MINISTERUL EDUCAȚIEI, CULTURII ȘI CERCETĂRII

HR EXCELLENCE IN RESEARCH

ASEM Academia de Studii Economice a Moldovei

LUCRĂRI ȘTIINȚIFICE

CONFERINȚĂ ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ *”COMPETITIVITATE ŞI INOVARE ÎN ECONOMIA CUNOAŞTERII”*

EDIȚIA A XXI-a

27 – 28 septembrie 2019

CHIŞINĂU
2019

CZU082:378.633(478-25)=00
C 63

Culegere de lucrări ştiinţifice

Conferinţă Ştiinţifică Internaţională
"Competitivitate şi Inovare în Economia Cunoşaterii" (27-28 septembrie 2019)

Copyright 2019

Editori:
Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova. Adresa: Republica Moldova, mun. Chişinău, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 61, MD-2005, Telefon: + 37322224128, Fax: +37322221968, www.ase.md
Editura ASEM, Centrul Editorial-Poligrafic al ASEM. Adresa: Republica Moldova, mun. Chişinău, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 59, ASEM, bloc B, b. 502, MD-2005, Telefon: + 37322402936, www.ase.md
Toate drepturile sunt rezervate
Editorii nu sunt responsabili pentru conţinutul lucrărilor ştiinţifice publicate şi nici de opiniile autorilor prezentate în acest Volum.

COLEGIUL DE REDACŢIE
Redactor-şef: Prof. univ., dr. hab., academician Grigore BELOSTECINIC
Membri:
Corneliu GUŢU, dr., Prorector Pentru cercetare şi parteneriate, ASEM
Liliana CONDRAŢCHI, cercet. şt., Şef Serviciu Ştiinţă, ASEM
Diana BRAGOI, Secretar ştiinţific al Senatului ASEM, ASEM
Eugenia FEURAŞ, dr. hab., Directorul Şcolii Doctotale ASEM
Veaceslav ZAPOROJAN, dr., Şcoala Doctorală în drept, ştiinţe Politice şi Administrative ASEM-USPEE
Angela CASIAN, dr., Director al Şcolii Masterale de Excelenţă în economie şi business ASEM
Zinovia TOACĂ, dr., Decan al Facultăţii „Tehnologii Informaţionale şi Statistică Economică", ASEM
Ludmila COBZARI, dr., hab., Decan al Facultăţii „Finanţe", ASEM
Angela SOLCAN, dr., Decan al Facultăţii „Business şi Administrarea Afacerilor", ASEM
Alic BÎRCĂ, dr. hab., Decan al Facultăţii „Economie Generală şi Drept", ASEM
Lilia GRIGOROI, dr., Decan al Facultăţii „Contabilitate", ASEM
Rodica CRUDU, dr., Decan al Facultăţii „Relaţii Economice Internaţionale", ASEM
Nina ROŞCOVAN, dr. Institutul de Cercetări Economice şi Studii Europene, ASEM

Descrierea Camerei Naţionale a Cărţii
"Competitivitate şi inovare în economia cunoaşterii", conferinţă ştiinţifică international (21 ; 2019 ; Chişinău). Conferinţa ştiinţifică internaţională "Competitivitate şi inovare în economia cunoaşterii", Ediţia a 21-a : Lucrări ştiinţifice, 27-28 septembrie, 2019 / col. red.: Belostecinic Grigore (red.-şef) [et al.]. – Chişinău : ASEM, 2019. – 828 p.
1 disc optic electronic (CD-ROM ; 700 Mb ; 52x speed) : sd., col.; în container, 15 x 15 cm. – Titlu preluat de pe eticheta discului. – Cerinţe de sistem: Windows OS, HDD 64 Mb, PDF Reader.
Antetit.: Acad. de Studii Econ. a Moldovei, Acad. Română, Inst. Naţ. de Cercet. Econ. "Costin C. Kiriţescu". – Texte : lb. rom., engl., fr., alte lb. străine. – Bibliogr. la sfârşitul art.
ISBN 978-9975-75-968-7.
082:378.633(478-25)=00
C 63

Acest Volum include materialele ştiinţifice prezentate la Conferinţa Ştiinţifică Internaţională "Competitivitate şi Inovare în Economia Cunoaşterii", Ediţia a XXI-a, 27-28 septembrie 2019, care s-a desfăşurat în cadrul Academiei de Studii Economice a Moldovei (ASEM), Chişinău, Republica Moldova.

CUPRINS

PLENARA

LE PROTECTION DES INTÉRÊTS DU CONSOMMATEUR PAR LE DROIT DE LA CONCURRENCE ET LE DROIT DE DISTRIBUTION 13
Anne-Sophie Choné-Grimaldi, Franța

HEURISTIC TOURISM TREND AND GASTRONOMY TOURISM IN ISTANBUL 17
Assc. Prof.Dr. Nur UNDEY
Halıc University, Faculty of Business Administration, Istanbul, Turkey

SECTIUNEA 1
Abordări inovative şi noi tendinţe în domeniul business şi administrare

FOSTERING THE PERSONAL POTENTIAL OF EMPLOYEES IN THE ORGANIZATION: THE IMPORTANCE OF EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE WORKPLACE 22
РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ: ЗНАЧЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ
Liudmila BILAS, conf. univ. dr., ASEM, R. Moldova
Elena ANDROSOV, drd., ASEM, R. Moldova

OCCUPATIONAL WELFARE: A RESPONSIBILITY FOR EMPLOYER AND EMPLOYEE 29
Iulia CONEA-SIMIUC, Universitatea de Vest TIMIŞOARA, România
Denisa ABRUDAN, Universitatea de Vest TIMIŞOARA, România

PROCESUL DE RECRUTARE IN ERA DIGITALA- O ABORDARE MANAGERIALA THE RECRUITMENT PROCESS IN THE DIGITAL AGE - A MANAGERIAL APPROACH 35
Cosmin TATARU, Universitatea de Vest TIMIŞOARA, România
Denisa ABRUDAN, Universitatea de Vest TIMIŞOARA, România

SLEEP QUALITY: TEMPORAL EFFECTS ON STUDENT'S ALERTNESS, ACADEMIC PERFORMANCE, BURNOUT, AND SATISFICTION WITH INSTITUTION AND LIFE 41
Atila Yüksel (PhD) and Ekrem Tufan (PhD)
Aydin Adnan Menderes University,Turkey
Kepez Mevkii, Çanakkale Onsekiz Mart University, Terzioğlu Kampusu,17100, Merkez, Çanakkale,

UPGRADING THE SKILLS OF ADULTS ACTUALIZAREA COMPETENȚELOR ADULȚILOR 50
Sorin Petrică ANGHELUȚĂ, Dr., ASE, Bucureşti, România
Corneliu GUȚU, ASEM, R. Moldova
Liliana Paula MOGOS, Dr., ASE, Bucureşti, România
Victor TROACĂ, drd., Dr., ASE, Bucureşti, România

IMPORTANȚA TRANSPORTULUI AERIAN ÎN TURISMUL INTERNAȚIONAL 57
Roman LIVANDOVSCHI, conf. univ., dr. ASEM, R. Moldova
Igor MELNIC, conf. univ., dr. ASEM, R. Moldova

POLITICA DE STAT PRIVIND DEZVOLTAREA INFRASTRUCTURII DE SUPORT PENTRU ÎNTREPRINDERILE MICI ŞI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA STATE POLICY CONCERNING THE DEVELOPMENT OF SUPPORT INFRASTRUCTURE FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA 64
Ana CÎRLAN, Drd, ASEM, R. Moldova

PROMOTING EXPORTS AND MARKETING THEM AT THE LEVEL OF ROMANIA PROMOVAREA EXPORTURILOR ŞI COMERCIALIZAREA ACESTORA LA NIVELUL ROMÂNIEI 72
Maria Loredana POPESCU, Lecturer dr, Bucharest University of Economic Studies, România
Ovidiu Andrei Cristian BUZOIANU, Dr., National College I.L Caragiale, Bucharest, România
Amelia DIACONU, Lecturer dr., Artifex University, Bucharest, România
Elena RUSALCA VELICU, Drd., Bucharest University of Economic Studies, România

IMPORTANȚA TERENULUI ŞI A AMPLASAMENTULUI ÎN EVALUAREA PROPRIETĂȚILOR IMOBILIARE THE IMPORTANCE OF LAND AND SITE IN EVALUATION OF REALE ESTATE 77
CREȚU Raluca Florentina, România

INFLUENȚA EMOȚIILOR ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI 86
Igor MELNIC, conf. univ., dr. ASEM, R. Moldova
Roman LIVANDOVSCHI, conf. univ., dr. ASEM, R. Moldova
FACTORI CONSIDERAȚI ÎN PROCESUL DE ALEGERE A INSTITUȚIEI DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR CU PROFIL ECONOMIC 93
Ecaterina ŞIŞCAN, ASEM, R. Moldova
Georgetta ZGHEREA, ASEM, R. Moldova
PARTICULARITĂȚILE MARKETINGULUI RELAȚIONAL PE PIAȚA ORGANIZAȚIONALĂ 99
Ala SOLOMATIN, ASEM, R. Moldova
Elena VACULOVSCHI, ASEM, R. Moldova
Tatiana CARTAVIH, ASEM, R. Moldova
РОЛЬ ИМИДЖА В ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА 106
THE ROLE OF IMAGE IN INCREASING THE INVESTMENT AND TOURIST ATTRACTIVENESS OF THE CITY
Lidia MITNIȚCAIA, ASEM, R. Moldova
Stanislav ARMANOV, ASEM, R. Moldova
ИЗУЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ КОМПАНИИ В ВЫСТАВКАХ 116
Tatiana CARTAVIH, ASEM, R. Moldova
Ala SOLOMATIN, ASEM, R. Moldova
Natalia ȚURCAN, ASEM, R. Moldova
CALITATEA ŞI COMPETITIVITATEA – PILONII COMERȚULUI 121
Şpac Gh. conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
IMPLICAREA ONG-URILOR ÎN CONSERVAREA NATURII 129
INVOLVING NGOS IN NATURE CONSERVATION
Elvira NICA, prof.univ.dr., ASE Bucuresti, România
Oana SABIE, lect.univ.dr., ASE Bucuresti, România
Valentin LAZĂR, drd., ASE Bucuresti, România
Elena Ecaterina NICOLAE, lect.univ.dr, ASE Bucuresti
THE INFLUENCE OF SOCIAL MEDIA NETWORKS REGARDING SALES 133
INFLUENȚA REȚELELOR DE SOCIALIZARE ASUPRA VÂNZĂRILOR
Daniel MOISE, conf.univ.dr., ASE Bucuresti, România
Maria Loredana POPESCU , lect.univ.dr., ASE Bucuresti, România
Mihaela Diana OANCEA NEGESCU, conf.univ.dr., ASE Bucuresti, România
DECIZIA ECONOMICO-FINANCIARĂ ŞI GESTIUNEA RESURSELOR ÎN CONTEXTUL LEGII VALORII 138
ECONOMIC-FINANCIAL DECISION AND RESOURCE MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE LAW OF VALUE
Sorin BURLACU, lect. univ. dr., ASE Bucureşti, România
Petronela Evelina BĂLU, Drd., ASE Bucureşti, România
Florentina Olivia BĂLU,conf. univ. dr.Universitatea din Geneva, Elveția
Oana SABIE, Lect. univ. dr., ASE Bucureşti, România
NEW AUTOMOBILE MARKET IN THE RM AND THE EVOLUTION OF THIS FOR 2014-2018 144
CERNAVCA Mihai, ASEM, R. Moldova
CERNAVCA Olesea, ASEM, R. Moldova
EFECTELE TAXELOR ASUPRA TURISMULUI. EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ 157
Elena TURCOV, ASEM, R. Moldova
Ana TURCOV, ASEM, R. Moldova
IDENTIFICATION OF PROBLEMS IN THE SECTOR OF PUBLIC FOOD SERVICES IN CHIŞINĂU MUNICIPALITY 161
Olga TABUNŞCIC, ASEM, R. Moldova
PRACTICI DE UTILIZARE A METODELOR INOVATIVE DE PREDARE-ÎNVĂȚARE ÎN CADRUL UNIVERSITĂȚILOR CU PROFIL ECONOMIC 174
PRACTICES OF INNOVATIVE TEACHING-LEARNING METHODS USED IN ECONOMIC UNIVERSITIES
Tatiana GAUGAŞ, ASEM, R. Moldova
BENCHMARKING-UL COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR. 181
Studiu de caz.
Profira CRISTAFOVICI, ASEM, R. Moldova
Ion PANFIL, ASEM, R. Moldova

PRIORITY DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE AZERBAIJAN REPUBLIC 186
ПРИОРИТЕТНОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ
Баширова Сабина Агамехди кызы, Академия Государственного Управления при Президенте Азербайджанской Республики

INNOVATIVE CONTEXT OF FORMATION OF THE PROGRAM OF INFORMATION TRANSFORMATIONS IN THE MANAGEMENT SYSTEM 192
Bochulia Tetiana, Doctor of Economics, Professor, Academician of the Academy of Economic Science of Ukraine
Head of Accounting, Audit and Taxation Department
Kharkiv State University of Food Technology and Trade (Kharkiv, Ukraine)

WAYS OF FURTHER DEVELOPMENT OF THE NON-OIL SECTOR OF AZERBAIJAN 199
ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА АЗЕРБАЙДЖАНА
Годжаева Эльмира Магомед к., Доцент кафедры: «Маркетинг» Азербайджанского Университета Туризма и Менеджмента

SECTIUNEA 2
Economie fundamentală şi aplicată

ANALIZA POTENŢIALULUI DE EXPORT A PRODUCŢIEI DE LAPTE, PRODUSE LACTATE ŞI OUĂ 205
ANALYSIS OF THE EXPORT POTENTIAL OF MILK, DAIRY PRODUCTS AND EGGS PRODUCTION
Elena ŞCERBACOV, Doctor, conf. univ. inter., Universitatea Agrară de Stat din Moldova, R. Moldova

DEZVOLTAREA SOCIO-ECONOMICĂ A SPAŢIULUI URBAN 209
SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF URBAN SPACE
Roxana SARBU, prof.univ.dr., ASE Bucureşti, România
Florina BRAN, prof.univ.dr., ASE Bucureşti, România
Elvira NICA, prof.univ.dr., ASE Bucureşti, România
Corneliu GUŢU, conf.cercet.dr., ASEM, R. Moldova

INCREASING THE COMPETITIVENESS OF COOPERATIVE COMPANIES OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA BY INTEGRATING IN THE CLUSTERS 214
SPORIREA COMPETITIVITATII INTREPRINDERILOR COOPERATISTE DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN INTEGRAREA IN CLUSTERE
Oxana LIVIŢCHI, dr., conf. univ., Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova, R. Moldova

CLIMATE CHANGE AND DESERTIFICATION IN ROMANIA 221
SCHIMBĂRILE CLIMATICE ŞI DEŞERTIFICAREA ÎN ROMÂNIA
POSTOLACHE ALEXANDRU GABRIEL, Drd., ASE Bucureşti, România
ROTARU CIPRIAN, Drd., ASE Bucureşti, România
GOLE IULIAN, Drd., ASE Bucureşti, România
DUMITRACHE VICTOR, Drd., ASE Bucureşti, România

POTENŢIALUL SECTORULUI AGRICOL AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII SPAŢIILOR RURALE 227
Liliana CIMPOIEŞ, ASEM, R. Moldova

THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON NATURAL CAPITAL 233
INFLUENŢA GLOBALIZĂRII ASUPRA CAPITALULUI NATURAL
Dumitru Alexandru BODISLAV, PhD Associate Professor, Bucharest University of Economic Studies, Romania
Raluca Georgescu, PhD Candidate, Bucharest University of Economic Studies, Romania
Marcela Mitriţă, PhD Candidate, Bucharest University of Economic Studies, Romania

STIMULAREA MIGRAŢIEI DE REVENIRE ÎN CONDIŢIILE CONTEMPORANE 240
Nolea FILIP, conf. univ. dr., ASEM, R. Moldova
Natalia COŞELEVA, conf. univ. dr., USM, R. Moldova

POPULAŢIA ŞI RESURSELE DE HRANĂ ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII 247
POPULATION AND FOOD RESOURCES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION
Carmen Valentina Rădulescu. conf. univ. dr., ASE Bucureşti, România
Dumitru Alexandru Bodislav, conf. univ. dr., ASE Bucureşti, România
Sorin Burlacu, lect. univ. dr., ASE Bucureşti, România
Amelia DIACONU, lect.univ.dr. Universitatea Artifex Romania,
THE ANALYSIS ON THE EVOLUTION OF URBAN AREAS ON ROMANIAN TERRITORY 253
ANALIZA PRIVIND EVOLUŢIA ZONELOR URBANE PE TERITORIUL ROMÂNIEI
Cristina ALPOPI, prof. univ. dr., AS E Bucureşti, România
THE IMPORTANCE OF GLOBAL WATER RESOURCES IN THE SURVIVAL OF MANKIND 261
IMPORTANŢA RESURSELOR GLOBALE DE APĂ ÎN SUPRAVIEŢUIREA OMENIRII
Corneliu GUŢU, conf.univ.dr. ASEM, R. Moldova
Ovidiu Andrei Cristian BUZOIANU, Dr., National College I.L.Caragiale, Bucharest, România
Svetlana PLATAGEA GOMBOS, Phd. Student , The Bucharest University of Academic Studies,România
Cristina DIMA, Phd. Studen, The Bucharest University of Academic Studies, România
THE ROLE OF QUALITY CRITERIA IN DETERMINATION OF THE ECONOMIC EFFICIENCY IN THE SERVICES SECTOR 266
Elena VACULOVSCHI, ASEM, R. Moldova
Ala SOLOMATIN, ASEM, R. Moldova
THE SUSTAINABLE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF NATURAL CAPITAL 273
STRATEGIA SUSTENABILĂ A DEZVOLTĂRII CAPITALULUI NATURAL
Florina BRAN, prof.univ.dr. ASE Bucureşti, România
Mihaela Diana NEGESCU-OANCEA, conf.univ.dr., ASE Bucureşti, România
Raluca Iuliana GEORGESCU, drd. ASE Bucureşti, România
Marcela Antoneta MITRIŢĂ, drd. ASE Bucureşti, România
INFLUENŢA UNOR POLIFENOLI DE ORIGINE VEGETALĂ ASUPRA MICROFLOREI ALIMENTELOR ŞI SIGURANŢEI LOR 279
THE INFLUENCE OF SOME VEGETAL POLYPHENOLS ON THE FOOD MICROFLORA AND SAFETY
Laurenţia ARTIOMOV, Institutul de Fiziologie şi Sanocreatologie, R. Moldova
PRESIUNEA UMANĂ ASUPRA COMPONENTELOR DE MEDIU - EFECTE DISTRUCTIVE 283
HUMAN PRESSURE ON ENVIRONMENTAL COMPONENTS - DESTRUCTIVE EFFECTS
Florina BRAN, prof.univ.dr., ASE Bucureşti, România
Roxana SARBU, prof.univ.dr., ASE Bucureşti, România
Valentin LAZĂR, drd.,ASE Bucureşti, România
Elena Ecaterina NICOLAE, lect.univ., dr., ASE Bucuresti, România
HOW OPTIMAL IS BANK CREDIT RISK REPORTING? 292
Özgür MANAP, *Çanakkale Onsekiz Mart University Ezine Vocational School Camikebir Mh. Küme Evleri Mevki Izmir Yolu 6. Km. Pk. 17600 Çanakkale, TURKEY*
Hasan GÜL, *Çanakkale Onsekiz Mart University Ezine Vocational School Camikebir Mh. Küme Evleri Mevki Izmir Yolu 6. Km. Pk. 17600 Çanakkale, TURKEY*
GREENHOUSE GAS EMISSIONS AND THE QUALITY OF LIFE 297
EMISIILE DE GAZE CU EFECT DE SERĂ ŞI CALITATEA VIEŢII
Svetlana PLATAGEA GOMBOŞ, Drd., ASE, Bucureşti, România
Sorin Petrică ANGHELUŢĂ, Dr., Autoritatea Naţională pentru Calificări, România
Victor DUMITRACHE, Drd., ASE, Bucureşti, România
Silviu DIACONU, Drd., ASE, Bucureşti, România
TENDINŢE ÎN DEZVOLTAREA COMERŢULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA 305
Aliona BALAN, ASEM, R. Moldova
Marina COBAN, ASEM, R. Moldova
ROLUL POLITICILOR LOCALE ÎN DEZVOLTAREA DURABILĂ A SPAŢIULUI RURAL 311
Marius Profiroiu, prof.univ.dr., ASE, Bucureşti, România
Carmen Valentina Rădulescu, conf.univ.dr., ASE, Bucureşti, România

SECTIUNEA 3
Integrarea europeană, relaţii economice internaţionale şi multiculturalitate

EVOLUTION OF THE STRUCTURE OF THE LABOR MARKET IN THE MEMBER COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION 315
EVOLUTIA STRUCTURII PIEŢEI MUNCII ÎN ŢĂRILE MEMBRE AL UNIUNII EUROPENE
Catalin Ghinararu, dr., INCSMPS, Bucureşti, România
Ghenadie Ciobanu, dr., INCSMPS, Bucureşti, România
Alexandru Negrea, prof.univ.dr., Universitatea Ovidius, Constanţa, România

INFLUENŢA PROCESELOR DE IMIGRAŢIE ŞI DE INTEGRAŢIE SOCIALĂ PRIVIND EDUCAŢIA ÎN LUME 322
(Cazul american şi danez)
THE INFLUENCE OF IMMIGRATION AND SOCIAL INTEGRATION PROCESSES ON THE EDUCATION IN THE WORLD
(The American & Danish case)
Ben Hamoo Miriam, *Ph. D student in Institute of International Relations of Moldova (IRIM)*

IMPLEMENTAREA MODELULUI EFQM© ÎN SISTEMUL DE EDUCAŢIE ISRAELI 329
IMPLEMENTATION OF EFQM© MODEL IN THE ISRAELI EDUCATION SYSTEM
Levkovich Lavan Limor, Ph. D student in Institute of InternationalRelations of Moldova (IRIM)

INFLUENŢA SOCIETĂŢII CARACTERISTICE ÎN SCHIMBĂRI PRIVIND ECONOMIA ŞI INDUSTRIA 336
(Cazul israelian)
THE INFLUENCE OF THE CHANGING CHARACTERISTICS SOCIETY ON THE ECONOMY AND INDUSTRY
(The Israeli case)
Dinner Dan Pinchas, Ph. D student in Institute of International Relations of Moldova (IRIM)
Ministry of education - Israel

FORMING RELATIONSHIPS IN A MULTICULTURALISM ISRAELI SYSTEM IN ORDER TO RESOLVE CONFLICTS 342
JULIA SIROTA, PhD, *Kinnerel Academic College, Israel*
HAJAJRA Mohamed, *Manager, PhD student of Free International University of Moldova, Chisinau, R. Moldova*
DASMAN Elfahel, *Education system inspector, PhD student Institute of International Relations of Moldova, Chisinau, R. Moldova*

MULTILINGUAL APPROACH AND THE PROBLEM OF CULTURAL MISUNDERSTANDING IN TEACHING FOREIGN LANGUAGES 346
Luminita DIACONU, ASEM, R. Moldova

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПОЛИТИК РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В МОЛДОВЕ 352
Юрий КРОТЕНКО, *др. хаб., проф., IRIM, R. Moldova*
Елена ЖИГАРЕВА, *докторанд, ULIM, R. Moldova*

IMPACTUL DIASPOREI ASUPRA EVOLUŢIEI INDICATORILOR ACTIVITĂŢII CU CARDURI DE PLATĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA 358
Cristina CHIRVAS, drd., ASEM, R. Moldova

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ МОЛДОВЫ 365
Ирина КРОТЕНКО, др., IRIM, R. Moldova
Екатерина МИРОНЕНКО, докторанд, ULIM, R. Moldova
Елена ЧЕРНОВА, Технологический колледж, R. Moldova

COOPERAREA INTERNAŢIONALĂ ÎN PRODUCŢIE: PARTICULARITĂŢI ŞI FORME 373
Natalia LOBANOV, ASEM, R. Moldova

FORMATION OF HUMAN RESOURCES OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION 380
ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ
Guseinov Igor, Doctorand, ASEM, R. Moldova

ROLUL POLITICII STATALE ŞI A INIŢIATIVELOR SECTORULUI PRIVAT ÎN FORMAREA CLUSTERELOR ECONOMICE: EXPERIENŢA INTERNAŢIONALĂ ŞI CAZUL REPUBLICII MOLDOVA 389
Ecaterina RUSU, ASEM, R. Moldova

SECTIUNEA 4
Carpe Scientiam: evoluţiile ştiinţelor sociale şi umanitare în economia cunoaşterii

ASPECTE ETICE ALE ECONOMIEI CIRCULARE 398
Galina ŢURCAN, ASEM, R. Moldova
DRAMA DEMOGRAFICĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA 402
GROZAV Adrian, dr. conf. univ., Colegiul Naţional al ASEM, R. Moldova
A NEW APPROACH OF ENVIRONMENT COMMUNICATION 408
COMUNICAREA DE MEDIU – O NOUĂ PROVOCARE ÎN CONDIŢIILE GLOBALIZĂRII
GOLE IULIAN, drd., ASE, Bucureşti, România
POSTOLACHE ALEXANDRU GABRIEL, drd., ASE, Bucureşti, România
DUMITRACHE VICTOR, drd., ASE, Bucureşti, România
ROTARU CIPRIAN, drd., ASE, Bucureşti, România
EFICIENTIZAREA SISTEMULUI DE ACHIZIŢII PUBLICE PRIN CONSOLIDAREA ROLULUI DE PAZĂ AL SOCIETĂŢII CIVILE 416
EFFICIENCY OF THE PUBLIC ACQUISITION SYSTEM BY CONSOLIDATING THE ROLE OF THE SECURITY OF THE CIVIL SOCIETY
Angela BOGUŞ, ASEM, R. Moldova
THE AWARENESS ON MUSEUMS AS THE MAIN SYMBOL OF CULTURE ON CITY TOURISM: THE CASE OF ÇANAKKALE 423
Erol DURAN, Assoc. Prof. Dr. Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Tourism, TURKEY
Berna KOÇHAN, Master Student in Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Tourism, TURKEY
Bahattin HAMARAT, Lecturer, Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Tourism, TURKEY
OMUL- PRINCIPIU ŞI PARADIGMĂ ÎN ECONOMIE ŞI ŞTIINŢE ECONOMICE 431
Ion SÎRBU, Academia Militară a Forţelor Armate „Alexandru cel Bun", R. Moldova
PROBLEMS OF CYBERSECURITY IN THE CONTEXT OF BECOMING AND DEVELOPMENT OF THE NEW ECONOMY 438
Hanna BEI, Vasyl' Stus Donetsk National University, Ucraine
COMPETENŢELE PROFESIONALE ALE JURNALISTULUI ECONOMIC 449
PROFESSIONAL SKILLS OF THE ECONOMIC JOURNALIST
Maria MANCAŞ, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
PROBLEME ACTUALE ÎN COMUNICAREA UNIVERSITARĂ 456
Raisa BORCOMAN, conf.univ., dr.,ASEM, R. Moldova
INCREASING INDIVIDUAL PERFORMANCE WITHIN THE ORGANIZATION 461
Marina BAIEŞU, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova

SECTIUNEA 6
Inovaţii contabile în economia cunoaşterii

THE IMPORTANCE OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS IN FINANCIAL COMMUNICATION 467
IMPORTANŢA SITUAŢIILOR FINANCIARE CONSOLIDATE ÎN COMUNICAREA FINANCIARĂ
Natalia CURAGĂU, conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
Rodica CUŞMĂUNSĂ, conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
CONCEPTUAL ASPECTS REGARDING GOOD PRACTICES INTERNATIONAL FOR MONITORING THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS 473
ASPECTE CONCEPTUALE PRIVIND BUNELE PRACTICI INTERNAŢIONALE DE MONITORIZARE A AUDITULUI SITUAŢIILOR FINANCIARE
Iachimovschi Anatolie, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
Grumeza Dumitru, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
MATERIALITATEA ÎN AUDITUL SITUAŢIILOR FINANCIARE SUB DIFERITE ASPECTE 479
MATERIALITY IN AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS UNDER DIFFERENT ASPECTS
Grumeza Dumitru, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
Iachimovschi Anatolie, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova

CONTABILITATEA MANAGERIALĂ MODERNĂ ŞI TEHNOLOGIILE INOVAŢIONALE ALE ACESTEIA 484
MODERN MANAGERIAL ACCOUNTING AND ITS INNOVATIVE TECHNOLOGIES
Stela CARAMAN, ASEM, R. Moldova
CURRENT REGULATORY FRAMEWORK ON PUBLIC SUPERVISION OF AUDIT ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA 491
CADRUL NORMATIV ACTUAL PRIVIND SUPRAVEGHEREA PUBLICĂ A CALITĂŢII ACTIVITĂŢII DE AUDIT ÎN REPUBLICA MOLDOVA
Iachimovschi Anatolie, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
Grumeza Dumitru, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
ACCEPŢIUNI ALE CONCEPTULUI DE STABILITATE FINANCIARĂ ÎN SECTORUL CORPORATIV 499
CONCEPTS OF THE TERM FINANCIAL STABILITY IN THE CORPORATE SECTOR
Neli MUNTEAN, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
ASPECTELE CONTABILITĂŢII IMOBILIZĂRILOR NECORPORALE LA ORGANIZAŢIILE NECOMERCIALE 507
ACCOUNTING ASPECTS OF INTANGIBLE ASSETS TO NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS
Lidia CAUŞ, dr., conf.univ., ASEM, R. Moldova
NEW ASPECTS RELATED TO THE ACCOUNTING TREATMENT OF TANGIBLE AND INTANGIBLE ASSETS 515
ASPECTE NOI PRIVIND CONTABILITATEA IMOBILIZĂRILOR NECORPORALE ŞI CORPORALE
Alexandru NEDERIŢA, ASEM, R. Moldova
Angela POPOVICI, ASEM, R. Moldova
PARTICULARITĂŢI PRIVIND PERFECŢIONAREA ANALIZEI REZULTATULUI PE ACŢIUNE 524
Nelea CHIRILOV, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
Natalia ŢIRIULNICOVA, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
ACCOUNTING INNOVATIONS REGARDING TANGIBLE FIXED ASSETS IN THE CONTEXT OF NAS CHANGES: REALITIES AND EXPECTATIONS 531
Lilia GRIGOROI, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
EFECTELE DIRECTE ŞI INDIRECTE ALE MODIFICĂRII VITEZEI DE ROTAŢIE A ACTIVELOR CIRCULANTE 539
THE DIRECT AND INDIRECT EFFECTS OF CHANGING THE ROTATION SPEED OF CIRCULATING ASSETS
CREŢU Raluca Florentina, România
DISCLOSURE REQUIREMENTS FOR VIRTUAL ASSETS AND VIRTUAL ASSET SERVICE PROVIDERS 548
Liudmila Lapiţkaia, ASEM, R. Moldova
Alexandru Leahovcenco, ASEM, R. Moldova
ANALYSIS OF PROPOSED CHANGES AND AMENDMENTS TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS 553
Liudmila Lapiţkaia, ASEM, R. Moldova
EXIGENŢE PRIVIND AUDITUL SITUAŢIILOR FINANCIARE ŞI CREDIBILITATEA INFORMAŢIILOR ÎN ACTUALUL CONTEXT GLOBAL 558
REQUIREMENTS REGARDING THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS AND THE CREDIBILITY OF INFORMATION IN THE CURRENT GLOBAL CONTEXT
Galina BĂDICU, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
Sergiu ŞOIMU, ÎM FIRST AUDIT INTERNATIONAL SA, R. Moldova
CONTABILITATEA ÎN ERA DIGITALĂ 567
ACCOUNTING IN THE DIGITAL
Maia BAJAN, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
Liliana LAZARI, conf.univ., dr., ASEM, R. Moldova
СЧЕТНЫЙ ПЛАН И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 573
ACCOUNT PLAN AND ITS IMPROVEMENT IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT
ЩЕРБАТЮК Василий, R. Moldova

CONCEPTUL COSTULUI AMORTIZAT – REPER ÎN SISTEMUL STANDARDELOR FINANCIARE DE RAPORTARE
THE CONCEPT OF THE AMORTIZED COST AS THE BASIS FOR THE MODERN SYSTEM OF REPORTING STANDARDS 589
Georgeta Covaliov Rusu, drd., ASEM, R. Moldova

SECTIUNEA 7
Tehnologii informaţionale şi cibernetică economică

METODOLOGIE DE OPTIMIZARE A COSTURILOR DE DEZVOLTARE A REŢELELOR DE COMUNICAŢII ELECTRONICE 597
Grigore VARANIŢA, drd., ASEM, R. Moldova
Ilie COSTAŞ, prof. univ., dr. hab., ASEM, R. Moldova
Anatol GODONOAGĂ, conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
MOBILE APPLICATION MONETIZATION 602
Vasile NASTAS, ASEM, R. Moldova
EVALUAREA ACCESIBILITĂŢII WEB ÎN ADMINISTRAŢIA PUBLICĂ CENTRALĂ: STUDIU DE CAZ PE CINCI SITE-URI 608
Alexandru PETROV, ASEM, R. Moldova
SECURITATEA OPERAŢIUNILOR ÎN PROTECŢIA INFORMAŢIILOR DIN CADRUL UNEI ÎNTREPRINDERI 617
Aureliu ZGUREANU, conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
THE SPECIFICS AND THE IMPACT OF DEFINING THE INITIAL SET OF CENTROIDS ON INFORMATION ANALYSIS 621
Ilie COANDĂ, conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE MARKET FOR INTERNET ACCESS SERVICES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA 625
Serghei OPREA, ASEM, R. Moldova
ANALIZA INDICILOR DE APRECIERE A EFICIENŢEI PROIECTELOR DE INVESTIŢII ÎN INFORMATIZARE 632
Svetlana GHETMANCENCO , ASEM, R. Moldova
ANALIZA METODELOR DE CODIFICARE A SEMNALELOR ÎN REŢELE INFORMATICE 639
Victor ANDRONATIEV, ASEM, R. Moldova
MODEL ŞI ALGORITM STOCASTIC DE PROIECTARE A OFERTEI ÎN SISTEMELE DE PRODUCŢIE ÎN CAZUL CERERII ALEATOARE 643
Ştefan BLANUŢA, ASEM, R. Moldova
Anatol GODONOAGĂ , conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
STRATEGIILE DIDACTICE UTILIZATE ÎN DESFĂŞURAREA LUCRĂRILOR DE LABORATOR, LA DISCIPLINA INFORMATICA ECONOMICĂ 647
TEACHING STRATEGIES USED FOR DELIVERING LABORATORY WORK, AT THE ECONOMIC INFORMATION DISCIPLINE
Valentina CAPAŢINA, ASEM, R. MOLDOVA
PARTICULARITĂŢI DE SOLUŢIONARE A MODELULUI MONOPOLIST ÎN CONDIŢII DE INCERTITUDINE 658
PARTICULARITIES OF SOLVING THE MONOPOLY MODEL UNDER UNCERTAINTY
Lilian GOLBAN, ASEM, R. Moldova
Anatol GODONOAGĂ, conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
BEHAVIOR OF IDEAL GEODESICS ON HYPERBOLIC 2- MANIFOLDS 664
Vladimir BALCAN, ASEM, R. Moldova
ESTIMĂRI DE MODEL AL INDICATORILOR MACROECONOMICI AI REPUBLICII MOLDOVA PENTRU PERIOADA 2019-2022 669
MODEL ESTIMATES OF THE MACROECONOMIC INDICATORS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA FOR THE PERIOD 2019-2022
Zinovia TOACĂ, conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
Zaharia OLĂRESCU, Institutul Naţional de Cercetări Economice al AŞM, R. Moldova
INTERNET DEVICES FOR SMART HOUSES DEVELOPMENT CONDITION AND PERSPECTIVES 676
Adriana Catruc, ASEM, R. Moldova

SECTIUNEA 8
Dimensiuni financiare ale economiei cunoaşterii

SERVICIILE FINTEH PRIN PRISMA AVANTAJELOR ŞI INCONVENIENȚELOR PENTRU INDUSTRIA BANCARĂ 681
Ilinca GOROBEȚ, ASEM, R. Moldova

THE IMPACT OF TAX POLICY ON THE FINANCIAL SECURITY OF THE COUNTRY 686
ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ
Надежда КИКУ, др., конф. унив., ASEM, R. Moldova

SPECIFICUL PROMOVĂRII PROCESULUI INOVAȚIONAL BANCAR ÎN CONDIȚIILE SOCIO-ECONOMICE ACTUALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA 693
Cristina PANFIL, Institutul Național de Cercetări Economice al AŞM, R. Moldova

CERCETAREA METODELOR ŞI TEHNICILOR DE ESTIMARE A RISCURILOR BUGETAR-FISCALE AFERENTE ACTIVITĂȚII ENTITĂȚILOR ECONOMICE CU PROPRIETATE PUBLICĂ 702
Ana VÎRCOLICI, ASEM, R. Moldova

REGULATORY POLICIES AND INSTRUMENTS FOR ENSURING SYSTEMIC FINANCIAL STABILITY WITH AN IMPACT ON ECONOMIC PERFORMANCE IN EUROPEAN COUNTRIES AND IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA 709
Ana Ionaş, ASEM, R. Moldova

THE ESSENCE OF CREDIT POLICIES AND METHODS FOR PERFECTING THIS FROM THE PRUDENTIAL PERSPECTIVE 715
Victoria COCIUG, ASEM, R. Moldova
Victoria POSTOLACHE, Universitatea "Alecu Russo" din Bălți, R. Moldova

PUBLIC PROCUREMENTS IN HEALTH CARE SYSTEM OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA: PROBLEMS AND SOLUTIONS 724
ACHIZIȚIILE PUBLICE ÎN DOMENIUL OCROTIRII SĂNĂTĂȚII DIN REPUBLICA MOLDOVA: PROBLEME ŞI SOLUȚII
Zubcova Elena, ASEM, R. Moldova
Petroia Andrei, ASEM, R. Moldova

MODERNIZAREA METODELOR DE ANALIZĂ A PERFORMANȚEI BANCARE FOLOSIND SISTEMUL DE ANALIZĂ FINANCIARĂ DUPONT PENTRU BĂNCILE COMERCIALE AUTOHTONE 731
Irina FRUNZĂ, ASEM, R. Moldova

DEZVOLTAREA METODELOR MANAGEMENTULUI FINANCIAR-BANCAR DE MĂSURARE ŞI ANALIZĂ A PERFORMANȚEI BĂNCILOR COMERCIALE DIN PERSPECTIVA MINIMIZĂRII RISCULUI BANCAR 739
Maria CIUBOTARU, ASEM, R. Moldova

STATUL CA AUTORITATE PUBLICĂ RESPONSABIL DE GESTIONAREA FINANȚELE PUBLICE 745
THE STATE AS A PUBLIC AUTHORITY RESPONSIBLE FOR PUBLIC FINANCE MANAGEMENT
Nicolae PLATON, dr. hab., conf. univ., ASEM, R. Moldova
Igor Țurcanu, drd., ASEM, R. Moldova

POSSIBLE EFFECTS OF REFUSAL OF FOREIGN AID FOR THE REPUBLIC OF MOLDOVA 750
EFECTELE POSIBILE ALE REFUZULUI DE LA AJUTOR STAIN PENTRU REPUBLICA MOLDOVA
Petroia Andrei, ASEM

PROTECȚIA JURIDICĂ A DREPTURILOR ŞI INTERESELOR ANTREPRENORILOR SUPUŞI CONTROLULUI FISCAL 767
NEVMERJIȚCHI ILIE, drd., Şcoala doctorală USPEE «C. Stere» în parteneriat cu ASEM, R. Moldova

SECTIUNEA 9
Jean Monnet chair "Consumatorii în uniunea europeană şi protecţia intereselor economice

LA PROTECTION DES DROITS DES CONSOMMATEURS EN VERTU DE LA LÉGISLATION DE L'UNION EUROPÉENNE 774
Ilie DEMERJI, conf. univ., dr., ASEM, R. Moldova
Maria DEMERJI, conf. univ., dr.,ASEM, R. Moldova

DOCTRINAL APPROCHES IN THE MATTER OF THE RIGHTS OF THE BENEFICIARIES OF MEDICAL SERVICES 781
Elena CIOCHINA, ASEM, R. Moldova
Olesea PLOTNIC, ASEM, R. Moldova

UNDER- FUNDING OF THE HEALTH SECTOR AND ITS EFFECTS. ROMANIA IN EUROPEAN CONTEXT 787
Iuliana- Claudia MIHALACHE, Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" din Iaşi, România

THE INFLUENCE OF HEALTH POLICIES ON HUMAN RESOURCES IN THE FIELD OF CARDIOVASCULAR MEDICINE 795
Mihaela TOMAZIU- TODOSIA, Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" din Iaşi, România

THE NEED TO PROMOTE GREEN PROCUREMENT IN THE CONTEXT OF DEVELOPING SUSTAINABLE PARTNERSHIPS 802
Alina CODREANU, ASEM, R. Moldova

THE ECONOMIC EFFECTS OF WORK-RELATED INJURIES AND OCCUPATIONAL DISEASES 806
Apetroi Felicia-Cătălina, University of Seville, Spain

THE IMPACT OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES ON CONSUMERS 815
Mihaela IARMENCO, ASEM, R. Moldova

THE INTERNATIONAL CODE OF ETHICS FOR PROFESSIONAL ACCOUNTANTS IS THE BASIS FOR THE QUALITY OF AUDIT SERVICES 821
Liudmila LAPIŢKAIA, ASEM, R. Moldova

PLENARA

LE PROTECTION DES INTÉRÊTS DU CONSOMMATEUR PAR LE DROIT DE LA CONCURRENCE ET LE DROIT DE DISTRIBUTION

Anne-Sophie Choné-Grimaldi
Chisinau, le 27 sept. 2019

On enseigne, de manière classique, que la protection des intérêts du consommateur est assurée par le droit de la consommation. En effet, cette branche du droit lutte contre la stipulation des clauses abusives et, par de multiples techniques, permet d'éviter que le consommateur donne son consentement sans avoir conscience de la portée de son engagement.

Pourtant, son besoin de protection dépasse le strict champ contractuel. En effet, protéger le consommateur, c'est aussi faire en sorte qu'il se voit proposé une offre variée, à un prix abordable, de produits diversifiés et de bonne qualité. C'est aussi lui garantir une distribution de qualité, assurée par des distributeurs efficaces, recourant à des canaux de distribution divers. Ces objectifs sont ceux poursuivis par le droit de la concurrence et par le droit de la distribution, deux branches du droit qui contribuent également à la protection des intérêts économiques des consommateurs.

§1. La protection du consommateur par le droit de la concurrence

-> Il s'agit d'une des principales finalités du droit de la concurrence.

La protection du marché assurée par le droit de la concurrence a pour objectif final d'accroître le bien-être du consommateur.

A) La protection du consommateur par le droit substantiel

1) L'intérêt du consommateur, placé au cœur du droit des pratiques anticoncurrentielles et du droit des concentrations

- L'objectif de préservation d'une concurrence libre et non faussée : son but est que soient proposés au consommateur les meilleurs produits, au meilleur prix.

Plus le nombre de concurrents est importants sur un marché, et plus on espère que soit menée une guerre des prix et de la qualité entre concurrents, au bénéfice du consommateur.

- C'est ainsi que sont interdits :

-> Les ententes.

Accords entre concurrents qui restreignent la concurrence sur le marché. Ex: cartel sur les prix qui permettrait le maintien de prix supérieurs à celui qui résulterait d'une situation concurrentielle normale.

-> Les abus de position dominante. Pour l'essentiel, il s'agit de sanctionner les abus d'éviction. Pour que l'abus de position dominante soit sanctionné, encore faut-il, en principe, pouvoir démontrer que l'éviction concerne un concurrent au moins aussi efficace que l'opérateur dominant. L'idée sous-jacente, c'est celle selon laquelle le consommateur ne souffre que des évictions de concurrents efficaces. L'éviction de concurrents inefficaces ne porte pas atteinte aux intérêts du consommateur.

-> Les concentrations. Elles sont examinées en fonction du risque d'entrave substantielle à la concurrence. Souvent, le critère déterminant est celui de savoir si, du fait de la position que le nouvel opérateur va occuper, un risque de hausse des prix existe ou non.

- L'intérêt du consommateur, placé à la fois :

-> au cœur de la caractérisation des pratiques anticoncurrentielles

-> en critère des exemptions des ententes

-> au cœur du contrôle de la compatibilité des concentrations

2) L'intérêt du consommateur, une finalité pourtant controversée du droit de la concurrence

- Les difficultés à mesurer l'intérêt du consommateur : à court terme ou à long terme ? en termes de prix ou choix des produits ?

Ex 1 : les pratiques de prédation.

C'est un des exemples typiques d'abus de position dominante. Pourtant, il n'est pas certain que la prédation porte préjudice aux consommateurs. Tout dépend de la temporalité dans laquelle s'inscrit le raisonnement.

Ex 2 : les pratiques des GAFA sur le secteur digital. Monde du gratuit = difficile d'affirmer que les pratiques de Google portent atteinte à l'intérêt du consommateur. En effet, celui-ci ne paie pas l'utilisation du moteur de recherche et les résultats affichés sont d'une pertinence supérieure à ceux affichés par les autres moteurs de recherche, du fait d'un volume d'informations détenues plus importants. Mais les pratiques des GAFA empêchent de nombreux concurrents potentiels de se développer sur le marché. Il y a des pratiques d'exclusivité, de fidélisation, il y a aussi le rachat de pépites…

Du fait de l'absence de préjudice apparent subi par les consommateurs, les autorités de concurrence du monde entier ont eu du mal à sanctionner ces pratiques. Mais la réflexion évolue. Il apparaît qu'à terme, les consommateurs vont avoir intérêt à l'émergence d'une offre concurrente. De plus, la protection des «petits» acteurs économiques semble également constituer un impératif important.

Les choses changent en ce moment, sous l'impulsion de la Commission européenne.

- Et l'intérêt des acteurs économiques? Ne méritent-ils pas aussi d'être pris en considération?

Ex 1: nouvel art. 152.1 du règlement OCM (Organisation commune des marchés) qui permet aux organisations de producteurs de décider des prix en commun, pour contrebalancer le pouvoir d'achat des acteurs situés en aval (industries agro-alimentaires, grande distribution)

Ex 2: concentration Alstom-Siemens. Elle a été interdite il y a quelques mois car risque d'exploitation d'une position dominante sur le marché de la construction des trains à grande vitesse. La Commission a expliqué que le consommateur risquait de payer la note au final, car les trains seraient vendus plus cher aux opérateurs ferroviaires.

Pourtant, les ministres de l'économie français et allemand soutenaient l'opération ! Ils mettaient surtout en avant le risque de concurrence, dans l'avenir, de géants chinois contre l'expansion desquels il fallait lutter au niveau européen, en créant des champions européens. Protéger les acteurs économiques, c'est aussi protéger l'emploi. Et on n'oublie pas que le consommateur du dimanche est aussi un employé durant la semaine…

B) La protection du consommateur par les droits procéduraux

1) Les actions intentées par le consommateur à titre individuel

En droit des pratiques anticoncurrentielles, deux voies de droit sont ouvertes : l'action publique devant les autorités de concurrence, l'action civile devant les juridictions judiciaires.

- Action publique : les consommateurs ne sont pas à l'origine de la saisine d'une autorité de concurrence. Tout au plus peuvent-ils être à l'origine d'enquêtes menées, via des dénonciations aux autorités de contrôle (enquêteurs du ministère par exemple).

- Action civile en réparation : les consommateurs peuvent être victimes de pratiques anticoncurrentielles et peuvent souhaiter en obtenir réparation. Ainsi, par exemple, ils peuvent avoir subi des répercussions de prix du fait d'une entente conclue par leur vendeur direct ou indirect.

Directive dommages adoptée en 2014 pour faciliter leur action. Transposée dans tous les Etats membre. But : faciliter le travail probatoire ; obtenir une meilleure réparation du dommage.

2) Les actions de groupe

- Instaurée par la loi Hamon de 2014 en France.
- Description du mécanisme en deux temps.
- Pour l'instant : pas encore eu d'utilisation en droit de la concurrence. Différents obstacles : le fait que l'initiative de l'action soit réservée aux associations de consommateurs ; la difficulté probatoire sur l'existence du dommage.

§2. La protection du consommateur par le droit de la distribution

-> Le droit de la distribution vise à organiser la distribution de sorte à ce que soit préservée la concurrence intra-marque et inter-marques sur le marché et à protéger les distributeurs qui peuvent être confrontés à des situations de forte asymétrie contractuelle.

-> L'intérêt du consommateur ne figure jamais parmi les finalités poursuivies

A) Les règles qui ont une incidence directe sur la situation du consommateur

1) L'interdiction de la revente à perte

- Description du mécanisme
  - Définition du seuil de revente à perte
  - D'apparence contraire aux intérêts du consommateur, l'objectif d'origine était d'éviter la pratique des prix d'appel, qui se révèle préjudiciable pour les consommateurs.

- Deux éléments de discussion actuellement :

  - La compatibilité de la disposition nationale avec le droit de l'Union européenne (Dir sur les pratiques commerciales déloyales) ? Tout dépend de la finalité du dispositif.
  - Le relèvement du seuil de revente à perte de 10% sur les produits alimentaires. Un risque de hausse des prix, au préjudice du consommateur. Mais un espoir pour les agriculteurs.

2) L'encadrement des promotions sur les produits alimentaires

- Le message publicitaire : on fait bien ressortir le fait qu'il s'agit uniquement d'une promotion de courte durée. But : Ne pas dégrader l'image des produits, dans l'esprit du consommateur.

Dans le même sens, interdiction du mot «gratuit» sur les emballages des produits alimentaires.

- L'encadrement en volume et en valeurs, pour limiter les promotions sur ces produits.

Max: 25% en volume et 34% en valeur.

-> Incidence directe sur le consommateur français qui ne profite plus des mêmes promotions qu'avant.

cela étant, il devrait y avoir une meilleure péréquation entre les produits qui s'installe.

B) Les règles qui n'ont qu'une incidence indirecte sur la situation du consommateur

Le droit de la distribution lutte contre les déséquilibres contractuels qui peuvent venir affecter les relations de distribution.

Plusieurs exemples: la relation franchiseur/franchisé; la relation distributeur/fournisseur.

Différents encadrements:

- L'information précontractuelle au profit du distributeur
- La lutte contre les clauses abusives: soumission à un déséquilibre significatif dans les droits et obligations; stipulation d'un avantage sans contrepartie.
- La limitation de la durée des contrats. + disposition sur l'alignement des durées
- La révision obligatoire en cas d'imprévision.

Ces mécanismes n'ont pas été instaurés pour protéger le consommateur. Le droit de la distribution est, a priori, étranger à ce type de considérations. Cependant, si le législateur a souhaité protéger les «petits» distributeurs, c'est pour permettre la conservation d'une offre diversifiée sur le marché. Celle-ci va directement dans le sens de l'intérêt du consommateur.

HEURISTIC TOURISM TREND AND GASTRONOMY TOURISM IN ISTANBUL

Assc. Prof.Dr. Nur UNDEY
Halıc University, Faculty of Business Administration, Istanbul
nurkalpak@gmail.com

Abstract.

Gastronomical products are among the most important cultural values of a destination. Local gastronomical culture differentiate one destination from the other. Gastronomical values of a destination reflects the identity of its local culture. The visitors consume the products of a destination. Local gastronomical products are the reflections of local cultural identity and add value to a destination These tangible and intangible products must fullfill the wants and needs of the visitor. The uniqueness of its local intangible cultural values like gastronomical culture supports the sustainable competitiveness of a destination and makes it easer for marketers to promote.As the new tourist is after exeperience, gastronomy offers it very well.

Istanbul is a multicultural destination and has a diverse cuisine. As a multi cultural destinaion, culinary culture represent a core element of the destinations' invisible cultural heritage. The city has sufficient attraction factors for gastronomy tourism. Different cultures of the country living in the city, has different culinary characteristics like Ottoman, Anatolian, Byzantine, Sephardic, Eastern Anatolian, Black Sea, Aegean etc. In destination marketing, destination has to be differentiated from the competitors and the destination culture has to be blended with the gastronomical identitiy/culture. New generation tourist is after new and unique experiences. People are not satisfied with ordinary tours and travelling with big groups. Through gastronomy tourism heuristic tourism demand can be fulfiled.

In this study, heuristic tourism and gastronomy tourism has been studied in the light of TURSAB gastronomy tourism report and Trip Advisor guest comments. New suggestions has been developed to increase gastronomy tourism as a part of heuristic tourism. The methodology primarily involved in-depth interviews and document analyses.

Key words: heuristic tourism, gastronomy tourism, destination marketing, gastronomy

Jel Classification: Y8

Introduction

As global tourism is on the rise the competition between destinations increases. The unique and intangibale cultural heritage of destinations become more important factor for attraction of tourists. Nowadays people have fast going lives between office an home. Especially people living in big cities spend alot of time in the traffic and in their offices. People take short breaks in betwen their rush and routin. They want to do different things in these small breaks. They want to get through the crowds, and have special and extraordinary memories in the tours they take, in the hotels they stay, in the destinations they visit. People are not content with regular tours planned for everyone else. They want something special, they want to feel special. In this context, travel agencies organize tailor made tours for special interest groups. In these tours people can experience their interests. As the competition increases, the experiences agencies present to differenciate their services becomes ordinary. People look for unique things, new things because new tourist is after innovation, diversity, authenticity and experience. For a destination or a hospitality establishment to be preferable they have to fulfill the needs and wants of their customers. In new generation tourism they have to offer them unique and new experiences.

Traditional culture tourism is based on seeing, watching and observing activities. On the other hand heuristic tourism is based on experience, active participation and learning. In these kind of practices the important part is having the pleasure of experiencing the creation/ production of the product or service in person, by learning through experience.

In this regard a destination or a nations culinary culture reflects the authenticity of its folc culture and cultural heritage. Culture is directly linked to motivations, physical, rural and regional development, heritage, identity and cultural tourism which then links into concepts such as authenticity and culinary tourism. Food is a "cultural reference point", which, within it, contains entirely unique information about the production and culture and geography of the destination from which it originates [1] Tourists consumption of food and gastronomy has increasingly been turned into an "attractionized" experience that provides high contrast and symbolic values [2] the trend is furtherly fueled by the growth of the "experience economy" [3] where by tourists actively search for a broad range of cultural experiences that are original and authentic to enrich their cultural capital [4] [5].

In new generation tourism concept individualism, experiental practices are encouraged. The changing production-consumption pattern and practices in tourism indusry carry the contemporary tourists from "sight collectioner" position to "experience hunter" position. As a result of this transformation; tangible cultural content like the natural and historical sites, museums, ancient ruins, immovable cultural heritage etc. which are the sources of culture tourism leave their place to a structure based on creativity and experience. This interactive structure is based on places, practices, representations, informations, skills and experiencing the equipment related to these. This new approach or trend converts tourism to a personal activity. At the same time enables tourists to try out the curiosity, knowledge, skills and creativity other than just seeing the cultural heritage. Heuristic tourism is culture focused new generation tourism, based on experience.

Gastronomy embodies the traditional values of a culture. Includes culture, tradition, authenticity and sustainability. It enables revitalizing and diversity of tourism. Authentic and interesting food can attract visitors to a destination [6]. Helps the local development of local economy with involving different sectors. Gastronomy tourism enables, cultural envoriment, natural habitat, various traditional practices, and cultural memory to be consumed simultaneousl, .agriculture provides the product, namely, food; culture provides the history and authenticity;and tourism provides the infrastructure and services and combines the three components into the food tourism experience.[7].

Food tourism has recently drawn much attention as a tourism product [8][9] [10] It is seen as one of the most essential of the tourist experience [9] and therefore as an important factor in determining visitor satisfaction. Destinations are increasingly using food as a means to differentiate themselves and broaden their market base[11].

Gastronomy can play an important role in tourist destination choice and also in visitor satisfaction. The desire to try different food and beverages maybe a primary motivator for some people or secondary motivator for others. Some people may travel to try different cuisines this levates food from more than from an enjoyable activity to a major attraction. (Kercher, Okumus & Okumus, 2008)

According to Jenkins (1999), gastronomy is believed to rank along side climate, accommodition and scenery in importance to tourists as destination attributes. (Jenksins, 1999) Remmington and Yuksel 1998 found that food was the fourth most important contributor to the satisfaction of visitors and the most important factor why tourists return to Turkey. [11]

MATERIAL AND METHOD

The methodology primarily involved in-depth interviews and document analyses. Turkish Travel Agencies Association (TURSAB) Gastronomy Tourism Report, UNWTO Second Global Report on Gastronomy Tourism, Trip Advisor guest comments for Istanbul has been analyzed, interview with the Gastronomy Tourism Department of TURSAB has been done. Data has been analyzed.

RESULTS AND DISCUSSIONS

According to the TURSAB (Turkish Travel Agencies Association) Gastronomy Tourism Report 2015, 88.2% of tourists declare that "food is very important in destination preference" Visitors coming to Turkey spend 828 dollars per person and spend 157.5 dollars for food. This means they spend 1/5 of their expenses on food. Which is much, but it has to be mentioned that many of the hotels on the Mediterranean coast are all inclusive. There are only 94 groups and establishments including hotels, travel agencies, cook schools, restaurants which deal with gastronomy tourism in Turkey. Turkey is on the 23rd place in the world with these groups.

The population of Istanbul is just over 15 milyon. It was the capital of three big Empires . Roman Empire 325 AD- 395 AD, Byzantine Empire 395 - 1453, Ottoman Empire 1453- 1923, since 1923 economy capital of modern Turkey. The population of the city originates from all over the country. All these people brought their own local culture and cuisine. So as a multı cultural city it has a diverse cuisine for different tastes and allows different experiences for heuristic tourism. It is one of the biggest cities in the world and a big tourist attraction. In 2018 Istanbul welcomed 12 million 355 thousand 122 tourists.

1. 991,017 Germany
2. 872,560 Iran
3. 586,814 Saudi Arabia
4. 571,000 Russia
5. 564,000 Iraq
6. 424,000 England

First 5 months of 2019 the number of tourists visiting Istanbul was 5 million 415 thousand 916.

There are 28.650 restaurants in Istanbul. These restaurants are in various classes. Unfortunately there is no exact percentage of the types of these restaurants. The theme of the restaurants change suddenly and continuously. You can visit a restaurant as an international cuisine restaurant a month later it can be a pizza restaurant. But some of these restaurants are classy restaurants with world famous chefs.

In recent years gastronomy tourism is promoted by Turkish Ministry of Tourism. There are 63 travel agencies organize gastronomy tours . 80% of these agencies are in Istanbul, a few in Antep, Adana and Konya. As the importance of gastronomy tourism is seen by the tourism sector more agencies are interested about it. According to TURSAB, in 2019, 100 travel agencies participated in gastronomy tourism trainings. These agencies will start promoting gastronomy tours for 2020. Through gastronomy tourism past can be preserved and also authenticity can be maintained for the future. The economy of gastronomy tours are high, too. A regular culture tour for a week costs approximately $1000 but a gastronomy tour for same period is $2000. Gastronomy tourism on one hand helps to increase the demand as an heuristic tourism type also, on the other hand important economical income.

These gastronomy tours include cooking classes which is a part of the gastronomic experience. Cooking local food with local ingredients and then eating the cooked food gives the pleasure of authentic experience. Fauna flora is a part of local gastronomy, the tours to vineyards and orchards, tasting the herbs, fruits etc. and getting information about them. Degustation of different local dishes and wines, market tours are all gastronomic experiences presented by the local agencies.

To give the tourists a unique gastronomic experience and to develop gastronomy tourism the experience should not only be enjoyable but also match the marketing promise. Authenticity is a must in gastronomy tourism. The agency should take or help the tourists to find an amazing local restaurant, food market, winery, a production facility or people involved in food business. The tourist should be satisfied. He experience has to be fulfilling. The TripAdvisor comments of guests

were also analyzed on gastronomy bases. The negative comments on gastronomy were mainly on disappointment of the quality of food in touristic parts of Istanbul- Sultanhamet and Beyoglu districts. Negative comments are; high prices, low quality food, lack of hygine, bad service, no matching description, photo and food served.

CONCLUSION

Gastronomy tourism is important in promoting and branding of destinations. Through gastronomy tourism local traditions and diversities can be maintained and preserved. Since the authenticity and harnessnes of gastronomy attracts people who are looking for heuristic tourism. The unique cuisine and dishes of a destination can be used for giving the experience that the tourists are looking for.

The development of regional and local cuisines became tourist attractions in recent years. Gastronomy or culinary tourism emerged to be a major travel activity. Travelling for food has become a trend in the world. In many places around the world destinations local food and cuisine became an important market niche. It helps the sustainable competitiveness of a tourist destination.

In recent years alternative tourism activities has attracted the attention of marketers as new tourism products. Sports, health, cultural, religion and gastronomy tourisms are the new emerging tourism products. Plenty of tourism literature and promotional material of various destinations show that especially the role of gastronomy in destination marketing has been recently taking the attention of marketers both locally and internationally. Gastronomy is not only an art of eating and drinking, it's also an interaction of food and beverage with art, culture, science.

In modern globalized world international food chains are all around the world, people eat standardized food. People who are tired of their standardized lives travel with the dream of experiencing intangible local cultural assets like; local cultures, life styles, food etc. Local also has the potential to enhance sustainability in tourism. Many tourists travel for finding different culinary for experiences. Food is an important motivator for travellers. There are many people travelling to special destinations for the reason of seeking food.

As it strenghthens the local economy also contributes to the aunthenticity of the destination.

Gastronomical products are among the most important cultural values of a destination. Local gastronomical culture differentiate one destination from the other. Gastronomical values of a destination reflects the identity of its local culture. The visitors consume the products of a destination. Local gastronomical products are the reflections of local cultural identity and add value to a destination These tangible and intangible products must fulfill the wants and needs of the visitor. The uniqueness of its local intangible cultural values like gastronomical culture supports the sustainable competitiveness of a destination and serves the heurestic tourism.

To give fulfilling experience to visitors and customer satisfaction the negative behavior of the employees has to be changed. Customer satisfaction and fulfilling experience should be adopted by all the people in the gastronomy sector primary objective. The quality of the food in touristic districts like Beyoglu and SultanAhmet has to be upgraded, price-quality balance has to be done, service employees has to be trained to give service, better communications, must speak at least one foreign language, hygine is very important factor. The hygine of the restaurant must be controlled frequently, the pictures and the descriptions of the food on the menu has to match. Other than solving these problems and upgrading the quality of service of gastronomy tourism to promote it agencies and tour operators should;

- Be aware of the changing trends in gastronomy not in local also worldwide,
- Organize specialised workshops,

- Use digital marketing and help food and beverage industry to use the digital platforms, put their information on digital media,

- Gastronomic experiences which suit different budgets like street food, food markets to high-end restaurants should be easy to find and go with public transportaion,

- Use WOM, viral marketing, since no prebuying experience in gastronomy tourism, the experiences of the people who consumed the service/product are important during the buying behavior process. The advice and comments of people who had experience with the product has an guiding effect.

- Events are also important attraction for heuristic tourists. Events like Byzantine food week, Roman food week etc. catch the arrention of people who are looking for new experiences and try new things.

REFERENCES

[1] Mak, A. H. N. Lumbers, M. Eves, A. & Chang, R.C. (2013). An Application of the Repertory Grid Method and Generalized Procrustes Analysis to Investigate the Motivational Factors of Tourist Food Consumption. International Journal of Hospitality Management, 32, 327-338.

[2] Pine, B.J. Gilmore, H.J. (2011). The Experience Economy, Harvard Business Press.

[3] Chang, R.C. Kivela, J. & Mak, A. H. N. (2010). Food Preferences of Chinese Tourists, Annals of Tourism Research, 37(4), 989-1011.

[4] Chang, R.C. & Mak, A. H. N. (2018). Understanding Gastronomic Image From Tourist Perspective: A Repertory Grid Approach. Tourism Management, Elsevier, 68, 89-100.

[5] Ellis, A., Park, E. Kim, S. & Yeoman, I. (2018). What is Food Tourism, Tourism Managment, Elsevier, 68, 250-263

[6] Karim, S. A. & Chi, C. G. Q. (2010). Culinary Tourism As Destination Attraction : An Empirical Examination of Destinations Food Image. Journal of Hospitality and Marketing Management, 19:6, 531-555.

[7] Rand, G. & Heath, E. (2006). Towards a Framework for Food Tourism as an Element of Destination Marketing, Current Issues In Tourism, Routledge, 9:3, 206-234.

[8] Boniface (2003). *Tasting Tourism: Travelling for Food and Drink,* Burlington, VT. Asgate Publishing.

[9] Cohen, E & Avieli, N.(2004). Food in Tourism: Attraction and Impediment, *Annals of Tourism Research,* 31(4), 755-778.

10] Hall.C, & Mirchell R. (2001). The Consumption of Experiences or The Experience of Consumption. An Introduction to Tourism of Taste. In C.M. Hall, L. Sharpes, R. Mitchell, N. Macionis, & B. Cambourne(Eds) *Food Tourism Around the World*: *Development, Management and Markets,* 1-24, Oxford, butterford, Heinneman.

[11] McKercher, B. Okumus, F. & Okumus, B. (2008). Food Tourism as A Viable Market Segement: It's All How You Cook the Numbers, Journal of Travel And Tourism Marketing, 25:2, 137-148.

[12] Sidali, K.L.,Kastenholz, E. & Bianchi, R. (2015). Food Tourism, Niche Markets and Products in Rural Tourism: Cımbining the Intimacy Model and the Experience Economy as a Rural Development Strategy, *Journal of Sustainable Tourism,* Routledge, 23:8-9, 1179-11-97.

SECTIUNEA 1
Abordări inovative şi noi tendinţe în domeniul business şi administrare

FOSTERING THE PERSONAL POTENTIAL OF EMPLOYEES IN THE ORGANIZATION: THE IMPORTANCE OF EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE WORKPLACE

РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ: ЗНАЧЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ

[1]Conf. univ. dr. Liudmila BILAS
[2]Drd. Elena ANDROSOV
[1]Academia de Studii Economice a Moldovei,
str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 61, Republica Moldova, Chişinău,

Tel.: +069 736 822, web site: liudmila.bilas@mail.ru
[2]Academia de Studii Economice a Moldovei,
str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 61, Republica Moldova, Chişinău,
Tel.: +402 736, web site:nicoara@mail.ru

Abstract
The article discusses the current issues of fostering the personal potential of employees in the organization in the conditions of rapid changes in business and society. The paper defines the meaning and importance of emotional intelligence and analyses its components. The article draws conclusions on the ways for developing the emotional intelligence of employees. Among its key factors, the article mentions the leadership's strength, a combination of the leadership various styles, organizational development, and staff training.

Keywords*: business organization, leadership, innovations, emotional potential, emotional leadership, team, leadership styles, management, high performance, changes, management of changes, innovative leadership, innovative management.*

JEL CLASSIFICATION: M12.

INTRODUCTION

Актуальность темы, цель и задачи исследования.

Актуальность темы настоящей публикации обуславливается тем, что совершенствование и реализация личностного потенциала сотрудников в организации выступает одной из ключевых стратегий формирования и развития человеческих ресурсов. Люди – основа бизнеса. По этой причине трудно переоценить востребованность и важность анализируемых вопросов. Недостаточное внимание к развитию личностного потенциала на предприятиях со стороны менеджмента может привести к тому, что выполнение даже самых эффективных инновационных стратегий может оказаться проблематичным и неуспешным.

В условиях постоянно происходящих изменений в бизнес-организациях приходится своевременно и адекватно реагировать на них, осуществляя различного рода инновации: технологические, производственные, продуктовые, сбытовые, маркетинговые. Среди них выделим организационные, проявляющиеся в изменении структуры, систем и процессов управления в компании. Все названные выше виды организационных преобразований в силу

своей неопределенности, риска и непредсказуемости вызывают у сотрудников страх, неуверенность, тревогу перед всем новым. В этой связи в качестве защиты работники могут проявлять сопротивление инициированным руководством переменам. В этом, на наш взгляд, заключается проблема, решение которой связано с реализацией личностного потенциала менеджеров и сотрудников на эмоциональной основе (эмоционального интеллекта). В контексте сформулированной выше проблемы целью настоящей публикации мы видим в определении направлений развития личностного потенциала и его эмоциональной составляющей в условиях проведения организационных преобразований в бизнес-организациях. Выделенные в связи с этим задачи следующие: проанализировать современные концепции эмоционального интеллекта сотрудников; определить факторы актуализации и их эмоциональных качеств сотрудников как предмета настоящего исследования; выявить роль лидерства и проанализировать различные стили руководства в этом процессе.

Анализ публикаций, в которых рассматривается исследуемая в настоящей статье проблема.

В объяснении значения эмоциональных аспектов лидерства в условиях стремительно происходящих изменений в бизнес-среде в контексте настоящей статьи мы опирались на концепцию эмоционального интеллекта как способности человека эффективно управлять собой и отношениями с другими людьми [1, стр.53-54]. Концепция, сформулированная признанным в мире ученым Д. Гоулман. В этой связи при формулировании лидерских качеств и при анализе стилей лидерства на отечественных предприятиях мы исходили из важности эмоциональных способностей, вытекающих из данной концепции: самосознание; самоконтроль; социальная чуткость; социальные навыки [1].

Исследование сформулированной в настоящей статье проблемы опирается на ряд публикаций и исследования ученого Дж. Коттера [2]. Им доказывается, что лидерство в условиях перемен – инновационное лидерство должно быть эмоциональным. Мы разделяем эту позицию, состоящую в том, что ключевое значение при проведении реформ в бизнес-организациях приобретают не только стратегии, системы и процессы управления, но и изменения поведения людей в компании. Кроме того, анализируя эмоциональное лидерство, мы исходили из того, что, как считает этот автор, оно должно проявляться на всех этапах осуществления инновационной деятельности. Концепция человеческого потенциала в контексте формирования человеческих ресурсов объясняется учеными Травиным и И. Максимцевым [3; 4].

В процессе обоснования проблемы и определения возможных направлений ее разрешения в рамках данной статьи мы исходили из ключевой идеи, содержащейся в методологии признанного в мире ученого И. Адизеса. Она заключается в том, что нет идеального руководителя, а есть сочетание людей, реализующих разные стили руководства на различных этапах развития компании [5]. Исследуя данную проблему, подчеркнем важность данной методологии, в части обоснования выводов относительно наиболее приемлемых сочетаний стилей для ряда исследованных в Республике Молдова предприятий.

Исследования, на которые мы опирались, составили научную методологическую базу настоящей публикации, что позволило выделить дискуссионные вопросы и нерешенные составляющие исследуемой проблемы. Последние касаются формирования и реализации эмоционального потенциала в контексте организационных преобразований бизнес-организаций. Это сложная и многогранная проблема, исследование которой мы видим в перспективе.

Изложение основного материала, дискуссия и обоснование результатов исследования.

В условиях стремительно меняющейся реальности возрастает значение личных качеств, личностного потенциала менеджеров и сотрудников, связанных с необходимостью адаптивности к происходящим изменениям в бизнесе и обществе в процессе организационных преобразований. Существует обширная литература и проводятся многочисленные

исследования, в которых анализируется потенциал работников и обосновываются направления его успешной реализации. Во многих источниках по менеджменту человеческий потенциал рассматривается как степень развития физических и духовных способностей человека [3, стр.10; 4].

В этом контексте отметим, что концепция потенциала объясняет стратегическую направленность потенциала, так как он связан с перспективной способностью и перспективными личными качествами человека, с будущим его возможностей в меняющемся мире.

Далее, человеческий потенциал – это сложное системное и структурное явление. В его структуре выделяются квалификационный потенциал (профессиональные знания и навыки); образовательный (интеллектуальные и познавательные способности); психологический (способности восприятия); коммуникативный (способность к сотрудничеству и взаимодействию); творческий (креативные способности и чувство нового) [3, стр.10-11].

В условиях современных тенденций развития экономики и общества, ориентированных на инновации, основанных на знаниях и научных достижениях, возрастает роль нематериальных факторов создания стоимости. В этой связи стержнем успешной реализации человеческого потенциала выступают личностные качества человека, связанные с проявлением эмоций (тревога, гнев, радость, печаль, боль, стыд). Подчеркнем важность понимания эмоций как эмоциональный интеллект, то есть способность человека эффективно управлять собой и отношениями с другими людьми.

Востребованность эмоционального интеллекта возрастает особенно в изменяющихся условиях. Последние вызывают страх у человека перед неопределенным будущим и могут спровоцировать его сопротивление даже самым эффективным нововведениям. Такое поведение характеризуется промедлением с началом осуществления перемен, необходимыми излишними согласованиями, пораженческими настроениями, закреплением позиции статус-кво и др.

Подчеркнем, для того чтобы предотвратить и справиться с сопротивляющимися типом действий сотрудников, необходимо управление собой и отношениями с другими людьми. Это обусловливает значение эмоционального потенциала и возможности его реализации посредством управления или лидерства во взаимоотношениях со своими эмоциями. Поэтому, наряду с названными выше составляющими личностного потенциала подчеркнем значение эмоционального и лидерского потенциала.

Им соответствуют следующие способности. В концепции признанного в мире ученого Д. Гоулман и других ученых [1, стр.53] к личностным навыкам или способностям, определяющим, как мы управляем собой, они относят самосознание (эмоциональное самосознание, точная самооценка, уверенность в себе) и самоконтроль (обуздание эмоций, открытость, адаптивность, воля к победе, инициативность, оптимизм). К социальным навыкам как к способностям, определяющим, как мы управляем нашими отношениями с людьми, эти ученые относят социальную чуткость (сопереживание, деловую осведомленность, предупредительность) [1, стр.54]. К ключевым качествам эмоционального лидера в управлении отношениями выступают: воодушевление, влияние, помощь в самосовершенствовании, содействие изменениям, урегулирование конфликтов, укрепление личных взаимоотношений, командная работа и сотрудничество. В эпоху современных перемен известный ученый Ст. Кови предлагает в процессе реализации эмоционального потенциала людей основываться на взаимосвязи следующих типов интеллекта: духовного, физического, ментального. Их дополняет эмоциональный интеллект. Признание таких способностей у каждого человека в организации позволяет реализовывать «восьмой навык». В концепции этого ученого он означает обретение лидерства (своего голоса) и воспитание других лидеров. Ключевая идея концепции – от эффективности к величию [6].

Эмоциональные аспекты в деятельности сотрудников в условиях непрерывных перемен. Далее проанализируем на основе подхода известного в мире автора Д. Коттера. Он заключается в восьмиэтапной модели проведения организационных преобразований.

Основная идея модели в том, что предпринимаемые менеджментом на каждом этапе решения и действия, связанные с нововведениями в компании, будут успешными, если задействовать эмоциональный фактор в соответствии с триадой «увидеть-прочувствовать-изменить». На наш взгляд, эта концепция не исключает и традиционное, рациональное, логическое начало в организационных преобразованиях, проявляющиеся в последователь ности «проанализировать-продумать-действовать» (см. рисунок 1) [2, стр.31].

1. **Создание атмосферы безотлагательности действий**
   - Изучение рыночной ситуации и конкурентных позиций компании
   - Выявление и анализ реальных или потенциальных кризисов либо благоприятных возможностей

↓

2. **Формирование влиятельной команды реформаторов**
   - Образование достаточно влиятельной группы, способной возглавить процесс преобразований
   - Поощрение командной работы активистов

↓

3. **Создание видения**
   - Создание видения компании с целью активизации преобразований
   - Разработка стратегий достижения видения

↓

4. **Пропаганда нового видения**
   - Использование всех возможных средств пропаганды нового видения и стратегий его претворения в жизнь
   - Формирование новых моделей поведения на примере команды

↓

5. **Создание условий для претворения нового видения в жизнь**
   - Устранение препятствий, блокирующих нововведения
   - Корректировка систем и структур, противоречащих новому видению
   - Поощрение готовности идти на риск, нестандартных идей, поступков и начинаний

↓

6. **Планирование и достижение ближайших результатов**
   - Планирование мер повышения результативности
   - Осуществление этих мер
   - Поощрение и вознаграждение сотрудников, участвовавших в этой работе

↓

7. **Закрепление достижений и расширение преобразований**
   - Корректировка систем, структур и методов работы, которые не укладываются в рамки нового видения, с помощью создания атмосферы доверия в коллективе
   - Наем, продвижение по службе и обучение сотрудников, способных реализовать новое видение
   - Стимулирование процесса преобразований путем запуска новых проектов

↓

8. **Институционализация новых подходов**
   - Четная формулировка взаимосвязей между новым стилем работы и финансовым успехом компании
   - создание условий для развития у сотрудников лидерских качеств и учреждение механизма преемственности

Рис. 1. Восемь этапов организационных преобразований [2, стр.31]

Подчеркнем, что реализация личностного потенциала менеджеров и сотрудников становится возможной благодаря эмоциональной составляющей, которая должна проявляться на всех этапах осуществления нововведений. Для того чтобы это осуществить, менеджерам необходимо проявлять лидерские качества, оказывать непринудительное влияние на сотрудников, используя сочетание различных стилей лидерства. В этом плане, например, методология И. Адизеса предусматривает применение различных стилей поведения лидера. К ним относятся: производитель результатов, администратор, предприниматель, интегратор. Применяя их различные сочетания, соответствующие тому или иному этапу организационных преобразований, возможно добиться результативности и эффективности компании как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Д. Гоулман обогащает теорию и практику менеджмента, обосновывая стили лидерства, позволяющие максимально полно реализовать личностный, эмоциональный потенциал и на этой основе обеспечить результативность предприятия. Такими стилями лидерства, по его мнению, являются: авторитетный, образцовый, товарищеский, обучающий. Подчеркнем, что обучающий стиль, как один из конструктивных и перспективных стилей лидерства, как способ реализации личностного и эмоционального потенциала человека (команды) обосновывается ученым П. Сенге [7]. Наряду с представленными выше стилями лидерства, на наш взгляд, актуальными для развития личностного потенциала, с учетом эмоционального интеллекта сотрудников компании является коучинг. Он предполагает недирективную форму построения взаимоотношений между руководителем и сотрудниками в диалоговом режиме при решении деловых задач. Коучем может выступать и консультант. Этот метод (стиль) направлен на повышение результативности сотрудников посредством развития их навыков работать в команде, проявлять себя лидерами.

Основываясь на изучении теории и успешного опыта в области лидерства, команд и коучинга, в целях реализации личностного и эмоционального потенциала авторами настоящей статьи (в соавторстве [8; 9]) было проведено исследование некоторых аспектов изучаемых вопросов на ряде предприятий, функционирующих в Республике Молдова. Ими явились общества с ограниченной ответственностью (SRL) – Interior Pro, Aptolent Plus, Cartnord, Autocurat, Lingotex, Ditex, Sigmatur-Com. Для проведения исследования в виде анкетирования была разработана анкета. Выборка по вопросам коучинга составила 87 человек. Среди них – менеджеры и сотрудники, составившие 10-12% из общего числа занятых на каждом из анализируемых уровней и звеньев системы менеджмента. Результаты опроса показали, что наибольшее число респондентов (86,2-88,0%) заняты в функциональных командах, являющихся иерархическими. Среди них по численности доминируют команды из 3-4 человек (59,8-61,0%). Значительно меньшее число опрошенных (5,9-8,3%) имеют опыт работы в межфункциональных командах.

По ответам сотрудников исследуемых предприятий, коучинг как составляющая лидерства и менеджмента и предпосылка создания эффективных команд носит эпизодический несистемный характер. К этому мнению склоняются более половины респондентов (57,6-60,0%). В то же время значительная их часть (до 77,9-80,0%) считают, что коучинг – это способ наладить эффективные деловые взаимодействия сотрудников и менеджеров, что может способствовать более результативной совместной деятельности.

Ответы респондентов, которые позитивно оценили перспективы и возможности применения на предприятиях коучинга, относительно его направлений и задач, распределились следующим образом (рис. 2).

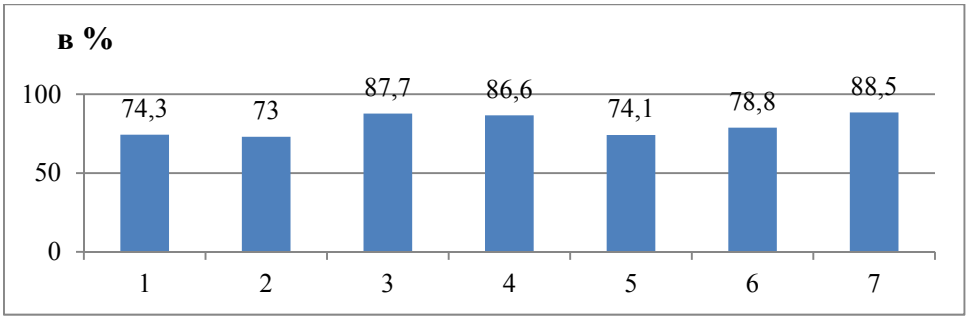


Рис. 2. Линейные распределения ответов респондентов относительно актуальных задач коучинга с целью реализации личностного потенциала сотрудников на основе эмоционального интеллекта (в % к числу респондентов) [8; 9]

Пояснения задач коучинга, представленных на рисунке 2: Развитие лидерских качеств и навыков сотрудничества (организационная результативность); Прояснение личных ценностей и их согласование с миссией и стратегией (организационная результативность); Решение конкретных проблем на рабочем месте (индивидуальная результативность); Решение проблем в своей профессиональной области в режиме сотрудничества (командная результативность); Создание резерва лидеров/преемников (индивидуальная и организационная результативность); Прямая и обратная связь относительно уточнения стратегических и тактических перспектив предприятия (организационная результативность); Прямая и обратная связь в процессе коучинга для уточнения личной стратегии (индивидуальная результативность).

В процессе исследования были получены результаты, убеждающие в востребованности и возрастающей значимости научного подхода к решаемой проблеме посредством сравнительного анализа различных современных теорий известных в мире авторов. Такой подход позволил более глубоко на системной основе раскрыть концепцию личностного потенциала с учетом его эмоциональной составляющей в условиях перемен. Наряду с этим, важными и конструктивными считаем и результаты, полученные с позиций искусства лидерства и менеджмента. Это позволило, во-первых, уточнить складывающиеся на ряде анализируемых отечественных предприятий стили лидерства. Во-вторых, сформулировать выводы и рекомендации менеджерам проанализированных организаций по развитию эмоционального потенциала лидерства в контексте организационных преобразований.

Одним из важных выводов проведенного исследования, на наш взгляд, является то, что в процессе осуществления практических мер по развитию эмоционального интеллекта менеджерам и сотрудникам исследуемых предприятий следует исходить из глубокого понимания смысла феномена эмоционального потенциала, не руководствоваться только поверхностными составляющими данного явления.

На основе проведенных теоретических и практических исследований можно также сделать вывод, что новая реальность, характеризующаяся быстроменяющимися условиями и кризисами, обуславливает необходимость развития личностного потенциала на основе эмоционального интеллекта менеджеров и сотрудников в бизнес-организациях. Для этого в них следует совершенствовать лидерство, использовать сочетание различных стилей поведения лидерского типа. В этой связи возможно будет создавать эффективные команды и использовать в них коучинговый подход.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. КОТТЕР, Джон. Впереди перемен. – М.: Издательство «Олимп – Бизнес», 2017. – 256 с. ISBN 978-5-9693-0325-6.
2. ТРАВИН, В.В.; ДЯТЛОВ, В.А. менеджмент персонала предприятия: учебно-практическое пособие. М.: Дело, 2003.
3. Управление человеческими ресурсами./ Под редакцией профессора И.А. Максимцева. М.: Юрайт, 2012.
4. КОВИ Стивен. Восьмой навык: От эффективности к величию. М.: Альпина Паблишер, 2011. -408 с. ISBN 978-5-9614-1624-4.
5. СЕНГЕ, П. и др. Танец перемен: Новые проблемы самообучающихся организаций./ Пер. с англ. Москва: изд-во «Олимп-Бизнес», 2017. -624 с. ISBN 978-5-9695-0572-9.
6. ГОУЛМАН, Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального и интеллекта/ Дэниел Гоулман, Ричард Бояцис, Энни Макки./ Пер. с англ. 8-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2015. -301 с. ISBN 978-5-9614-5077-4.
7. АДИЗЕС, Ицхак. Развитие лидеров. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 299 с. ISBN 978-5-9614-4718-7.
8. МАСАДЕХ Адиб. Лидерство и командообразование как факторы результативной деятельности сотрудников организации. Дис. на соискание ученой степени доктора экономики по специальности 521.03 – Экономика и менеджмент в отраслях. Кишинев, 2019. – 257 с.
9. BILAŞ, L.; MASADEH, A. Dezvoltarea leadership-ului şi activitatea de echipă a colaboratorilor în baza coachingului rezultativ. În: Revista „Economica" nr.101, Chişinău: Editura ASEM, 2017.

OCCUPATIONAL WELFARE: A RESPONSIBILITY FOR EMPLOYER AND EMPLOYEE

Iulia CONEA-SIMIUC
Denisa ABRUDAN
Faculty of Economics and Business Administration, no.16, Str.J.H.Pestalozzi, ZIP code 300115, Timişoara, Timiş, Romania, iulia.simiuc@gmail.com
Faculty of Economics and Business Administration, no.16, Str.J.H.Pestalozzi, ZIP code 300115, Timişoara, Timiş, Romania, denisa.abrudan@e-uvt.ro
Corresponding author: iulia.simiuc@gmail.com

Abstract

Are the benefit packages outlined by today's companies sufficient in order to attract and retain the talented workforce that shows commitment to work? How the employees will be engaged to achieve the performance at work?

A possible solution is to offer to the employees a good C&B program which include the well-being concept.

The present paper work presents the theoretical elements of this concept and a practical case regarding the role of occupational welfare in having happy employees and successful organizations.

Key words: *employee welfare; human experience; engagement techniques; quality of life; HERO*

JEL: M10, M12, M16

INTRODUCTION

The understanding, measurement, and improvement of human experience have been major goals of individuals, researchers, communities and governments. The overall assessment of human experience has been commonly expressed by the term quality of life (QOL) across multiple disciplines including psychology, medicine, economics, environmental science, and sociology. A search of the Institute for Scientific Information (ISI) database from 1982 to 2005 reveals over 55,000 citations utilizing the term "quality of life." QOL as a general term is meant to represent either how well human needs are met or the extent to which individuals or groups perceive satisfaction or dissatisfaction in various life domains.

When we evaluate the state of human affairs or propose policies to improve them, we typically proceed from assumptions about the characteristics of a good life and strategies for achieving them. We might suppose, for example, that access to particular resources is a part of a good life and, therefore, that increasing economic production per-capita is an appropriate goal.

MATERIAL AND METHOD

We studied new concepts and choose to present the following:

- Positivity, positive organizational behavior
- Engaged and performed employees- source of competitive advantage
- Compensation and benetifits- HR Strategies for Retaining Top Talent(Occupational Welfare)

RESULTS AND DISCUSSIONS

Positivity, positive organizational behavior

Drawing from a wide range of definitions, we can say that positivity is in general known as 'an integrated system of antecedents, processes, practices and outcomes that can be readily identified and agreed upon by diverse observers and stakeholders as uniquely surpassing standards of adequate functioning and adding sustainable value to both the individual and the context'[7]. Within this 'umbrella concept' of positivity, which spans a variety of positive approaches, including positive traits, states, processes, dynamics, perspectives and outcomes at various levels of analysis [6] we define POB (positive organizational behavior) as, 'the study and application of positively oriented human resource strengths and psychological capacities that can be measured, developed and effectively managed for performance improvement in today's workplace' [3]. The focus of POB is on individual-level psychological resources that are positive, theory-based and research-based, measurable, state-like or open to development, and related to desired attitudinal, behavioral and especially performance outcomes in the workplace. This set of criteria was selected to ensure that POB can meet the scientific rigor of academic research, as well as the practical relevance and utility of evidence-based effective practice [5].

Initially, four psychological resources met this set of criteria, namely *hope*, *efficacy*, *resilience* and *optimism*. The acronym HERO it is used to represent these four resources and their importance and relevance in producing exceptional capabilities and outcomes in individuals. Other relevant psychological resources such as creativity, flow, courage, gratitude, forgiveness, mindfulness, emotional intelligence, authenticity and spirituality have also been investigated and found to vary in their degree of fit with these criteria [2]. Thus, while the list of psychological resources may not be exhaustive, the inclusion criteria that were set early on in the emergence of POB provide an ongoing high standard for the rigor and relevance of its constituent resources. Integrating the 'HERO within' resources, a higherorder construct was empirically supported, whereas the whole was a better predictor of job satisfaction and performance than each of the components that make it up.

We refer to this higher-order construct as PsyCap, which we define as 'an individual's positive psychological state of development that is characterized by:

(1) having confidence (efficacy) to take on and put in the necessary effort to succeed at challenging tasks; (2) making a positive attribution (optimism) about succeeding now and in the future; (3) persevering toward goals and, when necessary, redirecting paths to goals (hope) in order to succeed; and (4) when beset by problems and adversity, sustaining and bouncing back and even beyond (resilience) to attain success' [3].

The basic underlying theoretical thread connecting hope, efficacy, resilience and optimism is a 'positive appraisal of circumstances and probability for success based on motivated effort and perseverance' and an internalized sense of agency, control and intentionality. In other words, as chances of success are consistently appraised in a positive light and perceived to be within reach and control, this promotes a positive outlook, choice to pursue challenging goals, and investment of energy and resources in pursuit of those goals despite obstacles and setbacks.

Engaged and performed employees- source of competitive advantage

The human capital focuses two main components which is individuals and organizations. This concept have further been that human capitals have four key attributes as follows: (1) flexibility and adaptability (2) enhancement of individual competencies (3) the development of organizational competencies and (4) individual employability. It shows that these attributes in turn generate add values to individual and organizational outcomes. There are various findings that incorporate human

capital with higher performance and sustainable competitive advantage; higher organizational commitment and enhanced organizational retention.

Hence, all this debates fundamentally focuses on individual and organizational performance. From the individual level, the importance of human capital depends on the degree to which it contributes to the creation of a competitive advantage. From an economic point of view, transaction-costs indicate that firm gains a competitive advantage when they own firm-specific resources that can not be copied by rivals. Thus, as the uniqueness of human capital increases, firm have incentives to invest resources into its management and the aim to reduce risks and capitalize on productive potentials. Hence, individuals need to enhance their competency skills in order to be competitive in their organizations.

The human capital theory has undergone a rapid development. Within its development, greater attention has been paid to training related aspects. This is much related to the individual perspective. Human capital investment is any activity which improves the quality (productivity) of the worker. Therefore, training is an important component of human capital investment. This refers to the knowledge and training required and undergone by a person that increases his or her capabilities in performing activities of economic values. Some recent literature shows the importance of training. In any case, it is fitting to point out that the workforce's lack of training is related to low competitiveness. In turn, a greater human capital stock is associated with greater productivity and higher salaries. Likewise, training is linked to the longevity of companies and greater tendency to business and economic growth.

In addition, human capital as a way not only to motivate workers and boost up their commitment but also to create expenditure in R&D and eventually pave a way for the generation of new knowledge for the economy and society in general. Also, for small businesses it is a valuable asset, which is positively associated with business performance. Finally, investment in training is desirable form both a personal and social perspective. From the organizational level, human capital plays an important role in the strategic planning on how to create competitive advantages. Also it stated that a company's human capital has two dimensions which are *value* and *uniqueness*. Firm indicates that resources are valuable when they allow improving effectiveness, capitalizing on opportunities and neutralizing threats. In the context of effective management, value focuses on increasing profits in comparison with the associated costs. In this sense, firm's human capital can add value if it contributes to lower costs, provide increased performances. Another study analysed the relationship between human capital and organizational performance of software companies. They found that the human capital indicators had a positive association on organizational performances.

These indicators such as training attended and team-work practices, tended to result in superstar performers where more productivity could be translated to organizational performances. This was also supported by the thing that a significant positive correlation between the quality of developers and volume of market shares it was noticed during the time. Based on the above arguments we can conclude that human capital indicators enhanced the firm performance directly or indirectly.

A causal model using a set of cross-sectional indicates that human capital enhancement paves a way for greater innovativeness and this in turn offers positive implications on firm performance. In the meantime, firm performance and human capital could also be viewed in the context of high performance work systems. It is argued that the formation and emphasis on the human capital enhancement will result in high performance or rather high performance work systems. Admittedly, human capital development and enhancement in organizations tend to create a significant contribution on organizational competencies and this in turn becomes a great boost for further

enhancing innovativeness and the current literature to a large extent supports the fact that firm performance is positively impacted by the presence of human capital practices.

Some even endorsed that human capital development is a prerequisite to good financial performance and in addition, the importance of organizational human capital with regard to firm performance. In addition, evidence shows that the relevance of human capital to firm performance has also become prevalent among the technology-based new ventures, and it seems that the use of human capital tool (emphasizing quality of employees) per say in small technology based new ventures tends to have a great impact on the firms' success. In the meantime, human capital enhancement can also be viewed in the context of top management team (TMT). Heterogeneity or sometimes is called diversity in TMT will tend to lead to greater performance because the argument is heterogeneity promotes various characteristics to be absorbed into the workforce team; this includes people of different age groups, functional backgrounds, education backgrounds, tenure and gender.

These characteristics have a positive impact on firm performance as argued under the upper echelon theory. Studies reveal that heterogeneity cultivates greater knowledge, creativity and innovation among the team members. Heterogeneity is positively linked to better problem solving and offering creative solutions. Hence, diversity is positively related to performance. Even in the context of an organization, the implementation of certain management approaches or philosophies also deals with the infusion of human capital (e.g quality circles, team of employee's experts) especially when faced with problems. Again, in a very broad discussion, especially in the context of total quality management (TQM), firms can be assessed using financial and non-financial performance.

The financial performance includes employee productivity, defect rates and market share and non-financial performance that include workflow improvement, innovation, customer satisfaction and skills development. Besides this, diversity is able to attract and retain the best talent available; reduced costs due to lower turnover and fewer lawsuits, enhanced market understanding and marketing ability, better problem solving, greater organizational flexibility and better overall performance and improvement in decision making at strategic level.

Heterogeneity is positively linked to better problem solving and offering creating solutions. A recent study in the related area also provides some insightful information about the heterogeneity effect on firm performance. Undoubtedly, heterogeneity (in the form of human capital) can be a significantly important input to human capital development and enhancement as it makes organizations to be more creative and innovative for long term survival in their international and global markets. In light of this, the competency of TMT is supported by the input-based international human capital, transformational human capital and output-based international human capital. However, some even argue that the relationship between innovative human resource practices (though human capital practices are not directly involved) and organizational performance could be described as 'non-linear'.

Compensation and benetifits- HR Strategies for Retaining Top Talent(Occupational Welfare)

Job satisfaction is a sensation that employees have about their work environment and their expectations towards work. Thus, job satisfaction can be recognized as what one wants or values from a job. Different kinds of satisfaction lead to diverse objectives and behaviours that ascend from different types of motivation in getting different types of rewards. Rewards with their aftermath relationship were expected to establish on satisfaction of the employee with their organization [6]. Employee who reveals high job satisfaction is motivated by rewards, and rewards supported work engagement. Satisfaction of rewards in public and private sector employee has been established certainly associated with job satisfaction. Furthermore, preceding research found that

job satisfaction is associated with the monetary compensation (pay, promotion, and bonus) and non-monetary compensation is one of the most important explanatory variables in both sectors.

For a very long time, the rewarding of employees involved the fulfillment of legal obligations towards the employee (salary payment, granting of leave and other types of holidays, payment of social and health insurance, etc.).[7]

Compensation structure, the amount of pay dispersion across organizational levels, matters in employee turnover. Studies have shown that wide gaps between an organization's lowest paid and highest paid employees increase the likelihood that managers and other employees will voluntarily leave the organization.

It is well known that procedures such as determination and administration of pay raises can affect employee turnover through their perceptions of organizational support. Employees' higher levels of satisfaction with pay procedures are associated with higher perceptions of organizational support, which in turn reduces their likelihood to voluntarily leave.

Type of compensation also has an effect on employee turnover. Beyond pay raises and cash bonuses, stock options do have an effect on executive turnover, and it is shown that companies with higher levels of insurance and retirement benefits generally experience lower levels of employee turnover. Perceptions of pay fairness and equity are significant in managing employee commitment and turnover. Later research supported his findings in that reductions in turnover were shown to be a result of compensation and benefits systems that employees perceived as fair in terms of equity theory.

Finally, studies have shown that many different vesting schedules for compensation and benefits can be linked to tenure requirements to have a positive effect on employee retention. Benefits with relatively long-term vesting schedules such as stock options, employee stock ownership plans and retirement plans have been shown to effectively manage employee turnover.

The key is to keep vesting schedules long enough to retain employees for a reasonable period of time and short enough to retain their motivational power.

What advantages can the Romanian employee have in the benefits package?

Table vouchers, gift vouchers, life insurance, health insurance, private pensions or care courses are the opposite pole with the position at work when you can get care in terms of providing more companies. The benefits of large employers can be estimated, about 12% of the total amount of care or pleasure an employer for employees.

About 85% of companies can benefit from accident and sickness insurance. These are considered mandatory, they are benefits to care for, you have to take care of them and remain primary.

Private pensions experienced a boom in 2008, when multinationals wanted to offer beneficial rights products. Of course, they are more interesting for a strong or middle-aged resistance and an employee of 35-40 years. Relevant studies for a multinational company from five private pension plans for employees.

If care is provided for the parties regarding the salaries, they will be able to exchange tangible benefits when they can take place at work.

The most recent famous research has turned around 85% of the multinationals that can be provided salaries, especially in private clinics. At the same time, medical insurance is also offered, except that they are not yet present on the benefit packages. Employers motivated to think of the prince's need to decrease in order to be able to cover the expenses.[4]

If there is a meal ticket, the situation is completely different, he returns to Romania, which is estimated to pay salaries and more than 90% of the big companies.

Another facilitation of the care is the clarity of the way in the last years to reach the actions, for the employers, a subscription to the gymnasium. The analysis was done by the experience and the extract, but it reveals a surprising result. It was a boom at the beginning, but the companies drew

a line and found that, although they had requested them, the employees did not use them abusively. About 30-40% to be able to present such benefits.[1]

The newest we have tendencies in the tactic of motivating our salary, but, necessarily, financial advantages. It emphasizes the benefits systems designed to maintain the balance between personal and professional life. Here comes a flexible schedule, you can do homework, reduce for the restaurant table, preferential rates in the accommodation space, in terms of rooms, but also special for vehicles. In some respects, discounts may be granted to accompany their companions, these may be established in the field of activity, the famous care product or cosmetics, up to the care institutions, which cannot be salary that can have credits with preferential interest. In many parts, during classes, workshops or on weekends with colleagues, they are successful in taking care of the benefits in terms of the care needed to keep people. Developed especially in Bucharest, it designs like Bookster, the corporate library, and manages to sow. There is constant care to pay for the courses that have no connection with the job, in areas such as design, child-rearing and childcare.

CONCLUSIONS

This perspective implies that firms should very carefully evaluate their decisions to outsource HR responsibilities. We have argued that some aspects of the HR function are appropriately judged as cost centers (e.g., benefits administration) but that other elements of an HR system create value as part of a firm's strategic infrastructure.

Although a decision with respect to outsourcing might be straightforward at the two ends of the cost-value creation continuum, for many elements of an HR system the decision is not so clear. In some respects, as a firm moves toward a strategic perspective on the HR system, HR activities like recruiting and hiring, which might be considered best outsourced when measured against a cost standard, might well be retained if their alignment with the remainder of the HR system is a critical source of value for the entire system.

This situation would be more likely when it is the entire HR system that is the source of value, and the core competencies required to create this value are largely firm-specific and not easily replicated through outsourcing. With the emergence of a strategic role for human resources, the HR function and indeed the traditional discipline of human resources are at a crossroads. If HR functional managers ignore this opportunity, the HR function will be left with traditional transaction and compliance activities, forced to justify itself on a cost basis, and in many cases will be outsourced. The research that is the focus of this special issue points to the importance of the HR system, not necessarily to the importance of the HR function.

REFERENCES

[1] Garavan Thomas, Morley Michael, Gunnigle Patrick, Collins Eammon 2001, „*Human capital accumulation: the role of human resource development*", Journal of European Industrial Training, Vol. 25 No. 2/3/4, pp. 48-68, eISBN: 0309-0590;

[2] Luthans Fred, Doh Jonathan, 2012, „*International Management: Culture, Strategy, and Behavior. McGraw-Hill*", 10th Edition, ISBN-13: 978-1259705076;

[3] Luthans Fred, Youssef Carolyn, Avolio Bruce, 2015 „*Psychological capital and Beyond*", Oxford University, ISBN: 9780199316472.

[4] Marimuthu,M., Arokiasamy, L., Ismail,M., „*Human capital development and its impact on firm performance: evidence from developmental economics*", The Journal of International Social Research, eISBN: 0309-0590;

[5] Pfeffer Jeffrey, Sutton Robert, 2006,, *Hard facts, dangerous half-truths, and total nonsense: Profiting from evidence-based management*", ISBN-13: 978-1591398622.

[6] Spreitzer Gretchen, Cameron Kim, 2014, „*A Path Forward: Assessing Progress and Exploring Core Questions for the Future of Positive Organizational Scholarship*", The Oxford Handbook, pg 1-18, ISBN: 9780199734610.

[7] Youssef-Morgan Carolyn & Luthans Fred, 2015, „*Psychological Capital and Well-being*", Stress and Health no.31: pg 180–188, eISBN:1532-2998.

PROCESUL DE RECRUTARE IN ERA DIGITALA- O ABORDARE MANAGERIALA
THE RECRUITMENT PROCESS IN THE DIGITAL AGE - A MANAGERIAL APPROACH

***Cosmin TATARU*[1]**
***Denisa ABRUDAN*[2]**
Universitatea de Vest TIMISOARA, Facultatea de Economie si Administrarea Afacerilor,
Strada Johann Heinrich Pestalozzi nr.16, Timisoara, 300115, Timis, Romania
Corresponding author: tataru_cosmin@yahoo.com

Abstract

Recrutarea şi selecţia resurselor umane prin intermediul social media reprezintă un trend natural şi necesar.

Prezenta lucrare îşi propune sa evidenţieze aspecte ale impactului „erei digitale" asupra procesului de recrutare, arătând eficienta recrutării prin intermediul canalelor online.

Având la baza o analiza a percepţiei actuale a candidaţilor asupra susţinerii interviurilor de recrutare in forma tradiţională/clasica (fata in fata) sau digitala (interviu telefonic, video interviu etc.) studiul realizat permite identificarea celor mai frecvent utilizate platforme online dedicate recrutării.

Aceasta cercetare ce are ca fundament câteva experienţe trăite de candidaţi –ce au mai participat la interviuri ''digitale''aplicând prin intermediul platformelor online, vine sa demonstreze o data in plus ca orice lucru nou- in cazul nostru digitalizarea proceselor de HR, necesită o perioadă de adaptare din partea tuturor celor implicaţi, respectiv: organizaţie, manageri sau aplicanţi.

Cuvinte cheie: *recrutare online, resurse umane, digitalizare*

JEL: M10, M12, M16

1. Introducere

De când au prins contur platformele online, mesajele angajatorilor au ajuns mai uşor,cu o viteza mai mareşi mult sub costurile anterioare,la tot mai multe persoane interesate. In urma analizei celor mai recente informaţii colectate din mediul online, se discuta despre situaţiile ce le întâlnesccompaniile in recrutarea, selecţia, cooptareaşiretenţiacelor mai potriviţicandidaţi care sa performeze şi sa aducă plus valoare la nivel de individ şiorganizaţie.

Angajatorul anului 2019 trebuie sa deţină competente şi abilitaţi ce ţin de un nou comportament social, metodologii de aplicare a noilor tehnologii in zona de resurse umane (ce nu erau neapărat necesare pana acum). In acest moment recrutorii au nevoie sa inovezepractici de recrutare şiselecţie care sa-i poată atrage pe cei mai potriviţi dintre candidaţi.

Studii făcute şi promovate in ultimii ani ne arata că recrutarea s-a mutat de mult in zona online (pe internet) şi tot mai mult se discuta de verificarea candidaţilor in mediul onlinede către companii chiar înaintea recrutării efective -pe diferite site-uri (LinkedIn, Facebook, Instagram sau alte site-uri de specialitate). Procesele de HR evoluează rapid: tot mai multe companii specializate oferă soft-uri tip "roboti" (RPA - Robotic Process Automation) ce pot analiza diferite date despre candidatul online sau analizează comportamentul candidatului din timpul interviului etc.

[1]Economist, BRD Groupe Societe Generale
[2]Facultatea de Economie şi de Administrare a Afacerilor, Universitatea de Vest Timişoara

AI-ul, cunoscut in sens larg ca „inteligenta artificiala" se dovedeştea fi eficienta in utilizarea la nivelul procesului de recrutare şi selecţie, însă trebuie sa fie de la sine înţeles ca niciodată nu este anulată componenta umana, importanta rolului „uman" nu se diminuează, ci se repoziţionează şi se adaptează la noile trenduri din piaţă.

Daca recrutarea in stil tradiţional era considerata pana ieri soluţia optima, acum nu mai putem susţine aceasta afirmaţie având in vedere impactul adus de noile tehnologii care simplifica atât identificarea posturilor vacante din perspectiva candidatului–folosind un simplu dispozitiv tip laptop, tableta şi chiar telefon, o conexiune la internet şi utilizând in orice moment platformele de recrutare online, cat şi găsirea de către angajator a potenţialului candidat prin simpla postare a unui simplu anunţ -salvând timp şi cu impact redus asupra bugetului companiei.

2. Era digitala" şi impactul digitalizării in procesul de recrutare

Având in vedere ca suntem prezenţi in era digitala, cele mai folosite canale de recrutare se afla in zona online – zona de social media, însă şi cele utilizate in procesul clasic de recrutare nu au fost abandonate. Procesele de HR unde intervenţia digitalului aduce plus valoare imediata sunt legate de aplicaţii web sau chiar mobile, care pot prelua o multitudine de informaţii, oferind posibilitatea recrutorilor sa se ocupe de procese cu un grad de complexitate mult mai mare. Aplicaţiile de acest tip pot trata programarea candidaţilor pentru interviuri sau pot gestiona interviurile telefonice, pot genera adrese online pentru confirmarea participării la interviu sau chiar remite automat o oferta sau scrisoare de acceptare. Probabil multe procese de tip administrativ vor fi gestionate de roboti, recrutorii putând astfel utiliza mult mai bine timpul petrecut efectiv cu candidaţii lor sau încercând sa se specializeze pe zona comportamentala sau psihologica. Recrutarea digitala se va dezvolta constant in viitor şi cu siguranţa implicarea inteligentei artificiale in acest proces va atrage de la sine aspecte mai complexe: fluxuri de date mult mai bine analizate astfel încât compania sa faciliteze angajarea salariatului optim in mult mai multe cazuri decât pana acum.

Pentru companie, prezenta inteligentei artificiale se prezinta ca o mare realizare, lucru ce nu este asumat in acelaşi mod de către candidaţi sau salariaţi, care îşi imaginează scenarii pesimiste potrivit cărora posturile lor vor fidesfiinţate. Trebuie ca toţi sa înţelegem ca „totul se transforma" – daca astăzi dispare o activitate in forma cunoscuta de noi acum, in acelaşi timp se creează o alta noua, ce defineşte viitorul. Bineînţeles ca exista şi aspecte negative ale digitalizării, unul dintre ele este dat de faptul ca cele mai multe companii nu au, la nivel de top management „expertiza in a dezvolta un model digital de afacere"[5] şi din păcate se preiau tot felul de soluţii implementate de alţii fără a se analiza daca o astfel de soluţie digitala se potriveşte culturii companiei respective.

- *Recrutarea prin Social Media (RSM)*

Potrivit lui Safko şi Brake [6], **social media** reprezintă utilizarea de medii de conversaţii bazate pe web (aplicaţii care fac posibilă crearea şi transmiterea de conţinut în format de cuvinte, imagini, videoclipuri şi audio) între comunităţile de persoane care se întâlnesc în mediul online pentru a împărtăşi informaţii.

Kaplan şi Haenlein [3] definesc social media drept „un grup de aplicaţii bazate pe Internet care se bazează pe bazele ideologice şi tehnologice ale Web 2.0 şi care permit crearea şi schimbul de conţinut generat de utilizatori"; un astfel de set de aplicaţii sunt site-urile de socializare sau reţelele sociale (din engleză social networking sites).

Reţelele sociale sunt definite de Boyd şi Ellison[1] ca „servicii bazate pe web care permit indivizilor să îşi construiască un profil public sau semi-public într-un sistem limitat, să articuleze o listă a altor utilizatori cu care împărtăşesc o conexiune, şi să vizualizeze şi traverseze lista lor de conexiuni şi a altora în interiorul sistemului".

Iniţial reţelele sociale au fost concepute pentru a socializa cu prietenii şi familia, însă cu timpul aceste reţele au devenit un instrument profesional important, în special în domeniul recrutării.

Odată cu creşterea numărului de utilizatori pe reţelele sociale, folosirea canalelor social media în recrutare a fost luata in calcul şi de către organizaţii care au văzut potenţialul acestor canale prin a atrage nu numai candidaţi potenţiali de lucru, ci şi candidaţii pasivi şi semi-pasivi.

Există dovezi că recrutorii şi organizaţiile îşi dau seama că mai mulţi şi mai buni candidaţi ar putea fi descoperiţi şi abordaţi mai rapid şi cu costuri mai mici prin utilizarea reţelelor sociale, comparativ cu metodele tradiţionale de recrutare. Prin urmare, nu este surprinzător faptul că recrutorii şi organizaţiile consideră reţelele sociale ca instrumente atractive de recrutare, care le oferă un avantaj competitiv în atingerea obiectivelor de recrutare propuse.

- *Platforme de recrutare on line, liant intre angajator şi candidat. Cele mai cunoscute reţele sociale*

LinkedIn- un site de socializare în domeniul afacerilor utilizat pentru crearea de reţele profesionale.

Cea mai mare reţea profesionala din lume, cu miliarde de membrii ce împărtăşesc realizări profesionale şi povesti focusate pe cariera, LinkedIn este un instrument fantastic dedicat recrutării online. Fiind un real sprijin pentru recrutor dar şi pentru candidat, LinkedIn are avantajul de a construi o reţea de cunoştinţe profesionale de dimensiuni mari şi extrem de variata pentru a urmări diferite companii şi a găsi locuri de muncă, persoane şi oportunităţi de afaceri.

Blog - site de discuţii sau de informare publicat pe internet care constă din intrări(„mesaje") afişate în ordine inversă cronologică, adică cea mai recentă postare apare pe primul loc. Până în 2009, blogurile reprezentau, de obicei, lucrările unei singure persoane, ocazional a unui grup mic, care de multe ori acoperă un singur subiect. Mai recent s-au dezvoltat „bloguri cu mai mulţi autori", cu posturi scrise de un număr mare de autori şi editate profesional. Blogurile constau din intrări regulate de comentarii şi descrieri de evenimente (*blogging*).

Facebook - serviciu de reţea socială în care utilizatorii creează profiluri personale,adaugă alţi utilizatori ca prieteni şi socializează între ei, inclusiv primesc notificări automate atunci când aceştia îşi actualizează propriul profil. Facebook este un instrument valoros pentru construirea de relaţii profesionale şi în special pentru recrutarea de personal, ca urmare a potenţialului mare de tinere talente şi multitudinii de aplicaţii de recrutare dezvoltate.

Instagram - serviciu online de photo-sharing, video-sharing şi reţea socială care oferăutilizatorilor posibilitatea să încarce poze şi video-uri, să le aplice filtre digitale, şi să le distribuie pe o varietate de reţele sociale. Instagram este una dintre cele mai utilizate reţele sociale în comunicarea companiilor cu consumatorii.

Google+ este o reţea de socializare dezvoltată de compania americană Google. Google+ poate reprezenta o opţiune eficientă în recrutarea de personal, deoarece combină funcţiile de bază caracteristice reţelelor Facebook şi Twitter. Google+ a fost intre timp închisă de Google nefiind considerată a atinge obiectivele propuse iniţial.

YouTube - un site web (deţinut de Google) de partajare a videoclipurilor, pe careutilizatorii pot încărca, distribui şi vizualiza videoclipuri. Organizaţiile folosesc din ce în ce mai mult YouTube ca modalitate de a face schimb de informaţii cu privire la compania lor şi la posturile vacante ale acesteia cu potenţialii solicitanţi. Potenţialii clienţi sunt atraşi de această formă de media, deoarece mesajul este unul dinamic şi captivant.

Utilizarea noilor tehnologii in favoarea recrutorilor – mai ales in procesul de intervievare online (fie el audio, video etc.) astfel încât sa maximizeze succesul in găsirea celor mai potriviti

candidaţi, devine astfel o normalitate pentru acele companii care înţeleg importanta prezentei lor pe reţelele sociale.

In România, principalele site-uri dedicate recrutării (ex.BestJobs, Ejobs, Hipo etc) sunt platforme dedicate 100% acestui tip de activitateşi au ca scop crearea unei baze de date cat mai complete pentru tot ce înseamnă zona de recrutare: atât din perspectiva angajatorului cat şi a candidatului. Sunt utilizate tocmai pentru ca procesează date din zona mai multor recrutori devenind o platforma completa pentru ofertele existente in acel moment la nivelul tarii/ regiunii respective etc. In tara noastră sunt extrem de des utilizate aceste site-uri şi de fiecare data angajatorii postează anunţurile şi pe aceste platforme astfel încât sa fie cat mai facil accesul candidaţilor.

3. Studiu de caz: In mediul financiar-bancar şi asigurări din Romania, candidatul este pregătit să se adapteze transformărilor digitale din HR?

Cercetarea de faţă se doreşte a oferi o imagine clara asupra gradului de pregătire a candidatului in ceea ce priveşte transformările proceselor de recrutare datorate digitalizării.

Studiul prezent a fost efectuat in luna mai a anului 2019 pe un eşantion de 202 persoane, angajate in mediul financiar-bancar şi asigurări din Romania.

Metoda de cercetare a fost ancheta pe baza de chestionar, instrumentul de cercetare folosit fiind chestionarul- utilizândaplicaţia Google Forms, aplicaţie extrem de utila şi uşor de utilizat.

Obiectivele principale urmărite:

- Identificarea preferinţelorcandidaţilor fata de metodele de recrutare, de susţinere a unui interviu;
- Analiza nivelului de pregătirea candidaţilor pentru schimbările generate de către„era digitala" in HR.

Foarte important este sa înţelegem ca studiul s-a adresat in mod special "candidatului" cu experienţă ce a participat la diferite tipuri de interviu şi care poate face clar diferenţa intre abordarea tradiţionalaşi cea moderna. In cel de-al doilea rând, publicul ţintaal cercetării a fost reprezentat de angajaţii din generaţia Y care ştim ca este deschisa noii abordări digitale şi care s-au adaptat cu uşurinţa "erei digitale" şitransformărilor ce au apărut in procesele de HR. Întrebarea ce apare in acest context este: Ceilalţi candidaţi s-au adaptat acestor transformări, s-au adaptat acestui trend?

- **Metode de căutare posturi vacante – perspectiva candidatului**

Surprinzător, cu toate ca unii respondenţi au menţionat ca sunt deschişi pentru recrutarea Online (social-media) in urma cercetării, răspunsul cel mai frecvent oferit a fost: "Mi-am depus CV-ul direct la angajator (fizic)" 35.6%.

