesară pentru dezvoltarea sistemului financiar.

Pătrunderea băncilor străine aduce fără îndoială o serie de îmbunătătiri în mediul bancar şi cel economic general, dar nu trebuie considerate ca un panaceu pentru toate problemele de subdezvoltare pe care un sector bancar sau altul le-a moştenit din trecut sau pentru greşelile care au fost comise din anumite motive obiective sau subiective la un moment dat.

Participarea străină prin investitii directe, financiare sau bancare, va conduce la o influență extinsă asupra economiei, iar guvernele pot supraveghea prin reglementări clare ca acest control să nu devină în timp unul de tip neocolonialist. O reglementare prudentială *ex ante* este mai bună decât o terapie de şoc *ex post* sau decât vânzarea băncilor autohtone imediat după o criză financiară.

In ansamblu, reorganizarea sistemului bancar şi financiar a continuat în interiorul frontierelor nationale şi a implicat o creştere a numărului de fuziuni şi achizitii iar importanța activităţii transfrontaliere a rămas limitată, mai ales în ceea ce priveşte serviciile bancare adresate particularilor. Acest accent pus pe fuziunile naționale se poate explica prin existenţa unui stimulent de creştere a eficienţei prin adoptarea unor strategii defensive. Fuziunile şi achizitiile realizate pe plan naţional sunt evident mai uşor gestionate decât fuziunile transfrontaliere. Această tendintă a determinat creştere îngrijorătoare a cotei de piată a celor mai importante institutii naţionale.

Bibliografie

1. Basno C., Dardac N.Sisteme de plăţi, compensări şi decontări. Bucureşti: Editura Didactică şi Pedagogică, 2003.
2. Danila N. Retail banking. Bucureşti: Editura Expert, 2004. 288 p.
3. Ştahovschi A., Soltan A, Dima Gh. Aspecte ale reglementării activității bancare. Bucureşti, Ed. Semne, 2012. 274 p.
4. Ştahovschi A., Gribincea A., Butulescu V. Organizrea managerială a serviciilor și produselor bancare a României în perioada pre și post aderării la Uniunea Europeană. Chișinău, Ed. Print – Caro SRL, 2010. 224 p.
5. BRI Annual Economic Report 2019. 30.06.2019

COORDINATES OF THE LEGISLATIVE FRAMEWORK REGARDING THE DELIMITATION OF ROMANIA'S MOUNTAIN AREA

COORDONATE ALE CADRULUI LEGISLATIV PRIVIND DELIMITAREA ZONEI MONTANE DIN ROMÂNIA

Dănuț UNGUREANU[1]
Dănuț GÎȚAN[2]

Abstract

Romania's mountain area constitutes a defined geographic, economic and social entity, with specifical climate, relief, natural and socio-cultural heritage, an identity recognized in Europe and all over the world. Therefore, the mountain area necessitates a specific strategy of sustainable development. The mountain areas are defined by significant natural and social handicaps that require greater efforts, with restrictions affecting the economic activities, limitied possibilities of land use and an important cost increase in land work due to altitude, gradient and climate conditions that are causing reduced vegetation periods. The mountain area is defined by natural limitations of the agricultural productivity that lead to low agricultural production, caused by negative climatic and biophysical conditions affecting optimal agricultural activities.

The delimitation of the mountain area, has been established over time by several normative acts. The most current is found in the joint order of the Ministry of Agriculture and Rural Development and the Ministry of Regional Development and Public Administration 97/ 1332/ 2019.

Key words: *classification criteria, delimitation, mountain area.*
JEL: K0, Q1, R58.

1. Istoricul delimitări zonei montane și a criteriilor de delimitare în România

Zonele montane au fost definite pentru prima dată în România, prin Hotărârea nr. 949/5 septembrie 2002 *pentru aprobarea criteriilor de delimitare a zonei montane*, în conformitate cu art. 18 din Regulamentul (UE) nr. 1257/1999, astfel:

„Art. 1 - Acele zone care se caracterizează prin limitarea considerabilă a posibilităților de utilizare a terenurilor și prin creșterea apreciabilă a costurilor lucrărilor acestora, datorate:

a) existenței unor condiții climatice deosebit de dificile, determinate de altitudini de peste 600 m, al căror efect este scurtarea substanțială a sezonului de vegetație;
b) prezenței la o altitudine mai joasă, pe cea mai mare parte a terenului agricol, a unor pante de peste 20º, prea abrupte pentru utilizarea de mașini agricole sau care necesită utilizarea unor echipamente costisitoare; sau
c) combinației factorilor prevăzuți la lit. a) și b), acolo unde dezavantajul rezultat din fiecare factor luat separat este mai puțin acut, dar combinarea acestora are ca rezultat un dezavantaj echivalent."

Delimitarea până la nivel de municipii, orașe, comune, respectiv sate componente, potrivit criteriilor de mai sus, precum și lista localităților urbane și rurale din zona montană s-au stabilit prin Ordinul comun 328/321/2004 *pentru aprobarea delimitării municipiilor, orașelor și comunelor din zona montană*.

Astfel, din totalul de 826 Unități Administrativ Teritoriale (UAT) cuprinse în acest ordin, există următoarea situație:

- Un număr de 28 județe au în componență și zonă montană;

[1] Engineer PhD; Senior Adviser, National Agency for Mountain Areas, Vatra Dornei, Ministry of Agriculture and Rural Development, Bucharest; Researcher III, Centre of Mountain Economy in Vatra Dornei, "Costin C. Kiriţescu" National Institute for Economic Research, Romanian Academy, *danut_u@yahoo.com*
[2] Engineer PhD; Director, Centre of Training and Innovation for the Development of the Carpathians, National Agency for Mountain Areas, Vatra Dornei, Ministry of Agriculture and Rural Development, Bucharest; Researcher III, Centre of Mountain Economy in Vatra Dornei, "Costin C. Kiriţescu" National Institute for Economic Research, Romanian Academy; Member of the Euromontana Board of Directors, *danutgatan@yahoo.com*

- 199 UAT-uri sunt încadrate integral;
- 627 UAT-uri încadrate parțial;
- Există un număr de 21 municipii în zona montană, din care: 14 integrale și 7 parțiale;
- 73 de orașe, din care: 53 integrale și 20 parțiale;
- 732 comune, din care 560 integrale și 172 parțiale.

Figura 1. Delimitarea Zonei Montane din România conform Ordinului comun 328/321/2004

Sursa: Agenția Națională a Zonei Montane

Criteriile de delimitare pentru zona montană au fost stabilite prin efectuarea unui studiu științific, realizat în anul 2003 de Institutul de Cercetare pentru Pedologie și Agrochimie din cadrul Academiei de Științe Agricole și Silvice „Gheorghe Ionescu Șisești”, prin lucrarea „Studiul pentru determinarea zonelor de potențial, al zonelor geografice și marjelor brute standard unitare pentru proiectele din cadrul măsurii 3.1 – Investiții în exploatații agricole”. Prin acest studiu s-a propus o metodologie specifică condițiilor României, pentru încadrarea comunelor din România în zona montană. Faptul că cea mai mică unitate administrativ-teritorială este comuna și nu satul, a impus introducerea categoriei de comune „parțial montane”, prin care s-au definit satele care aparțin zonei de munte. Limitele comunelor au fost stabilite prin utilizarea informațiilor din Sistemele Informatice Geografice existente la acea dată (fig. 1).

După intrarea României în Uniunea Europeană, la 1 ianuarie 2007, pe lângă Regulamentul (UE) nr. 1257/1999 privind ajutorul acordat de Fondul European de Orientare și Garantare Agricolă (FEOGA) pentru dezvoltare rurală, s-a ținut cont și de prevederile art. 17 și 18 din Regulamentul (UE) 1698/2005, cu referire la sprijinul pentru dezvoltare rurală, acordat prin Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală.

Aceste prevederi au fost reflectate la nivelul României prin Programul Național de Dezvoltare Rurală (PNDR) 2007 – 2013, prin măsuri care vizează compensarea pierderilor suferite de utilizatorii de terenuri agricole, situate în zone defavorizate din punct de vedere natural și se definesc astfel:

- existenţa unor condiţii climatice foarte dificile datorate altitudinii, care au ca efect diminuarea substanţială a perioadei de vegetaţie; sau
- prezenţa în cea mai mare parte a zonei în cauză, la o altitudine mai mică, a unor pante care sunt prea abrupte pentru utilizarea maşinilor agricole sau care necesită utilizarea unor echipamente speciale foarte costisitoare; sau
- o combinaţie a acestor doi factori, acolo unde constrângerile generate de fiecare factor în parte sunt mai puţin accentuate, însă combinaţia dintre aceştia generează constrângeri echivalente.

Reglementarea pentru stabilirea criteriilor de delimitare și a listei UAT-urilor încadrate în zona montană s-a realizat prin adoptarea Ordinului nr. 355/10 mai 2007 privind aprobarea criteriilor de încadrare, delimitării și liste unităților administrativ-teritoriale din zona montană defavorizată.

Zonele montane defavorizate sunt acele zone, delimitate la nivel de UAT, care se caracterizează prin limitarea considerabilă a posibilităților de utilizare a terenului și prin creșterea apreciabilă a costurilor lucrărilor acestuia, datorate:

- existenței unor altitudini medii de peste 600 de metri, care determină condiții climatice deosebit de dificile, al căror efect este scurtarea substanțială a sezonului de vegetație; sau
- prezenței la o altitudine medie între 400 – 600 metri, care determină condiții climatice dificile, a unor pante medii de peste 15%, care fac imposibilă mecanizarea sau necesită utilizarea unor echipamente specifice costisitoare.

Această delimitare a zonei montane defavorizate utilizează ca surse de date, studiul realizat de Institutul de Cercetare pentru Pedologie și Agrochimie din cadrul Academiei de Științe Agricole și Silvice „Gheorghe Ionescu Șisești" și studiul nr.6 – „Identificarea zonelor defavorizate din spațiul rural și sprijinirea lor după aderarea României la Uniunea Europeană", derulat în anul 2006, realizat de Institutul European din România, respectiv delimitarea Eurostat/GISCO-JRC și Serviciul GIS din cadrul DG AGRI (Comisia Europeană) pentru datele referitoare la valorile medii de altitudine și pantă la nivel NUTS 5.

Limitele UAT-urilor sunt stabilite ca fiind cele ale blocurilor fizice identificate în Sistemul Integrat de Administrare și Control, ce aparțin de aceste UAT-uri.

Conform Ordinului 355/2007, există un număr de 657 UAT-uri, încadrate în 27 de județe care au în componență zonă montană. Situația acestora se prezintă astfel:

- 17 municipii;
- 62 orașe;
- 578 comune.

Se constată faptul că, față de precedentul Ordin 328/321/2004, nu se mai regăsesc un număr de 206 UAT-uri (din care 84 integrale și 122 parțiale), respectiv 6 municipii, 13 orașe și 187 comune.

De asemenea, au fost incluse și un număr de 37 UAT-uri noi (din care 2 municipii, 2 orașe, 33 comune). Acestea, îndeplineau criteriile de altitudine și pantă încă din anul 2004.

După apariția Ordinului 355/2007, conform Legii nr. 63/2007 privind înființarea comunei Poieni-Solca din județul Suceava, prin reorganizarea orașului Solca, s-a introdus în lista UAT-urilor din zona montană și orașul Solca, (cod SIRUTA 146708), astfel că lista UAT-urilor incluse în zona montană cuprinde la final 658 UAT-uri.