52 persoane au confirmat ca "au discutat direct cu personalul HR (întâlnire directa, târg de job-uri)" in timp ce pe segmentul online avem 54 răspunsuri care ne confirma ca "au aplicat online in extern (alte medii online: BestJobs, Facebook, LinkedIn etc.)" şi 45 persoane ce au aplicat direct pe site-ul companiei. Folosirea unei alte metode (fie ea de tip recomandare sau identificarea posturilor vacante din alte medii – anunţuri ziare, anunţuripregătite de diferite instituţii ale statului etc.) deţine un procent de 20% din persoanele chestionate. In concluzie, nu este îmbrăţişat integral mediu online şi mulţi candidaţi încă prefera interacţiunea cu angajatorul – fizic – in mod special cu zona de Resurse Umane.

- **Platforma online aleasa de candidat**

Din cele 202 persoane chestionate, 62.9% au menţionat ca utilizează "direct site-ul companiei"pentru depunerea CV-ului. Putem considera ca este tot o zona Online şi este un câştig per total ca lumea apelează la servicii online pentru a putea sa se promoveze şi sa îşi arate interesul

pentru respectiva companie, însă este destul de atipic pentru Romania sa ne limitam la a depune doar un CV pentru o singura companie când putem utiliza platforme ce integrează zeci, chiar sute de oferte concomitent şi efectiv nici nu ştii de unde ar putea sa apară o oportunitate la care noi poate nici măcar nu ne-am gândit.

Imediat după site-ul companiei, avem eJOBS cu 51%, secondat in apropiere de platforma BestJobs cu 49.5% şi abia pe a patra poziţie se situeazăLinkedIn cu doar 33.2%. Restul platformelor au obţinut rezultate situaţie sub 15%.

Când ne adresam aceloraşi persoane cu întrebarea privind "deschiderea de a fi recrutaţi prin social media" mai concret deschiderea de a fi invitaţi la un interviu pentru un nou post de o companie ce ii abordează pe canale online, avem o proporţie mult mai mare de persoane ce sunt deschise către o astfel de abordare – 71.3%. Totuşi avem şi destul de multe persoane ce nu sunt interesate de utilizarea acestor canale online sau care ar fi deschise spre o astfel de abordare însă nu înţeleg cu funcţionează aceasta metoda sau le lipsesc unele cunoştinţe IT pentru a accesa zona social media. Aşa cum aminteam in zona teoretica a lucrării, exista încă persoane ce nu sunt prezente in mediul online şi din acest motiv nu putem exclude metodologia tradiţionala din procesul de recrutare.

- **Participarea la un interviu in mediu online**

Cu toate ca de multe ori din cauza unei permanente preocupări privind "era digitala", omitem ca exista şi un segment semnificativ de persoane ce încă nu au accesat aceasta formă de depunere a candidaturii. Avem din cele 202 persoane chestionate doar 37.2% persoane care efectiv au şi participat la un astfel de interviu, 45% dintre respondenţi sunt interesaţişicunosc aceasta varianta de recrutare dar rămân in continuare 17.8% persoane ce nu ştiu nimic despre aceasta modalitate de recrutare.

- **Deschiderea candidatului de a fi asistat in timpul interviului de un software tip RPA(Robotic Process Automation)/AI (inteligenta artificiala) ce va interpreta rezultatele in urma interviului online**

In ceea ce priveşte influenta inteligentei artificiale in procesul de recrutare, cu accent pe zona de interviu avem o situaţie incerta pentru un procent de 43.6% din persoanele chestionate care încă nu au o opinie formata şi probabil acest fapt deriva din lipsa unei informări pe aceasta tema. 43.6% totuşi confirma acordul lor privind o astfel de abordare şi sub 10% dintre respondenţise opun utilizării AI in procesul de recrutare, acesta fiind in viziunea lor considerat un stres suplimentar.

- **Deschiderea candidatului spre a fi intervievat direct de un software tip robot pregătit special pentru astfel de întâlniri şi dedicat procesului de recrutare**

In situaţia in care ne-am dori sa aflam daca aceşticandidaţi ar susţine un interviu direct cu un soft inteligent (robot) răspunsul obţinut arata ca 40.1% dintre cei chestionaţi nu au încă informaţiile necesare pentru a înţelege cum poate fi funcţional un astfel de interviu in timp ce 32.7% dintre respondenţi au o atitudine deschisa şi de acceptare a schimbării impuse de dezvoltarea tehnologica.

4. CONCLUZII

Întrebările de la care a plecat cercetarea de fata au vizat sa surprindă cat de mult s-au dezvoltat unele procese din zona de HR in ultimii ani şi cat de mult a influenţat digitalizarea unele procese clasice. Poate însă cel mai important aspect al cercetării este dat *de ce anume simte candidatul in acest moment şi cat de deschis este el acum spre aceasta schimbare impusa de dezvoltarea tehnologica?*

Bineînţeles ca anticipam ca respondenţii din generaţiile de tineri vor fi extrem de deschişi spre digital şi putem vedea asta zilnic in procesul de recrutare, însă ei sunt doar o parte din candidaţii ce se prezinta acum la interviuri şi "viitorul" trebuie sa fie îmbrăţişat de toţi sau măcarînţeles. Pentru a

putea surprinde cat mai bine ce anume se întâmpla in mediul financiar-bancar, cercetarea surprinde candidaţii ce astăzi au şi calitatea de salariat şi urmăreşte sa existe cat de cat o distribuţie echilibrata pe axa vârsteia celor ce au răspunsacestei cercetări.

Exista generaţii ce au deschidere spre nou şi ar dori sa susţină un interviu online însă nu au expertiza in zona IT necesara susţinerii unui interviu de acest tip – concret nu utilizează aplicaţii de voce sau video, nu ştiu cum sa facă conexiunile necesare pregătirii acestor întâlniri sau nu au echipamente adaptate pentru astfel de soluţii tehnice.

Predominant avem acum un număr de candidaţi (ne referim la cei chestionaţi) care prefera modul de intervievare clasic fata de cel online însă, la fel de bine, avem un număr mare de candidaţi ce considera ca îmbinarea dintre online şi tradiţional este cheia succesului in acest moment: zona digitala te ajuta cu reducerea timpului dedicat recrutării şi cu eliminarea obstacolelor date de distanta şi zona geografica, prin interviul fata in fata identifici latura umana, perspectiva psihologica şi comportamentala a candidatului.

Concluziile cercetării surprind de fapt un candidat in continua adaptare in "era digitala".

Ţinând cont şi de limitele lucrării date de gradul de subiectivitate al respondenţilor şi de faptul ca rezultatele obţinute prin cercetare prezinta o situaţie de facto asupra percepţiei candidaţilor din sectorul financiar-bancar asupra metodelor de intervievare utilizate acum in procesul de recrutare putem afirma ca respondenţii – candidaţi înţeleg foarte bine ce se întâmpla acum in HR şi percep transformările zonei de HR (Human Resources) din ultimii ani. Exista intenţia de a fi mai flexibili şi de a asimila mai rapid şi uşor aceste transformări din HR însă in numeroase cazuri lipsesc unele abilitaţi necesare accesării soluţiilor online – aspect ce intervine şi încetineşte pentru unii candidaţi procesul de adaptare la soluţii moderne de intervievare.

Procesul de integrare a digitalului in zona de recrutare/interviu nu este nici pe departe finalizat şi cu siguranţa va mai dura pana putem sa consideram ca recrutarea in Romania se desfăşoară in online.

Insă trebuie sa fim la fel de conştienţi ca "era digitala este aici" şi ca tot ce va urma va fi legat cumva de digital – noi, din poziţia de candidat, trebuie doar sa ne adaptam. Atat companiile cat şi candidaţii avem obligaţia morala de a pregăti viitorul şi de a susţine prezenta online a oricarui candidat. Candidatul trebuie sa se adapteze noilor tehnologii din HR pentru a rămâne pe piaţa –in caz contrar fiind in imposibilitatea de a identifica oportunităţi pe piaţa muncii. La fel, companiile vor trebui sa construiască şi sa investească in dezvoltarea abilitaţilor tehnologice ale propriilor salariaţi astfel încât aceştia sa poată beneficia de avantajele certe ale serviciilor online şi sa tina pasul cu noile trenduri din HR.

BIBLIOGRAFIE

[1] Boyd D. M., Ellison, N. B., 2007, Social network sites: Definition, history, and scholarship, Journal of Computer-Mediated Communication, 13(1), article 11
[2] Deutsch M., 2016, Placement process, https://www.topechelon.com/blog/placement-process/10-critical-recruitment-process-steps/
[3] Kaplan, A. M., Haenlein, M., 2010, Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media, Business Horizons, Vol. 53, Issue 1, pag. 59-68
[4] LinkedIn 2017, Preturi pentru publicarea unui anunţ de job, https://www.LinkedIn.com/help/LinkedIn/answer/6751/preturi-pentru-publicarea-unui-anuntde-job?lang=ro
[5] Magdalina C. 2017, Impactul digitalizăriiin business şiin viitorul angajaţilor, https://www.businesscover.ro/impactul-digitalizarii-in-business-şi-in-viitorul-angajatilor/
[6] Safko, L., Brake, D. K., 2009, The social media bible: Tactics, tools, and strategies for business success, Skin & Allergy News (Vol. 43), Hoboken, NJ: John Wiley & Sons
[7] Tataru C. 2018, Recrutarea in era digitala, Lucrare de disertaţie, UVT/FEEA Master Resurse Umane

SLEEP QUALITY: TEMPORAL EFFECTS ON STUDENT'S ALERTNESS, ACADEMIC PERFORMANCE, BURNOUT, AND SATISFICTION WITH INSTITUTION AND LIFE

Atila Yüksel[1] (PhD) and Ekrem Tufan[2] (PhD)
Aydin Adnan Menderes University[1], Kepez Mevkii, 09100 Efeler, Aydin, Turkey, +90 256 218 20 00, +90 256 214 66 87, atilayuksel@gmail.com
Çanakkale Onsekiz Mart University[2], Terzioğlu Kampusu,17100, Merkez, Çanakkale, Turkey, +90 286 218 0018, +90 286 218 25 05, etufan@yahoo.com

Atila Yüksel (PhD): atilayuksel@gmail.com

Abstract

Sleep deprivation and efficiency may have negative such as cardio-vascular problems and diabetes, along with concentration problems, burnout syndrome, and decline in life satisfaction. This paper examines students' sleeping quality and their sleeping habits and addresses to the question of whether "sleeping quality has any effect on students' daily alertness, perceived academic performance, burnout, and satisfaction with life and institutional services". A survey instrument based on previously developed and tested scales was constructed and applied with conveniently selected university students. It was found that subjective academic performance appears to be independent from sleep quality. However, oneway anova tests revealed significant relationships among sleep quality and students' feeling of alertness, their level of burnout and satisfaction with life. Overall, the findings of the study indicate that evaluations about institutional services may differ as a result of sleep quality and this has may have major implications on research taking respondents opinions as the basic input for statistical analysis to develop managerial suggestions.

Key Words: *Sleep deprivation, sleep quality, academic performance, life satisfaction, burnout*

JEL CODE: A220

INTRODUCTION

"To be satisfied with life" and "to have suitable opportunities for spiritual, intellectual and cultural development" are important goals in life (Güler and Emeç, 2006). The concept of "satisfaction with life", which is defined as "how much the individual enjoys his/her present life", has vital consequences. Happy people are less suicidal, and the rates of divorce, separation from work, displacement, and using drugs are relatively low (Luhmann et al., 2012; Zou et al., 2013). Happy people are healthier, more productive and more social (Sirgy, 2012). Individuals who are satisfied with their life are also reported to earn more income than those who are not (Neve and Oswald, 2012). Moreover, studies show that governments should concern with life satisfaction of their citizens since happy people are less likely to commit crimes or to participate in illegal actions (Goudie et al., 2012).

An increase in life satisfaction will improve a person's physiological, social and psychological well-being (Luhmann et al., 2012). Attempt to understand what affects life satisfaction is thus critical. Among other things, sleep has been reported as an important instrument for life satisfaction. That is, maximal life satisfaction is associated with about seven to eight hour of sleep on a typical day (Piper, 2015; Piper 2014, a-b), while both shorter and longer sleep predict morbidity and mortality (Ferrie et al., 2007; Hublin et al., 2007). Sleep is not only vital for major components of life satisfaction (e.g., health and well-being) (Pilcher & Ott, 1998), but also critical for motor performance, memory consolidation, learning, decision making, and critical thinking (Cohrane, 2001).

Sleep is necessary for the optimal operation of key cognitive functions related to academic and perhaps social success in higher education (Aytaç et al. 2007; Biss & Hasker, 2012; Gilbert & Weaver, 2010). Authorities should therefore bother with sleep efficiency and quality of students. Young adults, with all the basic characteristics of late adolescence begin a different life cycle when they first experience higher education away from their usual home environment (Pilcher et al., 1997; Pilcher, & Walters, 1997). Changes in educational approaches, spatial differences, lifestyle etc., are likely to influence biological cycles, as well as, the physiological and psychological well-being of young adults. Due to increased educational liabilities, changes in social life, etc., a serious level of sleeping problems is likely to be experienced by university students. They suffer at least twice as many sleep difficulties as the general population (Brown et al., 2001). Despite its importance, students' sleep efficiency has been rarely studied (Chiang, 2013) and interestingly the focus of these rare studies was mainly on the relationship between sleep and academic performance only (see Curcio, Ferrara, & Gennaro's 2006). Students whose sleep is more quality and longer tend to have a higher grade point average and higher overall functioning. While the effects of sleep quality on academic success in young adults have been examined in previous studies (Chiang, 2013; Kelly, Kelly, and Clanton, 2001), these studies have not adequately addressed the likely relationships between sleep quality and satisfaction of students with their college services in particular and their life in general.

Training individuals not only for vocational skills and for undertaking research independently but also for being happy should be among the main missions of university authorities. University administrations' interest in learning students' sleeping efficiency and accordingly teaching preventive techniques to improve their sleep efficiency may have a significant impact on students' well-being and quality of life, especially during stressful times like mid-term and/or final exams. This study therefore explores temporal relationships between sleep quality and daytime sleepiness, academic performance, burnout, college and life satisfaction of young adults. In the first section of the three-parted article, studies on sleep quality effects, burnout and life satisfaction concepts were screened first. The second part explains the research methodology (the development of the questionnaire, the survey administration and the data analysis). In the last section, findings about sleep quality were discussed in the light of previous studies and suggestions for university administrations were provided.

Literature Review

The effects of sleep duration and quality on human chemistry and health, especially the daily life, body, mental and spiritual health (Alzeimer etc.), have long been studied in different disciplines for a long time (medicine, psychology, tourism etc.) (See Birben & Karadeniz, 2010; Boz, 2015; Brown et al., 2001; Engin, 1999; Günayd?n, 2014; Güler & Emeç, 2006; Dinges et al., 1994; Ferrie et al., 2007; Karagozo?lu &Bingöl, 2008; Koç & Boz, 2014; Lowry et al., 2010; Luhmann et al., 2012; Polat, 2008; Martelluci & Fagiolini, 2014; Rasekhi et al., 2016; Shaver et al., 2012; Üstün & Yücel, 2011; Şenol et al., 2012; Yumusak & Boz, 2013). Sleep is the "temporary, partial, periodic disappearance of the communication of the organism's environment in a reversible manner with different vigorous stimuli" (Engin, 1999). A regular night's sleep, one of the basic needs of a person, is considered as one of the most important factors of health and quality of life and satisfaction at all ages (Günayd?n, 2014). Attention/memory disorders, emotional variability, even hallucinations and delusions can be seen when the sleep quality, defined as "feeling self-fit, form and ready for a new day after the individual wakes up," is qualitatively and quantitatively poor (Hublin et al., 2007). As a result of sleep problems, working efficiency decreases (Üstün and Yücel, 2001, Birben and Karadeniz, 2010, Karagözo?lu and

Bingöl, 2008). Wakefulness and sleep rhythm are associated with the "oxidant-antioxidant system". It is claimed that there is an increase in free radicals in wakefulness, and that they are cleared during sleep. Sleep deprivation has a significant relationship with behavioral problems and personality disorders (Semiz, Algül, Başo?lu, Ateş, Ebrinç, Güneş, and Günay, 2008). Some sleep disorders, such as insomnia were more common in people with antisocial personality characteristics, and were associated with increased aggression behavior.

The attention, memory and problem-solving skills, job performance and academic performance of a person are influenced by sleep quality (Curcio, Ferrara, & Gennaro, 2006; Lowry et al., 2010). The decline of the sleeping time, which has decreased by an average of 2 hours since the 19th century, to 7 hours (Ferrie et al., 2007; National Sleep Foundation, 2005), may be a cause of the increasingly depressive judicial cases, interpersonal problems, and social explosions. The average American sleeps less than 7 hours. 37% of adults state that they are so tired during the day, it interferes with daily activities. 75% of adults experience at least one symptom of a sleep disorder a few nights a week or more and 55% of adults nap at least once during the week. Highly fatigued workers are 70% more likely to be involved in accidents. And workers with chronic insomnia have higher rates of accidents.

In some studies, it was reported that anxiety, depression, somatic complaints, and paranoia, which are temporarily occurring in healthy individuals after sleep deprivation, are due to a decrease in cerebral flow in the prefrontal cortex (Kahn-Greene et al., 2007; Kahn-Greene et al., 2006). The importance of chronic sleep deprivation has been pointed out in the emergence of psychopathology. Anxiety and somatization were found to be more frequent in sleep deprived individuals than other psychiatric disorders, including depression. It was also found that the level of anxiety was higher in the less sleeping individuals (Selvi et al., 2010). Sleep deprivation imbalances chemicals associated with the immune system and this imbalance affects behavioral (fatigue, drowsiness, focus) and physiological reactions (Daujan & Moehlehoff, 2011; Dinges et al., 1994; Dinges et al. 1995). It is known that a poorly balanced chemistry at the end of sleep deprivation causes obesity, anemia, high blood pressure, heart diseases and deaths (Simpson and Dinges, 2007). Low work performance and occupational accidents are more common in employees who suffer from sleep deprivation (Rosekind et al., 1995).

Student's Burnout

Research revelaed that students' with sleep loss performed low on attention, memory, and problem-solving tasks and academic performance. Burnout has been increasingly noted as a common problem among students (Schaufeli, Salanova, Gonzales-Roma and Bakker, 2002, Schaufeli and Salanova, 2007, Yang, 2004). Burnout affects the academic performance of the student and it leads to absenteeism, low motivation to complete schoolwork and school dropout (Yang, 2004 Schaufeli, Martínez, Marqués-Pinto, Salanova and Bakker, 2002;). The burnout experienced by students can be seen as emotional discomfort, a lack of interest in schoolwork, and inadequate self-perception (Schaufeli, Martínez, Marqués-Pinto, Salanova and Bakker, 2002).

Life satisfaction

The cumulative effects of sleep loss and sleep disorders, associated with a wide range of health consequences including an increased risk of hypertension, diabetes, obesity, depression, represent an under-recognized predictor of life satisfaction. It is surprising that the relationship between sleep quality and life satisfaction has not been adequately investigated, since approximately 37% of the life span of adults, about 32 years, is spent on sleep (Tufnell, 2014). Another interesting point (Piper, 2015) is that although sleep produces economic (sleep-assisted drug sector has reached billions of dollars) and social effects, only health effects have been

frequently examined. In rare studies on young adults, it is reported that sleep quality, impairment or duration has effects on life satisfaction and that higher quality sleep leads to a higher life satisfaction (Kelly, 2004; Kelly, 2000). It has been argued that the younger adults who are less sleeping perform low on academic performance, their psychological health is adversely affected and this has a negative impact on life satisfaction (Kelly et al., 2001).

MATERIAL AND METHOD

This study examined the relationships among students' sleeping quality and sleeping habits, sleepiness, student burnout, and satisfaction with life and institutional services. The questionnaire included previously developed and tested scales. The Pittsburg Sleep Quality scale was used to measure participants' sleeping habits; the Stanford Sleepiness Scale was included to measure how active, energetic, or sleepy the student feels; a six-item Student Satisfaction Scale was used to gauge participants' level of satisfaction in college; the Maslach's Student Burnout Scale was used to measure their burnout level, and the short version of the Life Satisfaction Scale was sued to measure the extent to which they enjoy their life.

The Pittsburg Sleeping Scale probed participants' sleeping habits, sleep quality, duration, depth, adequacy, etc. during the week and the end of sleeping problems (sleep shift, nighttime awakening, time needed for a good sleep, average sleeping period). Sleep-length estimates were self-reported as a continuous variable by using the method of Kumar & Vaidya (1984), whereby participants were asked to write the amount of time, hours and minutes, they habitually sleep, on average, in a day. A week-long administration of the study was carried out in November 2016 with the participation of students from a university located in Istanbul. The central cafeteria was chosen for the administration. A daily quota of 50 was determined and randomly selected participants entering the cafeteria at different times of the day were given questionnaires to fill-in.

Self-judgments on academic performance, burnout levels and subjective well-being were questioned through already developed and tested scales. The scales were then subjected to a reliability analysis. Then, scores of three groups with good, poor or very poor sleep on burnout, sleep habits, university satisfaction and life satisfaction were compared. One-way ANOVA was used to assess the differences among three groups of sleep quality (good, poor, very poor) measured in the study

RESULTS AND DISCUSSIONS

A total of 250 questionnaires were distributed, those with missing information were eliminated and the remaining fully filled-in 203 questionnaires were used for the analysis. 40% of the participants were male. 21, 22 and 23 years of age constituted the most intensive age group (58.4%). Most of the participants were young adults, enrolled in the 4th grade (34.4%), followed by the 3rd and the 2nd year students respectively (26% and 20%). A fairly low proportion of participants reported that their academic achievement was below the average (0.08), with a large majority reporting an average performance (0.66), and 25% perceived their performance above the average. Participants' morning wake-up times on weekdays varied, with 7.00 am in the morning being the most preferred time (28%). 1.00 am after midnight was the most preferred sleeping time on the weekdays (30.6%). 25% of the participants reported that the most preferred time to get-up during weekends was 10.00 am in the morning. According to the findings, one out of every three young adults appeared to have a sleeping problem. Among the sleeping problem sufferers (29%), various reasons were reported, including stress, noise, physical fatigue, worries, loads of lessons and so on. A large majority (65%) of the participants

stated that their weekend and weekday sleeping habits were different. The percentage of participants who experienced problems of remaining awake during day time was 0.36. 18% of the participants who reported they had a sleeping problem in the last week said that they were taking sleeping pills, and 26% of the sleep deprivation sufferers felt that they had no energy to finish work during the last week.

Sleeping habits

Differences and indifferences were found in the sleep habits of participants who subjectively reported their sleep quality as "very poor", "poor" or "good". No significant differences were found among the sleeping quality groups and "the extent to which the participants had any problem staying awake while engaging in social activity" (F= .595 sig: .071) and their frequency in taking medicine to help their sleep (F= 1.058 sig: .349). However there was a significant difference between sleep quality groups and their scores on keeping up enough enthusiasm to get things done. According to the findings those who reported to have poor sleep quality tend to report significantly lower scores on keeping up enough enthusiasm for getting things done (F: 5.965 sig: .003, Mean for very poor, poor and good sleep quality groups: 2.65, 3.21, and 3.54 respectively). However; there were statistically significant differences in three items: these were "feeling drowsiness in the first half hour after getting up" ((F= 3.24, 0.41, ; "waking in the middle of the night" and "getting up at night for a toilet need". Further analysis revealed that respondents with different sleep quality patterns tend to have some different sleeping habits. For example three sleeping quality groups differed significantly on items including "cannot get to sleep within 30 minutes (F: 7.51, sig: .001)", "wake up in the middle of the night (F: 11.951, sig: .000)" and have to get up to use the bathroom (F: 3.071, sig: .04)". The group, which reported to have a very poor sleep quality over the last week appeared to experience problems in going into sleep, they frequently woke up in middle of the night, and they visited toilet more frequently. It is clear that individuals with poor sleep quality tend to have trouble in sleeping comfortably and sleeping uninterruptedly. As a result of these problems, the stress hormone is likely to be released and this keeps them wakeful. The negative correlation between the release of stress hormone and sleep quality, has been often emphasized by previous studies. Shaver, Johnston, Lentz, and Landis (2002) and Akerstedt, Fredlund, Gillberg, and Jansson (2002) found a significant negative correlation between level of stress and sleep efficiency. As this finding suggests, stress increases when sleep efficiency goes down (Raab & Moehlehof, 2011).

Satisfaction with the Institution

There are statistically significant differences in the students' judgments about satisfaction with their university. The differences among the three groups were significant at the level of 0.05. In line with the previously published studies, this research shows that sleep quality would influence service evaluations (Hornik et al., 2010). The group with poor sleep quality were less agree with the item stating that "I am satisfied with my decision to read this university (F: 5.49 sig: .005)". Those who perceive their sleep quality as good stated to have a high level of satisfaction with the university. Their mean score for the item was 1.96 whereas respondents with a very poor sleep quality rated their score on satisfaction with the university was 2.69 on a 5-point scale where 1 means strongly agree and 5 means strongly disagree. Similarly, statistically significances were found in the values given to the item stating "if I had to re-select, I would read at this university again (F:3, 84 sig: .023)". As the figure shows, those with poor sleep quality reported less satisfaction with the university services than those who perceived their sleep quality good.

Alertness

The Stanford Sleepiness Scale was used to measure how alert participants felt themselves (e.g., mentally and physically active, energetic, or feeling drowsy or depressed). When the scores were compared, the group with "very poor" sleep quality gave lower scores on feeling active, as expected. We examined their alertness at present and it appeared that three groups with different sleeping quality scores tended to differ on "whether they feel somewhat foggy and let down at the moment (F: 3.24 sig.: .041)" and "whether they felt sleepy, woozy, prefer to lie down at the moment (F: 6.89 sig: .001)" with respondents reported to have very poor sleep quality scored the lowest on these two items. They were less likely to agree with the item expressing "feeling active and energetic", but they were strongly agreeing with the expression of "I feel sleepy, prefer to lie down and rest". Those with good sleep quality reported to feel "more active and energetic", did not feel "sleepy", and did not need "day time nap to rest".

Academic Performance

As noted earlier a fairly low proportion of participants reported that their academic achievement was below the average (0.08), with a large majority reporting an average performance (0.66), and 25% perceived their performance above the average. Oneway Anova test among sleeping quality groups and their academic achievement perceptions revealed no significant differences amongst these groups. From this finding which is inconsistent with other studies reporting negative relationship between the two (Gilbert and Weaver, 2010), one may claim that sleep quality has no effect on academic achievement. We have to note that we have adopted a different approach from that of Gilbert and Weaver who used grade-point averages. We used self-judgments of the students and academic achievement was measured with a single item. We need to note that academic achievement can be perceived to be affected by many other factors that were excluded in this present study.

Burnout

The sample's scores for the items on the burnout scale provided similar findings. Groups' differences were statistically significant in four of the items measuring burnout. More specifically significant differences were found on items "I feel burned out from my studies", "studying and attending class is really a strain for me", "I feel used up at the end of a say at university" and "I feel tired when I get up in the morning and I have to face another day at the university" (F: 6.46; 4.88; 3.62; 5.94, sig: .002; .015; .029 and .003 respectively). The group with poor sleep quality felt more exhausted. This group believed that as a result of poor sleep quality they were "consumed" because of their studies, felt emotionally drained, burned and they were not looking forward to for another day in the college.

Life satisfaction

Finally, the participants' subjective assessments of life satisfaction were measured. With three items: "I am really happy with my life; Although I have my ups and downs, in general I feel good about my life; I lead a meaningful and fulfilling life". The differences among the sleep quality groups were significant. In line with previous studies, those who report their sleeping quality as good were "happier" with their life, and they felt good despite the ups and downs and they led a meaningful life worth of living (F: 6.684; 3.272, and 4.72 and sig: .002; .040 and .010 respectively).

CONCLUSION

Higher education is an important period of time in one's life, in which the individual is equipped not only with knowledge but also seeds of happiness. Sleep efficiency during the years of university may have direct and indirect temporal impacts on the students' emotional capital and cognitive skills, and it may also shape their future. Although sleep quality problems may have temporal effects on students physiological and psychological states, the cumulative temporal effects may have unforeseen and long-lasting consequences later in life. Mood changes initiated by sleep deprivation may involve corrosive effects in social life, including breakdowns in relationships.

This study examined temporal relations between sleep quality and students' alertness, burnout levels, perceived academic performance and satisfaction with university services and life. Subjective academic performance appears to be unrelated with sleep quality. This is a surprising finding as previous studies reported a significant association between sleep deprivation and academic performance. Dissimilarity may be attributed to the measurement approach adopted in the study. Instead of grades, the subjects were asked to indicate how they find their academic performance. However, significant relationships among sleep quality and students' evaluations, their level of burnout and satisfaction with life were identified. This study indicates that evaluations about university services may differ as a result of sleep quality. This may have a bearing on University management. For example, better sleeping policies may provide higher satisfaction with services.

REFERENCES

Akerstedt , T., Fredlund, P., Gilberg, M., & Jansson, B. (2002). Relationship to sleeping difficulties and occupational factors. J Sleep Res. *Prospective study of fatal occupational accidents*, Mar;11(1):69-71.

Aytaç, B., Kayhan, A., Devrim, E., Durak, İ., & Ergüder, İ. (2007). Uyku Deprivasyonunun Antioksidan Sisteme Etkisi. *Klinik Psikofarmakoloji Bülteni*, Cilt: 17, Sayı: 3.

Birben, G., & Karadeniz, D. (3:27-40). Uyku ile ilis□kili solunum bozuklukları: Obstrüktif uyku apne sendromu. *Türkiye Klinikleri Journal of Neurol-Special Topics* , 2010.

Biss, R., & Hasher, L. (2012). Happy as a Lark: Morning-Type Younger and Older Adults Are Higher in Positive Affect. *American Psychological Association*, 12 (3), 437–441.

Boz, H. (2015). Turistik ürün satın alma karar sürecinde I□tkisellig□in rolü: psikonörobiyokimyasal analiz. *Us□ak Üniversitesi*.

Brown, T., Di Nardo , P., Lehman , C., & Campbell, L. (2001). Reliability of DSM-IV anxiety and mood disorders: Implications for the classification of emotional disorders. *Journal of Abnormal Psychology*, 110:49–58. doi:10.1037/0021-843x.110.1.49

Cavallera, G., & Giudici , S. (2008). Morningness and Eveningness personality: A survey in literature from 1995 up till 2006. *Journal of the International Society for the Study of Individual Differences*, 44, 3-21.

Chiang, Y.-C. (2013). The effects of sleep on performance of undergraduate students working in the hospitality industry as compared to those who are not working in the industry. *Graduate Theses and Dissertations*, 13060. http://lib.dr.iastate.edu/etd

Cohrane, G. (2001). Cohrane, G The Effects of Sleep Deprivation. 70 FBI L.Enforcement Bull. 22. *College Student Journal*, v38,p3,n428. http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/fbileb70&div=52&id=&page=

Curcio, G., Ferrara, M., & Dennaro , L. (2006). Sleep loss, learning capacity and academic performance. *Sleep Medicine*, 10, 323-337.

Dajuan, R., & Moehlehoff, G. (2011). Sleep's relationship to stress in the scholastic world versus the working world. *Webster University*.

De Neve, J.-E., & Oswald, A. (December 4,2012). Estimating the influence of life satisfaction and positive affect on later income using sibling fixed effects. (s. 109 (49) 19953-19958). PNAS.

Di Volo, S., Costoloni, G., Goracci, A., Bolognesi, S., Forgione, R., Santomauro, T., Fagiolini, A. (2014). Sleep quality, school grades and quality of life in Italian adolescents. *Eur Neuropsychopharmacol*, 24 (Suppl 2):S732 .

Dinges , D., Gillen Powell , J., Pack, F., Williams , K., Kribbs , N., Orne, E, Pack , A. (1995). Mood reports during total and partial sleep deprivation: Is anger inevitable? *Sleep Res.* (s. 24:441).

Dinges, D., Douglas, S., Zaugg, L., Campbell, D., McMann, J., Whitehouse, W., Orne, M. (1994). Leukocytosis and natural killer cell function parallel neurobehavioral fatigue induced by 64 hours of sleep deprivation. *The Journal of Clinical Investigation*, 93, 1930-1939.

Engin , E. (1999). Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Yoğun Bakım hemşirelerinin uyku düzen özellikleri ile iş doyumu arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Yüksek Lisans Tezi İzmir: Ege Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü*

Ferrie , J., Shipley , M., & Cappuccio , F. (2007). A prospective study of change in sleep duration: associations with mortality in the Whitehall II cohort, Sleep.

Gilbert, S., & Cameron, C. (2010). Sleep Quality and Academic Performance in University Students: A Wake-Up Call for College Psychologists. *Journal of College Student Psychotherapy*, 24:295–306.

Goudie, R., Mukherjee, S., De Neve, J., Oswald, A., & Wu, S. (2012). Happiness as a driver of risk-avoiding behavior: A conceptual framework with an application to seatbelt wearing and automobile accidents. http://conference.iza.org/conference_files/riskonomics2013/oswald_a262.pdf

Günaydın, N. (2014). Bir Devlet Hastanesinde Çalışan Hemşirelerin Uyku Kalitesi ve Genel Ruhsal Durumlarına Etkisi. *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi* , 5(1):33-40 .

Hornik, J., Ofir, C., & Shaanan-satchi, R. (2010). The effect of consumers' diurnal preferences on temporal behaviour, . *Journal of Consumer Psychology*, 20, 53-65.

Hublin , C., Partinen , M., & Koskenvuo , M. (2007). Sleep and mortality: A population based 22 year follow up study Sleep.

Kahn-Greene , E., Killgore , D., Kamimori , G., & Balkin , T. (2007). The effects of sleep deprivation on symptoms of psychopathology in healthy adults. *Sleep Med* , 8:215-21.

Kahn-Greene, E., Lipizzi, E., Conrad, , A., Kamimori, G., & Killgore, W. (2006). Sleep deprivation adversely affects interpersonal responses to frustration. *Personality and Individual Differences*, 41: 1433–1443.

Karagozoglu , S., & Bingöl, N. (2008). Sleep quality and job satisfaction of Turkish nurses. *Nurs Outlook* , 56:298-307 .

Kelly, W. (2000). the relatıonship between sleep length and grade-point a verage among college students . *College Student Journal*, 35 (1): 84-86 .

Kelly, W. (2004). Sleep-Length and Life Satisfaction in a College Student Sample.

Kelly, W., Kelly, K., & Clanton, R. (2001). The relationship between sleep length and grade-point average among college students. *College student journal.*, 35(1): 84-86.

Koç, E., & Boz, H. (2014). Psychoneurobiochemistry of tourism marketing.Tourism Management. *Tourism Management* , 44: 140- 148 .

Kumar , A., & Vaidya , A. (1984). Anxiety as a personality dimension of short and long sleepers. *J Clin Psychol*, 40(1):197-8.

Kümbül Güler, B., & Emeç, H. (2006). Yaşam Memnuniyeti ve Akademik Başarıda İyimserlik Etkisi. *D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:21 Sayı:2, ss:129-149.

Lowry, M., Dean, K., & Manders, K. (2010). The Link Between Sleep Quantity and Academic Performance for the College Student. Sentinence. *Department of Psychology,University of Minnesota, Minneapolis, Minnesota*.

Luhmann, M., Hofmann, W., Michael , E., & Lucas, R. (2012). Subjective Well-Being and Adaptation to Life Events: A Meta-Analysis on Differences Between Cognitive and Affective Well. *BeingJ Pers Soc Psychol.* , 102(3): 592–615.

Morales, D., & Francisco, J. (2007). Morning and evening-types: Exploring their personality styles. *Personality and Individual Differences*, 43 (4), 769-778.

National Sleep foundation. (2005). www.sleepfoundation.org: https://www.sleepfoundation.org/press-release/national-sleep-foundation-recommends-new-sleep-times/page/0/1

Paunio, T., Korhonen, T., Hublin, C., Partinen, M., Kivimäki, M., Koskenvuo, M., & Kaprio, J. (2009). Longitudinal Study on Poor Sleep and Life Dissatisfaction in a Nationwide Cohort of Twins. *Am J. Epidemiol*, 169 (2): 206-213.

Pilcher , J., & Ott, E. (1998). The relationships between sleep and measures of health and well-being in college students: a repeated measures approach. *Behav Med.*, Winter;23(4):170-8.

Pilcher , J., Ginter, D., & Sadowsky, B. (1997). Sleep quality versus sleep quantity: Relationships between sleep and measures of health, well-being and sleepiness in college students. *Journal of Psychosomatic Research*, 42, 583–596.

Pilcher, J., & Walters, A. (1997).). How sleep deprivation affects psychological vari- ables related to college students' cognitive performance. *Journal of American College Health*, 46 (3), 121–126.

Piper, A. (2014). Sliding down the U-shape? An investigation of the age-well-being relationship with a focus on young adults. (s. MPRA Paper 55819). Germany: University Library of Munich.

Piper, A. (2014). The Benefits, Challenges and Insights of a Dynamic Panel Assessment of Life Satisfaction. (s. MPRA Paper 59556). Germany: University Library of Munich.

Piper, A. (2015). *Sleep Duration and Life Satisfaction. SOEP paper No. 745.* https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2599565

Polat, N. (2008). Hemşirelerde işe bağlı stres ve iş doyumu: bir eğitim hastanesinde saha çalışması. *Başkent Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi Ankara: Sağlık Bilimleri Enstitüsü Sağlık Kurumları Işletmeciliği*.

Randler, C. (2008). Morningness–Eveningness, sleep–wake variables and big five personality factors". *Personality and Individual Differences*, 45, 191-196.

Rasekhi, S., Ashouri, F., & Pirouzan, A. (2016). Effects of Sleep Quality on the Academic Performance of Undergraduate Medical Students. *Health Scope*, August; 5(3):e31641.

Schaufeli, W., Salanova, M., Gonzalez, V., & Bakker, A. (2002). The measurement of engagement and burnout: A two sample confırmatory factor analytıc appproach. *Journal of Happiness Studies* , 3: 71–92.

Selvi , Y., Özdemir , P., Özdemir, O., & Aydın, A. (2010). Sağlık çalışanlarında vardiyalı çalışma sisteminin sebep olduğu genel ruhsal belirtiler ve yaşam kalitesi üzerine etkisi. *Düşünen Adam: Psikiyatri ve Nörolojik Bilimler Dergisi*, 23:238-43.

Shaver , J., Johnston , S., Lentz , M., & Landis CA, C. (2002). Stress exposure, psychological distress, and physiological stress activation in midlife women with insomnia. *Sychosom*, Sep-Oct;64(5):793-802.

Simpson, N., & Dinges, D. (2007). Sleep and inflammation., *Nutrition Reviews*, 65,S:224-252.

Sönmez, S. (2006). Vardiyalı çalışan hemşirelerde horlama, uyku bozuklukları ve iş kazaları. *Uzmanlık tezi:Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Göğüs Hastalıkları* .

Steven , P., & Cameron , C. (2010). sleep quality and academic performance in university students: a wake-up call for college psychologists. *journal of college student psychotherapy*, 24:295–306.

Şenol, V., Soyuer, F., Pekşen Akça, R., & Argün, M. (2012). Adolesanlarda Uyku Kalitesi ve Etkileyen Faktörler. *Kocatepe Tıp Dergisi Kocatepe Medical Journal*, 14: 93-102.

Tufnell, N. (2014, 2015 Mart). *Changing your thoughts on sleep | Russell Foster*. http://www.wired.co.uk: http://www.wired.co.uk/news/archive/2014-02/12/wired-health-russell-foster

Üstün, Y., & Yücel, Ş. (2011). Hemşirelerin uyku kalitesinin incelenmesi. *Maltepe Üniversitesi Hemşirelik Bilim ve Sanatı Dergisi* , 4:29-38.

Volmer, C., & Randler , C. (2012). Circadian preferences and personality values:Morning types prefer social values, evening types prefer individual values,. *Personality and Individual Differences*, 52, 738-743.

Yang, H. (2004). Factors affecting student burnout and academic achievement in multiple enrollment programs in Taiwan's technical-vocational colleges. *International Journal of Educational Development*, 24, 283-301.

Yumuşak, S., & Boz, H. (2013). Konaklama işletmelerinde çalışanların mevsimsel duygu durum düzeylerinin etkisi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Güz Cilt:9, Yıl:9, Sayı:2, 9:371-394.

Yüksel, A. (2016). Uyku, Biyolojik Ritim ve Kimya: Tüketicilerin Bilişsel ve Duygusal. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi/Journal of Travel and Hospitality Management*, 121-127.

Zou, X., & Ingram , P. (2013). Bonds and boundaries: Network structure, organizational boundaries, and job performance. *Organizational Behavior and Human Decision*, 120(1):98–109. doi:10.1016/j.obhdp.2012.09.002

UPGRADING THE SKILLS OF ADULTS
ACTUALIZAREA COMPETENȚELOR ADULȚILOR

Sorin Petrică ANGHELUȚĂ [3]
Corneliu GUȚU [4]
Liliana Paula MOGOS [5]
Victor TROACĂ [6]

Abstract. *The flexibility of the learning process is a prerequisite for increasing the employment rate. Employers have increasingly high expectations from recent graduates. Technological changes lead to the need to update competences, skills and knowledge. Population distribution is important for all sectors of the economy, as well as for education and training systems. Thus, the article presents an analysis of the population structure of the member states of the European Union. A low level of education and skills adversely affects access to safer and better paid jobs. The future of a society is built for and by its members. Their level of education is important in this endeavor. From this point of view, the level of education of the population is analyzed.*

Key words: *adults, competences, European Union, level of education, skills*

JEL CLASIFICATION: I21, I25

1. INTRODUCERE

Extinderea furnizării programelor de formare profesională în întreprinderi se pare că este îngreunată de timp şi de costurile cu formarea. De aceea, este nevoie ca angajaţii să fie încurajaţi pentru a participa la programele de formare profesională în întreprinderi. În acelaşi timp, furnizorii de formare pot veni în sprijinul angajatorilor, pentru a facilita desfăşurarea programelor de formare profesională. Promovarea formării profesionale se poate face cu scopul unei alegeri proactive de dezvoltare a competenţelor, ca o investiţie pe termen lung venită în sprijinul angajaţilor, dar şi al creşterii competitivităţii companiilor [Cedefop, 2019].

În anul 2007, 35,2% din persoanele din grupa vârstă 25-64 de ani au participat la educaţie sau formare profesională de tip formal sau non-formal. În anul 2011, ponderea a urcat la 40,3%, iar în anul 2016, 45,2% din persoanele din grupa vârstă 25-64 de ani au participat la educaţie sau formare profesională de tip formal sau non-formal [EC, 2019a]. Participarea la programe de educaţie şi formare profesională face ca şansele de ocupare a unui loc de muncă să crească. Absolvenţii educaţiei terţiare (nivelurile 5-8) au ratele cele mai ridicate de angajare [EC, 2019b].

Creşterile economice şi crearea de noi locuri de muncă pot fi realizate cu ajutorul economiei digitale, prin identificarea şi dezvoltarea de noi competenţe [EC, 2019c]. Putem spune că persoanele care dobândesc noi competenţe pot duce la îndeplinire noi sarcini la locul de muncă [Osborne, 2017].

Un alt set de competenţe, a căror importanţă este în creştere, îl reprezintă competenţele antreprenoriale, competenţele sociale şi civice. Aceste competenţe pot fi dobândite şi dezvoltate de către adulţi pe parcursul întregii vieţi [ETF, 2018].

[3] *Dr., Autoritatea Naţională pentru Calificări, România, Bucureşti, Piaţa Valter Mărăcineanu, 1-3, Tel.: +40213130050; www.anc.edu.ro, sorin.angheluta@gmail.com*
[4] *Dr., conf. cercet., Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova, Chişinău, Bănulescu Bodoni, 61, Tel.: +37322224128; www.ase.md*
[5] *Dr., ASE, Bucuresti*
[6] *Drd., Academia de Studii Economice din Bucureşti, România, Bucureşti, Piaţa Romană, 6, Tel.: +40213191900; www.ase.ro*

Datorită nevoilor diferite, educaţia şi formarea profesională a adulţilor este necesar a se realiza prin îmbinarea pregătirii teoretice cu pregătirea practică efectuată la locul de muncă [OECD, 2017].

Pe piaţa forţei de muncă există o neconcordanţă de competenţe. Persoanele care investesc în dobândirea de noi cunoştinţe, abilităţi şi competenţe îşi pot menţine mai uşor capacitatea de inserţie profesională [EC, 2018a].

2. STRUCTURA POPULAŢIEI

Creşterea gradului de ocupare şi a incluziunii sociale pot fi realizate prin accesarea acelor oportunităţi de învăţare inovatoare, care oferă flexibilitate. Din diferite motive, persoanele adulte sunt reticente la ideea întoarcerii în sistemul de educaţie. De aceea, sunt necesare diferite abordări care să ofere căi flexibile. Pe de altă parte, absolvenţii pot beneficia mai uşor de oportunităţile oferite de piaţa muncii şi pot răspunde cerinţelor în creştere ale angajatorilor [EC, 2019a].

Tabelul următor prezintă situaţia comparativă a populaţiei pentru anul 2010, respectiv anul 2019. De asemenea, sunt prezentate ponderile populaţiei pentru ţările membre ale Uniunii Europene.

Tabelul 1. Situaţie comparativă a populaţiei, 2010-2019, (milioane de persoane)

	Populaţia la 1 ianuarie		Populaţia ca procentaj din întreaga populaţie a Uniunii Europene
Ţara	2010	2019	2019
Uniunea Europeană	503,17	513,48	100,0
Austria	8,35	8,86	1,7
Belgia	10,84	11,47	2,2
Bulgaria	7,42	7,00	1,4
Cehia	10,46	10,65	2,1
Cipru	0,82	0,88	0,2
Croaţia	4,30	4,08	0,8
Danemarca	5,53	5,81	1,1
Estonia	1,33	1,32	0,3
Finlanda	5,35	5,52	1,1
Franţa	64,66	67,03	13,1
Germania	81,80	83,02	16,2
Grecia	11,12	10,72	2,1
Irlanda	4,55	4,90	1,0
Italia	59,19	60,36	11,8
Letonia	2,12	1,92	0,4
Lituania	3,14	2,79	0,5
Luxembourg	0,50	0,61	0,1
Malta	0,41	0,49	0,1
Marea Britanie	62,51	66,65	13,0
Olanda	16,57	17,28	3,4
Polonia	38,02	37,97	7,4
Portugalia	10,57	10,28	2,0
România	20,29	19,40	3,8
Slovacia	5,39	5,45	1,1
Slovenia	2,05	2,08	0,4
Spania	46,49	46,93	9,1
Suedia	9,34	10,23	2,0
Ungaria	10,01	9,77	1,9

Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Din punct de vedere al ponderii populației în cadrul țărilor membre ale Uniunii Europene, constatăm că țările cu ponderile cele mai ridicate sunt: Germania (16,2%), Franța (13,1%), Marea Britanie (13,0%), Italia (11,8%), Spania (9,1%), Polonia (7,4%), România (3,8%), Olanda (3,4%).

Față de anul 2010, în anul 2019, din situația comparativă prezentată se observă că populația înregistrată la 1 ianuarie a crescut în: Marea Britanie (+4,14 milioane de persoane), Franța (+2,37 milioane de persoane), Germania (+1,22 milioane de persoane), Italia (+1,17 milioane de persoane), Suedia (+0,89 milioane de persoane), Olanda (+0,71 milioane de persoane), Belgia (+0,63 milioane de persoane), Austria (+0,51 milioane de persoane). De asemenea, în următoarele țări, populația înregistrată la 1 ianuarie 2019, față de 1 ianuarie 2010, a scăzut în: România (-0,89 milioane de persoane), Bulgaria (-0,42 milioane de persoane), Grecia (-0,40 milioane de persoane), Lituania (-0,35 milioane de persoane), Portugalia (-0,29 milioane de persoane).

Având în vedere că, față de anul 2010, în anul 2019, în Marea Britanie populația a crescut cel mai mult din toată Uniunea Europeană, iar în România se înregistrează cea mai însemnată scădere, figura următoare prezintă evoluția populației din cele două țări pentru perioada 2010-2019 (milioane de persoane).

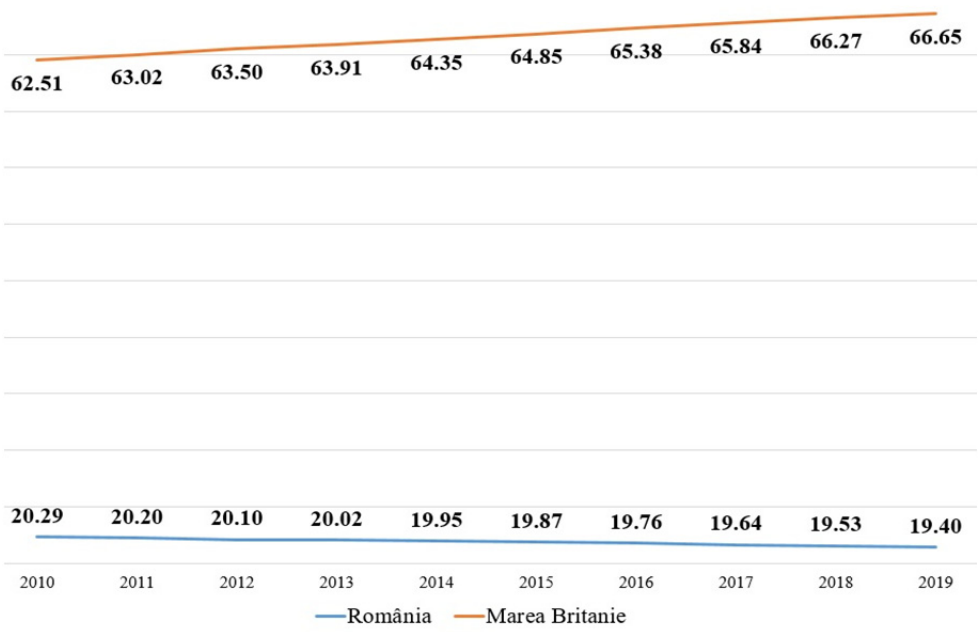


Figura 1. Evoluția populației din Marea Britanie şi România, 2010-2019, (milioane de persoane)
Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Pentru Marea Britanie se observă o creştere de la 62,51 milioane de persoane, în anul 2010, la 66,65 milioane de persoane, în anul 2019. De asemenea, pentru România, se observă o scădere a populației de la 20,29 milioane de persoane, în anul 2010, la 19,40 milioane de persoane, în anul 2019.

Distribuția populației este importantă atât pentru toate sectoarele economiei, dar şi pentru sistemele de educație şi formare profesională. Din acest motiv, sunt necesare analize ale acestei distribuiții [UNESCO, 2016].

Tabelul următor prezintă situația comparativă a structurii populației pentru grupele de vârstă 0-14 ani, respectiv 50-64 ani, pentru anul 2009 şi anul 2018 (milioane de persoane).

Se observă că în anul 2009 populaţia din grupa de vârstă 50-64 ani era mai numeroasă decât populaţia din grupa de vârstă 0-14 ani în următoarele ţări: Bulgaria (+8,2%), Cehia (+7%), Malta (+6,2%), Slovenia (+6%). În anul 2018, ţările în care această pondere era cea mai ridicată sunt: Germania (+9,1%), Italia (+8,1%), Croaţia (+7,2%), Austria (+7%). De asemenea, în anul 2009, ţările în care populaţia din grupa de vârstă 50-64 ani era mai puţin numeroasă decât populaţia din grupa de vârstă 0-14 ani erau: Irlanda (-5,1%), Cipru şi Luxembourg (-0,5%). Dintre acestea trei, doar Irlanda şi-a păstrat tendinţa şi în anul 2018 cu o pondere de -3,7%. Totodată, faţă de anul 2009, în anul 2018, ţările în care a scăzut ponderea grupei de vârstă 50-64 ani, iar ponderea grupei de vârstă 0-14 ani a crescut, sunt: Cehia (-2,2% şi +1,5%), Suedia (-1,3% şi +1,0%) şi Bulgaria (-1,0% şi +1,1%).

De asemenea, faţă de anul 2009, în anul 2018, singurele ţări în care a crescut ponderea grupei de vârstă 50-64 ani, iar ponderea grupei de vârstă 0-14 ani a scăzut, sunt: Lituania (-0,1% şi +4,2%), Germania (-0,1% şi +3,7%), Austria (-0,7% şi +3,4%), Italia (-0,7% şi +2,6%), Portugalia (-1,6% şi +2,1%), Grecia (-0,2% şi +2,0%), Luxembourg (-1,9% şi +2,1%), Croaţia (-0,9% şi +1,7%), Olanda (-1,6% şi +0,9%), Cipru (-1,5% şi +0,8%), Franţa (-0,4% şi +0,3%).

În anul 2018, comparativ cu anul 2009, chiar dacă ponderile celor două grupe de vârstă au crescut, ponderea grupei de vârstă 0-14 ani a crescut mai mult decât ponderea grupei de vârstă 50-64 ani numai în Estonia (+0,8%).

Tabelul 2. Situaţie comparativă a structurii populaţiei, 2009-2018, (milioane de persoane)

Ţara	2009		2018	
	Grupa de vârstă 0-14	Grupa de vârstă 50-64	Grupa de vârstă 0-14	Grupa de vârstă 50-64
Uniunea Europeană	15,7	18,9	15,6	20,4
Austria	15,1	18,0	14,4	21,4
Belgia	16,9	19,0	17,0	20,1
Bulgaria	13,1	21,3	14,2	20,3
Cehia	14,2	21,2	15,7	19,0
Cipru	17,7	17,2	16,2	18,0
Croaţia	15,4	20,0	14,5	21,7
Danemarca	18,3	19,8	16,6	19,6
Estonia	14,9	18,8	16,3	19,4
Finlanda	16,7	21,6	16,2	20,0
Franţa	18,5	18,9	18,1	19,2
Germania	13,6	18,9	13,5	22,6
Grecia	14,6	18,0	14,4	20,0
Irlanda	20,6	15,5	20,8	17,1
Italia	14,1	18,9	13,4	21,5
Letonia	14,1	18,3	15,8	20,8
Lituania	15,1	17,5	15,0	21,7
Luxembourg	18,0	17,5	16,1	19,6
Malta	15,6	21,8	13,9	18,7
Marea Britanie	17,7	18,0	17,9	18,9
Olanda	17,7	19,9	16,1	20,8
Polonia	15,3	20,2	15,2	20,1
Portugalia	15,4	18,6	13,8	20,7
România	15,8	20,0	15,6	19,1
Slovacia	15,6	19,3	15,6	19,9
Slovenia	14,0	20,0	15,0	21,8
Spania	14,8	17,1	15,0	20,4
Suedia	16,7	19,4	17,7	18,1
Ungaria	14,9	20,5	14,5	19,7

Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Influenţarea gradului de competitivitate se poate face prin intervenţii în diferite activităţi de marketing şi vânzări, de îmbunătăţire a calităţii şi de diversificare a bunurilor şi serviciilor oferite. Pentru modernizarea şi actualizarea competenţelor profesionale, este esenţială implicarea în acţiunile acelei componente a învăţării adulţilor oferită de formarea profesională continuă. Aceasta completează şi depăşeşte dezvoltarea competenţelor dobândite prin educaţia şi formarea profesională iniţială [Cedefop, 2019].

3. NIVELURI DE EDUCAŢIE

Putem considera că persoanele care deţin competenţe şi aptitudini adecvate modificărilor actuale ale pieţei muncii îşi pot menţine un nivel de trai ridicat [EC, 2018b].

Piaţa muncii influenţează în mod negativ persoanele adulte care un nivel scăzut de educaţie. Lipsa de competenţe conduce la imposibilitatea de a accesa locuri de muncă sigure şi bine plătite. Schimbările tehnologice solicită dobândirea de noi competenţe şi abilităţi faţă de cele dobândite pe băncile şcolii sau ale universităţii [EC, 2019a].

Din acest motiv, Tabelul 3 prezintă situaţia comparativă a ponderii populaţiei în funcţie de nivelul de educaţie, pentru perioada 2009-2018 (%).

Din situaţia comparativă a ponderilor populaţiei de nivel 0-2 se constată că, în toate ţările, valorile înregistrate în anul 2018 sunt mai reduse decât cele din anul 2009. Diferenţele cele mai însemnate sunt în: Malta (-22,5%), Portugalia (-20,1%), Grecia (-12,1%), Irlanda (-11,7%), Cipru (-9,9%), Franţa (-9,3%), Spania (-8,5%).

Tabelul 3. Situaţie comparativă a ponderii populaţiei în funcţie de nivelul de educaţie, 2009-2018, (%)

Ţara	Nivelul 0-2		Nivelul 3-4		Nivelul 5-8	
	2009	2018	2009	2018	2009	2018
Uniunea Europeană	28,0	21,9	46,9	45,8	25,1	32,3
Austria	18,4	14,7	62,7	52,6	18,9	32,7
Belgia	29,4	21,8	37,2	37,6	33,4	40,6
Bulgaria	22,1	17,4	54,9	54,4	23,0	28,2
Cehia	8,6	6,1	75,9	69,6	15,5	24,3
Cipru	27,7	17,8	38,2	38,1	34,1	44,1
Croaţia	22,5	14,9	60,3	59,7	17,2	25,4
Danemarca	25,2	18,4	42,3	41,9	32,4	39,7
Estonia	11,2	10,8	52,7	48,1	36,1	41,2
Finlanda	18,0	10,8	44,7	44,7	37,3	44,5
Franţa	29,9	20,6	41,7	42,5	28,4	36,9
Germania	14,5	13,4	59,1	57,5	26,4	29,1
Grecia	38,5	26,4	38,6	41,8	22,9	31,7
Irlanda	28,5	16,8	34,4	36,2	37,1	46,9
Italia	45,8	38,3	39,7	42,4	14,5	19,3
Letonia	13,2	9,3	60,9	56,7	25,8	33,9
Lituania	8,8	5,2	60,4	53,1	30,8	41,7
Luxembourg	22,7	21,4	42,5	34,5	34,8	44,1
Malta	69,2	46,7	16,9	27,0	13,9	26,3
Marea Britanie	25,5	19,6	41,2	37,1	33,4	43,2
Olanda	28,4	21,0	40,8	40,7	30,8	38,3
Polonia	12,0	7,6	66,8	61,5	21,2	30,9
Portugalia	70,3	50,2	15,1	24,8	14,6	25,0
România	25,3	21,5	61,4	60,7	13,2	17,8
Slovacia	9,1	8,3	75,2	67,1	15,8	24,6
Slovenia	16,7	11,9	60,0	55,7	23,3	32,5
Spania	48,4	39,9	21,6	22,9	30,0	37,3
Suedia	19,3	14,4	47,6	42,4	33,1	43,3
Ungaria	19,5	15,1	60,7	59,8	19,8	25,1

Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

În ceea ce priveşte ponderea populaţiei de nivel 3-4, în anul 2018, faţă de anul 2009, valorile au fost mai ridicate în: Malta (+10,1%), Portugalia (+9,7%), Grecia (+3,2%), Italia (+2,7%).

Cele mai ridicate creşteri ale ponderii populaţiei de nivel 5-8 s-au consemnat în: Austria (+13,8%), Malta (+12,4%), Lituania (+10,9%), Portugalia (+10,4%), Suedia (+10,2%), Cipru (+10,0%).

Pentru piaţa muncii este importantă studierea nivelului de educaţie al populaţiei din grupa de vârstă 25-64 de ani. Astfel, Tabelul 4 prezintă structura populaţiei din această grupă de vârstă în funcţie nivelul de educaţie, pentru anul 2018 (milioane de persoane).

Pe baza datelor prezentate, pentru grupa de vârstă 25-64 de ani, se constată situaţii diferite în ţările membre ale Uniunii Europene. Astfel, calculând ponderile, se observă că în majoritatea ţărilor ponderea populaţiei de nivel 3-4 din totalul populaţiei din grupa de vârstă 25-64 de ani este mai numeroasă decât ponderea populaţiei care deţine celelalte niveluri de educaţie. De asemenea, Ponderea populaţiei de nivel 5-8 este mai ridicată decât populaţia din celelalte niveluri în: Irlanda (45,58%), Cipru (44,14%), Marea Britanie (43,14%), Suedia (43,10%), Belgia (40,64%).

Ţările în care ponderea populaţiei de nivel 0-2 este sub 10% se bazează pe o populaţie majoritar de nivel 3-4 (Cehia, Letonia, Lituania, Slovacia, Polonia). Pentru o serie de ţări ponderea majoritară este dată de populaţia de nivel 0-2 în detrimentul populaţiei de nivel 3-4 sau 5-8. Din această categorie se pot enumera: Portugalia (50,19%), Malta (46,70%), Spania (39,88%).

Participarea persoanelor adulte la educaţie sau formare profesională de tip formal sau non-formal a diferit de la o ţară la alta. În anul 2016, cele mai ridicate ponderi de participare s-au înregistrat în Olanda (64,1%) şi Suedia (63,8%). Procente situate între 50% şi 60% au obţinut şi Austria, Danemarca, Finlanda, Franţa, Germania, Irlanda, Marea Britanie, Ungaria. Cele mai scăzute valori au fost consemnate în: România (7,0%) şi Grecia (16,7%). Se consideră că majoritatea persoanelor aflate în grupa de vârstă 25-64 de ani au încheiat studiile de tip formal. Astfel, în anul 2016, la educaţia şi formarea de tip formal au participat 5,8% din persoanele din această grupă de vârstă. În acelaşi an, la educaţia şi formarea de tip non-formal au participat 42,7%. Pentru persoanele aflate în grupa de vârstă 25-64 de ani, ponderi ridicate de participare la educaţia şi formarea de tip formal s-au înregistrat în Finlanda (14,2%), Suedia (13,8%), Danemarca (13,5%) şi Marea Britanie (11,9%). Cele mai scăzute valori sunt în: Slovacia (1,5%), România (1,7%), Lituania (2,4%), Cehia (2,5%), Bulgaria (2,9%) [EC, 2019a].

Tabelul 4. Situaţia populaţiei din grupa de vârstă 25-64 de ani în funcţie de nivelul de educaţie, 2018, (milioane de persoane)

Ţara	Toate nivelurile ISCED 2011	Nivelul 0-2	Nivelul 3-4	Nivelul 5-8
Uniunea Europeană	273,35	59,68	124,96	88,08
Austria	4,87	0,72	2,56	1,59
Belgia	6,00	1,31	2,25	2,44
Bulgaria	3,90	0,68	2,12	1,10
Cehia	5,90	0,36	4,11	1,43
Cipru	0,47	0,08	0,18	0,21
Croaţia	2,23	0,33	1,33	0,57
Danemarca	2,97	0,53	1,20	1,14
Estonia	0,72	0,08	0,34	0,30
Finlanda	2,82	0,30	1,26	1,25
Franţa	33,31	6,85	14,10	12,25
Germania	45,09	6,03	25,89	13,08
Grecia	5,79	1,53	2,42	1,84
Irlanda	2,57	0,42	0,90	1,17
Italia	32,73	12,52	13,88	6,32
Letonia	1,04	0,10	0,59	0,35
Lituania	1,52	0,08	0,81	0,64
Luxembourg	0,35	0,07	0,11	0,14

Ţara	Toate nivelurile ISCED 2011	Nivelul 0-2	Nivelul 3-4	Nivelul 5-8
Malta	0,27	0,13	0,07	0,07
Marea Britanie	34,25	6,70	12,69	14,77
Olanda	8,97	1,85	3,59	3,38
Polonia	20,27	1,54	12,47	6,27
Portugalia	5,53	2,78	1,37	1,38
România	10,83	2,33	6,57	1,93
Slovacia	3,16	0,26	2,12	0,78
Slovenia	1,16	0,14	0,64	0,38
Spania	26,10	10,41	5,97	9,72
Suedia	5,19	0,74	2,19	2,24
Ungaria	5,34	0,81	3,19	1,34

Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Se consideră că politicile publice sunt cele care pot susţine aplicarea unor măsuri în domeniul dezvoltării competenţelor adulţilor [Cedefop, 2019].

4. CONCLUZII

Pe întreaga durată a vieţii active, oamenii au nevoie să îşi menţină un echilibru între competenţele şi aptitudinile deţinute şi competenţele şi aptitudinile cerute de piaţa muncii [Cedefop, 2018].

Din datele prezentate se observă că populaţia din opt state membre ale Uniunii Europene reprezintă aproximativ 78% din populaţia întregii Uniuni Europene, restul de 20 de state reprezentând aproximativ 22%. De asemenea, în anul 2019, faţă de anul 2010, în unele state populaţia a crescut semnificativ, iar în altele a scăzut considerabil. Totodată, se constată scăderea în toate ţările a ponderilor populaţiei de nivel 0-2, dar şi situaţii diferite ale ponderilor pentru celelalte niveluri de educaţie.

Existenţa unei legislaţii care încurajează oferirea unor stimulente poate conduce la creşterea interesului angajaţilor pentru aceste programe de formare. De asemenea, având în vedere programul de lucru, pot fi implementate programe de formare flexibile. Formarea în diferite situaţii reale de muncă şi adaptarea la diferite cerinţe pot promova accesul la formare [Cedefop, 2019].

Gradul de inserţie profesională şi incluziune socială pot fi influenţate în mod negativ de lipsa competenţelor de bază în citire, matematică şi ştiinţe. Digitalizarea poate contribui la eliminarea acestor limitări [EC, 2017].

BIBLIOGRAFIE:

1. - Cedefop, *From long-term unemployment to a matching job: the role of vocational training in sustainable return to work*. Luxembourg: Publications Office, 2018
2. - Cedefop, *Continuing vocational training in EU enterprises - Developments and challenges ahead*, Luxembourg: Publications Office. Cedefop research paper; No 73, 2019
3. - European Commission, *School development and excellent teaching for a great start in life,* 2017
4. - European Commission, *Building a stronger Europe: the role of youth, education and culture policies,* 2018a
5. - European Commission, *Recommendation on Key Competences for Lifelong Learning,* 2018b
6. - European Commission, *Adult learning statistics - characteristics of education and training*, 2019a
7. - European Commission, *Employment rates of recent graduates*, 2019b
8. - European Commission, *Reflection Paper – Towards a Sustainable Europe by 2030*, 2019c
9. - European Training Foundation, *Getting ready for the future*, 2018
10. - EUROSTAT, *http://ec.europa.eu/eurostat*
11. - Organization for Economic Cooperation and Development, *Educational Opportunity for All: Overcoming Inequality throughout the Life Course*, OECD Publishing, 2017
12. - Osborne, S., *3 strategies for success in a skills gap era,* 2017
13. - United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, *Global Education Monitoring Report – 2016*, 2016

IMPORTANȚA TRANSPORTULUI AERIAN ÎN TURISMUL INTERNAȚIONAL

Roman LIVANDOVSCHI
Igor MELNIC
1,2, Academia de Studii Economice din Moldova
mun. Chişinău, str. Mitropolit Bănulescu – Bodoni, 61.
tel.: 060002300, 069094512
e-mail: melnicigor74@gmail.com, roman_turism@yahoo.com

Abstract:

Purpose of the work. *The purpose of this paper is to present the importance of studying and knowing the air transportation in tourism*

There are close links between air transport and international tourism. The latter, in a significant way has an impact on the development and stimulation of changes in aviation and, in particular, this applies to establishing new routes or increasing competition by the emergence of new air carriers.

Working methods. *As a research method, scientific knowledge was used, which allowed the perception and sensing of the essence of the air transportation in tourism.*

Thanks to competitive prices and continually increasing offer of air connections to various places in the world, demand for tourism is growing trend. Among the factors hampering the development of aviation tourism, the following should be included: maintaining the visa requirement for many countries, the threat of terrorist attacks, and a set of factors in the structure of tourism and safety issue.

The results of the paper. *As a result of the study carried out, a clear and multilateral definition of the concept was given - the air transportation, the influence factors of this, the importance of air tranportation in toruism.*

This paper focuses on the air transport and its impacts on the economy and environment, and its benefits for the development of tourism. The main aim of this research is to highlight the importance of air transport in international tourism.

Keywords*: Aviation, Tourism, Air Transport, International Tourism, Air Travel.*

JEL: *Q52, Q57*

Introducere

Există legături strânse între transportul aerian şi turismul internaţional. Acesta din urmă, în mod semnificativ, are impact asupra dezvoltării şi stimulării schimbărilor în aviaţie şi, în special, se aplică pentru a crea noi rute sau a creşte competiţia prin apariţia de noi transportatori. Pe de altă parte, transportul aerian este un element important al proceselor de globalizare actuale şi, datorită creşterii dependenţelor de internaţionalizare din cadrul economiei globale, este deschis la noi provocări şi se adaptează nevoilor utilizatorilor săi. Un rol important în efectele asupra potenţialului de creştere al turismului internaţional îl joacă statele lumii, a căror sarcină este de a promova dezvoltarea transportului aerian şi, prin urmare, de a stimula economia naţională şi multe dintre zonele sale. Statele trebuie să aibă date macroeconomice adecvate privind cererea cetăţenilor săi, pentru a determina gradul de activitate în domeniul transporturilor aeriene în relaţiile bilaterale şi multilaterale cu alte state sau să ţină seama de ceilalţi factori pentru a contribui eficient la dezvoltarea turismului internaţional.

Prin urmare, este necesar să se indice evoluţia tendinţelor globale în transportul aerian şi impactul acestuia asupra dezvoltării turismului internaţional.

Legăturile transportului aerian cu turismul internaţional

Avem de a face cu turismul internaţional, atunci când o persoană intenţionează să călătorească într-o altă ţară decât reşedinţa obişnuită. Există o mulţime de definiţii ale turismului în literatura de specialitate. În general, este vorba despre fenomenul mişcărilor voluntare ale populaţiei pentru a

afla un nou mediu, un alt stil de viaţă şi cultură. Turismul este în strânsă legătură cu operaţiunile de transport şi, astfel, se dezvoltă datorită diverselor mijloace de transport. În cazul călătoriilor în afara graniţelor unui stat, avem de a face cu turismul internaţional.

Datorită naturii operaţiunilor, transportul poate fi naţional sau internaţional. Cea mai mare parte a zborurilor efectuate de transportul aerian are loc între state, iar serviciile naţionale sunt de obicei doar o completare pentru transportatorii naţionali. Deşi unii transportatori sunt specializaţi doar în zboruri interne, acest lucru este profitabil doar atunci când avem în vedere o piaţă internă mare, cum ar fi China sau SUA. O schimbare care a fost făcută în aviaţie în a doua jumătate a secolului al XX-lea a fost crucială. Este vorba despre liberalizarea acestui sector, care a permis dezvoltarea turismului internaţional.

Procesele de liberalizare din sectorul aviaţiei din anumite regiuni ale lumii au avansat mult. Liberalizarea presupune eliminarea barierelor în dezvoltarea aviaţiei civile între state prin reducerea rolului statului în activităţile diverşilor actori. Timp de mai multe decenii, transportul aerian a fost domeniul guvernelor individuale ale statelor, care au decis asupra tuturor aspectelor sale: numărul de conexiuni, rute, tarife. În multe state a existat o practică comună, aceea că rutele neprofitabile au fost deseori menţinute, în timp ce zborurile cu cerere mare nu au fost dezvoltate sau chiar eliminate. Prin urmare, turismul internaţional a fost o ramură cu potenţial de creştere redus. Biletele costisitoare şi operaţiunile rare au însemnat că avionul era mijlocul de transport de elită, un lux pe care puţini îşi puteau permite pentru a călători într-un alt stat.

În timp ce procesele de liberalizare au început în SUA în 1978 şi apoi în Uniunea Europeană de la mijlocul anilor 1980 ai secolului trecut au evidenţiat marea cerere de servicii aeriene şi, prin urmare, apariţia multor transportatori noi, care au început extinderea pieţei pe sistem low-cost. Au contribuit la o creştere a călătoriilor internaţionale, care păstrează aceste tendinţe de la începutul anilor 1990 până în prezent.

Factorii care împiedică dezvoltarea turismului aerian

Dezvoltarea turismului în unele state (în special în zone insulare şi îndepărtate) depinde exclusiv de posibilităţile şi disponibilitatea serviciilor aeriene. Astfel, restricţionarea sau închiderea conexiunilor aeriene cu ţara respectivă ar duce la aceeaşi dependenţă în raport cu turismul.

Cu toate acestea, există factori care determină dezvoltarea turismului şi, prin urmare, transportul aerian şi invers. În primul rând, menţinerea cerinţei de viză de către mai multe state. Eliminarea acestei bariere va contribui cu siguranţă la creşterea cererii de turism. Dacă luăm în considerare două state care sunt departe unul de celălalt, deci singura posibilitate ar fi practic o călătorie aeriană. Menţinerea cerinţei de viză pare a fi în lumea modernă o barieră economică. Apare de obicei într-o relaţie: stat bogat - stat sărac. Statele mai dezvoltate îşi protejează piaţa şi locurile de muncă pentru resortisanţii lor împotriva afluxului de resortisanţi din alte state. Lipsa acestei cerinţe ar putea perturba funcţionarea normală a economiei şi poate contribui la reducerea nivelului de trai în ţară.

În al doilea rând, ameninţarea atacurilor teroriste. Acest element constituie încă o sursă de îngrijorare în majoritatea statelor în ceea ce priveşte dezvoltarea impetuoasă a turismului şi aviaţiei. Nici o ţară din lume nu este în măsură să elimine complet această ameninţare. Autorităţile responsabile pentru protecţia aviaţiei trebuie să fie în continuă vigilenţă şi să răspundă la orice raportări despre o posibilă tentativă teroristă. Principiul de bază este, de fapt, vigilenţa. După atacul terorist asupra World Trade Center (Centrului Comerţului Mondial) din New York şi a Pentagonul din Statele Unite ale Americii, în septembrie 2001, au crescut controalele personale şi s-au înăsprit verificările pentru bagaje şi securitate, precum şi procedurile de siguranţă modernizate şi implementate pe aeroporturile din

întreaga lume. Aviaţia şi aeroporturile, în special, vor fi întotdeauna în centrul atenţiei teroriştilor ca un loc potrivit pentru atacuri. Este rezonabil şi necesar să se menţină standarde ridicate de siguranţă pe întregul sector al aviaţiei. Cu toate acestea, trebuie luat în considerare dezvoltarea turismului internaţional atunci când călătoreşti cu avionul. Odată cu ameninţarea teroristă, colectarea de către autorităţile a unui stat a informaţiilor despre acei turişti care călătoresc cu avionul devine necesară. Aceasta este o zonă deosebit de sensibilă, deoarece se referă la informaţiile de bază despre călător, şi anume, despre călătoriile sale anterioare, obiectivele respectivelor vizite, datele. În acest caz, acordul dintre UE şi SUA din 2004 privind prelucrarea şi transferul datelor cu caracter personal a fost anulat de Curtea de Justiţie a Uniunii Europene în mai 2006. Negocierile ulterioare între cele două părţi interesate au dus la un nou acord adoptat în iulie 2007.

În al treilea rând, un set de factori de organizare a turismului trebuie implementat. Situaţia periferică a unui stat sau a unei locaţii specifice nu este o problemă, în măsura în care turistul are posibilitatea de a ajunge acolo pe calea aerului. Aeroportul de conectare cu regiunea vizitată este benefic atât pentru turişti, cât şi pentru dezvoltarea economiei locale. Crearea de standarde ridicate în domeniul serviciilor aeriene stimulează, de asemenea, turismul. Din păcate, există încă o restricţie rezultată dintr-un număr mic de aeroporturi relativ deschise şi accesibile, ceea ce face ca potenţialul dezvoltării turismului internaţional să nu fie utilizat pe deplin.

Factorii care stimulează dezvoltarea turismului aviaţiei

Beneficiile pentru industria companiilor aeriene rezultate în urma eliminării acestor bariere vor fi semnificative. Aceasta va extinde întregul sector al aviaţiei şi, ca urmare a acestor activităţi, efectele vor fi următoarele:

a) dezvoltarea întregului sector şi, ca urmare a acestor activităţi, vor exista tot mai mulţi transportatori aerieni care oferă servicii între statele în cauză,

b) îmbunătăţirea calităţii serviciilor;

c) creşterea nivelului general de securitate;

d) modernizarea şi extinderea aeroporturilor pentru a se adapta şi face faţă cererii crescute, datorită creşterii cererii de călătorie aeriană;

e) în acelaşi timp, va exista o scădere a ratei şomajului cauzată de creşterea ocupării forţei de muncă în diverse companii din sectorul aviaţiei.

Pot fi găsite o mulţime de beneficii pentru dezvoltarea turismului care vine din liberalizare. Datorită preţurilor competitive şi ofertei în continuă creştere a conexiunilor aeriene în diverse regiuni ale lumii, cererea pentru turism este în tendinţă de creştere. În acelaşi timp, trebuie subliniat faptul că eliminarea barierelor menţionate mai sus poate avea un efect pozitiv asupra dezvoltării turismului. Trebuie menţionat exemplul statelor membre ale Uniunii Europene, care au anulat cerinţa de viză între ele, iar instituţia controalelor la frontierele interne a fost anulată. Datorită acestei facilitări, turismul este dezvoltat între statele membre în cadrul zonei Schengen. Tot mai mulţi turişti călătoresc cu avionul, deoarece a devenit mai uşor şi aceasta nu implică o procedură greoaie de control.

Activităţile turistice includ beneficii pentru multe companii hoteliere, catering, transport etc. Multe ţări din lume îşi propun dezvoltarea turismului, deoarece este un factor important de progres şi dezvoltare şi constituie o pondere semnificativă în produsul intern brut (PIB) al fiecărui stat. Turismul în multe ţări poate creşte aproape exclusiv pe baza sectorului transportului aerian, deoarece este aproape singurul mijloc de transport pentru turiştii care vizitează ţara.

Un alt factor care stimulează dezvoltarea turismului aviaţiei este siguranţa acestui mod de transport.

Transportul aerian este unul dintre cele mai sigure mijloace de comunicare. Accidentele, deşi uneori foarte spectaculoase şi care provoacă moartea tuturor sau a multora dintre pasageri, sunt extrem de rare, ţinând cont de gradul de intensitate a numărului de călătorii. Acest lucru se datorează din cauza a cel puţin două motive principale.

În primul rând, calitatea tehnologică a aeronavelor fabricate devine din ce în ce mai perfectă. Industria aerospaţială foloseşte toate cele mai noi soluţii tehnice pentru a spori siguranţa pasagerilor şi a echipajului.

În al doilea rând, un mare grad de siguranţă a aviaţiei se datorează existenţei unor forme moderne de navigaţie prin satelit. Cu această tehnologie este posibil să se asigure un control şi o gestionare mai sigură a traficului aerian. Cele mai importante sisteme de navigaţie prin satelit includ: sistemul american GPS (Sistem de poziţionare globală), Russian Glonass şi European Galileo, care este în prezent implementat. Galileo ar trebui să fie disponibil pentru toţi utilizatorii civili până în 2020, după ce toţi cei 30 de sateliţi de navigaţie sunt puşi pe orbită geostaţionară. Aceasta va fi descoperirea sistemului de navigaţie pentru întreaga lume, deoarece va reduce monopolul actualului sistem GPS american. Europa va avea propriul sistem de navigaţie independent, cu mai multe beneficii pentru utilizatori, inclusiv turismul.

Dezvoltarea transportului aerian în Uniunea Europeană şi impactul asupra turismului

În ciuda multor caracteristici şi interacţiuni comune, diferenţa de abordare a turismului şi a transportului aerian în legislaţia Uniunii Europene este semnificativă. Politica aeriană este sfera competenţei exclusive a Uniunii Europene, având în vedere faptul că aceasta se află în cadrul politicii comune de transport. În acest context, statele membre trebuie să utilizeze în primul rând legislaţia Uniunii Europene în acest domeniu. Deşi articolul 4 din Tratatul privind Funcţionarea Uniunii Europene (TFUE) prevede că politica de transport nu intră în competenţa comună a statelor membre, însă în secţiunea privind transportul (titlul VI din tratat), este specificat clar că această sferă este pusă în aplicare în cadrul politicii comune de transport. Statele membre pot pune în aplicare numai astfel de dispoziţii, care nu sunt rezervate organismelor Uniunii şi nu sunt supuse jurisdicţiei lor sau trebuie să pună în aplicare recomandările Uniunii Europene emise sub formă de directive.

În timp ce turismul a fost în legislaţia actuală separat în mod clar de acţiunile de natură europeană. În conformitate cu dispoziţiile articolului 6 din TFUE, Uniunea Europeană are doar puterea de a promova, coordona şi completa politica turistică realizată de fiecare stat membru. În conformitate cu articolul 195 din TFUE, Uniunea Europeană poate completa acţiunile statelor membre în sectorul turismului prin:

a) încurajarea creării unui mediu favorabil dezvoltării de întreprinderi în acest sector;

b) promovarea cooperării între statele membre, în special prin schimbul de bune practici,

c) dezvoltarea unei abordări integrate a turismului şi asigurarea includerii acestui sector în alte domenii ale politicii UE.

Pe de altă parte, politica aviaţiei a Uniunii Europene, chiar dacă aceasta a fost consacrată în Tratatul din 1957, nu a fost pusă în aplicare de aproape 30 de ani. Motivul principal a fost lipsa de interes a organismelor comunitare şi a statelor membre de a reglementa acest sector la nivel comunitar (în prezent: Uniunea Europeană). De asemenea, politica de liberalizare a transportului aerian în Statele Unite ale Americii a devenit un impuls major pentru demararea punerii în aplicare a politicii aviaţiei comune în Uniunea Europeană.

Primul pas a fost hotărârea Curţii Europene a Uniunii Europene din 1974 privind aplicarea normelor generale de concurenţă cuprinse în Tratatul Comunităţii Europene şi transportului aerian, care a fost confirmată ulterior în următoarea hotărâre a Curţii Europene a Uniunii Europene,

publicată în 1986 sub numele Nouvelles Frontieres. De asemenea, Curtea a considerat că se aplică în continuare normele tratatului privind protecţia concurenţei în sectorul aviaţiei.

Odată cu punerea în aplicare a unei politici comune a UE, sectorul industriei turismului a început să se dezvolte. Eliminarea barierelor interne şi punerea în aplicare treptată a libertăţii de circulaţie a persoanelor, serviciilor şi capitalurilor au dus la creşterea cererii de turism în Uniunea Europeană. Europa este o destinaţie turistică atractivă în lume. Există o mulţime de locuri din Europa care atrag turişti din întreaga lume. Ca mijloc de transport, aceştia din urmă aleg de obicei transportul aerian.

Norme pentru organizarea turismului aerian

Astăzi, piaţa mondială a organizatorilor turismului aerian este o reţea de numeroase întreprinderi, instituţii şi organizaţii care sunt interrelaţionate. Organizatorii de călătorii aeriene trebuie să ofere servicii atractive la un nivel de calitate adecvat. Atât organizarea naţională cât şi internaţională a călătoriilor aeriene, necesită calificări formale ale personalului şi expertiză (specializare) în acest domeniu. Datorită acestei conexiuni reciproce a industriei turismului, transportul aerian sporeşte şi forţa de muncă în aceste sectoare. Funcţionarea corespunzătoare a sistemului de organizare a turismului aerian este indispensabilă pentru a minimiza sau exclude pericolul factorului uman în pregătirea călătoriei turistului.

Principalele sarcini ale furnizorilor de turism aerian includ:

a) să ofere turiştilor o ofertă cuprinzătoare de evenimente (crearea, promovarea şi vânzarea);

b) atenţie asupra relaţiei cu consumatorul atunci când încheie contracte pentru furnizarea de servicii turistice bazate pe transportul aerian la un nivel corespunzător;

c) protecţia drepturilor consumatorilor care rezultă din contractele de furnizare a serviciilor turistice;

d) responsabilitatea pentru implementarea şi organizarea serviciilor (pachete aeriene);

e) luarea în considerare a oricăror servicii şi beneficii suplimentare care alcătuiesc evenimentul turistic complet aferent transportului aerian.

Se ştie că traficul aerian creşte în principal în perioada vacanţelor. Tot mai mulţi turişti vor să viziteze diferite state. Aceasta implică necesitatea de a furniza aeronave suplimentare pentru gestionarea pasagerilor. Cererea uriaşă de servicii aeriene de către turişti generează potenţiali factori negativi, cum ar fi congestionarea pe aeroporturi, ceea ce duce la întârzieri ale zborurilor sau la revocarea acestora. Aceste elemente provoacă frustrare şi supărare pentru turiştii călători, mai ales dacă aceste fenomene anulează planurile de vacanţă şi anularea sau amânarea întregului tur turistic. Adesea continuarea călătoriei care necesită schimbare nu are rost din cauza întârzierii îndelungate.

În prezent, pentru fiecare persoană care călătoreşte în Europa, indiferent dacă este cetăţean al Uniunii Europene sau cetăţean al unei ţări terţe, se aplică standarde uniforme care să asigure o protecţie eficientă a drepturilor sale ca pasager aerian. Practica arată că operatorii de turism prestatori de transport aerian trebuie să se ocupe de oferirea calitativă a acestor servicii şi să informeze prompt şi corect clienţii lor despre drepturile lor în calitate de pasager aerian. Înainte ca turistul să decidă să călătorească cu avionul, el trebuie să citească cu atenţie şi să se familiarizeze cu dispoziţiile care îl protejează ca pasager în timpul călătoriilor aeriene.

Viitorul turismului în legătură cu dezvoltarea transportului aerian

Transportatorii aerieni efectuează periodic o analiză a traficului aerian. După cum se poate observa, această mişcare are o tendinţă generală ascendentă, ceea ce înseamnă că există o cerere solidă pentru servicii aeriene. Datorită cererii în continuă creştere pentru călătorii aeriene, producătorii de aeronave au început să producă avioane din ce în ce mai mari, cu o capacitate mai

mare de scaune disponibile, iar transportatorii sunt mai susceptibili să le pună în funcţiune. Datorită unor astfel de soluţii, numărul de operaţii este redus, deoarece un avion poate găzdui de două ori sau chiar de trei ori mai mulţi pasageri decât aeronavele existente. Cu toate acestea, acest lucru se poate întâmpla doar pe rutele de distanţe lungi, deoarece numai astfel de aeronave mari pot fi utilizate eficient pe rutele cu cursă lungă.

Turiştii pot alege diferite oferte de la diferite oficii de turism şi pot călători într-o clasă şi standard pe care o aleg în mod liber. Mulţi transportatori aerieni, care au cumpărat astfel de aeronave mari, şi-au pregătit deja oferta turistică pentru modelele de aeronave mari.

Apariţia transportatorilor aerieni low cost (aşa-numitele companii aeriene ieftine) determină ca preţurile biletelor să fie mai ieftine şi în afară de asta creste şi numărul aeroporturilor (unele dintre ele sunt modernizate şi extinse) care servesc turiştii. Mai mult, sunt stabilite noi rute, iar gama lor este extinsă către noi destinaţii din întreaga lume.

Turiştii pot vizita locuri care sunt departe de casa lor şi se pot muta acolo în doar câteva ore sau o zi când iau în considerare destinaţii situate la câteva mii de kilometri distanţă. Un factor important în stimularea unei ponderi din ce în ce mai mari a transportatorilor low-cost pe piaţa aviaţiei este creşterea numărului de turişti mai puţin bogaţi, pentru care transportatorii aerieni au introdus pachete speciale de călătorie cu preţuri atractive.

Astăzi este greu să găseşti un transportator aerian care să nu ţină seama de importanţa transportului aerian pentru turism. Cu cât mai mulţi transportatori vor creşte calitatea aeronavelor lor, oferind în acelaşi timp preţuri nu foarte umflate, cu atât cererea de turism va creşte mai repede. Standardul adecvat de călătorie aeriană determină atractivitatea excursiilor turistice pregătite. Este vorba despre ceea ce compania aeriană poate oferi unui pasager la bordul aeronavei, ca parte a „serviciilor standard". Operatorul turistic are capacitatea de a oferi diferite clase de confort turiştilor în dependenţă de cerinţele turiştilor l (economic - cel mai popular şi mai ieftin, de afaceri - mai scump, prima clasă - este cea mai scumpă). O astfel de diviziune pe categorii de clase este ofertă de diferite aeronave aparţinând diferiţilor transportatori aerieni. Numai transportatorii low-cost, datorită structurii preţurilor lor, oferă doar o clasă standard pentru pasagerii lor.

Ofertele turistice atractive care să includă un nivel de calitate corespunzător în timpul zborurilor va oferi un stimulent pentru dezvoltarea şi viitorul turismului aerian.

Concluzii

Legătura de transport aerian cu turismul a fost întotdeauna vizibilă. Nu există nici o îndoială că dezvoltarea viitoare a industriei turismului depinde de o creştere treptată a serviciilor aeriene. Criza mondială din ultimii ani, atât economică cât şi politică, a afectat negativ turismul şi aviaţia, deşi acest fenomen nu a fost destul de sever. În curând, însă, a existat o revenire în aceste sectoare din 2011 şi de atunci se poate observa o creştere treptată. Piaţa mondială a aviaţiei creşte dinamic în Asia şi Orientul Mijlociu. Cu siguranţă are un impact asupra atractivităţii turistice a acestor regiuni, iar harta rutelor este din ce în ce mai mare. Un turist trebuie să ia în considerare siguranţa atunci când caută noi destinaţii şi locuri - atât călătorii cu aeronave, cât şi o regiune, care este un punct de destinaţie. Garantarea unui nivel ridicat al calităţii serviciilor de ambele părţi va contribui la dezvoltarea în continuare a industriei turismului şi a operatorilor de servicii aeriene.

BIBLIOGRAFIE

1. Mathieson, A., Wall, G., Tourism: economic, physical and social impacts, Longman: Harlow, UK, 1982.
2. Cooper, C., Fletcher, J., Gilbert, D., Wanhill, S., Tourism: principles & practice, Longman: Harlow, UK, 1993.
3. Holloway, J. C., Robinson, C., Marketing for tourism, Longman: Harlow, UK, 1995.

4. Inskeep, E., Tourism planning: an integrated and sustainable development approach, Van Nostrand Reinhold: New York, 1991.
5. Mill, R. C., Tourism: the international business, Prentice Hall International: Englewood Cliffs, New Jersey, USA, 1990.
6. Mathieson, A., Wall, G., Tourism: economic, physical and social impacts, Longman: Harlow, UK, 1982.
7. UNWTO, Tourism Highlights, 2018,
8. https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284419876
9. Mill, R. C., Morrison, A. M., The tourism system: an introductory text, Prentice Hall International: Englewood Cliffs, New Jersey, USA, 1992.
10. Gee, C. Y., Makens, J. C., Choy, D. J. L., The travel industry, Van Nostrand Reinhold: New York, 1989.
11. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN

POLITICA DE STAT PRIVIND DEZVOLTAREA INFRASTRUCTURII DE SUPORT PENTRU ÎNTREPRINDERILE MICI ŞI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA

STATE POLICY CONCERNING THE DEVELOPMENT OF SUPPORT INFRASTRUCTURE FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Ana CÎRLAN
Doctorand, Academia de Studii Economice a Moldovei (ASEM), str. Bănulescu-Bodoni 61, MD-2005, tel. +373 22 22 41 28, fax +373 22 22 19 68, www.ase.md, e-mail: anapavalachi@yahoo.com

Abstract. *Infrastructura de suport pentru întreprinderile mici şi mijlocii (IMM) implică programe şi proiecte, instituţii şi organizaţii a căror activitate vizează asigurarea funcţionalităţii, consolidării şi dezvoltării sectorului IMM. Având în vedere faptul că dezvoltarea IMM-urilor constituie una dintre priorităţile Guvernului Republicii Moldova, fiind alocate anual resurse financiare din bugetul de stat inclusiv pentru crearea infrastructurii de suport, considerăm tema abordată fiind actuală şi importantă.*

Prezentul articol are drept scop de a analiza cadrul politicilor publice privind dezvoltarea infrastructurii de suport, elucidarea principalelor documente strategice ce includ prevederea respectivă şi impactul acestora asupra creării mediului antreprenorial. Metodologia cercetării se bazează pe analiza politicilor de stat privind dezvoltarea infrastructurii de suport pentru IMM-uri.

Abstract. *Business support infrastructure for small and medium enterprises (SMEs) involves programs and projects, institutions and organizations whose activity aims to ensure the functionality, consolidation and development of the SME sector. Considering the fact that SMEs development represents the Republic of Moldova Government priority, being allocated financial resources from the state budget annually, including for the creation of the business support infrastructure, we consider the addressed topic to be actual and important.*

The purpose of this article is to analyze the framework of public policies regarding the development of the business support infrastructure, presentation of main strategic documents that include the respective provision and their impact on the creation of the entrepreneurial environment. The research methodology is based on the analysis of the state policies regarding the development of business support infrastructure for SMEs.

Keywords: politici publice, întreprinderi mici şi mijlocii, infrastructură de suport.

JEL CLASSIFICATION: L530

INTRODUCERE

Obiectivul dezvoltării infrastructurii de suport în afaceri se regăseşte printre priorităţile Guvernului Republicii Moldova, fiind una dintre premisele ce asigura funcţionalitatea ecosistemului antreprenorial. Conform legii nr. 179 din 21.07.2016 cu privire la întreprinderile mici şi mijlocii, infrastructura de suport reprezintă ansamblul de organizaţii şi de instituţii specializate în difuzarea, transferul şi valorificarea în economie a rezultatelor de cercetare-dezvoltare, ansamblu de servicii şi de proiecte oferite de acestea, precum şi totalitatea parcurilor ştiinţifico-tehnologice şi/sau industriale, centrelor de transfer tehnologic, incubatoarelor de afaceri, grupurilor/clusterelor, şcolilor de business, centrelor de informare şi consultanţă, laboratoarelor de cercetare, zonelor economice libere. [10] Conceptul de *infrastructură de suport* include toate aspectele fizice şi non-fizice, cum ar fi programe de instruire, accesul la finanţare, informaţii privind serviciile şi asistenţa pentru soluţionarea sarcinilor. [1] În general, antreprenorii se confruntă constant cu provocări şi

probleme care necesită soluţii prompte şi inovative. În acest sens infrastructura de suport se impune drept un instrument ce vine să soluţioneze multe dintre problemele cu care se confruntă oamenii de afaceri, dar şi să creeze un mediu stimulativ pentru crearea noilor companii. Condiţiile de suport antreprenorial pot fi grupate în cinci categorii: politicile şi procedurile de stat; condiţiile socio-economice; abilităţile antreprenoriale şi de afaceri; suport financiar; suport non-financiar. [3] Astfel, prima condiţie ce influenţează în mod direct mediul de afaceri sunt politicile de stat. Autorităţile conştientizează rolul şi necesitatea infrastructurii de suport, promovând dezvoltarea acesteia prin elaborarea de politici şi programe de dezvoltare şi alocând anual resurse financiare bugetare. În acelaşi timp, cadrul de reglementare guvernează activitatea întreprinderile mici şi mijlocii (IMM), asigurând un mediu favorabil pentru crearea şi activitatea întreprinderilor.

MATERIALE ŞI METODE

Prezentul articol are drept scop de a analiza cadrul politicilor publice privind dezvoltarea infrastructurii de suport, elucidarea principalelor documente strategice ce includ prevederea respectivă şi impactul acestora asupra creării mediului antreprenorial. Metodologia cercetării se bazează pe analiza politicilor de stat privind dezvoltarea infrastructurii de suport pentru întreprinderile mici şi mijlocii.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Întreprinderile mici şi mijlocii (IMM) au o pondere semnificativă în dezvoltarea economică, crearea locurilor de muncă şi asigurarea dezvoltării la nivel regional. Conform datelor Biroului Naţional de Statistică (BNS), în anul 2018 numărul IMM-urilor a constituit 55,7 mii întreprinderi, reprezentând circa 98,7% din numărul total de întreprinderi. Numărul salariaţilor care au activat în întreprinderile mici şi mijlocii în perioada de referinţă a constituit 328 mii persoane, deţinând 60,7% din numărul total de salariaţi ai întreprinderilor. Veniturile din vânzări ale întreprinderilor mici şi mijlocii în această perioadă au însumat 144159,9 mil. lei sau 40,4% din venituri din vânzări în total pe economie. Analizând ponderea acestor trei indicatori: numărul întreprinderilor, a salariaţilor şi nivelul veniturilor din vânzări, constatăm că sectorul IMM are o importanţă semnificativă pentru dezvoltarea economică şi socială a Republicii Moldova. Reieşind din relevanţa sectorului, Guvernul Republicii Moldova consideră prioritar dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii. Anual, sunt alocate resurse financiare din bugetul de stat, direcţionate către: facilitarea accesului la resurse financiare, sporirea culturii antreprenoriale, dezvoltarea infrastructurii de suport în afaceri, stimularea implicării tinerilor şi femeilor în activitatea de antreprenoriat, etc. Din anul 2015 până în prezent, cota medie din total cheltuieli bugetare destinată dezvoltării IMM-urilor constituie 0,26% sau 103 mil. lei anul. Alocaţiile financiare bugetare privind suportul IMM-urilor au înregistrat o majorarea constantă, astfel dacă în anul 2015 acestea constituiau 72 mil. lei, atunci în anul 2019 au fost alocate 140 mil. lei (Tabel 1).

Tabel 1. Resursele bugetare destinate susţinerii întreprinderilor mici şi mijlocii

Anul	*Resurse financiare alocate (mii lei)*	*Cota în total cheltuieli bugetare (%)*
2019	140626,6	0,29
2018	131207,2	0,31
2017	77164,3	0,21
2016	94 691,8	0,27
2015	72668,7	0,22
Media	***103271,7***	***0,26***

Sursa: Elaborat de autor în baza Legii bugetului de stat pentru anii 2015 – 2019 [4, 5, 6, 7, 8]

Resursele bugetare destinate susţinerii IMM-urilor sunt alocate către Ministerul Economiei şi Infrastructurii, în sarcina căruia sunt următoarele activităţi:

a) elaborează şi asigură implementarea strategiilor şi programelor de stat în domeniul dezvoltării ÎMM-urilor;
b) conlucrează cu autorităţile publice locale în vederea realizării programelor similare în teritoriu;
c) analizează evoluţia sectorului şi înaintează propuneri privind eliminarea barierelor administrative în relaţiile ÎMM-urilor cu organele de stat;
d) coordonează implementarea programelor naţionale de asistenţă financiară şi tehnică destinate dezvoltării sectorului ÎMM-urilor.

În coordonarea Ministerului Economiei şi Infrastructurii este Organizaţia pentru Dezvoltarea Întreprinderilor Mici şi Mijlocii (ODIMM), instituţie publică, necomercială, creată prin Hotărârea Guvernului nr. 538 din 17 mai 2007. ODIMM are drept scop susţinerea dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii din Republica Moldova, în conformitate cu prioritătile Guvernului, stabilite în strategiile şi programele sale. Sarcinile principale ale organizaţiei sunt:

- acordarea sprijinului în implementarea politicii de stat privind susţinerea dezvoltării sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, conform strategiilor şi programelor aprobate de Guvern;
- analiza sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, determinarea necesităţilor, problemelor şi riscurilor ce afectează dezvoltarea întreprinderilor micro-, mici şi mijlocii şi formularea recomandărilor pentru soluţionarea acestora;
- monitorizarea şi evaluarea implementării strategiilor şi programelor de stat în domeniul dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii;
- înaintarea la Guvern, prin intermediul Ministerului Economiei şi Comerţului, a propunerilor privind ajustarea politicii sale la situaţia şi necesităţile sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, precum şi întocmirea unor recomandări pentru instituţiile şi organizaţiile interesate referitoare la acţiunile recomandabile în legătură cu cerinţele şi preferinţele acestui sector;
- facilitarea şi promovarea dialogului public-privat în procesul implementării politicii de stat de susţinere a dezvoltării sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii;
- înlesnirea accesului întreprinderilor micro-, mici şi mijlocii la finanţare;
- facilitarea sporirii competitivităţii sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii;
- ***dezvoltarea infrastructurii de suport a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii;***
- facilitarea dezvoltării reţelei de prestatori ai serviciilor de suport în afaceri pentru întreprinderile micro-, mici şi mijlocii;
- dezvoltarea culturii şi spiritului antreprenorial, în special la tinerii profesionişti şi la femei;
- gestionarea eficientă a resurselor financiare bugetare alocate pentru implementarea programelor şi proiectelor în cadrul politicii de stat privind susţinerea dezvoltării sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii;
- interacţiunea cu instituţiile similare din alte state, organizaţiile comerciale şi necomerciale internaţionale în domeniul susţinerii şi dezvoltării sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, inclusiv în scopul obţinerii asistenţei tehnice şi atragerii resurselor financiare pentru dezvoltarea sectorului dat.

Reieşind din sarcinile sale, ODIMM implementează programe şi proiecte cu finanţare bugetară, dar şi externă în domeniul antreprenorial. Astfel, de la înfiinţarea sa, în anul 2007, ODIMM gestionează diverse programe, printre care:

1. Fondul de Garantare a Creditelor (FGC) – oferirea garanţiilor financiare pentru asigurarea creditelor comerciale întreprinderilor care nu dispun de suficient gaj. Garanţiile pot acoperi maxim 70% din valoarea gajului.
2. Programul Naţional de Abilitare Economică a Tinerilor (PNAET) – instruirea şi finanţarea antreprenorilor cu vârsta de până la 35 ani, care intenţionează să creeze o afacere.
3. Programul Naţional de Atragere a Remitenţelor în Economie "PARE 1+1" – oferirea granturilor financiare, în valoare de 250 mii lei pentru întreprinderile create de lucrători migranţi sau rudele de gradul I ale acestora, pentru înfiinţarea sau dezvoltarea afacerii.
4. Programul de instruire continuă "Gestiunea Eficientă a Afacerilor" (GEA) – oferirea cursurilor de instruire gratuite pentru antreprenori în domenii precum: contabilitate, resurse umane, accesarea noilor pieţe de desfacere, etc.
5. Start pentru tineri – program destinat tinerilor cu vârsta între 18 şi 35 ani, care oferă consultanţă, instruire, mentorat şi suport financiar în valoare de până la 180 mii lei.
6. Programul "Femei în afaceri" – oferă femeilor servicii de dezvoltare a afacerilor şi suport financiar. Programul are două componente, la prima componentă: "Suport pentru afacerile nou create" sunt eligibile afacerile activitatea cărora nu depăşeşte 2 ani. Ajutorul nerambursabil oferit din bugetul de stat poate fi utilizat pentru echipamente şi utilaje, softuri şi lucrări de renovare şi alte soluţii inovative necesare dezvoltării afacerii. A doua component: „Suport pentru companiile în creştere" sunt eligibile companiile active pe piaţă mai mult de 2 ani care planifică creşterea cifrei de afaceri şi/sau a numărului angajaţilor în următoarele 18 luni, prin extinderea pieţei de desfacere, export şi inovare.
7. Crearea incubatoarelor de afaceri vizează direct dezvoltarea infrastructurii de suport. Pe parcursul anilor 2011-2017, ODIMM în parteneriat cu Ministerul Economiei, administraţia publică locală şi cu suportul financiar al Uniunii Europene, în baza Matricii de Politici stabilite prin Adendumul la Programul de Suport bugetar „Stimularea Economică în zonele Rurale", a creat o reţea de incubatoare de afaceri în raioanele: Ştefan-Vodă, Leova, Rezina, Sîngerei, Dubăsari (s. Coşniţa), Ceadîr-Lunga, Nisporeni, Cimişlia, Călăraşi, Cahul. Analiza indicatorilor de performanţă specifici activităţii incubatoarelor de afaceri create de ODIMM, prezintă o tendinţă pozitivă de dezvoltare. Astfel, numărul incubatoarelor de afaceri s-a majorat cu 10,6 puncte procentuale (p.p.) în anul 2017, comparativ cu anul 2014. Totodată, numărul rezidenţilor şi numărul locurilor de muncă nou-create a înregistrat o creştere cu 22 p.p. şi, respectiv, 32 p.p., în anul 2017, în raport cu anul 2014. Gradul de utilizare total a spaţiilor disponibile este de 83% din spaţiul total oferit spre închiriere de incubatoare. Venitul din vânzări a întreprinderilor rezidente în cadrul reţelei incubatoarelor de afaceri a fost în continuă creştere în perioada anilor 2014 – 2017. În anul 2014, întreprinderile incubate au generat o cifră de afaceri totală de 37 mil. lei, în anul 2015 – 67 mil. lei, trendul pozitiv a continuat şi în anul 2016, când membrii incubaţi au cumulat o cifră de afaceri totală de peste 94 mil. lei. În anul 2017, cei 180 de rezidenţi ai incubatoarelor au înregistrat o cifră de afaceri de 99 mil. lei. [2]

În cadrul Planului de acţiuni privind implementarea strategiei de dezvoltare a sectorului IMM pentru anii 2015-2017 au fost planificată alocarea a 0,8 mil. euro pentru integrarea IMM-urilor în activitatea antreprenorială prin constituirea incubatoarelor de afaceri noi şi 0,9 mil. euro pentru dezvoltarea reţelei incubatoarelor de afaceri la nivel naţional. Resursele financiare au fost oferite de către partenerii de dezvoltare ai Republicii Moldova. [12] Obiectivul dezvoltării infrastructurii de

suport se regăseşte şi în Planul de acţiuni privind implementarea strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2018-2020. Astfel, pentru asigurarea inclusiv a dezvoltării regionale şi atingerea obiectivului sus-menţionat, au fost planificate următoarele acţiuni: (a) dezvoltarea şi extinderea serviciilor centrului de consultanţă şi asistenţă în afaceri în regiuni; (b) dezvoltarea reţelei incubatoarelor de afaceri din Moldova; (c) crearea grupurilor de producători agricoli în regiunile rurale; (d) susţinerea tinerilor producători agricoli prin finanţarea proiectelor start-up. În cadrul planului nu au fost specificate volumul resurselor financiare alocate pentru implementarea acţiunilor. [13]

Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020 şi Planul de acţiuni privind implementarea strategiei, oferă cadrul de politici pe termen lung şi mediu privind dezvoltarea întreprinderilor micro, mici şi mijlocii din Republica Moldova în contextul trecerii de la modelul de dezvoltare economică bazat pe consum la o nouă paradigmă orientată spre exporturi, investiţii şi inovaţii, a dezideratului politic de integrare europeană şi a tendinţelor economice mondiale.

Table 2. Analiza actelor legislative şi normative care reglementează activitatea privind dezvoltarea infrastructurii de suport pentru întreprinderile mici şi mijlocii în Republica Moldova

Nr.	Acte legislative şi normative	
1.	Legea cu privire la întreprinderile mici şi mijlocii 179 din 21.07.2016	• Defineşte noţiunea: infrastructură de suport.
2.	Hotărâre Guvernului cu privire la crearea Organiza pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici mijlocii, nr. 538 din 17.05.2007.	• Atribuie sarcina dezvoltării infrastructurii de sup pentru IMM către ODIMM.
3.	Hotărârea Guvernului cu privire la Strategia dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlo pentru anii 2012-2020, nr. 685 din 13.09.2012	• Analizează mediului de afaceri, aplicând metoda SW şi constată faptul că infrastructura de suport e subdezvoltată; • Prevede prioritatea privind dezvoltarea infrastructurii suport regionale.
4.	Legea pentru aprobarea strategiei naţionale dezvoltare regională pentru anii 2016–2020, 239 din 13.10.2016	• Prevede asigurarea creşterii economice sustenabile regiuni, prin valorificarea infrastructurii de suport afaceri. • Prezintă analiza SWOT a politicii de dezvolt regională şi constată că, infrastructura de suport afacerilor este dezvoltată, în Republica Moldova activâ parcuri industriale, incubatoare de afaceri, zone econom libere, etc.

Sursa: Elaborat de autor în baza referinţelor [9, 10, 11, 12]

Analiza SWOT a sectorului IMM realizată în cadrul elaborării strategiei elucidează că unul dintre punctele slabe ce stagnează dezvoltarea IMM-urilor este infrastructura de suport subdezvoltată. Pe de altă parte, Legea pentru aprobarea strategiei naţionale de dezvoltare regională pentru anii 2016–2020, prezintă analiza SWOT a politicii de dezvoltare regională şi constată că, infrastructura de suport al afacerilor este dezvoltată, în Republica Moldova activând: parcuri industriale, incubatoare de afaceri, zone economice libere, etc. (Tabel 2) Prin urmare constatăm o neconcordanţă între documentele strategice elaborate de autorităţi, în prima indicânduse asupra faptului că infrastructura este insufiecient dezvoltată, în ultima analiza indică asupra faptului că în Republica Moldova există o infrastructură de suport bine pusă la punct.

Implementarea proiectelor ce vizează dezvoltarea infrastructurii de suport în afaceri se regăseşte şi printre obiectivele politicilor realizate de Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale şi Mediului (MADRM). Strategia de dezvoltare regională prevede că politica regională trebuie axată pe dezvoltarea sectorului IMM-urilor prin intermediul dezvoltării industriilor producătoare de produse cu valoare adăugată înaltă, atragerea investiţiilor, transferul de tehnologii, îmbunătăţirea infrastructurii şi calităţii mediului.

Dezvoltarea infrastructurii instituţionale şi a serviciilor regionale de consultanţă în afaceri are drept scop de a reduce riscul în afaceri, de a facilita accesul pe piaţă şi de a accelera creşterea şi dezvoltarea IMM-urilor. În acest sens, strategia prevede crearea noilor centre de consultanţă la nivel local şi regional, care vor oferi diverse servicii pentru IMM-uri pentru întreg ciclul de afaceri, în scopul de a evita falimentarea acestora şi de a le ajuta să se integreze mai bine pe piaţă. [9]

Anual din bugetul de stat, către MADRM, sunt alocate resurse financiare pentru dezvoltarea IMM-urilor. Toate proiectele şi programele de dezvoltare regională sunt finanţate şi implementate de către Fondul Naţional de Dezvoltare Regională (FNDR). Fondul se formează din alocaţiile anuale de la bugetul de stat, precum şi din alte surse. El constituie o prioritate a politicii de dezvoltare regională. Cuantumul Fondului reprezintă 1% din veniturile la bugetul de stat şi este aprobat prin Legea bugetului de stat anual. Din păcate resursele alocate din buget pentru dezvoltarea regională sunt insuficiente pentru a soluţiona problemele existente, fiind necesar ca acestea să crească până la 2-3% din buget.

Tabel 3. Resurse financiare alocate către MADRM, destinate dezvoltării IMM-urilor

Anul	***Resurse financiare alocate (mii lei)***	***Cota în total cheltuieli bugetare (%)***
2019	32500,0	0,06
2018	34597,3	0,08
2017	11659,6	0,03
2016	39 484,0	0,11
2015	43675,4	0,13
Media	***32377,2***	***0,08***

Sursa: Elaborat de autor în baza Legii bugetului de stat pentru anii 2015 – 2019 [4, 5, 6, 7, 8]

Analiza retrospectiva a bugetului alocat pentru dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii în perioada 2015 – 2019, denotă o diminuare a mărimii resurselor de la 43 mil. lei în anul 2015 la 32 mil. lei în anul 2019. Totodată, cota cheltuielilor destinate dezvoltării infrastructurii de suport pentru IMM-uri a fost în continuă descreştere, de la 0,13% în anul 2015 la 0,06% în anul 2019. (Tabel 3)

Legea pentru aprobarea Strategiei naţionale de dezvoltare regională pentru anii 2016–2020 este principalul document de planificare a dezvoltării regionale în Republica Moldova, care reflectă cadrul strategic naţional în domeniu şi introduce mecanismele naţionale ale acestei dezvoltări. Scopul general urmărit de politicile de dezvoltare regională este asigurarea dezvoltării echilibrate a teritoriului naţional din punct de vedere economic, social, cultural, de mediu şi evitarea manifestării disparităţilor şi dezechilibrelor de dezvoltare. Astfel, politicile de dezvoltare regională constituie ansamblul de măsuri planificate şi promovate de autorităţile administraţiei publice centrale, regionale şi locale în parteneriat cu diverşi actori publici sau privaţi pentru a asigura o creştere economică şi socială dinamică şi durabilă prin valorificarea eficientă a potenţialului local şi regional, dar şi a resurselor atrase în acest sens. Unul dintre obiectivele primordiale ale politicilor de dezvoltare regională este de a spori competitivitatea economică a regiunilor şi, prin urmare, de a stimula dezvoltarea economică şi socială în regiuni. Legat de aspectele economice este şi un alt obiectiv principial – asigurarea coeziunii sociale a populaţiei şi instituţiilor. Al treilea obiectiv

indispensabil este asigurarea coeziunii teritoriale. Toate aceste trei elemente primordiale contribuie la reducerea diferenţelor de dezvoltare în cadrul regiunilor şi între regiuni.

Unul dintre obiectivele specifice ale strategiei este asigurarea creşterii economice sustenabile în regiuni. Obiectivul conţine un set de măsuri cu un caracter complex, menite să asigure premisele de ordin economic pentru o dezvoltare durabilă în regiuni, care nu pot fi atinse decât prin cooptarea în acest proces a ministerelor partenere, în a căror competenţe intră dezvoltarea economică. Rezultate scontate urmare implementării acţiunii sunt:

- potenţial economic al regiunilor valorificat;
- atractivitate investiţională a regiunilor sporită;
- ***infrastructură de afaceri valorificată;***
- potenţial turistic al regiunilor majorat.

Progresul realizat în urma implementării strategiilor naţionale de dezvoltare regională pentru anii 2010–2012 şi 2013–2015, pentru susţinerea mediului de afaceri a fost asigurată:

- conectarea la utilităţile publice a subzonelor nr. 1–3 din Zona Economică Liberă „Bălţi" (drum de acces, alimentarea cu apă şi canalizare, reţele electrice);
- inaugurarea Incubatorului de afaceri din comuna Larga, raionul Briceni;
- amenajarea spaţiilor pentru 22 de antreprenori din 8 localităţi partenere în cadrul proiectului;
- construirea unui nou sistem de alimentare cu apă şi de canalizare, intern şi extern, pentru Parcul Industrial „Răut" din municipiul Bălţi;
- construirea infrastructurii edilitare pentru Parcul industrial din oraşul Edineţ;
- construirea unei case de ambalare pentru păstrarea şi procesarea fructelor şi strugurilor în satul Costeşti, raionul Ialoveni.

Pentru implementarea acestor proiecte au fost alocate 85,21 milioane de lei. [9]

CONCLUZII

Politica de stat pentru dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii reprezintă o pârghie importantă în crearea unui ecosistem antreprenorial de succes. Reieşind din actualitatea şi importanţa rolului pe care îl au IMM-urile pentru dezvoltarea economică, autorităţile caută modalităţi prin care să contribuie la buna funcţionare a întreprinderilor active, dar şi să promoveze cultura antreprenorială pentru a face acest sector atractiv şi pentru potenţialii antreprenori. În acest sens, infrastructura de suport în afaceri s-a impus drept un mecanism eficient, care ajută la dezvoltarea IMM-urilor. Infrastructura de suport este o noţiune complexă, care implică programe şi proiecte, instituţii şi organizaţii, scopul cărora este de a impulsiona activitatea antreprenorială.

Actualmente, există un cadru de politici publice, care vizează activitatea de dezvoltare a infrastructurii de suport, cum ar fi: Legea privind dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii, Strategia privind dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, Strategia privind dezvoltarea regională, etc. Toate aceste documente au fost analizate şi elucidate sintagmele ce prevăd prioritatea privind dezvoltarea infrastructurii de suport. Una dintre lacunele identificate urmare efectuării analizei documentelor de politici publice vizează neconcordanţa privind dezvoltarea/subdezvoltarea infrastructurii de suport. În Hotărârea Guvernului cu privire la Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020 se vorbeşte despre infrastructură de suport subdezvoltată, iar în Legea pentru aprobarea strategiei naţionale de dezvoltare regională pentru anii 2016–2020, infrastructura de suport al afacerilor este dezvoltată, în Republica Moldova activând: parcuri industriale, incubatoare de afaceri, zone economice libere, etc. În pofida faptului că autorităţile alocă anual resurse bugetare pentru dezvoltarea infrastructurii de

suport la nivel regional, încă rămâne actuală problema disparităţii regionale. Astfel, zona de centru, mun. Chişinău concentrează cea mai mare parte dintre afaceri peste 65% din totalul întreprinderilor din Republica Moldova. Prin urmare, concluzionăm că infrastructura de suport existentă la moment nu este valorificată corespunzător sau există o infrastructura insuficient dezvoltată.

REFERINŢE

1. Brenes E., Haar J., The Future of Entrepreneurship in Latin America. 1st ed. ISBN 978-1-137-00332-4, Chippenham, Palgrave Macmillan., Great Britain. 2012, 306 p.
2. Cîrlan Ana. Incubatoarele de afaceri din Republica Moldova: evoluţie şi performanţe. Revista ştiinţifico-didactică Economica nr.1 (107) 2019. Chisinau: ASEM. Pp.41-57, p. 55. ISSN 1810-9136
3. Gnyawali D. R., Fogel, D. S., Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. Entrepreneurship Theory and Practice, 18(4). 1994, pp. 43–63
4. Legea bugetului de stat pentru anul 2015 nr. 72 din 12.04.2015. În Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 102-104 (172) din 28.04.2015
5. Legea bugetului de stat pentru anul 2016 nr. 154 din 01.07.2016. În Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 230-231 (486) din 26.07.2016
6. Legea bugetului de stat pentru anul 2017 nr. 279 din 16.12.2016. În Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 472-477 (943) din 27.12.2016
7. Legea bugetului de stat pentru anul 2018 nr. 289 din 15.12.2017. În Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 464-470 art. 810 din 29.12.2017
8. Legea bugetului de stat pentru anul 2019 nr. 303 din 30.11.2018. În Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 504-511 (842) din 22.12.2018
9. Legea pentru aprobarea strategiei naţionale de dezvoltare regională pentru anii 2016–2020, Nr. 239 din 13.10.2016. În Monitorul Oficial Nr. 30-39 (65) din 03.02.2017
10. Legea cu privire la întreprinderile mici şi mijlocii nr. 179 din 21.07.2016. În Monitorul Oficial Nr. 306-313 (651) din 16.09.2016
11. Hotărâre guvernului cu privire la crearea Organizaţiei pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, nr. 538 din 17.05.2007. în Monitorul Oficial Nr. 70-73 (571) din 25.05.2007
12. Hotărârea guvernului nr. 685 din 13.09.2012 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012–2020. În monitorul oficial Nr. 198-204 (740) din 21.09.2012. Anexa nr. 2
13. Hotărârea guvernului nr. 685 din 13.09.2012 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012–2020. În monitorul oficial Nr. 198-204 (740) din 21.09.2012. Anexa nr. 4

PROMOTING EXPORTS AND MARKETING THEM AT THE LEVEL OF ROMANIA

PROMOVAREA EXPORTURILOR ŞI COMERCIALIZAREA ACESTORA LA NIVELUL ROMÂNIEI

Lecturer dr. Maria Loredana POPESCU, *Bucharest University of Economic Studies*
Dr. Ovidiu Andrei Cristian BUZOIANU, *National College I.L Caragiale, Bucharest*
Lecturer dr. Amelia DIACONU, *Artifex University, Bucharest*
Drd Elena RUSALCA VELICU, *Bucharest University of Economic Studies*

Abstract: *The competition between countries, regions, groups of companies and individual companies is becoming increasingly complex, coming to globalization and trade liberalization. Constraints at the competitive level for companies, especially for SMEs, are very difficult to identify and overcome. International trade and the financing of trade must be in the wake of financial crises, but which has an impact on exporters worldwide and implicitly at present there is no full value. New rules and regulations for more prudent behavior with regard to banks and institutions can ensure an impact on exports as well as a precautionary relationship of the bank especially with SMEs. The current context of radical changes in the way of getting involved in international trade and in export, can then grant to companies, groups of companies, as well as manners in the care institutions in order to support a company for a famous application for better creation solutions for men, it also has some lasting competitive advantages*

Key words: *exports, marketing, promotion, SME's*

1. Introduction

Today, it is increasingly difficult for an economic organization to evade the influences that the liberalization and globalization of markets exert both at the level of the world economy and at the level of national economies. Since international competitiveness is a function of many interdependent factors, a holistic approach is essential. The macro, mezzo and micro economic strategic approaches cannot be separated, just as the different institutional, public or private entities, which, through their activity, generate an impact on foreign trade, cannot be separated. However, competitiveness is fundamental to sustainable development and successful economies continually create and recreate competitive advantages. Romania is a market-oriented open economy which, in order to converge towards a sustainable economic development model, must focus on competitiveness.

Export is the only viable way to ensure sustained economic growth, important not only for its quantitative and value increase, but also for increasing the competitiveness of the products and services offered on the international market.

Romania can no longer be defensive or protectionist and focus on problems of access or regularization of the supply of products and services to the internal market. The competitive advantages do not come from protectionism, quotas or preferential access to the market. On the contrary, they lead to stagnation, low levels of entrepreneurial skills and low motivation of the private sector towards efficiency, quality, innovation and development of new products.

In order to reach this objective, the changes made, in the last years, at the level of the real sector in Romania, have led to the relaxation of the ceiling limiting the export capacity of the economy, to the increase of the productivity gains and to the increase of the efficiency in the exporting sectors as well as to the resizing of the demand. of import, with the reduction of the inelastic regression expressed by the weakly developed industries, accompanied by an increase in

the demand for imported intermediate consumption correlated with the actual output dynamics.

2. Measures to promote the export of Romania at the microeconomic level

The increase of the volume and the efficiency of the Romanian exports, in the following years, a priority objective of the Romanian Governance Program and of the National Export Strategy, requires, in addition to ensuring the competitiveness of the Romanian products at international level, a stronger and more consistent support of the Romanian entrepreneurs, from the part of the authorized governmental and non-governmental factors, in the complex approach represented by the export activity, firstly in the foundation, elaboration and implementation of international marketing strategies, plans and programs, an area in which they do not yet have the necessary knowledge and competences effective actions.

The process of developing this activity refers to a content whose coordinates have become arborescent and have evolved towards imperative targets: from information to the conviction of the external consumers, from the stimulation of their interest in a product or service to the purchase and the actual consumption, from creating, maintaining and increasing fidelity in the process of purchase and consumption. Through promotion, the company aims to publicize its potential for export and cooperation on the international market in order to increase and diversify exports.

The contemporary international economic situation determines the companies with export activity to carry out promotional activities on the external market, at a high quality level, by which to ensure the propulsion of the exports on the market under conditions of maximum efficiency.

Organizations that are aware of the importance of promotional communication with the international market and successfully use the methods, techniques and tools to promote the products and services intended for export, become more and more substantial segments of the international market.

These include, first and foremost, transnational corporations, which undoubtedly dominate the world economy, large, production-oriented enterprises, but which also have export activity and large trading houses.

At the level of small and medium-sized enterprises, even those in developed countries, the use of promotional tools on the external market can be prohibitive due to the extremely high costs. In these countries, however, they operate, both at governmental level and in the private business environment, specialized organizations in promoting exports and institutions with attributions in the field, which support, first and foremost, SMEs, in promoting their export products and services.

For a variety of reasons, in countries with less experience in supporting the export promotion activity, where these institutions and organizations have been established relatively recently, companies with export activity rarely use the support of specialized institutions in the field, as well as the use of promotion tools and techniques.

3. The activity of promoting Romania's export on international and global markets

At a time when the deregulation and liberalization of trade, the elimination of trade barriers are occurring worldwide, new working methods are emerging in international affairs that raise competition to unimaginable odds until recently, making successful exports to foreign markets, more and more difficult to achieve. Obviously, Romania is also facing acute problems, from the point of view of the export activity.

The comparative analysis of the evolution of exports and imports shows that imports have experienced more rapid growth rates, partly and due to the evolution of world prices of oil, natural gas, coal and the increase of imports of raw materials and materials needed for export sectors.

The more pronounced evolution of imports compared to that of exports has led to a substantial and constant increase in the trade balance deficit, which is expected to reach, at the end of 2017, a record figure of about EUR 22 billion.

At the same time, the level of coverage of imports through exports decreased sharply, reaching in 2016, only 79.1%.

From a macroeconomic perspective, the activity of foreign trade must lead to the acceleration of the economic development and to the performance, deliberately obstructed, in the plane of the Romanian economy, precisely due to the constantly ascending evolution of the trade deficit generated by the much more sustained rates of import growth. The economy of a country is efficient as long as it imports within the limits of what it can cover by export, which does not happen in Romania, in which case for approx. 30% of imports were used different financing sources, probably to the detriment of other activities.

In this regard, the strategic interest of Romania should be focused on the competitive advantages and on the development of the capacities and competences of the export sector, with emphasis on the efficient use of the methods, techniques and instruments for promoting the Romanian products and services for export on foreign markets, in conditions of free trade, in a global economy with strong globalization tendencies.

Today, compared to the reality of the late 1990s, we are witnessing the improvement of the interest given by the governmental factors to the activity of promoting exports, due to the fact that it is understood, to a certain extent, the fact that without a permanent, coherent and sustained activity, in first of all, to promote exports, the strategic objective of transforming this sector of activity into the "engine" of the national economy will remain only a wish.

The system of supporting and promoting export financed from the state budget has a high degree of formalism and a profoundly bureaucratic character. The steps that an exporting company must take in order to benefit from the funds allocated through the Export Promotion Program, an integral part of the Export Support and Promotion System financed from the state budget, in order to carry out specific actions to promote the export. its products and services on the international market are multiple, lasting and particularly difficult.

Also, from a justifying point of view, the form is quite impressive. Moreover, for bureaucratic reasons, the effort / effect ratio shows a low degree of efficiency, the efforts made by the applicants being oversized in relation to the funds possible to be obtained by them (only 50-55% of the total costs involved in organizing a promotional action are financed from the state budget).

For this reason, many of the interested companies either give up their efforts and, if possible, finance their own export promotion activity or give up their promotional actions.

The eligibility process of the exporting companies that will benefit from the facilities granted through the Export Promotion Program, considered to be objective, induces, in its turn, dissatisfaction with the Romanian exporting community, both in terms of criteria and procedures. eligibility, which leads to a decrease in the number of companies participating in the selection process. The implementation of the Export Promotion Program is concentrated around the activity of supporting the participation of the Romanian companies in profile at international fairs and exhibitions, an activity that was carried out in the same manner and until the new system was adopted, largely neglecting the other methods, techniques and tools for export promotion.

Table 1. The degree of use of the funds allocated through the Export Promotion Program, in 2017

- Thousand RON-

No	Name of the instrument	Fund allocated	Fund engaged	Used fond	The degree of use funds allocated (%)
1.	International fairs and exhibitions	118,0	114,0	93,0	85,6
2.	Economic missions	25,0	6,7	5,6	21,0
3.	External representations	28,0	4,4	0,9	0,7
4.	Market studies	15,0	0,85	0,08	0,8
5.	Export offers bulletins	22,0	15,3	7,2	84,0
6.	Advertising and advertising	21,0	8,7	7,6	27,0
	TOTAL	229,0	149,9	114,4	56,3

Source: INNSE

As can be seen from the data presented in the table, in 2017, only slightly more than half of the funds allocated from the state budget were used to finance the actions to promote exports, respectively, 56.3%. The situation is totally unsatisfactory, given the acute need for funds to finance the promotional activity that is manifested in the Romanian companies of profile, especially SMEs. The causes of this state of affairs are manifold and are found, in particular, in the way of designing and implementing the Export Promotion Program.

Where there is experience, due to the fact that the promotional tool in question has been used for a long time by government factors, under similar conditions, the use of funds has been made in more than 80% (participation in international fairs and exhibitions, editing and disseminating newsletters on the export offer of the Romanian companies).

On the contrary, the use of funds for the use of promotional marketing tools that are only now beginning to benefit from funding from the state budget, has been made in derisive proportions, which denotes from the involved governmental factors, a reduced capacity of adaptation and organization for successfully cope with the new conditions created by adopting the Export Promotion Program and the lack of the necessary skills to support and promote, on this basis, the activity of promoting the exporting companies in Romania.

CONCLUSION

In the new conditions existing internationally and of the implications they have at national level, the elaboration and implementation of a strategy to promote the export only by the governmental factors, without close collaboration with the exporting companies, with the business circles, including with the associations professional producers and exporters, is appreciated as an initiative with low chances of success. At present, given that the development of a country's export is considered to be a fundamental element for the advance of the national economy, it seems imperative that the development of the export promotion strategy be considered as a national priority.

In this activity that involves an interdisciplinary approach, all the factors that have a say in this direction must be involved: the ministries of economy, trade, finance, industry, the representatives of the industrial branches with a significant share of the export in production, the

representatives of the trading houses, of the exporters' associations, as well as the specialists of the governmental and nongovernmental organizations for export promotion. In order for an export promotion strategy to be truly effective, it must be closely linked to the other national economic development initiatives.

As a conclusion to the above, it must be emphasized with all firmness that, in any market economy, the main factor that translates into practice the guidelines of the national export promotion strategy is the private sector, which must also participate in the its elaboration, assuming, together with the governmental factors, the responsibility of the success or failure of the respective strategy.

Only by ensuring a viable managerial partnership between the governmental and non-governmental factors involved in the elaboration, implementation and monitoring of the national export promotion strategy is it possible to ensure the success of the promotional activity on the international market.

For the purpose of comparative approach of the situation existing in Romania, in the field of export promotion, compared to the practices existing worldwide, we studied and analyzed the structure and activity of the organizations involved in promoting the existing exports in our country and the results that their promotional effort at had in the plane of the development of the Romanian exports.

From the studies carried out, it was found that the institutions and organizations that carry out specific activities to promote Romania's exports on the international market are grouped, in accordance with the international practice in the field, into two major categories, respectively, specialized organizations in the activity of promoting Romania's export on the international market and institutions and organizations with attributions and in promoting the Romanian export.

Most of these institutions and organizations enjoy professional and administrative autonomy. The efficiency of the activity of these structures is affected and diminished by the limits of the allocated funds, the non-correlation of the activities and their failure to approach a systemic conception and, above all, as mentioned above, the lack of a marketing approach to the activity of promoting Romania's exports.

REFERENCES:

Adăscăliţei V., 2004, *Euromarketing - fundamente*, Editura Uranus, Bucureşt.

Adăscăliţei V., 2002, *Marketingul strategic- Marketingul tactic*, Revista de Marketing- Management, studii, cercetări, consulting

Ariton D., 2007, *Strategii financiare ale firmei, (Financial Strategies of Companies)*, Publishing House Europlus, Galaţi

Balaure V. (coord.), 2000, *Marketing*, Ed. Uranus, Bucureşti

Bari I., 2001, *Globalizare şi probleme globale*, Editura Economică, Bucureşti

Constantinescu D. (coord.), 2000, *Managementul întreprinderii*, Ed. Universitaria, Craiova

Danciu V., 2004, *Marketing internaţional - De la tradiţional la global*, Ediţia a II-a Editura Economică, Bucureşti

Dijmărescu E., 2004, *Competitivitatea singura soluţie sigură pentru creşterea exporturilor*, în Jurnalul Afacerilor, Bucureşti.

Grigore A., 2007, *Rolul relaţiilor publice în promovarea vânzărilor.* Lucrări Ştiinţifice, Academia Navală Mircea cel Bătrân, Constanţa

Grigore A., 2007, *Marketing* Editura TERRA NOSTRA, Iaşi

Grigore A, 2008, *Marketingul Serviciilor* Editura Fundaţiei Academice Danubius, Galaţi

Kotler, Ph. 2005, *Marketing de la A la Z - 80 de concepte pe care trebuie să le cunoască orice manager*, People Solutions Conferences, (traducere), Editura CODECS, Bucureşti

Pop, N., 2000, *Marketing Strategic*, Editura Economică, Bucureşti,

Popa, I., Filip, R., 2000, *Management internaţional*, Editura Economică, Bucureşti

IMPORTANȚA TERENULUI ŞI A AMPLASAMENTULUI ÎN EVALUAREA PROPRIETĂȚILOR IMOBILIARE

THE IMPORTANCE OF LAND AND SITE IN EVALUATION OF REALE ESTATE

CREȚU Raluca Florentina

ABSTRACT

Preocupările specialiştilor pentru evaluarea terenurilor au devenit o problemă tot mai importantă atât pe plan mondial, cât şi în ţara noastră. Evaluarea terenurilor presupune efectuarea unor acţiuni care conduc la aprecierea amplasamentului. Scopul evaluării terenurilor este acela de ai determina valoare de piaţă în vederea vânzării, impozitării, etc..

Evaluarea proprietăţilor imobiliare este o activitate din domeniul serviciilor profesionale caracterizată prin faptul că practicile utilizate, experienţa şi învăţăturile sunt transmise generaţiilor viitoare, este o confirmare a faptului că standardele profesionale de evaluare sunt respectate, precum şi codul de etică profesională.

Scopul acestei lucrări este acela de a identifica şi prezenta metode modern de evaluare a terenurilor în vederea stabilirii valorii de piaţă.

CUVINTE CHEIE: teren, amplasament, metode de evaluare, valoare de piaţă

INTRODUCERE

Terenul este suportul esenţial pentru viaţa şi existenţa noastră. Acesta se plasează în centrul atenţiei economiştilor, juriştilor, geografilor pentru că aceştia studiază utilizările terenului, influenţând naţiunile şi societăţile. Într-o activitate economică, proprietăţile imobiliare contribuie la crearea valorii pentru că sunt incluse în circuitul economic. Evaluarea acestor amplasamente de tip teren este foarte importantă deoarece sunt printre cele mai mari investiţii pe care le fac oamenii.

Într-un secol controlat şi influenţat de informaţii, ca cea mai importantă resursă de dezvoltare, ştiinţa evaluării are rolul de a oferi informaţii exponenţilor activităţii economice. Acestea sunt reprezentate de opinii realiste şi precise. Concluzia finală a evaluatorului este rezultatul unei analize cu privire la utilitatea, natura şi calitatea unor anumite aspecte sau interese, ale unei anumite proprietăţi imobiliare. Valoarea rezultată după evaluarea proprietăţii imobiliare este influenţată de locaţie, unicitatea şi durabilitatea amplasamentului.

Cercetarea care are ca scop înţelegerea şi aprofundarea noţiunilor specifice evaluării, precum şi a conceptelor recunoscute în evaluarea proprietăţilor imobiliare. Vor fi identificate principale elemente luate în considerare atunci când se efectuează analiza tehnică a unui teren sau amplasament (Stan, 2014), precum şi abordările utilizate în evaluarea proprietăţilor imobiliare. Studiu de caz va detalia metodele folosite în estimarea valorii de piaţă a unui teren/amplasament şi implicit cea mai bună utilizare a acestei proprietăţi.

Prin evaluare, înţelegem procesul de estimare la o anumită dată, a unui anumit tip de valoare, pentru un tip de proprietate şi se concretizează într-un raport de evaluare. Acesta este elaborat în urma unor acţiuni şi procese complexe şi reprezintă viziunea profesionalismului evaluatorului.

ANALIZA TERENULUI ŞI A AMPLASAMENTULUI

Pământul este factor natural, respectiv, factor de producţie, alături cu capitalul, muncă şi antreprenoriat şi cuprinde toate componentele veritabile ale bogăţiei unei naţiuni. Constituie totodată şi un izvor de prosperitate, care, în sensul economic, se cuantifică în valoare de schimb, respectiv bogăţie.

În misiunea de evaluare se estimează valoarea terenului şi a anexelor, construcţiilor aferente acestuia, cum ar fi clădiri, amenajări ale terenului şi alte construcţii speciale. Terenul poate avea construcţii aferente, iar în caz contrar, el va rămâne neexploatat sau întrebuinţat în agricultură. În funcţie de zona în care este localizat, respectiv zona rurală, suburbană sau urbană, terenul poate avea capacitatea de a fi dezvoltat pentru utilizări industriale, comerciale, rezidenţiale, sau în agricultură, destinaţii specializate.

Termenul de teren este utilizat atunci cand se face referire la o parcelă de pământ care este păstrată în starea sa naturală, fără ca omul să fi acţionat asupra ei, aducând îmbunătăţiri şi modificări fizice. Pentru a descrie o suprafată de teren liber, amenajată şi delimitată în spaţiu fizic şi pregătită pentru o anumită utilizare, se utilizează termenul de amplasament.

Îmbunătăţirile unui teren pot include amenajări exterioare sau interioare şi au scopul de a-l pregăti pentru o anumită dezvoltare. Acestea constau în conectarea la reţele de alimentare cu apă, canale colectoare pentru apă pluvială, acces la şosele, sisteme de canalizare.

Prima etapă parcursă de către evaluator în procesul de evaluare este să descrie şi să analizeze terenul, amplasamentul dacă este cazul. Această descriere are la bază o listă de informaţii concrete despre caracteristicile juridice, fizice, restricţii de utilizare şi orice alte date oficiale înregistrate despre subiectul evaluat. Este necesar acest studiu amănunţit al datelor efective în relaţie cu caracteristicile factorilor de influenţă, deoarece aceştia au impact asupra utilităţii şi prezenţei terenului, ori amplasamentului pe piaţă.

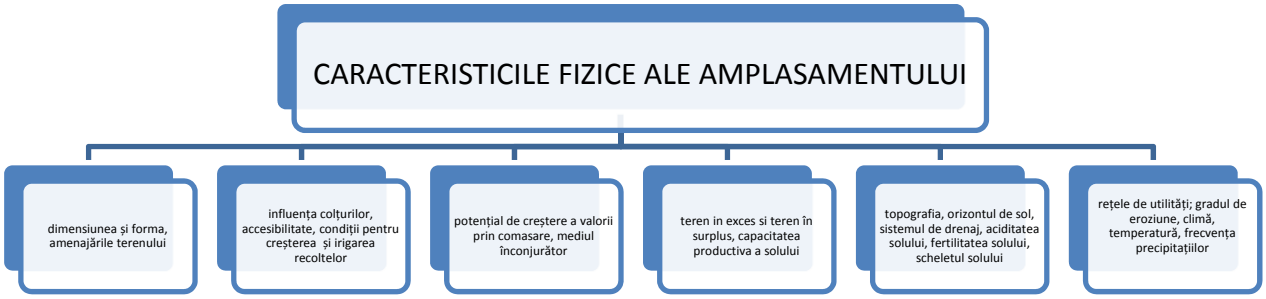


Figura 1. Caracteristicile fizice ale terenului şi a amplasamentului
Sursa: ANEVAR - Evaluarea proprietăţilor imobiliare, Editia a doua, Bucureşti, 2018, pp. 210

Dimensiunile terenului/amplasamentului sunt exprimate de regulă prin lungime şi lăţime şi ajută evaluatorul să determine avantajele şi dezavantajele determinate de aceste caracteristici fizice şi modul în care acestea influenţează valoarea proprietăţii imobiliare (Creţu, 2013). Piaţa locală ia în considerare localizarea pe colţ a unei proprietăţi ca fiind favorabilă sau nefavorabilă, deoarece amplasamentele de acest fel pot avea o utilitate mai mare decât celelalte, şi permit mai multă flexibilitate pentru amplasarea construcţiilor, astfel că, poate avea un garaj sau alte construcţii anexe în spatele clădirii cu acces printr-o intrare de serviciu. Evaluatorul trebuie să acorde o atenţie sporită acestui aspect în misiunea de a estima valoarea proprietăţii subiect, analizând atât avantajele cât şi dezavantajele. Unul dintre aspectele nefavorabile a amplasamentelor localizate pe colţ, este costul de construire a amenajărilor suplimentare, cum ar fi faţada clădirii şi împrejmuirea celor două laturi expuse spre colţ. Valoarea terenurilor care au destinaţia unui amplasament pentru construcţii, este influenţată destul de mult de accesul la utilităţi cum ar fi: canalizarea, electricitate, alimentarea cu apă, gaze naturale, servicii de telecomunicaţii. Caracteristicile solului şi subsolului se obţin prin prelevarea de probe şi analizarea în laboratoare specializare, sunt importante în procesul de evaluare

a amplasamentelor pentru construcţii pentru că, tipul de fundaţie se determină având în vedere felul solului şi caracteristicile specifice subsolului.

În misiunea de evaluare asumată de evaluator, el poate alege să estimeze doar valoarea unui teren ori a amenajărilor şi construcţiilor sau îmbunătăţirilor aduse acestuia. Pentru ambele cazuri, se efectuează o descriere şi o analiză complexă a terenului. Apoi, acesta va analiza măsura în care amenajările amplasamentului îi afectează valoarea. În sensul că, valoarea îmbunătăţirilor aduse terenului fac parte din valoarea amplasamentului şi ele constau în reţele de canalizare, trotuare, garduri, nivelări, şanţuri (Şchiopul, 2003).

Evaluatorul trebuie să noteze orice amenajare a amplasamentului care îi reduce sau îi maximizează utilizarea optimă probabilă a proprietăţii. Raportul spaţiu de parcare şi spaţiu ocupat are influenţă asupra valorii amplasamentului pentru utilizări de tipul comerţului cu mărfuri. În general, formele de acces către şi de la o proprietate din vecinătatea terenului subiect, se concentrează pe relaţia timp-distanţă. Parcările, localizarea şi starea străzilor, şoselelor şi drumurilor naţionale sunt importante în utilizarea terenului. Zonele rezidenţiale pot fi afectate de amplasarea autostrăzilor, aeroporturilor, serviciilor de transport public, şcoli, parcuri şi spitale, iar cele de tip industrial sunt influenţate de accesul la căile ferate şi de apropierea de porturi.

Din perspectiva mediului înconjurător, evaluatorul analizează utilizarea terenului prin intermediul unor factori precum zonarea seismică, apropierea de apă, râuri, lacuri, climatul local. Valoarea unui amplasament este influenţată şi de peisajul înconjurător şi de facilităţile de recreere cum sunt parcurile, spaţiile comerciale compatibile cu zona.

Un aspect cât se poate de important şi ajutător pentru misiunea evaluatorului este certificatul de urbanism, care precizează termenii generali cum ar fi regimul juridic, economic şi tehnic al zonei în care se află subiectul supus evaluării.

CEA MAI BUNĂ UTILIZARE (CMBU)

Conceptul se referă la alternativele de utilizare a subiectului evaluat din diverse variante posibile şi constituie baza de pornire în generarea ipotezelor de lucru necesare în desfăşurarea procesului de evaluare.

„Utilizarea cea mai probabilă, rezonabilă şi legală a unui teren liber sau a unei proprietăţi construite, care este fizic posibilă, fundamentată adecvat, fezabilă financiar şi care determină cea mai mare valoare", defineşte cea mai bună utilizare. În urma eliminării diferitelor utilizări alternative şi după ce sunt aplicate cele patru criterii, utilizarea rămasă care le îndeplineşte întocmai, este cea mai bună utilizare.

Există situaţii în care o parte din teren să nu fie necesar utilizării proprietăţii, se consideră că acest teren este în exces. Acesta poate avea CMBU a sa, sau poate prilejui o extindere pe viitor a construcţiilor anticipate sau existente, de aceea se estimează valoarea lui separată şi se adaugă la valoarea proprietăţii imobiliare (Bănacu, 2005). Pe de altă parte, dacă se constată că o parte din teren este în surplus, acesta nu contribuie la valoarea proprietăţii, nu are drept folosinţă susţinerea utilităţii construcţiilor existente şi nu poate fi vândut sau separat de proprietate ca un activ individual.

APLICABILITATEA METODELOR DE EVALUARE MODERNE

Ghidul pentru Evaluarea Proprietăţilor Imobiliare redactat pentru a oferi ajutor evaluatorilor şi părţilor interesate de rapoarte de evaluare şi în înţelegerea standardelor de evaluare, prezintă metodele practicate pentru evaluarea terenurilor libere, tehnici utilizate în practica profesională. Acestea derivă din cele trei abordări consacrate, tradiţionale ale valorii (abordarea prin piaţă-comparaţia directă, prin venit şi prin cost).

Fig.nr.2 Metode de evaluare modern pentru terenuri
Sursa: Prelucrare proprie, adaptare ANEVAR 2018

Cea mai folosită metodă dintre cele enumerate anterior pentru evaluarea terenului liber sau considerat ca fiind liber este comparaţia directă, recomandată atunci când sunt disponibile date despre vânzări de terenuri similar (după caracteristici). Evaluatorul adună date despre închirieri finalizate, oferte active, vânzări de loturi şi identifică eventualele asemănări şi deosebiri între variantele alese şi terenul subiect. Variabilele luate cel mai des în considerare ca elemente de comparaţie sunt caracteristicile fizice ale terenului care fac referire la forma şi mărimea acestuia, topografia, localizarea, priveliştea şi deschiderea la drumul de acces. Dintre criteriile de comparaţie utilizate în analiză se pot enumera: preţul pe metru pătrat, pe metru liniar de deschidere la drum, preţul pe hectar. Criteriul fundamental în selectarea comparabilelor este zonarea, astfel că, amplasamentele cu aceeaşi zonare cu proprietatea evaluată sunt cele mai adecvate comparabile.

Metoda extracţiei este o tehnică relativ uşor de aplicat, astfel că, preţul terenului este extras din preţul proprietăţii, prin scăderea valorii contribuţiei clădirilor, la care s-a luat în considerare uzura din valoarea proprietăţii. Metoda alocării, denumită şi cea a proporţiei, are la bază principiul contribuţiei şi echilibrului care afirmă faptul că există o legătură tipică sau normală între valoarea terenului şi cea a proprietăţii imobiliare. Concluzia asupra valorii este redată de comparabila cea mai asemănătoare din punct de vedere economic, juridic şi fizic cu subiectul evaluat. Trebuie analizat care este comparabila cu cele mai mici ajustări în funcţie de datele din piaţă.

Fig.nr.3 Tehnici recunoscute în cadrul comparaţiei directe
Sursa: Prelucrare date utilizând informaţii disponibile pe: http://site2.anevar.ro/

Ajustările se aplică într-o anumită ordine, mai întâi pentru dreptul de proprietate, condiţii de finanţare, condiţii de piaţă şi de vânzare, apoi pentru localizare şi caracteristici fizice. În cadrul tehnicilor cantitative, ajustările sunt aplicate la preţul de vânzare al comparabilelor pentru fiecare element de comparaţie, în funcţie de datele indicate de piaţă.

Metoda reziduală utilizată pentru estimarea valorii terenului este aplicată atunci când nu sunt suficiente date referitoare la parcele similare de teren liber. Capitalizarea rentei funciare este utilă în cazul în care analiza terenurilor comparabile vândute sau închiriate indică intervalul de variaţie a rentelor şi ratelor de capitalizare de pe piaţă. Pentru evaluarea terenurilor libere este utilizată şi metoda parcelării, ea presupune analiza comparativă a valorilor parcelelor. Terenul supus evaluării trebuie să susţină CMBU pentru o evoluţie şi o dezvoltare imediată la data evaluării ori să existe o cerere pe piaţă într-o perioadă de timp scurtă după ce oferta este lansată.

STUDIUL DE CAZ - EVALUAREA TERENULUI

Pentru evaluarea terenului amplasat în Oraşul Măgurele, cu suprafaţa de 225 mp, s-au aplicat următoarele metode: comparaţia de piaţă, metoda parcelării, a extracţiei de piaţă capitalizarea rentei funciare.

Metoda recomandată pentru evaluarea terenurilor libere sau considerate libere atunci când există date comparabile suficiente, este cea a comparaţiei directe, astfel că, prin această metodă sunt analizate preţurile şi informaţiile referitoare la loturi similare, ulterior fiind corectate în funcţie de asemănări sau diferenţe.

ABORDAREA PRIN COMPARAŢIE

Pentru a estima valoarea terenului, s-au folosit trei comparabile din zone similare cu subiectul evaluat.

TEREN 1 – Data vizionării: XX martie 2019; Teren de vânzare de 300 mp, situat pe strada X, în Măgurele, jud.Ilfov. Zona este liniştită, de case, cu străzi asflatate şi utilităţi. Deschidere cca. 12 m, iar preţul este de 30 euro/mp. Proprietar: XXX, telefon: 076415XXXX.

TEREN 2 – Data vizionării: YY aprilie 2019; Teren de vânzare în Măgurele, un teren situat intravilan, în suprafaţă de 235 mp, deschidere la strada asfaltată, dispune de toate utilităţile. Zona este liniştită, predominant case-vile, nepoluată, departe de zgomotul oraşului. Proprietarul este YYY, iar numărul de telefon este 0733 40YYYY.

TEREN 3 – Data vizionării: ZZ martie 2019**;** Spre vânzare 363 mp teren, deschidere la drum pietruit de 11 m, posibilitate curent electric, gaze, cadastru şi intabulare. Preţul este de 18 euro/mp. Proprietar: ZZZ, telefon: 0755 74ZZZZ.

Aceste trei comparabile au fost alese ţinând cont de caracteristicile fizice, amplasare, utilităţi, cu scopul de a identifica proprietăţi cât mai similare cu subiectul evaluat.

Preţurile de ofertă sunt cuprinse între 18 euro/mp şi 85 euro/mp, cu suprafeţe de 230 mp – 400 mp. Pentru aflarea valorii unui metru pătrat de teren a fost necesar efectuarea de corecţii, acestea sunt sintetizate în grila comparaţiilor de piaţă din tabelele următoare:

Grila de ajustări

Tabelul nr.1

SPECIFICATIE	COMPARABILA 1	COMPARABILA 2	COMPARABILA 3
Suprafata (mp)	300	235	363
Pret oferit (euro/mp)	30	85	18
Marja de negociere (euro/mp) 2-4	-2	-2	-2
PRET DE VANZARE (euro/mp)	**28**	**83**	**16**

Sursa: Prelucrare proprie

Grila de comparaţie

Tabelul nr.2

NR. CRT.	ELEMENTE DE COMPARATIE	TEREN SUBIECT		TEREN COMPARABILE	
			COMPARABILA 1	COMPARABILA 2	COMPARABILA 3
	PRET DE VANZARE (euro/mp)		28.00	83.00	16.00
Corectii ale tranzactiei					
1	Drept de proprietate transmis	deplin	deplin	deplin	deplin
	Corectie (%)		*0%*	*0%*	*0%*
	Corectie (euro/mp)		*0*	*0*	*0*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		28.00	83.00	16.00
2	Conditii de finantare	proprii	proprii	proprii	proprii
	Corectie (%)		*0%*	*0%*	*0%*
	Corectie (euro/mp)		*0*	*0*	*0*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		28.00	83.00	16.00
3	Conditii de vanzare	liber	liber	liber	liber
	Corectie (%)		*0%*	*0%*	*0%*
	Corectie (euro/mp)		*0*	*0*	*0*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		28.00	83.00	16.00
4	Conditii de piata (data vanzarii)	curenta	curenta	curenta	curenta
	Corectie (%)		*0%*	*0%*	*0%*
	Corectie (euro/mp)		*0*	*0*	*0*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		28.00	83.00	16.00
Corectii ale proprietatii					
5	Localizare	str secundara	str secundara	str principala	str secundara
	Corectie (%)		*0%*	*-10%*	*0%*
	Corectie (euro/mp)		*0*	*-8*	*0*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		28.00	74.70	16.00
6	Suprafata	225	300	235	363
	Corectie (%)		*-4%*	*-2%*	*-8%*
	Corectie (euro/mp)		*-1.12*	*-1.49*	*-1.28*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		26.88	73.21	14.72
7	Utilitati	apa, en. el, gaze	da	da	da
	Corectie (%)		*0%*	*0%*	*0%*
	Corectie (euro/mp)		*0*	*0*	*0*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		26.88	73.21	14.72
8	Acces la proprietate	drum pietruit	drum asfaltat	drum asfaltat	drum pietruit
	Corectie (%)		*-2%*	*-2%*	*0%*
	Corectie (euro/mp)		*-0.54*	*-1.46*	*0*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		26.34	71.74	14.72
9	Deschiderea la drumul principal	15	12	17	12
	Corectie (%)		*2%*	*-4%*	*2%*
	Corectie (euro/mp)		*1*	*-3*	*0.29*
	PRET CORECTAT (euro/mp)		26.87	68.87	15.01
10	Destinatia(utilizarea terenului)	intravilan	intravilan	intravilan	intravilan
	Corectie (%)		0%	0%	0%
	Corectie (euro/mp)		0	0	0
	PRET CORECTAT (euro/mp)		26.87	68.87	15.01
11	Topografie	drept	drept	drept	drept
	Corectie (%)		0%	0%	0%
	Corectie (euro/mp)		0	0	0
	PRET CORECTAT (euro/mp)		26.87	68.87	15.01
12	Cheltuieli pentru aducerea la stadiu de teren construibil	nu	nu	nu	da
	Corectie (%)		0%	0%	10%
	Corectie (euro/mp)		0	0	1.50
	PRET CORECTAT (euro/mp)		26.87	68.87	16.52
Corectie totala neta (euro/mp)			-1.13	-14.13	0.52
Corectie neta ca % din pretul de vanzare			-4%	-17%	3%
Corectie totala bruta (euro/mp)			2.18	14.13	3.08
Corectie bruta ca % din pretul de vanzare			8%	17%	19%
Numar corectii			3	4	3
Valoare unitara teren (euro/mp)		26.87			
	(lei/mp)	128			
Valoare de piata teren rotunjit (euro)		6,046			
	(lei)	28,709			
	curs euro	4.7			

Sursa: Prelucrare proprie

Având în vedere rezultatele obţinute după aplicarea corecţiilor, comparabila cu numărul 1 necesită cea mai mică corecţie brută asupra preţului de vânzare. Aşadar, aceasta este cea mai apropiată de terenul subiect supus evaluării.

Valoarea terenului obţinută prin metoda comparaţiei de piaţă este de 6.046 euro, echivalent a aproximativ 28.709 lei (rotunjit 28.700 lei).

EVALUAREA TERENULUI PRIN METODE ALTERNATIVE

Metoda parcelării - Se presupune că proprietarul de teren împarte aria terenului în două parcele mai mici cu scopul de a le vinde. Din suprafaţa totală de 225 mp, se obţin două loturi a câte 112,5 mp, preţul estimat al unei parcele fiind de 9.000 euro. Rata de actualizare este de 10%, iar cursul euro este de 4.7 lei/euro. Investiţia este prevăzută pentru o perioadă de doi ani şi implică următoarele costuri:

- Costuri de dezvoltare şi proiectare (nivelare, reţele de apă, curăţare) 2.800 euro
- Supravegherea lucrărilor şi management 1.100 euro
- Profitul antreprenorului 5.000 euro
- Impozite 250 euro
- Profitul dezvoltatorului 1.900 euro

Modul de calcul al valorii terenului

Tabel nr.3

Indicatori	u.m	Valoare
Preţ de vânzare	**euro**	**18000**
Costuri pentru proiectare + dezvoltare	euro	2800
Supraveghere şi management	euro	1100
Profitul antreprenorului	euro	5000
Impozite	euro	250
Profitul dezvoltatorului	euro	1900
Total cheltuieli	**euro**	**11050**
Venit net estimat	**euro**	**6950**
Venit mediu net anual	**euro**	**3475**
Factor de actualizare		1.7355
Valoare teren(Venit mediu net anual*Fa)	**euro**	**6031**
Valoare teren	**lei**	**28345**

Sursa: Prelucrare proprie

Factorul de actualizare = $\frac{\quad}{\quad}+\frac{\quad}{\quad}=1.7355$

Valoarea terenului obţinută prin aplicarea metodei parcelării este de 6.031 euro, echivalent a 28.346 lei.

Având în vedere rezultatele obţinute, investitorul trebuie să plătească 6.031 euro pentru teren şi să suporte costurile pentru investiţie.

Metoda extracţiei de piaţă - Ipotezele pentru evaluarea terenului sunt: se presupune că pe teren va fi amplasată o clădire cu destinaţie de închiriere pentru activităţi de birou. Pentru aceasta, costurile estimate sunt:

Costuri ale construcţiei

Tabel nr.4

Elemente	Valori	u.m
Cost/mp	250	euro
Suprafaţă construită	110	mp
Cost de construcţie	27500	euro
Cheltuieli diverse	4615	euro
Amenajari exterioare	16945	euro
Cheltuieli totale	49060	euro
Profit antreprenor 20%	12000	euro
Total cost construcţie	61060	euro

Sursa: Prelucrare proprie

Estimarea chiriei nete este prezentată în tabelul următor:

Calculul chiriei nete efective

Tabel nr.5

Specificaţie	Valori	u.m
Chiria de piaţă/lună	6	euro/mp
Suprafaţă închiriată	110	mp
Chiria brută potenţială anuală	7920	euro
Pierderea din neocupare 10%	792	euro
Cheltuieli de management 2%	158	euro
Impozit şi asigurări 3%	238	euro
Fond de reparaţii 0.2%/mp	22	euro
Chirie netă efectivă	6710	euro

Sursa: Prelucrare proprie

Rata de capitalizare este de 10%, valoarea proprietății este: 6.710 euro/0.10 = 67.100euro

Valoarea terenului(amplasamentului) : 67.100-61.060= 6.040 euro, echivalent a 28.388 lei

Metoda capitalizării rentei funciare - Pentru a aplica această metodă, în estimarea valorii terenului subiect sunt luate în considerare următoarele date: terenul are suprafața de 225 mp, valoarea estimată a chiriilor din zona Măgurele variază între 2-4 euro/mp, iar rata de capitalizare este de 8%.

Dacă terenul va fi închiriat cu 2 euro/mp, venitul din exploatare aferent proprietății va fi de 2 euro/mp*225 mp = 450 euro. Considerând că rata de capitalizare este de 8%, atunci valoarea terenului va fi de 450 euro/0,08 = 5.625 euro, echivalent a 26.438 lei

Reconcilierea rezultatelor

Etapa de reconciliere a rezultatelor presupune o revizuire a întregii lucrări, în scopul dobândirii certitudinii că raționamentul, logica şi tehnicile aplicate au conturat judecăți corecte. Deasemenea, datele utilizate sunt obținute din surse de încredere.

Abordarea prin comparația de piață este considerată ca fiind cea mai precisă, relevantă în cazul de față şi are cel mai mare grad de încredere în valoarea estimată. Aplicând metodele de evaluare, au rezultat următoarele valori:

Calculul chiriei nete efective

Tabel nr.6

Nr.crt	Metode de evaluare	Valoare(euro)
1	Comparaţia de piaţă	6046
2	Metoda parcelării	6031
3	Metoda extracţiei	6040
4	Metoda capitalizării rentei funciare	5625

Sursa: Prelucrare proprie

În urma reanalizării datelor, a tehnicilor şi a raționamentului profesional şi având în vedere scopul evaluării, valoarea estimată şi recomandată pentru proprietatea imobiliară analizată, este cea obținută prin metoda comparației de piață, respectiv 6.046 euro.

CONCLUZII

Pentru estimarea valorii de piaţă a proprietăţii imobiliare, respectiv, a terenului intravilan situat în Oraşul Măgurele, s-au folosit următoarele metode specifice: metoda comparaţiei de piaţă, metoda parcelării, a extracţiei de piaţă şi metoda capitalizării rentei funciare, aşa cum sunt definite în standardele ANEVAR (Asociaţia Naţională a Evaluatorilor din România).

Pentru a ajunge la concluzia finală, în prima etapă am efectuat o inspecţie a terenului, ce a avut drept scop cunoaşterea acestuia, am efectuat o analiză privind cea mai bună utilizare, ulterior am aplicat tehnicile de evaluare pe care le-am considerat oportune pentru determinarea valorii terenului.

Valoarea de piaţă a terenului este cea estimată prin metoda comparaţiei de piaţă, respectiv, 6.046 euro, echivalent a aproximativ 28.709 lei (rotunjit 28.700 lei). Consider că aceasta reflectă cel mai bine valoarea terenului. În efectuarea analizei s-au avut în vedere următoarele aspecte, principii de bază: valoarea este o predicţie, este subiectivă şi reprezintă opinia evaluatorului.

Având în vedere faptul că, terenul este localizat într-o zonă rezidenţială a oraşului Măgurele, cea mai bună utilizare a terenului este cea de teren construit.

Argumentele şi criteriile care stau la baza acestor opinii sunt: adecvarea, precizia şi cantitatea datelor şi infomaţiilor utilizate.

BIBLIOGRAFIE

1. ANEVAR - *Evaluarea proprietăţilor imobiliare*, (2018), Editia a doua, Bucureşti;
2. Bănacu C.S., (2005), Ghid practic de evaluare imobiliară, Editura Tribuna Economică, Bucureşti;
3. Creţu R.F., (2013), *Bazele evaluării proprietăţii imobiliare*, Editura Universitară, Bucureşti;
4. Şchiopu.C, (2003) *Inspecţia proprietăţilor în scopul evaluării*, Editura IROVAL;
5. Stan, V., Bene I., - coordonatori, (2014), *Evaluarea proprietăţii imobiliare-aplicaţii,* Iroval Bucureşti,
6. Standardele de evaluare a bunurilor, ediţia 2018, ANEVAR
7. Revista Valoarea – oriunde este ea – 2019, 2018, 2017;
8. www.anevar.ro;
9. www.bnr.ro.

INFLUENȚA EMOȚIILOR ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI

Igor MELNIC
Roman LIVANDOVSCHI
Academia de Studii Economice din Moldova
mun. Chişinău, str. Mitropolit Bănulescu – Bodoni, 61.
tel.: 060002300, 069094512
e-mail: melnicigor74@gmail.com, roman_turism@yahoo.com

Abstract:

Purpose of the work. *The purpose of this paper is to present the importance of studying and knowing consumer behavior in decision making, and in particular, the role of emotions on consumer behavior.*

Working methods. *As a research method, scientific knowledge was used, which allowed the perception and sensing of the essence of the phenomena, the in-depth knowledge of the functional links of the consumer behavior. The synthesis facilitated the approach of the theoretical information and the research results by which we obtained the generalization of the results presented in the paper.*

The results of the paper. *As a result of the study carried out, a clear and multilateral definition of the concept was given - the consumer's behavior, the influence factors of this behavior, the importance of emotions on the consumer's behavior, the presentation of the facial code method as a tool for studying the influence of emotions on the consumer's behavior.*

Conclusions. *In order to be successful, companies need to know and understand human nature very well. Due to the emotional sensory process that affects 1/5 of the cognitive part of the brain, emotion will always be crucial in determining what is vital to us.*

Keywords*: Consumer behavior, factors influencing consumer behavior, black box, consumer needs, face code method.*

JEL: *M31*

Conceptul modern de marketing porneşte de la premisa că orice activitate economică trebuie îndreptată în direcția satisfacerii cerințelor, efective şi potențiale, ale consumatorilor, cu maximum de eficiență. Orice unitate economică, trebuie să pună în centrul preocupărilor sale cunoaşterea şi anticiparea cerințelor pieței, pentru adaptarea activităților sale în scopul satisfacerii nevoilor actuale şi de perspectivă ale consumatorilor, prin producerea, promovarea şi distribuirea către aceştia a bunurilor şi serviciilor solicitate.

Orientarea către nevoile de consum, către cerințele pieței, necesită, în primul rând, cunoaşterea temeinică a acestor cerințe, urmărirea sistematică şi chiar anticiparea lor pe baze ştiințifice, prin proiectarea şi aplicarea unui instrumentar de investigare adecvat. În acest context, pentru înțelegerea mecanismelor complexe de transformare a nevoilor în cerere de mărfuri şi servicii, un loc aparte în teoria marketingului revine studierii şi modelării comportamentului consumatorului şi a factorilor care îl influențează.

Comportamentul consumatorului este o componentă a comportamentului economic al oamenilor, care, la rândul său, reprezintă o formă de manifestare a comportamentului uman, în general. Ca urmare a acestor interferențe şi determinări, comportamentul consumatorului a fost definit de specialişti în mai multe moduri, fiecare autor încercând să definească în modul său comportamentul consumatorului.

În sens restrâns, comportamentul consumatorului reflectă conduita oamenilor în cazul cumpărării şi / sau consumului de bunuri materiale şi servicii.

În sens larg, el cuprinde întreaga conduită a utilizatorului final de bunuri materiale şi nemateriale, incluzând, spre exemplu, şi comportamentul alegătorilor, al pacienților unui medic sau

al enoriaşilor faţă de biserică[7]. O astfel de abordare, atât de cuprinzătoare, se află în consonanţă cu semnificaţia conceptului de marketing.

Componentă esenţială a comportamentului uman, comportamentul consumatorului solicită pentru investigarea sa o abordare interdisciplinară[8], datorită naturii fundamental diferite a actelor şi proceselor de decizie ce-l compun. Felul în care oamenii se comportă pe plan economic nu reprezintă o însumare de acte repetate mecanic, ci este rezultatul acumulării unei experienţe de viaţă, aflată sub influenţa mobilităţii şi plasticităţii nevoilor acestora.

Dacă actele consumatorului sunt relativ uşor de observat şi cuantificat, procesele psiho - fiziologice care au determinat aceste acte sunt incomparabil mai greu de luat în calcul. Şi mai dificilă este explicarea interdependenţei dintre aceste procese. Astfel se motivează de ce cunoaşterea comportamentului economic este încă fragmentară şi relativ nestructurată. Deşi caracterul interdisciplinar al investigaţiilor comportamentului consumatorului este recunoscut, există, totuşi, numeroase puncte de vedere în literatura de specialitate ce pledează pentru autonomizarea acestui domeniu.

Ca domeniu distinct al cunoaşterii, primele studii privitoare la comportamentul consumatorului apar la mijlocul anilor '60[9]. Până atunci investigarea comportamentului consumatorului a fost considerată un domeniu aplicativ al psihologiei. Un semnificativ impuls internaţional a dobândit cercetarea comportamentului consumatorului prin activitatea depusă de *Association for Consumer Research,* ce cuprindea, în anul 1989, peste 1.100 de membrii şi care organizează anual un congres de rezonanţă mondială.

Luând în considerare ansamblul definiţiilor propuse de specialişti consacraţi şi recunoscuţi pentru contribuţia lor în acest domeniu, *comportamentul consumatorului poate fi definit, ca abordare de ansamblu, ca reprezentând totalitatea actelor decizionale realizate la nivel individual sau de grup, legate direct de obţinerea şi utilizarea de bunuri şi servicii, în vederea satisfacerii nevoilor actuale şi viitoare, incluzând procesele decizionale care preced şi determină aceste acte.*

Descifrarea dimensiunilor comportamentului consumatorului, prin prisma acestei definiţii globale, reprezintă un proces deosebit de complex şi anevoios. Multă vreme, atenţia specialiştilor a fost concentrată spre ceea ce se vinde şi se cumpără, deci spre studierea modului de manifestare a cererii pentru un anumit produs sau serviciu, în funcţie, mai ales, de caracteristicile pe care le posedă acesta şi de unii factori economici şi demografici care au stat la baza deciziei de cumpărare. Cu alte cuvinte, acest mod de abordare avea în vedere mai mult efectele numeroaselor interacţiuni existente în procesul de satisfacere a nevoilor cu bunuri şi servicii, iar nivelul de agregare era relativ ridicat.

În viziunea marketingului investigaţiile nu se pot limita însă doar la aceste elemente. Este necesar să se aibă în vedere şi cercetarea altor aspecte, mai detaliate, privitoare la comportamentul consumatorului, încercându-se găsirea unor răspunsuri la mai multe întrebări: de ce consumatorul alege un anumit produs sau serviciu şi nu altul? care sunt obiectivele acestuia în procesul alegerii? care sunt mobilurile sale? cine este consumatorul? cum este organizat actul de vânzare-cumpărare? cum, când, unde, cât de frecvent şi cât de mult cumpără? care este anatomia procesului decizional de cumpărare a produselor şi serviciilor? cum se realizează interacţiunea dintre vânzători şi cumpărători? ce rol joacă procesul consumului şi care sunt reacţiile individuale sau de grup după ce s-a realizat cumpărarea?

[7] Kroeber-Riel, W., Konsumentenverhalten, 4, Auflage, Verlag Franz Vahlen, München, 1990.
[8] Festinger, L., Katz, D., Les methodes de recherche dans les sciences sociales, Paris, 1963.

[9] Myers, J.H., Reynolds, W.H., Consumer Behavior and Marketing Management, Ed. Houghton Mifflin, Boston, 1967.

Evident că nu este deloc uşor să se răspundă la aceste întrebări, deoarece mobilurile consumatorilor sunt extrem de variate, ele reprezentând rezultatul acţiunii unui număr mare de factori, de o structură foarte eterogenă. Mai mult, consumatorul nu este întotdeauna dispus să-şi dezvăluie mobilurile reale ale comportamentului său de cumpărare sau de consum, iar uneori nu poate explicita comportamentul său de cumpărător.

Teoria comportamentului consumatorului a devenit, în ultimul sfert de veac, în special după apariţia conceptului modern de marketing, un domeniu distinct şi important al marketingului, capabil să dea multe răspunsuri competente la întrebările de mai sus. Progresele fără precedent realizate în dezvoltarea teoriei comportamentului consumatorului s-au datorat şi influenţelor exercitate de teoria micro şi macroeconomică, de psihologie, de psihologia socială, de sociologie şi antropologie, de teoria sistemelor, de cercetările operaţionale etc., care au conferit acestui domeniu un puternic caracter interdisciplinar.

Studierea comportamentului consumatorului a polarizat într-o măsură ridicată interesul specialiştilor, ca urmare a eforturilor depuse înregistrându-se realizări notabile, pe plan teoretic şi practic. Dificultăţile legate de abordarea comportamentului consumatorului au orientat cercetările în direcţia tratării multidisciplinare, ceea ce explică, într-o oarecare măsură, consemnarea unor rezultate mai mult secvenţiale, fragmentate, decât reunite într-o viziune integratoare şi coerentă.

Evoluţia modalităţilor de abordare a comportamentului consumatorului este marcată de realizările obţinute în timp pe planul cunoaşterii umane în general, comportamentul consumatorului fiind tratat din punct de vedere antropologic, sociologic, psihologic sau economic, ceea ce se reflectă într-o abundenţă de concepte şi interpretări[10].

Fiind un concept multidimensional, este dificil de găsit un numitor comun pentru o mare varietate de abordări ale comportamentului consumatorului, mai ales în condiţiile în care multe dintre aspectele teoretice nu şi-au găsit, încă, verificarea experimentală sau o validare efectivă, precum şi o accepţiune generală din partea specialiştilor.

Cu toate acestea, într-o încercare de generalizare, se poate afirma că eforturile şi căutările diferiţilor specialişti converg spre tratarea, cel mai adesea secvenţială, a comportamentului consumatorului ca un sistem, în centrul căruia se află fiinţa umană.

O sinteză edificatoare a acestui mod de tratare este oferită de Philip Kotler, care a transpus problematica legată de comportamentul consumatorului în limbaj cibernetic[11]. Potrivit acestei abordări, comportamentul consumatorului apare ca o „ieşire", respectiv ca un rezultat al unor „intrări", recepţionate, evaluate şi „prelucrate" de fiinţa umană.

Complicatele procese psihologice, situate între „intrări" şi „ieşiri", nu pot fi observate, cel puţin la nivelul actual al cunoaşterii umane, acestea desfăşurându-se în aşa-zisa ***„cutie neagră" (black box)***. „Intrările" (situaţia economică, preţul, calitatea, utilitatea, posibilitatea de alegere, prezentarea, cultura, biografia social-profesională etc.) ajung în „calculator" (psihicul uman) prin intermediul unor „canale" (reclamă, cunoştinţe; observaţie personală etc.) şi determină anumite „ieşiri" (alegerea produsului, a unităţii comerciale, frecvenţa cumpărării, necumpărare, amânarea cumpărării etc.).

Dintre aceste elemente, intrările, canalele şi ieşirile pot fi controlate, într-o măsură mai mare sau mai mică, prin informaţii care se pot obţine dintr-o multitudine de surse. Se înţelege că problema fundamentală care se cere rezolvată este aceea a determinării apriorice cât mai precise a ieşirilor. Pentru aceasta ar fi necesar să se ştie cât mai exact ce se întâmplă în „cutia neagră".

[10] Britt, S.H., (ed.), Consumer Behavior in Theory and in Action, J.W. and sons inc., New York, 1970.
[11] Kotler, Ph., Behavioral Models for Analyzing Buyers, în „Dimensions of consumer behavior", James U.McNeal (ed.), Meredith Corporation, New York, 1969

Toate aceste elemente au fost abordate de către diferiţi autori, teoretic sau experimental, astfel încât, în prezent, există suficiente temeiuri pentru formularea unor judecăţi de valoare. În această direcţie se menţionează contribuţiile valoroase datorate unui număr mare de specialişti, cadre didactice universitare şi cercetători din mai multe ţări ale lumii. Bogata literatură de specialitate din acest domeniu este realmente vastă, practic zi de zi cumulându-se noi şi noi contribuţii şi realizări practice, studierea comportamentului consumatorului cunoscând în ultimii ani dezvoltări care pot fi apreciate, fără teama de a exagera, ca fiind spectaculoase.

Din prezentarea proceselor elementare ce caracterizează / definesc comportamentul consumatorului se pot desprinde câteva ***concluzii*** relevante:

1. procesele elementare ale comportamentului consumatorului pot fi studiate şi abordate relativ autonom;
2. este necesară, concomitent, şi o abordare unitară, atunci când se cercetează aspecte mai complexe ale comportamentului consumatorului;
3. comportamentul consumatorului este efectul sinergetic al unui sistem de procese şi nicidecum „suma" rezultată ca urmare a considerării izolate a proceselor;
4. cu alte cuvinte, comportamentul consumatorului este de natură sistemică, neputând fi redus la nici una dintre componentele sale.

Comportamentul consumatorului, într-o abordare specifică, poate fi definit ca un concept multidimensional, ca rezultantă specifică a unui sistem de relaţii dinamice dintre procesele de percepţie, informaţie, atitudine, motivaţie şi manifestare efectivă, ce caracterizează integrarea individului sau a grupului în spaţiul descris de ansamblul bunurilor de consum şi serviciilor existente în societate la un moment dat, prin acte decizionale individuale sau de grup privitoare la acestea.

În această accepţiune, comportamentul consumatorului include:

a) comportament de cumpărare, sau comportamentul cumpărătorului şi

b) comportament de consum.

Comportamentul consumatorului se concretizează, efectiv pe piaţă, în trei ipostaze distincte:

1) programarea detaliată a achiziţionării de mărfuri (sau apelarea la servicii), până la nivel de sortiment. Ca urmare, decizia de cumpărare este luată înainte de manifestarea comportamentului efectiv;

2) programarea generală a cumpărării (ca decizie globală), alegerea propriu-zisă a sortimentului urmând a fi luată în magazin. În această ipostază se pune de o manieră diferită problematica referitoare la alegerea consumatorului;

3) şi cumpărarea propriu-zisă şi alegerea sortimentului se realizează în magazin.

Toţi specialiştii recunosc că comportamentul consumatorului nu se poate explica, decât prin cunoaşterea sistemului de factori ce acţionează în strânsă legătură şi intercondiţionare reciprocă, dar modul în care acţionează şi mai ales locul şi rolul pe care aceştia le au în sistem sunt privite în mod diferit şi de aceea întâlnim în literatura de specialitate diferite clasificări ale acestor factori.

În ampla analiză pe care o face comportamentului consumatorului, Ph. Kotler porneşte de la analiza factorilor care îl influenţează[12], grupaţi în:

1. *factori culturali* – reprezentaţi de: cultura, subcultura şi clasa socială;
2. *factori sociali* – care includ: grupuri de referinţă, familie, roluri şi statusuri;
3. *factori personali* – care se referă la: vârsta şi stadiul din ciclul de viaţă, ocupaţia, stilul de viaţă, circumstanţele economice, personalitatea şi părerea despre sine;
4. *factori psihologici* – desemnaţi prin: motivaţie, percepţie, învăţare, convingeri şi atitudini.

[12] Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J., Wong, V. Principiile marketingului. Bucureşti: Editura Teora, 1999.

De asemenea, evidenţiem clasificarea pe care o prezintă R. Boier prin cele trei grupe[13]:

1. *factori individuali* ai comportamentului consumatorului, care includ: nevoile şi motivaţiile, personalitatea şi imaginea despre sine, stilul de viaţă, atitudinile şi preferinţele;
2. *factori sociali*, reprezentaţi de: familie, grupuri de referinţă şi lideri de opinie, rol şi statut social, clase sociale;
3. *factori culturali*.

Deosebit de interesantă prin modalitatea de abordare este clasificarea lui I. Cătoiu, care consideră că este influenţat comportamentul de cumpărare de două tipuri de variabile[14]: direct observabile şi deduse prin cercetările de tip interferenţial. Ca urmare, clasifică factorii de influenţă a comportamentului consumatorului astfel:

1. *influenţe directe* exercită:
   a) factorii demoeconomici;
   b) factorii specifici mixului de marketing;
   c) factorii situaţionali, cum sunt: presiunea timpului; importanţa cumpărăturii; ocazia cu care se realizează cumpărarea.
2. *influenţe deduse* exercită:
   a) factori de natură psihologică (endogenă) reprezentaţi de: percepţie; motivaţie; învăţare; personalitate; atitudine.
   b) factori de natură sociologică (exogenă) definiţi prin: familie; grupuri de apartenenţă; grupuri de referinţă; clasa socială; subcultură; cultură.

Se observă că, deşi fiecare autor încearcă o grupare proprie în funcţie de opinia sa cu privire la conceptul de comportament al consumatorului sau de proces de decizie de cumpărare şi de criteriile pe care le stabileşte, factorii esenţiali de influenţă îi întâlnim în toate clasificările.

Un loc aparte în ceea ce priveşte influenţa comportamentului consumatorului revin **emoţiilor**. Prea mult timp emoţiile au fost ţinute ascunse în spatele „uşilor închise" şi ignorate în favoarea raţiunii şi eficienţei. Dar, pe măsură ce afacerile sunt silite să realizeze legături emoţionale în această eră a comoditizării, emoţiile vin în centrul atenţiei.

Descoperirile recente din domeniul studiului activităţii cerebrale au demonstrat că oamenii iau decizii bazându-se în special pe emoţii. Emoţiile sunt centrale, nu periferice, atât în ceea ce priveşte piaţa, cât şi în privinţa comportamentului. Ca urmare, companiile care sunt capabile să identifice, cuantifice şi, astfel, să acţioneze asupra emoţiilor legate de dorinţa de cumpărare sau de acceptare din partea consumatorilor şi a angajaţilor deopotrivă se vor bucura de un avantaj competitiv enorm.

Din punct de vedere al afacerilor, părerea generală este că motivul pentru care emoţiile au fost ignorate constă în imposibilitatea de a le cuantifica, segmenta şi aşeza într-un tabel. Dacă emoţiile nu por fi măsurate, ele nu pot fi gestionate or, dacă nu pot fi gestionate, nu pot fi planificate şi, astfel, nu pot juca un rol important în business.

De obicei, evităm emoţiile pentru că nu ne simţim bine când lucrăm cu ele. Pentru a evita conflictele personale, oamenii se feresc să vorbească despre tristeţe, furie sau frustrare. Este mai uşor să vorbeşti despre termeni financiari, ca profit sau investiţii, iar în ceea ce priveşte tristeţea, furia şi frustrarea, doar să le simţi. Încă şi mai simplu este să înveţi să treci cu vederea existenţa sentimentelor.

Se poate presupune că lumea afacerilor a avut totdeauna un motiv just, valabil, pentru a ignora emoţiile, şi asta în lipsa unei metode care să arate cum se poate afla ce simt de fapt clienţii şi

[13] Boier, R. Comportamentul consumatorului. Iaşi: Editura Graphix, 1994.
[14] Cătoiu, I., Teodorescu, N. Comportamentul consumatorului. Teorie şi practică. Bucureşti: Editura Economică, 1997.

angajaţii. Acest lucru este lesne de înţeles dacă ne gândim că liderii din lumea afacerilor sunt reticenţi faţă de tot ceea ce nu poate fi măsurat. Fără o unitate de măsură precisă, emoţiile nu pot fi anticipate strategic şi nici nu pot fi manevrate cu tact. Dar, cu toate acestea, companiile trebuie să ştie să ignore rolul emoţiilor în defavoarea lor. În fond, emoţiile afectează o serie de elemente legate de piaţă, cum ar fi conştientizarea, deliberarea, memoria şi loialitatea. De asemenea, sunt aplicabile şi în situaţii manageriale, cum ar fi performanţa sau reţinerea. Deci, nu putem trece cu vederea rolul pe care emoţiile îl au în obţinerea succesului.

La nivel tactic, pentru studierea influenţei emoţiilor asupra comportamentului consumatorului, de către Malcolm Gladwell, în cartea Blink, prezintă ***metoda codului facial***[15].

Pentru a înţelege în ce constă şi cum funcţionează codul facial ca metodă de determinare a reacţiilor emoţionale ale consumatorilor şi ale angajaţilor, trebuie să cunoaştem elementele sale de bază. Indiferent de rasă, etnie, vârstă şi sex, chipurile oamenilor dezvăluie şapte tipuri de emoţii. Una este absolut neutră: *uimirea*. Cinci dintre ele sunt negative: *teama, furia, tristeţea, dezgustul* şi *dispreţul.* Una este pozitivă: *fericirea.* Aceasta poate fi împărţită pe baza a două zâmbete diferite: zâmbet autentic şi zâmbet social.

Emoţiile nu apar în lipsa unui anumit context. Emoţiile sunt întotdeauna provocate de un anume tip de stimuli, atunci când aceştia sunt suficienţi de puternici. Dar, cu toate că stimulii sunt variabili, motivaţiile principale care stau la baza felului în care acţionează aceşti stimuli nu sunt variabile şi nu au fost niciodată.

Pentru a înţelege cum ne pot influenţa emoţiile fundamentale comportamentul, trebuie să cunoaştem şi felul în care motivaţiile principale duc la apariţia emoţiilor. În rezultatul unor cercetări îndelungate, s-a ajuns la concluzi că există patru motivaţii umane fundamentale:

a) *apărarea* – cea mai veche şi mai primitivă necesitate este pur şi simplu un instinct: cel de supravieţuire;
b) *acumularea* – deşi nu reprezintă o problemă de supravieţuire, o viaţă mai îndestulată sporeşte confortul;
c) *relaţionarea* – ştiind că ai aliaţi, trăieşti un sentiment de plăcere şi siguranţă;
d) *învăţarea* – înrudită cu dezvoltarea personală / spirituală din vârful piramidei lui Maslow.

Spre deosebire de gândirile raţionale, emoţiile sunt orientate către acţiune. Unele emoţii sunt provocate chiar de noi, în timp ce altele reflectă forţe externe care ne domină. Astfel, componentele universale caracteristice emoţiilor sunt:

- o componentă afectivă – senzaţii fizice, inclusiv transformări chimice la nivelul creierului;
- o componentă legată de gândire – evaluări conştiente sau intuitive "gândite";
- o componentă activă – acţiuni expresive (cum ar fi zâmbetele sau încruntările) sau comportamentul care trebuie să facă faţă unor situaţii speciale (gândeşte, luptă sau fugi).

Uneori este identificată o componentă senzorială opţională.

- componenta senzorială – imagini, sunete etc. care interferează şi servesc drept declanşator al răspunsului emoţional.

Atunci când factorii decizionali înţeleg emoţiile şi contextul în care ele sunt trăite, se poate de prevăzut şi gestionat mai bine comportamentul consumatorului.

REFERINŢE

[1] Boier, R. Comportamentul consumatorului. Iaşi: Editura Graphix, 1994.
[2] Britt, S.H., (ed.), Consumer Behavior in Theory and in Action, J.W. and sons inc., New York, 1970.

[15] Dan Hill. Emotionomics, Editura Publica, 2010.

[3] Cătoiu, I., Teodorescu, N. Comportamentul consumatorului. Teorie şi practică. Bucureşti: Editura Economică, 1997.
[4] Dan Hill. Emotionomics, Editura Publica, 2010.
[5] Festinger, L., Katz, D., Les methodes de recherche dans les sciences sociales, Paris, 1963.
[6] Kotler, Ph., Behavioral Models for Analyzing Buyers, în „Dimensions of consumer behavior", James U.McNeal (ed.), Meredith Corporation, New York, 1969
[7] Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J., Wong, V. Principiile marketingului. Bucureşti: Editura Teora, 1999.
[8] Kroeber-Riel, W., Konsumentenverhalten, 4, Auflage, Verlag Franz Vahlen, München, 1990.
[9] Myers, J.H., Reynolds, W.H., Consumer Behavior and Marketing Management, Ed. Houghton Mifflin, Boston, 1967.

FACTORI CONSIDERAŢI ÎN PROCESUL DE ALEGERE A INSTITUŢIEI DE ÎNVĂŢĂMÂNT SUPERIOR CU PROFIL ECONOMIC

Ecaterina ŞIŞCAN,
Georgetta ZGHEREA
Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova, or. Chişinău, str.Bănulescu Bodoni, 61, Tel.: +373 22 402 816; email: ecaterinasiscan@yahoo.com; jorjet7@mail.ru

Abstract
Given the growing competition in the higher education market in the Republic of Moldova, universities are forced to develop competitive marketing strategies for attracting and retaining students. To be successful in this endeavor, the university management must know the reasons and factors which impact potential students' choice. This research is to examine key-factors that influencing student's behavior in decision making of choosing economic higher education institution.

Keywords: higher education institution, educational marketing, student's behavior, factors that influence university choice

JEL Classification: M31, M37, I23

INTRODUCERE

Fiind expuse unei competiţii atât la nivel naţional cât şi la nivel global instituţiile de învăţământ superior ce oferă programe de instruire în domeniul economic din ţară se confruntă cu dificultăţi tot mai mari în atragerea şi menţinerea studenţilor. Piaţa învăţământului universitar, în general, şi a învăţământului economic, în particular, înregistrează o tendinţă stabilă de descreştere în ultimi zece ani. Dacă în anul de studii 2008-2009 în instituţiile de învăţământ superior din Republica Moldova îşi făceau studiile 114865 studenţi, în anul 2018-2019 numărul acestora s-a redus aproape în jumătate (60608 studenţi) [1]. Aceeaşi tendinţă se constată şi pe piaţa învăţământului superior economic, deşi în ritmuri puţin mai lente. Astfel, numărul solicitanţilor de programe de instruire în domeniul economic s-a redus în perioada analizată cu 45% (15964 persoane) [1]. Această stare a lucrurilor este determinată, în cea mai mare parte, de factori de ordin obiectiv, cum ar fi: declinul demografic, migraţia masivă a populaţie tinere, etc.

E de menţionat că această reducere a cererii pentru serviciile de învăţământ superior s-a produs în condiţiile în care numărul ofertanţilor pe piaţa naţională a rămas practic neschimbat, iar accesul la serviciile universităţilor pe piaţa internaţională devine tot mai facil.

Pe fundalul acestor schimbări, instituţiile de învăţământ superior din ţară sunt forţate să adopte strategii de marketing pentru atragerea şi menţinerea studenţilor. Succesul acestui demers depinde, în mare măsură, de înţelegerea factorilor care influenţează alegerea viitorilor studenţi. Cunoaşterea criteriilor de alegere şi a motivaţiilor studenţilor potenţiali, permite managementului universitar să adapteze strategiile de recrutare şi alte activităţi de marketing pentru a spori şansele instituţiei de învăţământ de a fi selectată.

Procesului decizional de alegere a instituţiei de învăţământ este un proces complex, care implică decizii semnificative care pun bazele succesului în viaţă şi carieră a studentului. De aceea înţelegerea acestui proces este o sarcină importantă, dar deloc uşoară. În acest context, obiectivele de bază a acestei lucrări se referă la prezentarea cadrului conceptual pentru explorarea factorilor care influenţează decizia de alegere a universităţii, precum şi identificarea factorilor cheie consideraţi de către studenţii moldoveni în alegerea instituţiei de învăţământ cu profil economic.

CADRUL CONCEPTUAL

Intensificarea concurenţei pe piaţa naţională şi internaţională a serviciilor de învăţământ superior scoate în evidenţă importanţa aplicării strategiilor de marketing educaţional pentru atragerea şi retenţia studenţilor. Elaborarea strategiilor adecvate impune necesitatea studierii comportamentului consumatorului de servicii educaţionale şi, în special, a modului cum viitorul student ia decizia de cumpărare şi care sunt determinanţii alegerii universităţii.

Studierea factorilor care influenţează decizia de alegere a instituţiei de învăţământ este importantă din mai multe motive. Astfel, M.Shah (2010) susţine că cunoaşterea determinanţilor comportamentali oferă instituţiei de învăţământ, în primul rând, o înţelegere a motivelor pentru care viitorii studenţi preferă o universitate celorlalte; în al doilea rând, informaţiile ar putea şi trebuie să fie folosite de universităţi în elaborarea planurilor de marketing; în al treilea rând, permite cunoaşterea aşteptărilor studenţilor şi adoptarea strategiilor care ar putea fi implementate pentru îmbunătăţirea experienţei acestuia în procesul de creare şi consum a serviciilor educaţionale. [citat de 4, p. 256].

O trecere în revistă a publicaţiilor dedicate investigării comportamentului consumatorului de servicii educaţionale denotă că există o serie de modele care analizează procesul de alegere a unei universităţi. Principalele diferenţe între aceste modele sunt determinate de descrierea variabilelor şi modului în care acestea afectează deciziile de marketing orientate spre încurajarea studenţilor potenţiali de a da curs ofertei instituţiei. Însă toate aceste modele permit înţelegerea mai profundă şi sistematizarea factorilor ce influenţează alegerea. Aceşti factori sunt corelaţi cu criteriile utilizate de studenţi atunci când sortează şi evaluează alternativele posibile. Pentru a lua decizia în cunoaştere de cauză consumatorii potenţiali de servicii educaţionale vor solicita informaţii concrete, iar universitatea trebuie să fie pregătită să ofere întregul set de informaţii pentru a-şi spori şansele de a fi selectată.

Astfel, potrivit unor autori principalii factori care influenţează decizia de alegere a studentului sunt: costul programului, locaţia, facilităţile, calitatea personalului didactic, reputaţia ş.a. caracteristici ale instituţiei de învăţământ. [2; 3; 6; 8]

Alte studii se concentrează asupra factorilor personali şi de mediu, cum ar fi: influenţa părinţilor, recomandările prietenilor, nivelul de instruire al părinţilor şi mediul social [3; 8].

Rezultatele unor cercetări recente au scos în evidenţă o serie de elemente asociate marketingului, precum publicitatea, mijloacele de comunicare cu impact asupra comportamentului de cumpărare a studenţilor potenţiali [6, p. 55]. Alţi autori extind instrumentarul de marketing utilizat pentru a influenţa deciziile studenţilor potenţiali până la cei 8P ale mixului de marketing educaţional: elementele produsului educaţional, preţul şi alte cheltuieli ale consumatorului, plasamentul, promovare, personal, proces, ambianţa fizică, productivitate şi calitate [7, p. 278].

Generalizând, totalitatea factorilor pot fi grupaţi în două categorii mari: (1) caracteristicile instituţionale şi (2) strategiile de marketing/comunicare. Relaţia dintre factorii menţionaţi şi decizia de alegere a instituţiei de învăţământ superior este prezentată în fig.1.

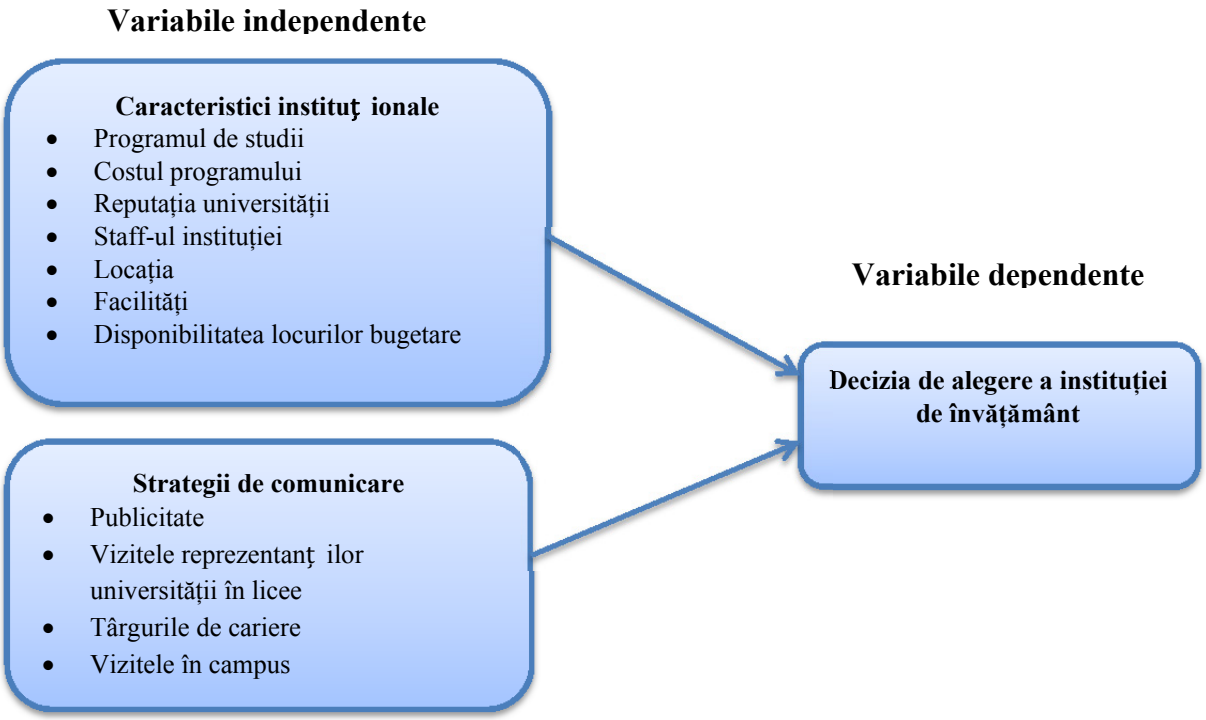


Fig. 1. Factorii care influenţează decizia de alegere a instituţiei de învăţământ
Sursa: adaptat după [6, p. 55]

Din categoria factorilor instituţionali asupra cărora universităţile ar putea interveni pentru a influenţa comportamentul consumatorilor potenţiali fac parte: reputaţia universităţii, locaţia, programele de studiu, facilităţile, taxele de şcolarizare, oportunităţile de angajare, disponibilitatea burselor, personalul. În ceea ce priveşte strategiile de marketing/comunicare, :publicitatea, vizitele în campus, reprezentanţii instituţionali care vizitează liceele, târgurile de carieră, sunt doar câţiva dintre factorii care influenţează deciziile viitorilor studenţi [6, p. 55]. Potrivit modelului prezentat mai sus, sarcina marketingului universitar constă în stabilirea relaţiilor de cauzalitate dintre variabilele independente şi cele dependente, precum şi a intensităţii acestora.

Aşa cum se poate observa, studii realizate de cercetătorii din diferite ţări evidenţiază o diversitate de factori atât de natură obiectivă, cât şi de natură subiectivă, care influenţează decizia viitorului student. Deşi, sinteza rezultatelor acestor cercetări indică asupra existenţei unor elemente comune, importanţa acordată acestor factori în procesul de evaluare a alternativelor variază de la caz la caz.

METODOLOGIA CERCETĂRII

Prezenta cercetare poartă un caracter descriptiv, având drept obiectiv examinarea procesului decizional şi identificarea principalilor factori consideraţi de către studenţii moldoveni în alegerea instituţiei de învăţământ superior cu profil economic. Totodată, studiul vizează ierarhizarea acestor factori în funcţie de importanţa lor în luarea deciziei. Analiza rezultatelor studiilor publicate în literatura de specialitate, au permis identificarea şi sistematizarea factorilor supuşi cercetării. Metoda de colectare a datelor a fost sondajul, iar instrumentul de colectare a datelor - chestionarul structurat. Pentru a evita distorsionarea rezultatelor, populaţia supusă investigării au fost studenţii anului I, care îşi fac studiile la una din specialităţile cu profil economic. Pentru selectarea participanţilor la sondaj a fost utilizată metoda de eşantionare stratificată.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

În limitele prezentei cercetări ne-am propus să examinăm câteva aspecte: (1) motivele pentru care studenţii au decis să-şi facă studiile la o specialitate cu profil economic; (2) factorii care i-au determinat să aleagă instituţia de învăţământ în care îşi fac studiile şi (3) importanţa acestor factori în procesul decizional de alegere.

Cunoaşterea motivelor pentru care prospecţii ar opta pentru un anumit program de instruire, permite instituţiei de învăţământ să-şi definească politicile şi strategiile de marketing în corespundere cu aşteptările grupurilor ţintă.

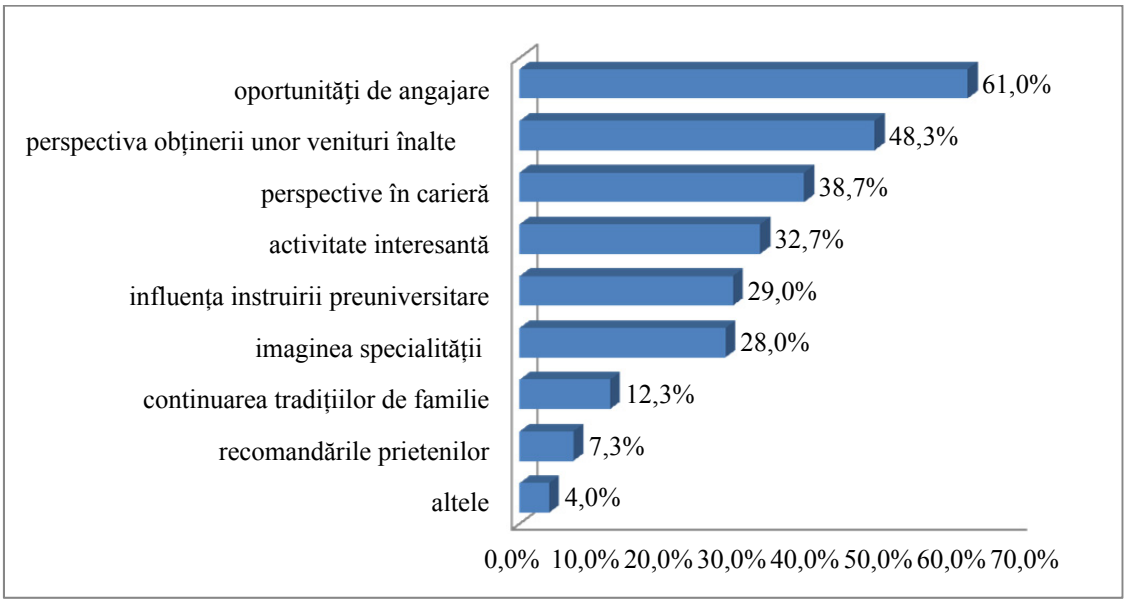


Fig. 2. Factorii care au influenţat alegerea programului de instruire
Sursa: elaborat de autor

Aşa cum se poate observa din datele reflectate în fig. 2 principalul motiv pentru care studenţii au optat pentru un program de studiu în domeniul economic este „oportunităţile de angajare" (61%), urmat de „perspectiva obţinerii unor venituri înalte" (48,3%) şi „perspective în carieră" (38,7%). Aceste rezultate indică asupra faptului că, în majoritatea cazurilor, alegerea viitorului student este conştientă, raţională şi orientată spre viitor.

Pe următoarele poziţii sunt plasaţi aşa factori precum: „activitate interesantă" (32,7%), „influenţa instruirii preuniversitare" (29,0%), „imaginea specialităţii" (28,0%). Cu o frecvenţă mai redusă au fost menţionaţi de către studenţi factorii personali, precum „continuarea tradiţiilor de familie" (12,3%) şi „recomandările prietenilor" (7,3%).

Studiul a arătat că există o serie de factori instituţionali care influenţează deciziile potenţialilor studenţi în alegerea instituţiei de învăţământ superior. Printre aceşti factori se numără programele de studii oferite, costul programului, imaginea şi reputaţia instituţiei, calitatea personalului, locaţia instituţiei, facilităţile oferite, disponibilitatea locurilor bugetare. În afară de factorii instituţionali, decizia de alegere a universităţii poate fi influenţată şi de o serie de factori personali, precum: influenţa părinţilor, recomandările prietenilor, recomandările ş.a. Pentru a identifica gradul de influenţă a acestor factori asupra deciziei de alegere a instituţiei de învăţământ ce oferă programe de instruire în domeniul economic, respondenţii au fost rugaţi să evalueze aceşti factori pe o scală cu cinci trepte în funcţie de importanţa lor. Pe baza răspunsurilor obţinute, a fost calculat nivelul mediu de importanţă a factorilor.

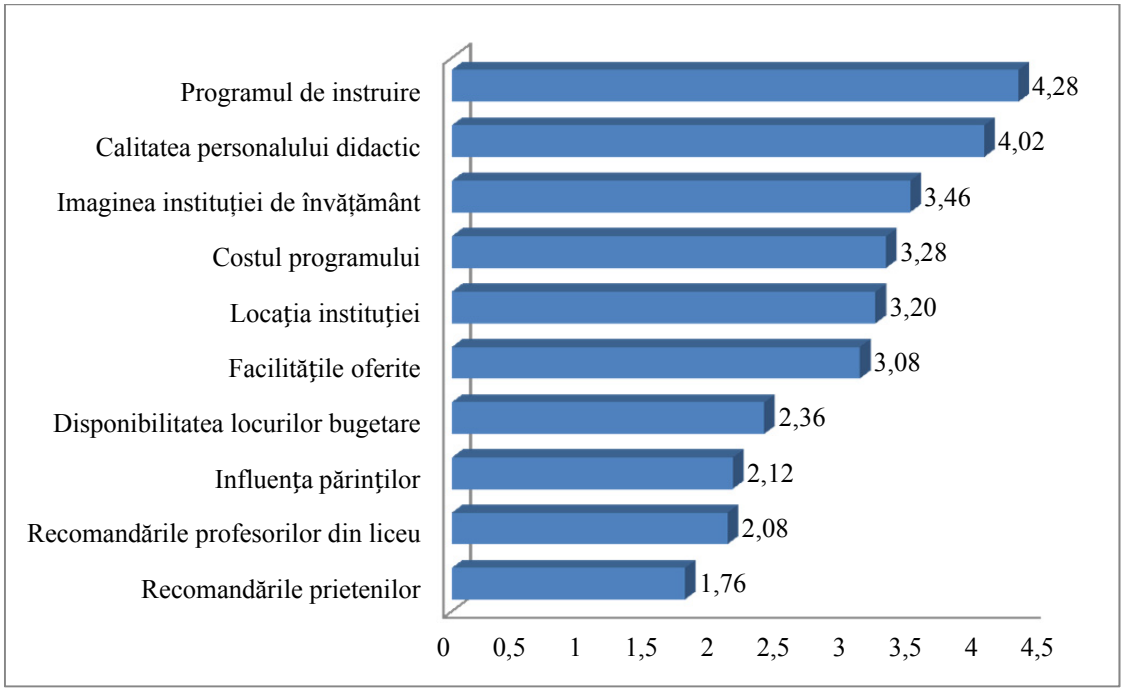


Fig. 3. Importanţa factorilor consideraţi în alegerea instituţiei de învăţământ superior
Sursa: elaborat de autor

Potrivit rezultatelor prezentate în fig.3, cel mai important factor considerat de către studenţi este „programul de instruire" care a atins cel mai înalt scor (4,28 p.), urmat de calitatea „personalului didactic" (4,02 p). Pe următoarele patru poziţii cu un scor peste mediu se plasează: „imaginea instituţiei de învăţământ" (3,46 p.), „costul programului de instruire" (3,28 p.), „locaţia instituţiei" (3,20 p.) şi „facilităţile oferite" (3,08 p.). Factorii mai puţin consideraţi în alegerea instituţiei de învăţământ s-au dovedit a fi: „disponibilitatea locurilor bugetare" (2,36 p.), „influenţa părinţilor" (2,12 p.), „recomandările profesorilor din liceu" (2,08 p.) şi „recomandările prietenilor" (1,76 p.).

Conform rezultatelor obţinute studenţii moldoveni sunt influenţaţi în deplină măsură de factorii reflectaţi în modelele comportamentale analizate anterior. Totodată, aceste rezultate vin să confirme ideea, potrivit căreia determinanţii comportamentali manifestă un grad de similitudine sporit de la o ţară la alta, importanţa acordată acestora în procesul de alegere a instituţiei de învăţământ poate varia de la caz la caz. Aşa spre exemplu, în urma studiului realizat cercetătorii E.Manoku (2015), M.M.Shammot (2011) identifică drept cel mai important factor care afectează decizia de alegere a universităţii este „costul programului de studiu" [4; 8]. M.J.MacEachern şi D.Yun (2017), la rândul său, studiind factorii ce influenţează alegerea studenţilor chinezi, ajung la concluzia că „facilităţile educaţionale" este cel mai important factor de motivaţie a studenţilor [2]. Rezultatele obţinute de cercetătorul rus Хлабыстова H.B. (2014) au arătat că printre primii trei factori de influenţă se regăsesc: „calitatea instruirii", „imaginea instituţiei" şi „influenţa părinţilor"[9].

Revenind la rezultatele obţinute în urma sondajului realizat în limitele prezentei cercetări, putem costata că în cazul studenţilor moldoveni grupul de factori instituţionali are un impact considerabil mai mare asupra deciziei de alegere a instituţiei de învăţământ în comparaţie cei personali, care s-au plasat pe ultimele trei poziţii în clasament. Această stare a lucrurilor, oferă universităţilor posibilităţi variate pentru elaborarea unor strategii viabile pentru atragerea şi retenţia studenţilor.

CONCLUZII

Analiza comparativă a cercetărilor realizate în scopul identificării factorilor care afectează alegerea de către solicitanţi a instituţiei de învăţământ superior a arătat că nu sunt diferenţe semnificative în ceea ce priveşte factorii de influenţă, în timp ce importanţa acordată acestora poate varia. Astfel, potrivit rezultatelor studiului realizat în rândul studenţilor moldoveni, cei mai importanţi factori ce le-au determinat alegerea universităţii sunt: „programul de instruire", urmat de „calitatea personalului didactic", „imaginea instituţiei de învăţământ", „costul programului de instruire", „locaţia instituţiei" şi „facilităţile oferite".

În ceea ce priveşte factorii care au influenţat alegerea în favoarea programului de instruire în domeniul economic se constată că decizia studentului potenţial este, de cele mai dese ori, conştientă, raţională şi orientată spre viitor. Printre principalii factori respondenţii au indicat: „oportunităţile de angajare", „perspectiva obţinerii unor venituri înalte" şi „perspective în carieră". Aceste rezultate vin să confirme teoriile existente în literatura de specialitate potrivit cărora individul este predispus să investească în educaţie dacă crede că va obţine câştiguri mai înalte în viitor.

Cunoaşterea factorilor-cheie care influenţează procesul de alegere a instituţiei de învăţământ superior şi al programului de studii oferă managementului universitar informaţiile necesare pentru identificarea surselor de avantaj competitiv şi dezvoltarea unor strategii de marketing orientate spre atragerea şi menţinerea studenţilor.

BIBLIOGRAFIE

[1] *Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova* [online]. Disponibil: http://www.statistica.md.

[2] MACEACHERN, M.J., YUN, D. (2017) Exploring factors influencing international students' decision to choose a higher education institution: a comparison between Chinese and other students [online]. In: *International Journal of Educational Management*. Vol. 31, nr. 3, pp. 1-21. Disponibil: https://www.researchgate.net/publication/ 315845993 (accesat 10.09.19).

[3] MANIU, I, MANIU, G.C. (2014) Educational Marketing: Factors Influencing the Selection of a University [online]. In: *SEA - Practical Application of Science*. Vol. II, nr. 3 (5), pp. 37-41. Disponibil: http://seaopenresearch.eu/ Journals/ articles/SPAS_5_5.pdf (accesat 10.09.19).

[4] MANOKU, E. (2015) Factors that influence university choice of Albanian students [online]. In: *European Scientific Journal.* Vol. 11, nr. 16, pp. 253-270. ISSN: 1857 – 7881. Disponibil: https://pdfs.semanticscholar.org/9c18/ ab9d06be6b31c5cacfac92869016c1df9328.pdf (accesat 07.09.19).

[5] MBAWUNI, J., NIMAKO, S.G. (2015) Critical Factors Underlying Students' Choice of Institution for Graduate Programmes: Empirical Evidence from Ghana [online]. In: *International Journal of Higher Education*. Vol. 4, nr. 1, pp. 120-135. ISSN 1927-6052. Disponibil: https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1060550.pdf (accesat 10.09.19).

[6] MING, J.S.K. (2010) Institutional Factors Influencing Students' College Choice Decision in Malaysia: A Conceptual Framework [online]. In: *International Journal of Business and Social Science*. Vol. 1, nr. 3, pp. 53-58. Disponibil: http://www.ijbssnet.com/journals/Vol._1_No._3_December_2010/6.pdf (accesat 10.09.19).

[7] SEEHANATE, K. (2017) The Marketing Factors Affecting Student's Decision of Choosing Higher Education Institution in South-Northeastern Region [online]. In: *Review of Integrative Business and Economics Research*. Vol. 6, pp. 275-283. ISSN: 2304-1013. Disponibil: http://buscompress.com/uploads/3/4/9/8/34980536/riber_6-nrru_a17-344_275-283.pdf (accesat 07.09.19).

[8] SHAMMOT, M.M. (2011) Factors Affecting the Jordanian Students' Selection Decision Among Private Universities [online]. In: *Journal of Business Studies Quarterly.* Vol. 2, nr. 3, pp. 57-63. ISSN 2152-1034. Disponibil: https://pdfs.semanticscholar.org/9db5/1fa80804e096a17557b90796d770f41e3243.pdf (accesat 10.09.19).

[9] ХЛАБЫСТОВА, Н.В. (2014) Факторы, определяющие выбор вуза и профессиональное самоопределение абитуриентов (на примере ФГБОУ ВПО «КУБГТУ») [online]. În: *Научные труды КубГТУ*, №2, с. 1-8. Disponibil: http://ntk.kubstu.ru/file/47 (accesat 10.09.19).

PARTICULARITĂŢILE MARKETINGULUI RELAŢIONAL PE PIAŢA ORGANIZAŢIONALĂ

Ala SOLOMATIN,
Elena VACULOVSCHI,
Tatiana CARTAVIH

Academia de Studii Economice din Moldova. Strada Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni 61, Chişinău 2005
Autor corespondent Ala Solomatin: alasolomatin@yahoo.com

Abstract
This article is about marketing relationships in the industrial market. The definition of relationship marketing is considered, a classification of North American relationship marketing is proposed, North European and British scientific schools. The key features of marketing relationships in the industrial market are presented in national practice.

Key words: marketing, relationship marketing, suppliers, intercompany relationship, relationship marketing development.

JEL classification: M31

INTRODUCERE

În condiţiile actuale ale pieţei, când globalizarea se răspândeşte rapid, se dezvoltă tehnologia informaţională, se perfecţionează procesele de producţie, concurenţa pe pieţele organizaţionale se manifestă tot mai dur. În aceste condiţii, succesul unei companii industriale şi rezultatul activităţilor sale depind în mare măsură de eficacitatea cooperării companiei cu partenerii. Prin urmare, revizuirea majoră a conceptelor de marketing şi dezvoltarea de noi abordări axate pe construirea şi menţinerea relaţiilor reciproce benefice pe termen lung cu partenerii sunt solicitate şi binevenite. Având în vedere acest fapt, conceptul de marketing relaţional, născut în anii 1980 şi bazat pe recunoaşterea importanţei deosebite a relaţiilor cu partenerii, este în prezent unul dintre cele mai discutate domenii de dezvoltare a marketingului.

MATERIALE ŞI METODE

Obiectul de studiu: utilizarea conceptelor de marketing relaţional în cadrul pieţei organizaţionale. Autorul a folosit o abordare calitativă, care poate contribui la o evaluare obiectivă a conceptelor de marketing relaţional în cadrul pieţei organizaţionale, folosind metode de cercetare precum documentarea, analiza comparativă, deducţia.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Orientarea către marketingul relaţional s-a afirmat cu putere după 1990, marcând, practic, o nouă etapă în orientarea întreprinzătorilor, în relaţiile lor de piaţă. O contribuţie importantă şi-au adus-o specialiştii scandinavi Christian Grönroos, Evert Gummesson, Leif Edvinsson, Anna Kahn şi cei englezi, cum ar fi Michael Baker. Marketingul relaţional prezintă următoarele avantaje: asigură fidelitatea cumpărătorilor pe un timp mai îndelungat, reducând costurile de marketing; consolidează securitatea şi stabilitatea întreprinderii; contribuie la eficientizarea economiei de piaţă, fapt benefic atât firmelor, cât şi cetăţenilor. Concentrarea dublă a eforturilor întreprinderii, pe produse şi pe servicii superioare, deci pe calitate şi servicii totale - semnifică esenţa demersului specific marketingului relaţional. Acţiunea de creare a unei clientele fidele poartă numele de marketing de relaţie. Relaţiile cu clienţii se structurează pe cinci niveluri diferite [1]:

1. elementar: comerciantul vinde produsul fără a mai lua apoi legătura cu clientul;

2. de reacţie: comerciantul vinde produsul şi îl încurajează pe client să ia legătura cu el dacă are neclarităţi sau nemulţumiri;

3. de răspunsuri: comerciantul telefonează clientului la scurt timp după vânzare pentru a verifica dacă produsul corespunde aşteptărilor. În plus, el solicită clientului să-şi exprime sugestiile pentru îmbunătăţirea produsului şi orice nemulţumire legată de acesta. Informaţiile vor ajuta firma să-şi îmbunătăţească oferta.

4. ofensiv: comerciantul telefonează periodic clientului, oferindu-i sugestii în legătură cu noi modalităţi de utilizare a produsului sau informaţii despre produsele noi apărute;

5. de cooperare: firma colaborează permanent cu clientul pentru a găsi căi de economisire sau de servire mai eficientă a acestuia.

O firmă care doreşte să creeze o legătură mai strânsă cu clienţii săi poate apela la trei instrumente de marketing [2]:

a) Introducerea unor avantaje de ordin financiar în relaţia cu clienţii. De exemplu, companiile aeriene aplică programe de recompensare a pasagerilor frecvenţi, hotelurile oferă clienţilor fideli camere mai bune, magazinele rambursează o parte din preţ etc. Deşi asemenea programe satisfac preferinţele clienţilor, ele sunt uşor de imitat de către concurenţă şi nu mai au aceeaşi eficienţă în diferenţierea unei anumite oferte.

b) Oferirea unor avantaje de ordin social alături de cele financiare. Personalul firmei este chemat să consolideze legăturile sociale cu clienţii, pentru a afla care sunt nevoile şi dorinţele acestora, dând astfel o notă individuală şi personală activităţii pe care o desfăşoară.

c) Realizarea unor legături structurale, pe lângă avantajele financiare şi sociale oferite. De exemplu, firma poate pune la dispoziţia clienţilor echipamente sau reţele electronice pentru simplificarea circuitului comenzilor, plăţilor, evidenţei stocurilor etc.

Până de curând, în Republica Moldova, majoritatea companiilor industriale nu au acordat o mare importanţă relaţiilor cu partenerii, perfecţionării şi managementului acestora. Cu toate acestea

pe măsură ce concurenţa se intensifică pe pieţele interne şi globale, prioritătile strategiilor de marketing se schimbă si pentru companiile naţionale: în schimbul strategiilor de supravieţuire sunt introduse din ce în ce mai mult strategiile de dezvoltare. La baza acestor schimbări este experienţa de succes venită din străinătate, dar este necesară adaptaţrea corectă, deoarece ţinând cont de specificul naţional, procesul de construire şi gestionare a relaţiilor în companiile industriale de pe piaţa naţională are multe particularităţi, care ar trebui studiate în detaliu.

Un factor cheie în succesul unei companii pe piaţa industrială este fiabilitatea şi eficacitatea relaţiilor cu furnizorii, pentru că anume din aceasta rezultă ce produse va prezenta compania pe piaţă, la ce preţ şi în ce cantităţi. În acest sens, o analiză complexă a relaţiilor cu furnizorii şi căutarea modalităţilor de îmbunătăţire a acestora este importantă şi relevantă.

Spre sfârşitul secolului XX, a devenit evident că marketingul tradiţional, bazat pe elementele mixului de marketing şi pe relaţiile pe termen scurt, nu permite dezvoltarea eficiace a cooperării. În acest sens, marketingul îşi extinde funcţiile şi pe lângă funcţiile de cercetare, planificare, vânzare şi distribuţie, se introduce o nouă funcţie – cea de cooperare între partenerii de afaceri [3]. O influenţă majoră asupra formării noii funcţii de marketing a fost globalizarea activă a pieţelor, care, pe de o parte, a dus la apariţia de noi forme de cooperare, iar pe de altă parte - la concurenţă acerbă. Aceasta din urmă a forţat întreprinderile să treacă de la relaţii concurenţiale a vânzătorului cu cumpărătorul şi alte grupe de contact la relaţii de cooperare activă, paşnică şi de compromis.

Standardizarea producţiei şi dezvoltarea activă a sectorului de servicii de asemenea au devenit motive importante pentru dezvoltarea marketingului relaţional. În a doua jumătate a secolului trecut,

produsele devin mai standardizate, iar serviciile - mai uniformizate, ceea ce duce la utilizarea de soluţii similare de marketing [4]. Într-o astfel de situaţie, principala posibilitate de a deveni mai competitiv, este formarea de relaţii personale pe termen lung cu clienţii şi partenerii.

În literatura ştiinţifică există multe publicaţii referitor la marketingul relaţional, dar esenţa noii abordări nu rămâne studiată până la sfârşit şi necesită în continuare reflecţie şi sistematizare. Aşa, de exemplu, în lucrările ştiinţifice nu putem întâlni o definiţie a marketingului relaţional, care ar permite să se înţeleagă în detaliu diferenţele dintre abordarea marketingului relaţional şi cel tradiţional.

Toate definiţiile date marketingului relaţional pot fi împărţite în două mari grupuri: definiţii în sens larg, ceea ce implică întreaga gamă de relaţii a companiei cu partenerii (clienţi, furnizori, distribuitori, organisme guvernamentale, concurenţi etc.) şi definiţii în sens restrâns care caracterizează relaţiile duale dintre compania furnizor cu consumatorii. Definiţiile cheie într-un sens larg şi îngust ale specialiştilor din domeniu sunt prezentate în tabelul 1.

După cum se poate observa din tabelul 1, definiţiile variază mult şi marketingul relaţional este apreciat din diverse aspecte, pornind de la o poziţie de acţiuni de colaborare şi crearea unei valori comune şi până la formarea bazelor de date comune şi consolidarea mărcii.

Necătând la marea varietate de definiţii ale marketingului relaţional, una dintre cele mai citate în literatura ştiinţifică este definiţia, propusă de R. Morgan şi S. Hunt [5], şi deci putem spune că majoritatea cercetătorilor din domeniul Marketingului relaţional susţine punctul de vedere al acestor autori, care iau în considerare întreaga gamă de relaţii ale companiei cu partenerii în cadrul unei reţele comune.

Tabelul 1. Definiţiile marketingului relaţional în sens larg şi restrains

Autorul, anul	Definiţie
	În sens larg
Gronroos, *1990*	Obiectivul marketingului este de a stabili, menţine şi dezvolta relaţii cu consumatorii şi alţi parteneri în scopul de a atinge obiective comune şi profit
Kotler F., Akrol R., 2000	Practica cooperării pe termen lung cu beneficii reciproce cu partenerii cheie ai companiei (consumatori, furnizori, distribuitori), menită să stabilească relaţii privilegiate pe termen lung
Parvatiyar A., Sinha M., 2000	Activităţi şi programe de colaborare în comun cu intermediari şi utilizatorii finali vizând crearea şi dezvoltarea de beneficii economice şi micşorarea costurilor
Morgan R.M., Khant Sh.D., 2004	Toate activităţile de marketing vizând construirea, dezvoltarea şi menţinerea unor relaţii de succes
Третьяк О.А., 2006	Crearea şi întreţinerea pe termen lung în scopuri rentabile pentru toate grupurile interesate (consumatori, furnizori etc.) de relaţii pentru business durabil şi crearea de beneficii competitive
	În sens îngust
McKenna R., 1991	Consolidarea importanţei consumatorului şi trecerea de la manipularea acestuia la interesarea consumatorului (comunicare, schimb cunoştinţe, experienţă etc.)
E. *Biekert*,, 1992	Marketingul cu accent pe aspectele de promovare bazate numai pe suport de baze de date
Doyle S.X., Roth G.T. 1992.	„Cucerirea" consumatorului de afaceri prin dezvoltarea încrederii pe termen lung
Peppers D., Rogers M. 1993.	focusarea pe marketingul individual, implicând crearea bazelor date pentru construirea relaţiilor cu clienţii pe termen lung
Michael E. *Porter*., 1993	Procesul în care cumpărătorul şi vânzătorul organizează relaţii efecace, confortabile, de inspiraţie şi etice; relaţii personale, profesionale şi profitabile pentru ambele părţi
Gummesson E. 1994	Marketing bazat pe relaţii, reţele şi interacţiuni orientat pe relaţii pe termen lung benefice reciproc cu consumatori individuali; valoarea este creată de participanţii la relaţii împreună
Ian ***Gordon***., 1998	Un proces continuu de identificare şi creare a valorii cu clienţii, precum şi obţinerea în comun a beneficiilor şi partajarea acestora între participanţi la interacţiune

Brun et al., 2014	Toate acţiunile care vizează analiza, planificarea, implementarea şi controlul măsurilor care declanşează, stabilizează, consolidează şi reînnoiesc relaţiile de afaceri cu părţile interesate ale companiei, în special cu consumatorii, precum şi crearea valorii în procesul acestei relaţii
Keller, 1990	Marketingul relaţional - strategie de afaceri durabilă, bazată pe orientarea către client

Elaborat dupa: [2-6]

La mijlocul anilor 1990 A. Palmer propune să clasifice cercetarea în domeniul marketingului relaţional în trei domenii [6]:

1. direcţia tactic - implică utilizarea marketingului relaţional ca instrument de promovare;
2. direcţia strategic - menţinerea şi dezvoltarea relaţiilor depinde de eficacitatea utilizării factorilor instiyuţionali, legali, geografici şi alţi;
3. direcţia filozofică - orientarea generală a strategiei de marketing a companiei.

Pentru a înţelege esenţa marketingului relaţional ne vom referi la lucrările şcolilor ştiinţifice de renume, ai căror reprezentanţi au adus o contribuţie deosebită în dezvoltarea conceptului şi continuarea cercetării în acest domeniu.

În figura 1 este reflectată o prezentare sistemică a clasificării tipurilor de relaţii inter-companii ale celor mai mari şcoli ştiinţifice (nord-americane, nord europene şi britanice). Astfel, putem concluziona că în literatura ştiinţifică modernă studiului conceptului de „marketing relaţional" îi este acordată o mare atenţie. Dar, în acelaşi timp, nu există unanimitate în abordările acestui concept: conceptul este considerat fie în sens larg - ca un ansamblu de relaţii cu întregul spectru parteneri, fie în sens îngust, ca implicând doar relaţiile duale. Esenţa conceptului „marketing relaţional" integral poate fi dezvăluit prin structura sa, în care cultura şi valorile companiei, strategia, oamenii, cunoştinţele şi tehnologia prezintă rolurile cheie. Activitatea complexă a acestor componente permite cel mai bine iniţierea şi dezvoltarea relaţiilor cu partenerii.

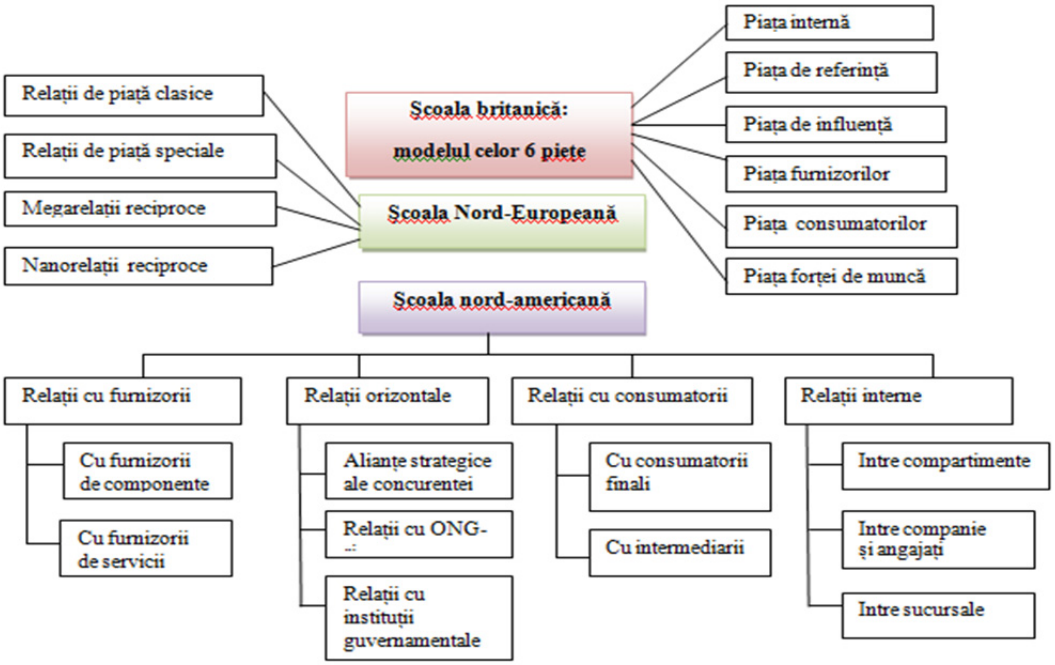


Figura 1. Clasificări ştiinţifice ale tipurilor de relaţii inter-companii

Elaborat după: [5].

Creşterea cerinţelor clienţilor pentru calitatea şi varietatea produselor, concurenţa acerbă pe pieţele industriale determină creşterea interesului companii pentru noi oportunităţi de creştere a competitivităţii lor pe pieţele interne şi externe. Însă, conceptul clasic de marketing care se bazeaeză pe principiile funcţionării pieţelor de consum, nu poate fi întocmai proiectat pe pieţele organizaţionale.

Prin marketing organizaţional F. Webster înţelege „vânzarea de bunuri sau servicii destinate clienţilor industriali, care includ companii producătoare, insituţii guvernamentale, utilităţi de servicii medicale şi instituţii de învăţământ, comercianţii en-gros şi cu amănuntul etc." [7]. Scopul achiziţionării de bunuri pe piaţa organizaţională - utilizarea în producţie sau revânzarea ulterioară. Piaţa bunurilor de consum se bazează pe vânzărea de bunuri şi servicii consumatorilor finali pentru consum propriu. Având în vedere această diferenţa importantă între aceste pieţe este necesară revizuirea conceptelor de marketing tradiţional şi dezvoltarea unui sistem de marketing în cadrul căruia este posibil să se ia în considerare interacţiunile dintre subiecţii unei pieţe organizaţionale sau BtoB. Pentru elaborarea unui sistem de relaţii pe piaţa organizaţională sete necesară cunoaşterea particularităţilor acestei pieţe şi specificul interacţiunilor dintre participanţii pe această piaţă.

Caracteristicile cheie ale pieţei industriale care determină specificul relaţiilor dintre companii sunt [1]:

- număr limitat de furnizori -(companiile de pe piaţa organizaţională colaborează cu un număr limitat de parteneri;
- Dependenţă puternică faţă de parteneri - limitele cantitative de furnizori necesită un studiu detaliat al partenerilor şi un grad ridicat de individualizare a relaţiilor cu aceştia;
- Orientare strategică - majoritatea participanţilor pe piaţa organizaţională au ca obiectiv nu obţinerea unui beneficiu unic, ci asigurarea unor surse stabile de livrare a mărfurilor;
- Concentraţie geografică - întreprinderile industriale, de regulă, sunt localizate destul de concentrat, de exemplu, în apropierea locurilor de extracţie de materii prime, concentrarea forţei de muncă etc.;
- scara tranzacţiilor - de regulă, pe piaţa organizaţională tranzacţii sunt mai puţine, dar sunt mult mai mari valoric şi cantitativ decât pe piaţa BtoC;
- complexitatea procesului de achiziţie - pe piaţa organizaţională, achiziţiile sunt un proces complex, de lungă durată şi în mai multe etape, la care participă mulţi oameni din diverse departamente, începând cu cel de marketing şi sfârşind cu cele de finanţe şi logistică;
- Nivel ridicat de competenţă al consumatorilor - consumatorii sunt bine cunoscuţi cu conjunctura pieţei, cu caracteristicile de calitate şi cu produsele în sine.

Pentru o mai bună înţelegere a specificului marketingului relaţional pe piaţa organizaţională particularităţile acestora sunt prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2 - Caracteristicile relaţiilor între companii pe piaţa industrială

Particularitate	Descriere
Definirea produsului	✓ Este prezentat în sens larg şi include servicii conexe. ✓ Faţă de produs sunt înaintate cerinţe clare, uneori special şi chiar unice. ✓ O mare importanţă este acordată calităţii, caracteristicelor tehnice ale produsului, opţiunilor de servicii, garanţie etc
Caracteristica cumpărătorului	✓ Persoane juridice: - companii care achiziţionează produse sau materiale pentru procesul de producţie; - companii care achiziţionează produse pentru revânzare. ✓ Cumpărătorii cheie sunt importanţi pentru furnizor, deoarece volumul achiziţiilor determină vânzările furnizorilor. ✓

Caracteristica vânzătorului	✓ Persoane juridice: - - companie care este producător direct al unui produs / serviciu; - - companie care revinde produse/servicii ale unei companii producătoare. ✓ concentrare mare de furnizori în apropierea surselor de materii prime sau a forţei de muncă. ✓ Furnizorii majori sunt importanţi pentru cumpărător, deoarece stabilitatea producţiei sau a vânzărilor depinde în mare măsură de calitatea produselor şi de fiabilitatea livrărilor
Luarea deciziei de cumpărare	Luarea deciziilor este raţională, de regulă, mai multe persoane participă la proces. Cumpărătorii se bazează adesea pe cerinţe tehnice clare, caracteristicile şi nevoile producţiei, competenţa profesională a specialiştilor.
Stabilitatea pieţei	Piaţă instabilă datorată schimbărilor permanente a tehnologiilor
Oferta	Cererea determină oferta în cursul comunicării directe cu cumpărătorul. Cererea este deseori puţin elastică faţă de preţ Cererea este sensibilă la schimbările de mediu.
Natura relaţiilor	Focusare pe cooperare pe termen lung. Primirea periodică a informaţiilor despre activităţile partenerilor, succesul acestora pe piaţă. Interacţiune dintre furnizor şi cumpărător la diferite niveluri: de la cercetarea de piaţă realizată de furnizor şi producţia de produse, până la distribuţia fizică şi cercetare-dezvoltare, care permite acumularea de resurse, combinarea acţiunilor partenerilor într-un tot întreg. Formarea de relaţii de tip reţea.
Particularităţile marketingului	Marketing personalizat. Accent pe interacţiunile dintre verigile creatoare de valoare şi în interiorul lanţurilor

Elaborat după: [1]

În era tranzacţională, relaţiile cu furnizorii erau unele de rutină şi erau gestionate numai la nivel operaţional. La sfârşitul anilor 1980 relaţiile au început să fie transformate într-un sistem unic care acoperă întreaga gamă de relaţii între companie şi furnizor: înfiinţarea, întreţinerea şi dezvoltarea relaţiilor (SRM – Supplier Relationship Management). Astfel, managementul relaţiilor s-a transformat într-o funcţie strategică a companiei, iar acum, în multe companii, deciziile cu privire la alegerea furnizorilor, dezvoltarea relaţiilor cu aceştia sunt în responsabilitatea conducerii superioare. Dezvoltarea în continuarea a relaţiilor cu furnizorii poate fi prevăzută prin crearea de noi modele de gestiune a relaţiilor în lanţul de livrare a produselor de la producător la consumatorul final (SCM – Supply Chain Management). Acest sistem acoperă deja întregul lanţ de valori, inclusiv utilizatorul final.