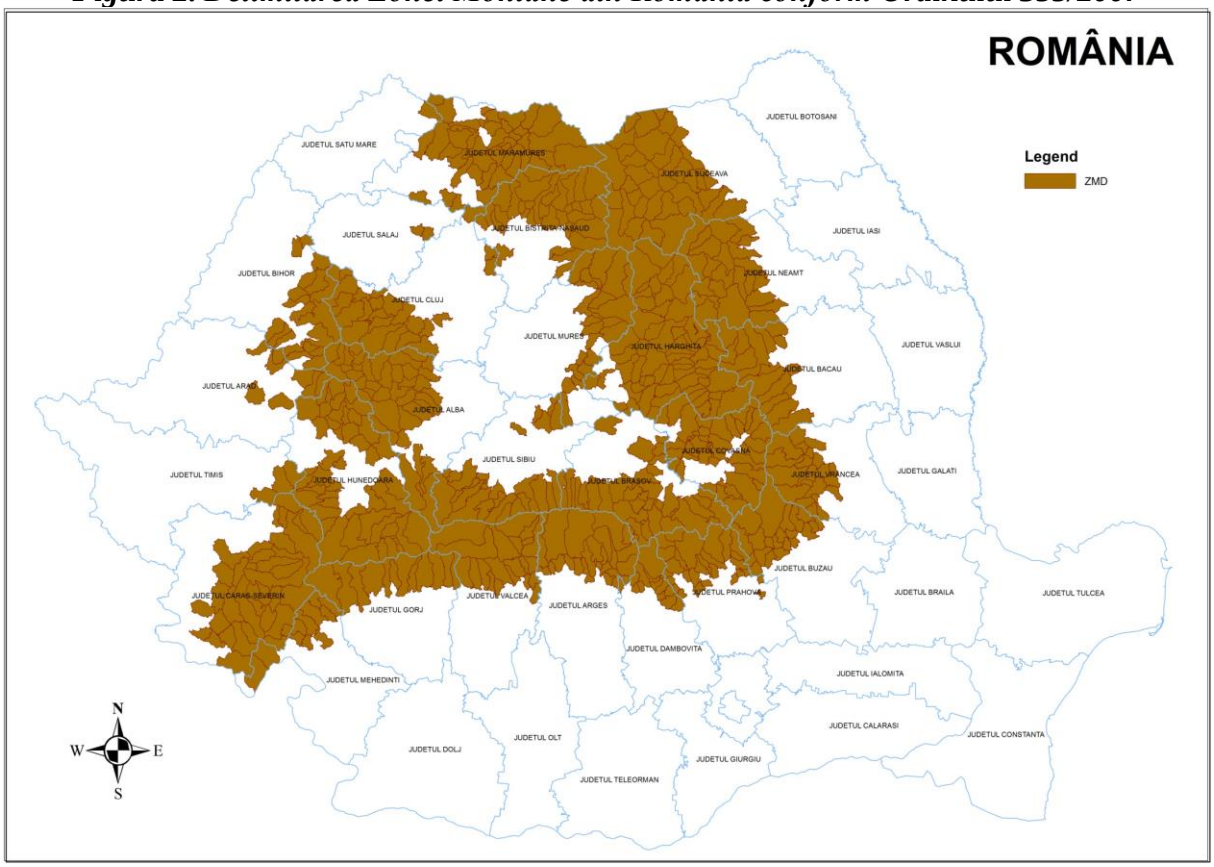
Prevederile Ordinului ministrului agriculturii şi dezvoltării rurale nr. 355/2007 privind aprobarea criteriilor de încadrare, delimitării şi listei unităţilor administrativ-teritoriale din zona montană defavorizată, au stat la baza plăților acordate din Fondul pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală al UE (FEADR) pentru măsurile de sprijin ale zonelor defavorizate cu handicap natural - zona montană, prin Agenția de Plăți și Intervenție pentru Agricultură (APIA), valabile până la intrarea în vigoare a Deciziei Comisiei Europene C(2008)3831/16.07.2008, notificată României prin adresa nr. 204.671/17.07.2008.

Pentru perioada de programare 2014 – 2020, delimitarea zonei montane a fost cea cuprinsă în Programul Naţional de Dezvoltare Rurală (PNDR), anexa 4A - Zonele defavorizate (fig. 2).

Lista unităţilor administrativ-teritoriale din România incluse în zona montană defavorizată, nu a suferit modificări, comparativ cu perioada 2007-2013, existând un nr. de 658 UAT-uri, din care:

- 17 municipii;
- 62 orașe;
- 578 comune.

Figura 2. Delimitarea Zonei Montane din România conform Ordinului 355/2007



Sursa: Agenția Națională a Zonei Montane

2. Delimitarea actuală a zonei montane din România

Cea mai nouă delimitare a zonei montane și a masivelor muntoase din România, este realizată în baza Legii 197/2018 - Legea Muntelui. La Capitolul II aceasta prevede:

Art. 2 (1) Zona montană se caracterizează prin limitări naturale ale productivității agricole, care conduc la producții agricole reduse, din cauza unor condiții climatice și biofizice nefavorabile desfășurării în condiții optime a activităților agricole.

(2) Zona montană se caracterizează printr-o limitare a posibilităților de utilizare a terenului și printr-o creștere apreciabilă a costurilor exploatării lui, cauzate de:

a) existența, la altitudini mari, a unor condiții climatice dificile, fertilitate scăzută a solului, care au ca efect reducerea substanțială a perioadei de vegetație și a productivității;
b) prezența, la altitudini joase, a pantelor abrupte și a structurilor morfologice de tip montan, care nu permit folosirea utilajelor mecanizate sau care necesită folosirea unor echipamente speciale, costisitoare;
c) combinarea factorilor prevăzuți la lit. a) și b), acolo unde gradul de defavorabilitate rezultat din fiecare factor în parte este mai puțin sever, dar prin combinarea acestora rezultă un nivel de defavorabilitate cumulat, superior nivelului critic.

(3) În înțelesul prezentei legi, prin „localitate montană" se înțelege unitatea administrativ teritorială, municipiu, oraș, comună, cu teritoriul situat integral sau parțial în zona montană, ce se încadrează în criteriile stabilite de pantă și altitudine, limitele acestora fiind acelea ale blocurilor fizice, identificate în Sistemul Integrat de Administrare și Control.

(4) Criteriile de încadrare și lista localităților din zona montană se stabilesc prin ordin comun al ministrului agriculturii și dezvoltării rurale și al ministrului dezvoltării regionale și administrației publice, la propunerea Agenției Naționale a Zonei Montane.

(5) *Bazinul montan*, în înțelesul prezentei legi, reprezintă un teritoriu montan, constituit din mai multe unități administrativ-teritoriale cu continuitate teritorială, constituite, de regulă, de-a lungul unei văi, a unui curs de apă sau căi de comunicație, cu caracteristici geoclimatice comune și cu activități economice și culturale cu caracter tradițional, similare, aflate în jurul unui centru de dezvoltare locală.

(6) Zona montană a României cuprinde 9 grupe de munți, conform anexei care face parte integrantă din prezenta lege.

(7) Fiecare grupă de munți este formată din mai multe masive muntoase, fiecare masiv muntos cuprinzând zone aflate în imediata vecinătate și care formează o singură entitate geografică, economică și socială cu caracteristici asemănătoare.

Ordinul comun al Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale nr. 97/ Ministerului Dezvoltării Regionale și Administrației Publice nr. 1332 stabilește criteriile de încadrare a unităţilor administrativ-teritoriale în zona montană.

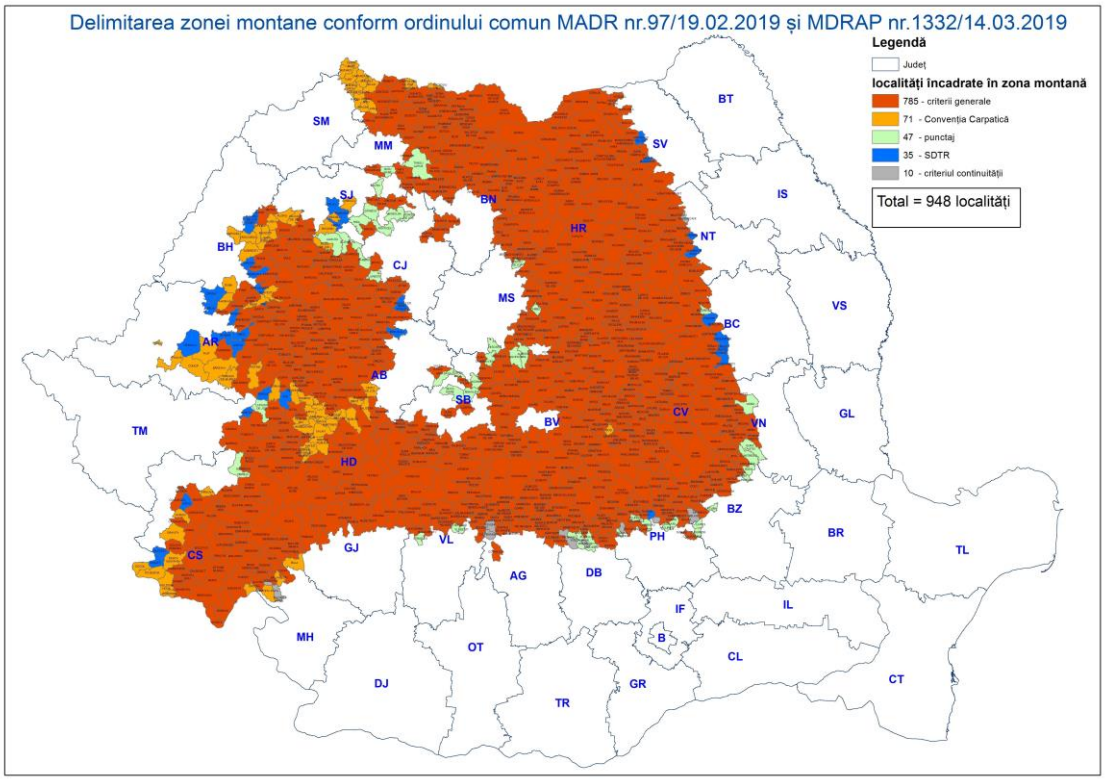
Zona montană se caracterizează prin limitări naturale ale productivităţii agricole, care conduc la producţii agricole reduse, din cauza unor condiţii climatice şi biofizice nefavorabile desfăşurării în condiţii optime a activităţilor agricole. Criteriile utilizate pentru delimitarea zonei montane sunt următoarele:

1. Criterii generale de delimitare (criterii fizice):
- altitudine medie mai mare sau egală cu 500 m;
- altitudine medie între 350 şi 500 m şi pantă medie mai mare sau egală cu 15%;
- altitudine sub 350 m şi pantă medie mai mare sau egală cu 20%.
2. Criteriul apartenenţei la Convenţia carpatică prin includerea unităţilor administrativ-teritoriale care se încadrează cu cel puţin 50% din teritoriu în limita Convenţiei carpatice
3. Criteriul punctajului combinat, ţinând cont de situaţia specifică a zonei montane, bazat pe următorul algoritm:
- punctaj altitudine: altitudine medie/500 m (pondere 30%);
- punctaj pantă: panta medie/15% (pondere 30%);
- punctaj pajişti: păşuni + fâneţe/total agricol (pondere 25%);
- punctaj forestier: suprafaţă forestieră/total suprafaţă unitate administrativ-teritorială (pondere 15%).
4. Localităţile care au obţinut în urma acestui algoritm un punctaj combinat de minimum 7 (din 10) sunt incluse în zona montană, cu excepţia celor care nu îndeplinesc un criteriu eliminatoriu legat de geologie (dacă ponderea formaţiunilor cuaternare este mai mare decât 50% din unităţile administrativ-teritoriale).
5. Criteriul includerii în delimitarea zonei montane din cadrul Strategiei de dezvoltare teritorială a României
6. Criteriul continuităţii zonei montane

Având în vedere faptul că în urma aplicării criteriilor de mai sus rezultă unele situaţii în care unităţi administrativ-teritoriale care nu îndeplinesc criteriile, dar sunt înconjurate de unităţi administrativ-teritoriale montane, rezultând aşa zise "insule nemontane", prin excepţie, pentru continuitate, se includ un număr de 10 unităţi administrativ-teritoriale în zona montană.

Conform acestor criterii, zona montană a României, cuprinde 948 de localități (fig. 3).

Figura 3. Delimitarea zonei montane din România conform Ordinului Comun MADR nr. 97 și MDRAP nr. 1332/ 2019



Sursa: Agenția Națională a Zonei Montane – Delimitarea Zonei Montane 2019

Conform Ordinului Comun MADR nr. 97 și MDRAP nr. 1332/ 2019, există un număr de 947 UAT-uri (947 UAT-uri și 1 localitate aparținătoare), încadrate în 27 de județe care au în componență zonă montană. Situația acestora se prezintă astfel:

- 30 municipii;
- 83 orașe;
- 835 comune.

Tabelul 1. Centralizator UAT-uri (municipii, orașe, comune) din zona montană repartizate pe județe

		2004				**PNDR 2014 - 2020**				**2019**			
Nr. crt.	**Județ**	**UAT**	**Mun.**	**Orașe**	**Comune**	**UAT**	**Mun.**	**Orașe**	**Comune**	**UAT**	**Mun.**	**Orașe**	**Comune**
1.	Alba	**41**	0	5	36	**40**	0	5	35	**45**	-	5	40
2.	Arad	**18**	0	0	18	**8**	0	0	8	**25**	-	-	25
3.	Argeș	**36**	2	0	34	**24**	1	0	23	**41**	2	-	39
4.	Bacău	**20**	1	4	15	**16**	0	4	12	**23**	1	4	18
5.	Bihor	**27**	0	3	24	**19**	0	3	16	**36**	-	4	32
6.	Bistriţa-Năsăud	**40**	0	2	38	**33**	0	2	31	**37**	-	2	35
7.	Brașov	**29**	2	3	24	**33**	3	3	27	**53**	3	6	44
8.	Buzău	**32**	0	2	30	**21**	0	2	19	**27**	-	2	25

9.	Caraş-Severin	**54**	1	5	48	**38**	1	3	34	**55**	1	5	49
10.	Cluj	**24**	0	0	24	**24**	0	0	24	**40**	-	1	39
11.	Covasna	**37**	0	3	34	**35**	0	2	33	**45**	2	3	40
12.	Dâmboviţa	**22**	0	2	20	**13**	0	0	13	**24**	-	2	22
13.	Gorj	**12**	0	3	9	**12**	0	3	9	**12**	-	3	9
14.	Harghita	**64**	3	5	56	**61**	4	4	53	**65**	4	4	57
15.	Hunedoara	**60**	4	5	51	**45**	4	4	37	**69**	7	7	55
16.	Maramureş	**52**	2	8	42	**44**	1	7	36	**53**	2	8	43
17.	Mehedinţi	**15**	1	1	13	**11**	0	1	10	**18**	1	1	16
18.	Mureş	**25**	0	1	24	**20**	0	2	18	**31**	1	2	28
19.	Neamţ	**27**	1	1	25	**23**	1	1	21	**28**	1	1	26
20.	Prahova	**30**	1	6	23	**28**	0	5	23	**45**	1	7	37
21.	Sălaj	**32**	1	1	30	**2**	0	0	2	**21**	1	-	20
22.	Satu Mare	**8**	0	1	7	**1**	0	0	1	**13**	-	1	12
23.	Sibiu	**19**	0	4	15	**25**	0	4	21	**42**	1	7	34
24.	Suceava	**44**	2	4	38	**38**	2	4	32	**45**	2	4	39
25.	Timiş	**5**	0	0	5	**3**	0	0	3	**5**	-	-	5
26	Tulcea	**5**	0	0	5	**-**	-	-	-	**-**	-	-	-
27.	Vâlcea	**21**	0	4	17	**21**	0	4	17	**26**	-	4	22
28.	Vrancea	**27**	0	0	27	**20**	0	0	20	**24**	-	-	24
TOTAL		**826**	**21**	**73**	**732**	**658**	**17**	**63**	**578**	**948**	**30**	**83**	**835**

În tabelul 1 au fost cuprinse cele 3 delimitări existente până la aceasta data. Se observă faptul că, din cele 28 de județe cu zonă montană, stabilite inițial, au rămas în ultimele 2 delimitări, doar 27, județul Tulcea (cu munții Măcinului) ne mai corespunzând criteriilor din ultimele două delimitări. Iar din numărul de 826 UAT-uri existente inițial, au scăzut la 658, pentru ca mai apoi să crească – după noile criterii stabilite pe plan național – la 948 (947 și 1 sat aparținător).

3. Concluzii și recomandări

Scopul noii delimitări a zonelor montane din România îl reprezintă, identificarea pe bază de studii și măsurători, inclusiv cadastrarea teritoriului naţional, arealele aparţinătoare masivelor montane din principalele grupe de munţi din România (Orientali, Meridionali și Occidentali, fiecare cu diviziunile și subdiviziunile corespunzătoare), în sprijinul comunităţilor montane defavorizate, pentru accesarea de proiecte și programe destinate zonelor cu constrângeri naturale -zona montană - și care nu au beneficiat de plăți compensatorii.

Delimitarea zonei montane trebuie să ţină cont nu numai de criteriile stipulate în Regulamentele (UE) nr.1257-1999 și nr.1305-2013 (altitudine și pantă), ci și de alte criterii (structural, topografic, al omogenitaţii și continuităţii spaţiale, funcţional), pentru a cuprinde în acest areal toate comunităţile din aceste zone marcate de specificitate, fragile ecologic şi defavorizate economico-social din cauze naturale, care necesită o gestiune specifică.

Noua delimitare a încercat să cuprindă - atât cat s-a putut - delimitarea existentă în cadrul Programului Național de Dezvoltare Rurală, cea din Strategia de Dezvoltare Teritorială a României precum și cea din Convenția Carpatică.

Având în vedere că va fi lansată negocierea pentru viitorul Program strategic PAC 2021-2027, România ar putea să propună noi criterii care să permită lărgirea zonelor eligibile pentru zona montană, cu menționarea acestora în regulamentele comunitare aplicabile în următoarea perioadă de programare.

Se impune realizarea unui studiu mai amplu pentru o delimitare complexă și argumentată a zonei montane din România. Aceasta, va trebui să susțină poziția României în vederea negocierii noului Plan Strategic 2021-2027 și a desemnării zonei montane. Deocamdată, noua delimitare este cea care stă la baza aplicării Programelor naționale de încurajare a investițiilor din zona montană a României.

Bibliografie

1. Ungureanu D., Gîțan D. (2019). Delimitarea zonei montane din România. Un subiect de actualitate, uneori controversat – lucrare prezentată la Academia Română /INCE, București, 04 iulie 2019
2. *** Ordinul comun 328/321/2004 pentru aprobarea delimitării municipiilor, orașelor și comunelor din zona montană
3. *** Ordinul comun al Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale nr. 97/ Ministerului Dezvoltării Regionale și Administrației Publice nr. 1332
4. *** Ordinului ministrului agriculturii şi dezvoltării rurale nr. 355/2007 privind aprobarea criteriilor de încadrare, delimitării şi listei unităţilor administrativ-teritoriale din zona montană defavorizată

METHODOLOGICAL REVIEWS OF THE ASSESSMENT OF LEASING EFFICIENCY UNDER COMPETITION

COMENTARII METODOLOGICE PRIVIND EVALUAREA EFICIENȚEI LEASING-ULUI ÎN CONTEXT CONCURENȚIAL

Tatiana ZAVAȚKI[1]
Elena FUIOR[2]

Abstract

Currently, in a competitive market, the availability of modern equipment plays an important role not only for individual business entities, but also for the country as a whole. To ensure the development of companies, it is necessary to attract additional financial sources at minimal cost and place them as efficiently as possible. An analysis of international practice shows that in developed countries, the procedure for concluding a bank loan agreement is simple and affordable, and interest rates are low. In contrast, in the Republic of Moldova the situation is the opposite. For this reason, enterprises should resort to the services of leasing companies that provide financing for the long term, in significant volumes and with a favorable payment schedule. In this regard, the article is devoted to the appropriateness of the use of leasing by business entities with the aim of expanding and updating the material and technical base, the analysis of the current state of leasing in the country, the basics of the emergence of leasing, its basic concepts and economic essence are investigated. The problems of assessing the effectiveness of tax preferences in leasing financing are considered. It is noted that most tax benefits are associated with a redistribution of the tax burden between participants in a leasing transaction and does not lead to a decrease in budget revenues. Also, approaches to assessing the effectiveness of leasing operations to ensure the economic security of an enterprise taking into account property, financial and project risks are disclosed, a methodology for assessing the economic efficiency of leasing operations that can be used by business entities in making and justifying a decision on the choice of sources of financing, a formula for calculating the amount lease payment. It has been established that the leasing services market has proved its viability and competitiveness along with other ways of financing investment. The prospects for the development of leasing are described.

Key words: *fixed assets, innovation financing, innovation leasing, innovative development, investment activity, leasing,leasing efficiency, leasing payments, performance evaluation, tax preferences*.

JEL: G20, G38.

1. Introduction

In order to maintain the competitiveness of products and the organization as a whole, in modern conditions of development, business entities must systematically update technologies, used machines, equipment and other equipment. This requires significant financial investments, which they usually do not have. In this regard, leasing, which gives the company the right to long-term use of the transaction object and does not require large one-time acquisition costs, is one of the tools by which this problem can be solved.

Formed as an independent industry, leasing activity attracted the attention of not only entrepreneurs, but also researchers, economists, and analysts. In their writings, many foreign and domestic authors pay attention to financial rents, considering such issues as: leasing pricing, the theoretical foundations of managing the leasing system, assessing the financial and economic efficiency of leasing operations, leasing as an investment policy tool, statistics on the development of the leasing industry and others. Over time, leasing becomes an industry that allows not only updating the technical potential, but at the same time solving the issue of financing this process, providing entrepreneurs with the opportunity to timely update production assets. In this regard, the use of leasing as an effective mechanism for activating production, consumption and the financial sector will ultimately contribute to improving the economic situation in the Republic of Moldova.

[1] Lecturer, PhD, Trade and Cooperative University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *santatyana@yandex.ru*

[2] Professor, PhD, Trade and Cooperative University of Moldova, Kishinev, Republic of Moldova, *elenafuior@rambler.ru*

In fact, leasing is a financial transaction for the acquisition of fixed assets, which is of a credit nature. It is a contractual agreement between the lessor and the lessee, in which the lessee can use the asset for a certain period of time by paying agreed and often periodic cash payments to the owner of the asset. That is, the main premise of leasing is that the lessee receives income from the use of leased assets, and not from ownership of them.

Currentlythere are no constructive methodological approaches to assess leasing as a financial tool for the development of economic agents. As a rule, the assessments carried out, including rating construction, are based on the analysis of statistical data (the number of contracts concluded, the amount of financing). In this regard, the economic advantages of leasing, providing the benefits of each of the parties to the leasing transaction, should receive a specific quantitative and qualitative assessment based on the interests of these parties. And the problem of using leasing as an effective tool for ensuring economic security requires careful study and scientific justification.

2. Leasing – asa financial instrument of economic development of entrepreneurship

In the current conditions of globalization of the world economy and the development of international business, the implementation of large-scale real investments through investment loans, public investment and the use of own funds of enterprises in many countries is limited. Back in 1933, the English economist J. Robinson described technical re-equipment as the process of creating and introducing new and improving existing equipment, mechanization and automation, replacing and upgrading equipment, improving the technical equipment of economic processes, reconstructing and expanding individual market segments based on various kinds of innovations.[Robinson J., 1933: 332]

To maintain competitiveness, enterprises must systematically update technologies, used machines, equipment and other equipment, which requires significant financial investments, which it cannot always make with its own funds. One of the most effective methods of updating the material base and accelerated modernization of fixed assets of enterprises is leasing, which is a complex of organizational and economic relations in which the relations of ownership, use and disposal are interconnected.Despite the many scientific approaches developed by European leasing theorists, the European Federation of Equipment Leasing Company Association – Leaseurope was forced to admit that “no one can determine exactly what leasing is.”The similarity of leasing elements with leasing elements led to the emergence of a concept according to which a leasing agreement is considered as a lease with specific features. This point of view, in particular, is shared by German experts H. Book and K. Larenz. [Book H., 1965; Larenz K., 1972]

The Western European civilist J. Esser argues that the presence of a purchase option in a financial leasing agreement makes it possible to qualify it as a special installment purchase agreement. This approach is especially relevant for countries that do not have special leasing regulations and apply the 1980 Convention on Contracts for the International Sale of Goods, such as Sweden, to the relations of the parties. This position is shared by the Swiss doctrine. [EsserJ., 1971; StauderB., 1970].Scientists from France and Germany argue that leasing carries the features of an institution of an order, that is, a transaction, "by virtue of which one person gives another the authority to do something for the principal and on his behalf" [Bey E.M., 1970; Champaud P., 1965; Wagner A., 1969]. At the same time, the lessor, acting as an attorney, is obliged to fulfill the order to purchase the leased asset, and the lessee, as the principal, is obliged to reimburse the attorney the sums spent by the last of his funds for the execution of the order, to pay the attorney a fee and to compensate the losses incurred.