Deci la primul nivel, răspunzând numai semnalelor de piaţă, compania foloseşte abordări tranzacţionale. La al doilea nivel, compania stabileşte relaţii strânse pe termen lung cu consumatorul şi trece la marketing relaţional. La al treilea nivel compania formează pe termen lung relaţii nu numai cu consumatorii saă, cu consumatorii consumatorilor săi, intermediarii şi alţii, ci şi cu furnizorii săi, furnizorii furnizorilor săi şi aşa mai departe în lanţ. Relaţiile de la cel de-al treilea nivel, sugerează că este posibil să se satisfacă consumatorii finali cât mai pe deplin numai în cazul, când activitatea de marketing a companiei reprezintă un lanţ de relaţii strânse cu toate verigele aşa-numitei companii centrale, cu toţi furnizorii, toţi consumatorii.

În Republica Moldova, procesul de dezvoltare a relaţiilor dintre companiile industriale şi furnizorii prezintă o serie de particularităţi:

1) puterea de piaţă a furnizorilor depăşeşte semnificativ puterea de piaţă a cumpărătorilor;

2) furnizorii naţionali nu sunt întotdeauna gata să se adapteze nevoilor companiei cumpărător;

3) există diferenţe în abordarea managementului relaţiilor în companiile ce prestează servicii industriale şi companiile producătoare. Acestea din urmă pun accent pe aşa factori precum tehnologia, capacitatea de producţie, inovaţia, calitatea şi costurile, care determină poziţia companiei în ochii consumatorilor şi a concurenţilor, dar pun preţ mic pe strategiile de gestionare a relaţiilor cu partenerii.

CONCLUZII

Astfel, conform rezultatelor analizei caracteristicilor marketingului relaţional cu furnizorii

pe piaţa organizaţională, se poate remarca faptul că, în procesul de construire a relaţiilor, merită luate în considerare concentraţia geografică puternică a furnizorilor, puterea lor mare pe piaţă datorită numărului lor limitat, precum şi nivelul înalt de competenţă a clienţilor. Anume aceste caracteristici creează condiţii specifice de interacţiune între parteneri şi necesită un studiu complet.

REFERINŢE

1. [1] Anghel Laurenţiu-Dan 2004. Business to business marketing Editura ASE, Bucureşti. ISBN 973-594-550-9
2. [7] Deshpande Rohit and Webster Frederick E., Jr. Organizational Culture and Marketing: Defining the Research Agenda. *Journal of Marketing* Vol. 53, No. 1 (Jan., 1989), pp. 3-15
3. [2] Ivens, B., Mairhoher; U. 2003 lLs facterurs de reussite du marketing relational, Decision Marketing, nr.31 ISBN-13: 978-3843390798
4. [6] Palmer Adrian 1997 Defining relationship marketing: an international perspective Management Decision ISSN: 0025-1747
5. [4] Кущ С.П. 2008. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках. 2-е изд. СПб.: ВШМ СПбГУ, ISBN 978-5-9924-0025-0
6. [5] Морган Р.М., Хант Ш.Д. 2004. Теория приверженности и доверия в маркетинге взаимоотношений // Российский журнал менеджмента. № 2(2). С. 73–110.
7. [3] Сонина Т.Е. Маркетинг взаимоотношений: эволюция концепций // Маркетинг. 2011. № 3. С. 111–123. ISSN 0869-3722

РОЛЬ ИМИДЖА В ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА

THE ROLE OF IMAGE IN INCREASING THE INVESTMENT AND TOURIST ATTRACTIVENESS OF THE CITY

Lidia MITNIȚCAIA
Stanislav ARMANOV
Academy of Economic Sciences of Moldova
61 Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni Street, Chisinau, Republic of Moldova

Corresponding author: lidianata@mail.ru

Abstract

The relevance of this research is caused by features and ways of impact on perception of people of such phenomenon as image. Modern operating conditions of the cities cause the necessity of use of image approach in their management. The competition of the cities for the human capital, for private and state investments into their economy, for participation in state programs and obtaining state orders for the enterprises, for tourist flows and consumers of goods and services grows. The image is one of means of competition. The image of the city formed in consciousness of investors, inhabitants and tourists exerts considerable impact on his economic indicators. In the conditions of growth of influence of mass media the question of image becomes a factor of change of reality. This problem is of interest both from a scientific and a practical point of view. Now still insufficiently general-theoretical and methodological developments in the field of studying of process of formation of image of the cities in a social and administrative context.

The purpose of our research is studying of the formed image of the city of Chisinau, identification of its key aspects of development and the offer of recommendations for increasing investment and tourism attractiveness.

Research methods. In the course of the research authors analyzed data of the state statistics, periodical press materials, the Internet resources, social and investment attractiveness ratings of the world's cities, and also used methods of obtaining primary information, such as interviews and observations.

Results. The recommendations proposed by the authors based on the results of the research are aimed at increasing the investment and tourist attractiveness of the city and increasing its competitiveness.

Key words*: image, city, investment, tourism, attractiveness.*

Jel Clasification: M31

ВВЕДЕНИЕ

В теории и практике современного маркетинга большое внимание уделяется вопросам построения и продвижения благоприятного имиджа территорий. Маркетинг территорий представляет собой специализированную деятельность, предпринимаемую на территории с целью создания, поддержания или изменения о ней мнений, намерений и/или поведения субъектов, как уже существующих и действующих на данной территории, так и ее потенциальных потребителей [1]. Актуальность темы исследования обусловлена повышением экономического значения различных территорий, возрастанием конкуренции между городами и регионами за ресурсы существования (инвестиции, человеческий капитал, туристические потоки, потребителей товаров и услуг и др.). Современные условия существования города ориентируют теоретиков и практиков городского маркетинга на создание инновационных форм управления городом, на поиск новых ресурсов его развития. Одним из факторов

инвестиционной привлекательности города является его имидж. В связи с этим возрастает необходимость целенаправленного управления имиджем города как стратегическим фактором его конкурентоспособности на внутреннем и международном рынке. Авторами, оказавшими значительное влияние на изучение данной проблемы, являются Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д., Дмитриевская Н.Ф., Панкрухин А.П., Гапоненко А.А., Алисов А.Н., Демченко О.В., В.Н.Казарин В.Н., Кисмерешкин В. Ю., Рожков И. Г. и другие.

Имидж города влияет на различные стороны городского развития, и, прежде всего, на экономику, культуру, миграционные процессы, а также на поведение жителей в городе. Дмитревская Н.Ф. определяет его как относительно устойчивую и воспроизводящуюся в массовом и индивидуальном сознании совокупность эмоциональных и рациональных представлений о городе, складывающуюся на основе всей информации, полученной о нем из различных источников, а также собственного опыта и впечатлений [2]. В перспективные программы развития городов всё чаще включаются проекты по разработке и продвижению имиджа. В связи с этим обращение к исследованию данной темы является своевременным.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Несмотря на признание необходимости комплексного подхода к изучению процесса формирования имиджа городов в социально-управленческом контексте, пока ещё недостаточно общетеоретических и методологических разработок в данной области. Теоретико-методологической основой данного исследования послужили теоретические положения, представленные в трудах учёных в области экономики города, маркетинга территорий, маркетинговых коммуникаций и имиджелогии. Методологическую основу исследования составляет совокупность общелогических методов (анализ, систематизация, обобщение, дедукция, индукция, аналогия и др.) и частнонаучных (методы маркетинговых исследований, SWOT-анализ). Информационной основой исследования послужили данные государственной статистики, рейтинги социальной и инвестиционной привлекательности городов, результаты исследований внутреннего и внешнего имиджа Кишинёва, проведенных автором в 2018-2019 годах.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Положительный имидж выступает необходимым инструментом для формирования устойчивой конкурентоспособности города в долгосрочной перспективе, а также привлечения финансовых инвестиций для динамичного развития города, улучшения социального благополучия его жителей. Панкрухин А.П. [3] выделяет такие особенности городского образа жизни, как высокая плотность населения, сосредоточение в городах транспортной и деловой инфраструктуры, размещение в городах как местных, так и вышестоящих органов власти, множественность средств массовой информации и насыщенность информационной и образовательной среды города, концентрированная обеспеченность современными городскими удобствами и коммунальными благами, высокая (относительно сельских районов) стоимость жизни и земли, плохое состояние экологии большинства городов.

Город Кишинёв является столицей Республики Молдова, он интегрирует человеческие ресурсы, транспортные, финансовые и материальные потоки территории, оказывая существенное влияние на развитие всей страны через систему обширных социально-экономических связей. Столичный статус предполагает выполнение им ряда функций, имеющих национальное значение: политических, экономических, административных, культурных,

научных, образовательных. Кишиневу принадлежит ключевая роль в процессе развития Республики Молдова. Это административный, экономический и культурный центр страны, чей опыт и возможности инноваций и социально-экономических преобразований имеет общегосударственное значение. Это крупнейший город Молдовы, экономический и культурный центр, расположенный в центре страны на реке Бык. Кишинёв обладает особым статусом в административном делении страны — он является муниципалитетом. Кроме самого города Кишинёва, в состав одноимённого муниципалитета входят шесть окрестных городов (Сынжера, Дурлешты, Ватра, Кодру, Вадул-луй-Водэ, Криково) и двадцать пять населённых пунктов, объединённых в тринадцать коммун (сёл). Город стоит на семи холмах и вытянут вдоль реки Бык - правого притока Днестра. Он разделён на 5 секторов (районов): Центр, Ботаника, Рышкановка, Чеканы, Боюканы. Кишинёв является крупным транспортным узлом, он связан железнодорожным, автобусным и воздушным сообщением со многими городами мира.

Имидж города - один из наиболее значимых объектов управления. Формирование необходимого или нового имиджа города всегда исходит из того, что город - это не новый товар и у него существует определённый имидж. Объектами формирования любого имиджа города могут быть такие базисные социально-психологические понятия, как интересы жителей города, их потребности, материальные и духовные ценности; и дополнительные: разного уровня отношения между субъектами города, степень их действенности. Имидж города формируется на базе распространяемой о нем информации, соответствующих индексов и рейтингов, реально существующих аргументов функционирования и развития городов. В рейтинге инновационных городов мира, составленном экспертами австралийской компании «2thinknow», молдавская столица расположилась на 376-м месте. Кишинёв включен в этот список впервые. Всего при составлении рейтинга эксперты проанализировали 1540 городов мира по 162-м параметрам [4]. Кишинев набрал всего 36 баллов и не вошел в первую сотню даже среди европейских стран. В этой классификации столица Молдовы стала 129-й. Среди городов Европы в рейтинге первенствует Лондон, за ним следует Париж, Вена, Мюнхен и Амстердам.Первое место среди всех городов мира занял Сан-Франциско.

Кишинев оказался на 161 месте в рейтинге из 300 самых криминальных городов в мире в 2018 году. Рейтинг составил сервис Numbeo, собирающий статистику о качестве жизни в разных регионах мира. Сервис провел ранжирование городов по соотношению индекса преступности и индекса безопасности. Индексы высчитываются на основе статистики совершенных преступлений. Лидером рейтинга стал гондурасский Сан-Педро-Сула. Среди европейских городов самым опасным оказался французский Марсель. А самый безопасный город в мире - Абу-Даби. Среди городов постсоветского пространства самым опасным считаются Алма-Ата в Казахстане (112 место в рейтинге). Молдавская столица оказалась в рейтинге между индийским Мумбаи и американским Портлендом. Бухарест занял 275 место из 327 [5].

ООН-Хабитат опубликовал исследование о процветающих городах мирах, включив в него 69 крупных населенных пунктов. Кишинев оказался одним из них и вошел в группу городов «с умеренными факторами процветания», заняв 45 место. При этом молдавская столица сильно отстает от столиц соседних стран – Бухареста, Киева, Москвы.

Кишинев набрал 0,693 балла из 1,00 возможного. Самую лучшую оценку наша столица получила по степени развитости инфраструктуры (0,895), чистоте окружающей среды (0,894), и уровню жизни (0,85). Самые низкие баллы Кишинев получил за слишком скромную экономическую базу и за низкую производительность (всего 0,34 балла). В рейтинге процветающих городов Кишинев находится между Тегусигальпа (столица Гондураса) и индийским Мумбаем. Из стран СНГ наиболее близок к столице Молдовы

Ереван – 36-е место. Более высокие места занимают Киев (34-е) и Москва (25-е). Столицы Турции и Румынии также опережают Кишинев более чем на 10 позиций [6].

В рейтинге лидируют Вена, Нью-Йорк, Торонто и Лондон.

В системе городского управления продвижение имиджа города является составной частью стратегического плана развития. Для этого необходима объективная оценка существующего внутреннего и внешнего имиджа и определение ключевых аспектов его развития и улучшения.

Исследование имиджа Кишинёва у его жителей проводилось автором в декабре 2018 - феврале 2019 года. Опрос 60 горожан проводился по специально разработанной анкете. По мнению кишинёвцев, больше всего на формирование имиджа города влияет его население, внешняя среда и средства массовой информации (Рис.1). В числе других факторов респонденты отметили красоту и общую безопасность. Опрос показал, что при оценке внешних характеристик города наиболее важными факторами являются красивая архитектура, памятники, фонтаны, чистота, озеленение, а также безопасность, грамотное оборудование города, продуманная инфраструктура.

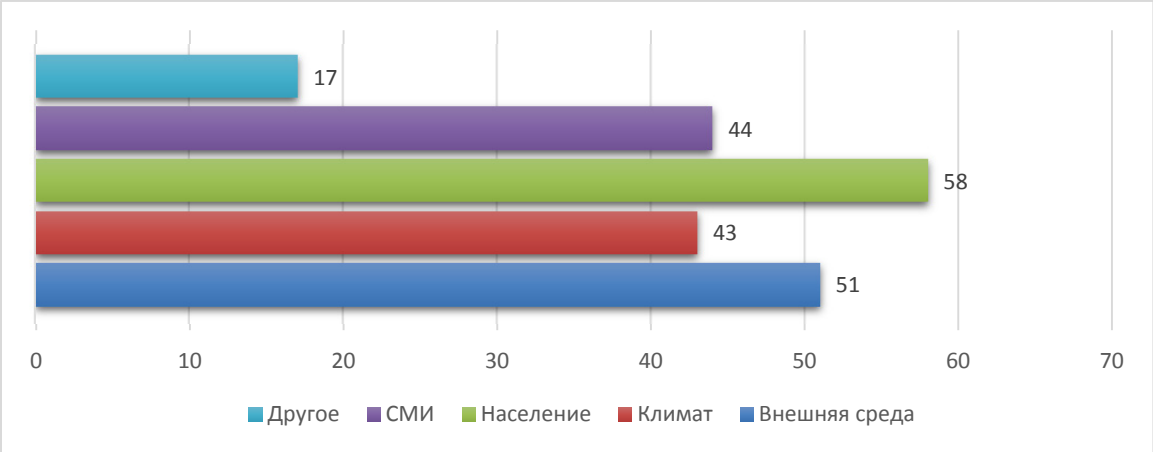


Рис. 1. Факторы, влияющие на формирование имиджа города

На рисунке 2 представлены главные, по мнению респондентов, достопримечательности Кишинёва. Чаще всего называли арку Победы, памятник Штефану чел Маре, кафедральный собор Рождества Христова, памятник А.С.Пушкину. Никто не назвал пешеходную улицу и памятник 1 бану.

Рис. 2. Главные достопримечательности Кишинёва

В числе слов-ассоциаций, связанных с городом, жители назвали пробки на дорогах, парки, зелень, Ворота города, вино, маршрутки, Арку Победы, национальную кухню, овощи и фрукты.

К особенностям города, которые могли бы стать основой для имиджа Кишинёва, респонденты отнесли зелёные зоны и парки, памятники архитектуры и старины, музеи, горожан и атмосферу города, природно-климатические условия.

Жители больше всего недовольны качеством дорог в городе, пробками, общественным транспортом, недостаточной уборкой улиц и неблагоустроенностью некоторых районов Кишинёва. Они считают, что эти факторы в совокупности портят впечатление о городе.

Национальное бюро статистики сообщает, что в январе-июне 2019 года туристические агентства и туроператоры оказали туристические услуги 151,6 тыс. туристам и экскурсантам, что на 12,2% больше, чем в соответствующем периоде 2018 года.

Увеличение количества туристов и экскурсантов было обусловлено ростом во внутреннем туризме (+23,0%) выездном (+11,3%) и въездном туризме (+1,1%). [7]

Анкетирование гостей города проводилось в период с октября 2018 по январь 2019 года. На Национальном празднике День вина, в торговых центрах, отелях и на улицах Кишинёва было опрошено 30 гостей, прибывших в Кишинёв из Румынии (6), Украины (5), Италии (4), России (4), Испании (5), Белоруссии (3), Германии (3). Респонденты должны были оценить по 5-балльной шкале такие характеристики города, как гостиничные услуги, сервис питания, привлекательность внешнего облика города, экологические условия, горожане и гостеприимство, городские услуги.

Из рисунка 3 видно, что гости Кишинёва оценили гостиничные услуги города достаточно высоко, однако они считают, что стоит несколько улучшить качество предоставляемых услуг и расширить возможности выбора. Самые высокие оценки получило гостеприимство персонала.

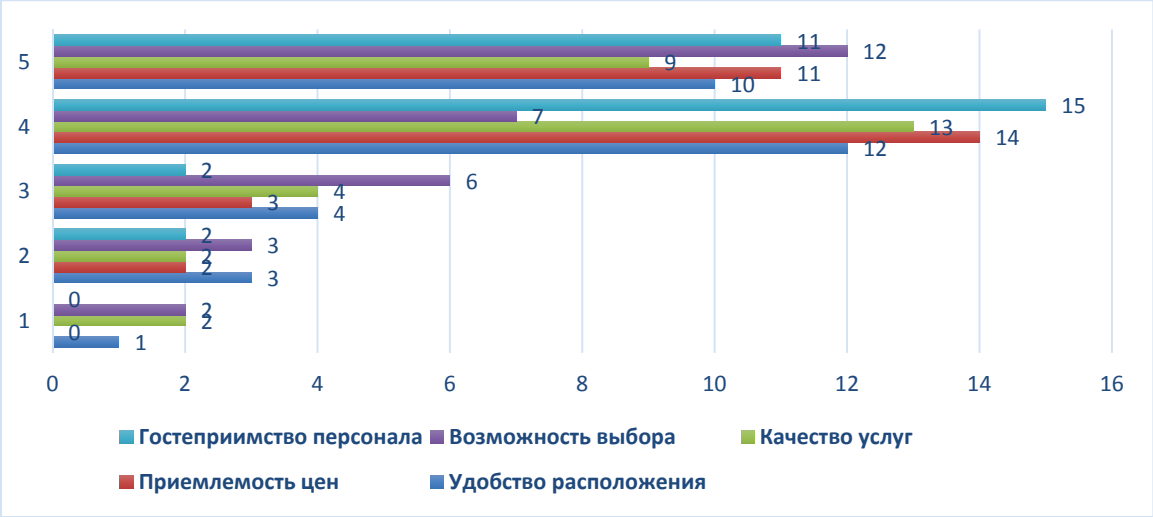


Рис. 3. Оценка респондентами гостиничных услуг

Гости города, оценивая привлекательность его внешнего облика, отметили уют городской среды и озеленение. При этом архитектурный облик Кишинёва получил весьма среднюю оценку. По мнению респондентов, требуют улучшения освещенность и световое оформление улиц. Оставляют желать лучшего состояние дорог, тротуаров и чистота улиц. Респонденты в целом достаточно высоко оценили качество городских услуг, особенно коммуникации и связь. Но, к сожалению, они остались недовольны работой общественного транспорта.

Большинство опрошенных гостей столицы высоко оценили отзывчивость, внимательность, поведение и внешнюю привлекательность кишинёвцев, а также благожелательность и уважение к приезжим и коммуникабельность горожан **(**Рис.4**).**

Рис. 4. Оценка иностранными туристами горожан и гостеприимства

Достижение желаемого имиджа города на долгосрочную перспективу детерминируется рядом сложившихся факторов и условий. Анализ сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз для города Кишинёв представлен в таблице 1.

Таблица 1. SWOT-анализ имиджа города Кишинёв

Сильные стороны	**Слабые стороны**
- Преимущества геополитического (столица государства) и географического положения Кишинева в Карпатско-Причерноморском регионе. - Крупный транспортный узел, расположенный на пересечении железнодорожных, автомобильных, воздушных путей. - Развивающиеся транспортные (в т.ч. транзитные) коммуникации, средства связи и информационные технологии. - Потенциал науки и научного обслуживания, а также образовательного комплекса города. - Возрождающийся промышленный и строительный потенциал. - Становление сферы «бизнес для бизнеса», включая банки и другие финансовые институты, организации по информационному обслуживанию, обучению персонала, выставочной деятельности и др. - Расширение сфер деятельности малого и среднего бизнеса. - Высокая адаптивность малого и среднего бизнеса к изменению нормативно-правовой и законодательной базы. - Развитость многопрофильной и многоуровневой социальной сферы. - Развитая сеть предприятий розничной торговли, общественного питания, гостиничного бизнеса и пр. - Творческий потенциал в сфере культуры и искусства, особенно театрального и музыкально-исполнительского, народных традиций. - Единение горожан через массовые праздники. - Развитая сеть образовательных учреждений. - Высокий уровень информатизации образовательных учреждений.	- Недостаток информации по поводу стратегических направлений развития города. - Отсутствие имиджевого «якоря» и единого методологического подхода по реализации мероприятий в рамках имиджевого позиционирования и продвижению города. - Значительная дифференциация населения по доходам. - Диспропорции рынка труда и кадровой обеспеченности. - Значительная выпускников находит работу за пределами города и страны. - Дефицит кадров в отраслях, ответственных за формирование человеческого потенциала. - Концентрация субъектов малого и среднего бизнеса в традиционных сферах торговли, услуг, строительных работ, с низкой вовлеченностью в промышленное производство. - Отсутствие достаточного количества рабочих мест. - Снижение покупательной способности населения. - Вытеснение «дружественных» потребителю форматов торговли крупными сетями. - Недостаток культурных заведений и платформ, а также культурных и спортивных событий городского и национального уровня. - Недостаток туристических мест и архитектурных памятников. - Недоступность информации по инвестиционной политике. - Плохое качество автомобильных дорог. - Высокая степень износа инженерных коммуникаций. - Значительная внешняя энергозависимость. - Отсутствие переработки мусора. - Высокая изношенность зданий и сетей общеобразовательных, медицинских, спортивных учреждений, учреждений культуры. - Недостаток объектов спорта. - Увеличение численности граждан, нуждающихся в социальной поддержке. - Отсутствие возможностей равного доступа на культурно-досуговые мероприятия лицам с ограниченными возможностями.
Возможности	**Угрозы**
- Внедрение в работу администрации города принципов стратегического управления. - Вовлечение горожан в реализацию мероприятий по брендингу города. - Использование мероприятий экономической	- Ухудшение экономической ситуации в городе. - Дальнейшее снижение уровня жизни населения. - Вытеснение местных торговых сетей, объектов общественного питания, сферы услуг крупными международными сетями.

сферы для создания имиджа, направленного на потенциальных инвесторов. - Благоприятные возможности для медиа-продвижения, формирование имиджа города как территории, привлекательной для инвестиций. - Оптимизация бюджета города по доходам и расходам. Развитие малого и среднего бизнеса. - Создание культурных платформ, заведений, спортивных сооружений. - Рост спроса на внутренний туризм, а также ослабление курса лея, способствующие притоку зарубежных туристов. - Разгрузка транспортной сети города за счет развития новых транспортных систем. - Разработка и внедрение новых планировочных решений для транспортной системы города с целью снижения транспортной напряженности. - Наличие условий для развития города как транспортно-логистического центра - Повышение роли города в проведении межрегиональных деловых, спортивных, культурных мероприятий.	- Возникновение в медиа негативных тем, которые представляют имиджевую угрозу властям города и их реализуемым инициативам. - Нерешенность проблем социально-экономического характера может вызвать негативную реакцию населения в работе по созданию и продвижению положительного имиджа города. - Несоответствие транспортной системы города современному уровню развития, направлениям движения населения и грузов. - Высокий износ сетей теплоснабжения, канализации, водопровода и отсутствие источников инвестирования их восстановления. - Несбалансированное по районам города размещение объектов жилищной застройки, социальной, деловой и культурной сферы. - Продолжающийся рост экономической нагрузки на трудоспособное население. - Усиление миграционного оттока высокообразованного населения по причине неудовлетворенности условиями труда и качеством жизни. - Старение населения и рост численности пенсионеров. - Нестабильность налоговой системы. - Повышение нагрузки на транспортную систему за счет роста автомобилизации населения. - Снижение общего количества социальных услуг и отток квалифицированных кадров по причине низкого уровня доходов работников ряда отраслей социальной сферы.

Источник: Составлено авторами на основе анализа вторичной информации.

Как следует из анализа, эффективному развитию Кишинёва препятствует **ряд проблем в области экономики, социальной сферы, экологии.** К числу этих проблем относятся: ослабление позиций в промышленном комплексе и перенос точек роста в сферу услуг; высокая зависимость экономики города от конъюнктуры мировых сырьевых рынков; высокая занятость в сферах с низким уровнем добавленной стоимости; значительный износ оборудования и недостаточность собственных средств предприятий на их обновление и модернизацию; низкая, по сравнению с развитыми странами, производительность труда. Рост инвестиционной привлекательности города ограничивается высоким уровнем инвестиционных рисков и условиями для развития малого предпринимательства.

Имидж города складывается из представления о таких составляющих, как население, экономика, образование, культура, наука, средства массовой информации, архитектура, эстетический облик, здравоохранение, спорт, политика, властные структуры, нормативно-правовая база, быт, коммунальное и транспортное хозяйство, географические особенности, историческое прошлое. Изменение этих характеристик, а также представлений о них происходит как стихийно, так и целенаправленно в процессе имиджевой политики города. В настоящее время **усиление роли инноваций и человеческого капитала** открывает

возможность построения инновационной экономики, но в то же время несет риск нарастания технологического отставания. Основным препятствием к развитию города в данном направлении могут стать недостаточная развитость инфраструктуры, позволяющей коммерциализировать научные разработки, отсутствие спроса на инновации со стороны бизнеса и неблагоприятные условия для профессионального роста и достижения личных экономических целей высококвалифицированных кадров.

Необходимо формирование эффективной системы управления городом, получение жителями и организациями преимуществ от применения информационных и коммуникационных технологий.

Важнейшей задачей является формирование системы эффективной модернизации и комплексного развития транспортной, инженерной, коммунальной инфраструктур города с учетом экологических требований на основе концепции наилучших доступных технологий. В городе предстоит сформировать новую систему организации пассажирского транспорта на основе современных подходов планирования и цифровых технологий управления.

Для создания комфортной городской среды необходимо обеспечить содержание и ремонт объектов благоустройства города.

Имидж, оказывая серьезное влияние на повышение конкурентоспособности города, становится ресурсом стабильного социально- экономического развития. Повышение инвестиционной привлекательности Кишинёва направлено на создание условий для привлечения внешнего капитала, необходимого для поддержания расширенного воспроизводства, финансирования создания новых инновационных продуктов и процессов, формирующих основу перехода к новой экономике, основанной на прогрессивных технологических укладах. Мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности предполагают дальнейшее развитие и углубление партнерских отношений с субъектами власти и управления, а также через механизмы муниципально-частного партнерства.

Основной задачей данного направления должно стать достижение сбалансированности между инвестициями в традиционные отрасли, продукты и технологии и инвестициями в инновационные продукты и технологии, на базе которых будут сформированы новые городские бренды. Такой подход позволит формировать новые цепи создания добавленной стоимости, включающие научные разработки, трансфер технологий, производство, сервис, подготовку кадров.

Механизм привлечения инвестиционного капитала должен предусматривать: дальнейшее развитие производственного зонирования города; реализацию проектов комплексного обустройства промышленных зон для размещения новых производств; реорганизацию и более компактное размещение производственных и складских комплексов; восстановление и ремонт дорог, подъездных путей в зонах с большим грузооборотом, реконструкцию инженерных сетей и обеспечение достаточного резерва мощностей для подключения новых предприятий; усиление экологичности существующих промышленных территорий; стимулирование кооперационных связей с предприятиями других территорий, в том числе на основе развития аутсорсинга, франчайзинга и других форм, стимулирующих размещение новых производств и хозяйств; углубление и расширение специализации отдельных территорий города как производственных, так и торговых; расширение и дальнейшее развитие промышленной инфраструктуры – создание промышленных и технологических парков на свободных площадках, а также на базе крупных предприятий.

Желаемый будущий имидж Кишинёва представляется авторам как комфортный для

жизни, безопасный, энергоэффективный, зелёный, эффективно управляемый город, в котором есть все условия для успешной самореализации жителей.

ВЫВОД

Город все больше становится «товаром», требующим создания определённого имиджа для получения тех или иных выгод. От созданного имиджа зависит инвестиционная, социальная, культурная и эстетическая привлекательность города, а также его конкурентоспособность. Но имидж не является чем-то постоянным, и это обстоятельство создает определенные сложности для сохранения необходимых ассоциаций. Вместе с тем это дает шанс для формирования у целевых аудиторий новых ассоциаций и перепозиционирования города. Позиционирование в территориальном маркетинге предпринимается с целью помочь потребителю различать, узнавать и, в конечном счете, предпочитать ту или иную территорию на фоне других. Целевой аудиторией могут быть жители города, туристы, различные фонды, коммерческие организации, отечественные и зарубежные инвесторы, правительство.

БИБЛИОГРАФИЯ

[1] Маркетинг: большой толковый словарь / под ред. А. П. Панкрухина. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2010. - 264с. ISBN: 978-5-370-01618-9
[2] ДМИТРЕВСКАЯ Н.Ф. Образ города как социальный феномен. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. 192 С.
[3] ПАНКРУХИН А.П. Маркетинг территорий. 2-е изд., дополн. – СПб.: Питер, 2006. – 416с. С.295-296. ISBN 5-469-00706-5
[4] City innovation economy classifications and rankings, 2014 for Europe Sub-Region//https://www.innovation-cities.com/innovation-cities-index-2014-europe/9327/ Просмотрено [11.05.2019]
[5] Crime Index 2018// https://www.numbeo.com/crime/rankings.jsp?title=2018 Просмотрено [25.08.2019]
[6] Кишинев – умеренно процветающий город http://infomarket.md/ru/ratings/kishinev__umerenno_protsvetayuschiy_gorod_/ Просмотрено [15.06.2019]
[7] Туризм, организованный туристическими агентствами и туроператорами Республики Молдова в январе-июне 2019 года// http://statistica.gov.md/newsview.php?l=ru&idc=168&id=6439 Просмотрено [31.08.2019]

ИЗУЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ КОМПАНИИ В ВЫСТАВКАХ

Tatiana CARTAVIH, Ala SOLOMATIN, Natalia ȚURCAN
Академия экономического образования Молдавии.
Strada Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni 61, Chişinău 2005
tcartavih@ yandex.ru

Abstract
The exhibition is an effective marketing tool. Many companies do not analyze the effectiveness of participation in exhibitions. This leads to the likelihood of repeating errors. The authors proposed a comprehensive approach to assessing the effectiveness of the exhibition activities of the company. This article may be useful to specialists in the field of exhibition business, students and masters.

Key words: *exhibition, financial efficiency, intangible returns, exhibitor.*

JEL CLASIFICATION *:5,21*

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе экономических преобразований в Республике Молдова выставки становятся эффективным инструментом маркетинговых коммуникаций. Выставки являются моделью рынка, на котором спрос встречается с предложением, а поставщики и продавцы – с потребителями товаров и услуг. Вопросам исследования эффективности участия компаний в выставках посвящено достаточно много трудов. В процессе исследования были изучены труды известных ученых в области выставочного дела[1],[4],[5],[6] и др. Высокая значимость и недостаточная практическая разработанность данной темы в условиях конкретных предприятий Республики Молдова определяют актуальность данного исследования. Цель исследования изучить процесс организации участия фирмы на выставке определить пути повышения его эффективности .Основными субъектами выставочного бизнеса являются компания-организатор выставочно-ярмарочных мероприятий, организация-экспонент и посетитель выставочно-ярмарочного мероприятия. Выставки служат достижению самых разнообразных предпринимательских целей. Выставки имеют мультифункциональное назначение. Ни какой инструмент маркетинга помимо выставки не обладает способностью представить во всей полноте предприятие и его продукцию, одновременно предоставляя возможность личного контакта с клиентами. Выставочная деятельность связана с рисками, поэтому в последние годы в Молдове наблюдается снижения количества компаний-экспонентов, желающих участвовать в выставках. Компании пытаются аргументировать отказ от участия его неэффективностью. В тоже время большинство компаний определяют, эффективно было их участие или нет на интуитивном уровне. Так как участие в выставке связано с определенным временем и пространством, то и ее эффективность может быть измерена и оценена.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Объект исследования: эффективность участия компаний-экспонентов в выставках. Автором рассмотрен количественно-качественный подход, который может способствовать объективной оценке эффективности участия компании в выставочном мероприятии. В виду того, что получение достоверной информации о результатах участия компаний-экспонентов

в выставках проблематично автором были использованы логико-эвристические методы, интервьюирование участников, а также экономико-статистические методы исследования.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ДИСКУССИИ

Наши исследования показывают, что надо проводить комплексную оценку эффективности участия компаний в выставках. Для того чтобы определить эффективность участия в выставках компании должны четко сформулировать цели, которые последовательно выводятся из целей маркетинговой деятельности: коммуникативные, ценообразования, сбыта и товарной политики. Исходя из целей компании следует разработать программу подготовки и участия в выставке. Согласно принципу SMART задачи участия в выставке должны быть:specific – конкретными, measurable – измеримыми, achievable – достижимыми, relevant – релевантными, time-limited – ограниченными временными рамками.[1] Конечный результат выставки зависит от ряда факторов: взаимосвязи целей участия в выставке и маркетинговых целей компании; правильного выбора выставки для участия; грамотного планирования этапов подготовки к выставке, ее проведения и пост выставочного этапа; обоснованного подбора экспонатов, рекламно-информационных материалов, сувениров; степени подготовки персонала, который будет работать на выставке; объективной оценки прогнозируемых результатов выставки.Задачи должны иметь критерии количественной и качественной оценки. Среди количественных задач можно выделить:

- число встреч с потенциальными клиентами, число встреч с постоянными клиентами и прогноз продаж, на основании встреч которые состоялись на выставке;

- число встреч с представителями профильных печатных изданий и интернет-порталов, необходимое количество публикаций о новом продукте. К качественным показателям можно отнести такие как полученная информация в ходе общения с посетителями, проявленный интерес посетителей к продукту компании, информация о конкурентах и потенциальных деловых партнерах. К последней можно отнести профиль деятельности размеры и статус компании, полномочия посетителей принимать решения, байерский потенциал, степень важности (заинтересованности) клиентов. Участие в выставке достаточно затратное мероприятие. Поэтому надо разработать оптимальный бюджет участия в выставке, исходя из задач компании, и сравнить планируемые статьи расходов с фактическими расходами. Основные статьи расходов выставочного бюджета следующие: аренда выставочной площади, регистрационный сбор, проектирование, строительство, оформление выставочного стенда, пред выставочная рекламная кампания, участие в деловой программе выставки, рекламно-информационные материалы, канцелярские принадлежности, проведение тренингов для персонала, форменная одежда/элементы корпоративного стиля, кейтеринг, проведение маркетинговых исследований, представительские расходы, страхование, непредвиденные расходы. Так как основным элементом затрат является аренда выставочного стенда необходимо на этапе подготовки к выставке определить оптимальный тип и размер стенда. Тип и размер стенда должны зависеть от количества и вида экспонатов, а также вкусов целевой аудитории. Расходы на аренду выставочной площади занимают около 60 % выставочного бюджета, поэтому на этапе подготовки к выставке необходимо определить оптимальный тип и размер стенда. Выставочный стенд — это визитная карточка компании. Основными типами выставочных стендов являются линейные, угловые, визави, остров, полуостров и сквозные. Типы стендов определяются в зависимости от того где они расположены, каким образом они соприкасаются с соседними стендами и как они

расположены по отношению к проходам. Сильными местами расположения стендов являются центр выставочного павильона и стенды, расположенные по периметру павильона с правой стороны по ходу движения потока посетителей. Слабые места – это углы выставочного павильона и стенды, расположенные в конце петли потока посетителей. Линейный стенд открыт для посетителей только с одной стороны. Этот тип стенда является наиболее экономичным. Угловой стенд открыт с двух сторон и находится на пересечении проходов, еще две стороны граничат с соседними стендами. Стенд визави открыт на два параллельных прохода. Стенд полуостров открыт с трех сторон. Сквозной стенд имеет несколько входов и выходов, обеспечивает повышенное внимание посетителей. Стенды остров и сквозной удобны для осуществления деловых контактов. Территориально стенды могут быть расположены в павильоне и на открытой площадке. Аренда открытых площадок обычно дешевле. Правильно выбранный и оформленный стенд это залог успеха представления компании на выставке. В число факторов, влияющих на эффективность выставочной деятельности является участие экспонентов и посетителей в мероприятиях деловой программы. Участие в деловой программе – это возможность получить ценную информацию для развития бизнеса. Для деловой программы надо определить цели – либо это просто коммерческое мероприятие для получения прибыли, либо это образовательная программа. Компания – экспонент может участвовать в деловой программе как приглашенное лицо или как организатор семинара, круглого стола, презентации. В первом случае участники получают ценную информацию о событиях в отрасли, во втором случае компания привлекает внимание общественности к своему продукту/услуге. Семинары и круглые столы предполагают интерактивное общение, в результате чего специалисты отрасли обмениваются идеями.Получение контактов – одна из первоочередных задач компании. Выставки, как и другие средства маркетинговых коммуникаций, должны главным образом способствовать привлечению новых и удержанию имеющихся клиентов. Именно поэтому успех участия в выставке во многом зависит от количества и качества контактов с профильными посетителями. Организатор выставок MOLDEXPO предлагает программа «Профессиональный посетитель» В ее рамках участники и посетители выставки имеют возможность заранее назначить друг другу деловые встречи, которые будут проводиться на протяжении всех дней работы выставки. Программа «Профессиональный посетитель» не является коммерческим проектом. Участие в этой программе не предусматривает материальные затраты со стороны участников, но при этом участники получают ряд преимуществ. Накануне выставки участник получает список компаний-экспнентов, что позволяет ему изучить интересующие его компании для проведения переговоров и при необходимости составить график встреч с заинтересованными лицами.

Организатор выставок MOLDEXPO разработал анкету "Профессиональный посетитель", в которую включены следующие вопросы: название компании, сайт компании, профиль деятельности, цели и задачи участия в выставки, перечень продукции выставляемой на выставке и название компаний с которыми фирма заинтересована провести переговоры на выставке.[2] Заполнение такой анкеты участниками выставки позволяет уже на этапе подготовки определить цели по привлечению новых клиентов, удержанию постоянных клиентов и восстановлению отношений с потерянными клиентами. Система градации посетителей может основываться на двух базовых составляющих – сроки и объёмы закупки, т.е. как скоро и на какую сумму может быть осуществлена продажа:

«А» – большая сумма, короткий временной период;

«B» – небольшая сумма, короткий временной период или большая сумма, длительный временной период;
«C» – небольшая сумма, длительный временной период.[3]

Градация посетителей необходима для определения приоритетов обработки контактов в пост выставочный период. Для оценки финансовой эффективности используют показатель ROI (return on investment) – показатель возврата вложенных средств в выставку. Для того, чтобы определить ROI для расчета эффективности участия компании в выставке надо знать следующие показатели: чистую прибыль по итогам выставки, себестоимость продаж и расходы на участие. Чистую прибыль определяют как разницу между объёмом продаж достигнутых в результате контактов , которые привели к продажам, себестоимостью продаж и расходов на участи в выставке.

Показатель ROI можно рассчитать по следующей формуле:

ROI= $\frac{п}{з}$x100 (1), где ROI - показатель экономической эффективности участия фирмы-экспонента в выставке, в %.;

П – чистая прибыль,

З – затраты, связанные с проведением выставки.

ROO (return on objective) — показатель достижения задач участия в выставке (нематериальная отдача). Критериями оценки ROO могут служить:

- соотношение запланированного и реального количества контактов с целевыми посетителями;
- качество контактов (заинтересованности клиентов);
- соотношение количества контактов с новыми и постоянными клиентами;
- доля контактов установленных на выставке, приведших к продажам .

Оценку нематериальной отдачи можно дополнить анализом поставленных задач в установленные сроки. [4] При оценке эффективности необходимо учитывать факторы «последействия», в том числе отложенный спрос и так называемую «пожизненную ценность клиента», т.е. долгосрочный доход, который будут обеспечивать клиенты, привлеченные благодаря выставке, в течение всего времени сотрудничества с компанией. Окупить участие в выставке с течением времени может всего один успешный контакт с посетителем. Помимо коммерческих итогов нужно оценить организационные итоги выставки. Организационные итоги подводятся при помощи журналов и записей, которые велись персоналом компании в период проведения выставки, а также путем изучения мнения персонала об удачности месторасположения и планировки стенда, его оформления, актуальности экспонатов, достаточности информационных материалов, сувениров, удобстве работы на стенде персоналу и посетителям. Организатор выставок MOLDEXPO предлагает программа «Профессиональный посетитель» В ее рамках участники и посетители выставки имеют возможность заранее назначить друг другу деловые встречи, которые будут проводиться на протяжении всех дней работы выставки. Программа «Профессиональный посетитель» не является коммерческим проектом . Участие в этой программе не предусматривает материальные затраты со стороны участников, но при этом участники получают ряд преимуществ. Накануне выставки участник получает список компаний-экспнентов, что позволяет ему изучить интересующие его компании для проведения переговоров и при необходимости составить график встреч с заинтересованными лицами.

ВЫВОДЫ

Чем яснее определены задачи выставки, тем проще анализировать ход их выполнения и степень достижения. Оценка экономической эффективности позволяет внести коррективы в выставочную политику экспонента. Коммерческие итоги — это объективные показатели работы компании на выставке: число посетителей выставочного стенда; количество новых клиентов, и поддержание прежних контактов с партнерами; объем контрактов, заключенных в результате участия компании в выставке; количество распространенных рекламных и информационных материалов и др.

Первоначально определить степень эффективности выставки целесообразно в течение 1—2 недель после ее окончания. Но, так как выставка «живет» еще достаточно долго и после ее окончания эффект от нее сохраняется весьма длительное время, то окончательные выводы об эффективности следует делать не раньше чем через 3 месяца после завершения выставки.

БИБЛИОГРАФИЯ

1.Как оценить эффективность участия в выставке. Николай Карасев. Электронный ресурс http://www.expoeffect.ru/eksponentam/

2. Анкета "Профессиональный посетитель" Электронный ресурс http://moldexpo.md.

3.Участие в выставках: краткие рекомендации UFI. Электронный ресурс http://www.uefexpo.ru

4.Оценка эффективности участия в выставке. Екатерина Михайлова. Электронный ресурс http://www.mdt-expo.ru/ind_teo_14.html

5.Захаренко Г. Выставка. Техника и технология успеха

М.: Вершина, 2006. — 232 с. — ISBN 5-9626-0262-5.3. 6.Бердышев С.Н. Организация выставочной деятельности М.: Дашков и К о, 2008. — 228 с. — ISBN 978-5-394-00136-9.

CALITATEA ŞI COMPETITIVITATEA – PILONII COMERȚULUI

Şpac Gh. conf. univ., dr.
Academia de Studii Economice a Moldovei,
61, Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 2005, Chişinău, Republica Moldova E-mail: spac.ghenadie@ mail.ru

Abstract:
This research is dedicated for study of some quality indexes of textile products that can influence goods competitiveness on consumer market. As subject of study was chosen underwear for men because low quality products can cause not only financial losses, but also health problems. Therefore, have been determined organoleptic, dimensional and physicochemical properties.

JEL classification: L 67

Evaluarea şi analiza caracteristicilor merceologice a țesăturilor de bumbac

Sortimentul țesături de bumbac şi tip bumbac în principiu a rămas tradițional. Țesăturile se obțin din fibre cardate, pieptănate şi vigonie. Datorită tehnologiei avansate de obținere a firelor, diverse structuri şi torsionări pe unitate de lungime, se obțin țesături cu o diversitate mare în funcție de aspect şi proprietăți. Țesăturile de bumbac comercializate pe piața R.M. includ țesături variate în funcție de compoziția fibroasă, metode de finisare şi destinații. Ele se caracterizează prin indicatori igienico-sanitari, sunt rezistente la uzură, au o bună stabilitate a dimensiunilor liniare datorită proceselor de stabilizare. Țesăturile de tip bumbac se produc prin combinația fibrelor de bumbac cu viscoza, poliamida, poliesterice unde conținutul de bumbac este mai mare de 50%. Țările din care sunt importate țesăturile de bumbac şi tip bumbac sunt: China, India, Sudan, Egipt, Rusia şi Grecia.

Analizând caracteristicile merceologice ale sortimentului de țesături din fibre de bumbac şi tip bumbac din magazin putem face următoarele concluzii:

Sortimentul țesăturilor din fibre de bumbac şi tip bumbac expuse în secțiile comerciale a magazinelor practic nu reflectă tendințele modei pentru sezonul primăvară-vară. Sortimentul prezentat e lipsit de țesături cu structuri noi, game coloristice vii şi compoziții fibroase noi.

Sortimentul s-a format ținând cont de cerințele unui contingent redus de consumatori. Dar ar trebui de atras furnizori noi cu o gamă sortimentală mai modernă.

În funcție de lățime aceste țesături pot fi înguste până la 1m şi foarte late de peste 2 m (pentru draperii);

La țesăturile de bumbac şi tip bumbac predomină legăturile pânză şi derivatele ei, precum şi legăturile jacard;

Densitatea pe 10 cm este de la 350 până la 400 de fire;

Masa 1 m^2 se caracterizează de la 250 până la 350 g/m^2

Modul de finisare – predomină țesături crude şi vopsite cu bucata. Ar trebui de completat sortimentul de țesături cu finisări efectuate prin imprimare şi finisări moderne.

Destinația acestor țesături este pentru rochii, cămăşi, costume de vară, lenjerie de pat şi masă, draperii.

Rezultatele efectuării procedurii de sortare a lotului de țesături de bumbac

Procedura de sortare a fost efectuată asupra unei partide. Selectarea probelor pentru evaluarea indicilor calității a țesăturilor de bumbac şi tip bumbac s-a efectuat conform standardului ГОСТ 20566 Ткани и штучные изделия текстильные. Правила приемки и метод отбора проб, în depozitul magazinului „ȚESĂTURI".Țesăturile de bumbac se recepționează pe partide. În calitate

de partidă se consideră țesături de aceiaşi denumire, mod de producere, materie primă, tip de legătură, aceiaşi densitate liniară a firelor şi incluse într-un singur document de calitate.Pentru controlul calității țesăturilor de bumbac după indicatorii fizico-mecanici dintr-o partidă se selectează la întâmplare o anumită cantitate de probe conform tabelului 1.

Tabelul 1 **Selectarea probelor pentru încercări**

Cantitatea de țesături de bumbac în partidă, m	Masa țesăturilor de bumbac în partidă, kg	Numărul de unități ambalate (container)
Până la 5000	Până la 1000	3
Peste 5000	Peste 1000	3 şi plus 1 de la fiecare următoarele 5000 m sau 1000 kg.

Pentru determinarea sortului din lot se selectează câte un balot (rulou), iar pentru determinarea indicilor fizică-mecanici din balot se taie câte o probă de laborator mărimea căreia trebuie să fie conform informației din tabelul 2.

Din țesăturile plane de lățimea 120-150 cm proba constituie 65-70 cm; Pentru determinarea indicilor fizico-mecanici din probele de laborator se iau probe elementare numărul şi dimensiunile cărora sunt indicate în metodologia de determinare a acestor indici.Probele de laborator trebuie tăiate pe toată lățimea țesăturii şi trebuie să fie fără defecte ale aspectului exterior. Ele sunt tăiate la o distanță de 1 m de la capetele rulo

Tabelul 2.**Recepția lotului de țesături**

Data recepționării	**Furnizorul**	**Tipul de țesături**	**Mărimea de unități ambalate, baloturi**	**Numărul de baloturi selectate**	**Mărimea epruvetelor de laborator, cm**
29.03.17	SRL. „Larisa M”	Flanea, C 5573	5	1	70
		Flanea, T 45215	5	1	70
		Flanea, U 3737	5	1	70
		Total	15	3	210

Țesătura flanea C 5573 are o compoziție fibroasă formată din fibre 100% bumbac, face parte din sortimentul îmbrăcămintei pentru copii, tipul de legătură pânză scămoşată pe ambele părți, modul de finisare imprimată, lățimea 150 cm. Țesătura flanea T 45215, are o compoziție fibroasă formată din 100 % fibre bumbac destinată pentru confecții uşoare pentru copii, tipul de legătură pânză, modul de finisare imprimată, lățimea 150 cm.

Țesătură flanea, U3737 are o compoziție fibroasă formată din fibre bumbac 100% destinată pentru confecții copii, tipul de legătură serj, modul de finisare imprimată, lățimea 150 cm. Toate țesăturile sunt de producție Rusia. Procedura de sortare s-a efectuat în depozitul magazinului „ȚESĂTURI”. Rezultatele efectuării procedurii de sortare asupra partidei sunt prezentate în tabelul 3.

Flanea, C 5573 Flanea, T 45215 Flanea, U 3737

Defectele au fost determinate conform ГОСТ 161 Ткани хлопчатобумажные, смешанные и из пряжи химических волокон. Определение сортности.

Tabelul 3.**Rezultatele sortării ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac**

Tipul ţesăturii	**Denumirea defectelor**	**Mărimea admisibilă după ГОСТ (sortul I)**	**Defectul depistat**	**Corespunderea cu DNT**
Flanea C 5573	Îngroşări ale firelor	Vizibile în formă de liniuţe, nu mai mari de 0,5 cm	0,3	Corespunde
Flanea T 45215	Ruperea unui fir	Nu se admite	2 cazuri (găuri)	Nu corespunde
Flanea, U 3737	Fir murdar de ulei	Puţin vizibile nu mai mari de 0,5 cm şi nu mai mult de 3 cazuri	3 cazuri	Corespunde

La ţesăturile analizate s-au depistat defecte de îngroşări ale firelor, fire murdare de ulei, dar prezenţa şi dimensiunile lor se încadrează în normativele defectelor pentru sortul I.

Însă s-a depistat 2 cazuri de rupere a unui fir care face parte din defectele răspândite care nu se admit în ţesăturile de bumbac pentru sortul I. De aceia s-a luat decizia de a se tăia din metraj pe toată lungimea defectului şi conform regulilor de sortare a ţesăturilor de bumbac în aceste cazuri întreaga partidă trebuie declasată în sortul II. Cu privire la procedura de sortare s-a întocmit un proces verbal, exemplarul 2 al căruia a fost transmis furnizorului.

Estimarea indicilor calităţii ţesăturilor de bumbac

Controlul ţesăturilor se efectuează la majoritatea baloturilor sau la cel puţin 10 procente din cantitatea lotului cu ocazia recepţiei, dar la vânzare, lucrătorul respectiv trebuie să verifice atent fiecare bucată oferită cumpărătorului. Controlului calităţii ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac sa început cu examinarea etichetei. Ea trebuie să fie în măsură de a furniza cumpărătorului informaţiile

de care are nevoie (inclusiv calitatea şi preţul unui metru liniar). De toate baloturile examinate erau prinse etichete tehnice de carton care au avut următoarea informaţie despre ţesătură: întreprinderea producătoare (adresa juridică), marca producătoare (semnul), articolul ţesăturii, desenul , culoarea, lăţimea în cm, DNT, conţinutul fibros, lungimea totală în balot în metri, lungimea netă în metri, calitatea, data fabricaţiei; semnul de control tehnic; simbolurile de întreţinere. Determinarea corespunderii marcării ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac s-a efectuat conform ГОСТ 7000 «Материалы текстильные» Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение. Rezultatele determinării sunt prezentate în tabelul 4.

Tabelul 4. Determinarea corespunderii marcării ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac

Elementele marcării / Articolul ţesăturii	52117	52114	552340	72330	V541101	V-55077
Ţara de origine	Rusia	Rusia	Rusia	Rusia	China	Grecia
Întreprinderea producătoare (adresa),	+	+	+	+	+	+
Marca producătoare (semnul)	+	+	+	+	+	+
Articolul ţesăturii	+	+	+	+	+	+
Desenul, culoarea	+	+	+	+	+	+
Lăţimea , cm	+	+	+	+	+	+
DNT	+	+	+	+	-	-
Conţinutul fibros	+	+	+	+	+	+
Lungimea totală în balot , m	+	+	+	+	+	+
Lungimea netă ,m	+	+	+	+	+	+
Sortul	+	+	+	+	+	+
Data fabricaţiei	+	+	+	+	+	+
Semnul de control tehnic;	+	+	+	+	-	-
Simbolurile de întreţinere	+	+	+	+	+	+

În urma controlului marcării baloturilor de ţesături sa constatat următoarele: ţesăturile produse în China, Sudan, Egipt şi Grecia nu aveau informaţia despre documentele normativ-tehnice şi lipsea semnul controlului tehnic de calitate. Pe toate etichetele ţesăturilor examinate era indicată calitatea

I. *Determinarea compoziţiei fibroase a ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac*

Din toate metodele posibile sa ales cea mai accesibilă - prin proba de ardere. Rezultatele au fost comparate cu ГОСТ 13784 «Волокна и нити. Методы определения волокнистого состава.

Tabelul 5. Determinarea compoziţiei fibroase a ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac

Articolul ţesăturilor	Compoziţia fibroasă indicată pe etichetă	Compoziţia fibroasă determinată	Corespunderea cu informaţia de pe etichetă
52117	Bumbac 100%	Se aprinde repede, arde mocnind, elimină fum alb şi miros de hârtie arsă, Formează cenuşă sură	Corespunde
52114	Bumbac 100%	Se aprinde repede, arde mocnind, elimină fum alb şi miros de hârtie arsă. Formează cenuşă sură	Corespunde
552340	Bumbac 82% PES 18%	Se aprinde repede, arde mocnind, elimină fum alb şi miros de hârtie arsă, dar formează la margine puţină topitură	Corespunde
72330	Bumbac 70%, PES 30%	Se aprinde repede, arde mocnind, elimină fum alb şi miros de hârtie arsă, dar formează la margine puţină topitură	Corespunde
V-541101	Bumbac 100%	Se aprinde repede, arde mocnind, elimină fum alb şi miros de hârtie arsă. Formează cenuşă sură	Corespunde
V-55077	Bumbac 100%	Se aprinde repede, arde mocnind, elimină fum alb şi miros de hârtie arsă. Formează cenuşă sură	Corespunde

În urma analizei compoziţiei fibroase sa constatat că informaţia indicată pe etichetele anexate de fiecare balot corespunde cu rezultatele determinărilor noastre.

Determinarea tipului de legătură a ţesăturilor. Această determinare este legată de structura ţesăturii (tipul de legătură şi densitatea liniară a firelor de urzeală şi bătătură)

Tabelul 6. Determinarea tipului de legătură şi a densităţii liniare a ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac

Articolul ţesăturilor	Tipul de legătură determinat	Densitatea liniară determinată, Tex (U/B)
52117	Pânză	3,3,/3,3,
52114	Pânză	2,2/2,2
552340	Serj	4,8/4,8
72330	Pânză	2,2/2,2
V-541101	Serg	2,0/2,0
V-55077	Pânză	2,2/2,0

Determinarea tipului de legătură s-a efectuat vizual utilizând lupa textilă. Ţesăturile examinate confirmă faptul că la ţeserea ţesăturilor de bumbac se folosesc preponderent legătura pânză.

Determinarea densităţii de lungime, exprimată în Tex s-a efectuat utilizându-se GOST 3812 „Ткани и штучные изделия текстильные. Методы определения линейной плотности"; şi balanţa de fineţe. Rezultatele confirmă faptul utilizării unor fire de urzeală şi bătătură cu densitate de lungime atât identică cât şi diferită, astfel obţinându-se o factură bogată a ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac.

Determinarea indicilor de structură a ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac:

- Determinarea densităţii ţesăturii pe urzeală şi bătătură (pe 10 cm)
- Determinarea dimensiunile liniare (lungimea, lăţimea şi grosimea)
- Determinarea masei 1 m^2

Rezultatele acestor determinări sunt prezentate în tabelul 7

Tabelul 7. Determinarea densităţii pe Uşi B, a dimensiunilor liniare şi masei 1 m^2 a ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac

Articolul ţesăturilor	Densitatea ţesăturii		Dimensiunile liniare					Masa 1 m^2,g
	U	B	Lungimea în balot			Lăţimea	Grosimea	
			După etichetă	Real	Devieri			
52117	210	217	36	36,2	0,2	149	0,105	94,3
52114	350	346	55	55,4	0,4	152	0,128	135,5
552340	305	280	46	46,5	0,5	150	0,183	186,8
72330	280	248	50	50,1	0,1	150	0,261	154,1
V-541101	224	220	38	38,3	0,3	150	0,106	193,7
V-55077	270	268	42	42,4	0,4	220	0,128	122,4

Densitatea de lungime determinată confirmă regula generală că la ţesăturile de bumbac numărul de fire pe urzeală şi bătătură sunt aproximativ egale pe când la cele de tip bumbac diferenţa dintre firele de urzeală şi bătătură este mai mare. Aceasta se datorează fineţei mai mari a fibrelor chimice.

La *determinarea lungimii, lăţimii şi masei 1m^2* a ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac s-a aplicat GOST 3811 Материалы текстильные Методы определения линейных размеров, линейной и поверхностной плотности. În urma măsurărilor sa constatat faptul, că în toate baloturile lungimea era mai mare decât cea indicată pe etichetă aproximativ cu 0,3 m. Aceasta e justificat deoarece pe lângă eticheta de carton ţesătura în balot se mai marchează cu o ştampilă cu vopsea lavabilă. La determinarea lăţimii ţesăturilor sa constat faptul, că lăţimea ţesăturii depinde de destinaţia ţesăturii. De exemplu, ţesăturile destinate pentru lenjeria de pat se produce de 220 cm, iar pentru bluze subţiri de vară este de 110cm. Grosimea ţesăturilor se determină după GOST 12023 Материалы текстильные Методы определения толщины. În urma determinărilor s-a constatat că toate ţesăturile se încadrează în limitele grosimii pentru ţesăturile de bumbac şi tip bumbac, ceea ce s-a confirmat prin masa 1m^2 de ţesătură.

Determinarea caracterului finisării şi al aspectului coloristic a ţesăturilor de bumbac. S-a determinat prin metoda organoleptică modul de finisare şi aspectul coloristic al ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac. Rezultatele determinărilor sunt prezentate în tabelul

Tabelul 8. Determinarea caracterului finisării şi al aspectului coloristic a ţesăturilor sintetice

Articolul ţesăturii examinate	Determinarea caracterului finisării	Determinarea aspectului coloristic
52117	Albită	Albă
52114	Vopsită în fir	Dungi pe urzeală de diverse lăţimi
552340	Imprimată	Verde-pal cu ornament floral
72330	Vopsită în fir	În carouri format din linii galbene şi verzi
V-541101	Imprimată	Ornament geometric imprimat
V-55077	Imprimată	Albită, imprimată cu ornament florat, plus brodată

Țesăturile de bumbac în mare parte sunt finisate prin metode clasice de finisare coloristică: vopsire în bucată, imprimarea, albire, mai rar vopsirea cu rezerve, vopsire estompată etc.

Determinarea rezistenței la rupere şi alungire. În conformitate cu GOST 3813 «Ткани и штучные изделия текстильные» Методы определения разрывных характеристик при растяжении s-au supus examinării epruvetele extrase din toate țesăturile. Rezultatele au fost determinate în laboratorul acreditat SA „Pielart-AIRIN".determinărilor rezistenței la rupere, alungire şi la uzură sunt prezentate în tabelul 9. şi 10. Determinând rezistența la rupere şi alungirea țesăturilor de bumbac şi tip bumbac am constatat că toate țesăturile şi-au confirmat aceşti indicatori cu normele indicate în GOST 3813 «Ткани и штучные изделия текстильные» Методы определения разрывных характеристик при растяжении.

Tabelul 9. Determinarea rezistenței la rupere şi alungire a țesăturilor de bumbac şi tip bumbac

Articolul țesăturii examinate	Compoziția fibroasă	Determinarea rezistenței la rupere şi alungirea					
		După GOST, cH/tex	Real	Corespunderea cu DNT	După GOST,%	Real	Corespunderea cu DNT
52117	Co 100%	35-40	43	Corespunde	5-8	18	Corespunde
52114	Co 100%	35-40	41	Corespunde	5-8	7	Corespunde
552340	Co 82% PES 18%	40-50	58	Corespunde	6-10	9	Corespunde
72330	Co 70%, PES 30%	40-50	62	Corespunde	6-10	8	Corespunde
V541101	Co 100%	35-40	45	Corespunde	5-8	8	Corespunde
V-55077	Co 100%	35-40	42	Corespunde	5-8	7	Corespunde

Determinarea rezistenței vopsirii la acțiunea spălării la temperatura de 40°±2°C şi călcării conform prevederilor GOST R ISO 105-A02 Материалы текстильные. Определение устойчивости окраски.

Rezultatele sunt prezentate în tabelul 10.

Tabelul 10. Determinarea rezistenței vopsirii la acțiunea spălării şi calității a țesăturilor de bumbac

Articolul țesăturii examinate	Compoziția fibroasă	Indicatorii rezistenței vopsirii					
		La spălat			La călcat		
		GOST	Real	Corespunderea cu normativele	GOST, limita, °C	Real	Corespunderea cu normativele
52117	Co 100%	5	5	Corespunde	200	200	Corespunde
52114	Co 100%	5	4	Corespunde	200	200	Corespunde
552340	Co 82% PES 18%	5	5	Corespunde	175	175	Corespunde
72330	Co 70%, PES 30%	5	5	Corespunde	175	175	Corespunde
V-541101	Co 100%	5	5	Corespunde	200	200	Corespunde
V-55077	Co 100%	5	4	Corespunde	200	200	Corespunde

Conform GOST R ISO 105-A02 Материалы текстильные. Определение устойчивости окраски. sunt prevăzute următoarele gradații a rezistenței vopsirii țesăturilor la spălare: vopsire obişnuită – 3, vopsire rezistentă - 4 şi vopsire foarte rezistentă -5. În mare parte țesăturile de bumbac

şi tip bumbac aveau fundalul albit sau pal rezistenţa vopsirii a fost menţionată cu calificativul „bună" şi „foarte bună".

Rezistenţa ţesăturilor de bumbac şi tip bumbac la călcat în comparaţie cu ţesăturile din fibre sintetice este cu mult mai mare. De aceea în calitate de normative de comparaţie a rezultatelor s-a folosit GOST R ISO 108-A03 Материалы текстильные Методы испытания устойчивости окраски к глаженью. În funcţie de compoziţia fibroasă ţesăturile de bumbac 100% s-au dovedit a fi mai rezistente fără a prezenta careva modificări structurale sau de aspect, pe când cele de tip bumbac la temperatura maximă de 150°C a prezentat frânări în călcare şi o lipire uşoară a ţesăturii datorită prezenţei fibrelor chimice în compoziţia fibroasă.

În concluzii se poate de afirmat, că sortimentul ţesăturilor din bumbac este variat, proprietăţile consumiste ale acestora corespund cu doleanţele consumatorilor iar calitatea ţesăturilor corespunde cu cerinţele documentaţiei normativ – tehnice.

BIBLIOGRAFIA

1. ГОСТ 20566 Ткани и штучные изделия текстильные. Правила приемки и метод отбора проб.
2. ГОСТ 161 Ткани хлопчатобумажные, смешанные и из пряжи химических волокон. Определение сортности.
3. ГОСТ 7000 «Материалы текстильные» Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение.
4. ГОСТ 13784 «Волокна и нити. Методы определения волокнистого состава.
5. ГОСТ 3812 „Ткани и штучные изделия текстильные. Методы определения линейной плотности"
6. ГОСТ 3811 Материалы текстильные Методы определения линейных размеров, линейной и поверхностной плотности.
7. GOST 12023 Материалы текстильные Методы определения толщины.
8. GOST 3813 «Ткани и штучные изделия текстильные» Методы определения разрывных характеристик при растяжении.
9. GOST R ISO 105-A02 Материалы текстильные. Определение устойчивости окраски.
10. GOST R ISO 108-A03 Материалы текстильные Методы испытания устойчивости окраски к глаженью.

IMPLICAREA ONG-URILOR ÎN CONSERVAREA NATURII

INVOLVING NGOS IN NATURE CONSERVATION

Prof.univ.dr. Elvira NICA
Lect.univ.dr. Oana SABIE
Drd. Valentin LAZĂR
Lect.univ.dr Elena Ecaterina NICOLAE, ASE Bucuresti

INTRODUCERE

Conform autorilor cărţii "Organizaţiile neguvernamentale şi economia socială. Manual de intervenţie"[1], termenul de ONG a fost folosit prima dată în articolul 71 din Carta Naţiunilor Unite (1945), care vizează recunoaşterea „statutului consultativ" pentru organizaţiile neguvernamentale naţionale şi internaţionale.

Gerald Clark (1998) defineşte ONG-ul ca fiind „o organizaţie nonprofit cu iniţiative private care au un caracter legal distinct şi care vizează interesul public."[2]

Alte definiţii sunt cele date de Stromquist şi Wahl. După Stromquist (Stromquist, 2002), „ONG-urile nu aparţin structurilor statului, sunt organizaţii voluntare ale societăţii civile care operează în domeniul serviciilor pentru grupuri sau indivizi defavorizaţi din punct de vedere social, pentru implementarea programelor ce au rol de a consolida comunităţile locale şi de a mediatiza susţinerea dezvoltării sustenabile în colaborare cu statul sau cu alte entităţi."[3]

P. Wahl (Wahl, 1997), defineşte ONG-urile ca fiind „asociaţii voluntare, independente de stat şi de partidele politice, caritabile şi nonprofit, care acceptă membri indiferent de rasă, etnie, religie sau gen."[4]

Din definiţiile date mai sus, pot fi extrase două caracteristici de bază ale organizaţiilor neguvernamentale, şi anume faptul că, în primul rând, acestea sunt organizaţii private care au ca scop apărarea unor interese fundamentale ale societăţii civile sau, cu alte cuvinte, apărarea interesului public cu mijloace specifice organizaţiilor private şi cu fonduri provenind în principal din surse private.

A doua caracteristică ar fi caracterul caritabil şi de independenţă al acestor organizaţii.

Fără a porni de pe o poziţie de suspiciune sau de partizanat, nu putem să nu remarcăm de la bun început situaţia ingrată în care se află unele dintre aceste organizaţii, obligate prin propriul statut la o atitudine de imparţialitate şi de independenţă, indiferent de sursa de finanţare a respectivelor organizaţii.

Politici şi strategii în conservarea naturii

Din schiţa pentru "Strategia Naţională pentru Biodiversitate şi Planul de Acţiune" elaborată la Bucureşti, în martie 2010, cităm: „Aşa cum rezidă din politicile stabilite la nivel internaţional, conservarea biodiversităţii nu se face într-un context abstract, ci este strâns legată de procesele de dezvoltare a sistemelor socio-economice umane. Incapacitatea rezolvării problemelor de dezvoltare face imposibilă aplicarea oricăror măsuri strict conservative, făcându-le aproape inutile. De aceea,

[1] Sorin Cace, Victor Nicolăescu, Andreia-Nicoleta Anton, Smaranda Rotaru, *Organizaţiile neguvernamentale şi economia socială. Manual de intervenţie,* Editura Expert, Bucureşti 2011, pp. 25-26
[2] Idem 1
[3] Idem 1
[4] Idem 1

orice tip de acţiune ce vizează conservarea biodiversităţii trebuie integrată într-un context strategic pe termen mediu şi lung, care să fundamenteze toate deciziile administrative."[5]

Am adăuga că pentru a putea pune în aplicare deciziile administrative de care se face vorbire mai sus, majoritatea cărora presupun un orizont de timp extrem de lung, uneori de ordinul generaţiilor, sunt necesare nu doar iniţiative legislative ci şi instituţii capabile să pună în aplicare respectivele măsuri, precum şi metode de educaţie ecologică pentru schimbarea mentalităţii din ţara noastră cu privire la problemele de mediu. Este destul de greu de crezut că o legislaţie corectă poate fi aplicată cum trebuie într-o ţară cu o populaţie în majoritate lipsită de mijloace materiale şi cu o educaţie ecologică precară.

Mai departe în "Strategia Naţională pentru Biodiversitate şi Planul de Acţiune" se spune că: „Deoarece termenul de biodiversitate în sens larg include şi diversitatea etno-culturală, omul fiind o specie ce are dreptul şi obligaţia de a se integra în sistemele ecologice pe care le domină sau de care depinde, strategiile şi politicile din domeniul conservării biodiversităţii se construiesc prin participarea tuturor factorilor interesaţi, dar corect informaţi şi conştientizaţi."[6] Aceşti factori interesaţi includ, desigur, ONG-urile de mediu, care au un rol important tocmai în activitatea de informare a publicului şi de creare sau creştere a ceea ce am putea numi o conştiinţă ecologică, adică o mai mare implicare şi responsabilizare a cetăţeanului mediu în protejarea şi conservarea naturii.

Prin SNPACB, România îşi propune, pe termen mediu 2010-2020, următoarele ţinte strategice generale:

1. Stoparea declinului diversităţii biologice reprezentată de resursele genetice, specii, ecosisteme şi peisaj şi refacerea sistemelor degradate până în 2020.

2. Integrarea politicilor privind conservarea biodiversităţii în toate politicile sectoriale până în 2020.

3. Promovarea cunoştinţelor, practicilor şi metodelor inovatoare tradiţionale şi a tehnologiilor curate ca măsuri de sprijin pentru conservarea biodiversităţii ca suport al dezvoltării durabile până în 2020.

4. Îmbunătăţirea comunicării şi educării în domeniul biodiversităţii până în **2020.**[7]

În Strategia Naţională pentru Biodiversitate şi Planul de Acţiune, pentru îndeplinirea dezideratelor privind conservarea biodiversităţii şi utilizarea durabilă a componentelor sale urmare a analizei contextului general de la nivel naţional şi a ameninţărilor la adresa biodiversităţii, pentru asigurarea conservării „*in-situ*" şi „*ex-situ*" şi pentru împărţirea echitabilă a beneficiilor utilizării resurselor genetice, au fost stabilite următoarele 10 obiective strategice:

A. Dezvoltarea cadrului legal şi instituţional general

B. Asigurarea coerenţei şi a managementului eficient al reţelei naţionale de arii naturale protejate

C. Asigurarea unei stări de conservare favorabilă pentru speciile protejate

D. Utilizarea durabilă a componentelor diversităţii biologice

E. Conservarea ex-situ

F. Controlul speciilor invazive

G. Accesul la resursele genetice şi împărţirea echitabilă a beneficiilor ce decurg din utilizarea acestor resurse

H. Susţinerea şi promovarea cunoştinţelor, practicilor şi inovaţiilor tradiţionale

I. Dezvoltarea cercetării ştiinţifice şi promovarea transferului de tehnologie

J. Comunicarea, educarea şi conştientizarea publicului.[8]

[5] Strategia Naţională pentru Biodiversitate şi Planul de Acţiune. Draft, Bucureşti, Martie 2010 http://www.ddbra.ro/mediatizari/Strategia%20Privind%20Conservarea%20Diversitatii%20Biologice DRAFT.pdf
[6] Idem 5
[7] Idem 5
[8] Idem 5

Responsabilităţi ale ONG-urilor în conservarea naturii

Pentru a vedea modul în care ONG-urile îşi văd propriile responsabilităţi cu privire la conservarea naturii, credem că ar fi util şi relevant să prezentăm şi să analizăm răspunsurile date de reprezentanţi ai acestor organizaţii la întrebarea „Ce fac la ora actuală ONG- urile de mediu pentru a determina companiile sa aibă un angajament autentic fata de mediu?"[9]

Dragoş Bucurenci (blog personal), Director - Asociaţia MaiMuItVerde, spune precum urmează:

„Există, cred eu, doua tipuri de ONG-uri de mediu: cele care îşi asumă rolul de câini de pază ai statului si ai mediului de afaceri (*watchdogs*) si cele care încearcă să suplinească munca statului si a mediului de afaceri acolo unde acestora le lipsesc expertiza sau motivaţia (*action, not protest*). MaiMuItVerde se numără între acestea din urmă."

Directorul acestei organizaţii vede deci rolul ONG-urilor ca fiind acela de a compensa pentru lipsa de activitate a unor instituţii cu responsabilităţi în probleme de mediu, precum şi a unor instituţii private cu probleme de responsabilitate socială.

Dana Caratas, Coordonator Comunicare - WWF Romania, spune că:

„WWF colaborează cu acele companii care se angajează în parteneriate pe termen lung, ale căror obiective finale sunt reducerea impactului asupra mediului si refacerea zonelor naturale afectate de operaţiunile specifice companiilor respective. Evaluarea îndeplinirii acestor obiective se face de către specialişti din cadrul WWF, ai companiilor sau de auditori independenţi. Proiectele derulate acoperă o gamă largă - de la proiecte tehnice (de reconstrucţie ecologica), pana la proiecte de educaţie - adresate propriilor angajaţi, clienţilor companiei, proiecte care să aducă beneficii pentru mediu si pentru comunităţile de interes pentru organizaţie si pentru compania parteneră."[10]

Radu Mititean, Director Executiv - Clubul de Cicloturism Napoca, afirmă următoarele:

„Noi considerăm că fiecare trebuie "să îşi vadă de ale sale" respectând rolul social definit prin lege. Astfel, pe de o parte, instituţiile publice, sindicatele, partidele, ONG-urile şi cultele trebuie să evite a fi actori in sfera economică, iar pe de altă parte operatorii economici trebuie să se ocupe de activităţi economice / comerciale, respectând normele legale şi morale, fără a urmări alte obiective."[11]

Şi continuă spunând: „Considerăm inoportun ca firmele să se preocupe (atât declarativ, cât şi real) de problemele sociale, culturale, de mediu etc. Scopul unei firme este obţinerea de profit, orice activitate care vizează altceva este nu doar necredibilă si inacceptabilă moral, ci in Romania si ilegală. Prin urmare CSR-ul nu trebuie văzut decât ca o forma mai atenuată si benefică social de publicitate."[12]

Dacă ar fi să sintetizăm, răspunsurile prezentate acoperă o gamă completă privind responsabilitatea socială, mergând de la maximum de responsabilitate (cel de al doilea răspuns, care vede ca fiind de datoria companiilor să asigure atât derularea de proiecte ecologice cât şi creşterea nivelului de educaţie) până la lipsa responsabilităţii (ultimul răspuns, care vede responsabilitatea firmelor ca fiind restrânsă la a face profit).

În opinia noastră, responsabilitatea în societate trebuie împărţită între stat, firme private şi societatea civilă (în cazul de faţă, ONG-urile de mediu). Ni se pare absurdă viziunea potrivit căreia firmele nu au nici o responsabilitate faţă de mediu - cum ar putea face faţă statele naţionale, în cazul României - un stat mic, cu resurse limitate şi prost administrate - influenţei de cele mai multe ori negative a unor uriaşe companii multinaţionale, orientate, după cum corect spune ultimul respondent, către profit, în lipsa unor politici de CSR aplicate de aceste companii? Este vizibil

[9] http://www.responsabilitatesociala.ro/dialoguri/dialoe-cu-ong-uri-ecologiste-responsabilitatea-companiilor-fata- de-mediu-ll.html#continut
[10] Idem 9
[11] Idem 9
[12] Idem 9

oricum faptul că statul român, prin instituţiile sale, întâmpină probleme serioase în aplicarea unor legi existente privitoare la protecţia mediului, din motive complexe ce ţin nu doar de deficienţe instituţionale, ci şi, după cum spuneam, de grave carenţe de educaţie în domeniul ecologiei, la nivelul populaţiei largi, precum şi de un nivel crescut al corupţiei (la toate nivelele).

CONCLUZII

Pentru a vedea modul în care ONG-urile îşi văd propriile responsabilităţi cu privire la conservarea naturii, am prezentat şi analizat răspunsurile date de mai mulţi reprezentanţi ai acestor organizaţii la întrebarea „Ce fac la ora actuală ONG-urile de mediu pentru a determina companiile sa aibă un angajament autentic fata de mediu?". Răspunsurile prezentate au acoperit o gamă completă privind responsabilitatea socială, mergând de la maximum de responsabilitate până la lipsa responsabilităţii. Opinia noastră este că responsabilitatea faţă de mediu aparţine tuturor părţilor implicate în dezvoltarea societăţii, fără excepţii. Prin urmare, responsabilitatea în societate trebuie împărţită între stat, firme private şi societatea civilă (în cazul de faţă, ONG-urile de mediu). Analizând proiectele prezentate am constatat că proiectele se derulează de obicei pe perioade scurte de timp, au o finanţare destul de redusă, provenind atât din surse proprii, cât şi din surse externe (internaţionale) sau de stat. Aria de desfăşurare a proiectelor este diversă, iar obiectivele sunt ambiţioase şi variate (mergând de la unele obiective extrem de pragmatice, la altele care ţin de sfera educaţiei sau de publicitate - la nivel local sau naţional).

O concluzie generală privitoare la implicarea ONG-urilor în conservarea naturii ar fi că acest fel de implicare este în cele mai multe cazuri binevenită în România, unde instituţiile de stat au nevoie de cât mai mult ajutor pentru a aduce conservarea naturii la un nivel cât mai apropiat de cel european.

REFERINŢE BIBLIOGRAFICE

***** - Carta albă a sectorului ONG din România,

Agarwal, A. 2008. *Role of NGOs in the protection of environment.* Journal of Environmental Research and Development, Voi. 2, No. 4, April-June 2008

Cace S., Nicolăescu V., Anton A-N., Rotaru S.. 2011. *Organizaţiile neguvernamentale şi economia socială. Manual de intervenţie.* Editura Expert, Bucureşti

Gemmill, B. and Abimbola Bamidele-lzu. *The Role of NGOs and Civil Society in Global Environmental Governance,* .

THE INFLUENCE OF SOCIAL MEDIA NETWORKS REGARDING SALES

INFLUENȚA REȚELELOR DE SOCIALIZARE ASUPRA VÂNZĂRILOR

Conf.univ.dr. Daniel MOISE
Lect.univ.dr. Maria Loredana POPESCU
Conf.univ.dr. Mihaela Diana OANCEA NEGESCU

Abstract: *The need of communication has never been greater in our today lives. In this study we are trying to reveal if potential customers they think is reliable and they take into consideration of purchasing products that are promoted on social media networks. Social media networks have grown in power an influence over the last years as never before, reaching over 3.4 billion unique users worldwide. They can be consider a truly catalyst of communication. The study represents a desk research regarding how social media networks influence the process of purchasing products and services.*

Key words: *social media networks, communication, influence, cognitive disonance,*

JEL CLASIFICATION :M31, M37

1. O scurtă introducere în lumea Rețelelor Sociale Media

Organizațiile sunt din ce în ce mai conştiente de faptul că publicitatea tradițională şi utilizată cu preponderență de marile companii nu mai are acelaşi efect scontat şi impact asupra clienților potențiali. Chiar mai mult comunicarea în masă prin obişnuitele canale, precum: TV-ul, radio-ul şi presa scrisă nu mai reuşesc să ajungă la segmentul de piață dorit. Iar în ceea ce priveşte internetul nu este de ajuns ca o firmă să realizeze un site web pe care să îl lase pur şi simplu în eterul digital fără a îl promova. Diferite studii de specialitate au arătat faptul că dacă la o căutare după anumite cuvinte cheie site-ul companiei nu se află nu doar pe primele trei pagini de rezultate ale motoarelor de căutare, dar chiar printre primele 5 rezultate ale căutării, există şanse infime ca respectivul website să fie accesat, iar procesul de achiziție să poată începe. Printre cele mai folosite motoare de căutare din lume, putem menționa: Google, Yahoo, Baidu, Bing şi Ask.

2. Piața Rețelelor Sociale Media din România şi Republica Moldova

Prezenta lucrare îşi propune să analizeze impactul Rețelelor Sociale din Români şi Republica Moldova asupra vânzărilor. Acest lucru este reflectat şi prin analiza comparativă, în figura numărul 1, intitulată "*Cele mai utilizate motoare de căutare online România vs Republica Moldova",* a celor mai folosite motoare de căutare, la care apelează atât cetățenii români şi cei din Republica Moldova, cel mai utilizat motor de căutare, ce este în topul preferințelor avînd un procent de 98,22% respectiv 93,49%.

Ce este interesant de observat faptul că motoare de căutare gen Yandex si DuckDuckGo, în Republica Molodva dețin o cotă de piață de 2.95% şi 1.3%. Pe de altă parte, în România, DuckDuckGo deține doar 0,18%, fiind depăşit de Bing cu 0,79% şi Yahoo! Cu 0,64%. Un alt aspect ce ar putea face subiectul unor cercetări ulterioare şi în aprofunzime, este datorat că în Republica Moldova există motoare de căutare ce dețin o cotă de piață mai mare de unu la sută, lucru care nu este întâlnit şi în România. În elaborarea datelor au fost luate în calcul căutările nu doar de pe calculatoare PC-uri, Desktopuri, Televizoare Smart dar şi a aparatelor mobile precum smartphone-urile, dar şi tabelete sau console de joc. Dacă acum câțiva ani se afirma, în cazul companiilor, faptul că dacă nu pot fi găsiți sau nu sunt prezente pe internet, nu există; din păcate această afirmație s-a

extins şi în ceea ce privesc prezenţa nu doar a organizaţiilor pe reţelele de socializare dar şi în cazul indivizilor.

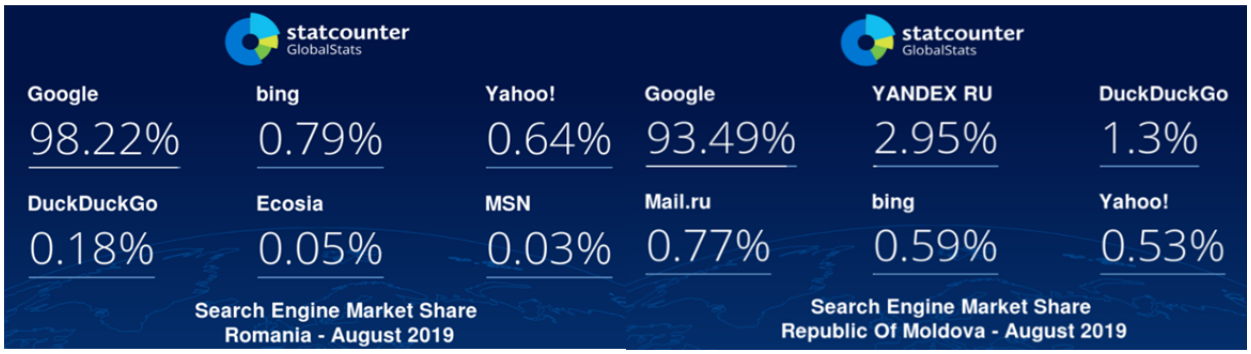


Figura nr 1 Cele mai utilizate motoare de căutare online România vs Republica Moldova

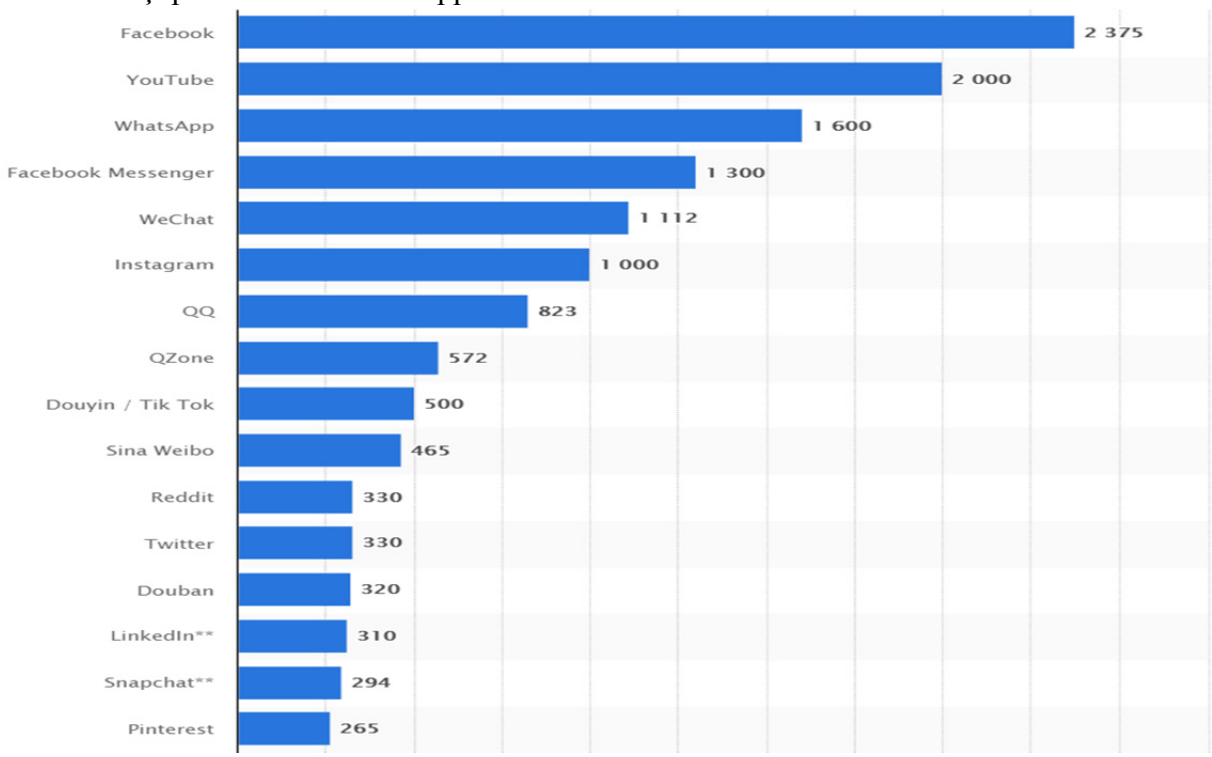
Sursa: https://gs.statcounter.com/search-engine-market-share/all/romania https://gs.statcounter.com/search-engine-market-share/all/moldova

Istoria reţelelor de socializare media, putem afirma că este destul de recentă spre deosebire crearea internetului (Andrews, 2019), ce a fost dezvoltat în anul 1960 odată cu apariţia ARPANET. În ceea ce privesc celelalte modalităţi de comunicare media în masă, precum presa scrisă care în Europa a apărut în anul 1556 când au fost emise de guvernul Veneţiei lunar "Notizie scritte". În 1920 organizaţia condusă de antreprenorul Enrique Telémaco Susini a pus fundamentele pentru transmiterea în mod regulat a programelor pentru divertisment în Argentina prin intermediul radioului. Iar primul program TV a putut fi vizionat la Târgul Internaţional de la Paris în 1900.

Reţelele sociale media (McFadden, 2018) au apărut în anul 1988 odată cu lansarea IRC, ce le permitea utilizatorilor să schimbe mesaje între ei în timp real, rezultînd astfel chatul. În 1996 a fost lansat website-ul sixdegrees.com considerat a fi primul site de reţele sociale ce permitea crearea de profile, liste de prieteni dar si afiliere la diferite instituţii de învăţământ. Friendster a apărut în 2002, fiind o platformă construită în Malaiezia şi a fost privită ca un pionier în ceea ce prrivesc reţelele sociale, care între timp a dispărut. La distanţă de un an a fost lansat pentru business reţeaua socială LinkedIn. Dar în 2004 a luat fiinţă regele suprem al reţelelor de socializare media şi mai exact Facebook care a cunoscut o creştere fulminantă cu aproape peste 2 miliarde de utilizatori de pe întreg mapamondul. La diferenţă de un an a fost lansat platforma de streaming online de scurte metraje video Youtube. Twitter a fost lansat în 2006 şi are mulţi adepţi în special în mediul politic şi nu numai fiind intens utilizat de cel mai puternic "om din lume", preşedintele Statelor Unite ale Americii, Donald Trump. În 2009 a fost lansată aplicaţia Whatsapp care nu doar că este oferită gratuit şi interfaţa cu utilizatorul poate fi considerate prietenoasă cu utilizatorul, dar mai mult nu are nici un fel de reclame. Pot fi menţionate şi alte reţele sociale, ce au apărut ca o alternativă la cele enumerate mai devreme, ce au un succes înspecial în rândul tinerilor, ca Instagram, Filters şi în Snapchat ce e fudamentat pe disparţia mesajelor, poveştirilor şi filmuleţelor după 24 de ore, spre deosebire de Facebook, care înmagazinează toate aceste informaţii ale propriilor utilizatori. Limitele reţelelor de socializare poate fi îngrădită doar de imaginaţia oamenilor, iar un bun exemplu poate fi oferit de platforma TikTok ce a fost lansată în 2017 unde perosanele ce îşi deschid conturi pot să editeze, creeze dar şi să distribuie prietenilor conţinut video. Dacă în 2010 erau puţin sub un milliard de utilizatori unici a reţelelor de socializare media, în 2019 sunt (Kemp, 2019) peste 3,48 de miliarde de utilizatori la nivel global.

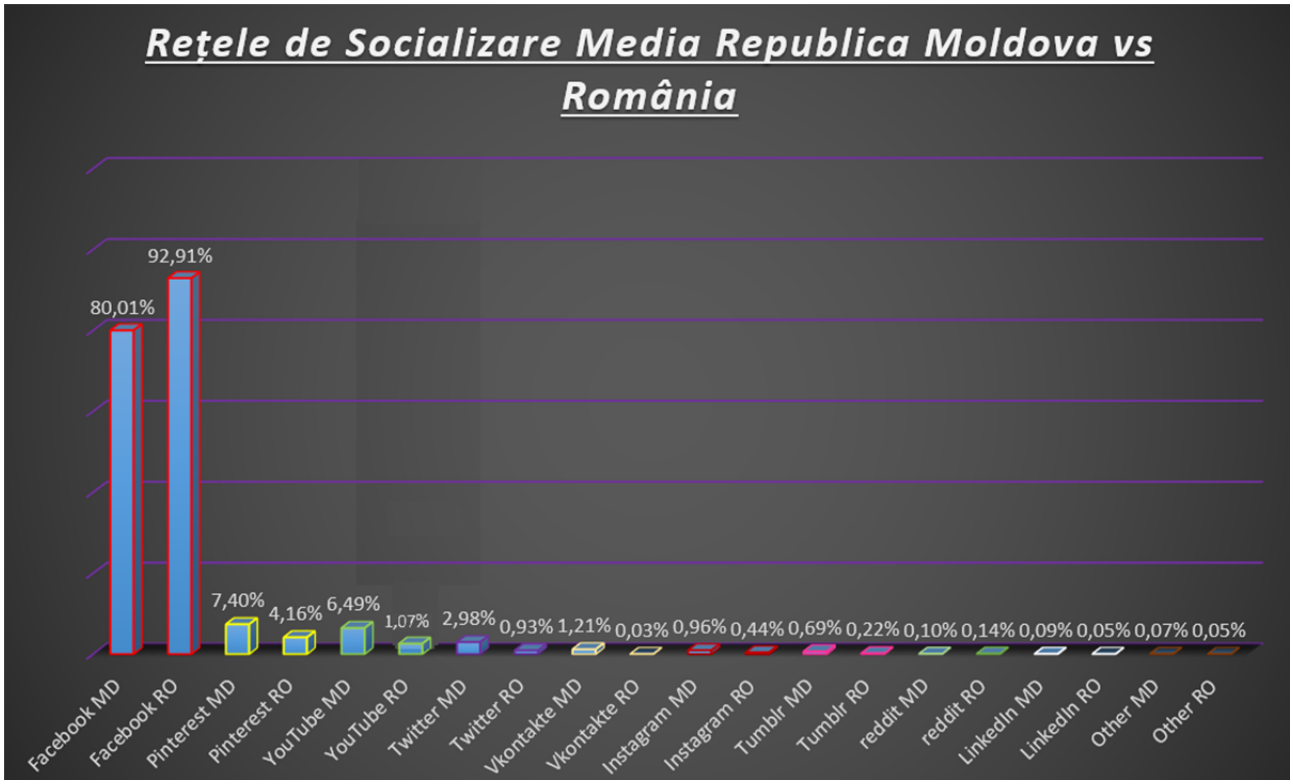
În iulie 2019 cele mai populare reţele de socializare media, ordonate după numărul de useri activi, date exprimate în milioane, se prezintă după cum poate fi observant şi din graficul nr 1.

Astfel pe primul loc se situează Facebook, cu 2.375 miloane utilizatori, pe locul doi, YouTube cu 2.000 milioane şi pe locul trei WhatsApp cu 1.600 utilizatori.



Graficul nr. 1 Număr de utilizatori activi din Iulie 2019

Source: https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/



Gaficul nr. 2 Reţelele de socializare Media Republica Moldova vs România

Adaptat si prelucrat dupa date şi informaţii obţinute de pe https://gs.statcounter.com

Din analiza datelor prezentate în Graficul nr.2, putem trage câteva concuzii, astfel în ambele ţări piaţa reţelelor de socializare este dominată de Facebook, cu o cotă de piaţă de 92,91% în România şi 80,01% în Moldova. Pe locul doi în România cât şi în Moldova este Pinterest, cu 4,16%, respectiv 7,40%. Pe locul trei în România cât şi în Moldova, este YouTube cu 1,07% şi respectiv 6,49% în Moldova cotă de piaţă. Celelate reţele de socializare sunt noi pe piaţa din cele două ţări însă succesul acestora este mai mare în rândul segmentului reprezentat de tineri, care sunt mult mai deschişi în a accesa noi reţele de socializare. Telefoanele inteligente au fost cele care au revoluţionat vânzările în on-lie, astfel consumatorul zilelor noastre nu trebuie să aibă un anumit loc să acceseze social-media, ci telefoaenele inteligente îl ajută să aibă un acces mult mai facil din 2007, când a apărut pe piaţă primul Iphone ce oferea asemenea facilităţi. Această facilitate oferită de telefoanele inteligente a reprezentat un salt important, ce a permis consumatorului să acceseze de oriunde informaţii despre produsele şi serviciile companiilor.

Studiul îşi propune să analizeze modul cum o strategie orientată spre on-line, după ultimele schimbări ce se manifestă pe piaţă în materie de monedă utiiztă şi confidenţialitate, poate influenţa vânzările. Am analizat ultimele noutăţi în materie de răspuns la impactul reţelelor de socializare asupra pieţelor, astfel Facebook au iniţiat un proiect ce prevede existenţa unei criptomonede dezvoltată de gigantul doreşte să o lanseze pe piaţă. Reacţiile din partea băncilor centrale dar şi a Rezervei Federale a SUA nu au întârziat să apară şi să solicite informaţii suplimentare asupra impactului pe care aceasta îl va avea (www.startupcafe.ro) Ţările care au exprimat public puncte de vedere asupra acestui aspect au fost Franţa şi Germania, care au văzut în această criptomonedă un risc real legat de suveranitatea statetelor din Uniunea Europeană. Iniţiatorii altor monede digitale au văzut în Libra un competitor real, aceştia oferind infrastructura dar şi tehnologie necesră pentru crearea monedelor. Motivul pentru care emitenţii se vor lovi însă de opoziţia conducerii ţărilor din zona Uniunii Europene este legat de faptul că acestea trebuie să controlez câte monezi digitale ar trebui emise dar şi ce rezerve ar trebui să deţină pentru susţinerea acesteia(www.mediafax.ro).

Mark Zuckerberg – CEO Facebook, şi-a exprimat public dorinţa de a orienta misiunea companiei sale spre asigurarea confidenţialităţii utilizatorilor platformei (Sandler, 2019).

Din acest punct de vedere, platforma va dezvolta noi instrumente care să ajute utilizatorul să urmărească activitatea contului său dar şi să prevină eventuale utlizări ale datelor personale. Spre exemplu, instrumentul Off-Facebook Activity, prezintă utilizatorilor un rezumat al informaţiilor pe care alte aplicaţii le-au trimis către Facebook şi le permite să îl şteargă din contul lor. Alte instrumente vor ajuta utilizatorii ca datele personale să fie folosite în viitor pentru a reprezenta ţinte pentru campanii. Toate aceste îmbunătăţiri aduse platformei nu pot să oprească în totalitate utilizarea datelor personale, mai ales în etapele de înscriere pe platformă, iar din acest punct de vedere trebuie urmărit impactul pe care aceste restricţii îl pot avea asupra vânzărilor.

CONCLUZII

În concluzie, o strategie de succes legată de reţelele de socializare trebuie să reuşească să realizeze diferenţa între miile de mesaje publicitare cu care consumatorii sunt asaltaţi zilnic şi mesajul tău. Din acest punct de vedere trebuie utilizată o strategie de marketing care să vizeze segmentarea pieţei şi diferenţierea strategiei pe segmentul dorit pentru eficientizarea activităţi în mediul on-line. Prezentul studiu a analizat acest aspect pe piaţa din România şi Republica Moldova şi a reliefat faptul că pieţele prezintă similitudini referitoare la top trei cele mai utilizate reţele de socializare, respectiv Facebook, Pinterest şi YouTube. Eficienţa reţelelor de socializare în creşterea vânzărilor este dată de realizarea unor recomandări bune, pe baza cărora consumatorul să ia o decizie avantajoasă; identificarea intenţiilor consumatorului prin consultarea istoricului paginilor

aceesate, a zonelor sale de interes; expunerea ofertelor care prezintă o atractivitate ridicată din partea consumatorilor; oferirea de informaţii în timp real, tinând cont de multitudinea de alternative pe care consumatorul le are în acest mediu şi care nu presupun deplasarea fizică a caestuia ci doar aceesarea de informaţii de la concurenţă.

BIBLIOGRAFIE

Abdulah M., 2017, *The Impact of Social-media on Sales*, https://www.entrepreneur.com/article/297990
Ahmad I.,2018, https://www.socialmediatoday.com/news/the-history-of-social-media-infographic-1/522285/,
Andrews E., 2019, Who invented the internet?, https://www.history.com/news/who-invented-the-internet
Frogameni V. , 2012, *Social-media influence on sales*, https://www.business2community.com/social-media/social-medias-influence-on-sales-0147795, accesat la data de 15.09 2019
Kemp S., 2019, *Digital trends 2019: Every single stat you need to know about the internet*, https://thenextweb.com/contributors/2019/01/30/digital-trends-2019-every-single-stat-you-need-to-know-about-the-internet/ , accesat l data de 17 septembrie 2019
Lua A., 2019, *21 Top Social Media Sites to consider for your Brands*, https://buffer.com/library/social-media-sites, accesat l data de 18 septembrie 2019
McFadden C., 2018, *A Chronological History of Social Media*, https://interestingengineering.com/a-chronological-history-of-social-media
Sandler.R, 2019, *Facebook Introduces A Tool That May Make It Harder For Websites to Track You*, https://www.forbes.com/sites/rachelsandler/2019/08/20/facebook-introduces-a-tool-that-may-make-it-harder-for-websites-to-track-you/#16275d507c01, accesat la data de 16.09 2019
* http://www.gemius.ro/all-reader-news/audienta-si-topul-retelelor-de-socializare-din-romania.html, accesat la data de 20 septembrie 2019
*https://www.socialmediatoday.com/news/the-history-of-social-media-infographic-1/522285/ accesat la data de 10 septembrie 2019
*https://www.antevenio.com/usa/a-brief-history-of-social-networks/ accesat la data de 12 septembrie 2019
*https://makeawebsitehub.com/social-media-sites/ accesat la data de 13 septembrie 2019
*https://buffer.com/library/social-media-sites accesat la data de 13 septembrie 2019
*https://www.gemius.com/all-reader-news/romania-top5-social-networks.html accesat la data de 15 septembrie 2019
*https://www.slideshare.net/DataReportal/digital-2018-moldova-january-2018 accesat la data de 17 septembrie 2019
*https://www.goodfirms.co/resources/social-media-usage-trends-research accesat la data de 14 septembrie 2019
*https://www.gemius.com/e-commerce-news/reaching-young-adults-a-targeting-mission-impossible-5227.html accesat la data de 14 septembrie 2019
*https://www.gemius.com/e-commerce-news/the-end-of-the-tv-era-is-near-an-interview.html accesat la data de 12 septembrie 2019
*https://www.smarthostingplans.com/analytics/top-social-media-apps-worldwide-for-q2-2019-by-downloads/ accesat la data de 13 septembrie 2019
*https://www.startupcafe.ro/marketing/firme-publicitate-tehnologie-public-tinta-deep-learning.htm accesat la data de 16 septembrie 2019
*https://www.startupcafe.ro/marketing/facebook-activity-sterge-date-istoric-aplicatii-afaceri-reclame.htm accesat la data de 17 septembrie 2019
*https://www.mediafax.ro/economic/26-de-banci-internationale-vor-cere-lamuri-din-partea-facebook-in-privinta-criptomonedei-libra-18399399 accesat la data de 19 septembrie 2019
*https://www.startupcafe.ro/afaceri/libra-facebook-rival-exchange-criptomonede.htm accesat la data de 16 septembrie 2019

DECIZIA ECONOMICO-FINANCIARĂ ŞI GESTIUNEA RESURSELOR ÎN CONTEXTUL LEGII VALORII

ECONOMIC-FINANCIAL DECISION AND RESOURCE MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE LAW OF VALUE

Lect. univ. dr. Sorin BURLACU, ASE Bucureşti
Drd. Petronela Evelina BĂLU, ASE Bucureşti
Conf. univ. dr. Florentina Olivia BĂLU, Universitatea din Geneva
Lect. univ. dr. Oana SABIE, ASE Bucureşti

Abstract

The way in which people's well-being depends on how resources are used in the medium and long term is a permanent concern for many scientists, regarding many disciplines - from technology to biology, law and economics. This paper is setting out to address the importance of economic-financial decisions in relation with the responsible management of resources in the companies' activity, particularly, and at the level of society, generally, with respect to those interdependencies between the economic activities and the natural ecosystems that place the consumers and producers as key actors in developing and maintaining a sustainable economy.

Rezumat

Modul în care bunăstarea oamenilor depinde de maniera în care sunt utilizate resursele pe termen mediu şi lung reprezintă o preocupare permanentă a oamenilor de ştiinţă, o preocupare comună mai multor discipline - de la tehnologie până la biologie, drept şi economie.

În această lucrare am abordat importanţa deciziilor economico-financiare în raport cu gestiunea responsabilă a resurselor în activitatea întreprinderii, în special, şi la nivel de societate în general, acele interdependenţe dintre activităţile economice şi ecosistemele naturale care plasează consumatorii şi producătorii ca pioni principali în dezvoltarea şi menţinerea unei economii sustenabile.

Introducere

Conducerea şi desfăşurarea activităţii financiare în unitatea economică se realizează prin intermediul deciziilor cu un conţinut financiar. Decizia presupune o trecere „de la potenţă la act în condiţii de eficienţă", în mod conştient, bazat pe o fundamentare şi motivare ştiinţifică, psihologică şi de scop.

Decizia financiară poate fi privită ca fiind rezultatul unui proces decizional complex ce cuprinde etapele de cunoaştere a realităţii financiare, precum şi etapele de însuşire a soluţiei optime. Principalele etape ce trebuie parcurse pentru a reda conţinutul deciziei financiare sunt: stabilirea obiectivelor financiare cuprinse în cadrul liniei de dezvoltare a întreprinderii, analiza informaţională financiară, adoptarea deciziei financiare, execuţia deciziei financiare.

În ceea ce priveşte linia de dezvoltare, aceasta cuprinde cele mai generale şi importante obiective ale conducerii activităţii economice. Aceste obiective cuprind o sinteză a principalelor genuri de activităţi care au loc în respectiva unitate: economice, tehnice, tehnologice, organizatorice, financiare etc.

Pe de altă parte, analiza informaţională reprezintă o acţiune de cunoaştere a realităţii economice cu ajutorul unor metode şi instrumente de culegere, prelucrare şi interpretare a informaţiilor. Pornindu-se de la informaţiile obţinute, pe baza acestei analize se sintetizează soluţiile posibile pentru îndeplinirea obiectivelor liniei de dezvoltare. Adoptarea deciziei financiare

presupune alegerea soluţiei optime din mulţimea soluţiilor posibile. Execuţia deciziei financiare urmăreşte satisfacerea integrală şi operativă cu fonduri financiare a tuturor activităţilor economice şi sociale din unitatea economică, precum şi alimentarea fondurilor financiare centralizate din economia naţională (Bran, 1980). Potrivit lui Ion-Trifoi şi Dinte (2006), decizia este un proces dinamic şi raţional, care determină alegerea unei linii de acţiune din mai multe variante posibile, cu scopul de a influenţa activitatea executanţilor şi de a se obţine un anumit rezultat.

Următoarele elemente care definesc decizia trebuie reţinute (Ion-Trifoi, Dinte, 2006):

- un proces de alegere raţională;
- act final în stabilirea direcţiei de acţiune a realizării unui obiectiv;
- acţiunea poartă denumirea de decizie doar dacă va corespunde unei situaţii de alegere.

În funcţie de orizontul de timp la care se face referire, decizia financiară poate fi:

- decizie strategică - vizează un orizont de timp îndepărtat care prefigurează cadrul de desfăşurare a activităţii întreprinderii;
- decizie tactică - urmăreşte ajustarea influenţelor conjuncturale care pot îndepărta întreprinderea de strategia adoptată.

Decizia financiară strategică se referă la o acţiune complexă de finanţare a activităţilor economice, tehnice, sociale, cerute de procesul de producţie şi cel de dezvoltare a elementelor structurii economice de producţie. Pregătirea soluţiilor de repartiţie financiară care participă la stabilirea deciziei financiare strategice se realizează cu ajutorul acţiunilor financiare. Aceste acţiuni au misiunea de a stabili informaţiile financiare în jurul cărora se formează soluţiile posibile sub forma variantelor de buget de venituri şi cheltuieli al unităţii economice.

Sinteza şi adoptarea soluţiei optime se realizează prin îndeplinirea de către activitatea financiară a două categorii de atribuţii: cunoaşterea realităţii din unitatea economică şi din mediul său ambiant şi intervenţia în mediile de definire a fenomenului financiar reprezentate de procesul de producţie şi cel de consum. Intervenţia activităţii financiare în activităţile economice depinde de latura calitativă şi se realizează prin legăturile de tip conexiune inversă: acţiune financiară – proces de producţie şi acţiune financiară – proces de consum.

Alegerea şi stabilirea soluţiei optime pentru conţinutul deciziei financiare strategice au în vedere motivaţia nomologică (bazată pe cunoaşterea ştiinţifică a realităţii), motivarea psihologică (ce vizează interesele celor care vor realiza decizia financiară), motivaţia axiologică (care ţine cont de judecăţile de valoare întreprinse în legătură cu activităţile cerute de realizarea deciziei financiare) şi motivaţia teleologică de scop a decidentului. Există mai multe tipuri de decizii financiare strategice (Bran, 1980):

- cele pentru activităţile economice privind mijloacele fixe – care au în vedere adoptarea soluţiei optime de repartiţie financiară pentru decizia financiară strategică privind activitatea de investiţii (de înlocuire, formare sau dezvoltare a mijloacelor fixe). În urma corelaţiei care are loc între necesarul de fonduri şi sursele financiare se stabileşte soluţia optimă;
- cele pentru activităţile economice privind mijloacele circulante – activitatea financiară prevede adoptarea unor decizii financiare strategice pentru finanţarea activităţilor economice de formare şi dezvoltare a stocurilor de mijloace circulante şi de asigurare de bunuri prin instituţiile de asigurare. În această situaţie, decizia financiară se va adopta pe baza unei corelaţii dintre nivelul necesarului de fonduri şi volumul fondurilor financiare care vor fi mobilizate din surse interne sau externe;
- cele pentru activităţile economice şi sociale privind personalul muncitor al unităţii economice – în acest caz, decizia financiară se adoptă pe baza corelării resurselor financiare proprii ale întreprinderii şi cele din credite bancare pe de o parte, cu necesarul de fonduri financiare pentru

cheltuielile de investiţii şi pentru rambursarea creditelor utilizate anterior, plus dobânzile aferente, pe de altă parte;

- cele pentru activităţile privind elementul informaţional – au în vedere necesarul de fonduri reieşit din devizele pentru lucrările de cercetare-asimilare, precum şi necesarul de fonduri pentru achitarea unor obligaţii financiare. Pe de altă parte, se are în vedere nivelul surselor interne, alocaţiile din afara unităţii şi creditul pentru realizarea planului tehnic de asimilare;
- cele pentru achitarea obligaţiilor financiare faţă de bugetul de stat şi fată de finanţele centralei economice. Acest tip cuprinde toate relaţiile financiare ale întreprinderii cu verigile financiare respective.

Realizarea deciziei financiar strategice se face prin executarea unor decizii financiare tactice, prin care are loc repartiţia financiară preconizată de decizia strategică. Din aceste decizii fac parte hotărârile operative luate în cadrul serviciului financiar din unitatea economică. Prin aceste hotărâri se mobilizează fondurile provenite din rezultatele producţiei sau din afara întreprinderii şi apoi se împart pentru finanţarea activităţilor din unitate şi pentru achitarea obligaţiilor faţă de economia naţională.

Fundamentarea şi realizarea deciziilor financiare tactice au implicaţii atât asupra activităţilor economice, cât şi asupra deciziei financiar strategice. Aceste decizii depind de competenţele generale care revin unităţii economice în cadrul autoconducerii muncitoreşti prin mecanismul economico-financiar din economia naţională, şi, în mod expres, de competenţele în domeniul adoptării deciziilor de autofinanţare din propriile rezultate.

Fundamentarea deciziei economice

Activitatea financiară este un factor important în conducerea activităţilor economice organizate în unitatea economică, prin metodele, instrumentele şi valoarea informaţională ridicată a informaţiilor sale.

Adoptarea oricărei decizii economice în întreprindere trebuie să se bazeze pe fondul de informaţii de natură financiară referitoare la necesarul de fonduri, sursele disponibile, rezultatele financiare viitoare, indicatorii financiari ai eficienţei economice (Bran, 1980).

În procesul de fundamentare a deciziei economice, există două etape (Bran, 1980):

- informarea – presupune investigarea surselor de informaţii din zonele care vor influenţa sau vor fi afectate de adoptarea deciziei economice strategice. Pentru realizarea acestei etape, activitatea financiară trebuie să contribuie cu fondul de informaţii financiare privind situaţia internă a întreprinderii şi cerinţele mediului extern al unităţii economice;
- analiza informaţională – asigură obţinerea de informaţii referitoare la adoptarea şi realizarea obiectului în cauză al liniei de dezvoltare, obiectiv care generează decizia economică strategică ce trebuie fundamentată şi adoptată în unitatea economică. Scopul activităţii financiare în această etapă este acela că, prin analiza informaţională financiară, îşi va aduce contribuţia la sursele de finanţare, la rezultatele financiare şi economice totale obţinute din activităţile care însoţesc adoptarea şi realizarea deciziei economice , la obligaţiile financiare şi la indicatorii financiari ai eficienţei economice.

Adoptarea deciziei economice strategice presupune alegerea unei soluţii optime din mulţimea soluţiilor posibile. În alegerea acestei soluţii, decidentul are la dispoziţie consecinţele de natură tehnică, economică, financiară, socială, prezente în nucleul fiecărei soluţii care participă la etapa de alegere şi adoptare a deciziei economice.

Pentru a fi comparabile, consecinţele cuprinse în mulţimea soluţiilor posibile trebuie exprimate prin aceeaşi unitate de măsură. Prin metoda calculului utilităţii, se foloseşte ca unitate de măsură comună utilitate.

Această metodă acordă utilitatea 1 celei mai favorabile consecinţe şi 0 consecinţei celei mai nefavorabile pentru decident. Alegerea soluţiei optime se va face ţinând cont de suma utilităţilor pe fiecare soluţie, iar soluţia cu cea mai mare suma a utilităţilor va fi aleasă.

În cazul în care mai multe soluţii au aceeaşi sumă, se foloseşte a doua metodă de calcul. Utilităţile acordate anterior, se înmulţesc cu coeficienţii de importanţă care au valori între 0 şi 1.

Noile sume ale utilităţilor pe fiecare soluţie, vor permite să se diferenţieze soluţiile şi să se adopte soluţia optimă pentru decident.

Fenomenul valorii. Ce este valoarea?

Conceptul de valoare se referă la suma calităţilor care dau preţ unui obiect, unei fiinţe, unui fenomen. Valoarea mai poate fi înţeleasă ca importanţă, însemnătate, preţ, merit.

Conform DEX-ului, valoarea este o „însuşire a unor lucruri, fapte, idei, fenomene de a corespunde necesităţilor sociale şi idealurilor generate de acestea; suma calităţilor care dau preţ unui obiect, unei fiinţe, unui fenomen, ceea ce este important, valoros, vrednic de apreciere, de stimă".

Aristotel definea valoarea prin trebuinţe fizice, psihice, morale ori spirituale, recunoscând în valoarea economică, valoarea de schimb şi valoarea de întrebuinţare. „Folosinţa oricărui lucru este de două feluri şi, în ambele cazuri, lucrul serveşte ca atare, însă nu în acelaşi mod: o folosinţă este cea proprie – ca utilitate, cealaltă…ca mijloc de schimb (politica)" (Bran et al., 2015).

Încă din antichitate, s-au desprins două direcţii principale de orientare a modului de definire a valorii: valoarea = utilitate şi valoarea = muncă. În primul caz, a predominat procesul de producţie şi rolul producătorului. În al doilea caz, a avut prioritate procesul de consum şi rolul consumatorului. În ambele situaţii, cercetarea care a dus la aceste axiome s-a axat pe modul în care valoarea ieşea la iveală, sub forma valorii de schimb, pe piaţă (Bran et al., 2015).

Conform autorilor Bran et al. (2015), valoarea este de patru tipuri:

- valoarea directă – exprimă beneficiul obţinut de utilizator;
- valoarea indirectă – exprimă beneficiul unui consumator indirect;
- valoarea opţională – exprimă beneficiul resimţit de un consumator atunci când ştie că se va păstra un anume ecosistem;
- valoarea de existenţă – exprimă beneficiul resimţit datorită existenţei, dar nu şi valorificării, unor ecosisteme, resurse, peisaje.

Suma acestor patru valori reprezintă valoarea economică totală.

Valoarea poate fi privită ca un rezultat al transformărilor ce au loc în cadrul unor procese economice precum producţia, repartiţia, schimbul, consumul, în care este antrenată activitatea umană. Acţiunea umană ce intră în zona economiei este asociată cu activitatea oamenilor încadrată în sisteme ca familia, întreprinderea, economia naţională, economia mondială, economia din cosmos.

Toate aceste sisteme includ sistemul viu al omului. Ele se află, sub impulsul unor forţe interne sau externe, în stările dinamice de producţie, repartiţie-schimb, consum. Sistemele economiei, societăţii şi mediului natural înconjurător sunt responsabile de obţinerea şi gestionarea valorii. Procesele economice se exteriorizează şi pot fi percepute de noi sub formă de evenimente de natură economică, dar şi socială, biologică, chimică, fizică. Toate aceste evenimente înglobate în fenomenul economic îi dau acestuia un aspect complex. Aceleaşi tipuri de evenimente sunt prezente în mecanismul de obţinere şi gestionare a valorii în economie, sub forma fenomenului economic al valorii (Bran, 2009).