Also, a theory was developed in the French doctrine according to which leasing is considered as a contract in favor of a third party, according to which one of the parties, called“pronouncing the right”, receives from the other side, called“promising”, a promise to give or do something for the third party, the beneficiary, who, without participating in the commission of the contract, becomes, however, the performance creditor”. Proponents of this theory believe that

the supplier and the leasing company conclude an agreement in the interests of the lessee [Calais-Auloy J., 1975].The German scientist F. Plathe created the theory of the so-called “purchase of law” (Rechtskauf). He claims that the user buys from the lessor the right to use equipment that is limited in time[Plathe F., 1969].Giovanoli M. in the study “Leasing in Europe - Development and the Legal Nature” compares leasing with the institution of trust. In his opinion, both institutions have common features, the main of which is the splitting of property rights between three participants: the founder alienates certain property to another person - the trustee, who uses this property only for the purposes specified by the founder, and in the interests of beneficiaries also indicated by the founder.[Giovanoli M., 1980].

In many papers of foreign authors, the markets for leasing services are simulated in a situation of perfect competition and equal awareness of participants.Many papers are devoted to the assessment of leasing contracts. Tax motivations of leasing are also considered, significant attention is paid to the analysis of corporate decisions in this area. Sharpe and Nguen provide estimates showing that financially challenged firms increase their share of leasing in financing equipment purchases[Sharpe S., Nguen H., 1995].Operational leasing is investigated by M. Miller and C. Upton, determining the equilibrium level of the leasing fee and comparing with it the user's decision to organize their own leasing unit[Miller M. et al., 1976].The analysis is also carried out for the case of uncertainty. J. McConnel and J.Schallheim compare the level of lease payments in a particular operating lease contract with the equilibrium industry level[Schallheim J. et al., 1983].

The history of leasing relations dates back to the XX century. BC when goods were leased in the Sumerian kingdom, and in Egypt, the pharaohs sold and then leased land for temporary use, which essentially corresponds to return leasing. However, the disclosure of the essence of the leasing transaction comes from Aristotle (IV century BC), who noted that “Wealth consists in the use, and not in the right of ownership”, i.e. this is the very idea of leasing and the basis of its advantages. Evidence that leasing was used in business practice is available in the laws of King Hammurabi. In the IX century, in Venice, merchants temporarily surrendered ships and anchors. However, during this period all leasing transactions were short-term, and leasing was not considered as a financing tool. One of the first laws relating to leasing was the Statute of Wales in England in 1284, which regulated the temporary use of land, although it could also be applied to movable objects, and in 1798 a leasing guide was issued.[CarkT.,1985]

The term "leasing" came into widespread use in 1877, when the telephone company Bell began to lease its telephones. In the era of rapid development of railways in the United States and Great Britain, leasing of railway cars was used. During the Second World War, the United States supplied its allies with military equipment and equipment on a rental basis, which has become known in history as the Land Liz.However, the founder of the leasing industry is Henry Schonfeld, who created the United States Leasing Corporation in 1952 in San Francisco, now U.S. International Inc. (U.S. Leasing) ”, in which leasing has become the subject of main activity.

To a greater or lesser extent, subjects from more than eighty countries of the world take part in the modern world leasing services market. However, the leasing services market is mainly accumulated in the USA, Western Europe and Asia, which account for about 90% of transactions, and the share of the four leaders (USA, Japan, Great Britain and Germany) is more than 70%. Active growth in leasing operations in Latin America, Eastern Europe, the African continent, China, and India is noticeable. Over the past 30 years, the global leasing market has been continuously growing. However, in the period 2008-2009, the global financial crisis spread to all sectors of the economy, including the leasing market.

Despite the crises faced by the economies of many countries, leasing continues to develop, especially in regions such as North America, Europe and Asia. In accordance with the data presented in the Global Leasing Report, in 2018 steady growth was achieved in the industry, and the 50 leading countries of the world increased the volume of leasing transactions compared to 2017 by 16.6% reaching the level of 1282.73 billion US dollars. Moreover, more than 95% of the global

transaction volume falls on North America, Europe and Asia. However, as a result of rapid growth in other regions, North America's share of the global market declined by 3.1 percentage points. The share of the European market grew by 1.9 percentage points, while the Asian market share grew by 1.3 percentage points. China is the second largest market whose volume grew by more than 20%, Great Britain in third place 32.4%, and Germany, the fourth largest market, grew by 7.29% over the year, while Japan, the fifth largest leasing market, fell 2%, in France, the sixth largest market, volumes grew by almost 9%[GlobalLeasingReport, 2019].

The Republic of Moldova was one of the first CIS member states to legislate the lease through a distinct normative-legislative act. Initially the activity of the leasing structures was regulated by the Law on leasing Nr. 731-XIII of 15.02.96. Currently, leasing operations in the Republic of Moldova are regulated by the Law of the Republic of Moldova "On Leasing" No. 59 of 28.04.2005. It defines the basics and areas of application of the lease; the legal and economic aspects of the leasing operations; the forms and object of the lease; the topics of leasing reports; the rights, obligations and liability of the lessor and lessee; the terms of the lease and other aspects. The legal reports related to the leasing are also regulated by other normative acts, including: Civil Code of the Republic of Moldova; The fiscal code of the Republic of Moldova and other normative acts.

The importance of leasing for business entities is due to the fact that the lessor invests funds without exposing itself to maximum risks, and the lessee acquires the property necessary for him in the absence of large funds, or in the absence of the need to resort to buying too expensive property. In terms of content, leasing corresponds to credit relations (granting a loan for the purchase of production assets). The lessor provides the lessee with a financial service by purchasing property from the manufacturer (seller) for the full value of the property, and the lessee reimburses this value to the lessor with periodic payments, which, by analogy with a loan, include the lessor's expenses for the acquisition and maintenance of the property (loan amount) and interest on him. You can also compare leasing relations with a lessor providing a commercial loan to a lessee under a sales contract with an installment plan for property transferred to leasing in the form of leasing payments. In addition, leasing is closely related to the rental mechanism.

The economic meaning of leasing activity is reduced to the separation of two interrelated functions of subjects of economic relations: the ownership function remains with one entity, and the user function passes to another entity. As a type of economic activity, leasing carries out financial, production, purchasing functions, as well as the function of obtaining tax and depreciation benefits.

At the same time, it is necessary to mention that, the legislation does not clearly determine the concept of leasing.To date, there are two main approaches to the interpretation of the concept of leasing. One of them considers leasing with the help of traditional civil law institutions: a lease, sale, loan, commission, etc. According to the second approach, leasing operations are considered as special relationships, the effectiveness of which will depend on how well the leasing agreement is drawn up. Moreover, the object of leasing can be any movable and immovable property that can be attributed to fixed assets and which is the subject of sale.

Obligatory subjects are the lessor, lessee and seller of property acquired under a leasing agreement, and the relationship can be formalized in two ways: by concluding a single tripartite agreement or by drawing up two interrelated agreements.

Often the concepts of leasing and leasing are almost completely identified, however, leasing has some significant differences from leasing, namely: along with the lessor and the lessee, the seller of the leased property enters into leasing relations; when carrying out leasing transactions, the parties conclude at least two agreements: a purchase and sale agreement and a leasing agreement; as a rule, leasing of property is done by a financial institution or a specialized leasing company, and not by the property producer; when leasing, the preemptive right to choose the property and its seller belongs to the lessee; the lessee at the conclusion of leasing transactions has the rights and obligations of the buyer; the amount of lease payments depends mainly on the market conditions; when renting and leasing, the risks associated with property shortages are distributed differently;

after the lease expires, the property must be returned to the lessor, and with leasing it is possible to extend the contract, return the property or transfer the ownership of the property to the lessee; if the lease agreement is terminated ahead of schedule due to the fault or desire of the lessee, then he must pay off the total amount specified in the contract; responsibilities for maintaining property in a lease are evenly distributed between the lessee and the lessor in leasing, the lessor plays an exclusively financial role, and the responsibilities for maintaining the property are assigned to the lessee or shared between the lessee and the seller (producer) of property and other differences.

In leasing operations, the basic principles of lending are fully reflected: urgency, repayment and payment. Leasing has a more complex triple economic nature. It combines the properties of both rental and credit and investment activities. The concept of a leasing agreement reflects its triple nature: the lessor enters into an agreement with the supplier; as a rule, the lessor enters into an agreement with the bank to obtain a loan for the acquisition of property; the lessor enters into an agreement with the lessee to transfer this property to lease. The main functions of leasing are the following four: financial; sales; production, obtaining tax benefits.

Leasing, combining the characteristics of a lease and a loan, is a special financial instrument that has only its inherent advantages. It is a lease with the right to further repurchase long-term property. The financial and legal components of a leasing agreement are elements of lease, credit and debt relations. The basis of leasing is a contractual agreement between the lessee, for which the desire to reduce the amount of payments for debt servicing is a natural desire and the lessor whose main goal is the return of invested funds with interest (interest or margin) within the agreed period.

The leasing transaction is a tripartite one; the key actors in the transaction are the equipment manufacturer, an individual or company that is interested in operating the product, and the leasing organization as an intermediary. The transaction consists of a certain set of agreements between the three parties as follows: the lessee forms an application for the purchase of equipment to the leasing organization. After assessing the liquidity of the transaction, the leasing company buys the equipment (leased asset) from the seller. Having acquired the equipment in ownership, the lessor gives it to the lessee for operation for a specified period and makes payments for leasing payments.

The total amount of lease payments should fully cover all the costs of the lessor for the implementation of the leasing transaction, as well as provide him with a certain profit. According to the form, leasing payments are a way of mutual settlements between the lessor and the lessee for the amount of the leasing agreement in the form of certain payments from the lessee to the lessor for the right to own and use any property - the leased asset. In terms of content, they represent reimbursement of the lessor’s costs and his remuneration for the services rendered (in cash or in material form). A number of factors influence the size of the amount of lease payments: contract price; the term of the lease agreement; residual value of property; interest rate of financing; amount of advance payment, if any; the presence or absence of a delay in the first payment. The nature of lease payments is determined by: type of leasing; the composition of the elements of payment; accrual method used; form of settlements between the parties. Payments can be made in cash, in compensation form (products or services of the lessee), as well as in mixed form. Inthiscase, thepriceofproductsorservicesisestablished.

The lease payment includes: depreciation of the leased property for the entire term of the leasing agreement, compensation of the lessor's fee for the borrowed funds used by him, commission, fees for additional services of the lessor provided for by the lease agreement, as well as the cost of the property to be purchased, if the agreement provides for the purchase and procedure payments of value in the form of shares in leasing payments, property tax and other taxes that the leasing company pays to the budget; fee for additional services of the lessor; expenses on insurance of the leased asset; VAT on the entire amount of lease payments; payment of customs duties, excise taxes and VAT in case of import purchase of a leased asset.

Since leasing payments consist of several components, some of which may change over time (for example, the size of the fee for used loans or the amount of the commission to the lessor, if the

interest rate is set as a percentage of the outstanding value of the property), then leasing payments can be used following algorithm:the sizes of leasing payments are calculated for the years covered by the leasing agreement;the total amount of leasing payments for the entire term of the leasing agreement is calculated as the sum of payments per year;the sizes of leasing contributions are calculated in accordance with the frequency of contributions, as well as on accrual methods and method of payment.

The general formula for calculating lease payments by the component method is as follows:

$$S_{LPi} = S_{AEi} + S_{PCi} + S_{CFi} + S_{PSi} + S_{VATi},$$

Where:S_{LPi} –sum of lease payments in the i-th accounting year;S_{AEi} – sum of amortization expense due to the lessor in the i-th year;S_{PCi} –payments for used credit resources by the lessor for the acquisition of property - the object of the leasing agreement in the i-th year;S_{CFi} – commission fee to the lessor for the provision of property under a lease agreement in the i-th year;S_{PSi} – payment to the lessor for additional services to the lessee provided for by the leasing contract in the i-th year;S_{VATi} – value added tax paid by the lessee for the services of the lessor in the i-th year.

If the leased property is on the lessor's balance sheet, then the property tax that the lessor pays for a particular leased asset and calculates based on the average annual property value and tax rate is included in the lease payments.Then the formula will take the form

$$S_{LPi} = S_{AEi} + S_{PCi} + S_{CFi} + S_{PSi} + S_{VATi} + S_{PTi},$$

Where S_{PTi} – value of property tax for the i-th year.

Periodic lease payments are calculated on the basis of an agreement, and the method of payment depends on the economic condition of the lessee and it happens: linear, i.e. proportionally equal shares; progressive, i.e. at the beginning of the contract, small payments are established, which gradually increase as equipment is mastered and production and sales volumes increase; gradually decreasing payments are applied for accelerated payments at the initial stages of leasing; seasonal, used in industries with a seasonal nature of production.

In order to account for the lessor's expenses and the calculation of leasing payments, ensuring the break-even of its activities, a list of expenses consisting of investment and current costs, as well as the costs of servicing the lessor's loan for the purchase of the leased asset is formulated.It is believed that the total amount of leasing payments makes it possible to assess (both the lessor and the lessee) how much the leasing project costs. Determining the volume of leasing payments depending on the lease payment strategy involves the use of the method of calculating discounted cash flows.An important advantage of the technique is the ability to use the results to pose the problem of choosing the optimal strategy for calculating lease payments for the lessor and lessee. Formulas that determine the values of leasing payments and the total cost of leasing are presented as functions of the chosen strategy. At the same time, the solution to the optimization problem in the methodology is not supposed in view of the uncertainty of the criterion by which various versions of the leasing payment strategy will be compared.

3. Methodological features of assessing the effectiveness of leasing

Leasing activities, like other types of entrepreneurship, are focused on generating income. Each transaction of participants in a leasing transaction under a separate leasing agreement is evaluated from the standpoint of its effectiveness and future profitability. So, by the effectiveness of leasing activities, we mean the reality of ensuring a result that meets the set goal, with a given quantity and quality of investment resources, since investment efficiency is the effectiveness of invested funds.The question of assessing the effectiveness of a leasing transaction is reduced to the problem of assessing the degree to which maximum benefits are achieved by the three main participants.

The supplier's benefit is ensured at the stage of equipment delivery to the lessee and its payment, since: the fact of payment for leased property indicates the full realization of the interests of this party to the transaction. For the lessor, obtaining financial benefits consists in leasing the

property. In this case, determining the size of the leasing fee, which compensates for the costs of acquiring and maintaining the equipment, it's physical and moral obsolescence, and also ensures that the lessor obtains the required rate of return, is of paramount importance.

From the point of view of the lessee implementing a specific leasing project, the problem boils down to the search for the most profitable (cheap) sources of financing and in this case can be formulated as follows: an alternative choice about what is more profitable - to acquire the necessary assets in the property or rent them on the terms leasing. The decision on the adoption of the leasing scheme and the conclusion by the lessor or lessee is made on the basis of performance indicators.

When making investments through leasing, its participants receive three main types of investment tax benefits, namely:tax benefits on rent received by the tenant. For a lessee of an asset, when acquiring tax benefits on a rental payment, the flow of rental debt is the amount of the rental payment minus the amount of the tax benefit on the rental; interest tax benefits of a lessor taking a loan to purchase leased property. The flow of rental debt received by the lessor is equal to the amount of the rental payment minus tax deductions directly from rental payments, as well as tax deductions from rental income at the established income tax rate;depreciation tax benefits of the lessor as the owner of the leased asset. The lessor's loan debt flow arising from the loan to buy an asset is equal to the repayment of the principal amount of the loan and interest paid on the outstanding part of the loan, net of tax amortization boards and loan interest.In the current tax system, the lessor and the lessee receive investment tax benefits, however, additional taxation corresponds to leasing financing: the state gets the opportunity to lease tax payments directly on lease payments; lease payments are always equal to rent, which the lessor must include in taxable income.

By acquiring assets for subsequent lease, the lessor carries out financial intermediation between the seller and the lessee. Therefore, the total cash flow of the lessor is the sum of its cash flows of credit and rental debt. Reducing the tax burden is considered by lessees and lessors as additional income. This income is associated with a real cash flow under a leasing agreement and arises from a reduction in tax liabilities. Calculation of the flow of credit and rental debt allows us to evaluate the direct consequences of the decision on leasing. For this, it is sufficient for leasing participants to compare the initial amount of financing with the sum of subsequent cash flows for the entire duration of the contract.Excess of initial rental financing - INV_L of all subsequent flows of rental debt is presented to the lessee by his investment income. He will determine the direct consequences of the adoption of leasing according to the formula:

$$INV_L - \sum_{t=0}^{n} LCF(t) \rightarrow INV_L - \sum_{t=0}^{n} \left(P(t) - S_p(t)\right) > 0$$

Where:INV– the value of the investment; LCF –Lease Cash Flow; P–rental payments; S_p– rental tax benefits

If the above condition is not met, then leasing is not acceptable for the tenant. The assessment of the direct consequences of the same leasing contract by the lessor will be different. He will determine the direct consequences of the adoption of leasing according to the formula:

$$INV_c - \sum_{t=0}^{n} CCF(t) - INV_L + \sum_{t=0}^{n} LCF(t) > 0$$

Where:CCF– credit current flow

The lessor will receive income from the transaction if the initial loan financing - INV_L and the total flow of rental debt exceed the amount of initial rental financing and all flows of credit debt.

Analysis of competing investments, with all the variety of investment situations, involves the use of methods based on the concept of discounting. The difference between the current value of payments caused by the implementation of the project - PV and the initial amount of financing - INV, is the net present value - NPV, which measures the effectiveness of investment.

The economic effect of rental financing is expressed in the difference between the amounts of rental and loan financing. The amount equivalent to leasing a loan is determined by discounting

the flow of rental debt at an adjusted loan financing rate. Therefore, to assess the effectiveness of rental investment, it is enough to subtract from the amount of rental financing the adjusted current value of the rental debt flow. The NPV value is nothing more than the difference between the amounts of rental and loan financing, which evaluates the effectiveness of the lease in comparison with the equivalent loan. The tenant can evaluate the economic effect of rental financing using the formula:

$$NPV = INV_A - \sum_{t=0}^{n} \frac{LCFa(t)}{(1+r^*)^t} = INV_A - INV_L$$

Where: NPV–netpresentvalueofrentalfinancing; INV_A–amountofrentalfinancing; INV_L-loanfinanceleaseequivalentamount; t - periodoftimeinwhichthecalculationismade; LCFa (t) –tenant's rental debt flow in period t; r* - adjusted loan financing rate; n - duration (leasing term).

The lessor receives credit financing for the organization of leasing and provides rental financing to the lessee. By setting lease obligations against debt to the creditor, the lessor compares the amount of loan and rental financing.

$$NPV = \sum_{t=0}^{n} \frac{LCFb(t)}{(1+r^*)^t} = INV_L - INV_A$$

Where:LCF_B (t) –lessor's rental debt flow in period t.

When NPV rental financing is positive. In this case, the initial loan financing exceeds the rental. That is, the lessor receives more credit financing at the beginning of the transaction than it provides to the lessee, subsequently having the same amount of lease and loan obligations.

Leasing will be cost effective when the sum of the NPV of the lessor and the lessee is positive. This is possible if the loan financing of the lessor exceeds the amount of the equivalent lease of a loan to the lessee. It will completely replace direct credit financing when the NPV values calculated by the lessor and the lessee during addition are equal to zero. In this case, leasing does not have an economic effect regarding direct credit financing. Leasing is cost effective when the sum of the NPV of the lessor and the lessee is positive. This is possible if the loan financing of the lessor exceeds the amount of the equivalent lease of a loan to the lessee.

To determine the conditions of a leasing transaction that would be most beneficial to all parties to the relationship, it is necessary to conduct multivariate assessments of the effectiveness of leasing for the subjects of the relationship. Such calculations are impossible without a comparative analysis of all parameters of the transaction: leasing term, commission rate, frequency of leasing payments, etc. The assessment is based on a comparison of the advantages and disadvantages of leasing operations with the advantages and disadvantages of traditional sources of financing, using absolute and relative performance indicators.To determine the effectiveness of leasing operations when deciding on the method of financing the investment of an enterprise, the cost of acquiring equipment is calculated according to the formula:

$$LP_P = P_0 + \sum_{t-1}^{n} \frac{LP_i \times (1 - T_B)}{(1+R)^t}$$

Where: LP_P– present value of equipment based on lease payments net of VAT; P_0 – initial payment (prepayment) for equipment leasing; LPi – recurringleasepayment;t,n –period number and lease payment term, years; T_B– income tax benefit; *R* – percentage inflation rate; – discount factor over time t· $\frac{1}{(1+R)^t}$

The cash flow under the leasing equipment acquisition scheme consists of the following amounts: leasing payments with VAT, reimbursement of VAT paid as part of leasing payments, saving income tax.When calculating the cost of acquiring equipment based on a bank loan, the general formula is used:

$$V_P = P_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{P_t^P + R_t - R_t \times T_B - A_t \times T_B}{(1+R)^t} - V_R$$

Where:V_P – presentvalueofequipment; P_0 – initialpayment (prepayment) forequipment;P_t^P– periodicloanpayment (amountofrepaymentbyperiods);t,n – periodnumberandduedate; T_B – incometaxbenefit;At – depreciation on equipment purchased;Rt – accrued interest over time t;V_R – residual value of equipment;R– inflation rate (coefficient).

The loan is repaid from the net profit of the enterprise, and only the interest on the loan is included in other financial results. In addition, when acquiring equipment in property at the expense of a loan, the company incurs additional costs for paying property tax, which also, on the one hand, increases the cost of production (work, services), and on the other, reduces the tax base.

Thus, the total cash flow of the enterprise associated with lending for the purchase of equipment is calculated as:

costofequipmentwithVAT+ amountofcredit– repaymentofdebt– loan interest payment +
+ refund of VAT paid as part of the cost of equipment–property tax+ income tax savings.

Assessing the effectiveness of leasing from the perspective of the recipient and the lessor is different. When analyzing the effectiveness of leasing from the perspective of the lessee's organization, both financial savings and the advantages that leasing provides to the lessee in the form of an increase in products (work, services), improvement of their quality, competitiveness, increase in labor productivity, and profit from sales are taken into account, profitability.

To extract from the total amount of profit of the lessee organization the additional profit received through the use of leasing equipment, methods such as:the product of the amount of profit received for the year, and the proportion of products produced on leasing equipment;the product of leasing costs on the actual level of cost-effectiveness of the enterprise;the product of reducing the cost of a unit of production produced on leasing equipment, the actual sales of these products.

Determining the effectiveness of leasing from the perspective of the lessor's organization is based on indicators of net profit, profitability and payback period of investments in leasing operations.The forecast of income (revenue) from the leasing transaction for the lessor is calculated by the formula:

$$I_L = \sum_{t=1}^{n} \frac{LP_t \times (1 - T_B) - A_{mi} \times T_B}{(1+R)^t} + V_R - I_0$$

Where:I_L – income (revenue) fromleasing;t, n – periodnumberandleasepaymentterm; LP_t-– recurringleasepayments; T_B – incometax;A_{mi}– depreciationchargesonleasingequipment;R– rate of return (discount rate on investments); V_R – residual value of the leased object; I_0–initial investment.

At present, methods of assessing the economic efficiency of leasing, this can be combined into two large groups. The first includes the so-called "classical" (simplified) methods, which are based on accounting data and which operate with cost indicators without taking into account when the relevant funds were paid or received. This group includes:

– profitability indicators calculated on the basis of profit and revenue from all types of activities of the enterprise and used to control the relationship between prices, quantity of products, costs and allow us to judge the change in demand for it, the risk of the program under consideration, the efficiency of borrowed funds, and tax tax management;
– profitability indicators calculated based on the use of funds invested in the development of the enterprise (profitability ratio of production assets, investments, own funds). Return on assets characterizes the degree of profitability of the entire potential of the enterprise. Return on investment characterizes the effectiveness of only part of all funds - in long-term investments and in capitalized profit;
– the lease payback period, which: for the lessee enterprise is the ratio of the amount of leasing payments to the average annual amount of additional profit from the use of leased funds, and for the lessor, the ratio of leasing costs to the average annual net profit.

Return on investment characterizes the effectiveness of only part of all funds - in long-term investments and capitalized profits. By this indicator, one can judge the financial situation of the enterprise: financial stability is reduced if the interest rate on borrowed funds is set higher than the return on investment ratio.The profitability indicators of this group can be used to assess the chosen investment strategy in terms of the ratio of own and borrowed funds using the "leverage effect":

$$E_L = R_{IR} + (R_{ER} – R_{PL}) \times A_L / C_E$$

Where:R_{IR}– return on investment ratio; R_{ER} – return on equity ratio; R_{PL}– interest on loans paid by the company; C_E– average annual cost of equity; A_L– the amount of long-term borrowed funds of the enterprise.