În istoria ştiinţei economice s-au evidenţiat două direcţii în privinţa definirii valorii: teoria valorii bazate pe muncă (TVM) si teoria valorii bazate pe utilitate (TVU).

Conform teoriei valorii-muncă, valoarea se creează în procesul de producţie şi suportul ei fizic este durata muncii (timp social necesar). În legătură cu această teorie, au fost formulate o serie de explicaţii referitoare la modul în care se creează valoarea. Marx şi Engels (1966) şi era de părere că un lucru are valoare pentru că materializează munca umană.

Adam Smith (1790) considera că munca este singura creatoare de valoare şi că activitatea omului creează în fiecare an masa bunurilor pe care o consumă, în timp ce Turgot (1766) vedea munca ca o expresie a gradului de stimă pe care omul o dă diferitelor obiecte ale dorinţelor sale.

Teoria a fost formulată în perioada în care tehnica era puţin dezvoltată, iar provocarea era de a satisface nevoile populaţiei în continuă creştere.

Teoria valorii-utilitate a încercat să înlocuiască durata muncii cu un suport fizic mai adecvat. Această teorie nu a reuşit să explice diferenţele de valoare pentru anumite produse. Cel mai cunoscut paradox este apă-diamant. Pentru a explica această situaţie s-a apelat la noţiunea de raritate (Bran et al., 2015).

În mecanismul de obţinere a valorii, contează atât procesele economice de tip producţie şi consum, cât şi procesele naturale din mediul şi procesele specifice vieţii sociale. Procesele mecanismului de obţinere a valorii sunt de două feluri: procese primare şi procese complexe (Bran et al., 2015).

Primul proces primar este transformarea. Făcând referire la scenariul Marii Explozii, explozia iniţială a fost un proces de transformare, prin care s-a realizat o organizare a materiei, astfel a apărut entropia joasă.

Al doilea proces primar este conservarea. Particulele şi radiaţiile produse de primul proces au intrat în procesul de conservare a acestor produse primare sub forma structurilor stabile ale materiei: substanţă, energie liberă, informaţie.

Pe baza observaţiilor privind fenomenele din natură, putem emite ipoteza că există şi *al treilea proces primar, adică transferul*. Produsele primelor două procese sunt puse în mişcare în spaţiu şi timp prin intermediul transferului, devenind ieşiri pentru un sistem şi intrări pentru alt sistem.

Starea dinamică în care a intrat sistemul la echilibru al Universului reprezintă primul proces complex. Marea explozie a transformat energia pură în particule şi radiaţii care au fost conservate sub formă de substanţă, energie liberă şi informaţie. Acestea au fost transferate în spaţiu şi timp, devenind materie primă pentru sistemele în formare.

La fel ca şi primul proces complex, cel de al doilea utilizează cele trei procese primare realizând formarea de structuri complexe. Sistemele formate transferă spre ele substanţă, energie liberă şi informaţie şi le transformă în entropie joasă corespunzătoare ca organizare cu necesităţile sistemului în cauză, urmând ca această entropie joasă să se conserve în structură materială, în mişcare, în forţe şi în entropie înaltă. Aceste rezultate sunt serviciile ce vor fi transferate în spaţiu şi timp.

Al treilea proces complex încheie ciclul Universului. Sistemele departe de echilibru si cele aproape de echilibru sunt duse spre un sistem la echilibru. Sunt transferate spre procesul complex sistemele structurale ale Naturii pentru a fi supuse unui proces de transformare (Marea Implozie). Rezultatele transformării sunt conservate sub formă de energie pură, energie care este transferată în spaţiu şi timp.

În concluzie, procesele primare si procesele complexe specifice sistemului general al naturii se produc şi în sistemele angajate în mecanismul de obţinere şi gestionare a valorii sub următoarele forme: procesul de producţie, procesul de consum, procesul de lichidare.

Indiferent de tipul de sistem din natură (mediu, societate, economie), stările dinamice în care acestea intră sunt aceleaşi: consum, producţie, lichidare. Aceste procese complexe au la rândul lor în componenţă, în diferite proporţii, procesele primare: transformare, conservare, transfer (Bran, 1997).

Poziţia mediului înconjurător în structura economică a întreprinderii

Mediul este prezent în bilanţul întreprinderii reprezentat de terenuri, în contribuţia sa esenţială prin entropia joasă, reprezentat de potenţialul natural din minereuri, materii prime, dar şi în bunurile necontabilizate: apă, aer, lumină, căldură solară. Acestea se cuprind în efectele favorabile din procesele de producţie şi consum. Având în vedere potenţialul enorm ce există în natură, contribuţia mediului în procesul economic din întreprindere se evidenţiază astfel: potenţialul natural sub formă de substanţă, energie şi informaţie este adus în întreprindere cu ajutorul energiei de extracţie, transport, cercetare pentru a fi folosit în conformitate cu informaţiile de produs, tehnologice (Bran, 1994).

Starea curentă a solului se referă la calitatea solului, apei şi aerului din zonă, şi dacă firma are tehnologii ce folosesc aceste componente ale mediului. În acest caz, firma trebuie să se adreseze serviciilor meteorologice şi de cercetare a calităţii apei şi a aerului, precum şi specialiştilor geologi, de soluri, seismologi.

Restricţiile ecologice impuse în zona de activitate şi nu numai reprezintă un alt domeniu de analiză, pentru a evita consecinţele juridice şi financiare. Aceste informaţii stabilesc deciziile de înfiinţare – dezvoltare, dar şi pe cele de producţie. Totodată, ele contribuie la conturarea mărimii şi structurii procesului de consum.

Procesul de consum care vizeaz[refacerea mediului este rezolvat doar parţial la nivel de firmă. Cea mai mare parte îi revine societăţii, cu contribuţia financiară a întreprinderilor şi populaţiei.

În întreprindere, se organizează următoarele activităţi privind mediul: activităţi de reducere a poluării mediului cu ajutorul instalaţiilor de filtrare, de epurare a apei, de distrugere, de distrugere controlată a deşeurilor. Aceste activităţi sunt de tip investiţii. Activităţi de reproiectare a tehnologiilor şi produselor pentru reducerea consumurilor de potenţial natural şi a deşeurilor toxice, activităţi de tip cercetare ştiinţifică.

Activităţi de refacere a mediului din întreprindere şi din imediata apropiere a ei, precum şi pentru remedierea unor calamităţi ecologice produse în zonă din cauza firmei. Aceste activităţi sunt de tip investiţii şi plăţi financiare. O altă activitate este contribuţia normală la acţiunile ecologice centralizate prin plăţi de impozite, taxe, penalizări (Bran, 1994).

Concluzii. În condiţiile unei economii de piaţă, competiţia la nivel de entităţi se poate asigura doar prin abordarea unei gestiuni eficiente a resurselor financiare, care să genereze valoare atât la nivel de individ, societate, cât şi asupra mediului natural înconjurător. Gestionarea raţională a resurselor, indiferent de natura lor, impune cunoaşterea şi aplicarea unor principii, metode şi instrumente specifice managementului financiar în procesul de luare a deciziilor. Astfel că resursele presupun o utilizare cât mai eficientă de-a lungul întregului ciclu de viaţă, pornind de la extracţie, transport, prelucrare şi consum până la eliminarea deşeurilor. A produce mai multă valoare înseamnă a folosi cât mai eficient, pe de o parte, şi o schimbare a obiceiurilor de consum pe de altă parte. Conştientizarea importanţei identificării şi soluţionării problemelor de mediu şi, implicit, a consumului resurselor într-un ritm alert impune şi transformă utilizarea raţională a resurselor într-un deziderat unanim.

Referinţe bibliografice

Antonescu, A.G., Ciobotaru, A.V., Popescu, C., (2014). *Evaluarea economică a resurselor naturale*
Bran, F., Manea, Gh., Ioan, I., Rădulescu, C.V., (2015). *Economia în clepsidra antropică*, Editura Economică, Bucureşti
Bran, P., (1980). *Decizia financiară în unitatea economică*, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti
Bran, P., (1994). Finanţele întreprinderii, Bucureşti, Chişinău
Bran, P., (1997). *Finanţele întreprinderii. Gestionarea fenomenului microfinanciar*, Editura Economică, Bucureşti
Bran, P., (2009). *Managementul prin valoare*, Editura Universitară, Bucureşti
Ion-Trifoi, G., Dinte, C., (2006). *Decizia şi rolul său în managementul financiar al întreprinderii*, Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, Universitatea 1 Decembrie 1918
Marx, K., Engels, F., (1966). *Opere*, vol. 23, 1966, Editura Politică, Bucureşti
Smith, A., (1790). *The Theory of Moral Sentiments*, Library of Economics and Liberty
https://www.eea.europa.eu/ro/semnale/semnale-de-mediu-2014/articole/economia-eficienta-din-punctul-de - Economia: eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor, ecologică şi circular.

NEW AUTOMOBILE MARKET IN THE RM AND THE EVOLUTION OF THIS FOR 2014-2018

CERNAVCA Mihai
CERNAVCA Olesea
Academy of Economic Studies of Moldova, Republic of Moldova, Chisinau, street Banulescu Bodoni 61, MD-2005.
***Corresponding author**: 2. cernavca_olesea@mail.ru*

Abstract: *The car market in the Republic of Moldova has become a profitable business niche, both for the official dealers of new cars, as well as for the persons who import cars from other countries to register and resell them profitably on the territory of the country, thus creating more unregistered business. The 2018 year continues the increasing trend from 2015.* ***The purpose of the research*** *is to present the evolution of sales and registration of new cars on the territory of the Republic of Moldova.* ***Working methods:*** *observation, economic analysis, economic stratification.* ***The results*** *are the following: comparison of the annual sales of new cars in dynamics for the years 2016-2018; calculating the market share of the company DAAC-Hermes in the sale of new cars for the years 2016-2018; brand representation of new cars sold for 2016-2018; calculating changes for brand new cars sold for 2014-2018; distribution and evolutionary comparison of new cars sold for the period 2016-2018.* ***The conclusion*** *is that the registration and saling of new cars is on the rise in RM.*

Keywords: *car, evolution, market, sales, brands.*

Jel clasification: *A14, R41.*

INTRODUCERE

Piaţa auto din Republica Moldova a devenit o nişă profitabilă de afaceri, cât pentru dealerii oficiali ai automobilelor noi, atât şi pentru persoanele fizice care importă din alte ţări automobilele pentru a le înmatricula şi revinde cu profit pe teritoriul ţării, astfel creându-se mai multe afaceri neînregistrate. Anul 2018 continuă trendul crescător din anul 2015.

Vânzările lunare ale automobilelor noi pe piaţa RM pentru anul 2016, se observă a fi în creştere de la 236 unităţi în luna ianurie, la 557 unităţi în luna decembrie. Caracterizând trendul vânzărilor ale companiei DAAC Hermes, menţionăm că acesta creşte de la 126 unităţi în luna ianurie, la 354 unităţi în luna decembrie. Conform figurii 1 se observă că vânzările maxime sunt înregistrate în luna decembrie, pe când cele minime în luna ianuarie. Se observă că trendul crescător încetineşte în primavară, iulie şi noiembrie.

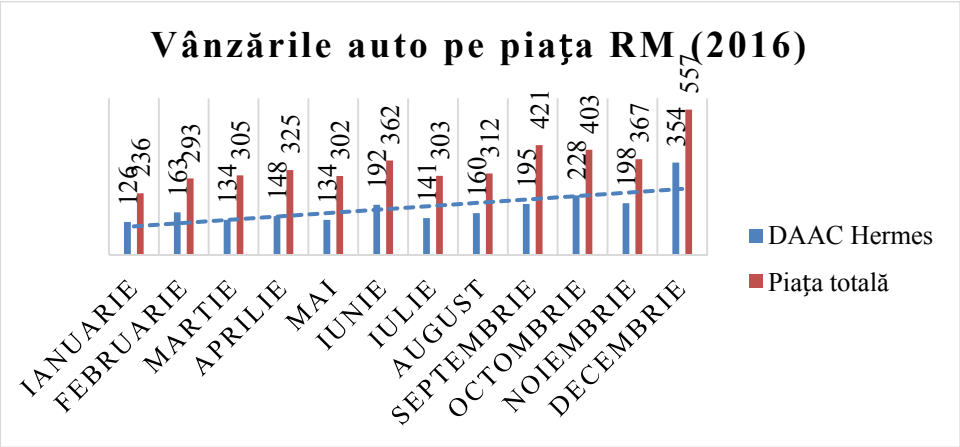


Fig. 1: Vânzările lunare pentru automobile noi şi cota DAAC Hermes (2016)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

Vânzările automobilelor pe piaţa RM pentru anul 2017 au crescut cu 185 unităţi vândute, sau cu 24,9% mai mult faţă de anul 2016. În luna ianuarie se înregistrează cele mai mici vânzări iar în luna decembrie se înregistrează cele mai mari vânzări. Trendul încetineşte pentru aprilie, mai, iunie şi luna noiembrie.

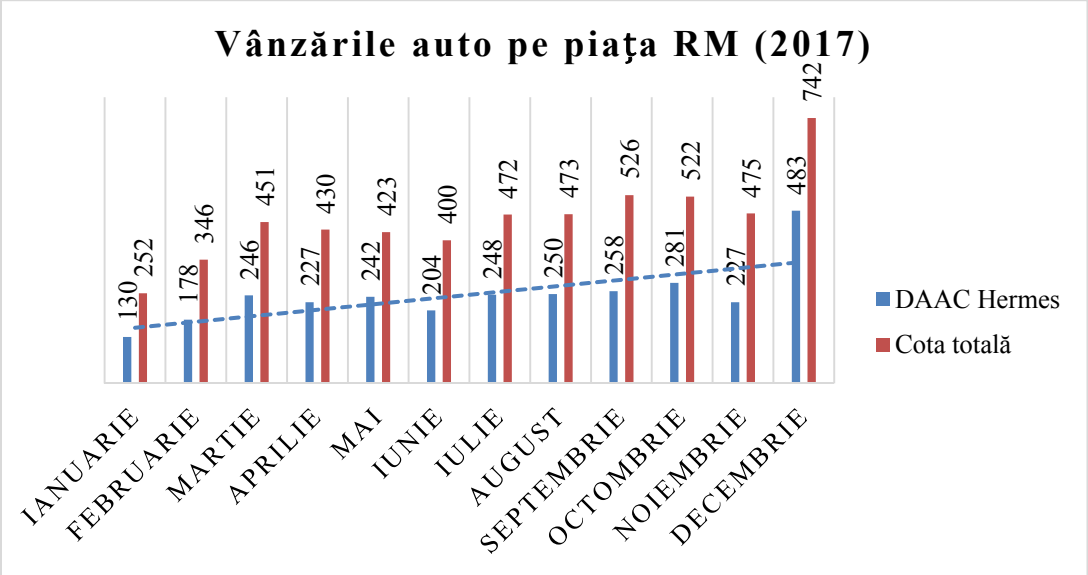


Fig. 2: Vânzările lunare pentru automobile noi şi cota DAAC Hermes (2017)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

Vânzările automobilelor noi pe piaţa republicii pentru anul 2018 au scăzut faţă de cele din anul 2017 cu 104 unităţi mai puţin, sau cu 14% mai puţin faţă de anul 2017. Lunile cu vânzări minime şi maxim sunt aceleaşi ca şi în anii precedenţi. Trendul crescător încetineşte în aprilie, iunie, august, septembrie, noiembrie.

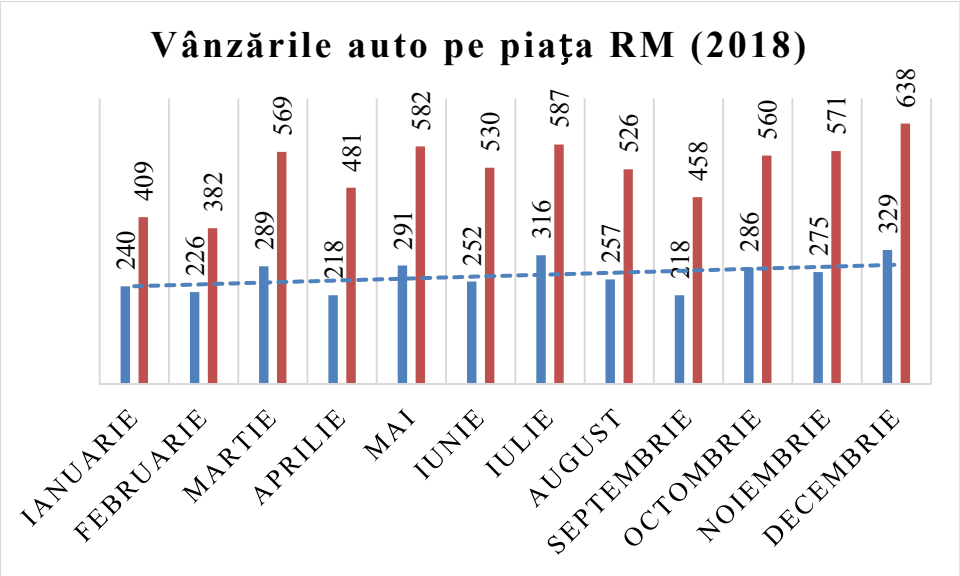


Fig. 3: Vânzările lunare pentru automobile noi şi cota DAAC Hermes (2018)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

Cota de piaţă a companiei DAAC Hermes se urmăreşte a fi în scădere pentru anul 2018 în comparaţie cu 2017 şi anume cu 3,2% mai puţin. Comparând cota deţinută de companie în anul 2018 şi cea din anul 2016, menţionăm că aceasta a scăzut cu 1,1%.

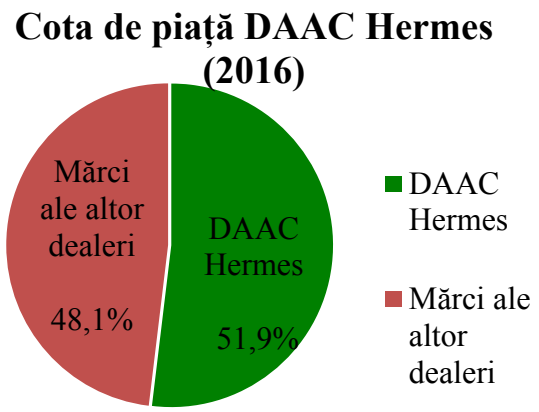


Fig. 4. Cota de piaţă DAAC Hermes (2016)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

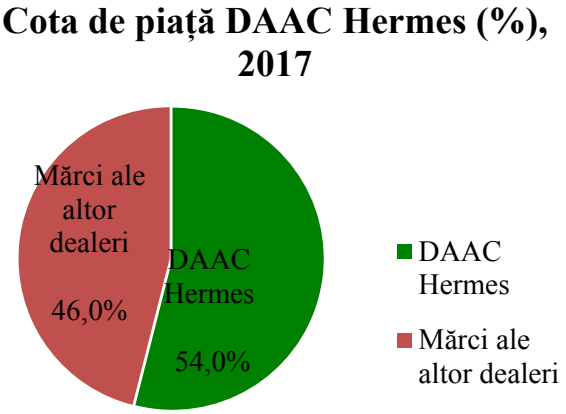


Fig. 5. Cota de piaţă DAAC Hermes (2017)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

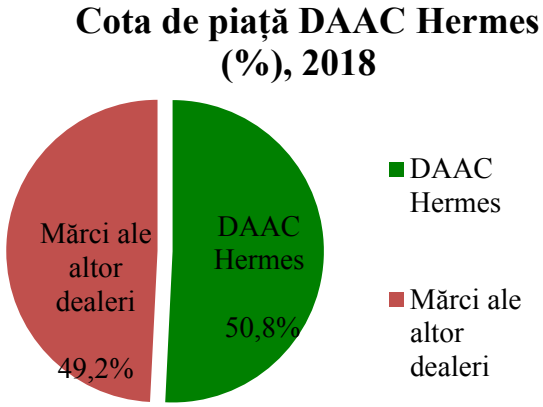


Fig. 6. Cota de piaţă DAAC Hermes (2018)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

Pentru o analiză detailată a pieţei automobilelor noi, sunt prezentate figurile 7, 8 şi 9, unde se urmăresc vânzările pe categorii de mărci. Astfel, cele mai mari vânzări de automobile noi pentru anul 2016 (fig. 7) sunt reprezentate de Dacia, Skoda, Hyunday, Toyota, Mercedes, Suzuki, BMW, VW, Ford, Renault, Volvo şi alţii. Remarcăm faptul că Dacia, Skoda, Suzuki, Ford, Renault şi Volvo sunt comercializate de către DAAC Hermes.

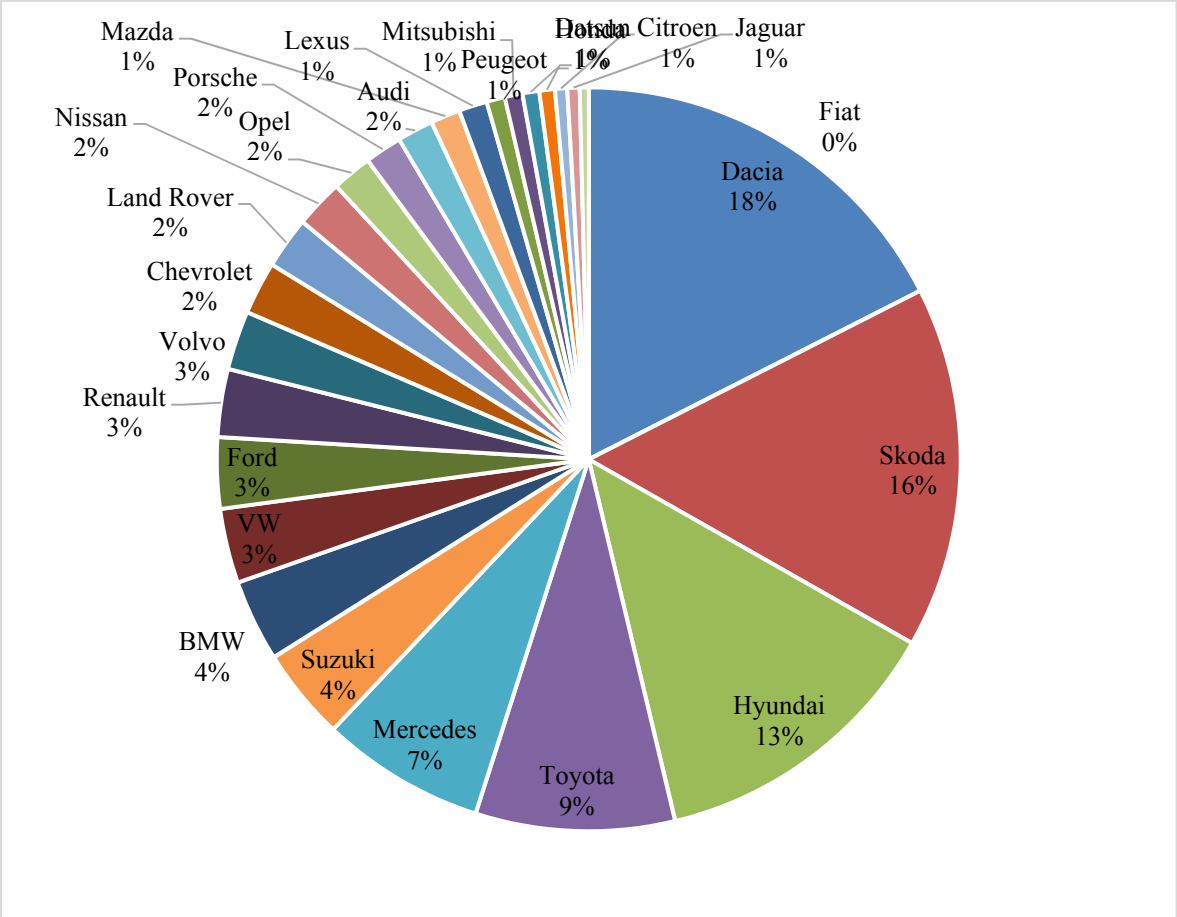


Fig. 7. Vânzările anuale pentru automobile noi, grupate pe branduri (2016)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

Pentru anul 2017, TOP 10 automobile noi vândute s-a modificat, Ford şi-a mărit vânzările şi s-a clasat de pe locul 9 pe locul 7. BMW s-a clasat de pe locul 7 pe locul 12 iar poziţia 9 s-a clasat KIA, fiind în 2016 pe locul 26

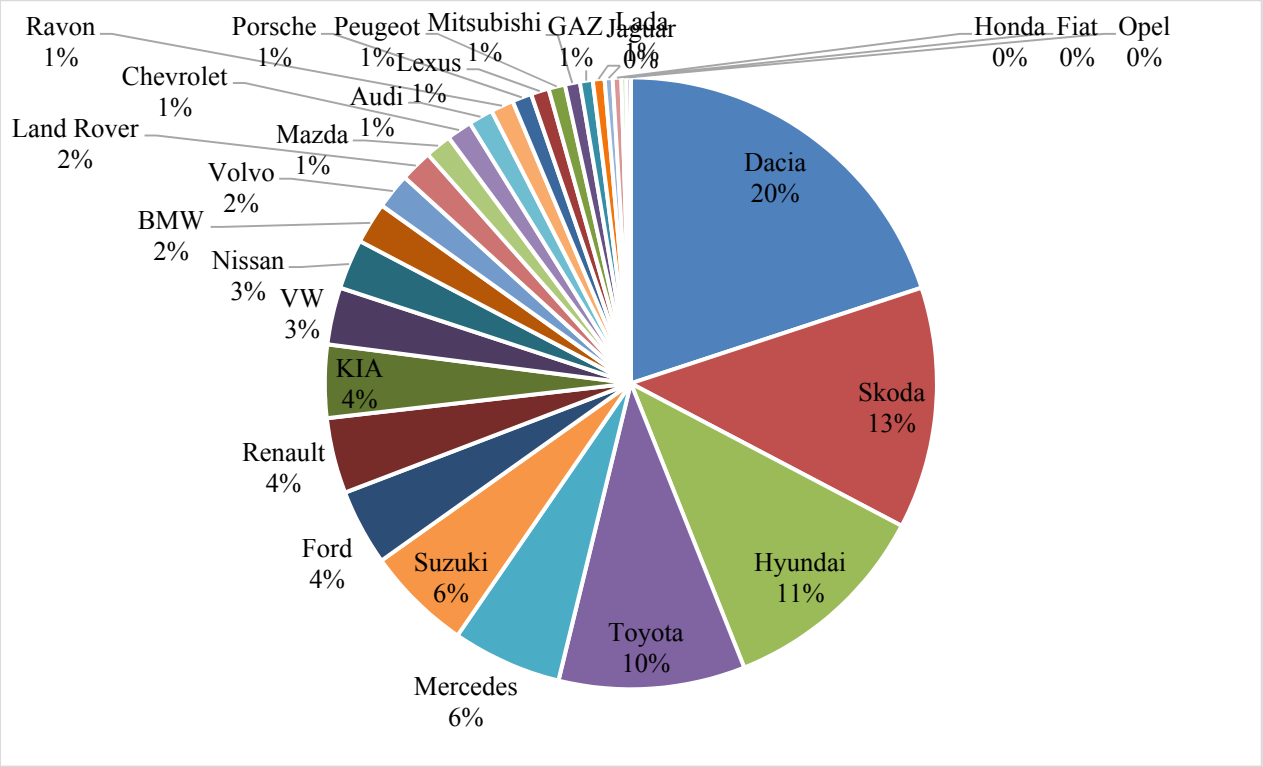


Fig. 8. Vânzările anuale pentru automobile noi, grupate pe branduri (2017)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

Pentru anul 2018, TOP-10 automobile noi vândute pe piaţă, iarăşi s-a modificat. Toyota a depăşit concurentul Hyundai, clasându-se pe locul III, iar Hyundai pe locul IV. Kia s-a poziţionat pe locul V, schimbându-şi poziţiile cu Mercedes, acesta ocupând locul VII, cedând încă o poziţie în favoare lui Suzuki. Ford a pierdut o poziţie, iar BMW intrat din nou în TOP-10. Pentru anii 2016-2018, Dacia e leaderul pieţei, urmat de chalanger-rul Skoda. Ambele mărci sunt comercializate de către DAAC Hermes. Menţionăm că pentru anul 2016 şi 2018 TOPul înregistrează 40 de mărci, iar pentru anul 2017-43 mărci.

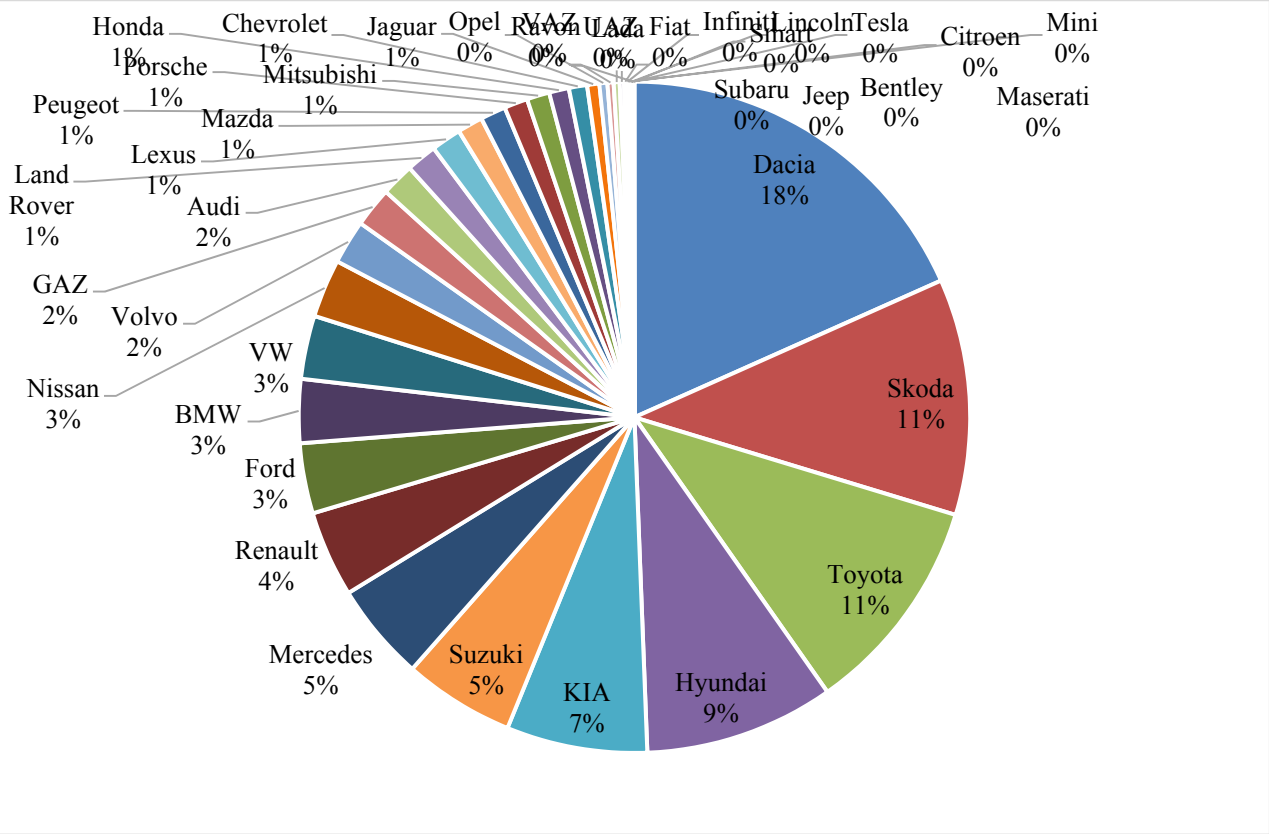


Fig. 9. Vânzările anuale pentru automobile noi, grupate pe branduri (2018)
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

TOul mărcilor vândute pentru automobilele noi sunt reprezentate în tabelul 1, pentru anii 2016, 2017 şi 2018. Aici puteţi urmări modificările poziţiilor în TOP. Cu galben sunt marcate mărcile comercializate de către DAAC Hermes. În 2018, deşi se înregistrează vânzări pentru marca Citroen, acesta deja nu mai este comercializat de către DAAC Hermes.

Tabelul 1. TOPul mărcilor înmatriculate 2016-2018

TOP 20				**TOP 21-40/43**			
	2016	**2017**	**2018**		**2016**	**2017**	**2018**
1.	Dacia	Dacia	Dacia	21.	Mitsubishi	Peugeot	Mitsubishi
2.	Skoda	Skoda	Skoda	22.	Honda	Mitsubishi	Honda
3.	Hyundai	Hyundai	Toyota	23.	Datsun	GAZ	Chevrolet
4.	Toyota	Toyota	Hyundai	24.	Citroen	Lada	Jaguar
5.	Mercedes	Mercedes	KIA	25.	Jaguar	Jaguar	Opel
6.	Suzuki	Suzuki	Suzuki	26.	Fiat	Honda	Ravon
7.	BMW	Ford	Mercedes	27.	KIA	Fiat	UAZ
8.	VW	Renault	Renault	28.	Lada	Opel	Lada
9.	Ford	KIA	Ford	29.	Mini	UAZ	Fiat

10.	Renault	VW	BMW	30.	GAZ	Datsun	Infiniti
11.	Volvo	Nissan	VW	31.	SsangYong	Mini	Mini
12.	Chevrolet	BMW	Nissan	32.	UAZ	Jeep	Subaru
13.	Land Rover	Volvo	Volvo	33.	Jeep	Citroen	Jeep
14.	Nissan	Land Rover	GAZ	34.	Tesla	Subaru	Citroen
15.	Opel	Mazda	Audi	35.	Bentley	Smart	Lincoln
16.	Porsche	Chevrolet	Land Rover	36.	Seat	Cadillac	VAZ
17.	Audi	Audi	Lexus	37	Acura	Lincoln	Bentley
18.	Mazda	Ravon	Mazda	38.	Qute	Maserati	Tesla
19.	Lexus	Porsche	Peogeot	39.	Infiniti	Bentley	Maserati
20.	Peugeot	Lexus	Porsche	40.	GMC	Acura	Smart
	-	-	-	41.	Mitsubishi	GMC	-
	-	-	-	42.	Honda	Alfa Romeo	-
	-	-	-	43.	-	VAZ	-

Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

În tabelul 2 am efectuat o evoluţie în dinamică a mărcilor înmatriculate ca automobile noi pe piaţa RM. În acest tabel, am realizat comparaţia anilor 2016 faţă de 2015 şi 2016 faţă de 2014. Sunt reprezentate modificările pozitive, cât şi cele negative ale acestora. La fel, am reprezentat vânzările companiei DAAC Hermes cu şi fără Dacia. Se observă o creştere exclusivă pentru Jaguar, datorită apariţiei SUV-urilor, o creştere pentru Suzuki, Renault şi Lexus. O diminuare masivă pentru aceşti ani o urmăreşte Dacia, Nissan, Citroen, Chevrolet, Opel, Mitsubishi, Kia, Lada, UAZ.

Tabelul 2.Vânzările în dinamică a automobilelor noi, grupate pe branduri (2014-2016)

	2014	2015	2016	Cota (%)	2016/2015	2016/2014
Vânzări totale auto noi	4919	3537	*4186*	100,0%	**18,3%**	**-14,9%**
Vânzări auto noi (fără Dacia)	3659	2898	*3462*	82,7%	**19,5%**	**-5,4%**
Vânzări DAAC Hermes	2498	1836	*2173*	51,9%	**18,4%**	**-13,0%**
Vânzări DAAC Hermes (fără Dacia)	1238	1197	*1449*	34,6%	**21,1%**	**17,0%**
Vânzări Dacia	1260	639	***724***	17,3%	**13,3%**	**-42,5%**
Vânzări Skoda	571	463	***650***	15,5%	**40,4%**	**13,8%**
Vânzări Suzuki	59	132	***166***	4,0%	**25,8%**	**181,4%**
Vânzări Ford	101	100	***128***	3,1%	**28,0%**	**26,7%**
Vânzări Renault	47	87	***122***	2,9%	**40,2%**	**159,6%**
Vânzări Volvo	62	76	***106***	2,5%	**39,5%**	**71,0%**

Vânzări Land Rover	101	125	***93***	2,2%	**-25,6%**	**-7,9%**
Vânzări Nissan	133	109	***87***	2,1%	**-20,2%**	**-34,6%**
Vânzări Mazda	83	68	***53***	1,3%	**-22,1%**	**-36,1%**
Vânzări Citroen	74	33	***22***	0,5%	**-33,3%**	**-70,3%**
Vânzări Jaguar	7	4	***22***	0,6%	**450,0%**	**214,3%**
Vânzări Hyundai	385	273	*539*	12,9%	**97,4%**	**40,0%**
Vânzări Toyota	382	257	*358*	8,6%	**39,3%**	**-6,3%**
Vânzări Mercedes	240	203	*295*	7,0%	**45,3%**	**22,9%**
Vânzări BMW	166	154	*147*	3,5%	**-4,5%**	**-11,4%**
Vânzări VW	182	169	*134*	3,2%	**-20,7%**	**-26,4%**
Vânzări Chevrolet	223	183	*95*	2,3%	**-48,1%**	**-57,4%**
Vânzări Opel	164	58	*72*	1,7%	**24,1%**	**-56,1%**
Vânzări Porsche	70	74	*67*	1,6%	**-9,5%**	**-4,3%**
Vânzări Audi	48	64	*65*	1,6%	**1,6%**	**35,4%**
Vânzări Lexus	18	21	*51*	1,2%	**142,9%**	**183,3%**
Vânzări Datsun	0	0	*25*	0,7%	**-**	**-**
Vânzări Honda	52	11	*30*	0,7%	**172,7%**	**-42,3%**
Vânzări Peugeot	58	44	*33*	0,8%	**-25,0%**	**-43,1%**
Vânzări Mitsubishi	72	16	*32*	0,9%	**100,0%**	**-55,6%**
Vânzări Fiat	0	0	*14*	0,6%	**-**	**-**
Vânzări KIA	129	59	*9*	0,2%	**-84,7%**	**-93,0%**
Vânzări Lada	74	12	*8*	0,2%	**-33,3%**	**-89,2%**
Vânzări UAZ	17	1	*3*	0,1%	**200,0%**	**-82,4%**
Остальные	60	87	*28*	0,7%	**-67,8%**	**-53,3%**

Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

În tabelul 3, observăm că vânzările automobilelor noi sunt în creştere. O majorare exclusivă a nr. de automobile înmatriculate noi înregistrează mărcile Jaguar, Toyota, Kia, GAZ, UAZ, Mitubishi şi altele. O diminuare masivă o urmăreşte Chevrolet, Fiat, Opel, Citroen şi Datsun. Cu verde am marcat dealerii oficiali ai lui DAAC Hermes.

Tabelul 3. Vânzările în dinamică a automobilelor noi, grupate pe branduri (2016-2018)

	2016	**2017**	**2018**	**Cota (%)**	**2018/2017**	**2018/2016**
Vânzări totale auto noi	*4181*	*5584*	*6293*	100,0%	**12,7%**	**50,5%**
Vânzări auto noi (fără Dacia)	*3457*	*4494*	*5140*	81,7%	**14,4%**	**48,7%**
Vânzări DAAC Hermes	2151	3065	3196	50,8%	**4,3%**	**48,6%**
Vânzări DAAC Hermes (fără Dacia)	1427	1975	2043	32,5%	**3,4%**	**43,2%**
Vânzări Dacia	724	1090	***1153***	18,3%	**5,8%**	**59,3%**
Vânzări Skoda	650	698	***716***	11,4%	**2,6%**	**10,2%**
Vânzări Suzuki	166	305	***336***	5,3%	**10,2%**	**102,4%**
Vânzări Renault	122	313	***261***	4,1%	**-16,6%**	**113,9%**
Vânzări Ford	128	220	***213***	3,4%	**-3,2%**	**66,4%**
Vânzări Nissan	87	144	***177***	2,8%	**22,9%**	**103,4%**
Vânzări Volvo	106	103	***133***	2,1%	**29,1%**	**25,5%**
Vânzări Land Rover	93	93	***93***	1,5%	**0,0%**	**0,0%**
Vânzări Mazda	53	76	*77*	1,2%	**1,3%**	**45,3%**

Vânzări Jaguar	22	23	*37*	0,6%	**60,9%**	**68,2%**
Vânzări Hyundai	539	615	*575*	9,1%	**-6,5%**	**6,7%**
Vânzări Toyota	358	538	*664*	10,6%	**23,4%**	**85,5%**
Vânzări Mercedes	295	316	*297*	4,7%	**-6,0%**	**0,7%**
Vânzări KIA	9	211	*427*	6,8%	**102,4%**	**4644,4%**
Vânzări VW	134	165	*192*	3,1%	**16,4%**	**43,3%**
Vânzări BMW	147	119	*193*	3,1%	**62,2%**	**31,3%**
Vânzări Chevrolet	95	73	*55*	0,9%	**-24,7%**	**-42,1%**
Vânzări Audi	65	71	*100*	1,6%	**40,8%**	**53,8%**
Vânzări Ravon	0	66	*19*	0,3%	**-71,2%**	**-**
Vânzări Porsche	67	56	*71*	1,1%	**26,8%**	**6,0%**
Vânzări GAZ	2	14	*121*	1,9%	**764,3%**	**5950,0%**
Vânzări Lexus	51	52	*91*	1,4%	**75,0%**	**78,4%**
Vânzări Mitsubishi	32	43	*69*	1,1%	**60,5%**	**115,6%**
Vânzări Peugeot	33	48	*77*	1,2%	**60,4%**	**133,3%**
Vânzări Lada	8	34	*13*	0,2%	**-61,8%**	**62,5%**
Vânzări Honda	30	25	*60*	1,0%	**140,0%**	**100,0%**
Vânzări Fiat	16	14	*8*	0,1%	**-42,9%**	**-50,0%**
Vânzări UAZ	3	9	*18*	0,3%	**100,0%**	**500,0%**
Vânzări Opel	72	13	*24*	0,4%	**84,6%**	**-66,7%**
Vânzări Citroen	22	4	2	0,0%	**-50,0%**	**-90,9%**
Vânzări Mini	7	7	*4*	0,1%	**-42,9%**	**-42,9%**
Vânzări Datsun	28	9	*0*	0,0%	**-100,0%**	**-100,0%**
Vânzări Subaru	0	2	*3*	0,0%	**50,0%**	**-**
Остальные	17	15	*14*	0,2%	**-6,7%**	**-17,6%**

Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

Pentru a observa modificarea grafică a trendului înmatriculărilor automobilelor noi în RM, am elaborat figura 10. Observăm că evoluţia e în creştere de la an la an, cele mai mici vânzări se înregistrează în ianuarie, cele mai mari vânzări se înregistrează în decembrie.

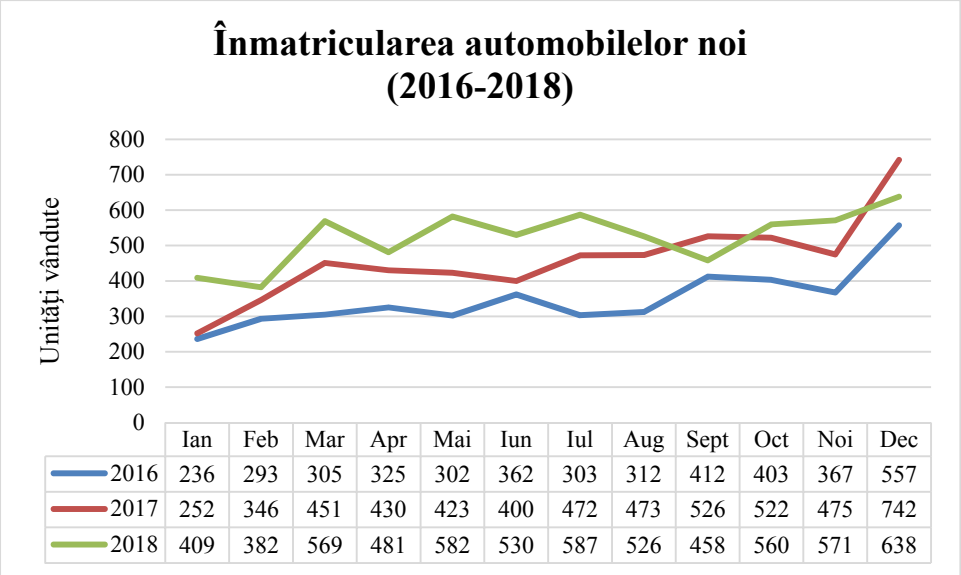


Fig. 10. Înmatriculările lunare în dinamică a automobilelor noi (2016-2018)

Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

În următoarele diagrame, vor fi prezentate vânzările automobilelor noi pe piaţa RM în dinamică pentru anii 2016-2018. În perioada sărbătorilor pascale, vânzările automobilelor noi stagnează (2016-1 mai, 2017-16 aprilie, 2018-8 aprilie) observându-se o creştere înaintea acestor sărbători; la fel, se urmăreşte o diminuare în perioada alegerilor: 20 mai 2018-alegeri locale în Chişinău, 20 oct 2016 alegeri prezidenţiale. În perioada caldă a anului, vara, vânzările încetinesc pe motiv că majoritatea clienţilor potenţiali pleacă la odihnă, astfel concetrându-se pe alte cheltuieli. Vânzările sporesc la sfârşit de an după ce persoanele juridice şi-au calculat profitul dobândit pe parcursul anului, astfel se decid de a cheltui banii câştigaţi.

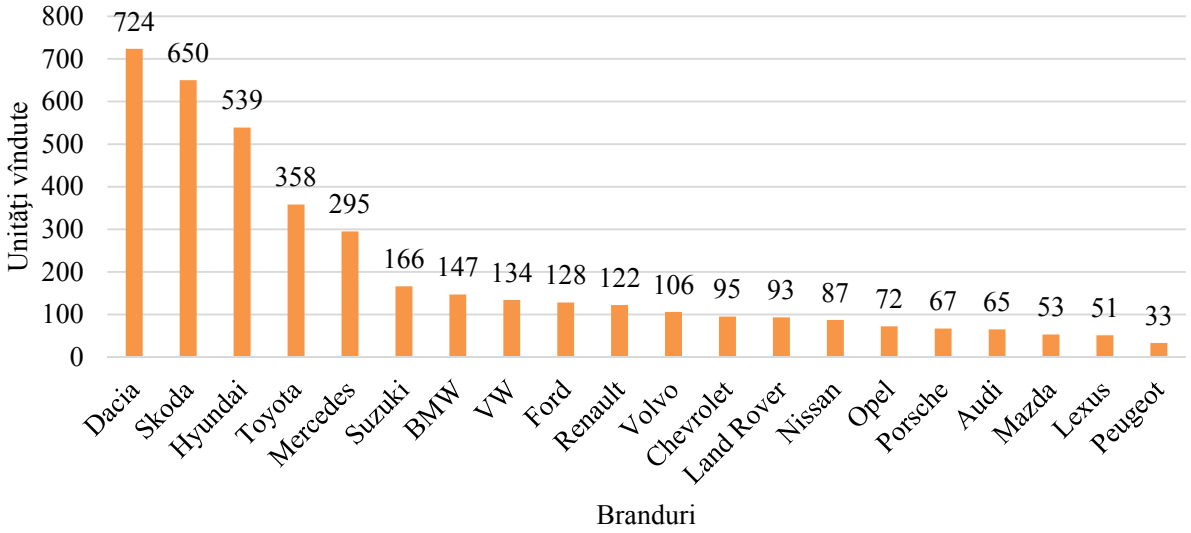


Fig. 11. TOP 20 auto noi înmatriculate, anul 2016 (unităţi), grupate pe branduri
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

TOPul 20 automobile noi înmatriculate în RM pentru anul 2016, a fost reprezentat pe branduri în figura 11. În figura 12, puteţi observa TOPul 21-40 al automobilelor noi înmatriculate pe teritoriul RM, pentru anul 2016.

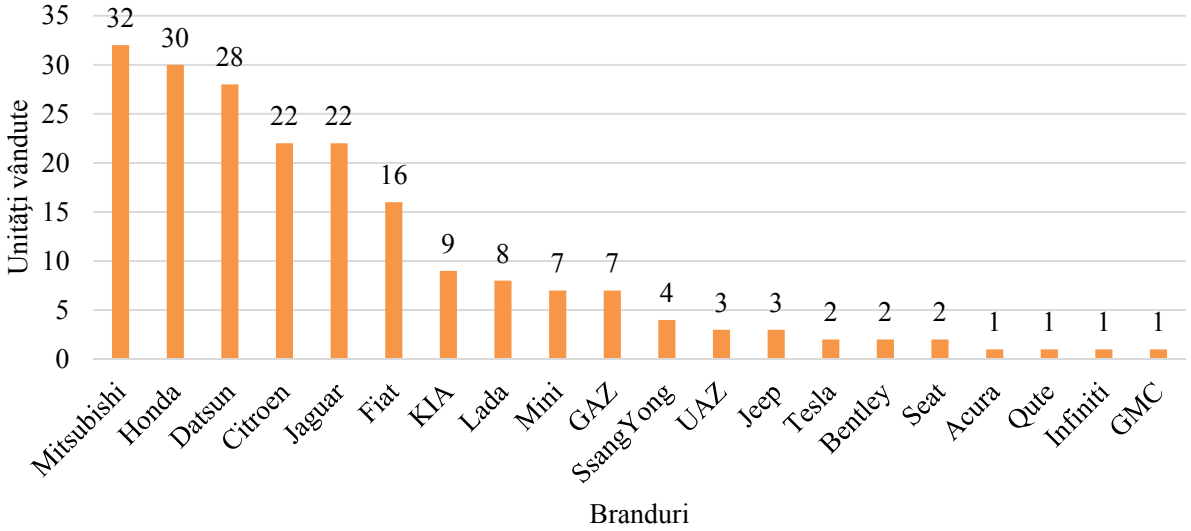


Fig. 12. TOP 21-40 auto noi înmatriculate, anul 2016 (unităţi), grupate pe branduri
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

În continuare vom observa care este majorarea şi diminuarea pe branduri ale automobilelor noi înmatriculate în anul 2017 faţă de anul 2016.

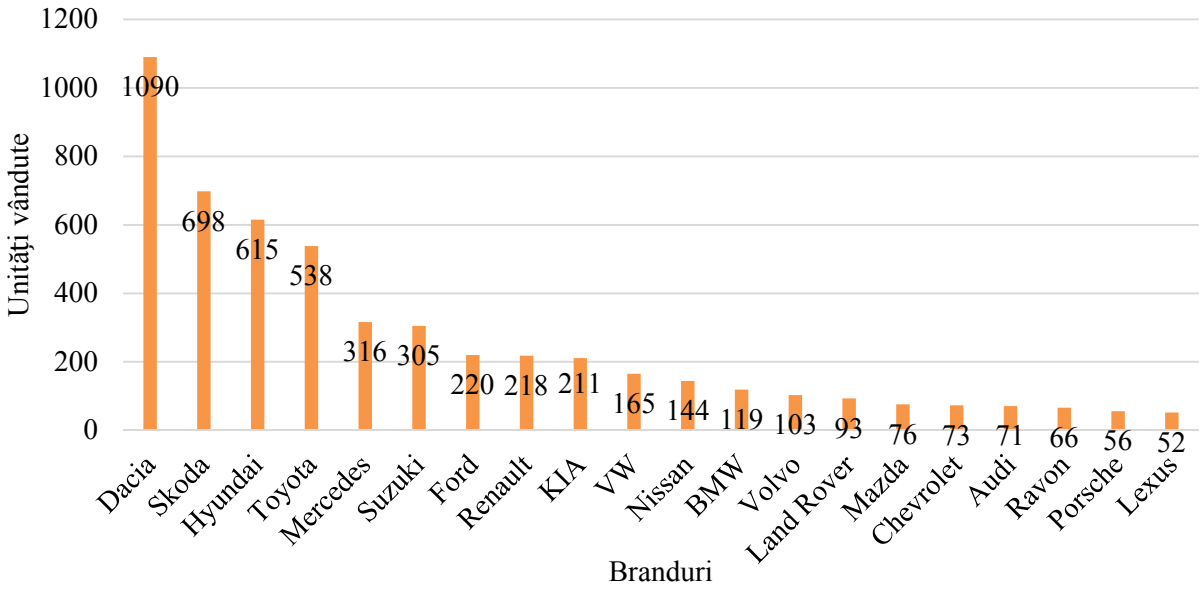


Fig. 13. TOP 20 auto noi înmatriculate, anul 2017 (unităţi), grupate pe branduri
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

TOPul 20 automobile noi înmatriculate în RM pentru anul 2017, a fost reprezentat pe branduri în figura 13. În figura 14, puteţi observa TOPul 21-43 al automobilelor noi înmatriculate pe teritoriul RM, pentru anul 2017. Comparând TOP 20 al anului 2016 cu cel din 2017, remarcăm faptul că în 2017 Dacia au vândut cu 366 automobile mai mult, Skoda a vândut cu 48 auto mai mult, Hyundai a vândut cu 76 auto mai mult, Toyota cu 180 mai mult, Mercedes cu 21 mai mult, Suzuki cu 150, Ford cu 92, Renault cu 93 mai mult. Dacia şi Suzuki au atins cea mai mare creştere în comparaţie, pentru aceşti doi ani analizaţi în dinamică.

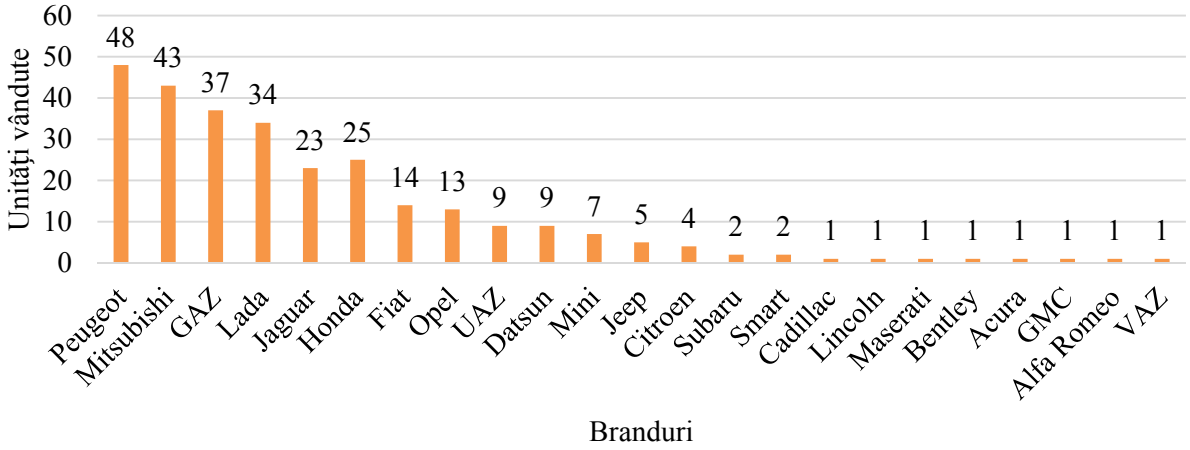


Fig. 14. TOP 21-43 auto noi înmatriculate, anul 2017 (unităţi), grupate pe branduri
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

TOPul 21-40/43 în anul 2017 a fost completat de Peugeot, care a vândut cu 15 maşini mai mult, însă aceasta nu a fost suficient pentru a păstra poziţia în TOP 20. Mitsubishi a vândut cu 16 maşini mai mult, GAZ cu 30 mai mult, justificâm cu câştigarea granturilor de stat şi înmatricularea

acestor automobile ca şi autospeciale. Lada a vândut cu 26 automobile mai mult. Pentru restul brandurilor creşterile nu sunt atât de semnificative.

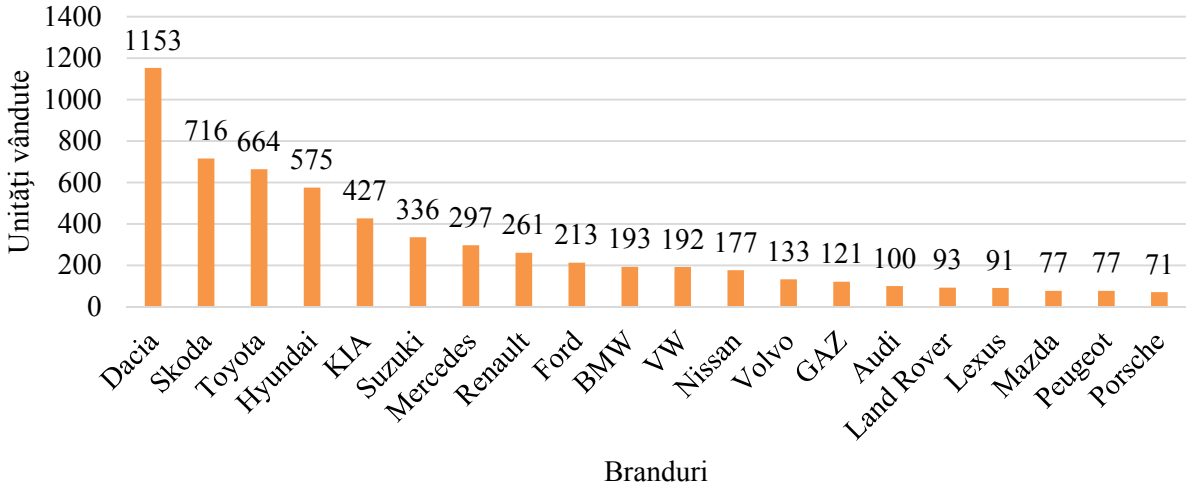


Fig. 15. TOP 20 auto noi înmatriculate, anul 2018 (unităţi), grupate pe branduri
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

TOPul 20 automobile noi înmatriculate în RM pentru anul 2018, a fost reprezentat pe branduri în figura 15. În figura 16, puteţi observa TOPul 21-40 al automobilelor noi înmatriculate pe teritoriul RM, pentru anul 2018. Comparând anul 2017 cu 2018, remarcăm că Dacia a vândut cu 63 de auto mai mult faţă de anul precedent, Skoda cu 18 mai mult, Toyota cu 126 mai mult şi s-a repoziţionat pe locul III, Hyundai cu 40 de auto mai puţin, din această cauză a pierdut o poziţie în TOP, KIA a vândut cu 216 auto mai mult şi s-a ridicat în clasament cu 4 poziţii, fiind pe locul V, Suzuki a vândut cu 31 auto mai mult, Mercedes a vândut cu 19 auto mai puţin.

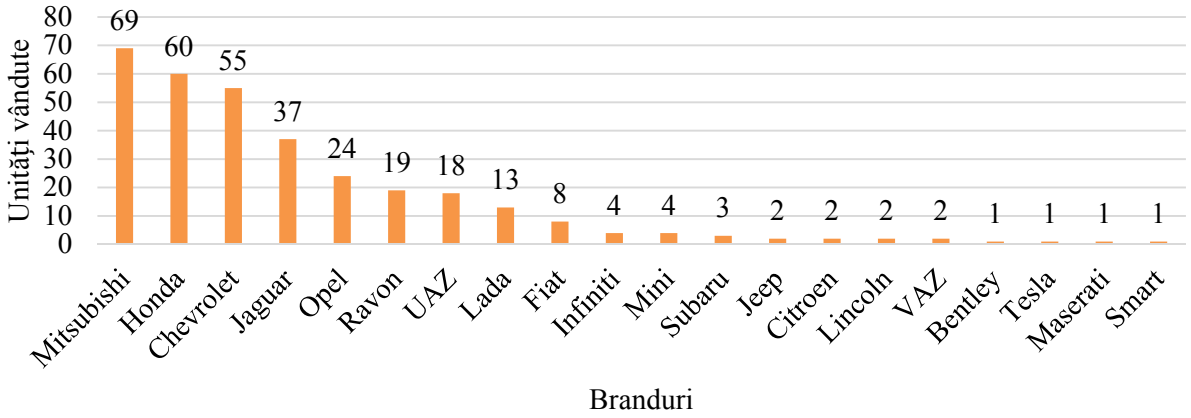


Fig. 16. TOP 21-40 auto noi înmatriculate, anul 2018 (unităţi), grupate pe branduri
Sursă: Realizat de către autor în baza datelor oferite de către ÎS CRIS Registru şi DAAC Hermes

Mitsubishi a vândut cu 26 auto noi mai mult în anul 2018 faţă de anul 2017, Honda cu 35 mai mult, Chevrolet a vândut cu 18 auto mai puţin, Jaguar a vândut cu 14 auto mai mult. Majorările sau diminuările vânzărilor de automobile pentru TOP 21-40/43 pentru restul brandurilor nu sunt atât de semnificative.

CONCLUZIE

Menţionăm faptul că analiza comparativă nu a fost efectuată pe clase de automobile: Clasa A (automobile foarte mici), Clasa B (automobile mici), Clasa C (prima clasă medie), Clasa D (clasa medie), D (prmeium), E (clasa business), F (clasa superioară), J (SUV, small OFF-road), J (premium), MPV (multi-purpose vehicles), LCV (comercial, de până la 2 t), CV (comercial, de până la 3,5t), Pick up, S (sport, coupe, cabrio). Această cercetare a fost efectuată pe totalul de branduri vândute şi înmatriculate pe teritoriul Republicii Moldova. Prin această analiză, pot fi incluse şi automobile noi comercializate de peste hotare şi inmatriculate pe teritoriul ţării.

Vom efectua în cercetările urumătoare o analiză a comercializării automobilelor noi pe categorii de clase, vom compara totalurile acestora pentru perioada anilor 2015-2018. La fel, vom aduce în cercetarea următoare date referitoare la înmatriculările automobilelor de mâna a doua cu vârsta cuprinsă între 8-10 ani, 5-7 ani, 2-4 ani. Vom oferi date ale înmatriculărilor lunare de maşini second-hand pe teritoriul Republicii Moldova şi vom aduce o cotă ale automobilelor second-hand importate şi revândute pe teritoriul ţării.

BIBLIOGRAFIE

[1] Date statistice oferite de Biroul Naţional de Statistică
[2] Date statistice oferite de către ÎS CRIS Registru
[3] Date statistice oferite de către S.A. DAAC Hermes
[4] În Europa au scăzut serios vânzările de maşini cu motoare diesel! Statistica din primele trei luni din 2018. [online]https://autoblog.md/in-europa-au-scazut-serios-vanzarile-de-masini-cu-motoare-diesel-statistica-din-primele-trei-luni-din-2018/ Accesat la data de [06.08.2019]
[5] Creştere uimitoare a vânzărilor de maşini noi ân anul 2017. Ce aleg moldovenii? [online] https://autoblog.md/crestere-uimitoare-vanzarilor-de-masini-noi-anul-2017-ce-aleg-moldovenii/ Accesat la data de [06.08.2019]
[6] Iată ce maşini noi şi-au cumpărat moldovenii în prima jumătate a anului 2016. [online] https://autoblog.md/iata-ce-masini-noi-si-au-cumparat-moldovenii-in-prima-jumatate-a-anului-2016/ Accesat la data de [06.08.2019]

EFECTELE TAXELOR ASUPRA TURISMULUI. EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ

Elena TURCOV
Ana TURCOV
Academia de Studii Economice din Moldova
Mun. Chiţinău, str. Mitropolit Bănulescu-Bodoni, 61.
tel.: 022 402 952
e-mail: elenaturcov@gmail.com , anaturcovf@gmail.com

Abstract:
The majority of governments use tourism as a source of revenue. However, as tourism is still regarded by a good part of public authorities as a non-essential activity, any form of tourism services taxation is progressive, depending on the consumer's income. Like other indirect taxes, those imposed on tourist products can be "ad valorem" (a certain percentage of the price) or specific (determined as a fixed amount). In general, taxes can be divided into three main groups: Taxes imposed on commercial tourist products; Taxes imposed on consumers as tourists; Taxes paid by the consumer when buying the services.
The article analyzes the international experience regarding the application of different tax systems in the tourism industry.

Keywords: *Tourism, Taxes, International Tourism, Tourist products.*

JEL:*Q57, Q58*

Introducere

Scopul principal al politicii economice în turism este maximizarea contribuţiei turismului în promovarea bunăstării naţionale**.** Acest scop include:

- optimizarea contribuţiei veniturilor în balanţa de plăţi;
- stimularea balanţei regionale de plăţi;
- crearea locurilor de muncă;
- stimularea şi redistribuirea veniturilor;
- promovarea bunăstării sociale;
- stimularea veniturilor provenite din colectarea impozitelor şi taxelor.

Majoritatea guvernelor utilizează turismul în calitate de sursă a veniturilor. Însă, aşa cum turismul este încă privit de către o bună parte a autorităţilor publice ca o activitate neesenţială, orice taxare individuală a serviciilor turistice este progresivă, în dependenţă de veniturile consumatorilor. Ca şi alte taxe indirecte, cele impuse asupra produselor turistice pot fi „ad valorem" (un procent oarecare din preţ) sau specifice (determinate ca o sumă fixă). În general, taxele pot fi divizate în trei grupe principale:

- taxe impuse asupra produselor turistice comerciale;
- taxe impuse consumatorilor în calitate de turişti;
- taxe achitate de către consumator la cumpărarea serviciilor.

Taxele aplicate produselor turistice sunt exemple de taxe de consum. De obicei, ele sunt achitate de către producători, care apoi decid dacă ele pot fi în continuare achitate de către turistul consumator, iar aceasta depinde de elasticitatea cererii pentru acest produs. Într-o economie înalt competitivă este imposibilă ridicarea preţurilor de către un producător şi menţinerea, în acelaşi timp, a cererii pentru produsul său, de aceea producătorii sunt nevoiţi să restituie taxele. Situaţia este inversă într-o economie-monopol, în care inelasticitatea cererii determină achitarea taxelor de acest tip de către consumatori. Ţinta acestor taxe, de obicei, sunt serviciile de cazare, alimentaţie şi agrement.

Pentru activitatea turistică este specific faptul că taxele aplicate serviciilor produse în localitatea X, pentru turiştii din localitatea Y, sunt suportate de către aceşti vizitatori. Uneori, în funcţie de elasticitatea cererii, guvernul impozitează turiştii, indiferent de serviciile şi produsele procurate. Aceste taxe sunt colectate de către vamă.

Unele state îşi impozitează rezidenţii săi, care vor să călătorească peste hotare, introducând taxe de ieşire sau de călătorie. Aceasta se face pentru a descuraja ieşirea banilor din ţară şi pentru a stimula consumul intern.

Alte state, au introdus o taxă de sosire în ţară, politică ce este similară politicii de fixare a unor preţuri înalte pentru deschiderea vizelor şi perfectarea altor documente de intrare în ţară, acţiuni ce ridică preţul ofertei turistice.

O altă formă de taxe, cea mai frecvent utilizată este aşa numita taxă de plecare, achitată atât de către rezidenţii ţării, care pleacă în călătorie, cât şi de turiştii care părăsesc o destinaţie.

De remarcat că există o legătură între taxarea activităţilor turistice şi cheltuielile guvernamentale în acest sector. O bună parte a cheltuielilor guvernamentale în turism sunt direcţionate spre trei domenii:

- investiţiile în infrastructură;
- stimularea dezvoltării turistice;
- susţinerea marketingului turistic.

În majoritatea statelor, guvernul este responsabil pentru dezvoltarea infrastructurii economice. Dezvoltarea acestei infrastructuri implică investiţii în transportul public, sectorul energetic, serviciile de salubritate, sanitare, medicină, comunicaţii etc. Într-o economie de piaţă pură, toate aceste servicii ar fi furnizate de către întreprinderi private, dar, pentru a asigura eficacitatea şi evitarea pierderilor, guvernul îşi asumă o responsabilitate majoră pentru activitatea acestor sectoare.

O parte foarte mică a infrastructurii este destinată, în special, turismului. Drumurile, aeroporturile şi terminalele sunt utilizate atât de către vizitatori, cât şi de rezidenţi. Totuşi, turismul este principalul factor care impune dezvoltarea infrastructurii.

Dacă turismul este suficient de identificabil în calitate de utilizator al infrastructurii, este posibilă evitarea impozitării suplimentare a turiştilor. Astfel, dacă sunt efectuate investiţii importante în dezvoltarea infrastructurii, aceste investiţii şi cheltuielile de întreţinere pot fi recuperate pe baza impozitării întreprinderilor, a căror dezvoltare devine posibilă în acest caz.

Printre metodele principale, prin care guvernul ar putea facilita dezvoltarea turismului, pot fi menţionate:

Efectuarea cheltuielilor directe:

- împrumuturi şi subvenţii;
- împrumuturi pe termen lung la o rată redusă a dobânzii;
- participarea statului la asigurarea echităţii sociale;
- finanţarea cursurilor de perfecţionare profesională a personalului.

Asigurarea unor facilităţi comerciale:

- reducerea impozitelor;
- neimpozitarea importului de materiale şi echipamente pentru industria turistică;
- condiţii preferenţiale pentru concesiunea sau vinderea terenurilor.

Acordarea garanţiilor:

- bonuri de garantare a împrumuturilor comerciale pentru investiţii în infrastructura turistică;
- permise de lucru pentru lucrătorii străini.

Cheltuielile publice afectează întreprinderile comerciale în două moduri. În primul rând, ele pot reduce cererea de capital sau costul capitalului în aşa fel, încât productivitatea marginală a unei investiţii să atingă un nivel viabil. În al doilea rând, ele pot reduce cheltuielile operaţionale ale furnizorilor de servicii turistice, majorând rentabilitatea şi stabilitatea pe termen lung a întreprinderilor. Astfel, guvernele direcţionează cheltuielile lor spre acele domenii, în care efectele asupra creării locurilor de muncă sunt maxime. Majoritatea cheltuielilor sunt destinate dezvoltării serviciilor de cazare, amenajării obiectivelor turistice şi doar o mică parte sunt investite în agenţiile de turism, tur-operatori etc.

Există, însă, şi două obiecţii importante la utilizarea cheltuielilor publice în dezvoltarea turismului. Prima este că oferirea facilităţilor poate disproporţiona piaţa. Acordarea subvenţiilor întreprinderilor turistice, ce oferă locuri de muncă, poate susţine şi acele afaceri care nu ar putea supravieţui într-o economie competitivă. Altă opţiune este că, în cazul utilizării incomplete a infrastructurii, o parte a beneficiilor generate vor fi asimilate de către turişti, şi nu de către furnizorii serviciilor. Cu alte cuvinte, turiştii vor beneficia de preţuri reduse pentru serviciile turistice. În cadrul turismului naţional acest fapt este nesemnificativ, doar dacă guvernul nu urmăreşte dezvoltarea unor destinaţii mai puţin populare. La nivel internaţional, însă, guvernul poate astfel stimula sosirea turiştilor străini.

Al treilea domeniu, care pare a fi preferenţial pentru investiţiile guvernamentale, îl reprezintă activităţile de marketing ale oficiilor de turism, la nivel naţional numite organizaţii naţionale de turism.

Puţine dintre aceste organizaţii sunt nonguvernamentale, majoritatea fiind departamente guvernamentale sau organisme semiautonome. Guvernele se implică, în primul rând, pentru că furnizorii individuali de produse turistice nu întotdeauna sunt capabili să subordoneze concurenţa programelor cooperative de marketing, în plus, ei au şi interese diferite. În al doilea rând, guvernele urmăresc un beneficiu economic naţional din activitatea turistică.

Principalele cheltuieli ale organizaţiilor naţionale de turism sunt cele de marketing, şi anume:

- studiul pieţei;
- dezvoltarea relaţiilor cu publicul;
- publicitatea şi activitatea editorială;
- distribuirea produselor turistice;
- dezvoltarea produselor turistice noi.

Astfel, marketingul centralizat are scopul de a majora cererea internaţională pentru o destinaţie turistică. Orice diferenţă în efectul preţurilor poate fi mai puţin importantă pentru guvern decât un flux mai mare de turişti spre o destinaţie şi orice cheltuieli turistice majorate. Deci scopurile programelor guvernamentale de marketing sunt maximizarea fluxurilor de turişti şi a veniturilor obţinute din turism.

Guvernele utilizează o combinaţie de taxe şi cheltuieli pentru a redistribui resursele, veniturile şi beneficiile economice. De obicei, această repartizare priveşte economia în general, dar este deosebit de importantă şi pentru turism. Taxele, impozitele şi majorările, ce urmăresc un singur scop, pot fi însoţite de controale ale preţurilor, măsuri ale politicii monetare etc. În turism sunt câteva exemple de politici redistribuitive, care se referă la:

- dezvoltarea regională;
- turismul social;
- controlul preţurilor pe piaţa factorilor de producţie.

CONCLUZII.

Evaluarea experienţei internaţionale privind direcţiile de dezvoltare a industriei turistice ne prmit să constatăm cîteva momente-cheie, care ar putea fi utile în promovarea unei politici economice eficiente în domeniul turismului.

În primul rînd, sunt imporante investiţiile guvernamentale în infrastructura turistică, care reprezintă o dovada că statul consideră turismul un sector economic vital.

De remarcat că aşa a început dezvoltarea tursimului în Franţa, Spania, Turcia, Tunis, Egipt şi în alte state.

În alt context implicarea guvernului este necesară în supravegherea si reglementarea calităţii produsului touristic prin implementarea unui sistem eficient de certificare si clasificare a serviciilor turistice.

De menţionat strategia de creştere a calităţii produsului turistic naţional al Republicii Italiene.

Dezvoltarea peiţelor tursitice naţionale a fost posibilă dar şi realzată prin intermediul marketingului guvernamental al serviciilor turistice, activitate esenţială pentru toate statele cu tradiţii în turismul internaţional.

Toate acestea sînt acţiuni necesare de realizat pentru crearea produsului turistic naţional.

Taxarea delimitată şi diferenţiată a tursimului internaţional emitent ar putea crea venituri suplimentare pentru dezvoltarea turismului internaţional receptor în Republica Moldova.

BIBLIOGRAFIE:

1.TURCOV Elena, Coordonarea Turismului, ASEM, 2006, Chisinau.
2.NISTOREANU Puiu, Management în Turism, ASE, 2002, Bucureşti.
3.BĂLTĂREŢU Andreea Mihaela, Economia Turismului Intern şi Internaţional, Pro Universitaria, 2008, Bucureşti.

IDENTIFICATION OF PROBLEMS IN THE SECTOR OF PUBLIC FOOD SERVICES IN CHIŞINĂU MUNICIPALITY

Olga TABUNŞCIC
Academia de Studii Economice a Moldovei
Adresa: Republica Moldova, mun. Chişinău, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 61, MD-2005, Telefon: + 37322224128, Fax: +37322221968,
olga.tabunscic@gmail.com

Abstract
The following article presents the results of a study that allowed to identify the existing problems in the public food sector. In order to carry out the research, managers and employees, activating in different kinds of public catering facilities, participated in a survey. As a result, were identified the problems which decrease the competitiveness of the economic units in the concerned sector. Thus, at the present, the most important problems which are facing the economic units in the public food service are: lack of qualified human resources, high cost of rent, obsolete machinery and equipment, lack of employment management system, low rate of payment, unsatisfactory working conditions.

Key words*:* public food, problems, economic units, human resources, competitiveness

Jel Clasification: L83, O39

INTRODUCERE

Alimentaţia publică este o ramură specifică a economiei naţionale, care la nivel de ţară are menirea să rezolve un complex de probleme şi să asigure creşterea nivelului de trai al populaţiei. Piaţa alimentaţiei publice se referă la cea prestatoare de servicii, deşi activitatea este una mult mai complexă şi include, inclusiv fabricarea de produse culinare. Actualmente se observă o tendinţă de creştere a numărului de unităţi economice din acest sectot. Conform datelor statistice, în perioada anilor 2014-2017 numărul total de întreprinderi a crescut cu 5,1%. Dacă să analizăm grupa „activităţi de cazare şi alimentaţie publică" ritmul de creştere în această perioadă a fost mai ridicat – 9,6%, ceea ce înseamnă, că o altă componentă a acestei grupe - Hoteluri şi alte facilităţi de cazare a avut o creştere de peste 18% (de la 133 întreprinderi în anul 2014 la 158 în anul 2017). [8]

La etapa actuală unităţile economice din acest sector se confruntă cu un şir de probleme care diminuiază competitivitatea acestora.

În acest scop ne-am propus un studiu care are drept obiectiv identificarea problemelor din domeniul vizat şi dezvoltarea unei cercetări ştiinţifice în scopul identificării modului în care întreprinderile din alimentaţia publică urmăresc dezvoltarea competitivităţii precum şi importanţa pe care aceasta o are la dezvoltarea întreprinderilor.

MATERIALE ŞI METODE

În vederea realizării studiului menţionat s-a aplicat sondajul. Pentru a determina eşantionul supus cercetării au fost utilizate metode nealeatorii, bazate pe raţionament, pentru ce au fost elaborate două chestionare cu scopul de a fi aplicate managerilor şi angajaţilor care îşi desfăşoară activitatea în întreprinderile de alimentaţie publică din municipiul Chişinău. Datele acumulate au permis identificarea viziunii conducătorilor asupra nivelului de competitivitate a întreprinderilor pe care le gestionează, evidenţierea principalelor probleme cu care acestea se confruntă. Chestionarele au fost elaborate astfel încât să fie suficient de scurte, dar tot odată să cuprindă o serie de întrebări, care ar permite obţinerea de rezultate relevante.Toate chestionarele au fost completate on-line, fiind

distribuite în funcţie de adresant. Astfel, solicitărilor noastre au răspuns 117 manageri de diverse tipuri de unităţi de alimentaţie publică (UAP) şi 202 angajaţi.

REZULTATE

În rezultatul prelucrării anchetelor s-a constatat că dintre cei 117 manageri, care au răspuns solicitărilor noastre 78,6% reprezintă sectorul privat, iar 21,4% - sectorul municipal. După tipul UAP, respondenţii s-au repartizat în felul următor (Figura 1.)

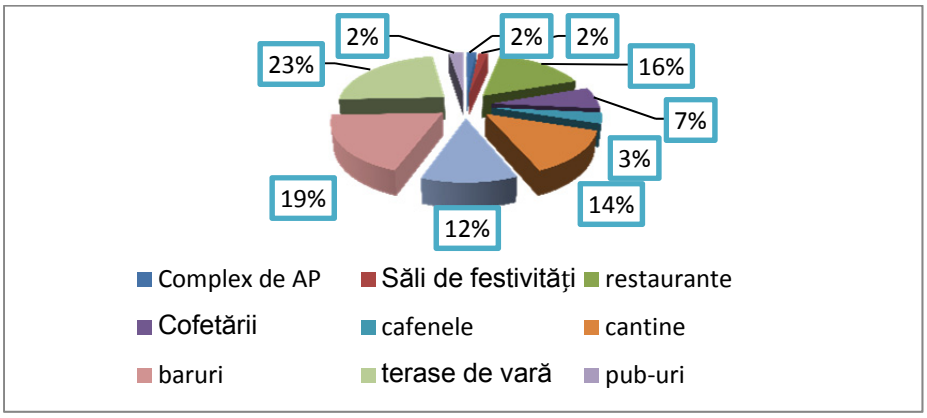


Fig. 1. Repartizarea respondenţilor-manageri după tipul unităţii

Din figura de mai sus se vede, că respondenţii acoperă practic toate tipurile de UAP. Ponderea cea mai mare - 23% reprezintă terasele de vară, fiind urmate de 19% - baruri şi 16% - restaurante.

Numeroase cercetări [5] asociază competitivitatea firmei cu eficienţa, eficacitatea acesteia, performanţa ei. Evident, că există legătură între conceptele menţionate. La următoarea întrebare referitor la evaluarea de către manageri a nivelului de competitivitate al companiei pe care o conduc, în mare parte, respondenţii s-au referit atât la situaţia UAP în comparaţie cu altele din domeniu, dar şi la indicatorii de performanţă a întreprinderii. Un nivel foarte înalt de competitivitate al întreprinderii, exprimat prin aprecierea „excelent" îl consideră doar 3,4% din respondenţi (Figura. 2). Cea mai mare pondere (34%) aparţine respondenţilor, care consideră, că nivelul competitivităţii întreprinderii poate fi exprimat prin calificativul satisfăcător, iar 33% -nesatisfăcător. Desigur, aprecierea fiecărui respondent este subiectivă, nu se bazează pe calcule concrete, care ar confirma nivelul respectiv.

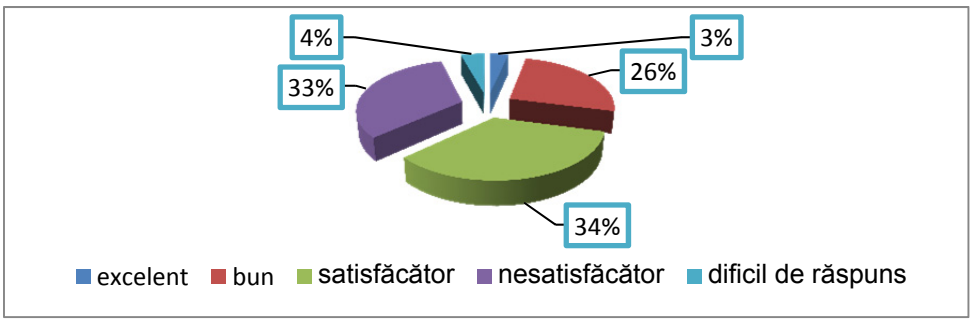


Fig. 2. Aprecierea competitivităţii întreprinderii de către managerii-respondenţi

Tot odată, ne îngrijorează faptul, că fiecare al treilea manager consideră, că situaţia în întreprinderea pe care o gestionează este una destul de dificilă, fapt care i-a făcut să aprecieze competitivitatea întreprinderii ca nesatisfăcătoare. În acest context, evident, ne-a interesat care sunt acele probleme cu care se confruntă mai des unităţile din acest sector al economiei naţionale şi care

creează dificultăţi pentru o activitate cât mai eficientă. Principalele, menţionate de respondenţi le-am sistematizat şi le-am prezentat în Figura 3.

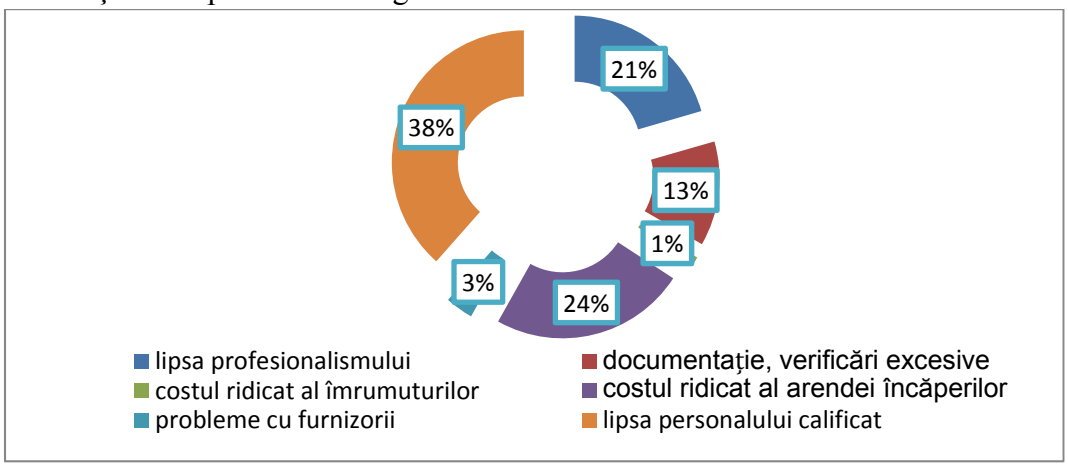


Fig. 3. Răspunsurile respondenţilor la întrebarea „Care este principala dificultate în funcţionarea pe piaţa alimentaţiei publice a companiei pe care o conduceţi?"

Cea mai mare dificultate cu care se confruntă astăzi UAP din municipiul Chişinău ţine de lipsa personalului calificat. Anume această problemă, ca fiind cea mai mare dificultate, au menţionat-o 38,5% din respondenţi. Acest lucru este explicabil şi era de aşteptat dacă luăm în considerare, că datele statistice demonstrează un nivel foarte scăzut a câştigului salarial brut lunar în sectorul alimentaţiei publice. Este foarte mic atât ca mărime absolută, cât şi în comparaţie cu media pe toate activităţile economice cât şi pe grupul „activităţi de cazare şi alimentaţie publică". Pentru anul 2017 pentru angajaţii din sectorul „Restaurante şi alte activităţi de servicii de alimentaţie" mărimea acestuia era de 3471,3 lei, ceea ce reprezintă 62% din câştigul salarial mediu brut lunar pe toate activităţile economice [7]. Tot odată, această problemă, care a fost menţionată de mulţi manageri de UAP, explică şi nivelul scăzut de competitivitate a multor întreprinderi din sector. Este cunoscut faptul, că nivelul şi calitatea vieţii angajaţilor întreprinderii este determinată în mare măsură de nivelul veniturilor acestora, de aceea compania trebuie să se străduiască să ofere angajaţilor săi un venit suficient, cel puţin pentru a satisface pachetul nominal de nevoi. În cazul în care acest lucru nu se întâmplă, angajaţii pleacă din această întreprindere, iar uneori şi din sector. O caracteristică importantă a UAP o reprezintă importanţa dominantă a factorului uman în asigurarea competitivităţii întreprinderii. Calificarea angajaţilor, abilităţile pe care le posedă, gradul de creativitate, dezvoltarea competenţelor sunt factorii – cheie, care determină succesul unei întreprinderi de alimentaţie publică. O altă problemă menţionată cu o pondere suficient de mare – 21% este lipsa profesionalismului. Fiecare al 5-lea manager-respondent afirmă, că chiar dacă are angajaţi, care activează, totuşi profesionalismul lor este sub nivelul aşteptărilor pe care le au managerii. Deci, putem conchide, că problemele ce ţin de factorul uman, sunt cele mai importante pentru sectorul alimentaţiei publice la moment. Cumulativ au confirmat acest lucru 59% din respondenţi.

În condiţiile actuale se constată tendinţa de scurtare a ciclului de viaţă al „forţei de muncă" ca şi produs sau marfă în ceea ce priveşte rata de învechire a cunoştinţelor, abilităţilor şi deprinderilor profesionale ale angajaţilor. Este considerat, că după absolvirea instituţiei de învăţământ superior, în medie, 20% din cunoştinţe sunt pierdute anual, învechirea cunoaşterii în diferite ramuri ale ştiinţei, fiind diferită.[3]. Influenţa factorului de mediu asupra activităţii personalului întreprinderii este atât de mare încât nu poate exista independent mai mult decât sistemul în care funcţionează, ceea ce înseamnă că trebuie să se dezvolte împreună cu întreprinderea şi domeniul, în care activează, în ansamblu. Practica arată că noile tehnici de dezvoltare a competitivităţii personalului apar ca urmare a studiului creativ, sistematizării, generalizării şi evaluării funcţionării diferitelor subiecte ale pieţei

muncii. Luând alţi actori de piaţă ca punct de plecare pentru propriile abordări, organizaţia dezvoltă şi implementează noi strategii comportamentale productive pe piaţa internă a muncii. Atragerea experienţei altcuiva permite să se accelereze propriul progres, sporind capacităţile întreprinderii pentru a obţine un efect sinergic în procesul de gestionare a competitivităţii personalului angajat. În acest context, problema de bază este că piaţa muncii a Republicii Moldova la moment este una deficitară, care nu are forţă de muncă calificată disponibilă.

Alte dificultăţi pe care le întâmpină UAP ţin de costul ridicat al arendei încăperilor. Acest lucru l-au menţionat 24% din respondenţi. Practic, fiecare al patrulea respondent se confruntă cu această dificultate. Managerii consideră că activitatea acestora este supusă prea multor verificări din partea diferitor organe de control, iar documentele care sunt necesare pentru a activa sunt excesive. Cel puţin, aşa văd starea lucrurilor 13% din respondenţi.

În afară de problemele enunţate dezvoltarea afacerii implică necesitatea de renovare permanentă a utilajelor, echipamentului, dar şi a încăperilor. Acest lucru îl confirmă şi respondenţii. Gradul de renovare, care se doreşte, este diferit, dar cei mai mulţi respondenţi 32,5% consideră, că de renovare are nevoie, cel puţin, 25% din activele fixe ale întreprinderii, iar 26,5% - 50% din activele fixe. Efectuarea acestor lucrări este importantă şi din punct de vedere a creării unor condiţii de muncă mai bune pentru angajaţi, ceea ce i-ar determina, chiar dacă salariul nu este suficient de mare, să rămână să activeze în cadrul întreprinderii. În UAP există diferite posibilităţi de salarizare a angajaţilor. Deşi în sectorul real este recomandabilă utilizarea sistemului tarifar de salarizare, foarte puţine întreprinderi au optat pentru sistemul tarifar de salarizare. Cel mai important element este cuantumul minim garantat al salariului în sectorul real [6], această prevedere, reprezentând principala obligaţie pentru angajatori.

Identificând problema ce ţine de personal, am întrebat managerii cum stabilesc „preţul" angajaţilor: oferă salarii mai mari pentru acei angajaţi care au dat dovadă de calitate exclusivă în domeniul pe care îl prestează sau oferă preţ echitabil. Doar 27% din respondenţi au menţionat că calitatea lucrului realizat de angajaţi este luat în considerare la stabilirea salariului. Ceilalţi - 73% - au optat pentru stabilirea unui salariu echitabil. Considerăm, că această modalitate de salarizare, care predomină la majoritatea UAP nu poate motiva personalul, care dispune de competenţe şi responsabilitate pentru a asigura calitate în munca executată. Mai des, aceştia pleacă de la aceste întreprinderi, ceea ce reduce din competitivitatea UAP. Răspunsul la altă întrebare „În compania Dvs angajaţii sunt evaluaţi prin rezultate, indiferent de calităţile personale" doar 40% din respondenţi au răspuns afirmativ, 57% - negativ, iar 3% nu au oferit un răspuns. Suntem pe poziţia, că angajaţii trebuie să fie evaluaţi prin prizma performanţei (rezultatelor) acestora. Evaluarea performanţei oferă unei organizaţii posibilitatea de a îmbunătăţi in mod constant modul de lucru, dar şi de a recompensa angajaţii care obţin rezultate în cadrul companiei şi de a stabili obiective clare care să crească nivelul de implicare a angajaţilor. Acest lucru nu este înţeles de cei 60% din respondenţi, care nu pun în prim plan rezultatele pe care le ating angajaţii. Stabilirea unui sistem corect de evaluare a performanţei trebuie să ţină cont de specificul activităţii fiecărei unităţi şi să aibă în vedere obiective clare. Este recomandabil ca procedura de evaluare a performanţei să fie derulată de specialişti în resurse umane, împreună cu managementul companiei. Spre regret, în cadrul UAP, în foarte mare parte, nu există astfel de specialişti. Acest lucru se explică prin faptul, că în alimentaţia publică predomină întreprinderi micro şi mici cu un număr redus de angajaţi, de aceea economic nu este justificată prezenţa unui specialist în resurse umane. Totuşi, gravitatea problemei este înţeleasă de majoritatea managerilor: 82% din respondenţi au menţionat, că introducerea unor schimbări în organizaţia în care lucrează poate fi efectuată doar prin schimbarea sistemului de management al personalului.

După cum am văzut mai sus, problemele ce ţin de personal prezintă interes direct pentru managerii organizaţiei, deoarece competitivitatea acestora este o verigă importantă în lanţul

competitivităţii întreprinderii şi afacerii. Atenţia suficientă pentru dezvoltarea potenţialului angajatului devine cel mai important factor în menţinerea competitivităţii. Pornind de la situaţia dificilă creată în sectorul alimentaţiei publice privind asigurarea cu personal competent, analizând viziunea managerilor asupra acestei probleme, ne-am pus ca scop să vedem, care este punctul de vedere al însăşi angajaţilor. Cu acest scop am elaborat al doilea chestionar pe care l-am adresat angajaţilor din diverse UAP. Au completat chestionarul 202 persoane. Cei mai mulţi respondenţi – 59% - au vârsta cuprinsă între 21 şi 45 ani (Figura 4) şi sunt de sex masculin (57,4%), iar femenin 43%. (Figura 5.)

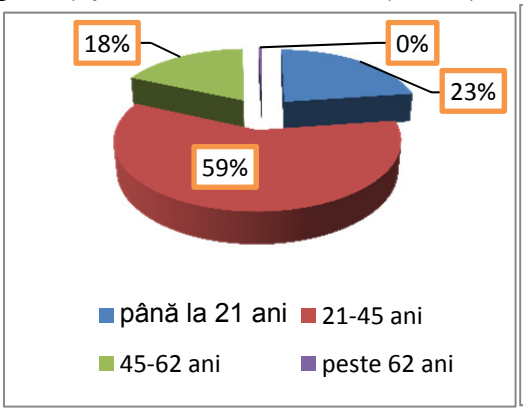


Fig. 4. Structura respondenţilor după vârstă

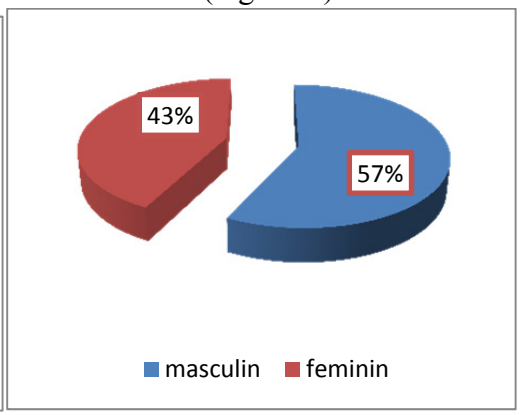


Fig. 5. Structura respondenţilor după sex

Considerăm structura angajaţilor-respondenţi optimă, deoarece 59% din cei chestionaţi au vârsta cuprinsă între 21-45 ani, ceea ce presupune, că majoritatea din ei au o experienţă de lucru şi răspunsurile pe care le-au oferit sunt mai credibile. 18% au vârsta cuprinsă între 45 şi 62 ani, experienţa fiind şi mai mare. Tot odată, 23% din respondenţi sunt cei cu o vârstă de până la 21 ani, care, deşi au o experienţă de lucru mai redusă, ar putea vedea întreprinderea cu „ochi proaspăt".

Dacă ne referim la experienţa de lucru în domeniu, 28,2% din respondenţi consideră că cunosc bine domeniu, activând mai mult de 10 ani. O experienţă de lucru în domeniul alimentaţiei publice cuprinsă între 5 şi 10 ani o au 20,8% din respondenţi; între 3 – 5 ani – 19,3%. Cei mai noi în domeniu au o vechime de până la un an şi reprezintă 8,4% din respondenţi, iar cei cu o vechime de lucru în alimentaţia publică cuprinsă între 1 şi 3 ani reprezintă 23,3% din respondenţi.

Respondenţii reprezintă practic toate activităţile din domeniu (Figura.6)

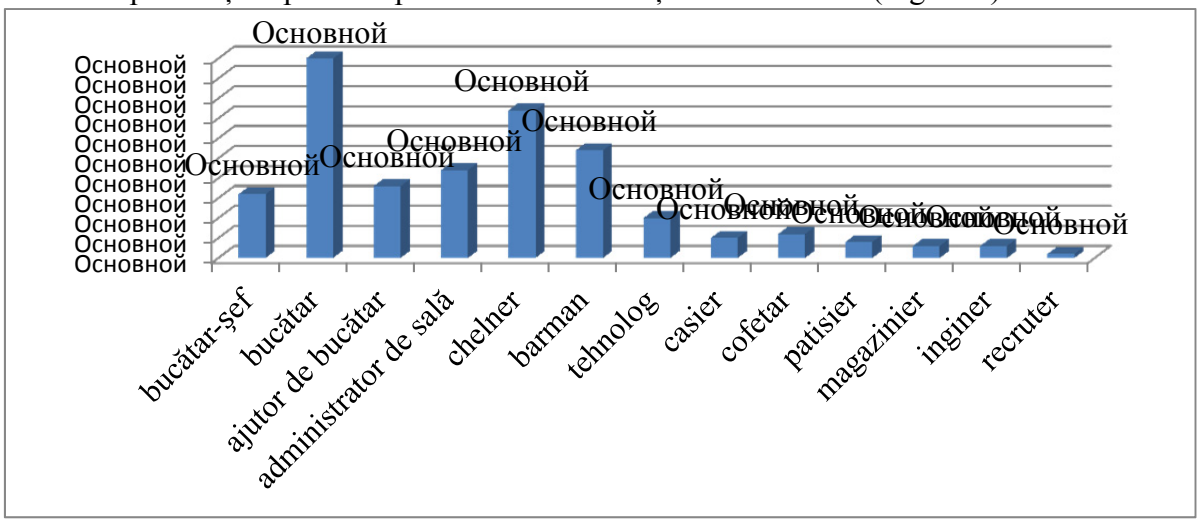


Fig. 6. Repartizarea respondenţilor după tipul de activitate

Din cele prezentate în figura 6 constatăm, că 41,6% din respondenţi sunt bucătari (am inclus şi bucătari-şefi şi ajutori de bucătar). Acestea sunt persoanele care asigură componenta de producţie a unei

UAP, responsabili de calitatea pregătirii şi prezentării preparatelor culinare. Respondenţii activează în diferite tipuri de UAP (Figura 7.) Cei mai mulţi câte 29% activează în cafenele, restaurante, 18% în baruri, 12% în cantine. Respondenţi din alte tipuri de UAP sunt mai puţini: câte 3% activează în PUB-uri şi cofetării, câte 2% din săli de festivităţi şi secţii culinare, alte tipuri de unităţi.

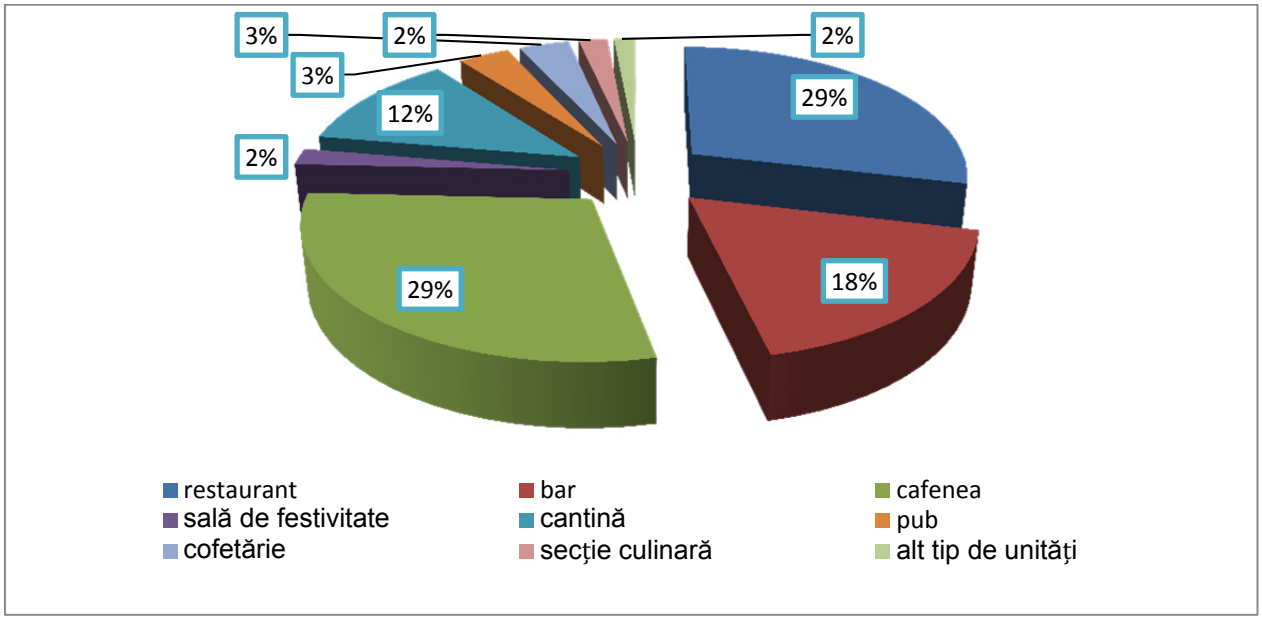


Fig. 7. Structura respondenţilor după locul de activitate

Caracteristica profilului respondentului l-am continuat cu nivelul studiilor pe care aceştea le posedă. Rezultatele sunt prezentate în figura 8.

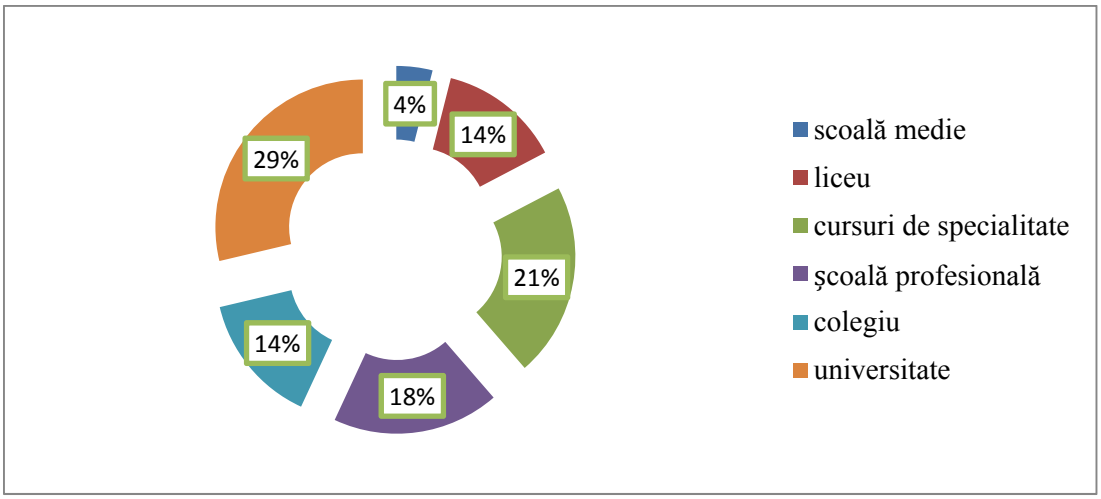


Fig. 8. Structura respondenţilor după nivelul studiilor

Cei mai mulţi respondenţi – 29% au studii superioare, absolvind o universitate, studii profesionale obţinute după absolvirea colegiului au 14% din respondenţi. Au absolvit şcoala profesională – 18%, iar 21% din respondenţi au finalizat cursuri de specialitate. Cu studii liceale sunt 14% din respondenţi şi 4% au absolvit şcoala medie.

În ce priveşte calificarea pe care au obţinut-o respondenţii în urma studiilor efectuate, acestea sunt foarte diverse. Concluzia de bază care se desprinde este că, în mare parte, calificarea pe care au obţinut-o angajaţii prin formarea sa nu corespunde cu calificarea necesară pentru activitatea pe care

o efectuează. Faptul că 27,6% din angajaţi nu au răspuns la această întrebare, unica la care s-au înregistrat lipsa de răspunsuri (la celelalte întrebări au răspuns toţi), considerăm că indică că şi ei nu activează conform calificării obţinute.

De exemplu, calificarea de bucătar au obţinut-o 11,3% din respondenţi, pe când activează în calitate de bucătar (Figura 6.) - 41,6%. Acelaşi lucru îl observăm pentru alte posturi: chelner, barman. Marea majoritate din ei învaţă din experienţă, ceea ce ar putea avea efecte negative, în deosebi la început de activitate. Lipsa de competenţe, cunoştinţe şi experienţă în domeniu ar putea aduce daune nu doar angajatului însă şi întreprinderii în întregime prin pierderea unor clienţi sau chiar prin ştirbirea imaginii unităţii în ansamblu. Tot odată, mai mult de jumătate din respondenţi (51,5%), după cum menţionează ei sunt la etapa de pregătire şi formare ca specialist în domeniul pe care îl desfăşoară (Figura 9.). Învăţarea are loc la locul de muncă. Învăţarea, în general, şi învăţarea la locul de muncă în mod special, este un domeniu de studiu explorat, în mod tradiţional, de către ştiinţele educaţiei şi psihologiei, dar treptat a devenit o preocupare şi pentru organizaţii, deoarece se consideră că înţelegerea modului în care angajaţii, grupurile de lucru şi organizaţiile învaţă, poate constitui o informaţie utilă în condiţiile cerinţelor erei informatizării şi a globalizării. Deşi este suficient de dificil de asigurat învăţarea la locul de muncă, în deosebi, în domenii în care interacţiunea cu clientul este permanentă şi determină, în mare parte, şi nivelul de competitivitate pentru aceste întreprinderi, se consideră, că promovarea învăţării la locul de muncă poate ajuta firmele mici să facă faţă provocărilor şi schimbărilor viitoare. [4].

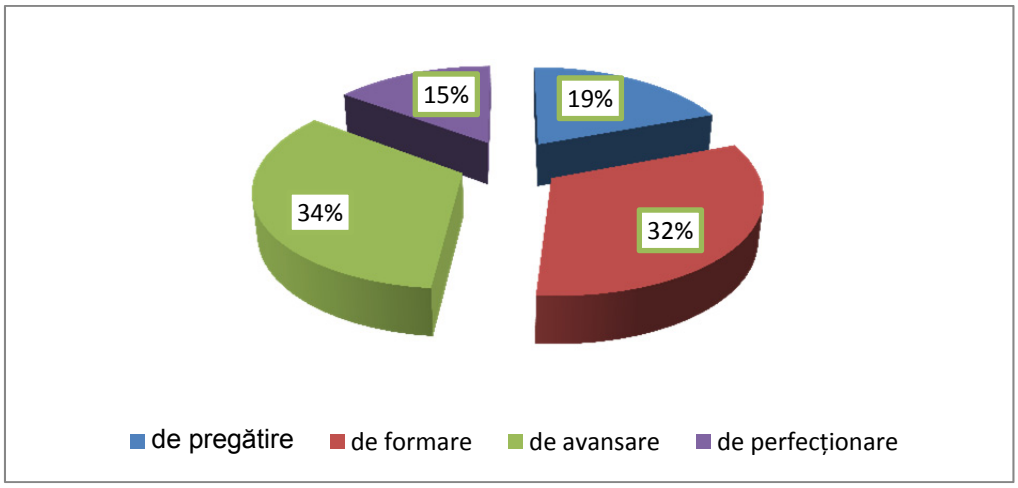


Fig. 9. Structura angajaţilor în funcţie de etapa de dezvoltare profesională la care se află.

Datorită modificărilor permanente din domeniul alimentaţiei publice, dar şi al celor conexe, cum ar fi turismul, managerii trebuie să facă faţă unor noi provocări privind instruirea angajaţilor. Cea mai mare parte a firmelor oferă instruire noilor angajaţi pentru ca aceştia să cunoască regulile de siguranţă şi procedurile pentru îndeplinirea sarcinilor de bază cerute la locul de munca. Managerul este primul care observă rezultatele muncii prestate şi primul care vede modul în care angajaţii îşi folosesc abilităţile la locul de muncă. Un program de dezvoltare a angajaţilor, planificat şi desfăşurat de manager, îi ajută pe aceştia să atingă un nivel înalt al deprinderilor şi să presteze o muncă de calitate. De asemenea instruirea desfăşurată de către manager contribuie la creşterea încrederii angajaţilor deoarece aceştia înţeleg mai bine responsabilităţile locului de muncă. Anume aceasta a permis celor care au experienţă în domeniu şi au atins anumite rezultate să fie avansaţi în carieră. Aceştia constituie 33,7% din cei chestionaţi, iar 14,8% sunt la etapa de perfecţionare.

Cercetările efectuate în diverse domenii ale vieţii economice au reliefat faptul că în spatele performanţelor întreprinderilor se află oamenii. Competitivitatea unei întreprinderi este determinată de competitivitatea angajaţilor săi. Astăzi trăim într-o lume în care ideea de competitivitate joacă un rol crucial. Astfel, fie că vorbim despre domeniul sportiv sau despre locul de muncă, peste tot este nevoie să facem faţă unor cerinţe şi să depunem efort pentru a rămâne în joc şi pentru a ne putea bucura de rezultate. Încurajarea competiţiei este bună, deoarece îi determină pe indivizi să ofere ceea ce au mai bun şi să lupte pentru a câştiga. Totuşi, la fel ca în aproape orice situaţie, excesele nu sunt bune, aşa că nici competiţia împinsă la extrem nu face excepţie de la regulă. Am dorit să aflăm cum se văd angajaţii la locul de muncă şi cât de competitivi se consideră în competiţie. Fiecare al cincilea angajat (20,3%) consideră că are un nivel de competitivitate competiţională ridicat. O competiţie sănătoasă este aceea care reuşeşte să scoată la suprafaţă abilităţile personalului, care îi inspiră pe angajaţi şi care cultivă în ei dorinţa de a creşte, de a învăţa, de a trece la un nivel superior şi de a obţine lucruri în beneficiul colectiv şi individual. Acei angajaţi care se străduiesc să avanseze şi fac paşi importanţi în cariera lor, creşterea lor fiind în acord cu ţintele de performanţă ale organizaţiei din care fac parte, sunt cei care vor aduce şi valoare companiei în care lucrează. Totuşi, nu oricine se simte confortabil într-un astfel de mediu, astfel există şi angajaţi care un se simt suficient de competitivi: 55,9% din respondenţi au apreciat nivelul de competitivitate competiţională fiind mediu, iar 23,8% - iniţial.

Managerul pretinde de la angajaţi asumarea unui set de responsabilităţi în schimbul unor recompense. Interesul instituţional este reprezentat de eficacitatea organizaţională - capacitatea ei de a-şi realiza obiectivele. Angajatul îşi asumă sarcina înfăptuirii unui set de responsabilităţi – care adesea nu este acelaşi cu cel solicitat de manager - pentru care pretinde anumite recompense. Interesul angajatului este reprezentat de fericirea personală şi bunăstarea acestuia. Întrebaţi managerii dacă în organizaţia pe care o conduc responsabilitatea angajaţilor corespunde cu competenţele acestora, 69,2% au răspuns afirmativ, iar 28,2% din managerii-respondenţi au recunoscut că responsabilitatea angajaţilor depăşeşte competenţele acestora. 2,6% nu au oferit un răspuns. Tot odată, angajaţii fiind rugaţi să estimeze nivelul de satisfacţie de activitatea pe care o realizează au răspuns diferit. (Figura 10)

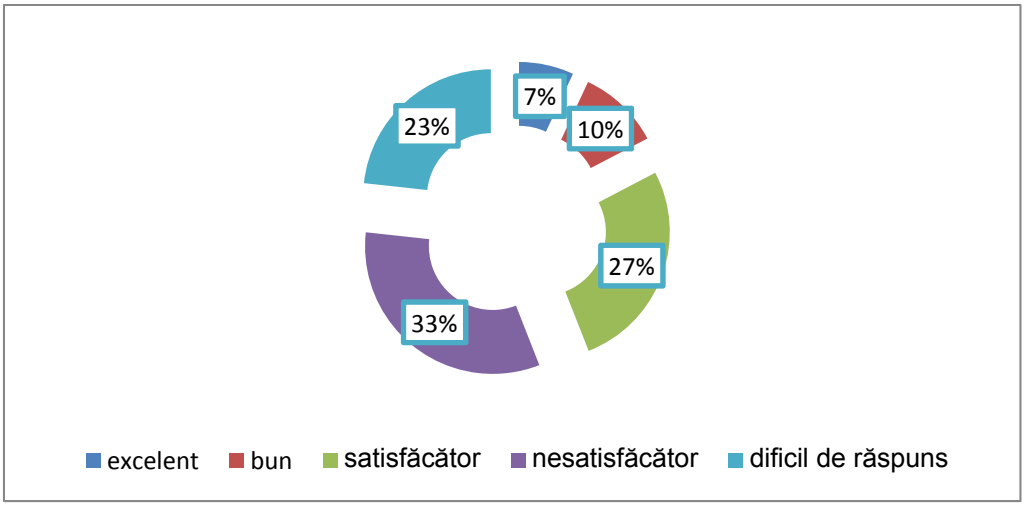


Fig. 10. Structura răspunsurilor respondenţilor privind nivelul de satisfacţie de activitatea profesională.

Deci, doar 44% din respondenţi într-un fel sau altul sunt satisfăcuţi de activitatea profesională pe care o desfăşoară în UAP. Fiecare al treilea angajat chestionat simte disconfort la locul de muncă

şi nu simte satisfacţie de la ceea ce face zi de zi. Menţionăm şi numărul mare de persoane cărora le-a fost dificil să estimeze nivelul de satisfacţie - 23%. Putem presupune, că majoritatea din ei de asemenea nu au o satisfacţie deplină la locul de muncă la care se află. Această concluzie am dedus-o din următoarea întrebare care le-a fost adresată: Dacă nivelul de satisfacţie nu este satisfăcător, menţionaţi cauzele. Era logic să aşteptăm răspunsul a celor persoane care au indicat această afirmaţie (33%), însă au indicat cauzele, răspunzând la această întrebare 76,2% din respondenţi.

Angajaţii au putut indica mai multe cauze, care, în opinia lor, nu îi fac fericiţi la locul de muncă. Răspunsurile s-au aranjat în felul următor (Figura 11.)

Răspunsurile respondenţilor şi ierarhizarea cauzelor de insatisfacţie în muncă au fost de aşteptat şi nu ne-au surprins. Cea mai frecventă cauză indicată de către angajaţi este cea legată de remunerare. 107 persoane sau 69,5% din cei ce au răspuns (53% din numărul total) au menţionat, că salariul pe care îl primesc ei este unul insuficient pentru a putea avea un nivel decent de viaţă. Nivelul de salarizare în domeniul alimentaţiei publice este destul de scăzut, iar datele statistice întru totul confirmă acest lucru [9].

Respondenţii menţionează şi nivelul de motivare în întregime ca fiind unul neadecvat, iar această cauză este menţionată de 27,3% din cei ce au răspuns la această întrebare.

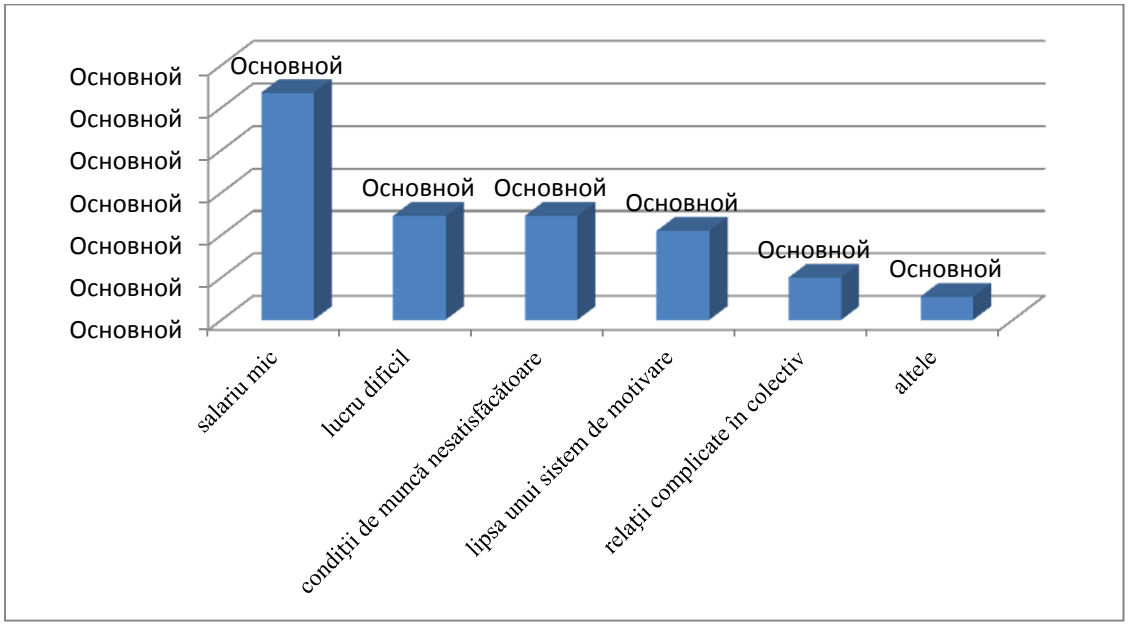


Fig. 11. Cauzele nesatisfacţiei de activitatea profesională desfăşurată de către angajaţi.