The economic sense of this effect is that an increase in the profitability of own investments, and, therefore, a possible level of dividends can be achieved by expanding borrowed investments, including if their total profitability is greater than the interest paid on loans. And vice versa, if the interest on loans is higher than the return on investment, then the return on equity will decrease faster, the higher the proportion of borrowed funds in total investments.

Knowing this negative trend, one can predict the possible consequences, up to the reduction of own funds to cover debts and bankruptcy. The indicators of evaluating the effectiveness of investments (profitability), calculated on the basis of the sources of cash, characterize cash profit per unit of invested funds (own, borrowed and total). To assess the effectiveness, profitability indicators of this group are also used, which are calculated on the basis of dynamic methods taking into account the time factor.

The second group includes methods based on bringing monetary characteristics to one, as a rule, preceding, point in time by discounting them at a certain interest rate. Discount methods are based on the principle of inequality of money related to different points in time, or, in other words, the dependence of the value of money on time. The most famous are the following discount methods for assessing the economic efficiency of investment (leasing) projects:

– the method of determining the Net Present Value of investments (NPV) is based on the determination of the Net Present Value by which the organization's income can increase as a result of the implementation of an investment project. At the same time, they proceed from two premises: any organization seeks to maximize income; simultaneous costs have unequal cost. The widespread use of the method is due to its versatility. With various combinations of the initial conditions for calculations, it allows you to give a fairly reliable answer to the question of whether the analyzed investment option contributes to the growth of the organization's income. However, it does not allow us to say anything about the relative measure of such growth, and this is of great importance for making a decision on investing;
– method for calculating the Profitability Index (PI). The method of calculating the Profitability Index (PI) allows you to determine the extent to which the income of the lessee will increase per one monetary unit of investment. With this method, the general approach to assessing a leasing project is to compare the current value of the annual cash receipts cleared of investments with the current value of the invested funds. The disadvantage of this method is that it cannot be used as a criterion for ranking investment options;
– the method of calculating the Internal Rate of Return (IRR) is aimed at comparing the leasing transaction with the purchase option and uses the cost of a bank loan as an average value. The result of applying this method is the comparison of the post-tax rate for the leasing agreement with the known post-tax price of credit resources. As a criterion for the financial and economic evaluation of leasing projects, the internal rate of return is used similarly to the indicators of net present value and return on investment, which allows us to establish the economic boundary of the acceptability of the investment projects under consideration and to rank them by the level of attractiveness (profitability) for the investor;

– the method for determining the discounted payback period of investments involves calculating the duration of the shortest period after which the net present value (net present value) becomes and remains non-negative in the future.

Thealgorithmforacomprehensiveanalysisoftheeffectivenessofleasingoperationsshouldbecarriedoutinthefollowingsequence: 1) basic conditions of a leasing transaction are determined based on the following parameters: the value of the leased asset in the market; amount of lease payments; lease term; terms of payment of an advance payment under a leasing agreement;lease payment schedule; redemption price of the leased asset; balance holder under a leasing agreement; 2) according to the basic conditions, a leasing company is selected. A preliminary analysis of the leasing services market is being done; negotiations are underway with several leasing companies. The basic conditions of the transaction are reviewed in terms of the following features: payment of an advance installment payment; comparability of the term of the leasing agreement with the normative life of the leased asset; 3) aligning the cash flows of the leasing transaction, taking into account the VAT refund, payment of depreciation deductions after the end of the leasing agreement, payment of advance payments and leasing payments, the amount of taxes; 4) when financing fixed assets, other sources of financing may be used; 5) cash flows from other sources of financing can be either one-time (equity), or regular for a certain period of time (credit), or regular and infinite in time (rent);

6) as part of the stage, all hidden payments, taxes, dividends, utility bills and so on are studied;

7) by comparing cash flows for all sources of financing, it is possible to analyze the feasibility of concluding a leasing agreement.

Analysis of the effectiveness of leasing is quite complicated. Leasing financing usually affects the capital structure of a firm. First of all, it is necessary to assess the internal cost of leasing in relation to the loan. The choice in favor of one of the two compared financing methods means only obtaining an economic effect in relation to the other. The cash flow method in which only the expenses that the leasing company will incur during a certain period of the leasing agreement and the commission added by the leasing company are taken into account. Income and expenses of a leasing company from other non-leasing activities are not taken into account. The method assumes that the amount of credit financing is equal to the value of the property being leased.

$$PVA1 = \frac{r}{1 - \frac{1}{(1+r)^n}}$$

Where: PVA1 –the amount of equal payments on the loan in 1, including the repayment of part of the main debt and accrued interest on the outstanding part of the loan, worth 1; r–oan rate in fractions of a unit for a period of time (the same for all periods of time); n–number of payments.

The economic efficiency of leasing, taking into account the interests of its participants, involves the calculation of the leasing financing rate for its comparison with the loan asset purchase rate. The calculation is carried out according to the following formula:

$$R = \frac{LP - A}{0.5 \times (Ci - Vr) \times 100}$$

Where:R–leasefinancing rate;A –annualamortization of equipment;LP–leasepayments;Ci–initialcost of leased property;Vr–residualvalue at the time of leasing expiration.

Assessment of the economic efficiency of leasing in comparison with a loan can also be determined by the method of expert evaluations. In this case, it is carried out according to each criterion for leasing and credit, and then the obtained number of points for each of these management tools is compared. The obtained number of points determines their level of economic efficiency. Moreover, the main criteria should include: the purpose of leasing; subject of the contract; direction, availability and terms of innovative financing; control over the use of funds; terms of debt repayment; transaction guarantees; application of accelerated depreciation; tax savings; risk reduction; state support for the development of leasing; degree of influence on modernization and growth of competitiveness and others.

Thus, leasing is a type of investment activity. In this regard, it is advisable to consider the effectiveness of this type of financing using methods for assessing the effectiveness of investment projects. So, the assessment of the effectiveness of the leasing project as a whole should be based on the same approach as the assessment of investment efficiency - a comparison of income and expenses. However, while assessing the effectiveness of investments, this process most affects the investor, and then in leasing for each of the entities it is necessary to formulate its own performance criterion.The economic efficiency of leasing should be determined taking into account the complex nature. It should include the following elements: increase in profits; ensuring the reproduction process; increasing the efficiency of capital use; reducing the degree of risk by strengthening control over the use of invested capital; accelerating the scientific and technical process; increasing the stability of the enterprise and its competitiveness. Calculation of an individual element has its own characteristics for each of the participants in a leasing transaction, depending on the type of object, terms of the contract and other factors.

4. Conclusions

Thus, today leasing is the youngest branch of entrepreneurial activity. It continues to develop rapidly in a world where leasing is used as an instrument for investing and financing business processes. Leasing forms new, more powerful motivational incentives in entrepreneurship. It opens up wide scope for initiative and enterprise, the rational use of material, financial and labor resources. The use of leasing as an effective mechanism for activating production, consumption and the financial sector is extremely important and relevant for the entire economy. In particular, the distribution of large sums over a longer period of time, the absence of additional collateral, facilitated financing and, as a result, the ability to keep up with modern technologies makes the acquisition of equipment and machinery leasing extremely attractive for enterprises.

The state of the economy, when many enterprises are not able to invest large financial resources in the technical updating and intensification of production, necessitates the use of leasing for the technical equipment of enterprises. As you know, it is leasing services that are the main source of renewal of fixed assets of enterprises. This is expressed in the fact that leasing, being a specific form of investing funds in fixed assets, is an additional source of financing property. The main advantages of leasing operations include high availability, quick renewal of fixed assets, a long period, the exclusion of improper use of property, and ultimately get the opportunity to purchase property at low book value.Leasing operations are superior to other forms of financing, because they represent a combination of lending, leasing and investment processes at the same time. In conclusion, it is worth noting that, in general, leasing is defined as an actively developing promising sector of the national economy. Finance leasing has become an important investment tool, and at the same time, it is an urgently needed source of financing for fixed assets today. Since leasing in the republic is a younger industry than in several other countries, more attention should be paid to foreign practice and try to adopt this experience as efficiently as possible.

In conclusion, we can state that on the basis of performance indicators it is necessary to make decisions on the leasing transaction scheme and the conclusion of the leasing agreement. The adoption of a specific scheme also depends on the market conditions, the profitability of the leasing project and related cash flows. A flexible investment tool - leasing can provide a sufficiently high efficiency of financial and economic results for all parties to the contract. However, at present, this advantage of leasing is not fully utilized by entrepreneurs. Thus, the active formation and improvement of leasing relations makes it possible to quickly renew morally and physically obsolete fixed assets, accelerate the growth of the scale and intensity of the financial and production sphere, and, as a result, lead to an improvement in the country's competitiveness. In this regard, the formation and improvement of leasing relations and the prospects for its development is one of the most relevant and significant topics in the global economy.

References

1. Bey E.M. De la symbiotiquedans les leasing et credit-bail mobiliers // P. 1970.
2. Book H. Leasing in Deutschland // Frankfurt a. M. 1965.
3. Calais-Auloy J. Le contrat de leasing. P., 1975.
4. Cark T. (ed.) Leasing Finance, Euromoney Publications, London,1985.
5. Champaud P. Leleasing // 1965.
6. Clark T. M. Leasing. – McGraw – Hill Book Company (U.K.) Limited,1978.
7. Giovanoli M. Le credit-bail (leasing) en Europe. P., 1980.
8. Law of the Republic of Moldova "On Leasing" No. 59 of 28.04.2005. Official Monitor of the Republic of Moldova, 2005,nr. 92-94art Nr: 429from08.07.2005.
9. Miller M., Upton Ch. Leasing, Buying and the Cost of Capital Services. – Journal of Finance, Vol.31, No3,1976.
10. National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=146&.
11. Plathe F. Die Rechtliche Beurteilung des Leasing-Geschafts. 1969.
12. Schallheim J., Ramon E., Rinald C., McConnel J. The Determinants of Yields on Financial Leasing Contracts. – Journal of Financial Economics,1987.
13. Sharpe S., NguenH.Capital Market Imperfection and the Incentives to Lease. – Journal of Finance, 1995, 39. p. 271 –294.
14. Stauder B. Le contrat de «Finance – Equipment - Leasing» //Geneve. 1970.
15. Wagner A. Leasing als Geschaftsbesorgung? // Tubingen. 1969.

COMMUNICATION STRATEGIES AND PUBLIC RELATIONS USED IN THE ONLINE ENVIRONMENT BY THE ASSOCIATION OF "SIRET-PRUT-NISTRU" EUROREGION IN CROSS-BORDER ACTIVITIES AND PROJECTS

STRATEGII DE COMUNICARE ȘI RELAȚII PUBLICE UTILIZATE DE ASOCIAȚIA EUROREGIUNEA „SIRET-PRUT-NISTRU" ÎN ACTIVITĂȚILE ȘI PROIECTELE TRANSFRONTALIERE

Florentina POPA[1]

Abstract

Euroregions are forms of sub-regional cooperation that contribute to the development of economic and social cohesion of geographic and cross-border areas that include administrative-territorial units from neighboring states, members and non-members of the European Union. The purpose of these Euroregions is both economic and cultural, by highlighting and cultivating the common historical and cultural heritage and communication is the fundamental element that creates the link between the communities involved in the project.

Public relations create communication interfaces between public authorities and community members. In the age of digital communication, the Internet offers the most efficient and cheapest opportunities for communication and interaction, which connect people in a very short time and reduce distances and, most importantly, attract the young audience.

Key words: *projects, cross-border, strategy, administrative*.

JEL: G21, G28.

Euroregiunile sunt forme de cooperare sub-regională care contribuie la dezvoltarea unei coeziuni economice şi sociale a unor spaţii geografice transfrontaliere ce includ unităţi administrativ-teritoriale din state vecine, membre şi nemembre ale Uniunii Europene.