Tot odată, motivarea depinde de mai multe condiţii. T. Simons şi C. Enz [2] indică faptul că instrumentele de motivare ale angajaţilor sunt diferite, în funcţie de sectorul de activitate. Autorii menţionaţi au efectuat o cercetare prin care au studiat motivaţia angajaţilor pe domenii de activitate, în deosebi, evidenţiind că pentru creşterea motivaţiei angajaţilor care lucrează în sectorul ospitalităţii cele mai importante instrumente sunt reprezentate de un salariu bun, securitatea locului de muncă, oportunitatea de dezvoltare.

Condiţiile în care muncesc angajaţii sunt nesatisfăcătoare. Acest moment este menţionat de către 32% din respondenţii ce au răspuns la această întrebare. Ei se referă la programul de lucru, condiţiile nocive, zgomotul ş.a. Toate acestea determină ca munca pe care o realizează angajaţii să fie clasificată de ei drept una dificilă.

Deşi relaţiile complicate în colectiv au fost menţionate de dor 13% din respondenţi, considerăm această cauză una destul de serioasă pentru ca angajaţii să se simtă satisfăcuţi de munca realizată. În alimentaţia publică, deşi s-ar părea că fiecare angajat lucrează individual, lucrul este în echipă. De aceea, dacă există careva divergenţe, dacă persoanele nu se pot înţelege, pot apărea conflicte, iar acestea la rândul său duc la stres. Dacă este imposibil să fii într-un grup, motivaţia de a lucra, chiar şi cu un interes iniţial puternic, va scădea constant. În aceste condiţii, angajatul, care comunică cu clienţii, nu întotdeauna poate gestiona emoţiile sale, ceea ce are rezultate negative atât pentru client, cât şi pentru angajat, iar, în ultima instanţă, pentru organizaţie. Climatul psihologic este o componentă importantă a funcţionării eficiente a echipei, deoarece afectează productivitatea personală a angajaţilor, precum şi coerenţa, sinergia echipei. Serviciul din o unitate de alimentaţie publică presupune mai multe exigenţe, cărora trebuie să le facă faţă cei ce îşi aleg această meserie. Clientul trebuie să găsească în aceste unităţi amabilitate, ambianţă plăcută, discreţie, o atmosferă de destindere şi confort.

Pentru a avea un climat de lucru benefic este necesară selectarea persoanelor în grupuri pe baza compatibilităţii psihologice. Astăzi, însă, majoritatea colectivelor din alimentaţia publică sunt formate spontan, fără a respecta nici un principiu. Este important de a găsi omul, care are competenţele necesare (dar şi acestea nu întotdeauna sunt prezente) şi acceptă să lucreze în condiţiile oferite de angajator. Ocazional, sarcina de a forma o echipă eficientă coerentă este dată întreprinderilor mari private sau agenţiilor guvernamentale specializate. În alte cazuri, o atmosferă psihologică favorabilă este o raritate, adesea chiar un accident. Este important ca fiecare angajat să posede acele competenţe, calităţi care sunt necesare pentru postul pe care îl ocupă, tot odată având deprinderea de a lucra în echipă. Organizarea muncii în sectorul ospitalităţii constituie factorul esenţial în prestarea unor servicii de calitate. Pentru a putea îndeplini funcţiile necesare, lucrătorii care îşi desfăşoară activitatea în UAP trebuie să corespundă, ca pregătire, cerinţelor postului şi să posede o serie de calităţii necesare bunei desfăşurări a activităţii.

Dorind să aflăm care sunt 3 cele mai importante calităţi pe care trebuie să le posede un angajat la postul pe care îl deţine, am adresat această întrebare respondenţilor, iar rezultatele le prezentăm în Figura12.

Cea mai importantă calitate pe care trebuie să o deţină angajaţii este cea de comunicare. Aşa consideră jumătate din respondenţi. Obiectivul minimal pe care-l urmăresc angajaţii din diverse tipuri de unităţi de alimentaţie este satisfacerea momentană a consumatorului, iar obiectivul maxim este să-l convingă pe acesta că, de fiecare dată când va reveni, va avea aceleaşi satisfacţii. Comunicarea este importantă la toate nivelurile, începând cu personalul liniar, terminând cu directorul şi cu oaspeţii unităţii, care, în puterea anumitor circumstanţe, tind să comunice între ei. Tot odată, problemele de comunicare apar tot mai des. Acest lucru se întâmplă din cauza că se comunică tot mai mult, dar nu se comunică mai bine. Totuşi comunicarea în contextul pe care îl abordăm este mult mai largă şi complexă. Atunci când angajaţii interacţionează cu clienţii în timpul prestării serviciului, în afara comunicării propriu-zise apare şi munca emoţională: de ex. chelnerii, barmanii, administratorii de sală afişează o atitudine binevoitoare autentică sau de suprafaţă atunci când interacţionează cu clienţii. În alimentaţia publică, mai mult ca oriunde, importanţa asigurării satisfacţiei clienţilor demonstrează importanţa gestionării emoţiilor în cazul angajaţilor domeniului menţionat.

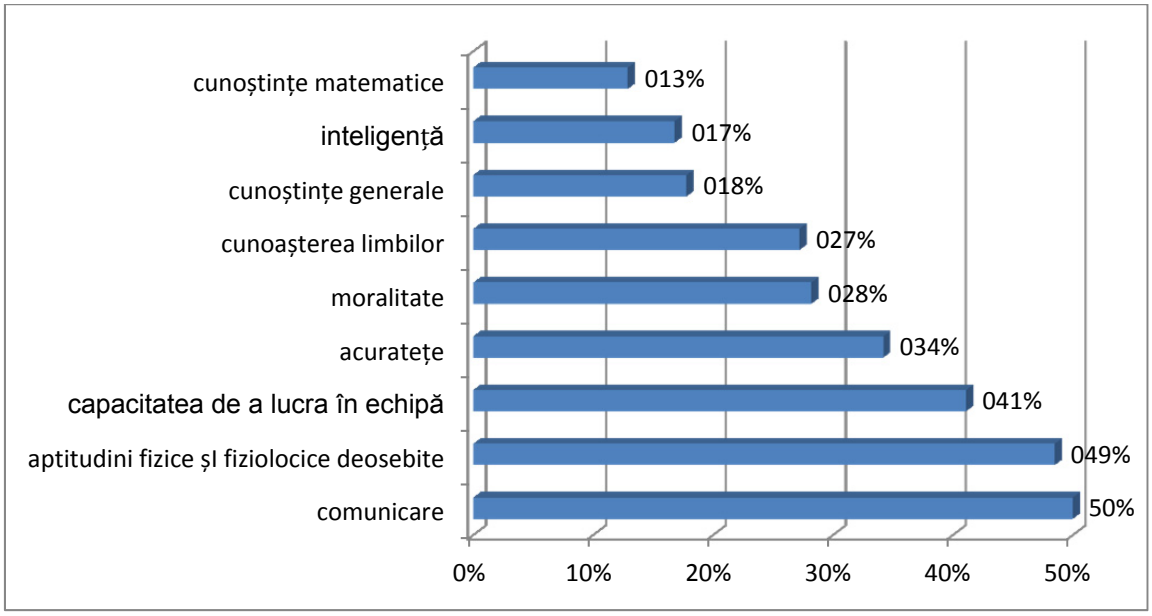


Fig. 12. Calităţile pe care trebuie să le posede angajatul în domeniul alimentaţiei publice

A.R. Hochschild [1] conceptualizează munca emoţională pe baza paradigmei referitoare la modul de acţiune în cazul serviciilor, care ilustrează serviciile ca un „spectacol" în care angajatul este „actor", clienţii sunt „audienţa", iar locaţia în care sunt prestate serviciile este „scena". Locul de muncă, precum un restaurant, oferă locaţia şi contextul care permite actorilor (ex. ospătari) să performeze în faţa clienţilor iar caracteristicile interacţiunii dintre aceştia se bazează pe normele ocupaţionale, organizaţionale sau reguli de comunicare derivate din specificul locaţiei.

Am menţionat mai sus că respondenţii consideră că lucrul pe care îl realizează ei este unul dificil. Confirmă aceasta prin evidenţierea printre primele trei cele mai importante calităţi pe care trebuie să le posede şi aptitudinile fizice şi fiziologice deosebite. Aproape jumătate din respondenţi (48,5%) consideră, că pentru ca să poţi face faţă provocărilor postului pe care îl ocupi este necesar să fii fizic sănătos şi să poţi să rezişti la cerinţele postului. Acest lucru poate fi confirmat prin faptul, că activitatea desfăşurată în unităţile de alimentaţie este complexă. Procesul tehnologic de servire a meselor se desfăşoară în mai multe etape: pregătirea salonului, primirea clienţilor, informarea acestora asupra meniurilor, efectuarea serviciului propriu-zis, precum şi acţiunile de după încheierea serviciului. Prin natura activităţii, personalul este obligat să efectueze multiple deplasări de la un loc la altul, atât în direcţie plană (orizontală), cât şi pe verticală (pe scări) şi să păstreze o vreme îndelungată poziţia ortostatică.

Efortul fizic al angajaţilor este relativ ridicat, persoanele care practică această activitate fiind supuse la contractarea unor boli ale aparatului circulator.

Capacitatea de a lucra în echipă este foarte importantă pentru domeniul alimentaţiei publice, lucru pe care l-am menţionat mai sus şi este evidenţiat de 41,1% din respondenţi.

Printre alte calităţi importante pe care trebuie să le posede cei ce activează în domeniul alimentaţiei publice se numără acurateţea (34,2%), calităţile morale (28,2%), cunoaşterea limbilor de circulaţie internaţională (27,2%).

CONCLUZII

Chestionarele aplicate managerilor şi angajaţilor din întreprinderile de alimentaţie publică din municipiul Chişinău au permis identificarea viziunii acestora asupra nivelului de competitivitate a întreprinderilor în care activează şi au permis identificarea principalelor probleme cu care se confruntă unităţile din sectorul vizat, printre care se enumeră:

- cea mai importantă problemă pentru sectorul alimentaţiei publice la moment este factorul uman. Cumulativ au confirmat acest lucru 59% din respondenţi;
- fiecare al treilea manager consideră, că situaţia în întreprinderea pe care o gestionează este una destul de dificilă, fapt care i-a făcut să aprecieze competitivitatea întreprinderii ca nesatisfăcătoare;
- costul ridicat al arendei încăperilor, acest lucru l-au menţionat 24% din respondenţi;
- multe verificări din partea diferitor organe de control şi excesul de documente necesare pentru a activa - aşa văd starea lucrurilor 13% din respondenţi;
- necesitatea de renovare permanentă a utilajelor, echipamentului, dar şi a încăperilor. Cei mai mulţi respondenţi (32,5%) consideră, că de renovare are nevoie, cel puţin, 25% din activele fixe ale întreprinderii, iar 26,5% - 50% din activele fixe;
- salariile angajaţilor nu sunt stabilite în dependenţă de calitatea lucrului efectuat - doar 27% din respondenţi au menţionat că calitatea lucrului realizat de angajaţi este luat în considerare la stabilirea salariului, ceilalţi - 73% - au optat pentru stabilirea unui salariu echitabil. Considerăm, că această modalitate de salarizare, care predomină la majoritatea unităţilor nu poate motiva personalul, care dispune de competenţe şi responsabilitate pentru a asigura calitate în munca executată. Ca rezultat, deseori aceştia pleacă de la aceste întreprinderi, ceea ce reduce din competitivitatea unităţilor de alimentaţie publică;
- introducerea unor schimbări în organizaţia în care lucrează poate fi efectuată doar prin schimbarea sistemului de management al personalului – aceasta au menţionat 82% din respondenţi;
- calificarea pe care au obţinut-o angajaţii prin formarea sa nu corespunde cu calificarea necesară pentru activitatea pe care o efectuează. Marea majoritate din angajaţi învaţă din experienţă, ceea ce ar putea avea efecte negative, în deosebi la început de activitate. Lipsa de competenţe, cunoştinţe şi experienţă în domeniu ar putea aduce daune nu doar angajatului însă şi întreprinderii în întregime prin pierderea unor clienţi sau chiar prin ştirbirea imaginii;
- fiecare al treilea angajat chestionat simte disconfort la locul de muncă şi nu simte satisfacţie de la ceea ce face zi de zi. Cea mai frecventă cauză indicată de către angajaţi este cea legată de remunerare - 69,5% din cei ce au răspuns au menţionat, că salariul este unul insuficient pentru a putea avea un nivel decent de viaţă;
- lucrul pe care îl realizează angajaţii din unităţile de alimentaţie publică este unul dificil. Aproape jumătate din respondenţi (48,5%) consideră, că pentru ca să poţi face faţă provocărilor postului pe care îl ocupi este necesar să fii fizic sănătos şi să poţi să rezişti la cerinţele postului.
- cele mai importante calităţi pe care trebuie să le posede cei ce activează în domeniul alimentaţiei publice, care au fost menţionate de angajaţi sunt: acurateţea (34,2%), calităţile morale (28,2%), cunoaşterea limbilor de circulaţie internaţională (27,2%).

BIBLIOGRAFIE

[1] Hochschild A.R., 2003, The Managed Heart Commercialization of Human Feeling. Twentieth Anniversary Edition With a New Afterword. University of California Press, Ltd. London, England. ISBN 0-520-23933-4, pag.340.

[2] Simons, T. &Enz, C. A. (1995) "Motivating hotel employees - Beyond the Carrot and the Stick"Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 36(1): 20-27.

[3] Старобинский Э.Е., Как управлять персоналом? - М.: АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995. С. 134-135.

[4] Manual pentru manageri, 2016, Antreneaza-ti angajatii – Dezvoltarea competentelor cheie ale angajatilor prin stimularea invatarii autodirijate. Braşov, pag.10, disponibil https://ec.europa.eu/programmes/proxy/alfresco-webscripts/api/node/content/workspace/SpacesStore/36827e32-5bae-4661-a286-1be4f087db95/TouriSME_IO3_Romana.pdf (vizitat 14.08.2019.

[5] Conferinţa ştiinţifică internaţională "Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii" : Culegere de articole selective, 25-26 sept., 2015 ISBN 978-9975-75-714-0, pag.53-61.

[6] Stabilirea salariului şi practicile de remunerare aplicate în Republica Moldova, OIM, 2017, ISSN 978-92-2-830885-3, pag. 10, disponibil https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_615692.pdf (consultat 13 august 2019)

[7] http://statistica.gov.md/public/files/publicatii_electronice/Anuar_Statistic/2018/Anuar_statistic_2018.pdf

[8]http://statbank.statistica.md

PRACTICI DE UTILIZARE A METODELOR INOVATIVE DE PREDARE-ÎNVĂȚARE ÎN CADRUL UNIVERSITĂȚILOR CU PROFIL ECONOMIC

PRACTICES OF INNOVATIVE TEACHING-LEARNING METHODS USED IN ECONOMIC UNIVERSITIES

Tatiana GAUGAŞ
ASEM, Chişinău, Bănulescu Bodoni 61,
Departamentul Marketing şi Logistică

Abstract:
The overall quality and efficiency of higher education institutions in Moldova was declining. At universities in Moldova teaching is still very teacher-centered and focused on the transmission and recall of knowledge from teacher to individual students. The overall aim is to improve the quality of higher education programs in Moldova, so they become more relevant for the labor market, also internationally. This article focuses on the experience and practices of innovative teaching-learning methods used by the University of Glouchestershire,Great Britain and Aalborg University, Danemark .The introduction of these innovative teaching methods will increase the quality of teaching and will make higher education more relevant for business, economy and society. Methods of research used:literature review,comparative analysis among three universities: Glouchestershire, Aalborg şi AESM, study visits and students interviews. In the case of foreign universities, teaching-learning activities are based on innovative student-centered methods , such as PBL, Kahoot or experiental learning, institutional factor offering support and creating a favorable environment. Analizing the results of implementing innovative methods in AESM, there are several conclusions: teachers and students appreciate it more than traditional teaching, it contributes to higher employability of students, but it also requires a more flexible institutional environment and a change of way of thinking.

***Key words**: higher education, innovative methods of teaching, PBL, student-centered learning.*

***Jel Classification**:A2, M1*

INTRODUCERE

Sistemul de învățământ din Republica Moldova la etapa actuală necesită schimbări radicale şi rapide. În țară există 29 de instituții de învățământ superior dintre care 19 sunt de stat, iar competitivitatea acestora este în scădere din cauza metodelor tradiționale de predare axate pe profesor şi bazate pe transmiterea cunoştințelor de la profesori la studenți. Odată cu concurența tot mai acerbă atît la nivel național (numărul studenților scade cu 5-9% în fiecare an datorită exodului populației peste hotare), cât şi la nivel internațional (posibilitățile tot mai numeroase ale studenților de a învăța în universitățile de peste hotare), pentru a deveni mai competitivi se impune necesitatea implementării metodelor inovative de predare-învățare: metodelor centrate pe studenți, învățarea activă sau/şi modelul PBL.

În cadrul învățământului superior se consideră că una din cele mai reuşite metode de îmbunătățire a procesului de predare este schimbarea accentului de la profesor spre cel care învață, adică definirea clară a rezultatelor învățării, pe care studenții ar trebui să le atingă la finele disciplinelor predate de profesori. În condițiile actuale, tot mai mult universitatea se axează pe învățarea şi predarea centrată pe student, bazată pe elaborarea curriculumului reeşind din finalitățile pe care studenții trebuie sa le atingă la diferite nivele.

METODE ŞI MATERIALE

Colectarea şi analiza acestor materiale s-a bazat pe analiza surselor documentare din domeniu, pe colectarea informaţiei în timpul vizitelor de lucru la universităţile partenere în cadrul Proiectului ERASMUS + „PBLMD: Introducing Problem Based Learning in Moldova: Toward Enhancing Students' Competitiveness and Employability". S-au organizat interviuri şi întâlniri cu profesorii, managerii şi studenţii Universităţii Glouchestershire, Marea Britanie şi Universitatea din Aalborg, Danemarca.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Managementul universitar încearcă să introducă o abordare nouă a procesului de predare-învăţare, şi anume individualizarea învăţământului. Se observă un accent mare pe feedback-ul studenţilor, analiza gradului de satisfacţie la nivel de fiecare disciplină separat, cât şi a programului în întregime.

Rezultatele învăţării trebuie reflectate pe 3 nivele:

- La nivel instituţional, ca afirmaţie a ceea ce absolvenţii universităţii se presupune că trebuie să poată facă;
- La nivel de program, ca afirmaţie a ceea ce absolvenţii a unui program de studii trebuie să fie capabili să facă;
- La nivel de fiecare disciplină, ca afirmaţie a ceea ce studenţii trebuie să fie capabili să cunoască şi să utilizeze la finele unui curs.[1,p.113]

Finalităţile procesului de învăţare pentru absolvenţi sunt concepute în două direcţii: ca cunoştinţe şi abilităţi generice care trebuie afişate în toate circumstanţele sau ca atribute încorporate în domeniu sau în cadrul unei discipline.

Autorii recomandă următorii paşi înainte de elaborarea finalităţilor de învăţare:

1. decizia referitor la ce cunoştinţe trebuie implicate;
2. selectarea temelor ce trebuie predate;
3. decizia referitor la obiectivele predării temei şi determinarea nivelului de performanţă atins de studenţi.

După ce sunt stabilite finalităţile cursului, se verifică dacă există o corespundere şi coordonare între rezultatele absolvirii programului şi a cursului. Se poate de realizat acest lucru prin reprezentarea hărţii curriculumului, care este revizuirea sistematică între rezultatele învăţării preconizate programului şi rezultatele finale la absolvire, şi rezultatele vizate ale cursului şi ale programului.

Specialiştii susţin că eficienţa predării la profesori depinde de modul de gândire şi apreciere a ceea ce este procesul de predare. Sunt cunoscute trei nivele ale filosofiilor predării. Primele două sunt modele de învinuire, în primul caz al studentului, în al doilea al profesorului. Al treilea model integrează predarea şi învăţarea, apreciind predarea eficientă ca încurajarea studenţilor să folosească activităţile de învăţare pentru realizarea finalităţilor propuse. [2, p.16]

Analizând experienţa universităţilor occidentale cu profil economic, de ex. Universitatea din Glouchestershire, Marea Britanie, sarcina universităţii "este de a crea o experienţă unică şi fantastică pentru studenţi", iar aceasta este posibil doar prin trecerea de la lecţii cu predare tradiţională la cele ce utilizează învăţarea activă, metode PBL şi orientarea spre angajabilitate a procesului de studii. Elaborarea curriculumului trebuie să ţină cont de competenţele ce trebuie să le obţină studenţii la absolvire, aceste competenţe trebuie să le ofere studenţilor şanse mai mari de angajabilitate în lumea reală.

Se pot identifica cîteva direcţii care sunt prioritare pentru această universitate:

- *Implimentarea tehnologiilor în procesul de predare-învăţare* – utilizarea tehnologiilor şi

crearea unei instituţii ce promovează învăţarea bazată pe tehnologii, de menţionat că administraţia universităţii a anticipat tendinţele sistemului de învăţămînt superior: numărul tot mai mic a tinerilor ce aplică la universitate şi cererea tot mai mare pentru flexibilitatea procesului de studii, ceea ce a motivat decizia de a aloca spaţii mult mai mici pentru auditorii, în schimb investiţii mai mari în dotarea cu tehnologii moderne. Tehnologiile au un rol important la nivel de predare, de exemplu platforma Moodle este utilizată pentru plasarea tuturor suporturilor de curs, referinţelor bibliografice şi a sarcinilor, proiectelor elaborate de student. O noutate în procesul predării este predarea electronică: se înregistrează video lecţiile teoretice şi se plasează pe Moodle, respectiv studentul se poate uita de cite ori are nevoie şi pune pauză atunci cînd are nevoie, fiind şi o abordare mai individuală. La fel, se utilizează pe larg reţelele de socializare şi Skype-ul pentru asistenţa digitală a studenţilor de către profesor, iar prezentările prealabile a proiectelor studenţilor tot sunt înregistrate video şi plasate on-line, pentru a avea feedback-ul colegilor şi a putea îmbunătăţi proiectele pînă la prezentarea finală. În urma analizei nivelului de satisfacţie a studenţilor, s-a observat că 86% de studenţi sunt mulţumiţi de cursuri, însă nu au acelaşi nivel de satisfacţie şi pentru evaluarea şi feedbackul profesorului, studenţii nu primesc suficientă atenţie pentru evaluarea scrisă şi nu primesc suficientă explicaţie pentru notele în cazul evaluării scrise. Pentru a ameliora situaţia, profesorii au pus accent pe tehnologii şi utilizînd camera de la calculator sau telefon mobil, au început să înregistreze video remarcile şi obiecţiile faţă de lucrările scrise ale studenţilor. Astfel, cheltuind 2 minute per feedback, se obţine şi o individualizare a procesului, deoarece studentul poate vedea profesorul, iar acesta i se adresează personal. Un alt avantaj este că studentul poate accesa de la telefonul său mobil cînd doreşte şi unde doreşte, studenţii fiind mult mai deschişi să înregistreze video pe skype şi să partajeze aceste materiale, drept rezultat aprecierea studenţilor a evaluării şi procesului de feedback a crescut cu 9%. Este comod şi pentru examinatorii străini, care pot accesa şi mai uşor. Tehnologiile sunt pe larg utilizate pentru colaborarea cu practicienii, Skype, videoblog sau interviuri video facilitează procesul de comunicare. Toate aceste materiale sunt plasate pe Moodle şi pot fi accesate uşor. Un mare avantaj al universităţii este accesul la Internet în sălile de studii şi pe teritoriul campusului, ceea ce permite utilizarea aşa metode ca Kahoot, dar şi predarea într-o manieră interactivă cu participarea concomitentă a studenţilor din auditoriu. Universitatea din Aalborg alocă toate resursele necesare pentru asigurarea implimentării modelului PBL: oferă spaţii suficiente şi de diferite mărimi pentru organizarea ş desfăşurarea lucrului în grupuri, posibilitatea rezervării în prealabil a acestor auditorii şi utilizarea lor pînă la 10 seara. O altă resursă importantă sunt tehnologiile informaţionale, universitatea utilizează Moodle în dezvoltarea PBL şi un soft special VBN care susţine modelul şi este foarte util atît la nivelul comunicării interne (sunt publicate rapoartele proiectelor, verificarea nivelului de plagiere, plasarea suporturilor de curs, informaţii pentru managementul universităţii, profilurile profesorilor, etc.), cît şi pentru cea externă (informaţii utile şi rapoarte pentru guvern, toate publicaţiile etc.)

- *Metodele pedagogice inovative*

Modelul PBL din Aalborg include proiectul bazat pe probleme reale, autentice, organizarea individuală a lucrului în grup şi colaborare. Acest model oferă studenţilor posibilităţi pentru acumularea independentă a cunoştinţelor, abilităţilor şi competenţelor la un nivel academic avansat. Universitatea din Aalborg creează oportunităţi pentru studenţii săi de a coopera cu partenerii externi în soluţionarea problemelor ştiinţifice, aplicînd cunoştinţe teoretice şi bazate pe cercetare într-un mediu real. Astfel, spre deosebire de universtităţile tradiţionale, această universitate încurajează dezvoltarea competenţelor de comunicare şi colaborare. Universitatea susţine şi promovează implimentarea şi dezvoltarea modelului PBL , astfel în acţiunile incluse în strategia de dezvoltare 2016-2021 a universităţii din Aalborg putem evidenţia utilizarea PBL pentru dezvoltarea tuturor

programelor de studii, integrarea acestuia ca obiectiv de învăţare în toate curriculele, principiile PBL fiind parte imortantă în asigurarea calităţii. rolul profesorilor devine mai important deoarece nu doar transferă cunoştinţe, ci participă la dezvoltarea intelectuală a tinerilor încurajînd creativitatea şi colaborarea în grup. Proiectele, fiind interdisciplinare, impun dezvoltarea atît a cunoştinţelor teoretice, cît şi a aplicării cercetării în cunoaşterea mediului real din partea profesorilor.

Studenţii au subliniat avantajele modelului din Aalborg: dezvoltarea multilaterală, avînd posibilitatea să identifice şi să soluţioneze probleme reale din mediul de afaceri, să coopereze cu parteneri externi şi să fie mai creativi.

Universitatea din Glouchestershire încearcă să motiveze profesorii să utilizeze metode cît mai noi de predare, în scopul consolidării procesului de predare – învăţare centrate pe student. Sunt utilizate metode de învăţare activă, simulări, PBL,predare digitală, Kahoot etc. Chiar dacă din punct de vedere a conţinutului cursurile academice sunt asemănătoare, metodele de predare sunt diferite şi sunt adaptate specificului disciplinei şi finalităţilor ce trebuie atinse. Profesorii se străduie să schimbe accentul de la predare spre evaluare şi feedback, în scopul creării unei experienţe unice şi utile a studenţilor în cardul universităţii. Din metodele inovative, se utilizează PBL, în special proiectele în grup, care sunt legate de o disciplină şi constituie evaluarea finală a acesteia. Avantajele acestei metode sunt că proiectul este bazat pe o companie concretă, care se implică activ prin oferirea de informaţii detaliate despre activitatea sa, reprezentanţii companiei se întâlnesc cu studenţii şi participă şi la evaluarea acestora, deci studenţii lucrează asupra unei probleme reale elaborând şi soluţii reale, deci sunt mai motivaţi deoarece înţeleg utilitatea proiectului şi capătă abilităţi practice necesare unui specialist bun. Un alt avantaj al acestei metode este că studenţii capătă abilităţi de a lucra în echipă, ceea ce este foarte important pentru angajatori şi abilităţi personale de ex. convingere, comunicare, prezentarea materialului etc. O noutate pentru sistemul de învăţămînt din Moldova, ar fi modul de implicare a profesorului în procesul de predare- învăţare: el devine mai mult un mentor, care observă şi ghidează studentul, dar nu îi dă instrucţiuni exacte ce anume trebuie să facă. La orele teoretice, sarcina profesorul nu este de a transmite materialul, ci de arăta utilitatea lui. De aceea profesorii plaseaza materialele cursului pe Moodle, iar la lecţie dau exemple actuale, discută cu studenţii pentru a verifica dacă au înţeles teoria. O altă metodă inovativă de învăţare este simularea, ca o componentă a învăţării bazate pe experienţă (experiential learning), atunci cînd se formează grupuri de studenţi care simulează o companie şi rezolvă o sarcină. Este o posibilitate bună pentru studenţi de a obţine abilităţi practice necesare pentru angajare, de a testa viitoarea activitate, dar şi de a utiliza conţinutul cursului în condiţiile reale şi practice. De menţionat, că la Universitatea din Aston, ca metodă pedagogică se folosesc jocurile video, jocuri de roluri prin învăţarea virtuală. Aceste jocuri oferă posibilitatea de diverse simulări, în funcţie de disciplină şi finalităţi, sunt programe soft care permit mai multor grupuri de studenţi să lucreze pe baza aceleeaşi companii. Toate grupurile trebuie să elaboreze planuri de marketing , să ia decizii privind strategiile companiei etc. Toate rapoartele sunt publicate, ceea ce stimulează competitivitatea şi interacţiunea între studenţi, precum şi creşte calitatea prezentărilor. Se observă o tendinţă de a trece de la evaluările scrise cu întrebări cu variante de răspuns, spre evaluări orale sau cele scrise, dar cu întrebări mai mult deschise, ce dezvoltă gândirea analitică. Universitatea oferă libertate profesorilor în alegerea metodelor pedagogice utilizate,reeşind din specificul disciplinei, finalităţilor urmărite, dar motivează şi încurajează să utilizeze metode cît mai inovative, în acest scop s-a creat un departament separat "CLIPP" (Centre for Learning Innovation and Professional Practice), care se ocupă cu ghidarea şi trainingul profesorilor în metode noi de predare, dezvoltarea competenţelor de predare, cum să elaboreze şi să devină un autor de program academic şi un inovator în cercetare-predare în învăţământul superior. De menţionat că departamentul lucrează cu fiecare profesor individual pentru a ajuta să aleagă şi să utilizeze metodele cele mai potrivite

pentru disciplina sa, la fel ajută specialitățile şi facultățile să creieze programe internaționale şi să se implice în colaborări internaționale.

S-a confirmat încă o dată necesitatea implementării modelului PBL în sistemul de învățământ din Moldova, precum şi beneficiile acestuia. Modelul PBL include proiectul bazat pe probleme reale, autentice, organizarea individuală a lucrului în grup şi colaborare. Acest model oferă studenților posibilități pentru acumularea independentă a cunoştințelor, abilităților şi competențelor la un nivel academic avansat. Aplicând modelul PBL se creează oportunități pentru studenți de a coopera cu partenerii externi în soluționarea problemelor, utilizând cunoştințe teoretice şi bazate pe cercetare într-un mediu real. Astfel, se încurajează dezvoltarea competențelor de comunicare şi colaborare a studenților. Una din lecțiile învățate este că metoda PBL necesită o implicare mai activă a studenților prin aplicarea cunoştințelor teoretice în analiza unei probleme reale, elaborând şi soluții reale. Analizând părerile studenților ce îşi fac studiile la programul de studiu pilot - Business şi Administrare, bazat pe PBL, se poate de menționat că studenții sunt mai motivați, deoarece înțeleg utilitatea proiectului şi capătă abilități practice necesare unui specialist bun. Un alt avantaj al acestei metode este că studenții capătă abilități de a lucra în echipă, ceea ce este foarte important pentru angajatori şi abilități personale de ex. convingere, comunicare, prezentarea materialului.

Cu toate că ASEM are o experiență de doar doi ani şi jumătate în aplicarea PBL, atât profesorii, cât şi studenții consideră destul util şi oportun respectivul model de învățare/predare/evaluare. Astfel, părțile implicate în proiectul dat au menționat că PBL contribuie nu numai la dezvoltarea unor competențe specifice cursului, dar şi a unor competențe transversale înalt apreciate de angajator şi necesare învățării pe parcursul vieții, printre care: lucru în echipă, capacitatea de a comunica şi argumenta punctul propriu de vedere, managementul timpului şi respectarea termenelor de prezentare a proiectelor, soluționarea problemelor reale.[4]

Ca sugestii de îmbunătățire a calității sistemului de învățământ din țara noastră au subliniat:

- Diminuarea numărului de discipline pe semestru
- Introducerea tematicii de semestru şi coordonarea tuturor disciplinelor per semestru
- Interdisciplinaritatea predării
- Includerea proiectului bazat pe probleme reale şi realizarea lui în grup
- Acordarea unei atenții mai mari metodologiei şi analiza literaturii şi a bazelor de date din bibliotecă.

Prin implementarea PBL în cadrul ASEM se asigură stimularea inovării şi a creativității, inclusiv a spiritului antreprenorial. Implementarea cu succes a programului de studiu, precum şi efectele sale de răspândire în întreaga universitate ar putea contribui la dezvoltarea şi consolidarea în continuare a integrării colaborării învățământului, cercetării şi mediului de afaceri/elaboratorii de politici. Personalul academic va putea excela în predarea bazată pe cercetare, studenții vor învăța şi vor putea să aplice teoria în practică, fie în sectorul privat sau public, iar cercetătorii vor colabora cu organizații private şi publice pentru a crea şi transfera noi cunoştințe.

Angajabilitatea studenților –prioritatea managementului universitar

În condițiile actuale tot mai multe universități se axează pe învățarea şi predarea centrată pe student, bazată pe elaborarea curriculumului reeşind din finalitățile pe care studenții trebuie sa le atingă la diferite nivele. Implementarea cu succes a programului de studiu, precum şi efectele sale de răspândire în întreaga universitate vor contribui la dezvoltarea şi consolidarea în continuare a integrării colaborării învățământului, cercetării şi mediului de afaceri/elaboratorii de politici (Figura 1).

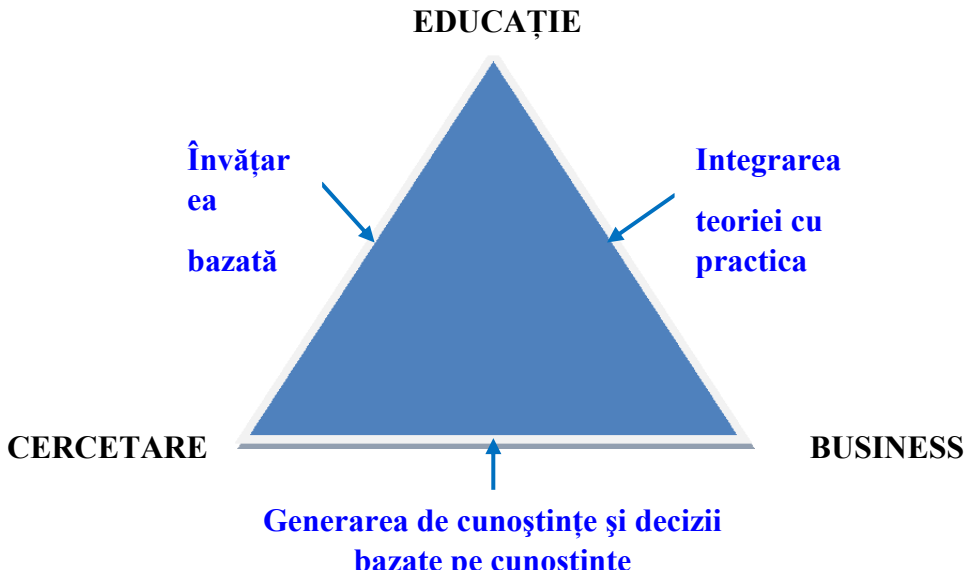


Figura 1. Universitate angajată din punct de vedere social
Sursa: Olav J. Sorensen, 2015,[4]

La nivel instituţional programele de studii se elaborează în funcţie de finalităţile şi competenţele ce trebuie să posede studenţii pentru a se angaja mai uşor şi mai rapid în câmpul muncii. Fiecare disciplină la fel trebuie să aibă acel conţinut şi să fie predată în aşa mod, încât studentul şă obţină cunoştinţele necesare şi mai ales abilităţile de a le utiliza în practică pentru a fi pregătiţi de a lucra într-o companie reală, de a soluţiona probleme reale şi astfel de a avea şanse mai mari de angajabilitate în câmpul muncii. Trebuie de menţionat conlucrarea activă dintre universitate şi mediul de afaceri, atât la nivel de fiecare curs predat (sarcinile sunt actuale şi implică probleme reale din economie, iar ulterior proiectele sunt evaluate atât de profesor cât şi de examinatorul extern), cât şi la nivel instituţional – dezvoltarea unui modul separat "Planul meu pe viitor" ("My Future Plan") din primul an de studii pentru dezvoltarea abilităţilor personale şi profesionale în scopul angajării mai rapide, cu includerea unui stagiu de cel puţin 30 ore în cadrul unei companii, chiar din primul semestru. Important este că e un modul obligatoriu, care implică şi interacţiunea cu un profesor în calitate de tutore. Fiecare profesor are 14-15 studenţi, cu care se vede trei ore pe săptămînă, în scopul dezvoltării abilităţilor personale şi profesionale precum şi orientării în viitoarea carieră. În cadrul modulului se invită şi practicieni, care să le vorbească despre diverse domenii şi posibilităţi de angajare, dar şi le face un test de angajare, care să îi pregătească pentru procedura de recrutare după absolvire. În luna martie a fiecărui an se organizează săptămâna "Planul meu pe viitor", pentru a motiva studenţii să caute şi să se implice în domeniul practic şi să acumuleze experienţă de lucru. Argumentele managementului universitar în focusarea pe angajabilitate sunt:

- concurenţa tot mai acerbă în domeniul învăţământului superior,deci astfel universitatea poate să se diferenţieze printre concurenţi şi să îşi promoveze imaginea şi notorietea ;
- analiza din partea studenţilor a raportului taxe de studii/ valoarea adăugată a procesului de învăţământ în decizia de alegere a universităţii;
- guvernul la fel acordă finanţare reeşind din impactul (rezultatele) procesului educaţional , tot mai mult acordând atenţie statisticilor şi raitingurilor, în care indicatorul de bază este rata de angajabilitate a studenţilor.

Universitatea din Aalborg asigură şi dezvoltă relaţii apropiate cu partenerii externi, în special mediul de afaceri şi organismele publice, numai în cadrul studiilor la programul Administrarea

Afacerilor sunt peste 80 de companii care colaborează cu studenţii şi le dau posibilitatea să cunoască şi să soluţioneze probleme reale ale societăţii relevante cursului sau profesiei.

ASEM doreste ca, în parteneriat cu agenţii economici să propunem anual un număr considerabil de teme de proiect de licenţă/master sau teme de cercetare realizate în comun. Este necesar a fi dezvoltată implicarea agenţilor economici în aşa activităţi, precum: practica studenţilor, activităţile de cercetare ale studenţilor, studiile de caz, proiectele şi alte activităţi incluse în programul de studiu.

CONCLUZII

Analizând rezultatele implimentării metodelor inovative în cadrul Universităţii Glouchestershire şi Universităţii din Aalborg ,precum şi experienţa ASEM, se pot evidenţia următoarele concluzii:

- Atât profesorii cât şi studenţii apreciază procesul de predare-învăţare centrat pe student la un nivel mai înalt decît predarea tradiţională, deoarece este actual şi permite crearea cunoştinţelor şi competenţelor ce pot soluţiona problemele reale;
- În PBL studenţii utilizează strategii mai complexe pentru a înţelege materialul şi pentru lucrul individual;
- Studenţii ce utilizează metode inovative devin mai aprofundaţi în abordările lor de învăţare, deoarece folosesc surse mult mai variate, în comparaţie cu studenţii obişnuiţi care se bazează de obicei pe note de curs sau manualul de referinţă.

În procesul de predare utilizînd metodele inovative pot apărea următoarele dificultăţi:

1. Profesorii trebuie să îşi schimbe mentalitatea şi să fie deschişi spre învăţarea continuă, deoarece ei pierd poziţia de expert.
2. Aplicarea metodelor inovative impune profesorul să regândească modul de prezentare a materialului didactic şi de organizare a lecţiilor.
3. PBL are nevoie de flexibilitate instituţională, deoarece presupune studierea multidisciplinară şi o infrastructură corespunzătoare organizării procesului de învăţare în grup.
4. Interesul scăzut al mediului de afaceri de a conlucra cu mediul academic, ceea ce necesită timp şi efort suplimentar din partea profesorilor de a găsi studii de caz şi probleme reale.
5. Necesitatea asigurării tehnice din partea universităţii şi creării unui department care ar oferi diverse module de perfecţionare penteru profesori în vederea desiminării informaţiei şi motivării profesorilor de a le utiliza.

Odată cu concurenţa tot mai acerbă atât la nivel naţional (numărul studenţilor scade cu 5-9% în fiecare an datorită exodului populaţiei peste hotare), cât şi la nivel internaţional (posibilităţile tot mai numeroase ale studenţilor de a învăţa în universităţile de peste hotare). Pentru a deveni mai competitivi se impune necesitatea implementării metodelor inovative de predare-învăţare: metodelor axate pe studenţi, învăţarea activă sau modelul PBL.În procesul de predare trebuie să ne axăm nu numai pe ce să predăm, ci pe ceea ce am dori ca studenţii noştri să ştie şi cum putem să-i ajutăm să realizeze aceste finalităţi.

REFERINŢE:

[1]. John Biggs and Catherine Tang, Teaching for Quality Learning at University, 4th edition, Open University Press, 2011, ISBN 13:978-0-33-524275-7

[2].Terry Barrett and Sarah Moore, *New Aproaches to Problem-Based Learning: Revitalising Your Practice in Higher Education* , Open University Press, 2013, ISBN 13:978-0-33-524275-7

[3].https://www.glos.ac.uk

[4]. http://www.pblmd.aau.dk

BENCHMARKING-UL COMPETITIVITĂŢII PRODUSELOR. Studiu de caz.

Profira CRISTAFOVICI,
Ion PANFIL
Academia de Studii Economice, str. Mitropolitul Bănulescu Bodoni, nr. 61, MD-2005, Chişinău, Republica Moldova, cristofprof@yahoo.com
Corresponding author: cristofprof@yahoo.com

Abstract
Benchmarking is a current concept and tool with a wide applicability in business marketing management, but which is currently under-implemented in the Republic of Moldova. The purpose of the present paper is to present the methodological approach of benchmarking, in particular of the benchmarking of the product competitiveness. The methods used are: opinion poll, method of comparing product characteristics. The obtained results allow the highlight of the most competitive product, as well as the possibilities of development based on the best experience. In conclusion, we mention the need to promote benchmarking in scientific research and the practical activity of businesses and organizations of all kinds, including public institutions.

Key words*: benchmarking, product competitiveness, comparative analysis.*

Jel Clasification: M11, M31

INTRODUCERE

Un instrument larg utilizat în managementul performanţei întreprinderilor şi organizaţiilor din Japonia, SUA şi recent instituţionalizat în Uniunea Europeană este benchmarking-ul. Conform American Productivity and Quality Center, „benchmarking este un proces de măsurare continuă şi de comparare a unei organizaţii cu altele din lume cu cele mai bune rezultate, în scopul obţinerii de informaţii care să ajute organizaţia să ia măsuri de dezvoltare a performanţelor sale"[citat după 2, p. 16]. Benchmarkingul presupune acceptarea schimbărilor şi se bazează pe cercetarea „celei mai bune practici", folosind indicatori cantitativi şi analize calitative în funcţie de profilul activităţii [3, 4,], inclusiv indicatori financiari, indicatorii activităţii de piaţă, lichidităţii, rentabilităţii, productivităţii etc. În literatura de specialitate se evidenţiază mai multe tipuri de benchmarking: 1) funcţie de obiect - benchmarking-ul competitivităţii produselor, proceselor, functional, general, operational, strategic; 2) după locul benchmark-ului - intern, extern, global; structural (transport, finanţe etc), la nivel de intreprindere, la nivel de industrie; 3) funcţie de participanţi – competitiv, asociativ, colaborativ, consultativ [2, 6, 8].

MATERIALE ŞI METODE

Gama de aplicaţii a benchmarking-ului este foarte vastă, multiple fiind şi metodele şi tehnicile utilizate pe parcursul celor patru faze de derulare a unui proiect de benchmarking [2, p. 25, 33]:

- **faza planificare** – tehnici de stimulare a creativităţii: brainstorming, Delphi, sinectica etc;
- **faza colectare** – tehnici statistico-matematice: oservarea statistică, prelucrarea datelor statistice, analiza indicatorilor statistici; chestionarea ş.a.;
- **faza analiză** – tehnici de optimizare a deciziilor:

a) în condiţii de certitudine – metoda Electre, simularea decizională; diagramele cauză-efect, Pareto;

b) în condiţii de incertitudine – tehnicile pesimistă, optimistă, proporţionalităţii, minimizării regretelor;

c) în condiţii de risc - tehnica arborelui decizional, metoda drumului critic, metoda PERT;

▪ **faza adaptare/inovare –** tehnici de eşantionare, înregistrare şi de cercetare statistică.

Totodată benchmarking-ul are şi anumite riscuri legate de: lipsa competenţelor de aplicare a tehnologiei, metodelor şi tehnicilor de benchmarking; nedorinţa colaborării din partea consumatorilor şi partenerilor de benchmarking, insuficienţa resurselor financiare, reticenţa la schimbare, incomparabilitatea cu benchmarkul stabilit, lipsa unor date comparabile, dimensiunile mici ale întreprinderilor etc. [5,7,9].

Benchmarking-ul competitivităţii produselor este bazat pe compararea caracteristicilor produselor proprii ale unei companii cu produsele similare ale concurenţilor în scopul perfecţionării şi inovării acestora, fiind necesar pentru a dezvolta noi avantaje concurenţiale şi a creşte loialitatea consumatorilor, în baza cunoaşterii preferinţelor şi atitudinilor consumatorilor. Obiectivul acestei analize este determinarea parametrilor lipsă a produselor, bunurilor sau serviciilor pentru care cumpărătorul este dispus să plătească. Analiza comparativă se bazează în principal pe calitatea produselor şi serviciilor, caracteristicile produsului, preţul, beneficiile, fiabilitatea, designul şi satisfacţia clienţilor, dar pot include şi indicatori măsurabili a proceselor de servire.

Benchmarkingul competitivităţii produselor operează cu date care permit o comparaţie obiectivă a caracteristicilor acestora, scopul fiind determinarea celui mai bun produs capabil să satisfacă nevoile consumatorului la cel mai înalt nivel posibil şi care, prin atributele sale, este superior. Prin urmare, procesul luării deciziei devine o misiune dificilă datorită numărului mare de criterii care trebuie evaluate. Pentru a lua decizia corectă se va apela la unelte de calcul şi algoritmi care permit înglobarea tuturor parametrilor. Astfel, în procesul benchmarking-ului identificăm criteriile şi nivelele de performanţă şi excelenţă, stabilim un standard calitativ şi funcţional ideal, ulterior stabilim un standard real, obţinem "cel mai bun dintre cele care există", privit prin prisma satisfacţiei nevoilor consumatorilor [1, p. 42]. În funcţie de parametrii produselor, procesul benchmarking-ului competitivităţii produselor presupune:

1) împărţirea consumatorilor în grupuri în funcţie de priorităţi şi preferinţe, determinând cei mai importanţi parametri de produs pentru fiecare dintre segmente şi intervievarea consumatorilor-respondenţi;

2) efectuarea analizei comparative a produselor similare concurente în baza informaţiilor obţinute din sondaj;

3) determinarea punctelor forte şi slabe ale produselor, în baza preferinţelor consumatorilor, şi stabilirea „standardului ideal", apoi real.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Aplicarea demersului methodologic al benchmarking-ului competitivităţii produselor îl vom prezenta în baza cercetării realizate în cadrul elaborării tezei de master la catedra Markeing şi Logistică de către Rusu V., pe exemplu a 7 mărci de terciuri pentru copii, însă, nu se va indica numele mărcilor concurente.

1.Stabilirea nevoilor consumatorilor: s-au identificat o serie de cerinţe faţă de produs de natură compoziţională, precum şi perceptuală, prin prisma cărora cumpărătorul oferă utilitate acestuia şi îl asistă în fundamentarea deciziei de cumpărare. Astfel, au fost identificate în baza chestionării de către masterandă următoarele nevoi pe care terciurile cu lapte instante pentru copii de vârstă fragedă trebuie să le satisfacă pentru a întâlni aşteptările exigente ale consumatorilor:

• nevoi de ambalaj (să fie cât mai comod în utilizare);

• nevoi de vitamine şi minerale (să fie cât mai multe în componenţă pentru a asigura doza zilnică recomandată);

• nevoi de îmbogăţire cu prebiotice sau probiotice (pentru imunitate şi digestie bună);

• nevoi de adăugare a fructelor sau legumelor în ingrediente (pentru dezvoltarea simţului gustativ);

• nevoi de adăugare sau nu a îndulcitorilor: maltodextrină, zahăr etc;

• nevoi de a conţine sau nu ulei vegetal şi grăsimi animaliere;

• nevoi de îmbogăţire cu acizi graşi (Omega 3);

• nevoi de înştiinţare, consultare, sfat pentru alegerea produsului.

2. Stabilirea categoriilor determinante ale valorii percepute de consumatori

În timp ce terciurile cu lapte instante pentru copii de vârstă fragedă se aliniază unor necesităţi variate şi distincte ale consumatorilor pentru al satisfice cât mai bine, în vederea comparării acestora au fost identificate următoarele categorii (caracteristici), menite să ofere o imagine cât mai completă a diverselor aspecte de utilitate, valoare a produsului pentru consummator în procesul decisional de cumpărare**: ambalajul, conţinutul de vitamine şi minerale, conţinutul de prebiotice sau probiotice, conţinutul de îndulcitor, conţinutul de ulei vegetal şi lapte, conţinutul de Omega 3.**

Astfel, compararea produselor concurente - terciurile cu lapte instante pentru copii de vârstă fragedă se va face pe cele 6 categorii enumerate mai sus, având ca obiectiv scoaterea în evidenţă a avantajelor şi dezavantajelor acestora. Descoperirea aspectelor principale, prin prisma cărora analizăm şi raportăm produsele unele la celelalte, s-a efectuat în urma documentării din comunicaţiile de pe ambalajul produsului şi sursele internet, precum şi pe baza unui feedback din partea consumatorilor participanţi la un sondaj realizat pe un eşantion de 133 mame cu copii de vârstă fragedă şi opiniilor clienţilor de pe forumurile online. Putem aprecia că gradul de credibilitate al informaţiei este unul înalt, deoarece informaţia este expusă de consumatori reali de pe site-uri oficiale, forumuri reprezentative şi opinii off-line.

3.Analiza informaţiilor şi stabilirea benchmark-ului - standardului ideal. S-a efectuat analiza calitativă a categoriilor care definesc valoarea percepută de consumatori, comparându-se mărcile prin prisma posedării categoriilor respective. Astfel, s-au obţinut următoarele rezultate exprimate de respondenţi:

- 32% optează pentru ambalaj de carton cu folie;
- 30% optează pentru ambalaj cu ziplock;
- 38% sunt indiferenţi faţă de forma ambalajului;
- 98% optează pentru o cantitate cât mai mare de vitamine şi minerale;
- 2% ignoră importanţa acestor elemente;
- 38% optează pentru prezenţa probioticelor în terciuri;
- 49% optează pentru prezenţa prebioticelor în terciuri;
- 13% sunt indiferenţi de prezenţa acestora în teriuri;
- 30% optează pentru lipsa zahărului; a fost present la 4 din 7 mărci analizate;
- 10% optează pentru lipsa maltodextrinei; a fost prezentă la o marcă;
- 57% optează pentru lipsa oricărui îndulcitor;
- 3% sunt indiferenţi de prezenţa îndulcitorilor în componenţa terciurilor;
- 69% preferă doar laptele în ingrediente;
- 17% preferă atât laptele, cât şi grăsimi vegetale în ingrediente;
- 14% nu au preferinţe stabilite.
- 90% - prefer prezenţa Omega 3;
• 10% - indiferenţi faţă de prezenţa Omega 3.

Probioticele sunt bacterii „vii", similare celor care locuiesc în tractul digestiv. Probioticele au multe proprietăţi benefice pentru organismul uman, cum ar fi întărirea sistemului imunitar,

prevenirea diareii, a constipaţiei. Prebioticele pe de altă parte, nu sunt organisme vii, ci fibre care ajung în intestinal gros, fără a fi afectate de digestie şi hrănesc bacteriile bune din intestine. Prebioticele ajută probioticele să se dezvolte şi opresc dezvoltarea bacteriilor patogene. Medicii consideră ca un copil nu are nevoie de o doză zilnică de probiotice, deoarece acestea sunt eficiente doar atâta vreme, cât persoana în cauză îl consumă, în special când copilul este bolnav. Prebioticele sunt utile copilului, favorizînd digestia.

Omega-3 contribuie la dezoltarea armonioasă a creierului şi vederii copilului, prin stimularea funcţiei cognitive, îmbunătăţirea atenţiei şi chiar ameliorarea deficitului de atenţie. Astfel, uleiul pur de peşte Omega-3 este o sursă ideală de acizi graşi Omega-3. Uleiurile vegetale conţin acidul grasi Omega-3 ALA (acid alfa linoleic), care, în organismul adult, se transformă în DHA. Dar organismal copiilor mici nu poate transforma ALA în DHA. Patru din cele 6 mărci concurene analizate nu conţin Omega 3.

Standardul ideal: terciurile cu lapte instante pentru copii de vârstă fragedă să fie cât mai bogat în vitamine şi minerale, să conţină doar prebiotice şi acizi graşi – Omega 3, fără îndulcitor şi grăsime vegetală, să conţină doar laptele, ambalajul poate fi atât de carton cu folie, cât şi ziplock.

În urma identificării decalajelor între categoriile reale ale mărcilor concurente şi categoriile standardului ideal se stabileşte cea mai competitivă marcă, precum şi direcţiile de dezvoltare a caracteristicilor produselor pentru o mai bună corespundere preferinţelor consumatorilor. Pentru aceasta mai poate fi folosită metoda „punctului ideal", conform căreia se calculează pentru fiecare marcă atitudine consumatorilor după formula $A= \sum Wi*|Ii - Xi$, unde Wi este importanţa caracteristicii produsului apreciată pe o scală de la 0 pânî la 6; Ii şi Xi – respectiv valorile conform standarului ideal şi efectiv al mărcii rezultate din sondaj şi evaluate pe o scală de la 1 la 7, indicând măsura în care o marcă corespunde standardului ideal al produsului. Cu cât această diferenţă este mai mica pentru o marcă, cu atât aceasta este mai aproape de produsul ideal. De asemenea se pot elabora şi hărţi peceptuale ale competitivităţii mărcilor concrente în baza cărora sunt evidente decalajele faţă de standardul ideal şi în raport cu concurenţii, precum şi direcţiile de creştere a performanţei produsului analizat în baza celor mai bune practici.

CONCLUZII

Benchmarkingul este un concept şi un demers metodologic care are o largă aplicabilitate în activitatea ţărilor dezvoltate şi care trebuie promovat şi implementat de către antreprenorii din Republica Moldova. Cunoaşterea acestui instrument managerial, tipologiei şi arsenalului lui tehnologic şi metodic, ajută întreprinderile printr-un mecanism de autoînvăţare să identifice avantajele şi dezavantajele în raport cu cele mai bune practici din domeniu şi lume, să-şi crească performanţa şi să inoveze.

REFERINŢE

1. Benchmarking - analiză şi competitivitate. Dispinibil: https://vdocuments.mx/bench-marking-analiza-sicompetitivitate.html. Pag. 42
2. Scurtu V. ,Russu C.,Popescu I. Benchmarking. Teorie şi aplicaţii.Bucureşti, Editura Economica,2006.219 p. ISBN (10) 973-709-165-5. ISBN (13) 978-973-709-165-9
3. Архипова, К. Какие показатели сравнивать при проведении бенчмаркинга[Электронный ресурс] / К. Архипова.– Журнал Финансовый директор. – 2016. -Режим доступа: http://www.delprof.ru/press-center/articles/3623/]. Accesat 20.09.2019
4. Борисенко, М.Ю. Бенчмаркинг как современный инструмент управления персоналом [Электронный ресурс] / М.Ю. Борисенко.– Журнал KANT. – 2014. - № 3 (9). - Режим доступа:

http://cyberleninka.ru/article/n/benchmarking-kak-sovremennyy-instrument-upravleniya-predpriyatiem. Accesat 20.09.2019

5. Вепрева, Н.С. Бенчмаркинг как инструмент повышения финансовой эффективности инновационного проекта [Электронный ресурс] / Н.С. Вепрева.– Журнал «Корпоративные финансы». – 2017. - №1 (17). – Режим доступа: file:///C:/Users/%D0%90%D1%80%D1%82%D1%91%D0%BC/Downloads/benchmarking-kak-instrument-povysheniya-finansovoy-effektivnosti-innovatsionnogo-proekta.pdf]. Accesat 20.09.2019
6. Воеводина Н. А., Кулагина А. В., Логинова Е. Ю., Толберг В. Б. Бенчмаркинг - инструмент развития конкурентных преимуществ. Disponibil: https://docplayer.ru/31894523-Voevodina-n-a-kulagina-a-v-loginova-e-yu-tolberg-v-b-benchmarking-instrument-razvitiya-konkurentnyh-preimushchestv.html. Accesat 20.09.2019
7. Как провести бенчмаркинг: пошаговая инструкция [Электронный ресурс] // fastsalttimes. – 2015. – Режим доступа: http://fastsalttimes.com/sections/solution/391.html Accesat 20.09.2019
8. Романова Г.М., Мазниченко М.А., Нескоромных Н.И.Ключевые факторы успеха и слабые стороны вузов, реализующих программы высшего образования в сфере сервиса и туризма: результаты бенчмаркинга. Disponibil**:** http://oaji.net/articles/2017/1410-1493063350.pdf. Accesat 20.09.2019
9. Чуланова О. Л. Риски и возможности применения бенчмаркинга как инструмента реализации бережливого производства . Журнал экономических исследований Том 4 № 3 , 2018. Disponibil: https://riorpub.com/ru/nauka/article/20408/view. Accesat 12.09.2019

PRIORITY DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE AZERBAIJAN REPUBLIC

ПРИОРИТЕТНОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Баширова Сабина Агамехди кызы
Академия Государственного
Управления при Президенте
Азербайджанской Республики
Старший преподаватель
e- mail: sabinabashirova890@gmail.com

Summary

In the article, the authors point out economic reforms in Azerbaijan in the sphere of entrepreneurial activity, allowed to achieve tangible results, which once again emphasizes entrepreneurial activity as a leading factor in shaping the priority development of the country's economy.

Thus, the analysis shows that the reforms carried out in Azerbaijan have achieved tangible results in the field of entrepreneurship, created the necessary conditions for combining the efforts of the state with business structures for the priority development of our country's economy.

Keywords: *entrepreneurial activity, state and non-state property, economic reforms, priority development, production.*

Постановка проблемы. После приобретения независимости Азербайджанская Республика выбрала путь рыночной экономики и юридически признала частную собственность, что способствовало созданию, прежде всего, необходимости формировать и развивать в стране предпринимательство.

Анализ исследований. Экономические реформы в Азербайджане в сфере предпринимательской деятельности, позволили достигнуть ощутимые результаты, что еще раз подчеркивает предпринимательскую деятельность как ведущий фактор в формировании приоритетного развития экономики страны. Приобретенный опыт в течение короткого времени в Азербайджане еще раз доказал, что, обладающее различными формами предпринимательство, является главным условием экономического и социального прогресса (табл. 1).

Таблица 1. Распределение по формам собственности малых предприятий за 2017 год

	Итого	В том числе:	
		Государственная собственность	Негосударственная собственность
По всем отраслям экономики – всего	**18 164**	**1 792**	**16 372**
В том числе:			
Сельское хозяйство	1 915	261	1 654
Промышленность	1 241	136	1 105
Строительство	1 282	37	1 245

Транспортное и складское хозяйство	447	92	355
Информация	538	62	476
Недвижимость	505	35	470
Образование	398	82	316

Как показывает табл.1 видно, что предприятий негосударственной собственности больше государственной собственности в 9,1 раза, соответственно по промышленности в 8,2 раза, по сельскому хозяйству в 6,3 раза, по строительству в 33,6 раза и т.д. [1].

Предпринимательская деятельность наряду с увеличением выпуска товаров в стране способствует также формированию внутреннего потребительского рынка, здоровой, свободной конкуренции, а также решению проблем занятости трудоспособного населения [2]. При этом она играет особую роль в формировании государственного бюджета. Так, стабилизация социально-экономической обстановки поспособствовали развитию предпринимательских структур в Азербайджане. Поэтому приватизация государственной собственности, а также формирование юридических и экономических условий для развития предпринимательской деятельности, позволили дать толчок в производстве продовольственных товаров и услуг (табл.2).

Таблица 2. Деятельность структур рыночной экономики

Показатели	2015	2016
Количество действующих предприятий, единиц		
Малые предприятия	17847	16835
Иностранные и совместные предприятия	1235	1277
Численность работающих на малых предприятиях, человек	87626	100957
Численность работающих на иностранных и совместных предприятиях, человек	93002	89357
Среднемесячная заработная плата на малых предприятиях, манат	302,1	322,2
Среднемесячная заработная плата на иностранных и совместных предприятиях, манат	1569,3	2030,1
Производство продукции (работ, услуг) на малых предприятиях, млн. манат	645,0	403,4
Производство продукции (работ, услуг) на иностранных и совместных предприятиях, млн. манат	23423,1	31676,6

Источник: Государственный Комитет по статистике, 2017 г., с. 126.

Как показывает данные табл. 2, в течение 2015-2016 годов количество действующих в Азербайджане малых, иностранных и совместных предприятий, увеличено на примере объеме произведенных в них продуктов, выполняемых услуг и работ, за исключением нескольких лет, в основном имели тенденцию к увеличению. Но все же, производство продукции (работ, услуг) на иностранных и совместных предприятиях больше, чем на малых предприятиях, что свидетельствует о превалировании частного сектора в экономике страны [1]. Так, если в 2015-2016 годах численность малых предприятий ежегодно имело тенденцию к росту, то это означает положительный аспект развития предпринимательской деятельности (табл.3).

Таблица 3. Количество субъектов малого предпринимательства

Показатели	2015	2016
Количество субъектов малого предпринимательства, единиц	183271	187598

Источник: Государственный Комитет по статистике, 2017 г., с. 127.

В 2010 году численность малых предприятий было на 21,3 % больше по сравнению с 2005, а в 2014 – на 0,9% меньше по сравнению с 2010 г. В 2005-2009 годах количество работников на малых предприятиях ежегодно увеличивалась, в 2010 и 2011 данный показатель имел тенденцию к уменьшению, а начиная с 2012 – к увеличению. Так, если в 2005 году численность работников на малых предприятиях составляла 73447 человек, в 2009 – 100073, то в 2010 г. их количество уменьшилось до 93205 человек, а в 2011 – до 90182 человек. В последующие годы численность работников на малых предприятиях ежегодно увеличивалась и в 2014 составила 115035 человек. В 2005-2008 годах объем производства продукции, выполненных работ и услуг на малых предприятиях имел тенденцию к увеличению. Если в 2005 году на действующих 11982 малых предприятиях объем производства продукции (выполненных работ и услуг) составил 657,5 млн. манат, в 2006 на 12232 малых предприятиях – 719,9 млн. манат, в 2007 на 13577 малых предприятиях – 1108,8 млн. манат, то в 2008 году на 13678 малых предприятиях – 1364,6 млн. манат. А если рассматривать 2015 – 2016 гг. то видим увеличение количество субъектов малого предпринимательства на 4 327 единиц, что является положительной тенденцией для развития предпринимательства в нашей стране [1].

Несмотря на то, что в 2016 году численность малых предприятий по сравнению с 2015 годом уменьшилось на 5,7%, то объем производства продукции (выполненных работ и услуг) тоже уменьшился на 37,5%. С 2016 года объем производства продукции (выполненных работ и услуг) на иностранных и совместных предприятиях стал увеличиваться, этот процесс продолжается.

В данной статье проанализировано современное состояние предпринимательской деятельности в Азербайджане, приведены тенденции его изменения и соответствующие выводы, а также рекомендации, направленные на реализацию имеющегося в республике потенциала с целью приоритетного развития предпринимательства.

Следует отметить, что машиностроительный комплекс Азербайджана состоит из таких взаимосвязанных отраслей, как энергетика, электротехника, радиоэлектроника, приборостроение, станкостроение, производство сельскохозяйственных машин и др.

Среди отраслей обработки и переработки промышленной продукции по объему произведенной продукции отрасль машиностроения занимает первое место (табл.4).

Таблица 4. Работа малых предприятий в предпринимательской деятельности за 2016 год

Отрасли	Количество действующих предприятий, единиц	Численность работающих, человек	Среднемесячная заработная плата, манат	Производство продукции (работ, услуг), тысяч манат
Итого:	16835	100957	322,2	403351,7
Промышленность	1352	7429	422,9	44390,6
Строительство	1487	5019	275,5	47639,3
Сельское хозяйство	1872	4615	191,9	27603,0
Торговля	4421	48796	201,9	108689,3
Транспорт	454	2763	231,0	14586,7

Источник: Государственный Комитет по статистике, 2017 г., с. 129.

Как показывают данные табл. 4 видно, что существенное развитие предпринимательской работы наблюдается в сфере торговли, где соответственно и численность занятых больше, что также благоприятно влияет на уровень занятости в стране [1].

В Азербайджане в отраслях производства электрической энергии, производства, распределения и обеспечения газом в валовом выпуске произведенной продукции преобладает доля государственного сектора.

Таким образом, анализ показывает, что проведенные реформы в Азербайджане позволили достигнуть ощутимых результатов в сфере предпринимательства, создали необходимые условия для объединения усилии государства с предпринимательскими структурами для приоритетного развития экономики нашей страны. Но к тому же надо отметить, что потенциал в этих областях используется эффективно, в частности: продолжается государственная финансовая помощь в предпринимательскую деятельность, на основе определенных структур. Современное состояние формирования предпринимательства в большинстве отраслях промышленности, а также в регионах республики будит лучше в последующем, так как должно уделяться должное внимание в разработке и осуществлении совместных программ для объединения усилий государства и предпринимательских структур с целью обеспечения ускоренного развития экономики республики

Охвативший большинство стран мира экономический кризис затронул и экономику Азербайджана, что, в свою очередь, создает определенные проблемы в формировании и осуществлении предпринимательской деятельности; в результате девальвации национальной валюты и по другим причинам банковский сектор республики переживает глубокий кризис, что привело к резкому ухудшению финансового обеспечения предпринимательских структур и т.д.

Вместе с тем, в Азербайджане имеется достаточный потенциал для ускоренного курса развитости предпринимательства. По нашему мнению, осуществление указанных выше мероприятий способствовало бы лучшей реализации этого потенциала. Определение приоритетности, которая направлена на развитие отраслей экономики республики, в том числе приоритетных направлений промышленности и стимулирующих мероприятий

(снижение налогов, долгосрочное кредитование по низким ставкам и т.п.) для привлечения предпринимателей к этим отраслям; совершенствование финансово-кредитной политики государства, в том числе снижение банковских кредитных ставок до оптимального уровня; с целью защиты национальных предпринимательских структур от зарубежных конкурентов осуществить эффективную протекционистскую политику; принятие реальных мер для устранения незаконных вмешательств со стороны государственных органов в деятельность предпринимательства [4].

В последние годы важнейшими факторами, повлиявшими на улучшение условий ведения бизнеса, стали сокращение числа налогов и в значительной степени уменьшение социально-страховых взносов. Начиная с 1998 г. правительство приступило к последовательному снижению налоговых ставок. Переход предприятий и организаций с прогрессивной системы налога на пропорциональную и уменьшение налоговой ставки в этом виде налогов с 35% до 22%, сокращение НДС до 18%, ликвидация ряда видов налогов, уменьшение максимальных ставок налогов с доходов физических лиц с 55% до 35%, сокращение социально-страховых взносов с 40% до 22%, сокращение общего числа налогов с 15 до 9, освобождение предпринимателей, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, от всех налогов, кроме налога на землю, и целый ряд соответствующих мероприятий в этом направлении обусловили создание благоприятной среды для ведения бизнеса.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Следовательно, проведение фундаментальных реформ, направленных на развитие предпринимательства, создание благоприятной среды для ведения бизнеса в центре экономической стратегии, определенной общенациональным лидером азербайджанского народа Гейдаром Алиевым, которой с успехом следует Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев. Приоритетной задачей настоящего этапа социально-экономического развития страны является обеспечение продолжительного и сбалансированного экономического развития страны, которое успешно осуществляется в рамках принятых государственных программ. Частный сектор продолжает играть важную роль в достижении успехов, что является следствием создания благоприятной среды для ведения бизнеса в результате проводимой целенаправленной политики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Госкомстат Азербайджанской Республики, 2017 г., с. 814.
2. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учебник / Г. С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2010. – 384 с.
3. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – Чита, 2011. – 441 с.
4. Круглова Н. Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник / Н.Ю. Круглова. – М.: КНОРУС, 2010. – 544 с.
5. Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/В.М. Набатников. – Ростов-на Д.: Феникс, 2011 – 256 с.
6. Предпринимательство: учеб. / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 581 с.
7. Предпринимательство: учеб. / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 667 с.
8. Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб.пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС,2009. – 224 с.
9. Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в рыночной среде /А. Ю. Чепуренко. – М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2009. – 324 с.
10. Гусев, В.В. Возможные сценарии развития продовольственной проблемы в России/ В.В. Гусев, Н.В. Рябова// Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприятий. 2009. - №2. - С. 28-29
11. Долгушин, Н. Развитие сельского хозяйства России на современном этапе/ Н. Долгушин// Международный сельскохозяйственный журнал. —2008. №5. - С. 3-6

12. Дурнев, Г.И. При выборе технологий учитывайте конкретные условия хозяйствования/ Г.И. Дурнев// Картофель и овощи. 2007. - №2. - С. 78
13. Завгороднева, О.В. Экономический механизм управления размещением отраслей сельского хозяйства / О.В. Завгороднева // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. 2009. - №4. - С. 55-59
14. Иванова, М. Влияние технической оснащенности на эффективность сельскохозяйственного производства / М. Иванова // Экономист.2009. -№1.~ С. 86-91
15. Козина, А.М. Интеграция в сельскохозяйственном производстве — путь к успеху/ А.М. Козина// Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприятий. 2008. - №5. - С. 59-60
16. Козлов В.В. Инновационное развитие сельского хозяйства: Проблемы и решения /В.В. Козлов // Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприятий. 2007. - №7. - С. 17-19
17. Кормаков, Л.Ф. Техническая оснащенность аграрного производства: тенденции и перспективы / Л.Ф. Кормаков // Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприятий. 2008. - №4. - С. 25-28
18. Коробейников, М. Состояние и стратегия развития АПК Рос-сии/М. Коробейников// Международный сельскохозяйственный журнал. -2009. №2. - 2009. - С. 8-11
19. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 11-е изд. / Ф. Котлер. СПб.: Питер, 2005.-800 с.
20. Краснощеков, Н. Концепция технологической модернизации сельскохозяйственного производства/ Н. Краснощеков, А. Михалев, А. Ежев-ский// АПК: экономика, управление. 2005. - №4. — С. 3-14
21. Кривокора, Ю.Н. Интеграция промышленных производств и сельскохозяйственных организаций: методология и практика/ Ю.Н. Кривокора// Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприятий. — 2008. №8. - С. 49-52
22. Ксенофонтов, М.Ю. Возможные сценарии развития АПК России/ М.Ю. Ксенофонтов // Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприятий. 2005. - №5. - С. 13-17
23. Крячков, И. О концентрации сельскохозйственного производства / И. Крячков // Экономист. 2006. - №3. - С. 86-89
24. Кудрявцева, Ю.Ф. Сельскохозяйственные производственные кооперативы: состояние, направления развития/ Ю.Ф. Кудрявцева// Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприятий. 2008. - №4. — С.57-60
25. Энштейн, Д. Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий / Д. Энштейн, Г. Хокман // АПК. 2008. - №1. - С. 57-61
26. Энштейн, Д. Ресурсный потенциал и эффективность сельскохозяйственных предприятий/ Д. Энштейн, Г. Хокман// АПК: экономика, управление.-2008. №1.-С. 57-61
27. Энштейн, Д.Б. Управление крупными сельскохозяйственными предприятиями и их эффективность / Д.Б. Энштейн // Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприятий. 2005. - №3. - С. 17-21.

INNOVATIVE CONTEXT OF FORMATION OF THE PROGRAM OF INFORMATION TRANSFORMATIONS IN THE MANAGEMENT SYSTEM

Bochulia Tetiana
Doctor of Economics, Professor, Academician of the Academy of Economic Science of Ukraine
Head of Accounting, Audit and Taxation Department
Kharkiv State University of Food Technology and Trade (Kharkiv, Ukraine)
(+38067) 189 94 66, bochulya@i.ua

Abstract. *The innovative transformations of information-analytical management systems is investigated in the article, focusing on the software, communication and intelligence components of the processing, transmission and storage of data. The innovative foundation for the transformation of modern business, based on information systems of a new type, is laid. The information transformation in management is formed as a program of actions for modernization of data management in the conditions of innovative changes inherent in the digital business development trend. The configuration of the main measurements of the innovation development of the information management system is described with the definition of the stages that make up the basis or algorithm for the information environment of the enterprise. This allowed the formation of an optimal system of management processes with the definition of an integrated set of interacting elements (as well as their links) for collecting, processing, storing and providing information for achieving the established goals described in the business development strategy.*

Keywords*: innovation, information, management system, change project, digitalization*

JEL Classification: *D80, O32*

Foreword. Successful activity of the enterprise depends on many factors, among which the strategy occupies a special place, because it is a master plan of action that determines the priority tasks for the assessment of resources, risks, opportunities and constraints according to the individual characteristics of the business. The strategy can be called a scenario for achieving an ideal result in accordance with the chosen model of activity and implementation of core competencies of the enterprise. The strategy is a system of installations aimed at long-term strengthening of the competitiveness of the enterprise, in which the reputation of the business entity is realized, which includes the corporate and personal brand.

Strategy is formed as a system of processes of «act», «plan», «do», «learn». The model of effective strategy includes the purpose of the activity, planning, the formation of a team of experts, risk management, discipline of implementation, communication, financing and environmental friendliness. The latter factor is mandatory for modern business development, as it is in line with the concept of corporate social responsibility, which is the basis for sustainable growth of activity and strengthening of competitiveness. Today for a successful management of activities it is necessary to consider business as an ecosystem with complex financial and corporate relations. It is important to provide a single platform of relations based on digital technologies that combine financial and information flows. According to the concept of the ecosystem in the economy, business is a symbiosis, where different companies collaborate to provide sustainable growth. Enterprises create teams that can easily adapt to new markets and forming partnerships with other companies, customers, and even competitors.

Researches analysis and goals setting. The research goal is to reveal the essence of information transformations with a characterization of their priority role in economic processes and the formation of information and analytical provision of management as a parameter of change and promoting the inevitability of innovations in the conditions of digitalization.

The totality of general scientific methods of knowledge processes and phenomena that take place in the modern economy under the influence of digital transformation has become theoretical and methodological basis of scientific research. At scientific research used: gnoseological method for concretization of information transformations; system-structural method for specifying the principles of forming a new type of information; method of analogy for development of project changes; theoretical generalization and comparison methods for determining the prospects and directions of transformation of changes management projects on the basis of a new approach to the interpretation of events and phenomena.

Research results. The business strategy in the modern ecosystem of the economic environment is the result of decisions of managerial staff of the enterprise on landmarks, principles and rules that need to be reconciled to maximize the company's long-term valuable. Effective strategy – weighed, ambitious, well-digitized, inclined to critique and doubt, coordinated.

The strategic task in the enterprise ecosystem is to find new, different sources of growth, other markets for providing competitive dynamics, envisaging or adapting activities to new conditions and factors, or transforming the essence of business and its strategic idea.

In order to measure the progress of innovation growth, it is necessary to form a peculiar action plan – a roadmap of a strategy that describes the main stages of development, which are guidelines for the enterprise to make changes in processes in all subsystems.

1. An outline of an action plan that provides an initial version of the analysis of processes and risk analysis in accordance with the possibilities and limitations of activity. This stage is determined by the most difficult, since it requires a creative approach with the inclusion of elements of novelty, which allow coordinating the competencies of the enterprise.

2. The develop of pilot project of strategy. A key point in determining priority development – from local effort to experiment in order to establish how the management system will function on the scope of changes. The choice of meters is aimed at establishing how the staff is put to the chosen initiative, with adjustments to the original version of the plan.

3. Planning and start initiatives concerning change management in accordance with formed model of development strategy. The beginning of the actual implementation of management changes in the enterprise: the development of hypotheses, forming reaction patterns, experiment, analysis of the results during the project changes, the participation of the subsystems of the enterprise in the dissemination of initiatives to manage change in the activity. At this stage, more specific meters are needed, in particular, reflecting changes in business-related costs (cost reduction), changes in organizational culture (increasing knowledge sharing between project teams, the intensity of using corporate knowledge bases, etc.).

4. Provision of dissemination and support of first results. At this stage, change management receives the status of an official project at the enterprise. A selection of methods for measuring results is being conducted, and for this can also involve outside consultants.

5. Promotion of change management policy at the enterprise. Organizational structure (management of changes embedded in the business model of the enterprise) and organizational culture (the exchange, use and distribution of changes become the company's daily practice) are changing; necessary methods that reflecting benefits of the enterprise (dissemination of best practices, evaluation of efficiency, etc.).

6. Measurement of results by quantitative and qualitative parameters, which allows drawing conclusions about the prospects of the strategy and make adjustments if necessary. Such measurements are primarily aimed at marketing and sales, but may also relate to other types of activities, such as communications (effective knowledge transfer in the chain of «manufacturer–seller–customer»), which also gives as a result the sales growth, or the spread of best practices.

Implementing a strategy is a process by which the enterprise creates valuable for the ecosystem participants, a process by which the company forms its own individual characteristics that distinguish it from competitors and make it more attractive to consumers. The formation of a strategy is a complex process, but at least the issues need to be addressed in its implementation, in particular, it is necessary to ensure the implementation of key management processes (Table 1).

Not only the overall business strategy, and also the strategy for developing an information system for each enterprise is individual and is determined primarily by the objectives of its operation, as well as the existing capabilities and limitations of activity. Thus, business strategy and development strategy of information system are interdependent and complementary instruments of managing an enterprise.

Table 1 – Managerial processes of influence on the implementation of the strategy

Process	Characteristic
Formulation and measurement of strategy	The strategy should be formulated in the final version with its wording, which is understandable for each subject of management. Not only financial benchmarks must be measured, but also corporate, social and environmental development levers
Management of a limited number of strategic initiatives	A significant number of processes can lead to complicated management and slow down in the implementation of the strategy. In determining mandatory processes, it is necessary to consider not only their financial nature, but also to focus on key processes of sustainable development, among which the innovations, customer retention and digital development are dominant concepts
Monitoring and managing the implementation process	The proposal of several hypotheses for consideration in order to evaluate processes in accordance with a defined plan. Establishing interrelationships between strategy elements for organization feedback between control subsystems and the external environment. Use in developing the hypothesis of the principles of operational perfection strategy for adapting of activity to constantly changing external and internal conditions
Implementation of the strategy at all levels of the enterprise	Familiarization of personnel at all levels of the organization with the basic provisions of the formed strategy. This is the transfer of the strategy to operational levels with the definition of the degree of guiding influence and responsibility. Delegation of strategy implementation in the subsystems of the enterprise direct executors according to their professional competence. Establishing effective communication as a program that consistently involves all subsystems of the enterprise to priorities and progress of the strategy. The use of information channels for the co-ordination and coordination of the basic provisions of the strategy
Coordination of implementation of business unit strategy	Implementation of the strategy requires the coordination and integration of all parts in the enterprise system. Educational corporate programs, system of motivation of the organization should be focused on strategic priorities. Information technologies development should be guided by the same perspectives that are prioritized for marketing, financial, engineering services, customer service departments, etc.

	Enterprise departments should be familiar with the strategy priorities and optimize their own activities within the internal borders of change
Link of strategic initiatives and budget of the enterprise activity	Structural compatibility of planning and budgeting should be ensured. The strategy includes long-term goals and programs when the budget is linked to short-term operational activities. The strategy is implemented with cross-management of business initiatives when the budget is structured hierarchically by different departments. Therefore, these processes should be synchronized to establish a link

An enterprise information system can be defined as a system of management processes that uses an integrated set of interacting elements (as well as their relationships) for collecting, processing, storing and providing information for achieving the set goals described in the development strategy. Forming an enterprise information management system should be considered as one of the most important modern business development programs, consisting of a chain of interconnected projects, the results of each of which are necessary for the implementation of the following plans.

The strategy of innovation development of the information system provides an answer to four basic business questions: «Why?», «What are the real needs?», «How?», «What are the expected results?» (Table 2).

Table 2 – Configuration of the main measurements of innovation development of information system managing an enterprise

The basic question	Characteristics of development
Why?	The answer to the question is the business strategy with the mission, goals and objectives of the enterprise. Professionally and comprehensively developed business strategy allows optimizing the information system and formalizes the target indicators of the strategy. The place of the information system in the strategy is how it can affect the success and effectiveness of achieving the goals in the business development, as well as in assessing this impact on the activation of the enterprise
What are the real needs?	The answer to this question allows assessing the state of available resources and to predict the need for additional resources for the development of an information management system. It is imperative to assess the state of tangible and intangible resources with special attention to professional, technological and technical provision
How?	To answer this question, it is necessary to formalize the requirements for the resources that will be used for the development and operation of the information system, as well as to choose the most optimal variant of development. Variant of information system development is possible scenarios of different technological support to support actual and expected level of management
What are the expected results?	This question should be asked in order to identify and clearly formalize the effects of the development of the information system, permissible costs and risks. It is necessary to consider the administrative, social and economic effects in the complex, while developing qualitative and quantitative performance indicators. Such indicators should be interlinked with the indicators developed for the business strategy. In the process of developing a strategy for the development of the information system there should be laid the basis for optimization of all planned costs, as well as formalized possible risks for the further development of preventive measures

The development of a strategy for an information management system involves following the specified stages, which constitute the basis or algorithm for the enterprise information environment.

1. The starting point is an assessment of the initial state of the management system, technological provision and information system of the enterprise.

2. Expected accomplishments – definition of the development strategy with the formation of a detailed pilot project.

3. Accessibility of resources – determining the necessary resources and tools that provide movement from the starting point to the desired results.

4. Digital transformation of information processes – the establishment of digital development priorities and their alignment with the general business strategy.

5. Implementation of hypotheses of innovative development – implementation of the plan to achieve the goals of the information system in accordance with the new rules of doing business, digitizing activities and implementing analytical applications for information development.

6. Formation of digital architecture – the development of a methodology and basic provisions for the organization of a digital platform information system, balanced with the platform of enterprise activities.

In the process of developing a strategy for the development of the information system of the enterprise, it is necessary to achieve the correspondence between the planned and desirable level of business development, which should be reflected in the life cycle of the development of the information system of management.

At the preparatory stage, a strategy for the development of an information management system through the design of a model, including business strategy analysis, formalization of business priorities and the identification of digital potential, is being developed.

Strategy of the development of the information system is formed in the directions, in particular, the organization of the composition of information and business processes, the implementation of digital architecture, ensuring a balance between tangible and intangible resources. At these stages, it is imperative to ensure the proper professional competence, which is the basic factor for the development of information management system. It is important to develop a training program and involve in raising the level of professional competence of leading specialists. The next step is to develop a plan for implementing the strategy, which includes preparatory activities in technological, technical, resource and professional fields.

When formulating alternatives to the implementation of the program for the development of the information system, it is necessary to ensure that they are in line with the actual business requirements, that is, contribute to the development of not only operational level, but also predicted level of implementation of business functions. Achievement of the goals is conditioned by the implementation of certain measures and projects, without which it is impossible to further develop in accordance with the chosen strategy; the projects should be interconnected and mutually supportive. Variant formation of projects is carried out according to the principles of multi-project management (to achieve a balance between the project boundaries and the resources used).

The development of an information management system can be initiated only after the definition and formalization of short-term, intermediate and long-term goals, after which it is necessary to proceed to the implementation of operational measures, the implementation of which will allows provision the readiness of the enterprise to implement the priority projects. Effective implementation of priority projects is a guarantee of the achievement of the set short-term goals, ie the transition to a new quality level of information management system development. After this, the review and adjustment of the following goals, measures and projects, as the process of development of the information system is open and depends on both internal and external factors of the

enterprise. After the correction, the necessary measures are taken again and projects are being launched to achieve intermediate goals.

The use of a pilot project for the development of an information system is carried out from the established and agreed basic provisions that correspond to the individual characteristics of the enterprise. At the stage of project use it is necessary to take into account constant changes in the conditions of activity, that is, the influence of the environment and the corresponding reaction of the internal environment of the enterprise.

For each development option, it is necessary to assess the probability of occurrence of risks, opportunities for their prevention, and also consider measures to reduce the negative effects in case of these risks. The most typical risks include: the right choice of digital solution; risk of incompleteness of the implementation project; risks of product quality of the project; risks of project exclusion, etc.

Analysis of options for development by other groups of criteria (time, budget) allows estimating the terms of development, introduction and operation of technological decisions and to compare financial expenses in possible scenarios.

For an effective transition to a new level of information system development, it is necessary to organize all processes of the enterprise in accordance with the key factors.

1) Availability of a developed business strategy.

2) The factor of professional competencies – the formed team of innovators, the presence of candidates among experts, which could make a team of changes, sufficient level of ownership of modern management principles, the possibility of attracting system specialists and analysts, the positive attitude of employees to change.

3) Developed business processes – readiness for optimization and, if necessary, to change business processes of the enterprise.

4) Documentary provision – the availability and use of documents regulating the activities of departments and employees, instructions on complex and critical processes, production standards and statistics.

5) Infrastructure development level – sufficient level of communication, productivity of workstations and servers, availability of qualified specialists in the development of digital infrastructure.

6) Financial provision – the availability of free cash for investing in the innovative development of the information system, evaluation of possible sources of obtaining an economic effect, development and approval of a reasonable budget for development.

If the enterprise's management, after analyzing these factors, understands that the level of readiness is rather low, then it would be advisable to carry out a project to prepare the enterprise for the development of an information management system. Main actions may be preceded by such a project or implemented in parallel, in accordance with the criticality of terms and availability of resources of the enterprise.

CONCLUSIONS.

The article is devoted to theoretical research and solves the scientific task of innovation transformation of information systems of the enterprise in accordance with the trend of managerial modernization and digitalization of business. For this purpose, proposals were made for the development of information management of a new type of enterprise with an increase in the efficiency of information processes regarding the proposal of optimal data for the system of sustainable business development. The central factor in digital transformation is innovations, which today is an obvious feature of a digital-oriented business, and therefore increases the amount of information processing by expanding the networks of interconnections and promoting new products through the digital platform. The program of information transformation in managing an enterprise is developed, which allowed providing a comprehensive transformation in the information system of the enterprise with the organization of a new level of information relations.

REFERENCES.

1. Bochulia T. Innovative changes in development of enterprise information system: digital transformations, behavioral technologies and new decisions: monograph / T. Bochulia. – Warsaw : Consilium Sp. z o.o., 2019. – 132 p.
2. Gassmann O. The business model navigator: 55 Models that will revolutionise your business / O. Gassmann, K. Frankenberger, M. Csik : FT Press; 1st edition, 2015. – 400 p.
3. O'Reilly Charles A. Winning through innovation: a practical guide to leading organizational change and renewal / Charles A. O'Reilly, Michael L. Tushman : Harvard Business Review Press; Revised edition, 2002. – 272 p.

WAYS OF FURTHER DEVELOPMENT OF THE NON-OIL SECTOR OF AZERBAIJAN

ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА АЗЕРБАЙДЖАНА

Доцент кафедры: «Маркетинг»
Азербайджанского Университета
Туризма и Менеджмента
Годжаева Эльмира Магомед к.
qocayeva-e@rambler.ru

Abstract. *Currently, there is an increase in construction work in the industrial, agricultural and transport sectors as a result of positive economic reforms and targeted programs conducted by the Azerbaijani government to develop the non-oil sector of the Azerbaijani economy. This area has become a competitive industry, it involves large companies that are built according to modern international standards.*

Thus, in the non-oil sector recently, the availability of laboratories and testing equipment allows us to determine the safety of food, animal and plant health. It should be emphasized that the existing private laboratories are fairly reliable. Particular attention should be paid to the standards of products of the private sector, which is more interested in entering the foreign market.

Key words: *foreign trade policy, protectionism, non-oil sector, economic policy, balance of payments.*

Чрезмерная либерализация внешнеторговой политики, открытость внутреннего рынка для импортеров, слабые ограничения по движению валютных потоков внутрь страны и за рубеж, анти протекционистская налоговая политика и так далее, что вкупе приводит к финансовому кризису и краху экономики. Нельзя забывать, что иностранные инвесторы и финансовые партнеры также легко могут уйти из страны, как пришли [1].

Это сопровождается выводом активов и соответственно падением экономики. Во избежание всего негативного, что может быть связано с внедрением страны в глобальную экономику, на наш взгляд, государству необходимо делать все поэтапно, системно, целенаправленно.

Все это указывает на то, что за последнее время сельскохозяйственные производители в Азербайджане освобождены на 5 лет от всех видов налогов, кроме земельного. Таможенные пошлины на импортируемые сельхозпродукты в нашей республике составляют 15% [2].

Таможенные ставки на сельхозпродукты имеют очень большое значение в регулировании сельского хозяйства и экономики страны, учитывая экономическую структуру, уровень урбанизации и географическое положение Азербайджана. Так как юго-западные соседи Азербайджана (Турция и Иран) являются большими сельскохозяйственными производителями уровень таможенных ставок на сельхозпродукты имеет большое значение и для защиты внутренних производителей.

Поэтому необходимо рассчитать совокупный тарифный эквивалент всех тарифных и нетарифных мер импортного регулирования. Следует настаивать на том, что менее интенсивное использование количественных ограничений дает в случае необходимости право на более активное применение тарифной защиты национального рынка, и наоборот.

Исходя из вышеизложенного, структура и направление торговой системы Азербайджана в значительной степени связаны с существующим режимом торговой политики. В этот режим, как известно, входят тарифные барьеры на импорт, соглашения с Европейским Союзом и странами

СНГ о преференциальной торговле, отношения с ВТО, участие в других многосторонних торговых системах и другие. Совершенствование торговой политики, помимо всего прочего, необходимо также с точки зрения развития торговли и освоения новых форм деятельности посредством боле ускоренного развития ненефтяного сектора [3].

Следует особо подчеркнуть должное внимание в Азербайджане на развитие научно-технической базы экспортных производств, а также на приспособлении Азербайджанской продукции к современным международным стандартам, в том числе экологическим. Напомним, что правила ВТО разрешают государственное субсидирование НИОКР вплоть до момента выхода созданной с их помощью продукции на рынок. Точно также они допускают субсидирование производства, переживающего перестройку с целью приспособления к современным экологическим требованиям [4].

Таким образом, подобное субсидирование наша страна сможет продолжить даже после вступления в ВТО и, следовательно, соответствующие программы могут иметь долгосрочный характер.

В целях более эффективной интеграции в международное торгово- экономическое сообщество и организации торговли в соответствии с международными нормами Азербайджанская Республика, как сказано выше, намерена стать полноправным членам ВТО.

Азербайджанская Республика начала процедуру вступления в ВТО с 1997 года. В июне того же года Правительство Азербайджана обратилось в ВТО с намерением о вступлении, вследствие чего Азербайджанская Республика была принята в качестве наблюдателя.

В тоже время, в электроэнергетике тоже ожидается создание новых рабочих мест, но данная отрасль является фондоемкой. Коэффициенты ввода основных фондов за последнее время имеют тенденцию к увеличению. Черная металлургия, лесная промышленность и электроэнергия в значительной мере ориентированы на экспорт. Черная металлургия отстает по темпам роста инвестиций от цветной металлургии. У этих отраслей есть дефицит собственных средств, необходимых для обеспечения современного уровня инвестиций, хотя имеется потребность в масштабном обновлении оборудования. Это относится и к отраслям, характеризующимся экстенсивным ростом инвестиций - машиностроение и крупными нефтяными терминалами.

Строительная индустрия, располагающая крупными запасами стройматериалов и соответствующими производственными мощностями по производству этих материалов, тоже основополагается на приоритетное развитие. Зарубежные фирмы могут участвовать в этом направлении, так как некоторые предприятия этой отрасли основываются на инвестиции. Имеются ресурсы для производства таких стройматериалов, как краска, линолеум, гипс, кафель, а также сантехническое оборудование и другие, которые в настоящее время импортируются. Также зарубежные инвесторы могут участвовать в сфере восстановления транспортной инфраструктуры, системы водоснабжения, в сфере строительства дорог и мостов в регионах страны.

Последние переговоры свидетельствует о том, что присоединение Азербайджана к ВТО откладывается на неопределенное время. Тем не менее, членство в ВТО для Азербайджана не должно быть целью, поскольку важной стратегической задачей является укрепление экономической системы страны и эффективное регулирование внешнеэкономической деятельности. С одной стороны, нужно рассматривать вступление в ВТО в качестве одного из приоритетов экономического регулирования, а с другой - нужно продолжать изучать возможности смягчения переговорных процессов.

По всей вероятности, структурные изменения проводится для того, чтобы содействовать улучшению внешнеэкономического сотрудничества, построению конкурентоспособной диверсифицированной экономики. В настоящее время Азербайджан в формировании структурной политики в существенной степени опирается на опыт стран с развитой экономикой, усваивая их производственные и управленческие навыки. Завоеванные успехи в экономическом развитии страны создают условия для перехода от догоняющего развития к развитию на технологической основе. Необходимо инновационное развитие, адаптированное к местным условиям. Что касается структуры промышленности, то добывающих отраслей и производств «первого» передела (металлургия) продолжает расти.

В настоящее время отмечается рост строительных работ в промышленном, сельскохозяйственном и транспортном секторах как результат позитивных экономических реформ и целенаправленных программ, проводимых правительством Азербайджана по развитию ненефтяного сектора азербайджанской экономики. Эта сфера стала конкурентной отраслью, в ней участвуют крупные компании, строящиеся по современным международным стандартам. Помимо участия в самом процессе строительства, иностранные компании имеют огромные возможности в производстве строительных материалов. Уже существуют совместные предприятия по производству цемента, арматуры и клеящих материалов, используемых в строительстве [6].

Диаграмма 1. Динамика внешнеторгового оборота

Года	В млн. долларах				Относительно, в фактических ценах, %		
	Торговый оборот	Импорт	Экспорт	Сальдо	Торговый оборот	Импорт	Экспорт
2015	21 945,8	9 216,7	12 729,1	3 512,4	104,3	99,5	106,3
2016	21 946,7	8 489,1	13 457,6	4 968,5	112,9	89,6	129,7
2017	22 593,6	8 782,0	13 811,6	5 029,6	80,0	83,9	77,6

Немаловажно отметить тот факт, что сегодня благодаря крупным инвестициям в туристическую индустрию страны увеличивается количество крупных гостиничных комплексов, офисных зданий, торговых центров, парков как в столице, так и за ее пределами, что также позволит увеличить приток туристов к нам в страну [8, Ахмедов М.А., Гусейн А.К.].

С момента распада Советского Союза регионы Каспия, Кавказа и Центральной Азии стали крупными центрами всемирного тяготения на геополитической карте, что связано далеко не в последнюю очередь с наличием здесь огромных запасов углеводородного сырья. Параллельно с развитием дипломатических отношений вновь сформировавшихся государств со странами мира развернулся активный процесс налаживания их экономического сотрудничества и с крупнейшими международными компаниями, включая масштабные инвестиционные соглашения в области добычи нефти и газа и маршрутов их транспортировки, а контроль над нефте - и газопроводами обеспечивает получение доходов и установление экономических связей.

Таблица 1. Количество прибывших и выбывших туристов

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество прибывших и выбывших туристов, чел	69923	83620	101431	91 961	92 305	61 965	53 999
В том числе:							
Прибывшие	17641	18840	23440	10 605	10 657	2 009	8 949
Выбывшие	52282	64780	77991	81 356	81 648	59 956	45 050
Численность тур - дней прибывших и выбывших туристов, чел. - дней	458568	544778	674435	670 367	614 009	428 557	349 496
В том числе:							
Прибывшие	111232	126975	135838	58 173	57 931	8 102	33 054
Выбывшие	347336	417803	538597	612 194	556 078	420 455	316 442

Рост инвестиций в основной капитал за 2 месяца 2019 г. составил 1 711,2 млн. манатов. Крупный капитал в Азербайджане, так или иначе, связан с государством, а частный капитал распределен между крупными холдингами. Именно поэтому четких границ между государственным и частным капиталом нет.

Это не случайность, что на современном этапе важной составной частью внутренней и внешней политики Азербайджана является нефтяная стратегия, основу которой заложило подписание 20 сентября 1994 г. контракта между государственной нефтяной компанией Азербайджана (ГНКАР) и консорциумом крупных зарубежных нефтяных компаний по совместной разработке шельфовых месторождений "Азери", "Чыраг» и глубоководной части месторождения "Гюнешли» в азербайджанском секторе Каспийского моря, а также распределению добываемой нефти по долевому участию. В консорциум наряду с ГНКАР (SOCAR) вошли десять крупных компаний из шести стран - "Амоко", "Юнокал", "Пеннзойл", "Макдермот" Статойл "(Норвегия)," ТПАО "(Турция) и« Дельта "(Саудовская Аравия). Вместе с тем попутный газ, добываемый с нефтью, в объеме 55 млрд м3 передается Азербайджану бесплатно. В целом, прибыль Азербайджана в течение 30 лет оценивается в 34 млрд долл. США (без учета инфляции). Разработка и транспортировка на мировой рынок богатых углеводородных ресурсов Каспийского моря впоследствии стали основными элементами энергетической политики и дипломатии, именуемой «энергетической стратегией Азербайджана».

Таким образом, структура и направление торговой системы Азербайджана в значительной степени связаны с существующим режимом торговой политики. В этот режим, как известно, входят тарифные барьеры на импорт, соглашения с Европейским Союзом и странами СНГ о преференциальной торговле, отношения с ВТО, участие в других многосторонних торговых системах и другие. Совершенствование торговой политики [9, Лукин, Е.В.], помимо всего прочего, необходимо также с точки зрения развития торговли и освоения новых форм деятельности посредством боле ускоренного развития ненефтяного сектора.

Таблица 2. Платежный баланс

Платежный баланс	**2005**	**2010**	**2014**	**2015**	**2016**
Текущие операционные счета	167315	15020703	10430530	222495	363404
Внешнеторговый баланс	3299105	19711538	18927628	5812423	4206335
Баланс услуг	1970024	1732888	6089560	4228865	3154515
Доходы от туризма	77665	620652	2431533	2309485	2713789
Расходы от туризма	163961	744966	3008408	2603062	2494411
Первоначальные доходы	1645637	3467078	2581701	2027798	2472054
Повторные доходы	483871	509131	174163	221745	56830
Счет капитала	-83	0	-6917	-43884	-40131
Финансовый счет	-525076	3603979	3419129	9025251	2761557
Чистые финансовые активы	2158192	5989616	11692223	13720828	724491
Иностранные Прямые инвестиции	1220769	231977	208831	3259769	2573601
Портфельные и др. инвестиции	937423	5757639	9483392	10461059	4671550
Чистые финансовые оплаты	2683268	2385637	827	4695577	4482934
Прямые инвестиции, направленные в Азербайджан	4475396	3347311	8049206	7483072	7323654
Портфельные и др. инвестиции	1003348	1822505	3842626	647947	-16732
Нефтяной бонус	1000	2005	17012	2000	52

Как показывает таблица 2 доходы от туризма увеличены в 34.9 раза, что свидетельствует о положительном аспекте развития туризма в стране, а прямые инвестиции, направленные в Азербайджан увеличены в 1.6 раза. Нужно подчеркнуть, что сегодня в Азербайджане в целом, продолжают применяться всесоюзные государственные стандарты. Азербайджанские сертификаты соответствия и качества признаются во всем пространстве СНГ (хотя некоторые положения соглашения о взаимном признании стандартов и оценки соответствия в основном не распространяются на продукции сельского хозяйства), а также за пределами СНГ - Турция, Словакия, Эстония, Латвия, Литва и т.д. [10, Мамедов З.Ф.].

Таким образом, в ненефтяном секторе за последнее время наличие лабораторий и испытательных оборудований позволяет определить безопасность продуктов питания, здоровье животных и растений. Следует подчеркнуть, что имеющиеся частные лаборатории являются достаточно надежными. Особое внимание следует уделять стандартам продукции частного сектора, который в большей степени заинтересован на выходе на зарубежный рынок [12, Эфендиев О.Ф., Алиев Э.А.]. Наряду с этим, необходимо в ближайшем будущем решить ряд вопросов, связанных с облегчением доступа местных производителей на зарубежные рынки. Это в свою очередь требует приведение по основным параметрам местные товары в соответствие с требованиями зарубежных частных и государственных стандартов. Важнейшее из них - завершение перехода от государственных к всемирно признанным международным стандартам.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон Азербайджанской Республики об утверждении Закона Азербайджанской Республики «О введении иностранных инвестиций».
2. Государственный статистический комитет Азербайджанской Республики, официальная публикация, Статистический бюллетень, Баку-2017.
3. Концепция «Азербайджан 2020: Взгляд в будущее», 2012 год.
4. Стратегическая «дорожная карта» по национальной экономике. Перспектива Азербайджанской Республики, 2016 г.
5. Закон Азербайджанской Республики от 18 февраля 1995 года №976 "Об основах аграрной реформы".
6. Закон Азербайджанской Республики от 4 июня 1999 года №673-1Г "О государственной помощи малому предпринимательству".
7. Ахмедов М.А., Гусейн А.К. Основы государственного регулирования экономики. Методическое пособие.Баку: Экономический университет -2011.-120 с.
8. Ганбаров Ф.А. Внешние экономические связи и проблемы экономического роста. - Baku, 2012. - 167 с.
9. Лукин, Е.В. О роли межотраслевого баланса в государственном регулировании экономики / Е.В. Лукин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2017. - Т. 10. - № 3. - С. 41-58. DOI: 10.15838 / esc / 2017.3.51.2
10. Мамедов З.Ф., Международные валютно-кредитные отношения и денежно-кредитная система зарубежных стран. (Учебное пособие). Баку, Азнешр, 2012, с. 504.
12. Эфендиев О.Ф., Алиев Э.А. Внешнеэкономическая деятельность современного Азербайджана. Учебное пособие. Баку, Издательско-полиграфическое предприятие «Зардаби LTD» ООО, 2007.

SECTIUNEA 2
Economie fundamentală şi aplicată

ANALIZA POTENŢIALULUI DE EXPORT A PRODUCŢIEI DE LAPTE, PRODUSE LACTATE ŞI OUĂ

ANALYSIS OF THE EXPORT POTENTIAL OF MILK, DAIRY PRODUCTS AND EGGS PRODUCTION

Elena ŞCERBACOV, Doctor, conf. univ. inter.,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova,
Republica Moldova, Chişinău, str. Mirceşti, 44
tel: 31-22-58,
www.uasm.md

Abstract. *As a branch of activity producing material goods, the agriculture performs within the framework of the national economy a series of functions, some of them are common to any other working activity, the other are characteristic of the branch. The paper aims at analyzing the export potential of milk, dairy products and eggs production. The methods of analysis, synthesis and comparison were used in the investigation process, and the recent works in this field, as well as the statistical reports of the NBS formed the informational basis.*

The livestock of cows decreased in 2018 compared to previous years, and that of poultry increased during this period. The quantity of milk obtained in all categories of producers decreased in 2018 compared to previous years, due to the decrease of the cows livestock during this period. In the analyzed period the obtained eggs production increased due to the growth of the poultry livestock in the agricultural enterprises and farms.

The export of milk and dairy products; birds' eggs; natural honey increased in 2018 compared to 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 and 2016.

Keywords: *agriculture, export, milk, eggs, production, surface.*

INTRODUCERE

Managementul exportului pentru firme are deosebiri esenţiale faţă de cel practicat pe piaţa internă. În primul rând, cunoaşterea şi posibilităţile unei firme autohtone de a cunoaşte o piaţă externă sunt reduse prin existenţa unor reglementări speciale pentru aceste pieţe (taxe vamale, bariere tehnice, relaţii neformale specifice etc.). Astfel un exportator de produse agricole are posibilităţi scăzute de a acţiona direct pe o piaţă externă, iar riscurile acestei activităţi sunt mari. [1, p. 6]

Agricultura are particularităţi faţă de industrie şi alte activităţi economice datorită factorilor naturali şi biologici care intervin în procesul de producţie, amplasării teritoriale a producţiei şi caracterului muncii agricole, necesităţii reglementării şi echilibrului pieţelor. Aceste particularităţi au un impact semnificativ asupra performanţei economice a exploataţiilor agricole şi a stabilităţii zonelor rurale [3, p.12].

Ca ramură de activitate producătoare de bunuri materiale, agricultura îndeplineşte în cadrul ansamblului economiei naţionale o serie de funcţii unele comune oricărei alte activităţi lucrative, altele caracteristice ramurii.

Literatura de specialitate, cu deosebire cea didactică concepe ca principală funcţie a agriculturii, producerea hranei, respectiv a mijloacelor de subzistenţă fiziologică necesare speciei umane. Datorită importanţei alimentelor în viaţa oamenilor şi monopolului agriculturii, ca

producătoare de hrană, această funcţie este adesea percepută ca un fel de sarcină, de datorie a producătorului agricol primar care trebuie să asigure cel puţin hrana comunităţii statale din care fac parte, ba chiar şi de aiurea, în numele *securităţii alimentare* adică a dreptului fiecărui individ de a mânca. [2, p. 85-86].

MATERIAL ŞI METODĂ

Analiza cantitativă se realizează pe datele selectate şi prelucrate de autor. În calitate de surse de date şi informare au fost utilizate statisticile oficiale. S-a acordat preferinţă metodei de analiză cu aplicarea elementelor de comparaţie.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Efectivul de vaci este prezentat în graficul următor.

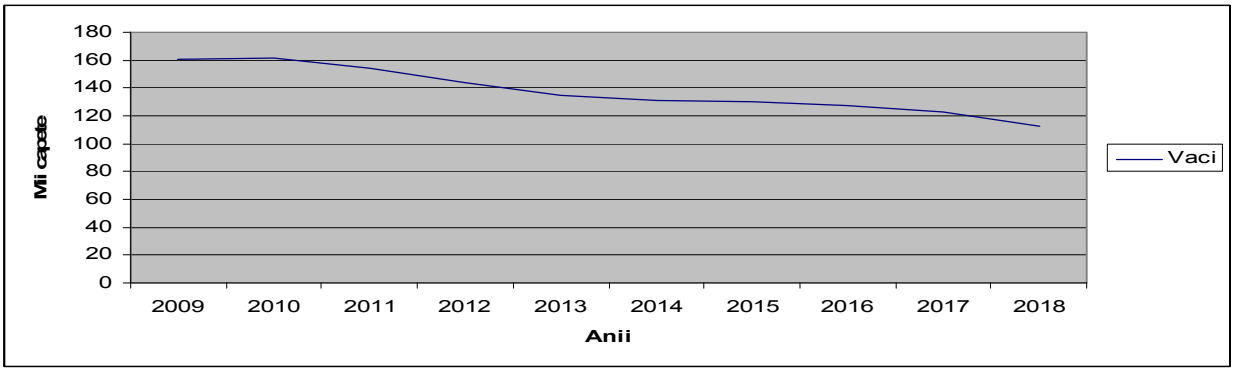


Fig. 1 Efectivul de vaci în gospodăriile de toate categoriile, mii capete
Sursa: [4]

Analizând datele graficului de mai sus putem afirma faptul că efectivul de vaci s-a redus în anul 2018 faţă de anii 2009, 2010, 2011, 2012 şi 2013 respectiv cu 47,5; 48,4; 41,6; 31,5 şi 21,6 mii capete în mărime absolută sau cu 29,63; 30,02; 26,94; 21,83 şi 16,07 p.p. în mărime relativă, iar faţă de anii 2014, 2015, 2016 şi 2017 acesta s-a diminuat respectiv cu 17,9; 17,5; 14,9 şi 10,1 mii capete în mărime absolută sau cu 13,70; 13,43; 11,67 şi 8,22 p.p. în mărime relativă.

În graficul următor este prezentat efectivul de păsări în Republica Moldova.

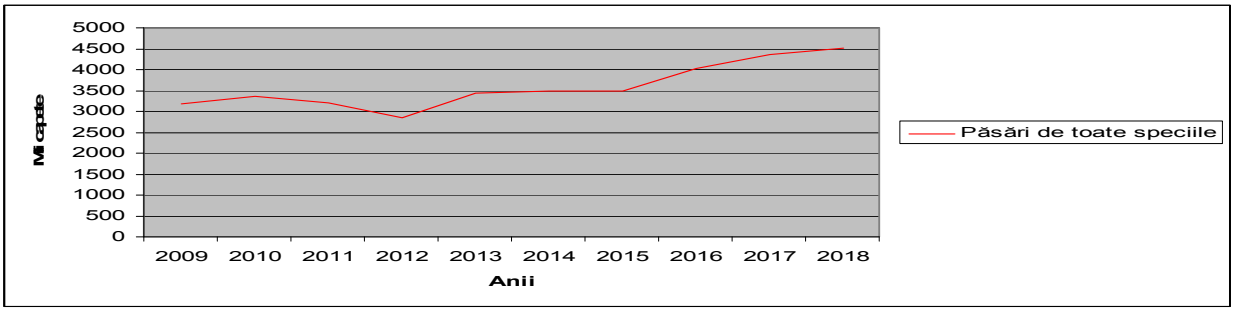


Fig. 2 Efectivul de păsări în întreprinderile agricole si gospodăriile ţărăneşti (de fermier), mii capete
Sursa: [4]

Analizând datele garficului de mai sus putem afirma faptul că efectivul de păsări a crescut în anul 2018 faţă de anii 2009, 2010, 2011 şi 2012 respectiv cu 1322,7; 1158,7; 1304,2 şi 1667,6 mii capete în mărime absolută sau cu 41,45; 34,54; 40,64 şi 58,59 p.p. în mărime relativă, iar comparativ cu anii 2013, 2014, 2015, 2016 şi 2017 acesta a crescut cu 1067,4; 1038,1; 1038,1;

477,4 şi 162,7 mii capete în mărime absolută sau cu 30,97; 29,87; 29,87; 11,83 şi 3,74 p.p. în mărime relativă.

Producţia de lapte obţinută în gospodăriile de toate categoriile este prezentată în figura ce urmează.

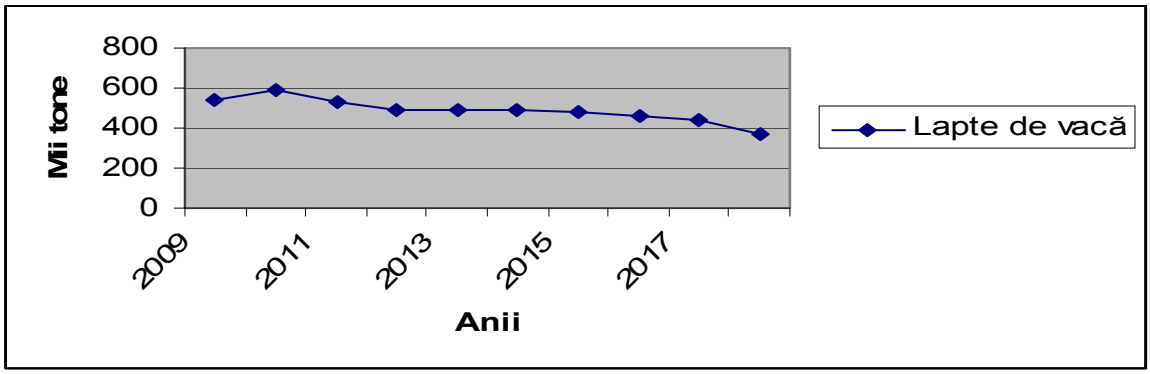


Fig. 3. Producţia de lapte obţinută în gospodăriile de toate categoriile, mii tone
Sursa: [5]

Cantitatea de lapte obţinută în gospodăriile de toate categoriile s-a redus în anul 2018 faţă de anii 2009, 2010, 2011, 2012 şi 2013 respectiv cu 165,8; 218,1; 152,7; 116,5 şi 112,8 mii tone în mărime absolută sau cu 30,77; 36,89; 29,04; 23,79 şi 23,21 p.p. în mărime relativă, iar faţă de anii 2014, 2015, 2016 şi 2017 aceasta s-a diminuat respectiv cu 112,2; 106,4; 89; 69,5 mii tone în mărime absolută sau cu 23,12; 22,19; 19,26 şi 15,70 p.p. în mărime relativă, cauza fiind reducerea efectivului de vaci în această perioadă.

Producţia de ouă obţinută în întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti este inclusă în graficul următor.

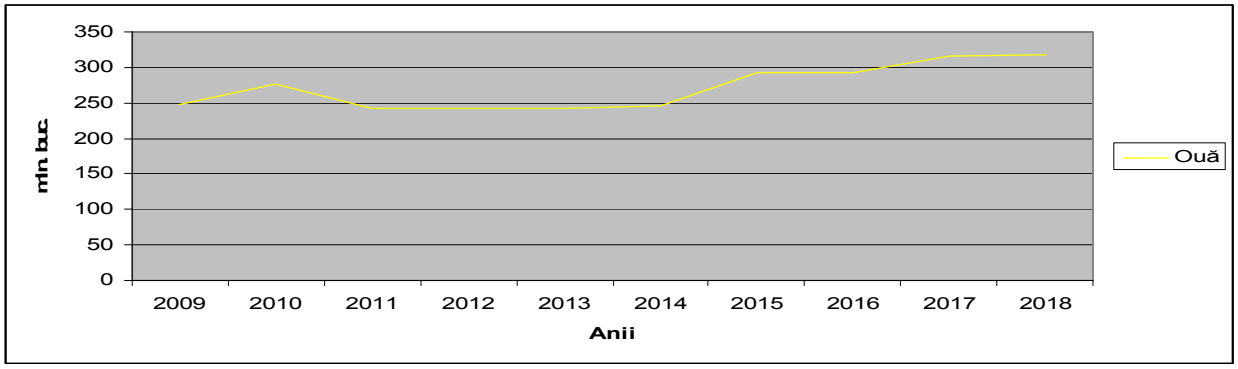


Fig. 4. Producţia de ouă obţinută în întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti, milioane bucăţi
Sursa: [5]

Datorită creşterii efectivului de păsări în întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti producţia de ouă obţinută s-a majorat în anul 2018 faţă de anii 2009, 2010, 2011 şi 2012 respectiv cu 70,2; 41,8; 76,1 şi 75,8 mln. buc. în mărime absolută sau cu 28,33; 15,13; 31,46 şi 31,30 p.p. în mărime relativă, iar comparativ cu anii 2013, 2014, 2015, 2016 şi 2017 aceasta a sporit respectiv cu 76; 71,5; 25,4; 25,3; şi 1,8 mln. buc. în mărime absolută sau cu 31,40; 29,01; 8,68; 8,64 şi 0,57 p.p. în mărime relativă.

În graficul următor este prezentat exportul de produse alimentare de origine animală .