Euroregiunea Siret – Prut – Nistru este o structură permanentă, cu identitate proprie și a fost înfiinţată pe 18 septembrie 2002 în vederea facilitării cooperării dintre trei judeţe din România (Iaşi, Neamţ şi Vaslui) şi, iniţial, trei judeţe din Republica Moldova (Ungheni, Lapușnaşi Chişinău). Pe 4 decembrie 2002 au aderat şi judeţele Orhei şi Soroca din Republica Moldova. Semnarea Protocolului Cooperării Transfrontaliere al Euroregiunii Siret–Prut-Nistru a avut loc la Iaşi pe 18 septembrie 2002, în timp ce Statul Euroregiunii Siret – Prut – Nistru a fost adoptat în cadrul primului Forum al Preşedinţilor Euroregiunii din data de 4 decembrie 2002 la Ungheni, Republica Moldova. Însă, în urma reorganizării administrativ-teritoriale din 2003 Republica Moldova au rezultat un număr de 18 raioane membre ale euroregiunii: Anenii Noi, Basarabeasca, Călăraşi, Cimislia, Criuleni, Dubăsari, Floreşti, Hâncesti, Ialoveni, Leova, Nisporeni, Orhei, Rezina, Soroca, Straseni, Șoldănești, Telenesti şi Ungheni.[2]

„Cooperarea în acest cadru constă în crearea legăturilor directe şi permanente între regiunile şi comunităţile aflate de o parte şi de alta a frontierelor de stat, în virtutea competenţelor autorităţilor locale şi în conformitate cu legislaţia naţională. Promovarea cooperării transfrontaliere prin euroregiuni se bazează pe[3]:

- creșterea încrederii şi toleranţei, înţelegerii şi relaţiilor de bună vecinătate, în special în regiunile de graniță unde există minorităţi;
- îmbunătăţirea eficienţei şi capacităţii de furnizare de servicii cetăţenilor prin asocierea facilităţilor şi serviciilor publice şi private de o parte şi de alta a frontierelor;

Îndreptare eroare materială.

---

[1] Lecturer, PhD, "Danubius" University, Galați, Romania, *florentina.popa@univ-danubius.ro*

[2] http://www.euroregiune.org/wp-content/uploads/2017/01/Raport-activitate-2013_AESPN.pdf/ 28 08 2019

[3] https://www.mae.ro/node/1513/ Cooperarea transfrontalieră sub forma euroregiunilor/ 28 08 2019

- gestionarea unor probleme care implică responsabilitate, coordonare şi acţiuni comune: protecţia mediului, diminuarea vulnerabilităţii la dezastrele naturale sau antropice, etc;
- coordonarea politicilor de interes reciproc, cum ar fi cele din domeniul planificării regionale, dezvoltarea urbană şi rurală, protecţia împotriva inundaţiilor;
- stabilirea organismelor de cooperare transfrontalieră pentru a se asigura că relaţiile transfrontaliere sunt susţinute şi îmbunătăţite."

Criteriile de funcționare ale euroregiunilor sunt rezultatul abordării diferite în ceea ce privește politicile de dezvoltare regională de către Uniunea Europeană și Consiliul Europei. Uniunea Europeană desfășoară o politică regională cu finalitate economică, iar Consiliul Europei este interesat de conservarea patrimoniului cultural specific fiecărei regiuni, de dialogului între culturi, grupuri etnice şi religii, precum şi de dezvoltarea instituţională.

„Condiţiile necesare pentru dezvoltarea unei euroregiuni sunt legate de echilibrul economic minimal, elementele culturale comune şi moştenirea istorică, dar şi parteneriatul unor unităţi administrative aparţinând statelor membre UE."[4]

Crearea euroregiunilor presupune stabilirea și cultivarea unor punți de comunicarea între spaţii geografice transfrontaliere, respectiv unităţi administrativ-teritoriale din state vecine, membre şi nemembre UE, care au o moștenire istorică comună. Pe lângă finalitățile economice aceste forme de asociere au ca scop și dezvoltarea unui dialog cultural.[5] Această abordare implică un proces de comunicare, atât între instituțiile administrativ-teritoriale, cât și între comunitățile din aceste zone. Euroregiunea reunește astăzitreizeci de raioane ale Republicii Moldova, Municipiul Bălți, Unitatea Teritorial Autonomă Găgăuzia și cinci județe din România (Iași, Vaslui, Tulcea, Bistrița-Năsăud și Prahova). Iar, pe baza bunelor relații stabilite în Ucraina, în noiembrie 2012, Euroregiunea Siret-Prut-Nistru a semnat un acord de cooperare cu Euroregiunea Nistru, care include in lista membrilor regiunea Vinnița (Ucraina) și 7 raioane de pe frontiera de nord și nord-est a Republicii Moldova.[6]

Pentru realizarea dezideratelor enumerate mai sus s-a constituit Asociația Euroregiunea Siret-Prut-Nistru, persoană juridică fără scop patrimonial cu sediul în orașul Iași, care are ca scop „extinderea și îmbunătățirea relațiilor dintre colectivitățile și autoritățile locale în domeniile economic, educațional și cultural, științific, sportive, orice alt domeniu relevant pentru membrii săi și asigurarea unei dezvoltări durabile a regiunii în contextul alinierii la standardele în domeniu în plan european.

Asociația urmărește de asemenea, respectarea, apărarea și garantarea drepturilor și intereselor unităților administrative teritoriale ale Euroregiunii Siret–Prut-Nistru (ESPN), fiind o organizație neguvernamentală, de sine stătătoare, cu deplină autonomie structural, organizatorică și funcțională față de orice formațiune politică și apolitică, guvernamentală și neguvernamentală din țară sau din străinătate."[7]

Deci, scopul Asociației ESPN este să îmbunătățească relațiile dintre colectivități și autoritățile locale, iar primul obiectiv pe careși-l propune este să transforme frontierele din linii de separare în loc al comunicării între vecini, precum și să conserve moștenirea culturală. Pentru realizarea acestor scopuri accentul cade pe comunicare, atât între instituțiile publice implicate, cât și între membrii acestor comunități și autoritățile locale.

Din perspectiva specialistului pe comunicare și relații publice sunt interesată să analizez modul în care se realizează comunicarea între asociație și organizațiile implicate, dar și între asociație și membrii comunităților respective prin intermediul canalelor online. Mediul online reprezintă calea cea mai facilă pentru transmiterea informațiilor către receptorii interesați și are

[4]https://www.mae.ro/ *Structuride cooperare regională*
[5]https://www.mae.ro/ *Cooperarea transfrontalieră sub forma euroregiunilor*, 10 09 2019.
[6]http://www.euroregiune.org/despre_noi/ 10 09 2019.
[7]http://www.euroregiune.org/wp-content/uploads/2018/04/Statut-Asociatia-Euroregiunea-Siret-Prut-Nistru-actualizat.pdf

avantajul că aceste informații pot fi stocate pe o perioadă de timp nelimitată în forma în care au fost difuzate inițial, iar numărul de utilizatori crește exponențial.

Îmi propun să analizez strategia de comunicare și relații publice folosită de Asociația Euroregiunea Siret-Prut-Nistru în mediul online șisă analizez din punct de vedere pragmatic postările pe site și de pe pagina de Facebook.

Deoarece Asociația are de gestionat comunicarea între o multitudine de administrații locale din trei țări vecine, cele cinci județe din România, treizeci de raioane ale Republicii Moldova, Municipiul Bălți, Unitatea Teritorial Autonomă Găgăuzia, Euroregiunea Nistru, care include în lista membrilor regiunea Vinnița (Ucraina) și șapte raioane de pe frontiera de nord și nord-est a Republicii Moldova este necesară o planificare riguroasă, un plan de comunicare bine structurat și alegerea unor canale de comunicare accesibile. Mediul online are avantajul că micșorează distanțele datorită vitezei cu care circulă mesajele între receptorii implicați în procesul comunicării. Cele mai utilizate canale online sunt site-urile și rețelele sociale, în special Facebook-ul.

Site-urile reprezintă interfața dintre organizație și utilizatori și putem spune că este canalul clasic de comunicare prin care se face cunoscută organizația, însă, este mai puțin folosit pentru interacțiunea cu utilizatorii.

Prima pagină conține de obicei antetul, corpul paginii și subsolul.

Antetul conține titlul, subtitlul și o imagine sau un videoclip reprezentativ pentru organizație. Corpul paginii conține elementele importante prin intermediul cărora organizația dorește să se facă cunoscută, iar subsolul conține date despre creatorul site-ului, date de contact și link-uri către alte pagini.

Site-ul Asociației Euroregiunea Siret-Prut-Nistru are o interfață sobră, culorile folosite sunt albastru pentru butoanele de navigare, alb pentru fundal și negru pentru text. În codul culorilor albastru trezește un sentiment de încredere și securitate, iar contrastul dintre albastru și alb atrage atenția vizitatorului și este ușor de citit.

Prima pagină are în colțul din stânga sus logo-ul euroregiunii, care la o decodare rapidă transmite informația că s-au asociatregiuni care fac parte din Uniunea Europeană și regiuni din afara Uniunii, arcul de cerc format din steluțe auriiface trimitere la logo-ul Uniunii Europene și simbolizează statele componente ale Uniunii Europene, iarpe parcursarcul de cerc se transformă într-un arc ovoidal format tot din steluțe auriide mărimi diferite în ordine descrescătoare, din ce în ce mai mici de la un capăt la celălalt și care încadrează numele asociației. Deschiderea elipsei arată că membrii euroregiunii sunt deschiși către atragerea de noi parteneri, lucru dovedit și de includerea de noi membri pe parcurs. Faptul că numele este scris cu fonturi diferite, majuscule – EUROREGIUNEA - și litere mai mici – Siret-Prut-Nistru, indică accentul pus pe forma de organizare promovată de Uniunea Europeană.

În partea dreaptă pe același rând este pictograma Facebook -

, reprezentând o invitație pentru vizitatorii site-ului să intre și pe această rețea socială, deoarece sensul de citire este de la stânga la dreapta, iar ochii utilizatorului se fixează la sfârșitul rândului timp în care decodează informațiile transmise până aici.

Antetul primei pagini conține și meniul, care informează vizitatorul despre paginile pe care le poate deschide: ACASĂ, DESPRE NOI, ECHIPĂ, MEMBRI ROMÂNIA, MEMBRI REPUBLICA MOLDOVA, ȘTIRI, PROIECTE, CONTACT.

Corpul paginii cuprinde principalele informații despre membrii euroregiunii și sunt organizate logic cu ajutorul butoanelor de navigare așezate simetric pe două coloane, în dreapta și stânga paginii principale, iar coloana din mijloc își modifică conținutul în funcție de butonul din meniu selectat. Coloana din partea dreaptă a utilizatorului are ca titlul – ROMÂNIA și cuprinde butoanele de navigare spre principalele informații despre membrii români ai euroregiunii: PRIMĂRII, DEPARTAMENTE, FIRME, PARTENERI, MEDIA, la fel și pentru coloana din stânga doar titlul diferă, REPUBLICA MOLDOVA.

Accesarea butonului PRIMĂRII determină afișarea pe coloana din mijlocul paginii principale a tuturor primăriilor din județele românești partenere și, respectiv, din Republica Moldova cu informațiile aferente – numărul de locuitori, numărul de telefon, adresa site-ului primăriei, localitățile componente.

Departamentele nominalizate pe site sunt pentru România – Consiliul Județean Iași și Consiliul Județean Prahova, cu președinții în funcție, urmate de butoane de navigare cu numele instituțiilor subordonate și informații despre datele de contact - numărul de telefon, adresa de e-mail și adresa site-ului respectivei instituții. Pentru departamentele din Republica Moldova sunt trecute toate denumirile raioanelor care fac parte din euroregiune, președinții, instituțiile subordonate și datele de contact.

Firmele care au colaborat cu Euroregiunea Siret-Prut-Nistrusunt nominalizate separat, iar pentru partea română sunt prezentate douăzeci și opt de firme, dar fără să fie completate în spațiilespecial create datele de contact și domeniu de activitate.Acest lucru dovedește că, fie firmele nu au fost interesate să transmită aceste dateși nu doresc să fie contactate de către potențiali clienticare ajung pe această pagină web, fie nu consideră acest site o oportunitate de promovare.

Prin comparație firmele din Republica Moldova sunt interesate de promovarea pe această cale, fiecare raion are afișat firmele care au colaborat șiau completate datele de contact și majoritatea au completat și domeniul de activitate.

Partenerii sunt trecuți doar cu adresa și datele de contat. Instituțiile media românești care au colaborat cu euroregiune sunt următoarele: TVR Iași, TVR Cluj, Radio Iași, Viva FM și Ziarul de Iași, însă pentru partea moldovenească sunt trecute pentru fiecare raion instituțiile media care au colaborat, cu adresă, date de contact și majoritatea au trecută și persoana de contact.

Secțiunea DESPRE NOI cuprinde informații despre

- unitățile administrative partenere în Euroregiune,
- anunță care sunt domeniile de interes pentru activitățile și proiectele urmărite,
- harta euroregiunii,
- statutul Asociației, inițial și actualizat,
- actul constitutiv, inițial și actualizat,
- misiunea Asociației Euroregiunea Siret-Prut-Nistru
- structura de conducere.

Toate aceste informații ajută vizitatorii să vizualizeze euroregiunea și înțeleagă importanța acestui demers. Următoarea pagină este dedicată membrilor din România și pentru fiecare județ avem numele județului cu stema și mai jos numele președintelui Consiliului Județean și datele de contact. La fel, pentru membrii din Republica Moldova sunt afișate aceleași informații.

Pagina de știri este cea mai colorată și dinamică datorită utilizăriide prezentări de diapozitive cu imagini care rulează automat, iar sub fiecare imagine este textul informativ, titlul sintetizează informația și partea introductivă a știrii, cu rolul de a atrage atenția, iar dacă vizitatorul site-ului este interesat poate apăsa pe cursor și se deschide pagina care conține informații detaliate.

Majoritatea subiectelor știrilor sunt informări despre ședințele Asociației Euroregiunea Siret-Prut-Nistru, Forumurile Președinților, ședințele Consiliului Director al Asociației, informații despre vizitele de lucru sau de studiuefectuate între regiuni etc.

Conținutul știrii este laconic și este însoțit de imagini de la evenimentul respectiv. Pare că din punctul de vedere al asociațieirolul site-ului este de a consemna evenimentele organizate și de a informa pe scurt eventualii vizitatori, care dacă sunt interesați pot să caute informații suplimentare din alte surse în mediul online sau off line. Conform principiului pertinenței modul de structurare al știrilor face ca procesul de interpretare al mesajelor să fie incomplet, iar randamentul este minim. Puțini membrii ai comunităților care fac parte din euroregiune, dar nu sunt implicați în asociație sau nu au luat parte la evenimentele anunțate pe site, pot să înțeleagă la un nivel acceptabil rostul activităților desfășurate de asociație. Modul în care sunt structurate știrile dovedește că acestea se adresează persoanelor din interiorul organizațiilor implicate și nu membrilor colectivităților care fac

parte din euroregiune și care doresc să se informeze despre obiectivele și scopurile atinse de asociație prin organizarea evenimentelor.

De exemplu, știrea despre vizita reprezentanților raionului Telenești în județul Neamț cu scopul de a se înfrăți într-un viitor apropiat este formulată destul de ambiguu. Titlul și lead-ul știrii informează despre scopul vizitei, apoi aflăm cine sunt reprezentanții raionului moldovean și care este statutul lor, iarfinalul știrii explică fotografia atașatădestul de neclar ca formulare:

JUDEȚUL NEAMȚ, ROMÂNIA ȘI RAIONUL TELENEȘTI, REPUBLICA MOLDOVA – PRIMUL PAS SPRE ÎNFRĂȚIRE[8]

August 18, 2017 Fără categorie

Județul Neamț, România și raionul Telenești, Republica Moldova – primul pas spre înfrățire.
Raionul Telenești a fost reprezentat de către doamna Diana Manoli, Preşedintele raionului şi de către domnul Valeriu Lazarenco, Specialist principal în probleme juridice al Consiliului Raional Telenești.
Un cuvânt de apreciere pentru autoritățile județului Neamț: în imagine doamna Oana Bulai, County Manager al Județului Neamț și domnul Laurențiu Cristinel Dulamă, Vicepreşedinte al Consiliului Județean Neamț.

Fotografia prezintă gazdele mai vesele, semnificând ospitalitatea de care dau dovadă și oaspeții mai sobri. Steguleţele din dreptul reprezentanților modoveni și români ajută privitorul să recunoască care sunt persoanele implicate în această întâlnire.

Știrile despre ședințe în general au forma unui scurt proces verbal despre temele discutate, însă, sunt și situații când informațiile sunt minime, cum este în exemlul de mai jos:

22 MAI, ADUNAREA GENERALA AESPN – UNGHENI-REPUBLICA MOLDOVA

Mai 23, 2018 Fără categorie

22 Mai, Ungheni – Republica MOLDOVA: Adunarea Generală a Asociației Euroregiunea „Siret-Prut-Nistru" a aprobat bilanțul contabil și situațiile financiare aferente anului 2017.
A fost recepționat raportul de activitate al perioadei ianuarie-mai 2018.

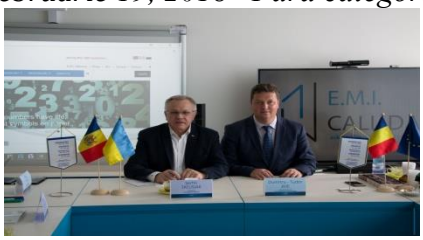
[8] http://www.euroregiune.org/stiri_meniu/ 01 09 2019

Cetățeanul care a citit în presă că au fost tergiversări în ceea ce privește aprobarea raportului de activitate al Asociației pentru anul 2018, raport care nu se găsește nici acum postat pe site, poate fi mulțumit să afle că totuși a fost recepționat acest raport măcar pentru perioada ianuarie-mai, 2018. Fotografia ne permite să vedem intrarea în Consiliul Raional Ungheni și grupul de reprezentanți care au participat la ședință.

Știrea despre vizita de studiu a unei delegații din Euroregiunea Dniester la Iași, probabil, este incompletă deoarece în textul scurt care însoțește fotografiile nu se specifică unde s-a desfășurat această vizită, poate este o strategie pentru a trezi interesul vizitatorului și să-l determine să caute indicii care să-l lămurească. Faptul că s-au întâlnit cu Vicepreședintele județului Iași și sigla de pe un poster care conține cuvântul Iași în a doua fotografie postată ne sugerează că locul de întâlnire este orașul Iași.

VIZITĂ DE STUDIU A DELEGAȚIEI EUROREGIUNEA DNIESTER (NISTRU)

Februarie 19, 2018 Fără categorie



Vizită de studiu a delegației Euroregiunea Dniester (Nistru), condusă de către domnul Serhii TATUSIAK, Președinte.

-Discuții cu reprezentanți ai Agenției pentru Dezvoltare Regională Nord – Est și ai Clusterului Agro Ferma;

-Întâlnire cu domnul Victor CHIRILĂ, Vicepreședinte al Consiliului Județean Iași.

O altă știre despre coworkingspace of Moldova care a avut loc în anul 2018 are următoarea structură:

COWORKING SPACES OF MOLDOVA 2018

Ianuarie, 29, 2018 Fără categorie

Astazi la TEHNOPOLIS și la FabLab, cu ocazia primei întâlniri regionale „Coworking Spaces of Moldova, 2018”.

Mesajul pare a fi codat doar pentru organizatori, persoanelor din afară le este foarte greu să înțeleagă pertinent mesajul dacă nu au informații despre ce înseamnă FabLab și aceste întâlniri regionale.

Acestea sunt poate cele mai sintetice știri postate pe site, însă majoritatea informațiilor care apar la rubrica știri nu creează contextul și nu cointeresează vizitatorii să interacționeze. Această tendință se accentuează începând din anul 2016 și culminează în 2018, pentru că pentru anul 2019 apare doar o singură știre din ianuarie. La o trecere în revistă putem observa că Asociația desfășoară destul de multe activități, însă cercetând mai atent vizitatorul își dă seama că este destul de greu să înțeleagă scopul acestor evenimente, felul în care răspund obiectivelor stabilite inițial și beneficiile pentru comunitatea din care face parte. Nu există posibilitatea de a căuta o anumită știre după cuvinte cheie, iar navigarea este dificilă, subtitlurile nu conțin informații despre anul în care a avut loc evenimentul, viteza de încărcare este mică.

Proiectele derulate sunt numeroase, însă sunt postate pe site doar până în anul 2017, inclusiv. Ele apar sub forma unei liste pe ani începând din anul 2015 și printr-un click pe proiectul ales se deschide o pagină în care apare titlul, o fotografie sau mai multe care se derulează automat și un tabel mic cu o foarte scurtă descriere, perioada de derulare și organizatorii.

Pagina de Facebook este actualizată cu informații și pentru anul 2019, conține date informative despre Asociația Euroregiunea Siret-Prut-Nistru, adresa, date de contact, data înființării, multe fotografii de la diverse evenimente și activități organizate. Pagina are șase prieteni și două persoane care o recomandă, deși suntem informați că 1350 de persoane o apreciază și 1361 de persoane o urmăresc.

Postările sunt în principal fotografii însoțite de text care oferă informații detaliate despre evenimentele sau activitățile desfășurate de asociație. Corpul de text îndeplinește condițiile de pertinență, efortul depus pentru interpretare produce efecte în urma proceselor de inferență în rconcordanță cu informațiile din enciclopedia proprie a fiecărui vizitator al paginii.

Prin comparație între postările de pe site și cele de pe Facebook se observă o că rețeaua de socializare a câștigat teren în detrimentul site-ului. Numărul de comentarii este încă mic, însă multe postări sunt distribuite pe paginile membrilor și ale instituțiilor partenere în euroregiune.

În concluzie, cele două canale de comunicare reflectă activitatea asociației, însă de multe ori, mai cu seamă site-ul pare că se adresează doar membrilor implicați ai asociației și nu membrilor comunităților partenere din această euroregiune. Aceasta face ca realizările asociației să nu fie cunoscute de un public mai numeros și să nu poate atrage noi colaboratori și voluntari. Dar, cel mai important rol al încadrării în context al evenimentelor și activităților desfășurate de asociație este cel educativ, în special pentru tânăra generație. De exemplu, realizarea busturilor unor personalități marcante din istoria comună ar merita o informare mai amplă despre rolul pe care l-au avut la un anumit moment și efectele pozitive asupra evoluției istorice, culturale și economice a zonei. Și acesta este doar un exemplu din activitățile multiple desfășurate de asociație.

Cred că rețelele sociale și site-ul pot fi utilizate mult mai performant prin utilizarea de mijloace multimedia noi, înregistrări video de la evenimente, reportaje video, interviuri, materiale care să reflecte fondul cultural comun și care să atragă publicul receptor, în special publicul tânăr, și să-l facă să se simtă parte din comunitatea și să găsească puncte comune cu cei din celelalte regiuni partenere de care suntem legați prin istoria comună. Postările de pe aceste canale online sunt prea statice și par a fi doar o cronică în imagini cu minimum de informații lingvistice. Este puțin față de posibilitățile de comunicare pe care le oferă internetul și este păcat pentru că nu este pusă în valoare munca echipei asociației și astfel impactul asupra publicului este limitat.

Bibliografie

1. Andy, Green. (2009). *Comunicarea eficientă în relațiile publice. Crearea mesajelor și relațiile sociale*, Iași, Editura Polirom.
2. Anne, Reboul, Jacques, Moeschler. (2001), *Pragmatica azi*, Cluj, Editura Echinox.

3. Bernard, Dagenais. (2003). *Campania de relații publice,* Iași, Editura Polirom.
4. Bernard, Dagnais. (2002). *Profesia de relaționist*, Iași, Editura Polirom.
5. George, David. (2008). *Tehnici de relații publice. Comunicarea cu mass-media*, Iași, Editura Polirom.
6. Horea, Mihai, Bădău. (2011). *Tehnici de comunicare în social media*, Iași, Editura Polirom.
7. Jean, Lohisse. (2002). *Comunicarea. De la transmiterea mecanică la interacțiune,* Iași, Editura Polirom.
8. Jim, Blythe. (2009). *100 de idei geniale de relații publice de la companii de top din întreaga lume*, București, Editura S.C. Adevărul Holding S.R.L.
9. Sandra, Oliver. (2009). *Strategii de relații publice*, Iași, Editura Polirom.
10. Thierry, Libaert. (2009). *Planul de comunicare. Cum să-ți definești și să-ți organizezi strategia de comunicare*, Iași, Editura Polirom.
11. http://www.euroregiune.org/
12. http://www.euroregiune.org/wp-content/uploads/2018/04/Statut-Asociatia-Euroregiunea-Siret-Prut-Nistru-actualizat.pdf
13. https://www.mae.ro
14. https://europa.eu/european-union/