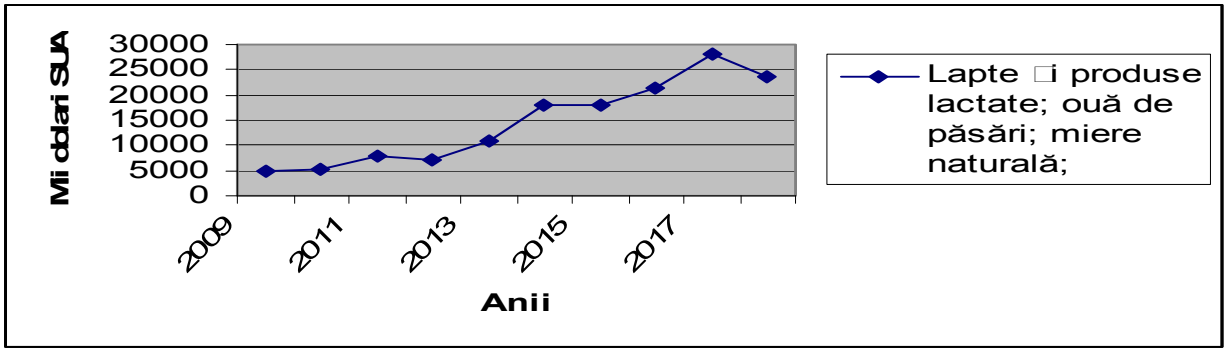


Fig. 5. Exportul unor produse alimentare de origine animală

Sursa: [6]

Exportul de lapte şi produse lactate; ouă de păsări; miere natuarlă; produse comestibile de origine animală; nedenumite şi necuprinse în altă parte a crescut în anul 2018 faţă de anii 2009, 2010, 2011, 2012 şi 2013 respectiv cu 18664,3; 18330,6; 15576,1; 16371,1 şi 12668,33 mii dolari SUA în mărime absolută sau de 4,77; 4,47; 2,94; 3,26 şi 2,16 ori în mărime relativă, iar faţă de anii 2014, 2015 şi 2016 acesta a crescut respectiv cu 5721,23; 5507,23 şi 2090,75 mii dolari SUA sau cu 31,97; 30,41 şi 9,71 p.p. în mărime relativă.

CONCLUZII

În anul 2018 faţă de anii precedenţi efectivul de vaci s-a redus, iar cel de păsări a crescut în această perioadă. Din cauza reducerii efectivului de vaci în perioada analizată, cantitatea de lapte obţinută în gospodăriile de toate categoriile s-a redus în anul 2018 faţă de anii precedenţi. Producţia de ouă obţinută s-a majorat în această perioadă datorită creşterii efectivului de păsări în întreprinderile agricole şi gospodăriile ţărăneşti.

În anul 2018 faţă de anii 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 şi 2016 exportul de lapte şi produse lactate; ouă de păsări; miere natuarlă a crescut.

BIBLIOGRAFIE

1. Litvin A., Cotici V.V., Cotici V.N., Gangan S. Managementul exporturilor produselor agroalimentare din Republica Moldova, edit. Print-Caro, Chişinău, 2013, 143 pag.
2. Lup A., Chirilă C. Economie şi politică rural-agrară, edit. Universitară, Bucureşti, 2011, 411 pag.
3. Zahiu ş.a., Structurile agrare şi viitorul politicilor agricole, edit. Economică, Bucureşti, 2003, 440 pag
4. Efectivul de vaci şi păsări în gospodăriile de toate categoriile. http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica__16%20AGR__AGR030/AGR030100.px/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774
5. Producţia de lapte şi ouă obţinută în gospodăriile de toate categoriile http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica__16%20AGR__AGR030/AGR030200.px/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774
6. Exportul unor produse alimentare de origine animală. http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica__21%20EXT__EXT010__serii%20anuale/EXT010400.px/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774

DEZVOLTAREA SOCIO-ECONOMICĂ A SPAŢIULUI URBAN

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF URBAN SPACE

Prof.univ.dr. Roxana SARBU, ASE Bucureşti
Prof.univ.dr. Florina BRAN, ASE Bucureşti
Prof.univ.dr. Elvira NICA, ASE Bucureşti
Conf.cercet.dr. Corneliu GUŢU, Academia de Studii Economice a Moldovei

ABSTRACT. *Oraşul este un „organism" care converteşte materie primă, energie şi informaţii, reacţionează şi se schimbă prin autoorganizare şi mai ales prin organizare antropică-conştientă. Este un spaţiu geografic special, alcătuit din elemente componente de naturi diferite (ecologice, demografice, tehnologice, arhitecturale etc.), între care se stabilesc relaţii, explicitate în fluxurile care transferă oameni, produse, materiale etc. şi care intră în „dialog" cu ambientul său, realizează schimburi cu acesta.*

Prin dezvoltarea sa economică, socială şi teritorială influenţează direct asupra spaţiilor vecine; modifică comportamentul spaţiului rural, duce la disoluţia spaţiului tradiţional şi uniformizează comportamentele; modifică specificul spaţiului agricol prin consumul agroalimentar urban; determină tendinţe de relocalizare a unor activităţi urbane în periurban sau rural. Însăşi caracteristicile spaţiului urban se schimbă: creşte densitatea populaţiei şi construcţiilor, densitatea investiţiilor pe unitate de suprafaţă creşte considerabil, se conturează o adevărată „piaţă" a muncii în care cererea şi oferta determină o anumită mobilitate profesională, dar şi socială; se evidenţiază, în timp, chiar o anumită segregare a habitatului (după clasa socială sau originea etnică), activităţilor şi locurilor de muncă.

Caracterul „urban" al spaţiului presupune deci atribute clare, cu efecte evidente asupra organizării acestuia: densitate mică, echipare tehnică şi edilitară adecvată, diferenţierea unor zone funcţionale corespunzătoare multitudinii de funcţii acumulate în timp etc.

INTRODUCERE

Tendinţa de organizare a spaţiului urban a început să se contureze mai pregnant la sfârşitul secolului XIX şi începutul secolului XX, când, prin dezvoltarea puternică a industriei şi polarizarea fără precedent a forţei de muncă, se diferenţiază tot mai evident zonele rezidenţiale şi cele economice. Organizarea şi amenajarea acestor spaţii porneşte de la necesitatea adaptării lor la problemele ridicate de creşterea industrială şi economică, în general. Necesitatea organizării spaţiului urban derivă din dezechilibrul între spaţiul suport şi funcţiunile economic-sociale, obiectivul organizării constând în implantarea unei funcţii noi într-un spaţiu dat, proiectarea în spaţiu a acestei funcţii.

J. Labasse vorbeşte de o acţiune dublă a autorităţilor responsabile în organizarea spaţiului urban: organizarea şi amenajarea spaţiului urban şi frânarea extinderii lui la două niveluri: descentralizarea industrială şi bonitarea terenurilor agricole.

Primele modele de organizare datează din perioada interbelică şi generalizează unele trăsături morfologice ale oraşelor. Ele pot fi grupate în mai multe categorii, din care trei prezintă o importanţă mai mare:

- *modele descriptive (morfologice)* — care reţin principalele elemente ale structurii interne a oraşelor;
- *modele explicative* — care, pentru a explica modul de structurare a spaţiului urban, utilizează metode cantitative;
- *modele futuriste* — care încearcă să proiecteze pentru viitor anumite modele de dezvoltare a spaţiului urban, modele bazate pe concepţii ecologiste.

MODELE, METODE ŞI TEORII UTILIZATE ÎN ANALIZA ORAŞELOR

Modelul este definit drept o reprezentare matematică, logică sau mecanică a unei relaţii, teorii, proces, sistem sau secvenţe de evenimente astfel conceput încât, prin utilizarea sa, să se constituie fie ca un mijloc de sintetizare a relaţiilor complexe din lumea reală, fie ca un mod de ilustrare a unei teorii (B. Godall, 1997).

Modelul reprezintă o simplificare, o reflectare parţială a originalului, în scopul de a oferi date mai accesibile investigaţiei teoretice au experimentale.

Modelele pot fi de mai multe tipuri: .

A	Ideale (teoretice)	O prezentare sau o construcţie logico-matematică
	Materiale	Mochetă
B	Similar	Este de aceeaşi natură cu sistemele originale
	Analogic	Este de altă natură faţă de sistemele originale caracterizat prin ecuaţii matematice, dar în aceeaşi formă cu sistemul original

Modelele materiale permit în general o vizualizare a realităţii prin intermediul unor mijloace convenţionale universal acceptate. În acest sens harta poate fi apreciată ca unul dintre cele mai utilizate modele în geografie.

Conform definiţiei lui Haggett, modelul este o reprezentare schematică a realităţii, elaborată în scopul unei demonstraţii. Conform acestei definiţii, modelul este o simplificare a realităţii şi o abstractizare a sa, o construcţie care permite inţe odata cote elen ul infirmarea unor fenomene, procese etc.

Modelarea reprezintă o metodă de cercetare prin care se mijlocesc numeroase operaţii, cum ar fi: planificarea, previziunea, managementul ştiinţific, fiind un mijloc de perfecţionare a modelului iniţial.

Principalele momente ale procesului de modelare sunt:

- simularea, care reprezintă procedeul de aplicare a modelului la o situaţie reală, în scopul validării acestuia;
- calibrarea, care reprezintă o apropiere de realitate prin modificarea valorii parametrilor;
- «reziduurile» care reprezintă anumite ecarturi, distanţări faţă de realitate, care nu au putut fi explicate prin intermediul modelului.

A. Teorii şi modele specifice geografiei

- Teoria Locului Central (TLC) se bazează pe comportamentul consumatorului, respectiv pe faptul că acesta va tinde să frecventeze locul cel mai apropiat de locul său de plecare (de obicei domiciliu sau locul de muncă), fiind dezvoltată iniţial de geograful Christaller, în 1933, şi perfecţionată de economistul Losh, în anul 1940.

Comportamentul consumatorului modern este însă diferit de al celui din Germania interbelică, când s-a fundamentat această teorie. Schimbările sunt legate de selectivitatea mai ridicată, mobilitatea sporită, acordarea unei mai mari ponderi preţului produsului decât transportului acestuia. Modificarea esenţială a epocii actuale este gruparea punctelor de vânzare, ca urmare a acestor modificări comportamentale.

Această teorie se poate aplica în forma sa mai veche, cât şi cu modificările impuse de societatea modernă, pentru a realiza gradul de dependenţă a oraşelor situate în partea de mijloc a ierarhiei urbane, dar şi pentru a vedea ce loc ocupă aceste unităţi în raport de unităţile rurale din apropiere.

Modelele de localizare (MLA) sunt construcţii de dată recentă care fac operaţională teoria locului central (Gosh, Ruhton, 1987). MLA sunt fundamentate conceptual de teoria lui Weber, care construieşte un model de localizare pornind de la principiul existenţei pieţelor (m) într-un număr finit de puncte ale teritoriului.

Formula generală propusă de Weber este:

min T = Sum(m)Sum(g/)t_g x q_{gm} x d_{ms}

unde:

T — costul total al transporturilor input/urilor şi output/urilor;
g — input-urile şi output-urile;
t — preţul unitar;
q — cantitatea transportată;
d — distanţa parcursă;
s — localizare optimă a activităţii.

MLA determină localizarea optimă a pieţelor, respectiv, atât a centrelor de desfacere, cât şi a ariilor afectate acestora şi se poate aplica pentru a vedea în ce măsură oraşele mici au facilităţile optime pentru aria rurală din jur, dacă le privim ca pieţe (conform teoriei) şi doar ca aşezări urbane de o anumită talie.

Modelul gravitaţional corelează interacţiunea dintre atractivitatea centrelor şi lungimea drumurilor dintre ele. Este un model de tip analogic susţinut de observaţia că între fluxul schimburilor dintre două localităţi, mărimea acestora şi distanţa dintre ele există relaţii cuantificabile, de directă sau de inversă proporţionalitate.

Acest model serveşte la determinarea ariilor de influenţă şi se face cu ajutorul formulei Reily-Converse, care indică relaţia dintre distanţa între două oraşe şi masa critică a acestora (populaţia).

Datorită calculelor facile şi accesibilităţii obţinerii datelor necesare, precum şi a uşurinţei reprezentării grafice această formulă este frecvent utilizată pentru determinarea zonelor de influenţă teoretică a oraşelor (|. lanoş, 1987), indiferent de talia acestora.

Organizarea ierarhică, cunoscută şi sub denumirea de „legea rang-talie", susţine că distribuţia aşezărilor dintr-o regiune poate fi cunoscută cu ajutorul unor reguli şi funcţii matematice. Cea mai frecventă utilizare este de a ordona ierarhic centrele unei arii, în funcţie de populaţie, şi de a vedea locul pe care ele îl ocupă în această ierarhic.

Teorii provenite din alte ştiinţe

Teoria bazei economice explică creşterea sau declinul unui oraş din cadrul unei regiuni, prin mărimea şi natura activităţilor de bază. Conform acestor teorii, economiile locale se subdivid în două sectoare:

a) activităţi de bază sau baza de export, care includ industrii pentru care cererea este exterioară ariei de localizar.

b) activităţi secundare sau industrii locale, care satisfac cererea populaţiei rezidente în aria de localizare.

Modificările (creşteri/descreşteri) determinate de schimbările consumului extern asupra regiunii sunt evaluate cu ajutorul raportului activităţii de bază/activităţi secundare:

ANALIZA SWOT

În cazul dezvoltării viitoare un loc important îl deţine realizarea de scenarii, având în vedere multiplele posibilităţi şi punctele de bifurcaţie care apar în dinamica sistemelor. Dar pe lângă tehnica foarte sofisticată pe care o necesită elaborarea unor scenarii, efortul material şi de timp,

trebuie luată în calcul şi importanţa limitată pe care o pot avea acestea, datorită schimbărilor ce intervin în condiţiile iniţiale plasate la baza modelelor de simulare.

Analiza SWOT poate fi utilizată unei palete largi de probleme, însă spectrul cel mai larg îl formează elaborarea strategiilor alternative pentru evoluţii viitoare ale sistemului teritorial sau ale întreprinderii. Scopul este de a fructifica valenţele oferite de elementele favorabile şi de a le elimina sau de a atenua influenţa celor restrictive, considerate ca puncte slabe.

Factorii motori ai dezvoltării, care se consideră a fi esenţiali în evoluţia oraşului, vor fi identificaţi, ierarhizaţi în raport de impactul potenţial pe care îl au şi apoi selectaţi ca fiind de cea mai mare importanţă pentru realizarea unei eficienţe sporite. Alternativele de dezvoltare viitoare ţin cont de rolul acestor factori în ansamblul tuturor factorilor-cheie depistaţi prin analiza SWOT.

Ideal ar fi ca simulările să aibă la bază un număr redus de factori, dar realitatea ne conduce totdeauna la un număr mai ridicat, ceea ce îngreunează inclusiv individualizarea punctelor de bifurcaţie şi a traiectorilor posibile.

Metodele de analiză ale oraşelor

Metoda este un mod de cercetare, sistem de reguli sau principii de cunoaştere şi de transformare a realităţii obiective. Metoda în ştiinţă ia naştere prin conversia domeniului teoretic, enunţiativ în indicaţii asupra modului cum trebuie abordat un obiect pentru a deţine despre el cunoştinţe autentice.

Există o serie de metode prin care se pot aborda oraşele atât individual cât şi în ansamblu, grupate în mai multe categorii, analitice sau grafice.

Metode analitice

Metodele de tip analitic pentru analiza oraşelor reprezintă un ansamblu de tehnici de cercetare cantitativ/calitativ a unor entităţi teritoriale, fenomene sau procese, care constau în identificarea şi descrierea obiectivă şi sistematică a acestora în vederea adoptării unor concluzii ştiinţifice privind relaţiile funcţionale, evoluţia şi tendinţele posibile. În general, aceste metode se bazează pe identificarea şi selectarea unui număr de indicatori relevanţi pentru fiecare problemă şi analizarea acestora în raport cu anumite valori de referinţă sau compararea valorilor pentru diferitele elemente ale sistemului. Aceste valori de referinţă pot fi medii la nivel naţional sau regional (pe regiuni de dezvoltare, judeţe etc.) sau pot fi valori medii rezultate din analiza întregului (subsistemul oraşelor MICI).

Indicatorii utilizaţi în cadrul cercetărilor analitice provin din mai multe domenii (ale geografiei sau ale altor ştiinţe sociale sau economice). Cei mai frecvent utilizaţi sunt cei referitori la aspectele demografice (ratele de natalitate, mortalitate, fertilitate, bilanţul natural sau migratoriu, indicele de îmbătrânire a populaţiei, rata de activitate, structuri ale populaţiei etc.), dar şi legaţi de geografia urbană (raza medie de influenţă a unui centru urban, gradul de accesibilitate) sau de alte aspecte (indicele de ruralitate, scorul Hull, indicele de concentrare, analiza factorială, analiza discriminantă). Aceştia au fie valori reale, fie valori standardizate în funcţie de modul în care se combină şi de cerinţele formulelor aplicate.

Metode grafice

Analiza oraşelor presupune şi o reprezentare grafică adecvată a acestora. Principalele metode de reprezentare pot fi împărţite în două categorii:

a) prima, care urmăreşte o transpunere mai mult sau mai puţin realistă a aşezărilor în contextul caracteristicilor geoprafice ale unui teritoriu (hărţile);

b) cea de-a doua, care urmăreşte identificarea anumitor raporturi matematice sau ierarhice între elementele subsistemului (diagrame, cartograme etc.).

In amenajarea spaţiului urban, în practica curentă de „modelare" a viitoarelor spaţii urbane, se face frecvent apel la cartograma de structură — care descrie mai generalizat procese şi fenomene urbane. Pentru a reprezenta interdependenţele între principalele funcţii ale unui centru urban, de exemplu, se recurge la o cartogramă care surprinde relaţiile obligate de proximitate spaţială (Lăzărescu C., 1977).

De altfel, cartogramele structurale deschid şi permit analiza de fond a sistemului urban; semnalează dependenţele cauzale şi relaţiile de diferite tipuri, facilitează modelarea fluxurilor de transport şi de circulaţie; constituie un instrument folositor în vizualizarea unor procese mai abstracte.

Sistemele informatice geografice

SIG reprezintă un ansamblu de date reperate spaţial şi de origini diferite, stocate pe un suport informatic şi structurate în vederea obţinerii de sinteze utile în procesul de cunoaştere ştiinţifică şi de decizie politică. Utilizarea pe scară largă a SIG este de dată recentă, deceniul nouă fiind practic momentul care marchează răspândirea procedeelor de cartografiere asistată de calculator (prin programele specializate, ca, de exemplu, ArcView sau Arclnfo care permit, având în spate baze de date şi hărţi vectorizate, realizarea cartografiei într-un timp extrem de scurt, precum şi cu o precizie mult mai mare decât cartografia clasică).

CONCLUZII

În procesul de analiză a fiecăruia dintre factorii consideraţi importanţi în dezvoltarea viitoare a unui oraş se recurge la stabilirea unei ierarhii în ce priveşte importanţa lor pozitivă şi negativă pentru viitoarea evoluţie. În acelaşi timp analiza acestor factori se face în raport cu obiectivul major ce urmează a fi realizat, dar şi cu obiective intermediare situate pe traseul de evoluţie. Se vor fixa astfel reperele pe orizonturi de timp, dar şi posibilităţi de stimulare sau blocare a unor factori pentru aceleaşi perioade.

Evident că în toată analiza SWOT intervin nenumărate elemente calitative şi mai puţin cantitative, de aceea factorul subiectiv are mari şanse de perturbare a unei analize realiste. Din acest motiv, grupul de experţi care analizează starea şi posibilităţile de dezvoltare ale unui sistem teritorial trebuie să fie cât mai obiectiv, să facă abstracţie de preferinţele individuale şi să abordeze integral întreaga problematică, pe baza unei cunoaşteri profunde a realităţii.

Pentru geografi, mai puţin familiarizaţi cu această metodă de analiză, o astfel de abordare este extrem de utilă, punându-le în valoare informaţiile foarte amănunţite pe care le posedă în legătură cu structura şi dinamica urbană.

Obiectivele generale rămân valorificarea la maximum a atuurilor, atenuarea sau chiar eliminarea punctelor slabe, depistarea şi intuirea chiar a oportunităţilor oferite de mediu extern, diminuarea riscurilor.

Prudenţa trebuie să fie caracteristica de bază a analizei, pentru că este posibil ca elemente care par actualmente atuuri, în timp să devină puncte slabe şi invers. În acelaşi timp nu orice oportunitate trebuie să însemne schimbarea strategiei, ci doar după o evaluare foarte clară a duratei acesteia şi a posibilelor efecte, întrucât unele şanse ar putea să fie false şi să inducă ulterior erori catastrofale în dezvoltare.

Paralel, toate riscurile trebuie luate în considerare, dar totodată trebuie asumată şi răspunderea unor decizii, în raport cu efectele benefice şi cu posibilitatea de a face faţă apariţiei unor riscuri de anumite tipuri.

INCREASING THE COMPETITIVENESS OF COOPERATIVE COMPANIES OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA BY INTEGRATING IN THE CLUSTERS

SPORIREA COMPETITIVITATII INTREPRINDERILOR COOPERATISTE DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN INTEGRAREA IN CLUSTERE

Oxana LIVIŢCHI, dr., conf. univ.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova
Bd. I. Gagarin,8, MD-2001, Chişinău, Republica Moldova
Tel.: +37322815641, olivitchi@mail.ru

Abstract:
In the last period, the concern for innovation, the organization in the form of clusters, competitiveness, economic efficiency, etc. Co-operative enterprises of larger or smaller economic-financial dimensions have a role in the economic and social life of the country, being in important positions in the localities in the rural area. However, over the last few years they generate losses. Starting from these premises, the knowledge of the co-operative field, the interpretation of the phenomena underlying the activities in this sector and the distinction of optimum solutions required extensive scientific knowledge and analysis. The paper bases the concept of "clusters", identifies and highlights their contributions to the economic competitiveness of cooperative enterprises.

Key words: *cluster, the organizational relationships, partnership, economic efficiency, competitiveness.*

Clasificarea JEL: M15, M38, O18, O32.

INTRODUCERE

Există o varietate de teorii cu referire la formarea şi dezvoltarea competitivităţii, dar, după cum demonstrează practica dezvoltării cu succes a firmelor şi diferitelor elemente ale sistemelor economice, forma cea mai efectivă a sporirii competitivităţii este teoria mecanismelor de cluster. Conform abordărilor cercetătorului Michael Porter [5], clusterul semnifică o concentrare, înmănunchere sau aglomerare spaţială, teritorială de firme mici şi mijlocii, specializate într-un domeniu sau domenii corelate, care pot domina atât piaţa naţională, cât şi cea mondială în acest sector de specializare.

METODOLOGIE

Pe parcursul studiului au fost utilizate atât metode tradiţionale de cercetare, de analiză complexă şi sistemică, metoda comparaţiei, analiză logică şi metodologică şi alte metode moderne de studiu. Baza informaţională au format-o lucrările diferitor autori axate pe problema definirii clusterului şi rolului lui în economie.

CONŢINUT

Conceptul de cluster a fost introdus de Michael Porter împreună cu concepţia rombului naţional al avantajelor concurenţiale. Cercetătorul arată că „clusterele sunt concentrări geografice de instituţii şi companii interconectate, dintr-un anumit domeniu, cuprinzând un grup de industrii înrudite şi alte entităţi importante din punctul de vedere al concurenţei. Unele clustere includ instituţii guvernamentale şi de alte tipuri, precum universităţi, agenţii de standardizare, furnizori de instruire profesională şi patronate, ce asigură instruire specializată, educaţie, informaţie, cercetare şi

suport tehnic" [5]. Clusterul se traduce din limba engleză „asemenea ca un strugure", concentrare. Mai jos putem vedea un model de cluster tradiţional ce reflectă relaţia dintre actorii clusterului.

M. Porter scria că: „Ramurile competitive ale ţării nu sunt repartizate uniform în economie, dar sunt interdependente; ceea ce se numeşte cluster, este alcătuit din ramurile ţării având unele relaţii de colaborare". Totodată, el menţionează că anume în clusterele industriale se formează cele mai bune condiţii pentru creşterea competitivităţii, acestea deţinând cei mai dezvoltaţi determinanţi ai competitivităţii. Însă, statul trebuie să întreţină dezvoltarea tuturor clusterelor fără a face excepţii, deoarece nu se poate previziona care din clustere şi din ce domeniu de specializare poate fi localizat în orice tip de comunităţi teritoriale, de la cele mici (oraşe, localităţi rurale etc.) până la regiuni în stat, ţară sau regiuni aparţinând unor zone de frontieră între state.

Clusterul, deşi nu poate apărea la comanda autorităţilor, fiind un răspuns interconectat, liberalizat, globalizat şi receptiv pieţelor, se află într-o conexiune inseparabilă cu politica pe care o promovează guvernul [8]. Practica a demonstrat că autorităţile nu odată au intervenit cu iniţiative în susţinerea acestui proces. Şi nu atât în crearea nemijlocită a unor astfel de procese, cât în reglementarea funcţionării reţelelor acestuia, a relaţiilor reciproce stabilite, a altor factori care influenţează direct sau indirect activitatea lui.

Clusterul, ca proces, permite rezolvarea problemelor economice stringente, inclusiv domeniile în care statul încearcă să-şi formeze stabilitatea, durabilitatea şi direcţia politicilor sale economice de dezvoltare. Astfel, acesta permite: analiza competitivităţii statului, regiunii, ramurii economice; crearea bazei politicii statului pentru diverse domenii economice; elaborarea programelor de dezvoltare regională; crearea bazei activităţilor de stimulare a inovaţiilor; formarea bazei reciprocităţii dintre businessul mic şi mare.

Sistemul clusterelor are capacitatea să schimbe radical conţinutul politicii statului. În acest caz, efortul guvernului trebuie orientat nu atât spre sprijinirea anumitor întreprinderi şi ramuri, dar în dezvoltarea relaţiilor reciproce: dintre furnizori şi consumatorii finali şi producători, între înşişi producătorii şi instituţiile guvernamentale. Trebuie dezvoltate toate clusterele, pentru că ele toate pot atinge perspective în creşterea competitivităţii. Desigur, nu toate clusterele vor avea succes, însă aceasta o va determina piaţa şi nu hotărârile guvernului. Sarcina principală a guvernului constă în îmbunătăţirea şi eliminarea condiţiilor nefavorabile, apoi concentrarea asupra eliminării impedimentelor ce stau în calea dezvoltării inovaţiilor. Dacă pînă în anii '90 statul ghida, planifica dezvoltarea economică prin politica deciziilor, atunci, actualmente, dezvoltarea economică este rezultatul procesului de colaborare între guvern, reprezentanţii mediului de afaceri, companii, şi instituţii de cercetare, academice şi educaţionale.

Şi anume, graţie promovării de către stat a clusterului, în unele ţări se înregistrează rezultate semnificative:

- industria finlandeză şi scandinavă este integral clusterizată;
- în SUA majoritatea întreprinderilor lucrează dupa acest model de producere, întreprinderile clusterului se află într-o regiune şi utilizează la maximum potenţialul ei natural, de cadru şi integraţionist;
- clusterele-cheie industriale din Germania (chimice şi constructoare de maşini) şi din Franţa (industriile alimentare şi cosmetice) s-au creat încă în anii '50-'60 ai secolului XX, contribuind la crearea locurilor de muncă, a investiţiilor şi la răspândirea tehnologiilor avansate în economia naţională;
- statele Uniunii Europene, în paralel cu Programul „Eurica", au introdus modelul scoţian al clusterului, în interiorul căruia nucleul producerii în comun îl constituie o întreprindere mare, care uneşte în jurul său mai multe firme mici şi mijlocii;
- modelul italian de cluster, în cadrul căruia predomină principiile cooperării echitabile întreprinderile businessului mic, mijlociu şi mare;

- în Federaţia Rusă -programul comun finiandezo-rus „Strategia de Dezvoltare Economică urabilă a Sankt-Petersburgului", „Clusterul alimentar Moscova";
- în Ucraina, începând cu 1998, a început realizarea programului „Podolie 1", în cadrul căruia a fost creat clusterul regional din Regiunea Hmelniţsk. Volumul producţiei ucraineşti în ultimii ani, în zona Nord a Republicii Moldova a crescut substanţial şi a înlocuit cu peste 80% categoriile de produse de pe piaţa noastră.

Bazându-se pe exemplele acestor ţări şi în special a ţărilor vecine, Republica Moldova a creat condiţii pentru organizarea unui cluster în oraşul Otaci, fiind o modalitate de protejare a pieţei naţionale prin forţe proprii, opunând produselor ucraineşti cele autohtone. În calitate de cluster potenţial în Republica Moldova ar servi şi alte domenii. De exemplu, domeniul construcţii, crearea clusterelor între companiile de construcţie şi cele producătoare de materiale de construcţii, crearea cărora ar duce la schimbări pozitive, şi anume la îmbunătăţirea climatului investiţional şi ridicarea competitivităţii produselor autohtone, ce ar da posibilitate să deţină proporţii mari pe pieţele externe.

Efectele actuale ale lipsei unui sistem de clustering în Republica Moldova, le constituie:

- densitatea firmelor mici şi mijlocii ce sunt slab dezvoltate şi incapabile să iasă pe piaţă externă;
- specializarea pe produse şi grupe de produse este redusă şi puţin cercetată sau încurajată;
- forţa de muncă ieftină, inclusiv cea calificată, este vândută la nesfârşit;
- exodul „materiei cenuşii" continuă să fie în creştere spre laboratoarele de inovare şi cercetare din companiile înalt performante din străinătate;
- investiţiile străine care, în afară de efecte pozitive precum creşterea competitivităţii şi rentabilităţii, supun Republica Moldova riscului de a fi integrată în regimul de perfecţionare activă (lohn). Acest proces este iniţiat şi în Republica Moldova (de exemplu, industria zahărului, aflată în concentrările germane, industria uşoară de confecţii - în cele italiene).
- piaţa Republicii Moldova rămâne să fie dominată de produsele (inclusiv specifice economiei agricole ale Republicii Moldova ca roşiile, cartofii etc., precum şi unele produse industriale) unor state ca Turcia, China, Ucraina, ce ne inundă cu produse necalitative din cauza neprotejării, lipsei unui control din partea statului, dar şi a preţurilor mai mici faţă de cele ale produselor autohtone.

Clusterul reprezintă pentru întreaga economie naţională un punct efectiv şi real de creştere şi reformare a pieţei interne. In acest context, politicile economice locale şi regionale din Republica Moldova trebuie revizuite, iar cea macroeconomică trebuie să sporească forţele şi capacităţile sale pentru promovarea unui cadru competitiv şi performant în funcţie de cererile pieţelor de desfacere a „nişelor" şi şanselor acestora, oferite în plan naţional şi internaţional de economia Republicii Moldova. Persistă şi se intensifică dependenţa creşterii economice şi a întregii situaţii create în economie de factorii economici externi. Aceasta se caracterizează prin următoarele: fluxul semnificativ de remitenţe, majorarea importului, deficitul comercial şi al contului curent.

În aceste condiţii, în cazul restructurării insuficiente a economiei şi menţinerii unui volum redus al investiţiilor, riscurile externe la care se expune ţara se intensifică şi orice şoc extern poate duce la înrăutăţirea situaţiei economice şi la consecinţe negative la nivel macroeconomic. Drept soluţie se cere o abordare sistemică nouă şi complexă a politicilor de **st**at privind dezvoltarea sectorului privat, aceasta urmând să influenţeze coordonat toate reperele care condiţionează dezvoltarea cu succes a mediului de afaceri autohton, la nivel naţional, dar şi regional.

În conformitate cu cele relatate, se impune implementarea unui proiect guvernamental naţional de dezvoltare a clusterilor în Republica Moldova nu doar a celor industriale şi inovaţionale, dar si pentru sistemul cooperaţiei de consum. Abordarea de cluster în contextul celor sus menţionate permite o înţelegere mai bună a proceselor care au loc în dezvoltarea sectorului privat şi a

fenomenelor şi cauzelor care influenţează această dezvoltare, pentru o influenţă ulterioară a acestora, cu scopul de a asigura o creştere economică naţională durabilă. Deci, rezultă că este o relaţie directă dintre clustere şi competitivitate la nivelul mediului privat de afaceri, sistemului cooperatist şi, în ansamblu, la nivel naţional.

Pentru ridicarea competitivităţii Republicii Moldova, vom sistematiza unele propuneri referitoare la politica de cluster. Aceasta are scopul de a ridica competitivitatea naţională şi regională atât în ţările dezvoltate, cât şi în ţările în curs de dezvoltare. Politica de cluster constă din iniţiativele de stat care sunt orientate, în primul rând, spre susţinerea întreprinderilor puternice şi inovative, precum şi formarea mediului favorabil în care întreprinderile mai puţin dezvoltate pot să-şi ridice competitivitatea, deoarece obiectivul acestora este axat spre rezolvarea principalelor probleme ale economiei naţionale.

- Scopul de bază al politicii de cluster constă în dezvoltarea pieţei competitive, consolidarea concurenţei drept catalizator al competitivităţii întreprinderii în cazul în care în economie predomină monopolul pieţelor locale şi regionale, ceea ce micşorează competitivitatea întregii economii;
- Politica de cluster acordă o atenţie deosebită microeconomiei - analizei pieţelor locale şi companiilor pe baza avuţiilor naţionale (resurselor naturale etc.), dar mai întâi de toate, a factorilor industriali (resursele umane calificate, infrastructura dezvoltată).

Actualmente, când economia Republicii Moldova a atins o anumită stare macroecomică, politica economică a statului trebuie să fie mai diferenţiată şi să se orienteze spre studierea factorilor ce au contribuit la dezvoltarea altor ţări, precum şi stimularea ramurilor şi companiilor la nivel regional şi local, pentru obţinerea unei creşteri sigure a economiei în perspectivă. Politica de cluster permite a lua în consideraţie aspectele locale de dezvoltare şi a efectua programe efective, adresate rapidităţii dezvoltării şi ridicării competitivităţii entităţilor economice.

Întreprinderile, inclusiv cele din sistemul cooperatist, nu pot să fie competitive şi să-şi menţină competitivitatea pe piaţa locală, naţională şi mondială, fiind necesară o inovaţie, şi anume introducerea clusterului şi dezvoltarea reţelelor de cooperare, considerate „motorul" dezvoltării economice şi inovării. Relaţia de colaborare dintre firme, furnizori şi mediul înconjurător, din punctul de vedere a teoreticienilor şi practicienilor din domeniul competitivităţii, se concentrează asupra clusterelor în locul poziţionării, opunându-se firmelor individuale şi sectoarelor mari.

Clusterele, după cum a demonstrat experienţa multor ţări, sunt instrumente eficiente de politici de dezvoltare antreprenorială şi regională. Exemplele internaţionale de clustere de succes demonstrează că acestea reprezintă medii în care întreprinderile îşi pot dezvolta avantajele competitive, în acelaşi timp generând prosperitate şi dezvoltare economică locală. Totodată, de importanţă este şi faptul că clusterele sunt centre care concentrează viziunile de dezvoltare inter-ramurale în scopuri comune şi de valoare înaltă, sunt puternic competitive şi reprezintă o şansă pentru dezvoltarea productivă şi competitivă a entităţilor cooperatiste în cadrul economiei Republicii Moldova.

În conformitate cu prevederile stabilite în Concepţia dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova [1] Guvernul şi-a propus revitalizarea industriei în baza politicii de susţinere a dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al economiei ţării. Apoi, prin aprobarea Strategiei inovaţionale a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovaţii pentru competitivitate"[2], statul şi-a propus să susţină dezvoltarea clusterilor, inclusiv a clusterelor inovaţionale. Dar acestea nu specifică entităţile economice cooperatiste.

Ţinând cont de necesitatea sporirii competitivităţii sistemului cooperatist, se propun câteva iniţiative, ce ar include clusterul ca actor de bază.

- Promovarea şi dezvoltarea clusterului în cadrul entităţilor cooperatiste;

- Implimentarea politicilor de reformare strategică, regulamente, programe şi planuri;
- Imbunătăţirea dialogului dintre întreprinderile cooperatiste, MOLDCOOP şi Guvern;
- Eficientizarea parteneriatului dintre sectorul privat şi cel public, incluzând în sine investiţii, acorduri etc.
- Îmbunătăţirea suportului ştiinţifico-metodic în domeniul competitivităţii prin prisma cercetărilor ştiinţifice şi implicarea profesorilor şi cercetătorilor.

De scopul clusterului va depinde şi reuşita acestuia, precum rolul lui în sistemul cooperatist, în particular, şi în sistemul economic naţional, în ansamblu. Prin formarea clusterelor în sistemul cooperatist se poate eficientiza cooperarea comercială dintre entităţile cooperatiste. Aceasta, având ca obiective realizarea achiziţiilor comune, asistenţă în afaceri, consultanţă pentru marketing şi promovarea exporturilor [7] va mobiliza unităţile comerciale în vederea îmbunătăţirii activităţii şi rezultatelor economico-financiare a lor. Punerea în comun a resurselor de vânzare impreună cu un suportul public, inclusiv un suport financiar, formarea şi dezvoltarea structurilor clusteriale în sistemul cooperatist va fi unul benefic la nivel regional şi la nivel naţional. Procesul de formare şi dezvoltare a a structurilor clusteriale în sistemul cooperatist din Republica Moldova impune următoarele etape:

1. Determinarea instituţiei responsabile de identificarea clusterelor şi dezvoltarea ulterioară a acestora;
2. Identificarea clusterelor (adoptarea metodologiei pentru identificarea clusterelor);
3. Efectuarea analizei-diagnostic a clusterului (structura, gradul de dezvoltare, perspectivele de dezvoltare, restricţiile de dezvoltare);
4. Elaborarea strategiilor de dezvoltare a clusterelor;
5. Determinarea instrumentelor şi mecanismelor de implementare a strategiei;
6. Implementarea strategiei de dezvoltare a clusterelor.

În scopul realizării eficiente a acestora, ar fi benefică o cooperare mai elocventă a întreprinderilor cooperatiste cu reprezentanţii mediului educaţional, academic, de cercetare, inclusiv din cadrul Universităţii Cooperatist-Comerciale din Moldova.

Perspectivele pentru întreprinderile cooperatiste din Republica Moldova de a deveni competitive pe termen mediu reflectă obligativitatea de-a se focusa pe probleme, viziuni şi strategii concrete. Concentrarea eforturilor, parteneriatul pronunţat şi elaborarea politicilor, strategiilor integrate, de coeziune, bazate pe tehnologii de înaltă performanţă, constituie o cale pentru atingerea unor rezultate înalte. Acestea se pot realiza, după cum arată şi studiile specialiştilor Centrului pentru Dezvoltarea Strategică a Teritoriului prin aplicarea următoarelor strategii:

1. **Strategia de regionalizare şi dezvoltare în baza zonelor specializate -** în ţările-membre ale Uniunii Europene, Coreea şi Japonia. Republica Moldova, în ansamblu ar trebui să devină un laborator de Tehnologii Informaţionale (similar Taiwanului) **şi să** colaboreze intensiv în acest domeniu cu Camerele **de** Comerţ şi Industrie;
2. **Strategia de clusterizare** – cooperarea **instituţiilor de stat, comunităţii de business, a centrelor educaţionale şi** instituţiilor ştiinţifice, aplicând şi valorizând conceptele ştiinţifice.

Sistemul clusterelor are capacitatea să schimbe radical conţinutul politicii de dezvoltare regională, precum **şi** a politicilor economice ramurale ale statului. În acest caz, efortul guvernului trebuie orientat nu atât spre sprijinirea anumitor întreprinderi şi ramuri, dar în dezvoltarea relaţiilor reciproce dintre furnizori şi consumatorii finali şi producători, între înşişi producătorii şi instituţiile guvernamentale.

Experienţa mondială privind dezvoltarea economică a demonstrat că activitatea clusterială aduce beneficii tuturor actorilor implicaţi în proces: autorităţilor publice, întreprinderilor, universităţilor şi instituţiilor de cercetare [3]. Deci, în cazul întreprinderilor cooperatiste acestea ar

fi: majorarea competitivităţii, dezvoltarea managementului, reducerea costurilor pentru realizarea proiectelor comune, îmbunătăţirea indicatorilor economico-financiari, reducerea constrângerilor şi sporirea şanselor de succes.

Desigur, după cum menţiona şi Porter M. [6], sursa avantajului competitiv local este „diamantul competitivităţii". Partea centrală a diamantului este reprezentată de dinamica contextului local accentuată prin competitivitatea locală. Celelalte forţe ale acestui model sunt considerate a fi rivalitatea dintre întreprinderi, condiţiile cererii, industriile suport şi factorii primari de producţie. Interacţiunile dintre diferitele componente ale diamantului sunt cele care generează avantajul competitiv al clusterului. In acest context, rolul autorităţilor locale este de a contribui la intensificarea relaţiilor dintre factori. Astfel, clusterele vor oferi o serie de avantaje: accesul pe piaţă, infrastructura, resursele umane, resursele financiare, inovaţiile, reducerea costurilor tranzacţionale şi îmbunătăţirea imaginii. Beneficiile economice pe care le vor genera clusterele, vor servic atât membrilor clusterului, cât şi interesului public.

În urma cercetărilor efectuate de către Centrul de Productivitate şi Competitivitate şi a unor specialişti americani în domeniu, în Republica Moldova s-a identificat prezenţa clusterului industrial, şi anume: în industia vinicolă, industria textilă, industria Tehnologiei informaţiei şi Comunicaţiilor. După cum cunoaştem, succesul ţărilor dezvoltate se datorează cercetării-dezvoltării-inovaţiei. Un astfel de obiectiv poate fi atins şi prin înfiinţarea clusterului educaţional ştiinţific. Un exemplu, este clusterul educaţional-ştiinţific UniVER, format în baza Universităţii Academiei de Ştiinţe a Moldovei (UAŞM), Liceului Academiei de Ştiinţe a Moldovei (LAŞM) şi diferitelor organizaţii din sfera ştiinţei şi inovării din cadrul AŞM, având drept scop concentrarea resurselor materiale şi intelectuale disponibile pentru desfăşurarea activităţii de pregătire şi perfecţionare a cadrelor ştiinţifice [4]. Prin acest cluster se urmăreşte consolidarea unei legături între procesul de instruire, mediul academic şi cel de afaceri, cu scopul valorificării activităţilor de educaţie, cercetare, dezvoltare şi inovare cu un impact de creştere a atractivităţii şi competitivităţii. În Republica Moldova, de asemenea, sectorul tehnologiilor informaţionale are şanse de succes pe piaţa mondială. Tehnologiile informaţionale joacă un rol tot mai decizional la nivelul productivităţii şi creşterii competitivităţii economiilor statelor. Acest moment, reconfirmat în ultimele rapoarte de competitivitate globală, coordonate de către World Economic Forum, este surprinzătoare, identificat în relaţia chiar şi cu cele mai dezvoltate ţări din lume. Republica Moldova ar trebui să devină un laborator de tehnologii informaţionale. Rapoartele globale de competitivitate înregistrează şi situaţia competitivităţii Republicii Moldova în acest sens şi evoluţia ramurii Tehnologia informaţiei, şi aceasta fiind atestată pozitiv în perspectivă.

Trebuie dezvoltate toate clusterele, pentru că ele toate pot atinge perspective în creşterea competitivităţii economiei naţionale. Desigur, nu toate clusterele vor avea succes, însă aceasta o va determina piaţa şi nu hotărârile guvernamentale. Sarcina principală a guvernului constă în îmbunătăţirea şi eliminarea condiţiilor nefavorabile, apoi concentrarea asupra eliminării impedimentelor ce stau în calea dezvoltării inovaţiilor.

CONCLUZII

Clusterele sunt centre care aglomerează viziunile de dezvoltare inter-ramurale în scopuri comune şi de valoare înaltă, sunt puternic competitive şi reprezintă o şansă pentru dezvoltarea productivă şi competitivă a întreprinderilor cooperatiste din Republica Moldova, a ramurilor economiei naţionale.

Majoritatea întreprinderilor din sistemul cooperatist duc o lipsă de resurse, facilităţi şi cunoştinţe tehnice. Ca urmare, în actualele condiţii ale economiei bazată pe cunoaştere, pentru a

porni o strategie cu şanse reale de succes în obţinerea competitivităţii a devenit tot mai clară necesitatea ca entităţile economice să participe în reţele, alianţe şi alte modele de colaborare pentru a reduce costurile din ce în ce mai ridicate ale transferului tehnologic. Fiind un instrument eficient de inovare în teritoriu, clusterul va aduce beneficii şi asupra comercializării mărfurilor, realizării achiziţiilor şi prestării serviciilor.

REFERINŢE BIBLIOGRAFICE

[1] Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr.614 din 20.08.2013 cu privire la aprobarea Concepţiei dezvoltării cluste-riale a sectorului industrial al Republicii Moldova. *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 30.08.2013, nr. 187-190.

[2] Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr. 952 din 27 noiembrie 2013 privind aprobarea Strategiei inovaţionale a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovaţii pentru competitivitate". *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 06.12.2013, nr. 284-289.

[3] Crearea şi organizarea clusterelor în Republica Moldova: Ghid metodic/ Inst. Naţ. de Cerc.et. Econ. (INCE); executanţi: Iordachi Victoria [et al.]. – Chişinău: INCE, 2018. ISBN 978-9975-3272-0-6

[4] DUCA Maria Clusterul educaţional-ştiinţific Univer Science. Aspecte strategice de dezvoltare. In: Revista de Ştiinţă, Inovare, Cultură şi Artă „Akademos" Numărul 1(12), februarie 2009, pp. 44-47. ISSN 1857-0461

[5] PORTER Michael E.. ... (1998). „Clusters and the new economics of competition". In: *Harvard Business Review*, November-December, Vol.76, Nr 6 , pp.77-90. ISSN: 00178012

[6] PORTER Michael E., CLARK Gordon L., FELDMAN Maryann P., GERTLER Meric S... (2000). Locations, clusters and company strategies. *The Oxford Handbook of Economic Geography*. – Oxford: Oxford University Press, pp. 253-274. ISBN 0585375941

[7] SELNES Fred, JOHNSON Michael D. (2004). A dynamic customer portfolio management perspective on marketing strategy. In: Håkansson H., Harrison D. and Waluszewski A.(Eds) Rethinking Marketing. Developing a New Understanding of Markets. Chichester: John Wiley and Sons Ltd, 2004, pp 117-135. ISBN: 0-470-02147-0

[8] SOLVELL Orjan, LINDQVIST Goran, KETELS Christian (2003). The Cluster Initiative Greenbook. – Stockholm: Bromma tryck AB, 2003.ISBN 91-974783-1-8

CLIMATE CHANGE AND DESERTIFICATION IN ROMANIA

SCHIMBĂRILE CLIMATICE ŞI DEŞERTIFICAREA ÎN ROMÂNIA

POSTOLACHE ALEXANDRU GABRIEL, *Drd.*
Academia de Studii Economice din Bucureşti, (România, Bucureşti, Piața Romană , numărul 6, număr de contact 0213191900, www.ase.ro)
alexandru.postolache04@gmail.com
ROTARU CIPRIAN, *Drd.*
Academia de Studii Economice din Bucureşti, (România, Bucureşti, Piața Romană , numărul 6, număr de contact 0213191900, www.ase.ro)
GOLE IULIAN, *Drd.*
Academia de Studii Economice din Bucureşti, (România, Bucureşti, Piața Romană , numărul 6, număr de contact 0213191900, www.ase.ro)
DUMITRACHE VICTOR, *Drd.*
Academia de Studii Economice din Bucureşti, (România, Bucureşti, Piața Romană , numărul 6, număr de contact 0213191900, www.ase.ro)

Abstract

Climate change at the level of Romania generates one of the biggest challenges that the population is facing at the present time due to the disastrous effects through: increasing temperatures, drought of certain lakes, the risk of flooding on the other hand, which is increasing, modification of existing ecosystems as well as degradation of natural areas, but also the emergence of more and more diseases. In Romania, climate change affects all regions of the country, and the effects are increasingly visible, because if we look at the last few years, we observe the occurrence of unusual or unusual phenomena, all of which put a strong imprint on the quality of social and economic life. Climate change that has been felt more and more strongly in the last period of time, more exactly in the last decades, is a factor that triggers a disastrous series of consequences, affecting more and more the economic-social activity as well as the quality of life. Desertification is both a cause and a consequence of climate change and it often occurs when land management is not sustainable. This amplifies climate change, and agricultural lands lose their capacity to store the volume of greenhouse gases and carbon.

Key words: *climate, arid zone, desertification, globalization, environment.*

JEL Classification: *Q5*

INTRODUCTION

From year to year more and more land in Romania, especially in the South and West of the country, but not only is transformed into a dry area with an almost desert microclimate. Many areas in Dolj County, for example, take the form of a desert that stretches for 30 kilometers. Desertification is a process of land degradation and is greatly amplified in areas where the soil is affected by wind erosion and intensive deforestation, where a very arid climate is encountered. The result is the destruction of the layer that is fertile and the soil's inability to sustain human activities and biodiversity. The main cause of the occurrence of desertification is the destruction of forests which has very serious consequences on the soil, thus speeding up the process, since deforestation represents a source of economic income, being exploited excessively. As mentioned above, the most exposed areas of our country on the process of desertification are: Southern Moldova and the Romanian Plain, as well as Dobrogea. This makes its presence felt by shrinking the surfaces that are covered with vegetation, intensifying the erosion of the wind type, but also the amount of nutrients

that are in the soil. In recent years, these aspects have led to desertification, and one of the causes that led to the disaster is the conscious destruction of arable land, more precisely of the layer that protects the fertile soil, and the anthropic activities together with the desertification lead to the destruction of the entire ecosystem. According to the latest studies conducted in Romania, approximately, 400,000 hectares of agricultural area are transposed to the phenomenon of desertification. It is no secret that more than half of this area can be found in Oltenia, which is now called "desert". The very weak irrigation system as well as the very slow pace of building the protective curtains further accentuate this phenomenon. In the same area the temperatures are frequently high, the land has become very sandy, and the irrigation system and the weak one is almost destroyed. At the moment, it is quite difficult to stop this process, because the Romanian laws do not protect the investments made in this area.

Climate change in the last period refers to very high temperatures, as well as the lack of precipitation, as meteorologists indicate an increase of the average annual temperature in our country by 0.6 degrees Celsius, but with small differences in some regions. The warming accentuated by over 0.7 degrees Celsius is increasingly felt in the southern part of the country, as the average annual temperature reached 12 degrees Celsius, which shows 4 degrees more than the northern part of the country. For 16 years we have been dealing with increasingly hot periods and with very great ecoclimatic events of great magnitude over the last twenty years, namely: periods of drought, storms, tornadoes, catastrophic floods, even the change of seasons. [Bran, F., et all., 1995]

1. The phenomenon of desertification in areas of the country

These phenomena that are becoming more and more common are based on several types of consequences. The capital city of Bucharest is also called the "heat island" followed by the cities of Giurgiu and Timisoara, because here in the summer often the temperatures began to exceed 35 degrees Celsius many days in a row. At the country level it is very clear the tendency of increasing temperatures from South to North, especially of the extension of the phenomenon of desertification with anthropogenic and natural causes. Of the approximately 15 million hectares each year are affected by drought more than half, and the phenomenon of desertification covers about 360 thousand hectares, and the specialists state that if in the following period the necessary measures will not be taken, the population from the south of Romania , you will have to migrate to the Nordic side. Besides the fact that drought affects soils very much, another major aspect that must be considered is the fact that social-economic life tends to suffer. The strong impact is very well felt in the rural area approximately 48% of the population. Because here agriculture is the basis of society, about 30% of the population of the rural area occupies this area, which unfortunately is directly related to the weather conditions. Therefore, in this case, agriculture is at this moment the most vulnerable economic branch, when it comes to extreme weather phenomena. The most affected in these cases is the vegetable production, which is often transmitted to the zootechnical branch. Here the greatest losses are encountered especially in cereal crops, and the specialists some extreme weather phenomena, including drought can reduce the annual production by up to 50%. Here comes the fact that losses are also encountered because of the irrigation system that is not set up, it is not extended, but many times it is also non-functional, and at present the surface of Romania benefiting from irrigation is about 560 000 hectares. [Voda P., 2009].

With the decrease of agricultural production, food security is also affected, which increases the risk of deteriorating the health of the entire population. Our country is prone to frequent floods, and the largest risk areas are located especially in the hydrological basins of the great rivers such as: Somes, Mures, Olt, but also the Danube. The main causes for which floods are frequently

encountered in these areas are closely linked to the weather conditions, which due to the global warming have changed almost all the characteristics, by the fact that a large amount of precipitation is encountered in a very short time, and from from his point of view of performing some protection works we tend to unfortunately down. The main effects that the floods create have an economic and environmental nature. The damages on this side are most often individual, but also the community ones. Also here the phenomenon of explosion of strong epidemics with different diseases due to contamination of food reserves can be encountered. Romania has a history of floods if we remember the year 2005, or the Danube overturning in 2006.

In 2006, the Danube, recorded impressive values during the April-May period, because the largest flood in the last 110 years occurred with catastrophic floods and the destruction of many dams on many sectors of the river. The weather forecasts that are permanently updated by the meteorologists, show that Romania represents an eminence of some radical changes with torrential rains, floods, but also extremely dry summers, bringing numerous economic and social damages. For the period 2030-2050, in Romania it will be warmer with temperatures that will exceed one degree Celsius from another year, but the other extreme will be accentuated, namely the floods that will exceed 155 liters per square meter. Agriculture, water resources, forestry and biodiversity are just a few of the areas that will be seriously affected by desertification and climate change. In urban areas it will be increasingly difficult to live, the infrastructure will be increasingly exposed to various storms, we will have impressive amounts of snowfall, locally for the beginning of the period, but with possible expansion in a few years, which will degrade. very much the land and will bring changes in all forms of relief. [Cazac, V., et all., 2005].

We can realize that all these changes will lead to a decrease in the population, by increasing the incidences of nutrition and cardiovascular diseases. Even at global level, the trends and currently have three main directions such as: diabetes and obesity, finding alternative methods of nutrition, as well as increasing organic plantations. Also, more and more restrictions will be placed on the use of water for the industrial sector, even the domestic or agricultural ones. As the number of pollutants in the soil increases, the quality of the water will be less and less, the number of diseases will be doubled compared to the current period, and in some areas access to drinking water will be restricted. For the economic sectors the biggest changes will occur in agriculture, and in the areas that will be strongly affected by the drought there will be a reinvention of agricultural crops and we will have to increase the number of plants and species planted of exotic type. Another consequence by which desertification will make its presence more and more felt is the decrease of the river flows, which leads to the reduction of electricity production, and by 2035, the demand for energy will increase by approximately 31% because of extremely high temperatures. It is even expected that by the end of this century, the global temperature will increase by 4-4.5 degrees from what is currently happening. Therefore, Romania will be divided into two, namely the northern part which is hit by rain and low temperatures, and the southern part of the country will present extremely high temperatures, which will lead to desertification in many habitable areas at the present time, even it can be three times larger than it is now, if not acted upon accordingly. [Pătru I., et all., 2006]

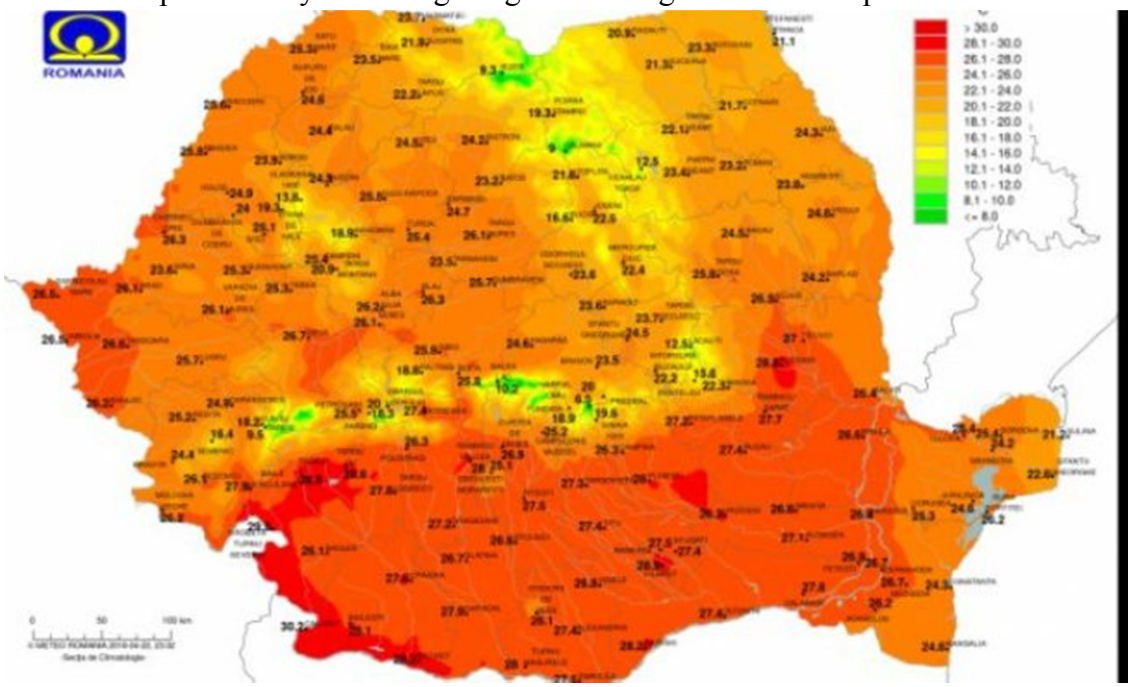
2. Desertification (the causes, effects and combating of desertification)

Adapting to everything that is happening now, is a process by which the population is taught how to react when discussing climate change. In this case we talk about multiple options that include a wide range of actions, from the technical ones to the change of behavior or even the mentality, towards the environment and here we refer to reducing water consumption through a more efficient organization. Other strategies may also refer to the implementation of warning

systems on the extreme weather phenomena that will occur, new strategies for managing and conserving biodiversity, restoring underground shelters, generally referring to sustainable development. Even if Romania has been prevented so far from forest fires that are already affecting many parts of Europe, this will not be the same when it will be installed in new periods of drought, in areas already known as Dobrogea, Muntenia and southern Moldova. At the moment we risk being affected by the worst effects of climate change and yet we contribute extremely little to removing them. [Ciulache S., & Iona N.,2009]

Combating these phenomena can be done by:

- Rethinking certain cities for the benefit of the human being, not of the cars, because it is the only solution that will help the cities to get used to this phenomenon of destertification, by continuously expanding the green spaces;
- As mentioned above, it is necessary to implement warning systems that will announce any catastrophes;
- The introduction and cultivation of live fences, as well as green roofs, in this way leading to a major improvement of the quality of the air as well as of the diminution of the floods or the flood;
- Thermal rehabilitation of all homes in the city in particular;
- Creating intelligent transport networks that will work continuously;
- Planting new forest curtains that are drought resistant, such as those in the Atlas Mountains;
- The correct distribution and dimensioning of the number of animals, and this will be done according to the transport capacity in order to avoid overweight;
- Creating and developing strong irrigation systems as well as stopping groundwater levels;
- Reduce pollution by observing the greenhouse gas elimination protocol.



Sursa: www.capital.ro

Soil degradation is a process with a rather long duration, which occurs with the use of agricultural lands, as well as their extension in the geographical environment, especially the traditional communities. The effects of these degradation processes make their presence felt by

reducing the bioproductive capacity of ecosystems as well as other chemical elements. In order to be able to identify the factors that led to the triggering of the phenomenon of destertification, it is quite important to start from the fact that they appear as a consequence of some direct and indirect factors being influenced by their anthropic origin. The natural factors that lead to the occurrence of this phenomenon in Romania, is constituted by the "abuses" made by the man for the use of the pedological resources and the deterioration of the geographical space in the arid areas. The elements of a natural frame that are made up of the characteristics of the relief and the hydrographic network lead to the erosion process of the lands. [Năstase, A., 2009].

The southern area of Romania is more and more predisposed to this phenomenon of desertification and at the same time represents the surface with at least a small degree of afforestation throughout the country. These lands are characterized by an arid climate that presents a deficiency of water in the soil especially during the summer, and presents quite vitreous conditions of planting, but also of the maintenance of the forest vegetation, which makes to capture a major attention in what it looks at what species should be planted as well as what afforestation technologies should be applied, and what kind of maintenance work should be followed. The opportunity to use the soil that comes from the discovery of active quarries, consists in diminishing the process of degradation of the lands and a continuous improvement of the environmental processes.

Analyzing the whole and the western part of Romania is affected by desertification, especially the area is very prone to this phenomenon. The causes of this effect and in this part of the country emphasize the clearing that is increasingly common, over-harvesting and irrigation, and from this it results that the population leads to acceleration of the process. Over-cultivation depletes the soil, deforestation removes the tree that supports the fertile soil, and over grazing defrosts the grassland all of them leading to the threat of population health, ecological balance and food security. According to studies, it is known that by 2020, more lands in more than 10 counties will go through a process of drying. These phenomena as we have discussed above are increasingly visible in the South of the country, where entire grasslands have been replaced by sandy beaches, where also many dunes are encountered, and according to the latest estimates over one hundred. thousands of acres have already been covered with sand. Most wheat and corn production, or especially cereals, will suffer and will change by 15% by 2020 and by more than 23% by 2050. [Dinu, L., 2009].

It starts from the premise that, given that the greenhouse gases will not have an increasingly reduced concentration, the temperatures will increase by approximately 5 degrees Celsius by the end of this century, therefore a replanting is required massive seedlings on sandy plantations, where nothing can be cultivated by stopping deforestation and restoring the protective curtains. At the same time, in the South area of the country there will be situations related to the economic side as it risks becoming difficult to live and very impracticable. In this case, the whole country must take measures to restore and afforest the habitats or to adopt new technologies in agriculture, so that the lands are irrigated and the plants cultivated in a responsible system. [Grecu F., 2010]

CONCLUSIONS

The present situation shows with certainty a rather serious point in which our country is at the present moment on the process of soil degradation. In this paper I have marked the main features that are defining in the problem of desterification, by trying to bring out the ecological spirit of each one of us and placing a strong emphasis on the destructive effect of our activity on the nature at the same time with the measures that are formed at national level, reducing or even stopping the self-destruction process. More than ever, our country is at a time when each of us must centralize its resources and forces in massive actions to combat desertification, because this is the place we leave

to our descendants. Today, we belong to a generation that is in pursuit of well-being and progress, but which unfortunately underestimates the primordial role of nature and even our future. The fact is that if we postpone this process soon it will be too late not only for our country but for the whole planet. We need to realize that we have huge potential and we can rebuild the world from the ground up if we all join forces. This is the moment when we must act.

REFERENCES

Bran, F., Dinu, M. & Simion, T. (1995), *Economia turismului şi mediul inconjurător*, Bucureşti: Editura Economică .

Cazac, V., Boian, I. & Prepeliţă, A. (2005), *Principalele tipuri de hazarde naturale şi impactul lor asupra mediului şi societăţii*.

Ciulache S., Iona N., (2009), *Esenţial în meteorologie şi climatologie*, Edit. Universitară, Bucureşti.

Dinu, L. (2009) *Efectele încălzirii globale asupra României.*

Grecu F., (2010), *Geografia Câmpiilor României. Note de curs*, Edit. Universităţii din Bucureşti.

Năstase, A. (2009) *Efectele încălzirii globale.*

Pătru I., Zaharia L., & Oprea R., (2006), *Geografia fizică a României*, Edit. Universitară, Bucureşti.

Voda, P. (2009) *Schimbările climatice ameninţă fundamentele sănătăţii umane.*

POTENȚIALUL SECTORULUI AGRICOL AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII SPAȚIILOR RURALE

Liliana CIMPOIEŞ

Academy of Economic Studies of Moldova
61 B. Bodoni street, 2049 Chişinău, Moldova, +37379295721 liliana.cimpoies@gmail.com
Corresponding author: *liliana.cimpoies@gmail.com*

Abstract

The agricultural sector of the Republic of Moldova is characterized by a deep dual structure determined by the existence of a large individual sector (family farms and households) and corporate farms. The duality and the strong fragmentation of agricultural land, has a negative influence on the competitiveness of the agricultural sector. The purpose of this research is to assess the level of development of the individual sector and its contribution to the development of the rural areas. The research includes the analysis of secondary data from National Bureau of Statistics and survey data collected from 938 farms from nine districts. Increasing the farm performance y improving their efficiency and competitiveness could be regarded as a solution for a better standard of living of rural families and developing rural areas.

Key words: *agriculture, farms, rural development, rural areas.*

Jel classification: Q12, Q18, O13, J21.

INTRODUCERE

Este cunoscut faptul că agricultura din cadrul economiilor industriei agroalimentare este pilonul de bază a spațiului rural. Niciunul dintre programele de dezvoltare rurală nu ar putea fi dezvoltat fără să se țină cont de agricultură. Deşi multe schimbări au avut loc în rolul şi obligațiile agriculturii, aceasta din urmă rămâne a fi nucleul programului de dezvoltare rurală. Între timp, a apărut problema unei noi filozofii în dezvoltarea agricolă, ducând la ideea schimbării centrului de gravitație de la aspectul productivității la aspectul său multifuncțional [9].

Ruralul este de obicei înțeles ca un concept spațial, mai simplu definit ca tot ceea ce nu este urban. Ruralul a fost identificat cu mediul rural, agricultura, cultura tradițională şi perifericitatea geografică. Totuşi, astfel de definiții simple nu iau în considerare complexitatea cuprinsă a mediului rural [1].

O dezvoltare durabilă a zonelor rurale se bazează pe definiția zonelor rurale, dată în Carta europeană a zonelor rurale, conform căreia: „Mediul rural al Europei este un peisaj istoric şi prețios cultivat în care oamenii trăiesc şi muncesc şi a căror întreținere este o problemă socială importantă, dar are şi o valoare economică "[10].

Mărimea optimă a exploatațiilor agricole este dificil de definit, deoarece opiniile despre funcția obiectivă a fermierilor diferă şi pentru că aceiaşi factori determinanți pot afecta dimensiunea exploatațiilor agricole în moduri diferite în diferite exploatații agricole sau țări [5]. Optimitatea dimensiunii exploatației agricole pentru o anumită țară este în mare măsură o întrebare empirică [11]. În general, dimensiunea optimă a exploatației agricole este o noțiune relativă care depinde de condițiile locale, cum ar fi ponderea populației rurale şi particularitățile terenului agricol.

Odată ce cercetările vor arăta cel mai bun tip de exploatații din perspectiva dezvoltării rurale durabile, este necesar să aflăm cum este posibil de a le transforma în eficiente şi competitive.

A fi eficient, potrivit lui Greene [4] este atunci când „producătorii… au produs cât mai mult cu inputurile disponibile pe care le-au folosit efectiv şi dacă au produs acea producție la costuri minime".

Agricultura moldovenească este încă caracterizată de un dualism structural pronunţat, cu un număr foarte mare de exploataţii familiale de dimensiuni mici la o extremă şi un număr relativ mic de exploataţii corporative mari, cum ar fi cooperativele de producţie agricolă şi societăţile cu răspundere limitată, la cealaltă. La mai mult de cincisprezece ani de la lansarea reformei funciare, pieţele nu s-au dezvoltat pe deplin şi exploataţiile individuale de dimensiuni medii, bazate pe piaţă, sunt rare: fermele familiale „mijlocii", coloana vertebrală a oricărei agriculturi de piaţă, practic nu există în Moldova. Majoritatea fermelor individuale, mici ca mărime, produc numai pentru consumul propriu al familiei şi nu pot găsi accesul la piaţă. Sărăcia accentuată face ca economia rurală să curgă din ce în ce mai mult către o economie naturală de subzistenţă, izolându-se de economia de piaţă.

MATERIAL ŞI METODE

Analiza cercetării se bazează pe statistici naţionale şi date din sondaje. Cercetarea face parte din proiectul Academiei de Ştiinţe „Dezvoltarea rurală durabilă în Republica Moldova în contextul aderării la UE". În cadrul proiectului au fost examinate 938 de ferme individuale din nouă districte din toată ţara.

Scopul este de a evalua performanţa fermei şi contribuţia acesteia la nivelul de dezvoltare a zonelor rurale. Obiectivele studiului sunt de a evalua contribuţia sectorului agricol la dezvoltarea economică, de a analiza influenţa asupra eficienţei tehnice a fermelor a diferitor factori de influenţă, inclusiv veniturile, suprafaţa fermei, costurile de producţie şi creditele.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Spaţiul rural al Republicii Moldova este puternic influenţat de sectorul agricol. Această conexiune este marcată atât de contribuţia agriculturii la Produsul Intern Brut (PIB) care se menţine la un nivel de 12 procente pe parcursul ultimilor ani, iar împreună cu ponderea industriei alimentare a băuturilor şi tutunul (24 şi 10 procente) aducând o contribuţie considerabilă (Figura 1). La fel, contribuţia agriculturii la valoarea adăugată brută a continuat să se majoreze treptat, menţinându-se la un nivel de 13 procente.

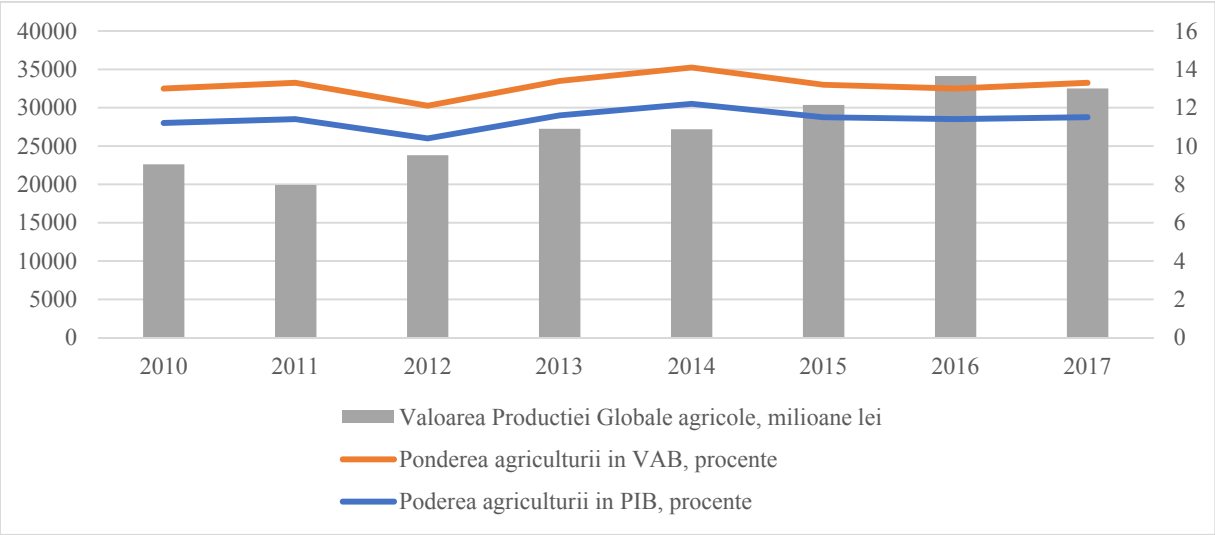


Fig. 1. Rolul agriculturii în economia naţională, 2010 – 2017

Sursa: în baza datelor Biroului Naţional de Statistică [7]

Una din consecinţele de bază ale procesului de transformare din anii 90 este legat de utilizarea terenului agricol. Conform datelor Recensământului General Agricol [8] în Republica Moldova există 2498,3 mii hectare de teren agricol, dintre care 1812,7 mii hectare sunt terenuri arabile, iar 298,9 mii hectare sunt ocupate de plantaţii multianuale. Suprafaţa medie a terenului agricol utilizat ce revine la o exploataţie agricolă este de 2.99 hectare. Totuşi distribuţia terenului agricol este inechitabilă, astfel exploataţiile de tip corporativ care reprezintă 0,4 procente din numărul total al exploataţiilor beneficiază de 61 procente din terenul agricol utilizat. Exploataţiilor agricole de tip individual (care reprezintă 99,6 procente din numărul total de exploataţii) le revine doar 39% din totalul terenului agricol utilizat. În ceea ce priveşte mărimea medie a unui teren agricol ce revine la o exploataţie putem menţiona că la fel reprezintă o discrepanţă majora: exploataţiile de tip corporativ beneficiază de o suprafaţă medie de 391 hectare, pe când celor individuale le revine doar 0.9 hectare.

Astfel, sectorul agricol al Republicii Moldova este caracterizat de o profundă dualitate: multe exploataţii individuale şi câteva exploataţii de top corporativ.

În perioada analizată s-a constatat o majorare considerabilă în valoarea producţiei agricole globale (Figura 2).

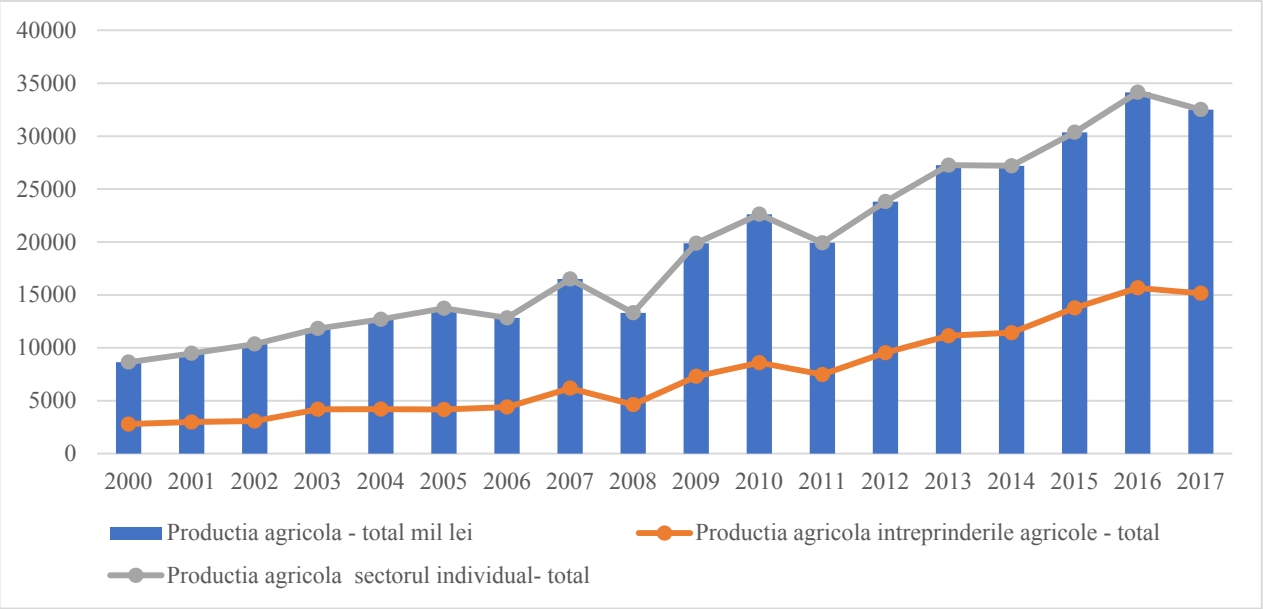


Fig. 2. Dinamica producţiei agricole globale

Sursa: în baza datelor Biroului Naţional de Statistică [7]

Volumul producţiei agricole produs în sectorul individual şi întreprinderile agricole s-a majorat în aceaastă perioadă, constituind 15418 mii lei şi respectiv 17358 mii lei în 2017. Valoarea producţiei agricole globale produse de către sectorul individual depăşeşte cu 18 procente valoarea produsă cadrul întreprinderilor agricole. Conform studiului efectuat constatăm că suprafeţele de teren agricol ale sectorului induvidual sunt ocupate în preponderenţă de culturi cerealiere, urmate de plantaţii multianuale (20%), floarea soarelui (11%).

Un aspect important al dezvoltării este corelat cu spaţiul rural. În Republica Moldova spaţiul rural este caracterizat prin existenţa a 1614 sate cu o populaţie de 2,42 milioane de oameni [9]. În spaţiul rural persistă declinul populaţiei, iar criza demografică în care se află Republica Moldova conduce la dispariţia satelor şi a miilor de locuitori.

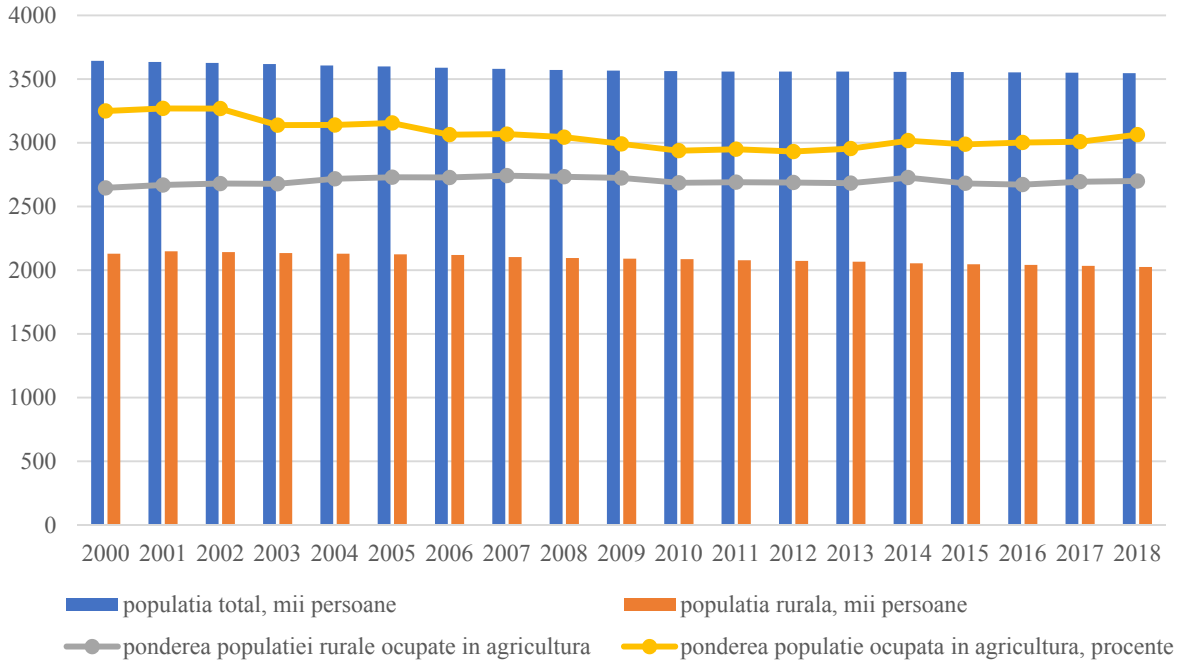


Fig. 3. Dinamica populaţiei rurale, 2000 - 2018
Sursa: în baza datelor Biroului Naţional de Statistică [7]

Importanţa dezvoltării sectorului agricol este condiţionată şi de faptul că o mare parte a forţei de muncă este încadrată în agricultură (Figura 3). Analizând datele referitor la dinamica populaţiei în perioada anilor 2000 – 2018, observăm o tendinţă de diminuare cu trei procente a numărului populaţiei. Dacă este să ne referim la populaţia din mediul rural, putem menţiona că aceasta s-a diminuat cu cinci procente în perioada analizată sau cu 104 mii persoane. În acelaşi timp dacă ponderea forţei de muncă încadrată în agricultură s-a diminuat cu aproximativ 10 puncte procentuale (de la 21 la 11 procente), atunci ponderea populaţiei rurale încadrate în agricultură a crescut de la 92 la 94 procente.

Conform datelor anchetării efectuate modificări au apărut şi în componenţa familiilor din spaţiul rural. Dacă în trecut familiile cu trei sau patru copii erau răspândite, în prezent acest tip are doar o pondere de 10% în eşantionul studiat. Majoritatea familiilor au doi sau trei membri, mai răspândite fiind cele cu doi membri care conform datelor anchetării au o pondere de 70%. Aceste modificări legate de diminuarea ratei natalităţii sunt influenţate în primul rând de situaţia financiară a familiilor din mediul rural. O altă problemă pentru spaţiul rural o reprezintă îmbătrânirea populaţiei. Dacă analizăm vârsta medie a persoanelor cu funcţii manageriale în multe gospodării de fermieri anchetate în acest studiu au o vârstă de la 50 la 70 de ani, pe când tinerii fermieri au o pondere de doar cinci procente. La fel este observată şi o discrepanţă de gen, femeile care deţin o poziţie managerială în cadrul gospodăriilor de fermieri reprezintă doar un sfert, 75% fiind deţinute de bărbaţi [3].

Sectorul agricol rămâne a fi principala sursă de venit a populaţiei rurale (peste 60%). Din principalele categorii de venituri, conform datelor anchetării, salariile se clasează pe primul loc, urmate de veniturile din activităţile agricole (17,5%) şi remitenţe (23%). În acelaşi timp, veniturile din activităţile neagricole sunt foarte mici. Astfel, majorarea surselor de venit din activităţile neagricole ale populaţiei din mediul rural poate constitui un element primordial pentru dezvoltarea rurală.

Un rol important pentru dezvoltarea spaţiului rural şi majorarea veniturilor populaţiei rurale o are eficienţa exploataţiilor agricole, în special a celor de tip familial sau gospodării de fermieri. Avantajul competitiv al exploataţiilor agricole rezultă din utilizarea eficientă a factorilor de producţie.

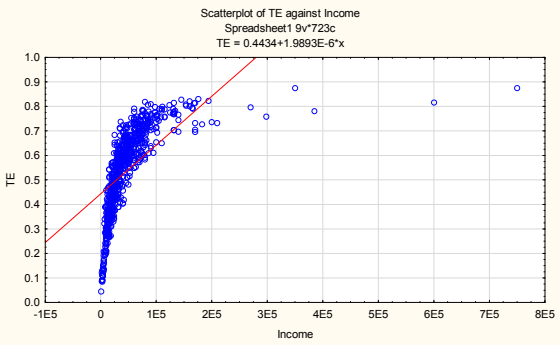


Fig. 4. Interdependenţa dintre eficienţa tehnică a exploataţiilor agricole şi mărimea venitului

Conform rezultatelor obţinute ale eşantionului de exploataţii agricole examinate putem conchide că valoarea medie a eficienţei tehnice a fost de 0,53, astfel un nivel mediu de performanţă [2]. Scorul include valori de la 0,04 la 0,87, ultima fiind cea mai eficientă exploataţie agricolă. Rezultatele regresiei multiple arată o corelaţie strânsă (0,7) între eficienţa tehnică a gospodăriilor de fermier şi factorii de influenţă (suprafaţa terenului agricol, venitul, costurile de producţie). O mai mare influenţă o are mărimea venitului (0,81) (Figura 4). Totuşi, din veniturile gospodăriilor de fermier un impact mai mare asupra eficienţei tehnice o au salariile (0,58), transferurile băneşti de la familie sau prieteni (0,51) şi plăţile sociale (0,31).

Astfel, majorarea performanţei exploataţiilor agricole prin creşterea eficienţei şi competitivităţii poate constitui o soluţie pentru problema familiilor rurale cu venituri joase. Pentru atingerea unei eficienţe şi o competitivitate mai înaltă a gospodăriilor exploataţiilor agricole sunt necesare unele modificări structurale serioase la nivelul sectorului agricol.

CONCLUZII

Sectorul agricol al Republicii Moldova este conturat de coexistenţa a mai multor exploataţii agricole mici, în preponderenţă de tip familial, şi câteva exploataţii agricole de tip corporativ.

Suprafaţa medie a terenului agricol utilizat ce revine la o exploataţie agricolă este de 2.99 hectare. Distribuţia terenului agricol este inechitabilă, astfel exploataţiile de tip corporativ care reprezintă 0,4 procente din numărul total al exploataţiilor beneficiază de 61 procente din terenul agricol utilizat, în timp ce exploataţiilor agricole de tip individual (care reprezintă 99,6 procente din numărul total de exploataţii) le revine doar 39% din totalul terenului agricol utilizat. La fel diferenţe majore există şi în ceea ce priveşte mărimea medie de teren agricol ce revine la o exploataţie agricolă.

Componenţa familiei din spaţiul rural conform datelor anchetării constituie doi sau trei membri. Proveniенţa veniturilor din sectorul agricol are o pondere înaltă printre principalele surse de venit ale populaţiei rurale: Activităţile neagricole sunt puţin dezvoltate în spaţiul rural al Republicii Moldova, având o pondere joasă în ponderea principalelor surse de venit.

Conform rezultatelor anchetării a 723 exploataţii agricole de tip familial, acestea au înregistrat un scor al eficienţei tehnice mediu de 0,53, demonstrând o performanţă medie. Rezultatele regresiei arată o corelaţie moderată cu mărimea venitului şi o corelaţie slabă cu suprafaţa terenului agricol.

Majorarea eficienţei tehnice a exploataţiilor agricole ar influenţa pozitiv o creştere mai puternică a sectorului agricol, contribuind la majorarea venitului gospodăriilor de fermieri şi dezvoltarea durabilă a spaţiului rural.

BIBLIOGRAFIE

[1] Calannan, S., Cuddy, M., Ni Leime, A. 2006, Rural development: policy and institutions. In: Integrated development of Agriculture and Rural Areas in Central European Countries. Lexington Books, Lanham, MD.

[2] Cimpoies, L., Semionova, E. 2017, The individual sector of agriculture in Moldova and its contribution to the development of rural areas, Rural Development 2017: Bioeconomy challenges, 955-959.

[3]Cimpoies, L., Semionova, E., 2018, Farms typoligies and their impact on the development of rural areas in Moldova, Conference Proceedings „Agriculture for Life, Life for Agriculture" 1(1), 190-195.

[4] Greene, W. H. 1997, Frontier production functions. In Pesaran, M. H. and Shmidt, P., editors, Handbook of Applied Econometrics, volume II: Microeconometrics. Blackwell Publishers Ltd.

[5] Koestner, U. 2003, A revival of large farms in Eastern Europe? – How important are institutions?, Plenary paper presented at the Conference of International Association of Agricultural Economists, Durban/South Africa, 16.-22.08.2003.

[6] National Bureau of Statistics, 2016, Aspects of the population standard of living. National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

[7] National Bureau of Statistics, 2016, Statistical Yearbook of the Republic of Moldova.

[8] National Bureau of Statistics, 2011, General Agricultural Census.

[9] Otiman, P.I. 2011, Alternativele economiei rurale a României: dezvoltarea agriculturii sau insecuritate alimentară şi deşertificare rurală severă. Editura Academiei Române, Bucureşti, România.

[10] Parliamentry Assembly 1996, European Charter for rural areas. Working Document 7507. On-line: http://assembly.coe.int/ASP/Doc/XrefViewHTML.asp?FileID=7441&Language=EN

[11] Swinnen, J. 2006, Endogenous agricultural structures: Insights from transition countries. Paper presented at the 96th EAAE Seminar "Causes and Impacts of Agricultural Structures", Taenikon/Switzerland, 10.-11.01.2006.

THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON NATURAL CAPITAL

INFLUENȚA GLOBALIZĂRII ASUPRA CAPITALULUI NATURAL

Dumitru Alexandru BODISLAV,
PhD Associate Professor, Bucharest University of Economic Studies, Romania
Raluca Georgescu,
PhD Candidate, Bucharest University of Economic Studies, Romania
Marcela Mitriță,
PhD Candidate, Bucharest University of Economic Studies, Romania

Abstract:
This paper tries to present the whole perspective on globalization, sustainability and natural capital, all the ideas being filtered through the process of chronological evolution of the global economy, the process of Industry 4.0 and technological revolution.

Key words: innovation, globalization, natural capital, sustainability

1. Introducere

Producţia industrială şi activitatea lanţului de aprovizionare au evoluat de la o preocupare de mediu localizată la una de problematică globală. Problemele de mediu, pornind de la poluarea localizată a apei şi gestionarea deşeurilor periculoase la schimbările climatice globale, sunt toate influenţate de activităţile din lanţul industrial şi din lanţul de aprovizionare.

Evoluţia acestei preocupări de la nivel local la cel global poate fi atribuită multor progrese. În primul rând, ştiinţa legată de problemele de mediu şi durabilitate s-a îmbunătăţit considerabil în ultimul sfert de secol. Ştim mai multe despre lume şi influenţa omului, influenţa antropică decât în orice altă perioadă a istoriei noastre, deoarece studiul ştiinţific şi instrumentaţia au devenit mai nuanţate, mai complexe şi mai avansate.

În al doilea rând, comunicarea societăţii s-a îmbunătăţit foarte mult. Social media şi comunicaţii mobile au făcut accesul la informaţii şi diseminarea instantanee de către persoane şi grupuri. Vocile entităţilor neguvernamentale şi ale activiştilor sociali au devenit mai puternice atunci când vine vorba de preocupările legate de mediul natural.

În al treilea rând, daunele cauzate mediului din surse antropice sunt mai mari datorită dezvoltării economice din întreaga lume. Costurile şi pagubele cauzate de diferitele crize de mediu globale au crescut datorită unei mai mari urbanizări şi dezvoltări de-a lungul regiunilor de coastă, de exemplu. Această dezvoltare economică a cauzat, de asemenea, o precaritate semnificativă ecosistemelor naturale.

În cele din urmă, dar nu exhaustiv, normele şi aşteptările instituţionale s-au schimbat foarte mult, astfel încât dezvoltarea economică, cu orice preţ, nu mai este o normă acceptată. Filosofia mai acceptată este că omul şi sistemele sale nu sunt separate de natură, ci o parte integrantă a ecosistemului natural. Dacă există un prejudiciu pentru ecosistemul natural, supravieţuirea şi viabilitatea omului vor fi în pericol. Gândirea, creşterea verde/ecologică a devenit o mantră pentru un număr de agenţi instituţionali.

Din perspectiva unei afaceri, globalizarea a determinat ca povara mediului să devină globală. Lanţurile de aprovizionare sunt acum interconectate în regiuni globale sensibile, cu influenţă profundă şi extinsă asupra mediului. Firmele observă că adoptarea practicilor ecologice este

necesară pentru a menţine un avantaj competitiv. Reputaţia şi licenţa de a funcţiona în diferite regiuni ale lumii necesită ca organizaţiile să fie mai constiente în ceea ce priveşte mediul şi sănătoase în producţia lor.

Sustenabilitatea durabilă a mediului în cadrul producţiei nu este o idee care tocmai a apărut în acest mileniu, deşi preponderenţa cercetării a început să câştige tracţiune numai în ultimii zece ani. Au fost solicitate să se extindă şi să se ţină cont de preocupările legate de mediu în strategia de fabricaţie şi fabricaţie în acest mileniu.

2. Evoluţia dogmatică a relaţiei globalizare – capital natural

Potrivit lui Hoffman (1997), există patru etape istorice pentru ecologizarea corporativă. Prima etapă a fost ecologizarea industrială, unde costurile de poluare urmau să fie gestionate de managementul operaţiunilor interne pentru a reduce costurile. Această perioadă este cel mai bine legată de deceniul anilor ’60, şi poate mai devreme. Această perspectivă a evoluat pentru a se concentra asupra ecologizării reglementării cu formarea EPA (Agenţia pentru Protecţia Mediului în SUA) şi a acoperit cea mai mare parte a anilor ’70. Dereglementarea de-a lungul anilor ’80, dar şi societatea civilă şi organele de supraveghere organizaţionale neguvernamentale au determinat organizaţiile să adopte practici fundamentale de non- reglementare a responsabilităţii sociale corporative. La sfârşitul anilor ’80, până la începutul acestui mileniu, a apărut ecologia strategică în cadrul organizaţiilor. Acestea au fost cele patru etape până la acel moment. În cazul în care, în ultima etapă, organizaţiile, în special industria chimică şi cea petrolieră, au adoptat o perspectivă strategică.

Termenul mai larg al sustenabilităţii a preluat apoi un înţeles suplimentar, începând să înlocuiască managementul de mediu în industrie. În ultimele porţiuni ale acestei perioade, până în prezent, perspectiva strategică s-a extins pentru a include nu numai organizaţiile şi industriile individuale, ci şi lanţurile de aprovizionare.

În această perioadă de timp s-a produs o schimbare în normele instituţionale. Aşa cum a observat Hoffman (1997), pe măsură ce aceste norme s-au schimbat, la fel şi nevoia de a schimba structurile de producţie industrială s-au modificat.

Pe parcursul evoluţiei problemelor de mediu şi a normelor instituţionale, chiar şi respectarea de bază a dimensiunilor reglementărilor de mediu a fost rar menţionată în literatura începând din anii 1970. A existat o menţiune intermitentă privind gestionarea daunelor aduse mediului industrial atunci când se analizează sistemele (de exemplu, creşterea dependenţei reciproce între întreprindere şi societate). Un alt exemplu, în analiza designului "sistemelor avansate de fabricaţie", face un comentariu lateral că respectiv costurile de mediu ale deşeurilor de nichel au devenit destul de extinse.

Accentul discuţiei atunci când a apărut în literatura eco-economică a fost că problemele de mediu, dintr-o perspectivă de conformare a reglementărilor, au fost reprezentate ca un cost care trebuia să fie gestionat şi controlat. Înţelepciunea comună şi tradiţională a fost că procesele de producţie şi producţia în sine au generat deşeuri dăunătoare mediului care trebuiau eliminate. De fapt, la 11 ani după publicarea atentă a lui Saunders (1971), a existat un articol care stipula că reglementările de mediu mai mari ar restrânge libertatea unei societăţi. De fapt, 35 de ani mai târziu în 2017, contextul filosofic politic relativ reacţionar încă mai există. Unii dintre politicienii noştri de frunte susţin că politica de reglementare în domeniul mediului limitează creşterea şi libertatea nelimitate a organizaţiilor noastre de producţie.

În aceste perioade anterioare, dimensiunile sociale, o dimensiune mai largă a sustenabilităţii, sunt menţionate în contextul abordării nevoilor umane. Chiar şi teoria socio- tehnică a avut un accent foarte antropocentric, cu menţionarea mediului natural şi a ecologiei practic inexistente.

"Viitorul muncii" (Bullinger, Lentes, 1982) şi "fabrica viitorului" (Bullinger et al., 1986) au reprezentat cercetări axate pe progresele tehnologice pentru viitor. Sustenabilitatea durabilă a mediului nu a fost evidentă ca subiect, deşi noua lume pentru mediul de lucru uman a fost clar delimitată. Tehnologii au jucat un rol de lider în acest moment, axându-se pe cercetare tehnologică şi de operaţiuni, chiar şi atunci când au fost luate în considerare aspecte sociale largi.

Una dintre problemele de mediu care au apărut în anii '70 şi au fost pătrundă în anii 1980 legate de utilizarea energiei şi a producţiei eficiente a energiei. În anii ’70, naţiunile dezvoltate s-au confruntat cu un embargou asupra petrolului şi o criză energetică. Ca răspuns la această criză au avut loc diverse activităţi de conservare a energiei şi modelare. Industria nu era imună la unele răspunsuri. Scăderea resurselor, în special petrolul, cu preziceri ale "vârfului de petrol", a reprezentat preocuparea pentru mediu. Având în vedere această situaţie socială, două căi de lucru au fost dezvoltate în acea epocă şi s-au axat pe evaluarea sistemelor alternative de energie pentru diverse preocupări operaţionale şi de distribuţie, cu scopul de a conserva energia combustibililor fosili. Acest accent s-a schimbat mai târziu, deoarece preocupările legate de epuizare au dat calea schimbărilor climatice şi preocupărilor legate de încălzirea mediului înconjurător.

Aceste nuanţe de cercetare precoce şi menţiuni de interes pentru mediul înconjurător erau, de obicei, în contextul evaluării financiare şi al evaluării alternativelor. Principiile fundamentale ale economiei de inginerie care se concentrează pe metodele tradiţionale de evaluare, cum ar fi valoarea actuală netă şi amortizarea, au fost principalele instrumente utilizate. Argumentarea a fost mai fundamentală în ceea ce priveşte obţinerea de victorii simple pentru proiecte specifice. Această perspectivă va evolua de-a lungul anilor la o justificare mai strategică şi la o evaluare a sistemelor sustenabile din punct de vedere ecologic, care includ un set mai larg de factori mai puţin tangibili.

Un alt aspect al modelelor decizionale timpurii a fost acela că preocupările legate de mediu nu au fost în centrul atenţiei în cadrul modelelor financiare. Atunci când au fost luate în considerare problemele de mediu în modelele de decizie şi de evaluare, ele au fost de obicei incluse drept criterii secundare. De exemplu, construcţia lui Saunders (1971) necesită luarea în considerare a problemelor legate de decizia şi localizarea instalaţiei, o lucrare timpurie cu privire la luarea deciziilor cu mai multe criterii a inclus mediul natural şi consideraţiile de poluare într-un model de decizie. Această publicaţie a considerat factorul de mediu doar în unul din cele trei studii de caz pe care le-au introdus în sprijinul contribuţiei lor metodologice. Studiile ulterioare anilor ’90 consideră în mod explicit şi centralizat factorii de sustenabilitate mai largi şi mai ales factorii de durabilitate ecologică în luarea deciziilor privind localizarea.

Pe parcursul restului anilor 1980 nici o menţiune despre mediul natural, fie ca un subiect explicativ de bază într-un cadru de fabricaţie, fie ca o problemă secundară, nu au apărut în literatura eco-economică. În această perioadă, managementul total al calităţii (TQM), just-in- time (JIT), tehnologia de grup, producţia celulară, producţia computerizată şi flexibilă reprezintă cea mai mare parte a cercetărilor şi patentelor create.

În 1987, Comisia Brundtland a popularizat termenul "dezvoltare durabilă" în cartea "Viitorul nostru comun". Sustenabilitatea a fost definită ca, parafrazând, *"satisfacerea nevoilor de astăzi, fără a compromite capacitatea generaţiilor viitoare de a-şi satisface şi nevoile".* Termenul durabilitate, cu o conotaţie de mediu sau socială, nu ar putea fi văzut într-o publicaţie ştiinţifică de profil până în 2002 la 15 ani după ce termenul a fost stabilit.

Interesant, în perioada 1980, atât JIT, cât şi TQM au avut principii filozofice importante legate de deşeuri zero, reducerea deşeurilor sau adăugarea de valori prin eliminarea deşeurilor. În mod similar, una dintre cele mai vechi menţiuni de reducere a deşeurilor într-o lucrare ştiinţifică de

mediu a avut loc în integrarea simulării pentru a determina proiectarea optimă a sistemelor de producţie. De multe ori de-a lungul anilor a fost menţionată reducerea şi minimizarea deşeurilor. În afară de Saunders (1971), menţionarea deşeurilor în contextul minimizării sarcinilor ecologice a fost inexistentă în publicaţiile iniţiale de profil.

Legătura JIT / TQM cu minimizarea deşeurilor va apărea pe măsură ce terminologia a devenit clară ca principii de producţie redusă. În ultimul studiu, termenul eufonios "sărac şi verde" a devenit în cele din urmă o parte integrantă a echipelor de cercetare privind producţia şi sustenabilitatea mediului.

În 1995 şi 1996 au apărut intenţii şi interese în ceea ce priveşte aspectele naturale ale mediului, deoarece aşteptările instituţionale ale cercetătorilor în materie de producţie şi operaţiuni şi societatea au evoluat. Dogma din literatura de management şi de organizare s-a mutat la identificarea şi valorificarea oportunităţilor câştigătoare (victorii ecologice şi economice / de afaceri) şi a face bine făcând bine.

3. **Utilizarea resurselor în mod raţional şi producţia din perspectiva globalizării capitalului natural**

Vom folosi anul 1995 ca an de bază pentru a stabili următoarea curbă temporală a drumului către un mediu de producţie şi lanţ de aprovizionare mai durabile din punct de vedere al mediului. În acel an, s fost publicată prima lucrare care ar putea fi considerată o ecologizare a lanţului de aprovizionare de către Hoshino et al (1995). Aceştia au introdus conceptul de trecere de la o societate liniară la o societate orientată spre reciclare. Autorii, nu în mod surprinzător, au fost din Japonia. În această perioadă, Japonia se confrunta cu limitări ale resurselor şi spaţiului şi a considerat o economie bazată pe reciclare; o "economie circulară". Chiar şi astăzi, economia circulară şi conceptele ecologice industriale reprezintă domenii importante de cercetare, în special pentru pieţele emergente. În aceeaşi lucrare s-a făcut aluzie la o producţie şi un consum responsabil şi durabil.

În 1989, Scientific American a introdus conceptul popular de cercetare disponibilă maselor, care a influenţat inclusiv propria noastră activitate în buclă închisă, economie circulară şi cercetare ecologică industrială. Frosch şi Gallopoulos (1989) au introdus multe astfel de concepte şi s-au axat pe strategii de fabricaţie care încorporează deşeurile unei singure organizaţii ca o contribuţie importantă la o altă organizaţie. În acest caz, deşeurile nu mai erau rele, dar deşeurile deveneau "alimente", aşa cum se menţionează în paradigma "leagănul de reîncarnare" a designului modern pentru mediu (DFE) şi eco-design.

Economia circulară (CE) se bazează pe utilizarea lanţurilor de aprovizionare cu buclă închisă şi logistica inversă. Originile sale pot fi urmărite până în secolul al XIX-lea, conceptul de metabolism industrial a fost recunoscut de industrii şi au fost introduse conceptele, cum ar fi hrana pentru deşeuri. Conceptul de simbioză industrială, aspect critic al economiilor circulare la nivelul lanţului industrial şi al lanţului de aprovizionare, a început să apară în literatură. În cadrul simbiozelor industriale sunt integrate entităţi, organizaţii şi procese separate şi este încurajat un schimb fizic de materiale, energie, apă şi subproduse.

În general, CE poate fi definită ca un model economic în care resursele, achiziţiile, producţia, reprocesarea sunt proiectate create pentru a maximiza performanţa de mediu şi bunăstarea umană. Aceasta a fost luată într-un mod mai amplu şi inventată de economişti menţionând evoluţia de la un sistem economic tradiţional deschis la sistemul economic circular. Într-o revizuire recentă a literaturii, Ghisellini şi colab. (2016) au susţinut că economia circulară îşi are fundamentul în conceptul de ecologie industrială, ecosisteme industriale sau simbioză industrială; logistica inversă jucând un rol important.

În anii '90, termenul "economie circulară" a fost iniţiat la nivel naţional ca politică. Legislaţia circulară din Germania din 1996 (Kreislaufwirtschaft) a fost una dintre primele menţiuni de reglementare a CE şi a vizat reducerea utilizării terenurilor pentru eliminarea deşeurilor prin concentrarea asupra evitării deşeurilor solide şi a reciclării în circuit închis (necesitând din nou dezvoltarea sistemelor de logistică inversă). Japonia a oferit "Sound Material-Cycle Society", element care a reprezentat versiunea sa a unei politici economice circulare. Politicile CE din Japonia s-au axat pe gestionarea deşeurilor solide, epuizarea resurselor şi deficitul de teren. În Statele Unite, eforturile legate de proiectul de prevenire a poluării au implicat dezvoltarea proiectelor guvernamentale care se axează pe utilizarea schimburilor de deşeuri şi a parcurilor eco-industriale.

Conceptul de CE în China a căutat să obţină avantaje câştigătoare pentru decuplarea daunelor aduse mediului de creşterii economice. Ca parte a dezvoltării economice a Chinei, au fost subliniate practicile CE cum ar fi instituirea sistemului de colectare a deşeurilor prin logistica inversă, tehnologiile de reciclare a deşeurilor, cum ar fi tehnologia de remanufacturare şi dezasamblare şi reformarea circulară a parcurilor industriale.

În general, în cadrul paradigmei economice de creştere ecologică, economia circulară încorporează politici şi strategii pentru un consum mai eficient de energie, materiale şi de apă, limitând deşeurile care sunt eliberate în mediu.

4. **Va fi tehnologia răspunsul la un viitor sustenabil?**

Teoria modernizării ecologice impune ca povara mediului şi creşterea economică să poată fi decuplate prin tehnologie. Ecuaţia IPAT prevede că impactul asupra mediului (I) este egal cu populaţia (P) * Afluenţa (A) divizată de tehnologie (T) (Commoner, 1971). Tehnologia este privită ca un salvator al dezvoltării umane şi creşterii economice. Alţii au văzut acest accent explicit pe tehnologie ca fiind prea optimist, în special fără a schimba celelalte părţi ale ecuaţiei IPAT (Saunders, 1971).

Vom analiza tehnologia la nivel de proces şi tehnologia de fabricare şi furnizare a lanţului de aprovizionare. O dimensiune comună este că automatizarea şi producţia integrată de calculator vor fi direcţiile majore pentru tehnologia de fabricaţie. Tehnologia digitală şi industria 4.0 (de exemplu, internetul obiectelor -IoT şi sistemele ciber-fizice) reprezintă concepte asemănătoare legate de viitorul producţiei. Eficienţele resurselor, flexibilitatea şi personalizarea sunt toate aspecte ale societăţii şi ale pieţelor care determină adoptarea conceptelor Industry 4.0.

Tehnologia de fabricaţie şi industrializarea, fie că este vorba de 1.0 sau 4.0, necesită funcţionarea eficientă a energiei. Sursele de energie şi modul în care acestea pot fi utilizate cu tehnologia sunt ceva ce inginerii de producţie vor studia ani de zile de acum înainte. Această tehnologie se concentrează asupra activităţilor de procesare.

Evoluţia către energia regenerabilă ca majoritate a surselor de energie pare inevitabilă în următoarele decenii. Dacă această evoluţie continuă şi presupunând că fuziunea nu devine o tehnologie energetică viabilă, în următorii 50 de ani, ce înseamnă aceasta? În prezent, marea majoritate a energiei este generată de combustibilii fosili care dăunează mediului într-o varietate de moduri. Florile şi fauna (biodiversitatea provenită din aprovizionarea în zone sensibile din lume), terenurile (foraj în zone sensibile, fracturi hidraulice), apa (scurgerile de petrol, forarea şi fracturarea), aerul (emisiile de carbon şi particule) care pot apărea din utilizarea combustibililor fosili. Problema care apare şi poate afecta producţia este fiabilitatea, stocarea şi accesibilitatea combustibililor nefosili, surse regenerabile de energie.

Vor reprezenta instalaţiile grele de producţie normele în acest mediu sau vor fi mai probabile microfabricile şi sistemele de procesare asociate cu acestea? Comerţul cu amănuntul din

microfabrică a fost menţionat ca un model de sistem alternativ de producţie în cadrul unei economii distribuite. Unităţile de producţie mici şi micro, ar putea fi distribuite astfel încât să fie mai aproape de bazele lor de clienţi şi să ofere ample oportunităţi de îmbunătăţire a livrării şi a producţiei personalizate în apropierea pieţelor de desfacere. De fapt, unele industrii, cum ar fi industria fabricării berii, sunt pline de micro- fabrici de bere. Acest concept pentru bunuri de masă cum ar fi automobile şi electronice poate reprezenta direcţia pentru economiile viitoare. Energiile regenerabile, distribuite care susţin aceste facilităţi mai mici par a fi o potrivire naturală. În aceste sisteme de flexibilitate, o situaţie cu costuri reduse, personalizate, ar fi o cerinţă maximă.

Materialele au implicaţii semnificative asupra mediului şi reprezintă, de asemenea, un alt aspect important al procesului de fabricaţie. Cercetarea materialelor va fi un aspect important al gestionării sistemelor de producţie. Materialele care necesită mai puţină energie, resurse, sunt durabile şi reutilizabile în diverse forme şi vor trebui să fie proiectate. Designul materialelor şi manufacturabilitatea acestora, chiar şi astăzi, sunt evaluate la nivel atomic şi molecular. Nanotehnologia şi materialele vor avea, probabil, durabilitate ecologică şi implicaţii asupra producţiei pentru cel puţin câteva decenii. Micro-fabricile care se concentrează asupra producţiei la nivel de nanomateriale pot fi completate folosind diferite procese de fabricare a aditivilor. Proiectarea sistemelor de micro-fabricare care vor folosi mai puţine materiale şi vor avea mai puţine deşeuri este foarte probabil în acest mediu. De asemenea, materialele de auto- întreţinere şi inteligente pot prelungi durata de viaţă a produselor, reducând astfel necesitatea unor emisii suplimentare de fabricaţie şi diminuarea epuizării resurselor. Înlocuirea materialelor periculoase sau rare poate evolua, de asemenea, datorită dezvoltării nanomaterialelor şi a procesului de fabricaţie al acestora. Dezvoltarea tehnologiilor de fabricare a aditivilor, în prezent în fază incipientă, poate juca un rol mai important în aceste fabrici de microfabricare şi poate fi localizată chiar şi la locul consumatorului. Astfel, mişcarea materialelor şi transportul produselor pot avea ca rezultat reducerea consumului de energie şi scăderea volumului de deşeuri generate.

5. Bibliografie:

(1) Ahmed, A. M., & Abdalla, H. S. (2000). Beyond competition: A framework for the 21st century. *International Journal of Production Research*, 38(15), 3677-3709.
(2) Alcott, B. (2005). Jevons' paradox. *Ecological economics*, 54(1), 9-21.
(3) Anderies, J.M., Janssen, M.A., & Ostrom, E. (2004). A framework to analyze the robustness of social–ecological systems from an institutional perspective. *Ecology and Society*, 9(1)
(4) Bellamy, J.A., Walker, D.H., McDonald, G.T., & Syme, G.J. (2001) A systems approach to the evaluation of natural resource management initiatives. *Journal of Environmental Management*, 63, 407-423.
(5) Berkes F, Colding J, & Folke C. (2003). *Navigating social–ecological systems: building resilience for complexity and change*. Cambridge University Press, Cambridge, Marea Britanie.
(6) Berkes, F., & Seixas, C.S. (2005). Building resilience in lagoon social–ecological systems: a local-level perspective. *Ecosystems*, 8, 967-974.
(7) Bhattacharya, A., Dey, P. K., & Ho, W. (2015). Green manufacturing supply chain design and operations decision support. *International Journal of Production Research*, 53(21), 6339-6343.
(8) Bhattacharyya, S. K., & Coates, J. B. (1974). The assessment of manufacturing technology. *International Journal of Production Research*, 12(2), 159-177.
(9) Bullinger, H. J., & Lentes, H. P. (1982). The future of work. Technological, Economic and Social changes. *International Journal of Production Research*, 20(3), 259-296.
(10) Bullinger, H. J., Warnecke, H. J., & Lentes, H. P. (1986). Toward the factory of the future. *International Journal of Production Research*, 24(4), 697-741.
(11) Calvo, R., Domingo, R., & Sebastián, M. A. (2008). Systemic criterion of sustainability in agile manufacturing. *International Journal of Production Research*, 46(12), 3345-3358.
(12) Campbell, B., Sayer, J.A., Frost, P., Vermeulen, S., Pérez, M.R., & Prabhu, A.C.(2001). Assessing the performance of natural resource systems. *Ecology and Society*, 5(2)
(13) Carson, R., (1962). *Silent Spring*. Houghton Mifflin Harcourt.

(14) Chan, F. T., Li, N., Chung, S. H., & Saadat, M. (2017). Management of sustainable manufacturing systems-a review on mathematical problems. *International Journal of Production Research*, 55(4), 1210-1225.
(15) Chertow, M. R., 2000. Industrial symbiosis: literature and taxonomy. *Annual Review of Energy and the Environment*, 25(1), 313-337.
(16) Chun, Y., & Bidanda, B. (2013). Sustainable manufacturing and the role of the International Journal of Production Research. *International Journal of Production Research*, 51(23-24), 7448-7455.
(17) Commoner, B. (1971). *The closing circle: Man, nature and technology*. Alfred A. Knopf, New York.
(18) Conley, A., & Moote, M.A. (2003). Evaluating collaborative natural resource management. *Society and Natural Resources*, 16, 371-386.
(19) Corominas, A. (2013). Supply chains: what they are and the new problems they raise. *International Journal of Production Research*, 51(23-24), 6828-6835.
(20) Cumming, G.S., Barnes, Perz, S., Schmink, M., Sieving, K.E., Southworth, J., Binford, M., Holt, R.D., Stickler, C., & Van Holt, T. (2005). An exploratory framework for the empirical measurement of resilience. *Ecosystems*, 8(8), 975-987.
(21) Das, S. K., Yedlarajiah, P., & Narendra, R. (2000). An approach for estimating the end-of-life product disassembly effort and cost. *International Journal of Production Research*, 38(3), 657-673.
(22) Davis, L. E. (1971). The coming crisis for production management: technology and organization. *The International Journal of Production Research*, 9(1), 65-82.
(23) de Groot, R., Wilson, M., & Boumans, R. (2002). A typology for the description, classification and valuation of ecosystem functions, goods and services. *Ecological Economics*, 41(3), 367-567.
(24) De Oliveira Matias, J. C., & Coelho, D. A. (2002). The integration of the standards systems of quality management, environmental management and occupational health and safety management. *International Journal of Production Research*, 40(15), 3857- 3866.
(25) Dou, Y., & Sarkis, J. (2010). A joint location and outsourcing sustainability analysis for a strategic offshoring decision. *International Journal of Production Research*, 48(2), 567-592.
(26) Durugbo, C. (2013). Competitive product-service systems: lessons from a multicase study. *International Journal of Production Research*, 51(19), 5671-5682.
(27) Dyckhoff, H. (2000). The natural environment: towards an essential factor of the future. *International Journal of Production Research*, 38(12), 2583-2590.
(28) Ekins, P., Simon, S., Deutsch, L., Folke, C., & de Groot, R. (2003). A framework for the practical application of the concepts of critical natural capital and strong sustainability. *Ecological Economics*, 44, 165-185.
(29) Evans, S., Partidário, P. J., & Lambert, J. (2007). Industrialization as a key element of sustainable product-service solutions. *International Journal of Production Research*, 45(18-19), 4225-4246.
(30) Fazakerley, M. (1974). Social and human factors in industrial systems. *International Journal of Production Research*, 12(1), 139-147.
(31) Frosch, R. A., & Gallopoulos, N. E. (1989). Strategies for manufacturing. *Scientific American*, 261(3), 144-152.
(32) Geng, Y., Sarkis, J., Ulgiati, S., & Zhang, P. (2013). Measuring China's circular economy. *Science*, 339(6127), 1526-1527.
(33) Ghadimi, P., Azadnia, A. H., Heavey, C., Dolgui, A., & Can, B. (2016). A review on the buyer–supplier dyad relationships in sustainable procurement context: past, present and future. *International Journal of Production Research*, 54(5), 1443-1462.
(34) Ghisellini, P., Cialani, C., & Ulgiati, S., 2016. A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. *Journal of Cleaner Production*, 114, 11-32.
(35) González-Benito, J., & González-Benito, Ó. (2006). The role of stakeholder pressure and managerial values in the implementation of environmental logistics practices. *International Journal of Production Research*, 44(7), 1353-1373.
(36) Guba, E.G., & Lincoln, Y.S. (1989). *Fourth Generation Evaluation*. Sage Publications, Thousand Oaks, California.
(37) Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, 162(3859), 1243-1248.
(38) Hoffman, A., (1997). *From Heresy to Dogma: An Institutional. History of Corporate Environmentalism*. San Francisco: New Lexington Press.
(39) Saunders, B. W. (1971). Facilities design: a problem of systems analysis. *International Journal of Production Research*, 9(1), 3-10.

STIMULAREA MIGRAȚIEI DE REVENIRE ÎN CONDIȚIILE CONTEMPORANE

[1]Conf. univ. dr. Nolea FILIP
[2]Conf. univ. dr. Natalia COŞELEVA
[1]Academia de Studii Economice a Moldovei,
str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 61, Republica Moldova, Chişinău,
Tel.: +373 22 22 41 28, web site: www.ase.md
[2]Universitatea de Stat din Moldova,
str. Alexei Mateevici 60, Republica Moldova, Chişinău,
Tel.: +373 22 24 42 48, web site: www.ase.md

Abstract
Since the early 70-ies, governments of many Western countries have taken active measures to encourage the departure of immigrants to their homeland. Material compensation for returned workers, professional retraining of departing immigrants, providing of economic assistance to the countries of emigration are traditional measures of stimulating remigration. At the same time, most incentive return migration programs have not reached their goals. These problems are relevant for Moldova. In modern conditions it is necessary to add new approaches, which are going to be identified looking to an analysis of the factors determining return migration, as well as the adaptive behavior of labor migrants. This will adjust the immigration policy and maintain the quantity and quality of labor potential.

Keywords*: migration, return migration, reintegration, intent on returning, migration policy, Moldova.*

JEL CLASIFICATION: **F22.**

INTRODUCERE

Lucrarea reprezintă o cercetare, în circumstanțele contemporane, a problemelor ce țin de reîntoarcerea acasă a lucrătorilor migranți, ceea ce prezintă importanță atât pentru țările-gazdă, cât şi pentru țările de origine ale migranților, pentru că implică transferul de capital financiar, uman şi social acumulat, în contextul crizei refugiaților din statele Occidentului, o prioritate a politicii europene constă în găsirea soluțiilor de revenire a imigranților în țara de origine. Acest fenomen are loc pentru contracararea creşterii cheltuielilor publice ridicate pentru asistență socială, pentru evitarea mişcării sociale, pentru asigurarea securității naționale.

Obiectivele cercetării rezidă în:

- cercetarea problemelor ce vizează revenirea şi reintegrarea migranților moldoveni din străinătate în Republica Moldova;
- prezentarea argumentelor ce țin de intenția de reîntoarcere a lucrătorilor migranți din străinătate;
- familiarizarea cu experiența altor țări în stimularea migrației de revenire;
- evidențierea efectelor în procesul reintegrării migranților şi determinarea modalităților de valorificare a potențialului acestora pentru dezvoltarea economiei Republicii Moldova.

Cercetarea se bazează pe soluționarea următoarelor probleme: Cauzele revenirii migranților acasă. Care este profilul social al migranților reveniți? Problemele cu care se confruntă migranții în procesul de reintegrare. Care este poziția guvernului în domeniul reintegrării? Eficiența reintegrării şi problemele existente.

I. ASPECTE TEORETICO-METODOLOGICE ŞI PRACTICE DE STUDIERE A FENOMENULUI MIGRAŢIEI DE REVENIRE

Migraţia de revenire sau reemigrarea (David şi van Houte, 2008) este considerată etapa finală a procesului de migraţie. Acest proces mai cuprinde şi etapele pregătirii sau luării deciziei de revenire şi a revenirii propriu-zise – a integrării în ţara de origine. Cercetătorul Cassarino remarcă faptul că o atenţie deosebită, în studiul migraţiei de revenire, trebuie acordată procesului luării deciziei (adică, perioada de analiză a informaţiilor, a legăturilor sociale locale şi transnaţionale), precum şi resurselor financiare şi sociale necesare pentru a se reintegra în ţară, care afectează sustenabilitatea acestui proiect de revenire [1].

Intenţiile şi comportamentul de revenire determină şi explică tendinţele de economisire, remitere şi investire. De o stringentă actualitate e şi problema conservării atât cantitative, cât şi calitative a potenţialului de muncă al republicii prin diminuarea factorilor de respingere şi accentuarea factorilor de atragere a forţei de muncă. În această conjunctură, reemigrarea poate fi analizată ca instrument suplimentar de compensare a migraţiei externe de muncă.

Conform cercetărilor [2], migraţia de revenire, în condiţiile contemporane, reprezintă efectul acţiunii factorilor de „respingere" a migranţilor din ţările primitoare, şi nu a factorilor de „atragere" din ţările de origine. Migranţii au decis să revină acasă în urma lipsei locurilor atractive de muncă, înrăutăţirii condiţiilor de trai în străinătate, a creşterii xenofobiei populaţiei locale. Cauzele revenirii (factorii „respingerii") sunt diferite şi includ deportarea, problemele personale (divorţ, starea sănătăţii), clima locală necorespunzătoare.

La factorii de „atragere", se raportează dorul de casă, imposibilitatea integrării familiei în străinătate, dorinţa de a-şi educa copiii, prezenţa proprietăţii private în Republica Moldova.

O contribuţie aparte în studiul problemei de revenire a migranţilor şi-a adus-o monografia „Problemele reintegrării şi reîntoarcerii migranţilor de muncă din UE în statele zonei de frontieră", elaborată de autorii V. Moşneagă şi E. Burdelnîi (Vilnius, 2012). Studiind particularităţile şi motivele de revenire şi reintegrare a migranţilor în R. Moldova, autorii au concluzionat că reîntoarcerea migranţilor este dictată de următoarele motive: potenţialul demografic valoros; astfel de persoane sunt capabile să-şi asume riscuri, să se manifeste într-un mediu străin, iniţial nefavorabil; este un strat sociocultural, democratic, profesional şi lingvistic nou; aceştia sunt oameni care au câştigat bani şi sunt capabili să investească în dezvoltarea economiei şi a sferei sociale [3].

Conform Fundaţiei Europene de Instruire (FEI), migraţia de revenire contribuie la dezvoltarea locală chiar mai mult dec\t remitenţele. Remitenţele sunt utilizate în mare parte pentru consum, pe când economiile care deseori constituie scopul sau premisa pentru migraţia de întoarcere a moldovenilor se folosesc mai degrabă pentru activităţi productive [4].

În funcţie de obiectivele stabilite şi de gradul de realizare al lor, datele comparative indică o schimbare nesemnificativă în rândul migranţilor cu intenţie de a reveni [5, p. 59]. Mai mulţi migranţi au menţionat că obiectivele prioritare sunt, de fapt, obţinerea unui loc de muncă profitabil şi asigurarea cu o pensie la revenirea în Moldova. În general, femeile sunt mult mai interesate în asigurarea unei pensii (11%, comparativ cu 3% pentru bărbaţi). Aceeaşi tendinţă este valabilă şi pentru migranţii din grupa de vârstă 45-65 (16%, comparativ cu 3% migranţi din grupa de vârstă 30-44). O importanţă mare în determinarea comportamentului de revenire o au şi factorii externi, pe care migrantul nu-i poate controla, şi anume: oportunităţile de angajare sau climatul investiţional din Moldova.

Tendinţele de revenire ale migranţilor sunt influenţate de intenţia de a achiziţiona bunuri imobiliare. De fapt, acumularea de economii pentru procurarea de imobil în Moldova constituie obiectivul primar al multor migranţi autohtoni.

Procurarea de imobil va accentua tendinţa generală de urbanizare în Moldova [5, p.62]. Profilul migranţilor care intenţionează să revină la Chişinău şi nu în localitatea de origine include persoanele în vârsta, cu venituri mari, şi cu nivel de intenţii de economisire/investire înalt. De asemenea, mai mulţi migranţi din Italia, spre deosebire de cei din Rusia, optează pentru Chişinău. Preferinţa pentru Chişinău este condiţionată de oportunităţi de angajare şi investiţionale mai mari. Această constatare este confirmată de intenţiile de revenire şi investiţionale ale multor migranţi.

Rezultatele studiului confirmă că dorinţa mai mare de a reveni în Moldova o manifestă persoanele căsătoriţi (cei care au lăsat familia în Moldova) şi persoanele care au atins un anumit nivel al economiilor; probabilitatea de revenire este mai mare a persoanelor care activează în agricultură, construcţii şi îngrijire la domiciliu; migranţii cu un nivel de ocupare scăzut sunt predispuşi să se întoarcă mai frecvent, comparativ cu persoanele care au un statut de angajare mediu sau înalt (manageri, medici, ingineri etc.) [5, p. 73].

Conform datelor Eurostat, 15% din totalul imigranţilor în UE, sunt migranţi de revenire, adică cei ce s-au întors în ţările lor de origine, după o anumită perioadă petrecută la muncă sau studii în străinătate. În general, studiile empirice denotă că, în funcţie de contextul socio-economic al ţării de origine, între 20 şi 50% dintre migranţi revin cu intenţia de a se stabili definitiv. Cei care se reîntorc sunt, în special, migranţii cu studii nu doar primare, dar şi cu studii universitare. Din punctul de vedere al vârstei active, ratele mai mari de reîntorcere se situează la cele două extremităţi (până la 30 şi peste 50 de ani). Realitatea demonstrează că majoritatea migranţilor se întorc în ţară după 3-5 ani petrecuţi în străinătate. După această perioadă, rata întoarcerii e în scădere [6].

Actualmente, în Republica Moldova, nu există o strategie unică de reîntoarcere şi de integrare a migranţilor reveniţi. Există proiecte separate în acest domeniu, care sunt finanţate, ca de obicei, de către organizaţiile internaţionale sau de ţările primitoare. De exemplu, în perioada iunie 2015 – octombrie 2016, a fost desfăşurat programul de reîntoarcere şi reintegrare al migranţilor şi tinerilor absolvenţi ai universităţilor de peste hotare: „Promovarea revenirii de peste hotare şi facilitarea reintegrării în ţara de origine a migranţilor originari din R. Moldova". Beneficiarii programului au fost cetăţenii Republicii Moldova cu experienţă migraţională de 12 luni, care poate fi valorificată prin revenire temporară sau permanentă în ţara de origine [7].

Pentru facilitarea procesului de angajare în câmpul muncii, a fost acordată asistenţă informaţională pornind de la specializarea profesională şi aptitudinile dobândite peste hotare.

O mare parte din absolvenţii moldoveni a instituţiilor superioare de învăţământ au dorit să revină acasă pentru a valorifica oportunităţile de susţinere a reintegrării oferite de OIM Moldova în parteneriat cu Guvernul Republicii Moldova. Dar, în perioada de adaptare, ei se confruntă cu un şir de dificultăţi. Pentru persoanele integre cu principii, nu este uşor să te reintegrezi într-o societate coruptă, în care avansarea profesională este condiţionată de apartenenţa de partid. Dorinţa de revenire depinde şi de dezvoltarea managerială: servicii de consultanţă şi de coaching, etica managerială şi de comportamentul faţă de angajaţi, lucrul în echipă. În prezent, aceste activităţi nu sunt dezvoltate la nivel înalt în R. Moldova.

Stimularea migraţiei de revenire poate fi efectuată prin acoperirea compensaţiilor materiale migranţilor ce părăsesc ţara, furnizarea de pre-plecare consiliere, procurarea biletelor de avion, prin crearea locurilor de muncă, pregătirea profesională a migranţilor, prin acordarea ajutorului material ţărilor cu procese emigraţioniste masive. De exemplu, un suport de reintegrare a fost propus de Guvernul Franţei, pentru cetăţenii noştri, care au activat în hexagon. El prevede:

- ajutor pentru reintegrarea socială, care include suportul oferit beneficiarilor şi familiilor acestora pentru o perioadă de maximum 6 luni şi finanţarea primelor cheltuieli în scopul reintegrării familiei;

– suportul personalizat al salariatului realizat de către prestatorul Oficiului Francez pentru Emigrare şi Integrare;
– ajutor de reintegrare prin iniţierea unei afaceri etc. [8].

Conform studiului [9], 44 000 de migranţi internaţionali s-au întors în R. Moldova până în prezent – fapt care a implicat 3,2% gospodării din R. Moldova. 54,5% au revenit în perioada 2010-2013, iar 56% din totalul de migranţi reveniţi s-au întors în ultimii 4 ani8 Ţările din care revin cei mai mulţi migranţi sunt Rusia cu 49% dintre toţi migranţii reveniţi (aproximativ 21 500), Italia cu 15% (aproximativ 6 400) şi Israel cu 12% (aproximativ 5 200). Din alte ţări, revin mai puţin de 3% [9]. În anul 2016, numărul lor a constituit 2.108 persoane, cu o reducere de circa 300 de persoane, în raport cu anul 2015. Printre ei a fost înregistrat şi un anumit număr de copii, proporţia acestora în numărul total reprezintă 3,6% în anul 2016. Rata medie a migranţilor, pe termen lung, reveniţi în ţară este de 11%.

Pornind de la analiza datelor statistice, putem concluziona că, în termen scurt, nicio ţară nu poate soluţiona integral problema revenirii emigranţilor în ţara de origine.

Politica de revenire este una pe termen lung, din considerentele că migraţia are ciclurile sale. De regulă, persoanele sunt dispuse se revină în ţară doar atunci când şi-au atins scopurile, au ajuns la o anumită vârstă, au acumulat economii şi capital. De exemplu, în Coreea de Sud, revenirea masivă a emigranţilor în ţară a început doar după 40 de ani de emigraţie, în Turcia, la peste 30 de ani.

II. MĂSURILE DE STIMULARE A MIGRAŢIEI DE REVENIRE

Experienţa unor ţări demonstrează că, în faza politicii de revenire a emigranţilor, acţionează un complex de mecanisme financiar-economice şi organizaţionale (programe motivaţionale).

Iniţierea acestora permite majorarea esenţială a fluxului de transferuri băneşti şi investirii a migranţilor plecaţi din ţară, ca, mai târziu, şi ei înşişi să revină la baştină.

Mecanismele financiar-economice şi programele respective presupun o activitate eficientă a guvernului şi a sectorului financiar-bancar [10]. Printre produsele motivaţionale importante, pot fi evidenţiate următoare:

- *Repartizarea obligaţiunilor în rândul migranţilor şi diasporei*. În decursul a 60 de ani, aproximativ 29 de ţări (inclusiv India, Israel) au atras peste 50 mlrd dolari prin plasarea obligaţiunilor pentru diaspora naţională în ţările de reşedinţă. Aceste resurse sunt utilizate pentru dezvoltarea proiectelor de infrastructură în ţara de origine, finanţarea datoriei de stat, constituirea unor proiecte sociale importante.
- *Extinderea serviciilor bancare depozitare* şi de economii. În ultimii 50 de ani, multe ţări (inclusiv Turcia, India, Maroc) au atras peste 100 mlrd dolari de la migranţii lor pe conturi speciale depozitare şi de economii în cadrul băncilor locale. În dependenţă de ţară, banii migranţilor şi diasporei constituie 10-40% din totalul depozitelor populaţiei ţărilor respective.
- *Stimularea dezvoltării noilor canale de transferuri băneşti*. În ţările, care stimulează fluxul mijloacelor băneşti de la concetăţenii lor, în cadrul pieţei, funcţionează de la 500 până la 1000 de sisteme de transferuri. Astfel de ţări primesc de la 15 până la 30 mlrd dolari.
- *Elaborarea programelor de creditare, asigurare, ipotecare şi de pensii*. Ţările tind să-şi susţină migranţii, aflaţi peste hotarele lor. Doar în Filipine, anual, se realizează peste 5 mln de poliţe de asigurare pentru emigranţii care acoperă de la 10 până la 20 cazuri tipizate de asigurare.

Ţinând cont de faptul că transferurile băneşti reprezintă o sursă stabilă de intrare a valutei în ţară, ţările încep *securizarea viitoarelor intrări de transferuri băneşti*. În perioada 1991-2006, şase ţări (inclusiv Brazilia, Peru) au beneficiat, în cadrul pieţelor de capital cu împrumut, de circa 2 mlrd dolari sub gajul viitoarelor fluxuri de transferuri băneşti. Banca Mondială susţine acest mecanism, ca unul important de perspectivă, evaluând potenţialul acestuia, încă în anul 2006, la 36 mlrd dolari.

- *Contribuirea administraţiilor locale la dezvoltarea programelor de parteneriat privat-public*. Experienţa Americii Latine demonstrează că aproximativ 30-40% dintre migranţi sunt cointeresaţi să aloce 1-10% din veniturile personale pentru realizarea proiectelor în ţara de origine, dacă, în cofinanţarea lor, iau parte şi organele de administrare locale/centrale. Anual, în întreaga lume, se acordă până la 10 mlrd dolari pentru astfel de programe.
- *Acordarea înlesnirilor şi stimulentelor investiţionale şi fiscal-vamale*. Ţările elaborează programe investiţionale şi reduc impozitele pentru migranţii, ce doresc să investească în ţara de origine. Astfel, în Turcia, în anii 1961-2007, au fost realizate 44 de programe speciale de colaborare cu migranţii autohtoni şi diaspora. În India, pentru migranţii-investitori, impozitul pe profit este de două ori mai mic; impozite pe dividende şi pe venit de la depozite – lipsesc [10].

Mecanismele organizaţionale şi programele, de asemenea, au un rol decisiv, deoarece, anume, ele vor stimula realizarea mecanismelor economice enumerate.

Este necesară crearea instituţiilor respective, care vor realiza programele de revenire a migranţilor în patrie. Actualmente, în 56 de ţări, activează peste 400 astfel de subdiviziuni speciale. În afară de acestea, este necesară crearea unei poziţii de (ataşat) însărcinat cu afaceri pentru colaborarea cu migranţii în cadrul ambasadelor. În multe ţări din Asia, cu un nivel înalt de transferuri, în cadrul fiecărei ambasade, au fost incluse aceste poziţii. Rolul acestor însărcinaţi cu afaceri constă în menţinerea relaţiilor cu migranţii şi informarea acestora despre programele motivaţionale pentru investiţia acumulărilor proprii şi revenirea în patrie.

O direcţie aparte o poate constitui crearea *subdiviziunilor de profil* în organizaţiile financiar-bancare. Deja, în 30 de ţări ale lumii, în cele mai mari bănci, au fost create subdiviziuni pentru elaborarea serviciilor şi atragerea resurselor financiare ale migranţilor şi diasporei.

În afară de bănci, şi guvernele pot atrage *donatorii externi* şi asociaţiile *diasporilor*. Toate organizaţiile internaţionale mari dispun de fonduri speciale pentru dezvoltarea proiectelor din sfera migraţiei şi transferurilor băneşti şi sunt dispuşi să cheltuie în scopuri productive. De exemplu, în America Latină, în decursul anilor 2001-2011, pentru astfel de programe donatorii au cheltuit peste 45 mln dolari.

Organizaţia Internaţională pentru Migraţie (OIM) a implementat programele de repatriere voluntară şi reintegrare asistată (RVRA) din 1979. În medie, între anii 2005-2014, OIM a asistat 34.000 de imigranţi pe an prin programele respective. În concordanţă cu creşterea volumului de migrare în ultimii ani, a crescut semnificativ numărul de reemigranţi. În 2016, RVRA a furnizat un suport pentru 98.403 migranţi. Aproximativ 39.000 de persoane au beneficiat de un sprijin financiar în numerar şi/sau în natură, înainte de plecare sau la sosirea în ţara de origine. Principalele regiuni de origine pentru RVAR a beneficiarilor au fost Europa de Sud-Est, Europa de Est şi Asia Centrală (49% din total), Asia şi Pacific (16%), şi Orientul Mijlociu şi Africa de Nord (16 %) [11].

Studiind şi utilizând experienţa mondială, R. Moldova trebuie să creeze condiţii pentru imigrarea legală, sigură şi eficientă, ce va permite accelerarea dezvoltării economice a Republicii Moldova.

Pe de o parte, în cadrul dezvoltării politicii imigraţioniste, este deosebit de importantă, evidenţa problemei securităţii naţionale. Din aceste considerente, este necesar de studiat şi

implementat cele mai avansate practici de atragere, reglementare şi revenire a emigranţilor. Şi anume, experienţa SUA, Canadei, Australiei, Noii Zeelande, unde ponderea imigranţilor variază între 15-35% şi a ţărilor Golfului Persic (Emiratele Arabe Unite, Qatar, Arabia Saudită), unde ponderea migranţilor atinge 90%.

Pe de altă parte, R. Moldova poate stimula revenirea migranţilor prin lansarea programelor motivaţionale pentru creşterea transferurilor acestora în patrie. În domeniul respectiv, cea mai bună experienţă o au Irlanda, Israel, Filipine, India.

În Republica Moldova migraţia de revenire e reglementată prin acte legislative [12, 13, 14]. E cazul să menţionăm, că actele legislative sunt adoptate deseori fără a se ţine cont de legislaţia internaţională în domeniu, ceea ce impune ulterior modificarea lor, iar cadrul juridic nu conţine reguli clare de distribuire a responsabilităţilor în administrarea proceselor migraţioniste. În consecinţă se resimte tendinţa de depopulare constantă a ţării, exodul de inteligenţă, abandonării copiilor rămaşi acasă, etc., sunt doar câteva consecinţe a lipsei politicilor consecvente în domeniul migraţiei şi inclusiv migraţiei de revenire [15].

CONCLUZIE

Realizarea măsurilor economice şi organizaţionale, enumerate anterior, vor permite, în termen scurt, stabilirea legăturilor cu emigranţii din R. Moldova, stimularea acestora şi revenirea prin intermediul dezvoltării abilităţilor antreprenoriale ale acestora în patrie. În afară de aceasta, implementarea programelor motivaţionale şi a proiectelor va permite reglementarea şi controlul exodului de inteligenţă (brain drain), transformarea acestuia în circulaţia capitalului uman (brain circulation) şi utilizarea eficientă la maximum a cunoştinţelor diasporei (brain gain).

BIBLIOGRAFIE

1. DAVIDS, T., van HOUTE, M. Remigration, development and mived embeddedness: An agenda for qualitative research / *Conditions of modern return migrants*, Cassarino J.P. (ed.), Robert Shuman Centre for advanced studies, Florence, 2008, pp.9-29.
2. SANDU, D. Home Orientation in Transnational Spaces of Romanian Migration. /*Central and Eastern European Migration Review*, 2016, vol. 5, Nr.2, p. 81-98 disponibil online la http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/ bwmeta1.element.desklight-9c654552-c794-45e3-875e-6736da9e8bca
3. МОШНЯГА В. и др. П*роблемы реинтеграции и возвращения трудовых мигрантов из Европейского Союза в страны Пограничья*. Вильнюс: ЕГУ, 2012. 344 с.
4. Politica UE în domeniul migraţiei. O amplă politică europeană în domeniul migraţiei. First steps to DE, IT, GR. Autonomus lerning for immigrants / disponibil online la http://www.firststepsproject.eu/web/content.asp?lng=ro&section=SOCRATES
5. ZWAGER, N., SINTOV, R. *Inovaţie în migraţia circulară / Migraţie şi dezvoltare în Moldova:* Studiu de piaţă / NEXUS Moldova, Intern. IASCI, CIVIS). – Chişinău, 2014, 124 p.
6. International migration outlook, SOPEMI (2008) disponibil online la http://www.oecd.org/dataoecd/2/30/43999382.pdf.
7. Experienţa de reîntoarcere şi reintegrare a migranţilor şi tinerilor absolvenţi ai universităţilor de peste hotare, 2016, disponibil online la https://www.iom.md/sites/default/files/publications/docs/_Experienţe%20de%20reîntoarcere%20şi%20reintegarre_Malul%20drept_Ediţia%202.pdf
8. Suport de reintegrare pentru cetăţenii RM care au activat în Franţa. Monitorul fiscal FISC.MD. 04.10.2017 disponibil online la https://monitorul.fisc.md/editorial/suport-de-reintegrare-pentru-cetatenii-rm-care-au-activat-in-franta.html
9. Compendiul Statistic al Profilului Migraţional Extins al Republicii Moldova pentru anii 2014-2016. Ministerul Afacerilor Interne al Republicii Moldova, biroul Migraţie şi Azil, 2017, disponibil la http://bma.gov.md/sites/default/files/media/cs_pme_2017.pdf
10. ГАЙДУЦКИЙ А. *Что делать Украине в эпоху высокого спроса на украинцев?* ZN,UA, выпуск 36, 29.09.-5.10. 2018. Эл. Ресурс. Доступен: https://zn.ua/internal/borba-za-migrantov-ukraine-prigotovitsya-295829_.html

11. WORLD MIGRATION REPORT 2018 https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2018_en.pdf
12. Hotărârea Guvernului nr. 1133 din 9 octombrie 2008 pentru aprobarea Planului de acţiuni privind stimularea reîntoarcerii lucrătorilor migranţi moldoveni de peste hotare Publicat: 17.10.2008 în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 187-188.
13. Hotărârea Guvernului nr. 339 din 20 mai 2014 cu privire la aprobarea Planului de acţiuni pentru anii 2014-2016 privind susţinerea reintegrării cetăţenilor întorşi de peste hotare. Publicat: 30.05.2014 în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 134-141.
14. Hotărârea Guvernului nr. 655 din 8 septembrie 2011 cu privire la aprobarea Strategiei Naţionale în domeniul migraţiei şi azilului (2011-2020) Publicat: 16.09.2011 în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 152-155.
15. RAICU, E. Reglementarea juridică şi rolul autorităţilor publice în domeniul migraţiei/Politici şi practici ale reglementării migraţiei în contextul provocărilor modern/ *Conferinţa ştiinţifică internaţională,* Tiraspol, 27 ianuarie 2017.

POPULAŢIA ŞI RESURSELE DE HRANĂ ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII

POPULATION AND FOOD RESOURCES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Carmen Valentina Rădulescu. conf. univ. dr.
Dumitru Alexandru Bodislav, conf. univ. dr.
Sorin Burlacu, lect. univ. dr
Academia de Studii Economice din Bucureşti, România
Amelia DIACONU, Lect.univ.dr. Universitatea Artifex Romania

Abstract: *This paper represent a work flow chart between the needs developed by the population by having food driven satisfaction, the smartness of the retailers in offering the best distribution solution of food for the population and everything being filtered by geographical independence, accordingly based on globalization.*

Introducere

Schimburile comerciale dintre comercianţi, producători agricoli şi clienţi făcute în timp util ţinând cont de perisabilitatea bunurilor necesită o eficienţă ridicată în structura de distribuţie care poate implica un extra-cost suportat în principal de client. Aceste schimburi sunt limitate şi prin amplasarea geografică a terenului agricol utilizat, infrastructura rutieră şi distribuţia populaţiei, astfel pentru a avea subliniate legăturile dintre comercianţi, fermieri şi clienţi trebuie schiţate legăturile şi avantajul competitiv creat prin avansul tehnologic. Avans tehnologic creat prin sistemul de transport folosit, sistemele agricole inovative folosite şi modul de distribuţie către client în timp real, la care putem adăuga şi dezvoltarea optimă a fermelor pentru a nu intra în cicluri de producţie exogene sau endogene.

Industria agricolă bazată pe distribuţie către comerciant şi către client de către producătorul agricol în timp util se bazează pe procese economice de scară eficientizate care includ trei factori de evoluţie: crearea standardelor de lucru, implementarea pe scară largă şi optimizarea timpilor morţi. Ca exemplu putem lua evoluţia unei roşii, care deşi este un proces strict natural poate fi controlat şi manipulat antropic. O fabrică de produse pe bază de tomate (suc de roşii, ketchup, roşii întregi conservate, etc) necesită un flux tehnologic optimizat pentru a nu crea costuri ridicate prin timpi morţi. Cadrul de lucru al procesului cultură agricolă – consumator trebuie optimizat şi prin sistemul de distribuţie la timp. Ca întreaga poză să fie completă trebuie luat în considerare şi faptul că există şi standardele de mediu şi de sănătate asupra culturii obţinute (dacă legumele obţinute sunt bio, eco sau omg-organisme modificate genetic), acestea fiind acum un factor evaluat şi de consumator, nu numai de către agenţiile de resort (Vogel, 2011). Dacă sunt luate ca pool de evaluare comercianţii mari, primii trei globali fiind în 2011: Walmart, Tesco şi Carrefour, se poate observa că aceştia acordă o importanţă sporită oferirii de către produse cât mai „verzi" consumatorului, prin spaţii adresate clientului în funcţie de preferinţele acestuia şi asupra zonei de proveniență. În legătură cu zona de proveniență ne referim la piaţa americană în special (Kummer, 2010) unde Walmart încearcă să reducă distanţa dintre producătorul agricol şi clientul final, ajungând chiar să impună conglomeratelor locale să introducă o politică de susţinere financiară a agricultorilor subcontractaţi. Prin aceste noi caracteristici ale produselor rezultă noi necesităţi de la lanţul de distribuţie, scăzând distanţa de obţinere, dar crescând cadenţa de lucru. Pentru a creşte eficienţa distribuţiei către

comerciant (respectiv client final) strategia de lucru şi dezvoltare a fost atribuită transportatorului, deoarece acesta poate optimiza timpii morţi prin calculul timpilor de producţie, recoltare, procesare şi transport către comerciant şi căruia să îi ofere şi o durată de viaţă a produsului destul de mare pentru a nu îi crea acestuia pierderi din cauza expirării termenului de valabilitate.

Comerţul – sufletul distribuţiei hranei către populaţie şi bază a globalizării

Putem introduce aici ideea de comerciant ca simbol al eficienţei operaţionale prin faptul că marii retaileri provin din ţări dezvoltate, care au acces la distribuţie şi dezvoltare globală, creând astfel un model scalabil pentru producţia optimă (în sensul de volum şi timp). Pentru a avea acces la perioade de valabilitate ridicate marii retaileri incorporează producători autohtoni, care au independenţă în decizia de producţie, dar nu în perioada de livrare şi volum. Pentru a scădea costurile producătorului, de subcontractare ale conglomeratului agricol şi de achiziţie ale retailerului, producătorul este nişat pe un singur produs agricol sau doar pe o clasă agricolă. Această cale aleasă a fost parţial impusă deoarece studiile de profil sugerează că există pierderi de calitate prin metodele de producţie industrială şi din punct de vedere al valorii nutriţionale, dar şi al standardelor minime de atins (USDA). În perioada 1950 – 2000, culturile agricole au avut o pierdere nutriţională de 6% în proteine şi de 38% în riboflavină (Whole Foods, 2011, Davis, 2004), dar cu o creştere al nivelului pesticidelor (Ata, et al., 2012) şi al îngrăşămintelor chimice care prin circuitul natural se regăsesc şi în pânza freatică din zona agoricolă (Berman, et al., 2005). De ce există asemenea rezultate care influenţează calitatea produsului, mediul înconjurător şi sănătatea consumatorului? Deoarece acestea au o durată de valabilitate ridicată, productivitatea este peste media normală, iar aceste produse arată foarte „sănătos" şi tot timpul proaspete. Acestea sunt caracteristicile producţiei de masă, slab calitativă nutriţional şi care petrece foarte mult timp în fluxul de distribuţie.

Putem observa astfel producţia ca fiind o componentă de dezvoltare pe orizontală în procesul de agribusiness, care face parte din lanţul vertical de distribuţie către consumatorul final, care prin plata produsul susţine mai multe industrii complementare. Producţia locală devine astfel primul pas spre sănătatea agricolă, dar în detrimentul producţiei globale, super industrializate sau super-procesate chimic.

Se poate considera ca unul dintre singurele modele de externalizare viabile pe termen lung. În cazul unei companii procesul de externalizare are tendinţa pe termen lung să distrugă cultura organizaţională şi să blocheze compania, creând o dependenţă malignă cu şansele creării unui concurent din compania subcontractată. Echilibrul obţinut prin procesul de externalizare a producţiei de către un conglomerat agricol este unic deoarece reprezintă o situaţie de tip win – win pe termen lung. Pentru a externaliza local un proces al unui conglomerat global acesta trebuie sincronizat cu sistemul de distribuţie al comerciantului, prin translatarea structurii de lucru al reţelei de distribuţie, practic ori optimizând relaţia producător/procesator agricol cu lanţul de magazine ale comerciantului ori creând depozite cu flux continuu, de la care să de aprovizioneze magazinele comerciantului (aici apar costuri de extra depozitare şi costuri de distribuţie noi pe relaţia depozit – magazin), iar nivelul de competiţie ridicat nu permite folosirea unor decalaje de preţ. Cei de la Walmart au dezvoltat Heritage Agriculture Program prin care pun în valoare ambele structuri de distribuţie, dar subliniînd caracterul local şi ţinând pasul cu preţurile competiţiei.

În ciclul de producţie şi dezvoltare al producătorul subcontractat (externalitatea) există şi necesitatea implementării ciclului agricol, care include eficienţa culturii prin factori exogeni (vremea şi dăunătorii). În modele de producţie agricolă există modelul „Trei Surori" care se bazează pe cultivarea alternantă: porumb, fasole şi dovleci în acelaşi moment pe acelaşi teren arabil (porumbul oferă structura de căţărare pentru fasole, fasolea oferă azotul necesar porumbului, iar

dovlecii nu permit accesul dăunătorilor şi acoperă solul (Ata, et al., 2012). Acest echilibru practic reprezintă un model de bază al hedgingului agricol.

Pentru procesul de externalizare avem ca implicaţii majore şi dezvoltarea standardelor de produs şi de brand conform conglomeratului sau comerciantului pentru care se produce, aici putem include în special produsele procesate, dar în cazul produselor neprocesate (de exemplu: roşiile livrate către comercianţi) acestea trebuie să aibă specificaţii conform USDA sau Comisiei Europene, dar nu de gust sau calitate nutritivă.

Modelul standard al sistemului producţie – procesare – distribuţie produse perisabile agricole

Orice model care se bazează pe un proces de distribuţie de produse perisabile porneşte de la producător, care cultivă produsul, acesta fiind subcontractat sau ale cărui produse fiind rezervate contractual de către un comerciant care le oferă spre vânzare clientului. În introducerea articolului am abordat ca produs pentru exemplificare roşiile pe acestea urmând a fi structurată această cercetare. Singurul factor care poate fi calculat în avans cu o rată mare de conformare cu realitatea este reprezentată de cererea agregată aşteptată pentru acel produs. Ţinând cont de durata de valabilitate redusă a produsului cererea aşteptată este uşor de cuantificat deoarece aceasta este pe termen scurt întâlnită şi astfel comercianţii vor plasa comenzi fixe către producători, cu care dezvoltă relaţii comerciale pe termen lung şi la care, în funcţie de comandă, se pot adăuga noi producători, dar de obicei pentru produse neprocesate se poate aborda piaţa spot. Relaţiile de scurtă durată între producătorul agricol şi comerciant pot apărea ca urmare a unor excese temporare în consumul clienţilor şi al surplusului unor producători (Troop, et al., 2008).

Revenind la producătorul agricol acesta are două opţiuni:

1. **Hedgingul pe producţie agricolă**: să producă cantităţi limitate din mai multe produse şi bazându-se pe relaţii contractuale cu unul sau mai mulţi retaileri;
2. **Specializarea pe un singur produs agricol (tomatele aflate în discuţie)**: acesta îşi creşte riscul pe atingere producţie optimă, dar şi pe cererea de către comerciant (acest risc este optimizat prin contractul avut cu comerciantul).

În discuţie putem aduce şi ideea de avantaj competitiv şi avantaj comparativ avut de către producătorul agricol unic, care prin riscul asumat îşi poate asigura un preţ de vânzare fără concurenţă, la o cantitate cultivată la hectar mai mare decât a concurenţei şi la o cotă de profit peste medie. Ţinând cont că nu avem de a face cu o producţie complexă sau cu prea multe variabile în modelul de producţie rezultă că implicarea factorilor de producţie asupra produsului este aceeaşi şi pentru producătorul uni-produs şi pentru cel diversificat.

În acest moment intervine alegerea făcută de retailer pentru a îşi proteja fluxul de distribuţie continuă, dacă acesta va cumpără tomatele de la un singur producător care îi acoperă necesarul (monopol de furnizor) va obţine un preţ foarte bun care îi va permite un adaos comercial mare, respectiv un profit ridicat. Dacă acesta nu include distribuţia, atunci această variabilă este negociată şi suportată total sau parţial de una dintre părţi. La modelul bazat pe depozitare înainte de distribuţie mai avem un cost suplimentar faţă de cele iniţiale şi faţă de modificarea structurii costurilor de transport, respectiv avem costul de manipulare check in & check out la depozitare plus costul de inventariere. Structura costurilor de transport în sistemul de distribuţie nu fac subiectul acestei lucrări, de aceea acesta va fi prezentat în linii mari după cum urmează:

1. **Producătorul agricol:** dacă producătorul agricol suportă costul transportului până la depozitul de distribuţie sau până la magazinele comerciantului acesta va trebui să îl includă în preţul cerut retailerului. Variabile ca distanţă încrucişate cu volum rezultă în tipul camioanelor

folosite, dacă acestea sunt incluse în flota proprie sau este un serviciu externalizat. Cantităţile mici transportate sunt contrare economiilor de scală şi astfel aceştia pot pierde avantajul competitiv creat iniţial;

2. Comerciantul cu depozit central: agregarea distribuţiei de produse proaspete din mai multe categorii scade costul transportului pentru retailer, dar numai pe distanţe medii sau lungi se observă câştiguri semnificative şi acel lucru în condiţiile în care camioanele folosite în distribuţie sunt tot timpul pline şi sunt luate în calcul şi drumurile de întoarcere către depozitul central (acestea fiind goale, dar cu o cursă care nu ar fi plătită în cazul distribuţiei directe);

3. Comerciantul cu distribuţie directă: în acest caz apar costuri conexe de inspecţie a mărfii în fiecare magazin (care la distribuţia centralizată sunt acoperite la depozitul central) şi costul spaţiului comercial, fiind mai ieftin construirea unui depozit pentru mai multe magazine într-o zonă cu teren ieftin sau într-o zonă cu foste facilităţi de producţie dezafectate (Greenfield versus Brownfield).

Pentru a arăta adevărata valoare a costului distribuţiei ca principal factor de selecţie între producătorul agricol local faţă de sistemul bazat pe economia de scară vom aborda dispersia poziţionării terenului agricol şi a depozitului central sau a magazinelor retailerului, în funcţie de modul de depozitare al retailerului. Pe lângă ideea abordată în prima parte a acestui articol de avantajul creat prin specializare pe producţia unui singur bun, roşia, în cazul nostru, trebuie justificată şi plasarea terenului agricol şi modul de distribuţie al producţiei agricole.

Să presupunem că cei trei producători sunt situaţi la aceeaşi distanţă de depozitul central sau de magazinele retailerului, iar aceştia pot produce aceeaşi cantitate, utilizând terenul arabil la potenţialul maxim, diferenţele fiind în alegerea să fie specializaţi sau să fie diversificaţi. Să presupunem că unul decide să fie specializat şi ceilalţi decid să facă hedging pe producţie. După recoltă, retailerul contractant alege furnizorul final şi îşi definitivează strategia, aceasta putând fi cu un singur furnizor de produs sau cu mai mulţi furnizori per produs agricol (aici cantitatea fiind aceeaşi în ambele cazuri rezultă că aceştia vor avea de împărţit cantitatea preluată de retailer). În strategia comerciantului intră şi modelul de inventariere/depozitare, fie prin depozitar central, fie prin depozitarea direct în magazin.

Echilibrul de lucru pentru retailer se bazează pe balanţa dintre transportul pe distanţe mari de la mai mulţi furnizori versus un singur furnizor care oferă încărcătura maximă de transport spre un depozit central. Distanţa dintre depozit şi magazinele alocate trebuie să fie calculată pentru un flux cu o singură întoarcere (sunt alimentate toate magazinele şi are loc un singur drum cu camionul gol). În funcţie de distanţa dintre depozitul central şi magazin (sau ordinea în procesul de livrare) există şi anumite diferenţe în preţurile practicate în magazine la acelaşi produs agricol, din acelaşi stoc. Practic costul cu un depozit central este parţial amortizat de dispariţia creării unor poziţii de control al calităţii şi preluării de inventar în fiecare magazin, acest proces având loc la depozit şi inventarul fiind gestionat electronic. Verificarea calităţii produselor este o procedură care scoate din fluxul de lucru cel puţin un angajat şi cei responsabili cu acest lucru sunt de obicei ocupaţi cu recepţia altor mărfuri în magazin.

În acelaşi timp, preţul plătit producătorului agricol devine un cost pentru retailer, iar bunul devine un bun intermediar în fluxul către consumator. Acest cost al produsului este înconjurat de manipulare şi transport, care în funcţie de personal este standard, dar cel de transport poate crea diferenţele notabile între cota de profit per produs şi competitivitatea acestuia în funcţie de ceilalţi, iar o influenţă o pot avea variabilele externe, în principal infrastructura de transport care poate scădea timpii de livrare dacă aceasta este concepută optim şi aceasta fiind elementul definitoriu în crearea unei economii de scară per total (incluzând aici producţia bunului agricol, distribuţia şi

preţul competitiv implementat la raft). Revenind la un element evidenţiat mai devreme, acela al costului spaţiului dintr-un magazin per metru pătrat, aici intră şi comparaţia între chiria plătită per metru pătrat şi o politică de distribuţie zilnică sau bi-săptămânală de produse, astfel limitându-se suprafaţa de depozitare a magazinului. Fluxul de la producător nu poate fi zilnic, de aici rezultând necesitatea unui depozit în care să fie menţinute produsele agricole înainte de a intra în magazin.

Revenind la alegerea producătorului de a se specializa pe producţia unui singur bun agricol (producţia de tomate), acesta are calea deschisă spre o economie de scară, dar cu riscul asumat pe un singur bun produs, care devine un avantaj competitiv, care este posibil să fie atenuat în relaţia cu retailerul, dacă producătorul agricol asigură transportul până la magazin (cel mai des se întâmplă ca transportul să fie asigurat până la un depozit la care sunt arondate mai multe magazine). Dacă producătorul trebuie să livreze către mai multe magazine, aceasta trebuie făcută în acelaşi transport (de preferat cu acelaşi camion pentru a scădea costurile), iar costul per kilometru este posibil să fie mai mare şi ca valoare economică şi ca timp consumat, ţinând cont de faptul că magazinele sunt situate în zone aglomerate şi de aici timpul petrecut în trafic mult mai mare, la care se adaugă timpul de descărcare şi preluare în gestiune a produsul livrat.

CONCLUZII

Pentru a putea trasa o concluzie asupra subiectului alegerii dintre alegerea făcută de un comerciant global de a păstra producţia dispersată geografic sau de a folosi conglomerate agricole care prin subcontractare să producă exclusiv pentru comerciant, iar din perspectiva producătorului agricol avem problematica de a aborda piaţa la nivel global, regional sau local şi costurile care apar asupra produselor agricole oferite.

La cele două viziuni se adaugă şi perisabilitatea produselor, acestea fiind cele care necesită un calcul al timpilor de distribuţie (care ţin de mediul natural, producător şi procesare pentru distribuţie şi comerciant). Crearea unui optim de lucru între timpii de proces, producţia de recoltare şi distribuţia geografică (fie în distanţe, fie în densitatea populaţiei). Scăderea costurilor cu transportul şi diferenţierea produselor aduc rate de profitabilitate şi producătorilor agricoli şi comercianţilor, dar balanţă tinde să încline spre surplusul de profitabilitate pentru comerciant, deoarece acesta poate monetiza marketingul targetat spre client (marjele de profit sunt mai mari în relaţia business to consumer, decât în relaţiile de tip business to business). Dezvoltarea unor strategii de transport pot fi modelul de atragere unui grup de retail mare ca viitor client pentru producătorii agricoli, totul petrecându-se în detrimentul altui furnizor (producător agricol), deoarece costul transportului incorporat de producător duce la obţinerea unui contract de furnizare. În privinţa diversificării pe acelaşi bun perisabil (tomate, în cazul acestei lucrări) avem de a face cu construcţia unor branduri bazate pe modul de obţinere a produsului final, fie bio, fie eco sau mainstream şi această diferenţiere poate fi profitabilă pentru producător deoarece acesta va percepe un preţ mai mare al produselor oferite diferenţiat, dar profitabilitatea este de partea comerciantului deoarece acesta poate monetiza respectivul produs prin marketarea caracteristicilor acestuia: provenienţa locală (apelează la naţionalismul clientului şi la sentimentul de apartenenţă la grup), şi modul de obţinere a produsului (produsele bio şi eco sunt obţinute din soluri neimpregnate chimic, tratate cu produse naturale şi care nu dăunează pe termen lung mediului înconjurător). Aceste două caracteristici crează valoare adăugată pentru produs şi pentru comerciant, care nu sunt obţinute prin cuantificare directă a unor produse ci sunt obţinute ca un calcul secundar, astfel rata de profitabilitate fiind mai mare.

În încheiere trebuie menţionat faptul că anumite procese de producţie sunt viabile doar în anumite zone şi de aceea trebuie urmărit procesul de implementare şi fezabilitate în urma studierii caracteristicilor solului, climei, mediul antropic şi a infrastructurii disponibile, ţinând cont şi de

relaţia dezvoltată pe parcursul cercetării: distanţa dintre un oraş sau centru urban şi un producător agricol este direct proporţională cu suprafaţa arabilă disponibilă pentru cultivarea produselor agricole necesare. Pe termen lung, influenţa inovaţiei aduse de sectorul IT&C poate fi cea care va crea o ruptură în sistemul tradiţional de producţie, distribuţie şi comercializare a produselor bio, eco, organice şi naturale, care poate duce la scoatere din circuitul de intermediere comercială a retailerilor, dar rezultatul fiind în beneficiul utilizatorului final, consumatorul bio.

Bibliografie

Ata, B., Lee, D., Tongarlak, M.H., "Got Local Food", working paper Harvard Business School, Ianuarie 2012.

Berman, J., Arrigo, K.R., Matson, P.A., "Agricultural runoff fuels large phytoplankton blooms in vulnerable areas of the ocean", *Nature*, nr. 434/2005, pp. 211 – 214.

Bodislav, D.A., "Locally or Globally: Agribusiness from the globalization's perspective", working paper, 2012.

Davis, D.R., Epp, M.D., Riordan, H.D., "Changes in USDA food composition data for 43 garden crops, 1950-1999", *Journal of the American College Nutrition*, nr.23/2004, pp. 669 – 682.

Kummer, C., "The great grocery smackdown", *The Atlantic*, Martie 2010.

Low, S.A., Vogel, S., "Direct and intermediated marketing of local foods in the United States", USDA, *Economic Research Report*, nr.128/2011.

Tropp, D., Ragland, E., Barham, J., "The dynamics of change in the US food marketing environment", USDA – Agriculture Handbook, 2008

Whole Foods, "Locally grown: The Whole Foods Market Promise", 2011, disponibil la: http://www.wholefoodsmarket.com/products/locally-grown/

THE ANALYSIS ON THE EVOLUTION OF URBAN AREAS ON ROMANIAN TERRITORY

ANALIZA PRIVIND EVOLUȚIA ZONELOR URBANE PE TERITORIUL ROMÂNIEI

Cristina ALPOPI
Prof. univ. dr., Academia de Studii Economice din Bucureşti,
România, Bucureşti, Piaţa Romană, 6,
Tel.: +40213191900; www.ase.ro, calpopi07@yahoo.com

Abstract:
The concentration of the population in the urban areas has led to the increase of the degree of economic development. The growth of urban areas is also based on better transport links, which give high mobility to the population. The quality of life and the competitiveness of a region are influenced by the way in which certain local and regional issues are resolved. As one of the factors influencing the development of an urban area is given by the demographic trends, the article presents an analysis of the characteristics of the urban population of Romania. People choose to move to a city depending on what city can offer. Concentration of population in urban areas leads to the development of certain economic sectors. Thus, human capital and innovation capacity play an important role in the economic development of cities.

Key words: *demography, population, Romania, urban areas*

JEL CLASIFICATION: J11, Q56

1. Introducere

Populaţia Europei locuieşte în proporţie de peste două treimi în zonele urbane. Din acest motiv, provocările economice, sociale şi de mediu au ca sursă zonele urbane. Totodată acestea reprezintă şi soluţia provocărilor economice. La nivel european, 80 % din consumul de energie este înregistrat în oraşe. De asemenea, 85 % din PIB-ul Europei este generat în zonele urbane [EC, 2019b].

Extinderea oraşelor face ca distanţa dintre acestea să se micşoreze. Astfel, creşterea gradului de urbanizare a coincis cu dezvoltarea oraşelor. Tendinţele sociale, dar şi cele economice, conduc la promovarea de noi stiluri de viaţă în mediile urbane şi suburbane. Astfel, dezvoltarea unei zone urbane este influenţată de mai mulţi factori printre care se regăsesc preferinţele de locuit, sistemele de transport, precum şi tendinţele demografice [AEM, 2006].

Aspecte ca cele referitoare la îmbătrânirea populaţiei şi a depopularea unor zone conduc la schimbări care se pot manifesta în acea regiune. În acelaşi timp, creşterea gradului de urbanizare poate conduce la apariţia unor probleme energetice şi de mediu [EC, 2019a].

Aspectele referitoare la declinul şi îmbătrânirea populaţiei reprezintă provocări care necesită urmărirea atentă. Astfel de provocări afectează dezvoltarea durabilă a oraşelor [ECR, 2015].

Sunt necesare măsuri care să permită crearea şi menţinerea unei coeziunii teritoriale. Din acest punct de vedere, datorită aspectelor geografice şi demografice, anumite regiuni sunt dezavantajate [ECR, 2015].

Speranţa de viaţă a crescut ca urmare a îmbunătăţirii nivelului de trai şi al evoluţiei tehnologiilor. În acelaşi timp, prin scăderea ponderii populaţiei tinere, populaţia activă este supusă unei presiuni suplimentare. Dezvoltarea durabilă a unei societăţi presupune implicarea activă în activităţile comunităţii a tuturor membrilor acesteia [Alpopi et al., 2019].

Totodată, emigrarea persoanelor tinere a făcut ca în unele ţări să se accelereze gradul de îmbătrânire al populaţiei. Ocuparea unui loc de muncă mai sigur şi mai bine plătit într-o altă ţară din Uniunea Europeană a condus la apariţia acestui fenomen în multe ţări din Europa de Est [OECD, 2013]. Situaţia este similară şi pentru România.

2. Caracteristici ale populaţiei urbane din România

În majoritatea ţărilor au avut loc modificări demografice. Astfel, s-a modificat structura, dar şi mărimea populaţiei. Implicaţiile unor astfel de schimbări se reflectă în domeniul sănătăţii, al educaţiei, al forţei de muncă [UN, 2017].

Astfel, în anul 2016, în România, mediul urban, locuiau peste 12,5 milioane persoane [INS, 2016].

În Figura 1 este prezentată evoluţia ponderii populaţiei urbane, pentru perioada 1992-2018 (%).

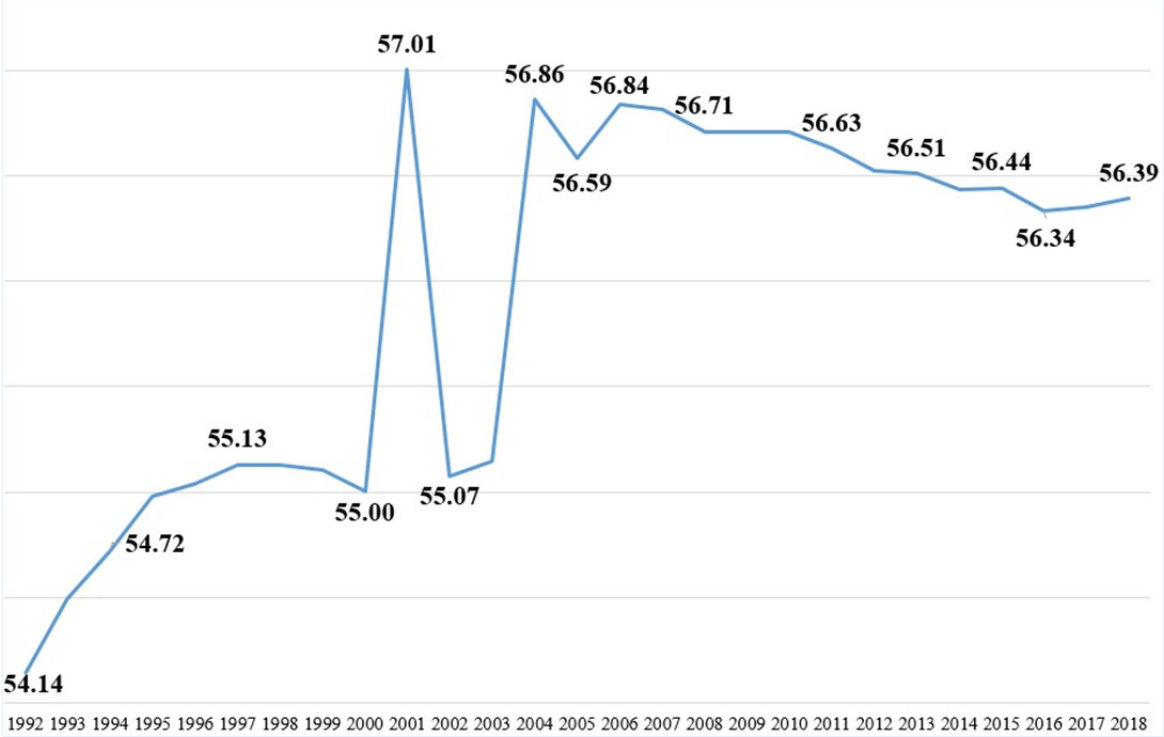


Figura 1. Evoluţia ponderii populaţiei urbane, 1992-2018 (%)

Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul INS

Se observă o creştere a ponderii populaţiei urbane pentru perioada 1992-1997. În perioada 1997-2000, se constată o uşoară scădere a ponderii populaţiei urbane. Apoi, cu excepţia perioadei 2000-2002, urmează o creştere până în anul 2004 (56,86%). Perioada 2004-2018 este caracterizată de o uşoară descreştere a ponderii populaţiei urbane. Astfel, în anul 2018, populaţia urbană reprezenta 56,39% din totalul populaţiei României.

De asemenea, din datele existente pe site-ul Institutului Naţional de Statistică, faţă de anul 1994, în anul 2018, în următoarele judeţe, populaţia după domiciliu a crescut: Ilfov (+175672 locuitori), Suceava (+66909 locuitori), Iaşi (+62094 locuitori), Vaslui (+42052 locuitori), Vâlcea (+17445 locuitori). În acelaşi timp, în următoarele judeţe, populaţia după domiciliu a scăzut: Bucureşti (-71364 locuitori), Hunedoara (-59944 locuitori), Prahova (-50609 locuitori), Brăila (-35124 locuitori), Teleorman (-30947 locuitori).

Pentru perioada 2002-2018, figura următoare prezintă situaţia comparativă a valorilor înregistrate pentru populaţia urbană din România după domiciliu, respectiv rezidentă (milioane de locuitori).

Se observă o diferenţă între cele două tipuri selectate (după domiciliu, respectiv rezidentă). De asemenea, începând cu anul 2006, în cazul populaţiei urbane după domiciliu se constată o scădere, de la 12,84 milioane de locuitori la 12,51 milioane de locuitori în anul 2018. Pentru populaţia urbană rezidentă, scăderea este mult mai accentuată. Astfel, în anul 2006 erau 11,75 milioane de locuitori, iar în anul 2018 erau doar 10,48 milioane de locuitori.

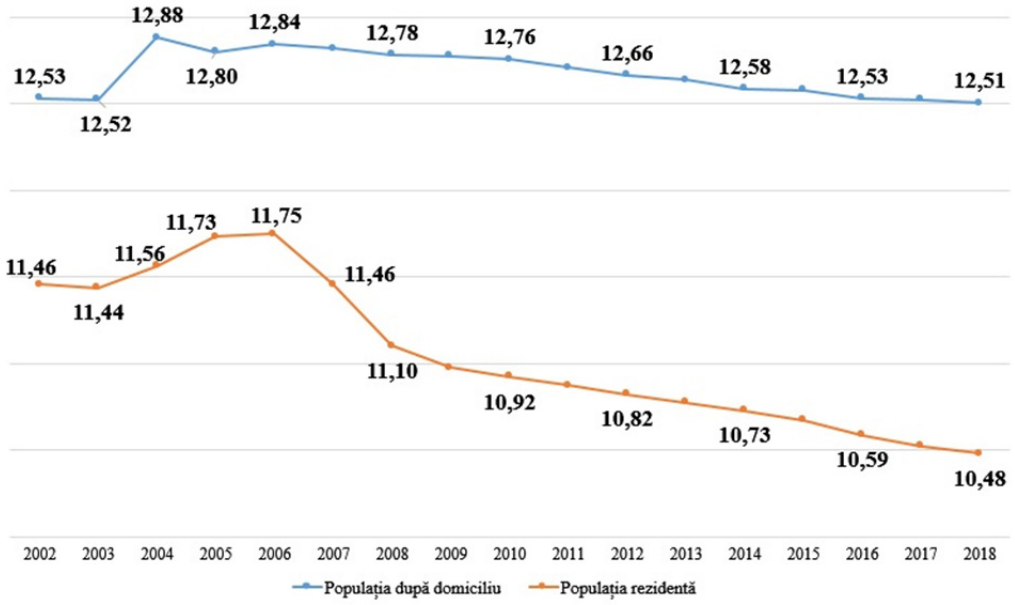


Figura 2. Situaţia comparativă a populaţiei urbane după domiciliu, respectiv a populaţiei urbane rezidente (milioane de locuitori)

Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul INS

Tabelul următor prezintă o situaţie comparativă a ponderii populaţiei urbane după domiciliu, pentru anii 1992, 2006, 2018 (%).

Tabelul 1. Situaţie comparativă a ponderii populaţiei urbane după domiciliu, 1992-2006-2018, (%)

Judeţe	Total populaţie urbană			Populaţia urbană de gen masculin			Populaţia urbană de gen feminin		
	1992	2006	2018	1992	2006	2018	1992	2006	2018
Alba	54,71	59,22	60,03	54,07	58,46	58,86	55,34	59,96	61,17
Arad	52,81	57,45	56,68	52,49	56,82	55,70	53,10	58,04	57,61
Argeş	47,18	49,57	49,03	46,95	49,06	47,84	47,39	50,05	50,15
Bacău	48,59	48,18	47,38	47,75	47,05	45,96	49,43	49,28	48,78
Bihor	49,01	52,27	51,18	48,44	51,50	49,87	49,56	52,99	52,42
Bistriţa-	36,28	37,63	39,53	35,76	36,94	38,55	36,80	38,31	40,50

Judeţe	Total populaţie urbană			Populaţia urbană de gen masculin			Populaţia urbană de gen feminin		
	1992	2006	2018	1992	2006	2018	1992	2006	2018
Năsăud									
Botoşani	36,77	43,23	43,21	36,33	42,53	42,07	37,20	43,91	44,34
Braşov	76,77	75,69	72,78	76,42	75,04	71,60	77,11	76,30	73,89
Brăila	64,93	65,96	65,05	64,12	65,16	63,78	65,73	66,73	66,25
Bucureşti	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Buzău	39,60	42,86	42,37	39,14	42,28	41,32	40,06	43,43	43,37
Caraş-Severin	57,75	59,33	58,45	57,76	59,08	57,75	57,73	59,57	59,11
Călăraşi	39,68	40,00	40,07	38,99	39,48	39,26	40,36	40,49	40,85
Cluj	65,93	67,90	65,56	65,14	67,05	64,47	66,69	68,70	66,58
Constanţa	72,96	71,65	69,20	72,38	70,66	67,86	73,54	72,60	70,46
Covasna	52,92	51,66	50,11	52,20	50,86	48,97	53,64	52,44	51,21
Dâmboviţa	31,50	33,12	31,80	31,17	32,65	30,78	31,82	33,57	32,78
Dolj	49,18	54,74	55,20	49,06	54,29	54,04	49,29	55,16	56,29
Galaţi	57,25	57,56	57,13	56,34	56,58	55,82	58,16	58,53	58,40
Giurgiu	30,89	32,70	32,53	30,59	32,38	31,84	31,17	33,00	33,20
Gorj	41,46	47,87	48,57	41,54	47,32	47,38	41,38	48,40	49,74
Harghita	45,24	45,36	44,00	44,34	44,60	43,00	46,16	46,10	44,97
Hunedoara	76,14	78,34	77,78	76,38	78,35	77,32	75,89	78,33	78,22
Ialomiţa	40,08	46,85	47,53	39,69	46,44	46,73	40,48	47,24	48,30
Iaşi	47,43	48,78	48,60	46,38	47,28	46,95	48,48	50,26	50,25
Ilfov	7,16	42,04	45,50	7,02	41,91	45,11	7,28	42,16	45,87
Maramureş	53,47	60,57	60,15	53,14	59,95	59,29	53,79	61,17	60,97
Mehedinţi	48,22	50,81	50,62	48,40	50,45	49,49	48,04	51,15	51,71
Mureş	50,56	54,15	52,17	49,91	53,41	51,04	51,20	54,86	53,26
Neamţ	39,40	40,72	39,13	38,58	39,72	37,67	40,22	41,69	40,53
Olt	39,39	42,93	43,59	39,18	42,61	42,69	39,59	43,25	44,48

Judeţe	Total populaţie urbană			Populaţia urbană de gen masculin			Populaţia urbană de gen feminin		
	1992	2006	2018	1992	2006	2018	1992	2006	2018
Prahova	52,12	51,96	50,95	51,37	51,00	49,61	52,84	52,87	52,21
Satu Mare	45,89	47,77	47,82	45,19	46,94	46,62	46,58	48,56	48,96
Sălaj	39,73	42,43	43,36	39,78	42,38	42,87	39,69	42,49	43,83
Sibiu	69,06	68,91	67,04	68,45	68,04	65,84	69,65	69,74	68,18
Suceava	36,70	44,75	43,96	36,07	44,07	43,31	37,33	45,42	44,62
Teleorman	34,06	35,93	36,50	33,93	35,68	35,72	34,18	36,16	37,25
Timiş	60,91	63,92	59,73	60,23	62,91	58,30	61,55	64,86	61,06
Tulcea	47,73	49,38	49,30	47,18	48,55	47,95	48,29	50,20	50,64
Vaslui	40,16	42,56	48,47	39,28	41,41	47,66	41,04	43,71	49,30
Vâlcea	39,43	47,47	48,15	39,18	46,88	47,03	39,66	48,04	49,23
Vrancea	38,01	37,85	37,57	37,22	37,00	36,44	38,79	38,67	38,67

Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul INS

Din datele prezentate, se observă că, faţă de anul 1992, în anul 2018 ponderea populaţiei urbane a scăzut mai ales în următoarele judeţe: Braşov (-3,99%), Constanţa (-3,77%), Covasna (-2,81%), Sibiu (-2,02%). În aceste judeţe s-au consemnat cele mai însemnate scăderi şi pentru populaţia de gen masculin, respectiv feminin. Creşteri ale populaţiei urbane s-au înregistrat în: Ilfov (+38,35%), Vâlcea (+8,73%), Vaslui (+8,31%), Ialomiţa (+7,45%), Suceava (+7,26%), Gorj (+7,11%).

Cu toate acestea, în anul 2018, cele mai ridicate valori ale ponderii populaţiei urbane s-au înregistrat în judeţele: Hunedoara (77,78%), Braşov (72,78%), Constanţa (69,20%), Sibiu (67,04%), Cluj (65,56%). În aceste judeţe, valorile se menţin cele mai ridicate şi pentru populaţia de gen masculin, respectiv feminin. Judeţele în care ponderea populaţiei urbane este foarte redusă sunt: Bistriţa-Năsăud (39,53%), Neamţ (39,13%), Vrancea (37,57%), Teleorman (36,50%), Giurgiu (32,53%), Dâmboviţa (31,80%).

Un alt indicator îl constituie sporului natural al populaţiei. O comparaţie a evoluţiei sporului natural al populaţiei pentru întreaga populaţie a României, respectiv pentru populaţia din mediul urban, este redată în figura următoare.

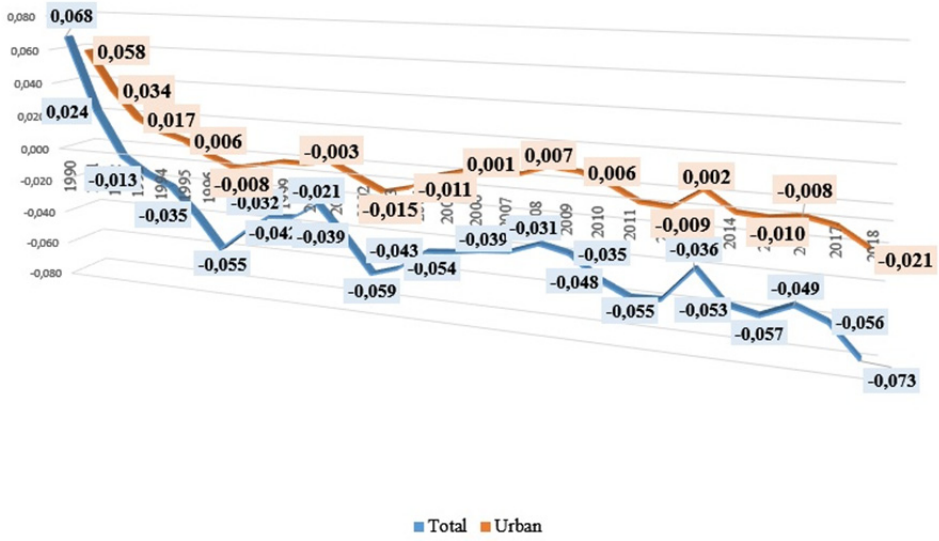


Figura 3. Situaţie comparativă a sporului natural al populaţiei pentru întreaga populaţie, respectiv pentru populaţia din mediul urban, 1990-2018 (milioane de persoane)
Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul INS

Se constată că în anul 1990, s-au înregistrat cele mai ridicate valori, atât pentru totalul populaţiei (+0,068 milioane locuitori), cât şi pentru populaţia din mediul urban (+0,058 milioane locuitori). Perioada ulterioară anului 1990 este caracterizată de o tendinţă descrescătoare a valorilor. Scăderile s-au înregistrat mai ales pentru nivelul naţional. De asemenea, pentru populaţia din mediul urban se consemnează valori atât pozitive, cât şi negative, dar valoarea înregistrată în anul 2018 (-0,021 milioane locuitori) este cea mai scăzută din perioada analizată (1990-2018).

În Figura 4 este prezentată evoluţia vârstei medii a populaţiei din mediul urban pentru perioada 1992-2018 (ani).

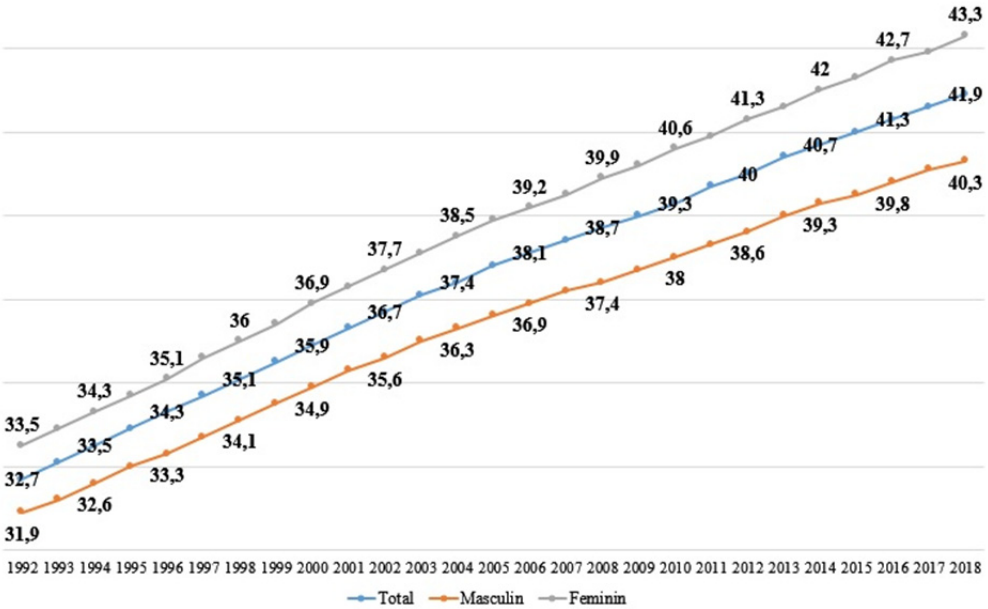


Figura 4. Evoluţia vârstei medii a populaţiei din mediul urban, 1992-2018 (ani)
Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul INS

Se observă că atât pentru întreaga populaţie din mediul urban, cât şi separat pentru populaţia de gen masculin din mediul urban, respectiv de gen feminin din mediul urban, tendinţa este una crescătoare. Astfel, în anul 1992, vârsta medie a populaţiei era de 33,5 ani, iar în anul 2018 era de 41,9 ani. De asemenea, pe întreaga perioadă analizată, vârsta medie a populaţiei de gen feminin este mai mare decât vârsta medie a populaţiei de gen masculin.

Un alt indicator este durata medie a vieţii. Evoluţia duratei medii a vieţii, pentru perioada 1996-2018 (ani) este prezentată în Figura 5.

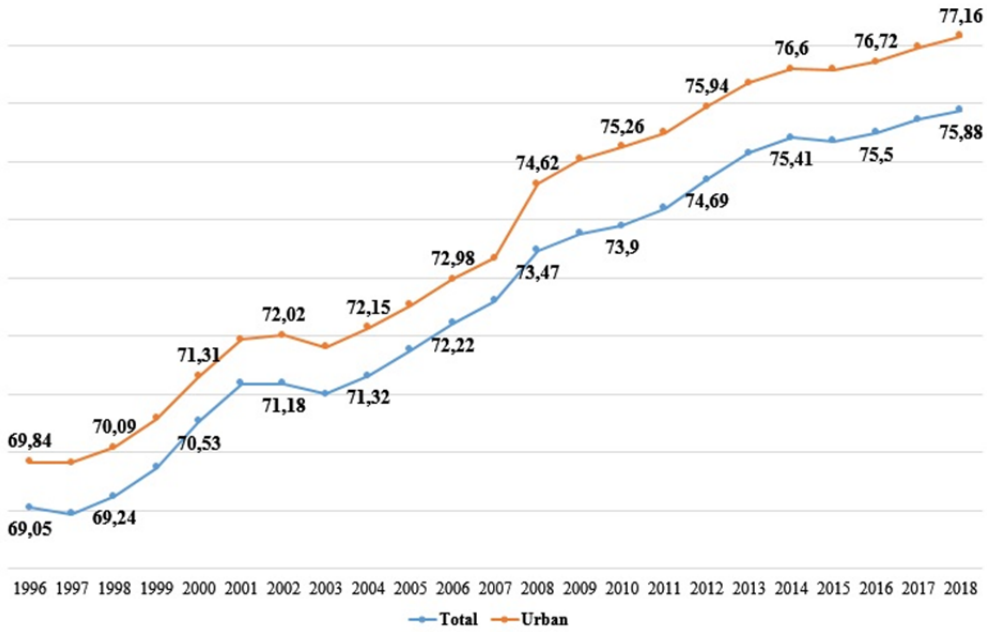


Figura 5. Evoluţia duratei medii a vieţii, 1996-2018, (ani)
Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul INS

Din comparaţia valorilor pentru perioada 1996-2018, pentru întreaga populaţie a României, respectiv pentru populaţia din mediul urban, se observă o tendinţă crescătoare a duratei medii a vieţii. Astfel, pentru populaţia din mediul urban, durata medie a vieţii a crescut de la 69,84 ani (în anul 1996) la 77,15 ani (în anul 2018). De asemenea, se observă că, pentru întregul interval analizat, durata medie a vieţii este mai ridicată pentru populaţia din mediul urban.

3. Concluzii

Din analiza efectuată, se observă că, începând cu anul 1997, în România, ponderea populaţiei urbane se menţine la valori de peste 55%. În anul 2018, în 14 judeţe ale României ponderea populaţiei urbane era de peste 55%. De asemenea, sporul natural al populaţiei din mediul urban are o tendinţă descrescătoare, iar începând cu anul 2014 acesta a avut valori negative. Totodată, faţă de valorile înregistrate în anul 1992, în anul 2018 vârsta medie a populaţiei din mediul urban a crescut cu aproximativ 9 ani. Durata medie a vieţii populaţiei din mediul urban s-a mărit şi aceasta. În aceste condiţii, în anul 2018 durata medie a vieţii populaţiei din mediul urban a ajuns la 77,16 ani.

Procesul de îmbătrânire a membrilor unei comunităţi poate conduce la dereglări în domeniul educaţional, respectiv în domeniul forţei de muncă. Economia unei societăţi, precum şi o societate în ansamblul ei, se pot confrunta cu anumite presiuni în cazul în care nu se iau în considerare aspectele referitoare la procesul de îmbătrânire demografică.

Bibliografie:

1. - Agenţia Europeană de Mediu, *Urban sprawl in Europe — the ignored challenge*, Raportul nr. 10/2006 al AEM, 2006
2. - Alpopi C., Nica E., Negescu Oancea M.D., Balu P.E., *Aspects of sustainable development in the perspective of the population aging phenomenon*, Quality – Access to Success, 20(S2), 2019
3. - European Commission, *Reflection paper towards a sustainable europe by 2030*, 2019a
4. - European Commission, *Urban development*, 2019b
5. - European Committee of the Regions, *The improvement of the implementation of the Territorial Agenda of the European Union 2020*, 2015
6. - Institutul Naţional de Statistică, *Populaţia României pe localităţi (după domiciliu) la 1 iulie 2016*, 2016
7. - Institutul Naţional de Statistică, *http://www.insse.ro/*
8. - Organization for Economic Cooperation and Development, *Coping with emigration in Baltic and East European countries*, 2013
9. - United Nations, *Changing population age structures and sustainable development,* Report of the Secretary-General, 2017

THE IMPORTANCE OF GLOBAL WATER RESOURCES IN THE SURVIVAL OF MANKIND

IMPORTANȚA RESURSELOR GLOBALE DE APĂ ÎN SUPRAVIEȚUIREA OMENIRII

Conf.univ.dr. Corneliu GUȚU, ASE Moldova
Dr. Ovidiu Andrei Cristian BUZOIANU, National College I.L.Caragiale, Bucharest
Phd. Student Svetlana PLATAGEA GOMBOS, The Bucharest University of Academic Studies
Phd. Student Cristina DIMA, The Bucharest University of Academic Studies

Abstract: *Mankind is heading vertiginously for an imminent water crisis, a crisis that can trigger a food crisis, rampant homicides, exacerbation of existing conflicts and the emergence of new ones. Under these conditions, a brief history of the conflicts related to freshwater reserves across the planet is required, as well as information on the current situation and future trends. The problem exists, and the number of people affected by it is worrying from day to day. The quality and quantity of freshwater reserves on the map affects and will continue to affect the stability of all human communities. Water has often been a strategic factor and a topic of dispute since the dawn of history. The fresh water, vital for agriculture and the survival of any living being, was a stake for conflicts on an economic, ethnic and religious basis, but the conflicts also targeted the marine waters, in the context of establishing territorial waters held by states with access to seas and oceans. Unfortunately, it is not always a resource at our fingertips, especially under the pressure of global warming and rampant population growth.*

Key words: *water, survive, society, pollution, sustainable development*

1. Introduction

Water is needed to maintain life and any human activity. The quality of life, our comfort and our health are dependent on the quality of the water. In the industrial or commercial sectors, good quality water is the main ingredient of most products.

Water is one of the predominant elements of the Earth and plays a major role in the survival of organisms. The seas and oceans occupy 71% of the surface of the globe, approximately 361 million km2. "Blue Planet" is unevenly distributed over the two hemispheres, occupying 89% of the southern hemisphere area and 53% of the northern hemisphere area. The Earth's water layer is called the hydrosphere. If the earth's surface were smooth, it would be covered with a layer of water. Water is an environment in which aquatic organisms live and which promotes the incorporation of mineral salts into plants.

At the same time, water is also the raw material used by all living beings in the synthesis of organic substances that ensure their nutrition and growth. Only some lower and higher organisms can live in an apparently dry environment, being able to resume their functions in the presence of water and a suitable temperature. In most cells it occupies about 60% of the cell mass.

It is the main solvent and dispersion medium of the various substances. Water helps the transport of substances into the cell and numerous chemical reactions. Water is present in the human body in 60% because most tissues contain water (94% of blood plasma, 80% of muscle tissue, 60% of red blood cells, over half of other tissues), and daily consumption of a human is 2.5 l (food and liquids). In nature, plants carry out their life cycle under the action of the complex of ecological factors characteristic of the environment.

2. The factors of the global worsening of the quality of water resources

Water quality has become an increasingly important problem lately and has been the subject of sustainable development plans but also of adequate management of world waters. Over time, we noticed a number of factors that led to this situation, respectively:

- achieving giant industrial and zootechnical objectives
- promotion of highly polluting production technologies, abandoned in economically developed countries
- the rapid increase of the share of diffuse pollution, produced especially by the chemicalization of agriculture with increasingly numerous fertilizers and pesticides and in increasing quantities, as well as the fact that this kind of pollution cannot be easily detected and prevented;
- non-correlation of the increase of the production capacities and of the urban development with the modernization of the sewerage works and the realization of the treatment plants
- improper exploitation of existing wastewater treatment plants;
- lack of an organized system for collection, storage and management of waste and sludge from wastewater treatment plant

The increase of more than 15% of the water requirements reflects, in part, the economic-social development, but especially the maintenance of situations of irrational use and waste of water. These are generated both by the perpetuation of large manufacturing technologies that consume water in industry, compared to those used in other countries, respectively the use of exaggerated water rules for irrigating crops, water losses in the distribution networks and waste water, as well as the insufficient supply of systems for measuring the quantities of water taken and discharged, as well as the lack of a system of economic levers. The increase of the water consumption was accompanied by the increase of the quantities of waste water discharged, without being correlated with the execution of the treatment plants to the necessary capacities.

The current trends lead to an exaggerated demand for water resources, disrupting the balance of these resources, which would have adverse effects on the country's economic and social development. The efficient development and implementation of a national policy for the rational use of water resources imposes the following priorities:

• reducing the rate of growth of water consumption in all branches of the national economy;
• streamlining and saving in use in order to minimize the water requirement, the demand for fresh water from the source and the non-recoverable water consumption
• recirculation and reuse of water
• water protection against pollution
• systematization of water distribution networks
• legislation and administration
• public participation

2. Global perspective of water

On July 28, 2010, the General Assembly of the United Nations explicitly recognized by Resolution 64/292 that access to safe drinking water and sanitation represents human rights and also acknowledged that drinking water and sanitation are essential to the fulfillment of all human rights. The same resolution calls on all states and international organizations to provide financial resources, aid in capacity building and technology transfer to help developing countries, in particular developing countries, to provide drinking water to all:

• Sufficient - water supplies for each person must be sufficient and continuous, for personal and household use, such as water consumption, personal hygiene, food preparation or washing clothes. According to the World Health Organization (WHO), between 50 and 100 liters of water per person per day are needed to ensure that most basic needs are met and that only a few health problems can occur.

• Safe - the water needed for personal and household use must be safe, therefore free of microorganisms, chemicals and radiological risks, which pose a threat to a person's health. Safety measures for drinking water are usually defined by national and / or local standards for drinking water quality.

• Acceptable - the water should be of a color, odor and taste acceptable. All water facilities and services must be culturally appropriate and sensitive to gender, life cycle and confidentiality requirements.

• Physically accessible - anyone has the right to a water and sewerage service that is physically accessible in the space or in the immediate vicinity of the household, educational institution, workplace or health institution. According to the WHO, the water source must be up to 1,000 meters away from the house, and the required collection time should not exceed 30 minutes.

At affordable prices - water and water facilities and services must be accessible to all.

The United Nations Development Program (UNDP) suggests not exceeding 3% of household income on water costs. This right does not imply that people benefit freely or in unlimited quantities of water, but that it is used in a sustainable manner, to which everyone contributes to the extent possible. It also requires the state to take the necessary measures according to the resources available to it in order to achieve these desires in a progressive manner.

Moreover, the famous interview in which appears the executive director of one of the major corporations globally, and in which he lobbies for the privatization of water through his opinion, according to which water as a fundamental human right would be an "extreme solution" to different problems reported, indicates the level of pressure from corporations on the states regarding the regulation of drinking water resources.

4. Water- Importance and Uses

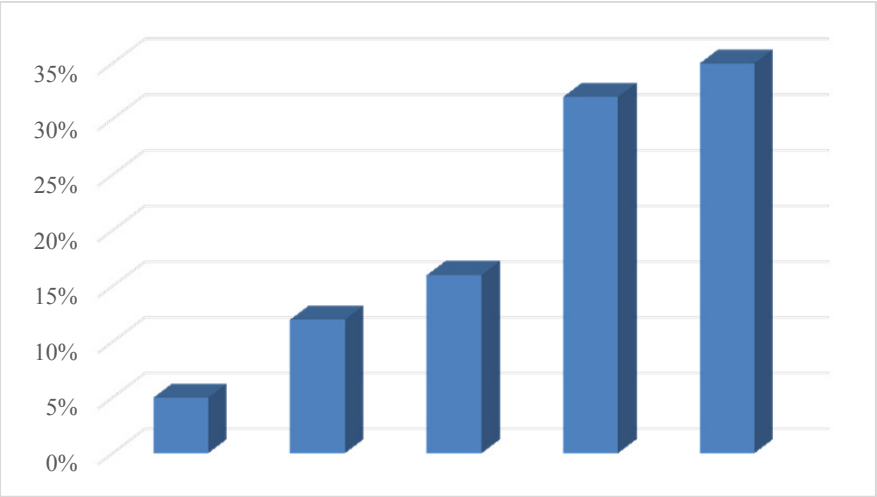


Figure 1- The main areas of water use

Source: European Environment Agency

Water is a large generator of atmospheric oxygen and the largest heat absorber. It is a significant component of the living world and an important resource needed in most human activities. Water determines and realizes the most important circuit - the water circuit in nature - maintaining the balance of the whole environment. The natural water circuit is made, on average, for 9 days. At the same time, water participates essentially in other circuits (oxygen, carbon). The energy of the rivers has long been used to raise water for irrigation or water mills, eventually reaching hydroelectric plants that convert hydraulic energy into electrical energy.

They have the advantages of producing a form of renewable, non-polluting energy, which is 3-5 times cheaper than the one produced in thermal power stations, later spending less. The profitability of the hydroelectric plants increases through the complex use of the accumulation lakes (navigation, fish farming, recreation), thus participating in a percentage of 20-25% in the world electricity production. The global hydropower potential is analyzed in three steps: theoretically (total), technical (possible to be arranged) and economical (cost-effective).

The theoretical one is very large (54.200 billion kWh), the technical one is reduced to 45%, and the economic one remains about 13%.

On continents, Asia holds about 40% of the hydropower potential, followed by Africa 20%, North and South America. The great hydropower potential has the rivers: Zair, Enisei, Brahmaputra, Yangtze, Colombia, Parana, Nile and Zambezi. The hydropower potential is particularly valuable for some poor fossil fuel states: Brazil, Zair, Japan, Sweden, therefore complex waterfowl arrangements are made (Rhine, Ron, Volga) as well as tributaries (Olt), experimented and expanded. with the speed of the construction of micro-power plants. Among the major hydroelectric plants of the world are: the plants on Parana, those on the Columbia River (USA), St. Lawrence (Canada), Volga and Enisei (from Russia). Water is a cooling element and an energy carrier. It is also used in the chemical industry to obtain sulfuric acid, bauxite, cellulose and paper.

Water is indispensable for agriculture. Soil fertility is formed and yields only with water, and if a large production is desired irrigation is required. Currently 40% of world agricultural production comes from irrigated land. Two-thirds of irrigated agriculture is in Asia. About 70% of the cereals harvested in China come from irrigated land, while in India they return 50%, and in the USA 15%.

Conclusion

Every day we face problems that most often concern the social aspect of life; the rapid course of events goes hand in hand with changes taking place at the level of natural resources. Water and life, are two elements connected to each other more than we could imagine. It has already become a stereotype that "water is the cradle of life". And indeed, if we think a little we realize that it is, that the first forms of life have appeared in the seas that once covered, much of the land of the Blue Planet.

There the first organisms, invisible to the human eye, were born, some simple cells lunged from nucleic acids under the impulse of the ultraviolet radiation of the Sun. What distinguished them from the other substances in the large water table was that they could divide and transmit their characters to the cells that subsequently formed.

Water plays an essential role in the maintenance of life. Without water there could be no life. In the body, water enters the composition of organs, tissues and biological fluids. It dissolves and transports assimilated and disassimilated substances; maintains constant salt concentration in the body and, evaporating on the surface of the body, takes part in regulating the temperature.

In nature, water is found under all aggregation states: solid (ice, snow, hail), liquid (rainwater, groundwater, oceans, seas, rivers, rivers, etc.), gaseous (water vapor from the atmosphere) .

Today, we find that water is not only a condition of life, but also a necessity. We need water to produce hydropower. For this purpose we use the nautical waters of the rivers or the waters of the seas which regularly deviate from the land in the form of tides. We need water to cool the reactors of the atomic power plants, so we can get electricity.

Water, the most widespread substance on the Earth's surface, is also the most necessary for the unfolding of life. In its absence, the entire planet we inhabit would look like absolute deserts.

References:

1. Arthington A.H., Bunn S.E., Poff N.L. & Naiman R.J., 2006, *The challenge of providing environmental flow rules to sustain river ecosystems*. Ecological Applications, 16: 1311–1318
2. Borrego M., Gutiérrez-Martín C., *Estimation of cost recovery ratio for water services based on the System of Environmental-Economic Accounting for Water* (Water Resources Management, vol. 30, nr. 2/2016, p. 767-783
3. Cerniglia F., Longarett R., 2015, *Static and dynamic (in)efficiency in public goods provision*, Economics Letters, vol. 135/2015, p.10
4. Cowan S., *The welfare economics of optional water metering*, The Economic Journal, vol. 120, nr. 545/2010, p. 800-815
5. Hanasaki N, et al., 2008, *An integrated model for the assessment of global water*
6. Hoff H., et al., 2010, *Greening the global water system,* J Hydrol 384(3–4):177–186.
7. Konikov L., Kendy E., 2005, *Groundwater Depletion: A Global Problem*, Hydrogeology Journal, vol. 13, p. 317
8.Wada Y, et al., 2011, *Global monthly water stress: 2. Water demand and severity of water stress.* Water Resources, Res 47(7): W07518

THE ROLE OF QUALITY CRITERIA IN DETERMINATION OF THE ECONOMIC EFFICIENCY IN THE SERVICES SECTOR

Authors: Elena VACULOVSCHI, Phd. Economics
Ala SOLOMATIN, Phd. Economics
Academy of Economic Studies of Moldova, Chisinau, 61 Banulescu Bodoni str., 2015
Corresponding author: Elena Vaculovschi, elenavaculovsky@ase.md

Abstract

At present, increasing the economic efficiency of the services is the main objective for both service companies and those from other sectors of activity. The main criteria for evaluating the efficiency in the services sector are: profitability, cost level, efficiency of using the factors of production, efficiency of investments, social efficiency. The social efficiency refers to the results of the services activities from the point of view of the consumers and it materializes in the degree of satisfaction of the needs and the level of the quality of the services.

The article analyzes several aspects that could influence the efficiency of services such as the degree of anticipation of the client's needs, the degree of accuracy in defining the content of the service, the degree of satisfaction of the demand for services, the degree of flexibility, the degree of efficiency in solving the problems regarding the service and in especially the role of service quality.

Key words: *economic efficiency, social efficiency, quality, services, consumers.*

JEL Clasification: M21

INTRODUCERE

Dezvoltarea economico-socială a unei ţări moderne este strâns legată de contribuţia serviciilor la creşterea economică şi la creşterea calităţii vieţii.

Mult timp contribuţia serviciilor la creşterea economica a fost ignorată şi serviciile erau considerate neproductive. Pentru autorii clasici, precum Adam Smith, David Ricardo, J.S. Mill, J.B. Say, Karl Marx, rolul serviciilor era atribuit doar serviciilor personale şi domestice, iar transportul, comerţul şi serviciile bancare nu erau considerate creatoare de valoare, fiind văzute doar ca „intermediari" utili, în măsura în care facilitau deplasarea şi achiziţia mărfurilor. Mai târziu, Clark şi Fourastie au grupat în sectorul terţiar activităţile care erau considerate de productivitate joasă, deoarece prin natura lor nu puteau fi supuse mecanizării, introducerii progresului tehnic sau producţiei de serie. Serviciile, considerau ei, ar constitui o frână a creşterii economice fiind un factor inflaţionist deoarece creşterea salariilor şi a profitului nu ar corespunde unei creşteri a productivităţii.

În teoriile economice noi, rolul serviciilor în dezvoltarea economiei este reconsiderat, revizuindu-se concepţia despre creşterea economică. Paul Heyne menţiona, că „creşterea economică constă nu în sporirea producţiei de lucruri ci în producţia de avere. Avere este tot ceea ce oamenii preţuiesc ca valoare. Evident lucrurile materiale pot contribui la avere şi sunt într-un fel esenţiale în producerea de avere. Dar nu există legătură obligatorie între creşterea averii şi o creştere de volum, greutate sau cantitate a obiectelor materiale". [1]

În prezent, serviciile capătă un rol distinct în economia mondială, fiind motorul principal şi de susţinere, prin crearea de venituri substanţiale pentru naţiunile lumii. O trăsătură ce caracterizează ţările dezvoltate contemporane şi reprezintă una din trăsăturile specifice ale economiei serviciilor, este extinderea activităţilor de servicii în unităţile economice din diferite sectoare ale economiei naţionale. Acest proces a condus la aşa numita terţiarizare a economiei.

Serviciile moderne sunt extrem de eterogene şi ca urmare, nu orice dezvoltare a sectorului terţiar contribuie în egală măsură la progresul economic intern, la obţinerea unor avantaje egale de pe urma practicării comerţului cu servicii.

Serviciile în prezent joacă un rol decisiv în creşterea calităţii vieţii şi nu pot fi exprimate printr-un singur indicator sintetic. Calitatea vieţii este un concept complex care vizează atât latura materială a vieţii oamenilor cât şi pe cea spirituală, calitatea relaţiilor umane precum şi perceperea subiectivă a tuturor acestor elemente de către indivizi. De aceea se utilizează mai mulţi indicatori parţiali. Aceşti indicatori pot fi grupaţi în trei categorii: economici, socio-demografici şi ecologici.

CADRUL METODOLOGIC

Dintre indicatorii economici cel mai semnificativ este PIB pe locuitor, dar el reflectă mai ales latura cantitativă a bunăstării naţionale. Cea mai dificilă este exprimarea aspectului psihologic, a elementelor subiective, a satisfacerii intereselor personale. În acest context poate fi utilizată atât abordarea constructivistă, de rând cu cea structuralistă.

Pentru analiza indicatorilor de eficienţă economică în sfera serviciilor trebuie luată în considerare eterogenitatea şi complexitatea efectelor utile rezultate din activităţile de servicii. Astfel în cercetarea dată autorii s-au bazat pe metodele teoretice de inducţie şi deducţie, analogie şi comparaţie.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Contribuţia serviciilor la calitatea vieţii poate fi determinată de trei aspecte considerate relevante: [2]

1. consumul de servicii
2. relaţia serviciilor cu timpul liber
3. mediul înconjurător

Consumul de servicii reprezintă un element important al calităţii vieţii. Încă din sec XIX se observa că cu cât veniturile familiare sunt mai ridicate cu atât partea cheltuielilor pentru mărfurile alimentare era mai mică, iar partea serviciilor considerată ca şi cheltuieli accesorii în consumul total al familiei creştea.

În ţările dezvoltate, analiza coeficienţilor bugetari ce se referă la partea relativă a cheltuielilor pentru bunuri şi servicii în consumul familial are o tendinţă de creştere a ponderii cheltuielilor pentru servicii.

Dacă ne referim la servicii şi timpul liber, atunci analizăm mărimea timpului liber şi modalitatea lui de utilizare. Timpul liber este privit în sens larg ca o mărime care este în opoziţie cu timpul de muncă fiind văzut ca timp destinat unui ansamblu de activităţi cărora indivizii li se dedică în mod liber, de buna voie şi cu plăcere, fie pentru a se odihni, fie pentru a se distra şi a-şi satisface nevoile estetice, fie pentru a-şi îmbogăţi informaţia sau a-şi completa dezinteresat formaţia, pentru a-şi lărgi şi dezvolta participarea socială voluntară sau capacitatea creatoare după ce s-a eliberat de obligaţiile profesionale, sociale şi familiare. Căile de mărire a timpului liber sunt determinate de reducerea timpului de munca şi diminuarea timpului afectat satisfacerii cerinţelor existenţei.

Serviciile sunt implicate în ambele aspecte. În reducerea timpului de muncă prin impulsionarea creşterii productivităţii şi în diminuarea timpului afectat satisfacerii cerinţelor existenţei precum efectuarea cumpărăturilor, prepararea hranei, întreţinerea locuinţei. În ceea ce priveşte utilizarea timpului liber, acesta este destinat odihnei, recreerii, distracţiei, agrementului, turismului dar şi autoinstruirii, practicării unor hobby-uri. Astfel, este cert că serviciile influenţează semnificativ atât crearea condiţiilor pentru petrecerea timpului liber precum şi folosirea acestuia.

De asemenea există o interdependenţă complexă în sens dublu între servicii şi mediul înconjurător, deoarece serviciile sunt implicate atât în protejarea cât şi în degradarea mediului. Dacă ne referim la deteriorarea mediului, putem vorbi despre serviciile antrenate în creşterea urbanizării, dezvoltarea industrială, agricultura intensivă, activităţile casnice. Aceste servicii pot provoca

diferite daune cu mari implicaţii asupra echilibrului ecologic, de la poluarea apelor şi atmosferei, la distrugerea pădurilor, animalelor, solului, plantelor până la poluarea sonoră şi murdărirea străzilor. Dintre serviciile cu efecte negative avem: transportul, turismul şi comerţul.

În ceea ce priveşte protejarea mediului, serviciile contribuie la folosirea raţională a resurselor naturale, cum ar fi serviciile geologice şi de cercetare ştiinţifică, la prevenirea şi combaterea deteriorării mediului, precum servicii de îmbunătăţiri funciare, amenajări silvice, hidrografice, servicii de epurare a apelor, de salubritate, la procesul de educaţie ecologică a oamenilor prin educaţie şi informare. [2]

Recomandările formulate în lucrările ONU, consacrate clasificării şi studierii serviciilor presupun să se cuprindă în acest sector toate activităţile economice, altele decât agricultura, industriile extractivă şi prelucrătoare şi construcţiile.

Producerea unui serviciu presupune desfăşurarea unui proces de producţie, în consecinţă serviciile aparţin categoriei economice de produse ca rezultate al unui proces de producţie în care sunt implicate resurse (umane, materiale, financiare şi informaţionale), cantitatea de produse obţinută *(q)* depinzând de cantitatea şi calitatea factorilor economici implicaţi, în cea mai generală exprimare - factorul muncă *L şi* factorul capital K. [3]

Rolul deosebit al serviciilor pentru producţia materială se exercită în prezent nu numai prin intermediul serviciilor numite „productive" (care sunt legate direct de producţia fizică: comercializarea bunurilor, serviciile de transport şi comunicaţii utilizate în producerea de bunuri) , ci şi prin servicii „nemateriale" de susţinere indirectă a producţiei (asigurările, serviciile bancare, transportul de persoane etc.). De asemenea, activităţi ca educaţia, instruirea, formarea profesională, ocrotirea sănătăţii condiţionează actul productiv social iar cercetarea ştiinţifică se integrează acestuia.

Efectele activităţilor de servicii pot fi clasificate in:

- Efecte directe – asociate fiecărui factor de producţie utilizat, fiecărei componente a activităţii.
- Efecte indirecte, multiplicatoare – exprimate prin impulsul dat celorlalte ramuri şi sectoare ale economiei.
- Efecte imediate – pentru multe sectoare ale serviciilor, prin intermediul utilizatorilor fiind determinate de participarea şi implicarea acestora (servicii de învăţământ, de sănătate).

Toate deciziile în legătură cu evaluarea serviciilor, de la nivelul firmei până la nivelul economiei naţionale trebuie fundamentate în baza unor rezultate obţinute atât din punct de vedere economic cât şi social. Eficienţa economică a serviciilor se referă la rezultatele economice ale întreprinderilor de servicii, şi prin însumare, la nivelul întregii economii. Eficienţa socială se referă la rezultatele activităţilor de servicii din punct de vedere al consumatorilor. Aceste două laturi ale eficienţei se completează, în cele mai multe cazuri ele condiţionându-se reciproc.

Competiţia tot mai puternică dintre agenţii economici ce îşi desfăşoară activitatea într-o economie de piaţă liberă, impune cu necesitate obiectivă desfăşurarea unor asemenea activităţi, a căror rezultate să răspundă nevoilor materiale şi spirituale ale membrilor societăţii.

Termenul „eficienţă" provine din limba latină, regăsindu-se sub formele „efficere", „efficiere" sau „eficax", cu sensul de a produce efectul sau rezultatul dorit. [2]

Eficienţa în domeniul serviciilor prezintă aceleaşi trăsături definitorii, comune tuturor activităţilor economice din toate sectoarele. Dar eterogenitatea şi complexitatea efectelor utile rezultate din activităţile de servicii conferă eficienţei o sferă mult mai largă de cuprindere şi evaluare. De aceea, este necesar să se ia în considerare:

- toate categoriile de resurse, precum şi structura acestora;

- efectele directe şi indirecte produse de activităţile de servicii;
- aspectele cantitative şi calitative ale efectelor;
- factorul timp, ce poate acţiona diferit asupra resurselor şi asupra efectelor;
- impactul economic şi social al acestor activităţi.

La nivel macroeconomic, eficienţa sectorului terţiar este influenţată de modul de alocare a resurselor în economie:

- între diferite sectoare ale economiei;
- între consum şi investiţii;

Pentru alocarea cât mai bună a resurselor la nivel global sunt utilizate o serie de instrumente de politică economică, cum sunt nivelul dobânzilor, nivelul impozitelor, menite să stimuleze economiile şi investiţiile, ceea ce influenţează pozitiv eficienţa economică a sectorului serviciilor. Prin libera circulaţie a bunurilor, serviciilor, persoanelor şi capitalului în spaţiul pieţei unice europene sunt create condiţiile de amplificare a concurenţei, ceea ce contribuie la înlăturarea prestatorilor de servicii de o calitate mai slabă şi încurajarea celor care prestează servicii de o calitate superioară.

La nivelul întreprinderii de servicii, eficienţa economică este determinată de:

- eficienţa de alocare a resurselor (naturale, materiale, financiare, umane);
- eficienţa de utilizare a factorilor de producţie;
- eficienţa de distribuţie a serviciilor.

Alocarea resurselor este eficientă în măsura în care serviciile se realizează cu costuri minime şi se prestează acele servicii care sunt solicitate de consumatori, satisfăcându-le nevoile la cel mai ridicat nivel. Deci, eficienţa de alocare a resurselor se poate exprima prin combinaţia optimă a factorilor de producţie utilizaţi pentru producţia serviciilor solicitate de societate. În această direcţie un rol important revine alegerii tehnologiei de producţie, în funcţie de resursele de forţă de muncă şi de capital. În ţările în curs de dezvoltare, în general se folosesc tehnologii ce presupun utilizarea de forţă de muncă mai ieftină, în timp ce în ţările dezvoltate sunt folosite tehnologii moderne, care necesită capital.

Folosirea factorilor de producţie ai întreprinderii prestatoare de servicii este eficientă în condiţiile în care producţia de servicii se obţine cu cel mai redus cost de producţie. Eficienţa de utilizare a factorilor de producţie este dată de rezultatele (efectele utile) produse cu cel mai redus cost de oportunitate.

Distribuţia serviciilor este eficientă în condiţiile existenţei unui echilibru între volumul şi structura serviciilor prestate şi exigenţele consumatorilor, inclusiv disponibilitatea acestora de a-şi cheltui o parte din venituri.

Eficienţa sectorului de servicii prezintă o serie de particularităţi, atât în ceea ce priveşte semnificaţia cât şi modalităţile de evaluare.

O primă particularitate se referă la formele specifice de exprimare a efectelor utile produse în urma prestării unor activităţi. Deşi pentru prestarea unui serviciu, se consumă factori de producţie similari cu alte ramuri sau sectoare ale economiei, totuşi formele de exprimare a rezultatelor sunt specifice, datorită, în principal, caracterului imaterial al serviciilor.

Sunt categorii de servicii ale căror efecte utile sunt dificil de cuantificat sau altele sunt observabile după o perioadă lungă de timp, precum ocrotirea sănătăţii, învăţământul etc. În toate aceste cazuri se urmăreşte cu prioritate eficacitatea utilizării resurselor şi nu obţinerea de profit.

O altă particularitate a eficienţei serviciilor se referă la:

- existenţa efectelor directe, fiecărui factor de producţie utilizat fiindu-i asociat un efect direct;

- existenţa efectelor indirecte, multiplicatoare generate de servicii; de exemplu: efectele multiplicatoare ale învăţământului, ale cercetării ştiinţifice, ale comerţului, ale turismului etc.
- altă particularitate a eficienţei serviciilor se referă la faptul că prestaţia de servicii generează pe lângă efectele economice ce vizează rezultatele economice ale agenţilor economici şi ale sectorului de servicii şi efecte sociale, concretizate în:
- gradul de satisfacere a nevoilor consumatorilor;
- nivelul calitativ al serviciilor.
- Aceste efecte sociale se constituie într-un important factor al dezvoltării economice, al progresului şi civilizaţiei.

Pentru orice entitate eficienţa este obiectivul esenţial, fiind în accepţiune generala expresia raportului dintre efectul util şi efortul făcut pentru obţinerea lui.

Orice entitate economică trebuie să-şi stabilească o strategie şi tactica astfel, încât, prin măsuri sistematice pe termen scurt, mediu şi lung, să acţioneze asupra creşterii veniturilor (a încasărilor) şi asupra reducerii cheltuielilor.

Eficienţa activităţii agenţilor economici este atât rezultatul condiţiilor de formare a ofertei, concretizate în costurile de producţie şi în calitate , cât şi al raportului cererii faţă de ofertă pe piaţă, concretizată în nivelul şi evoluţia preţurilor de vânzare şi veniturile consumatorilor

În sectorul serviciilor principalele criterii de evaluare a eficienţei sunt [3]:

- Rentabilitatea,
- Nivelul costurilor,
- Eficienţa utilizării factorilor de producţie,
- Eficienţa investiţiilor
- Eficienţa socială

Cel mai dificil poate fi exprimată cu ajutorul unor indicatori cantitativi *eficienţa socială*. Efectele sociale privesc rezultatele economice ale întreprinderilor şi efortul social (efortul făcut de societate) din punctul de vedere al consumatorilor individuali sau colectivi. Aceste două laturi ale eficienţei de obicei se completează condiţionându-se reciproc. De exemplu, diversificarea gamei produselor, obţinerea lor la costuri cât mai scăzute determină o creştere a rezultatelor economice, dar în acelaşi timp determină şi o îmbunătăţire a gradului de satisfacere a nevoilor consumatorilor.

Cele mai multe modele se referă la măsurarea calităţii serviciilor, respectiv la reducerea diferenţei dintre nivelul serviciilor oferite şi cel aşteptat de consumatori. Astfel, criteriul calitate devine central în determinarea eficienţei sociale a unui serviciu.

Modelul cel mai simplu care defineşte nivelul serviciului (Y) poate fi reprezentat prin intermediul relaţiei:

$$Y = \sum_{i=1}^{n} y_i \cdot f_i$$

unde: y_i - nivelul de satisfacţie al clientului în raport cu criteriul „i";

f_i - ponderi care exprima importanta relativa a criteriului „i" în diferitele situaţii specifice.

Este evident, că atunci când este vorba de satisfacţia clientului, criteriul calitate ocupă locul central în determinarea eficienţei. Iar relaţia dintre eficienţă şi calitatea serviciilor reprezintă o particularitate a eficienţei sectorului de servicii. Calitatea serviciilor implică, de regulă, o comparaţie între serviciul furnizat şi cel aşteptat de consumatori. Optimizarea relaţiei calitate-eficienţă în domeniul serviciilor asigură garanţia desfăşurării unei activităţi în concordanţă cu exigenţele consumatorilor şi cerinţele pieţei, constituie cheia succesului pentru întreprinderile de servicii.

Referitor la sistemele de management al calităţii aplicabile în sfera serviciilor, cea mai bună abordare o reprezintă utilizarea unui sistem integrat de management care include:

- Sistemul de management al calităţii bazat pe ISO 9001,
- Sistemul de management al mediului bazat pe ISO 14 001,
- Sistemul de management al siguranţei alimentare conform principiilor HACCP, bazat pe standardul ISO 22000
- Sistemul de management al sănătăţii şi securităţii în muncă bazat pe OHSAS 18002. [4]

Managementul calităţii, conform ISO 9000, este definit ca ansamblul activităţilor funcţiei generale de management care determină politica în domeniul calităţii obiectivele şi responsabilităţile, pentru a le implementa în cadrul sistemului calităţii prin mijloace specifice cum ar fi: planificarea calităţii, controlul calităţii, asigurarea calităţii şi îmbunătăţirea calităţii [5]. Obiectivul esenţial al managementului calităţii este realizarea în condiţii de eficienţă şi eficacitate la nivel maxim numai a acelor servicii care satisfac în totalitate cerinţele clientului, sunt conforme cu cerinţele societăţii, sunt conforme cu standardele şi specificaţiile aplicate, iau în considerare toate aspectele privind protecţia consumatorului şi a mediului şi sunt oferite clientului la preţul şi termenul convenit cu aceştia. Introducerea unui sistem al calităţii aduce beneficii tuturor părţilor implicate.

Obţinerea calităţii presupune nu doar elaborarea standardelor corespunzătoare şi asigurarea conformităţii cu acestea, dar performanţa calităţii trebuie să conducă la satisfacerea cerinţelor şi aşteptărilor clienţilor. În acest context realizarea sistematică a calităţii în servicii, precum şi adoptarea măsurilor corespunzătoare reprezintă o prioritate de importanţă majoră în prezent. Astfel, asigurarea competitivităţii serviciilor trebuie să aibă la bază managementul calităţii, acesta fiind o modalitate de a asigura competitivitatea şi implicit credibilitatea firmei pe piaţă.

CONCLUZII

În concluzie poate fi menţionat, că criteriile de măsurare a calităţii serviciului pot fi determinate ca nivel de satisfacţie al clientului, precum:

- Gradul de anticipare a nevoilor clientului, sau procentele serviciilor care nu se acordă din cauza că nu au fost avute în vedere de furnizorul serviciului, deşi clientul se aşteaptă să i se ofere.
- Gradul de precizie în definirea conţinutului serviciului, sau numărul mediu al „rundelor" de discuţii între furnizorul şi beneficiarul serviciilor până se ajunge la un acord în privinţa definirii conţinutului serviciului.
- Gradul de satisfacere cererii de servicii, sau procentul tuturor cererilor clienţilor de servicii care nu pot fi satisfăcute din lipsa de specialişti sau a bazei materiale necesare.
- Gradul de flexibilitate (promptitudinea) cu care se răspunde la situaţii de urgenţă, sau timpul mediu de la primirea cererii clientului până ca serviciul respectiv să se ofere.
- Gradul de eficienţă în rezolvarea problemelor privind serviciul, sau procentul tuturor problemelor pentru care serviciul promis nu poate fi oferit în intervalul de timp stabilit iniţial.

Îmbunătăţirea calităţii serviciilor contribuie la sporirea gradului de satisfacere a nevoilor consumatorului şi are urmări pozitive atât în relaţie cu piaţa, prin contribuţia sa la îmbunătăţirea imaginii entităţii prestatoare de servicii datorită calităţii, precum şi la creşterea şi consolidarea cotei de piaţă. De asemenea creşterea calităţii serviciilor influenţează pozitiv asupra întreprinderii prin elaborarea unor strategii de practicare a preţuri mai mari, prin obţinerea de venituri mai mari din vânzările realizate, prin creşterea productivităţii muncii datorită investiţiilor în echipamente

performante şi materii prime mai bune. Toate acestea contribuie esenţial la realizarea profiturilor mai înalte şi scăderea costurilor de producţie în cadrul unităţii prestatoare de servicii.

REFERINŢE

1. Heyne P., Boettke P., Modul de gândire economic, Editura: BIZZKIT, 2012
2. Ionaşcu V., Bogdănel D., Danielescu D. P., Economia serviciilor Teorie şi aplicaţii, 2013, Editura Pro Universitaria, ISBN 978-606-647-678-2
3. Ioncica, Maria; Minciu, Rodica; Stanciulescu, Gabriela, Economia serviciilor, Ed. Uranus, Bucuresti, 1997
4. Petre, T., Iordache, G., Simionescu, G., Mihai, ST., Studiul calităţii produselor şi serviciilor, Editura Niculescu ABC, 2005
5. SR EN ISO 9000: 2015, https://www.asro.ro/iso-9000-managementul-calitatii/

THE SUSTAINABLE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF NATURAL CAPITAL

STRATEGIA SUSTENABILĂ A DEZVOLTĂRII CAPITALULUI NATURAL

Prof.univ.dr. Florina BRAN, ASE Bucureşti
Conf.univ.dr. Mihaela Diana NEGESCU-OANCEA, ASE Bucureşti
Drd. Raluca Iuliana GEORGESCU, ASE Bucureşti
Drd. Marcela Antoneta MITRIȚĂ, ASE Bucureşti

Abstract:
This paper presents the development strategy of sustainability and its healthy influence on natural capital. These ideas are filtered through the economic process that helps create durability and sustainability and offers the building blocks for the concept of new-developmentalism.

Key words: innovation, natural capital, sustainability, new-developmentalism

1. Introducere

Capitalul natural generează servicii esenţiale pentru ecosistem şi pentru oameni. Furnizarea de cunoştinţe şi metrici ale serviciilor ecosistemice, interacţiunile lor şi modul în care acestea sunt generate este crucială pentru gestionarea ecosistemică a peisajelor terestre şi a peisajelor marine. Este din ce în ce mai apreciat că, într-o lume dominată de oameni, serviciile ecosistemice să nu fie generate doar de ecosisteme, ci de sisteme social-ecologice. Guvernarea adaptativă pentru managementul ecosistemului foloseşte o abordare social-ecologică a sistemelor. „Guvernanţa" este definită aici drept structurile şi procesele prin care oamenii din societăţi iau decizii şi împărtăşesc puterea, creând condiţiile pentru guvernarea ordonată şi acţiunea colectivă sau instituţiile de coordonare socială.

Guvernanţa adaptativă se referă la colaborări flexibile şi bazate pe învăţare şi procese de luare a deciziilor care implică atât actori de stat, cât şi de stat, deseori la niveluri multiple, cu scopul de a negocia şi coordona în mod adaptat gestionarea sistemelor social-ecologice şi a serviciilor ecosistemice pe peisaje terestre şi peisaje marine. Colaborarea presupune construirea de cunoştinţe şi înţelegere a dinamicii şi serviciilor ecosistemice, alimentarea acestor cunoştinţe în practici de management adaptive, susţinerea instituţiilor flexibile şi sistemelor de guvernare pe mai multe niveluri şi abordarea perturbaţiilor externe, incertitudinea şi surpriza. Practica de gestionare a capitalului natural, cum ar fi ariile protejate, subvenţiile de mediu, cotele sau reglementările, fac parte din caseta de instrumente. Guvernanţa adaptativă extinde măsurile disponibile şi asigură coordonarea şi contextul pentru alegerea dintre instrumente, monitorizarea efectului acestora şi adaptarea acestora pe măsură ce sistemul social-ecologic evoluează.

Cercetările privind guvernanţa adaptativă pentru gestionarea ecosistemelor şi a serviciilor acestora în peisaje terestre şi peisaje marine reale ecologice au luminat interacţiunea complexă a actorilor individuali, reţelelor sociale, organizaţiilor şi instituţiilor, care permite sau împiedică societăţile să alimenteze capitalul natural şi să implementeze managementul ecosistemului. Literatura de guvernare limitată, dar în creştere rapidă, care abordează în mod explicit capacitatea de a gestiona adaptiv ecosistemele a fost recent analizată.

2. Situaţii funcţionale studiate

Sistemele adaptative de guvernare studiate reprezintă transformări de la un management necoordonat sau bazat pe sectoare către o abordare ecosistemică mai largă şi au apărut independent

unul de celălalt. Ele sunt bazate pe ideea că oamenii beneficiază de natură, că aceste beneficii sunt generate de peisaje terestre şi peisaje marine întregi şi nu de resurse individuale şi că acestea sunt modelate de activităţi umane. Acestea combină conservarea şi dezvoltarea şi, deşi conceptul „servicii ecosistemice" nu a fost utilizat în primele zile ale iniţiativelor (adică în anii '70 -'80), acum a devenit uzual în rapoartele şi în planurile lor de management.

Kristianstads Vattenrike (KV) acoperă un bazin fluvial de 1.040 km2 într-o singură municipalitate suedeză. Din anul 1989, peisajele culturale din zonă au fost gestionate de o organizaţie municipală bazată pe colaborări flexibile, bazate pe proiecte, cu fermieri, asociaţii locale de stewards, antreprenori locali, administraţia consiliului judeţean şi actori naţionali şi internaţionali. Organizaţia a fost înfiinţată ca răspuns la schimbările de mediu (de exemplu, abandonarea terenurilor, eutrofizarea, poluarea apei) pentru a dezvolta şi promova conservarea şi utilizarea durabilă a valorilor ecologice şi culturale ale peisajelor regiunii. Zona a fost desemnată rezervaţie a biosferei (BR) în 2005 de Organizaţia Naţiunilor Unite pentru Educaţie, Ştiinţă şi Cultură (UNESCO). Toate categoriile de servicii ecosistemice sunt generate în KV, de la cantităţi substanţiale de produse alimentare agricole la servicii recreative, estetice şi educaţionale. Alte servicii sunt tamponul împotriva inundaţiilor furnizate de zonele umede şi furnizarea de habitate pentru mai mult de 700 de specii listate la nivel naţional.

Parcul marin Great Barrier Reef (GBR), din Australia, acoperă o suprafaţă de 345.000 km2 şi contribuie cu 5,7 miliarde USD anual la economia australiană, cu o parte majoră provenind din industria turismului. Guvernul federal australian a adoptat Legea privind parcul marin de la Marea Barieră de Corali în 1975, ca răspuns la îngrijorările cu privire la ameninţările la recif provenite din forajul petrolier, exploatarea minieră şi focarele neexplicate de stele de mare care consumă corali. În 1981 regiunea GBR a fost declarată zonă a patrimoniului mondial. Guvernarea GBR este un acord de co-administrare între statul federal al Australiei şi statul Queensland prin intermediul Autorităţii Parcului Maritim de Barieră de Corali (GBRMPA), instituit în 1976. În 1998, GBRMPA a iniţiat o reevaluare majoră a parcului marin numit Programul Zonelor Reprezentative (PZR) pentru creşterea sistematică a conservării biodiversităţii printr-o reţea de zone fără preluare care reprezintă diferite habitate. PZR, adoptat la cel mai înalt nivel politic din Australia, a fost utilizat în mod activ pentru a îmbunătăţi guvernanţa GBR. Acesta a fost dezvoltat ca răspuns la recunoaşterea nevoii de a menţine rezistenţa GBR în cazul tulburărilor recurente, cum ar fi presiunile umane şi provocările schimbărilor climatice. GBR generează peşte, precum şi servicii recreative şi educaţionale, atrage turişti, protejează coasta de eroziune şi sprijină biodiversitatea.

Oceanul de Sud (SO) reprezintă o regiune de 20.327.000 km2 care acoperă apele din jurul continentului Antarctic, incluzând mai multe teritorii naţionale şi zone extinse dincolo de jurisdicţia naţională. Pescuitul este monitorizat şi gestionat de CCAMLR (Comisia pentru conservarea resurselor marine antarctice), o organizaţie de legătură care leagă guvernele, organizaţiile neguvernamentale de mediu (ONG-uri), precum Antarctica şi Oceanul de Sud Coaliţia (ASOC) şi industria de pescuit licenţiată prin Coaliţie a operatorilor legali de peşte (COLTO), care acţionează ca observatori sau membri în delegaţiile naţionale. CCAMLR a fost înfiinţată în 1982. Fiind responsabilă pentru conservarea ecosistemelor marine din Antarctica, CCAMLR practică o abordare de gestionare bazată pe ecosistem (www.ccamlr.org). CCAMLR gestionează, de exemplu, krill Euphausia şi peştii patagonieni Dissostichus elegonoides. Când s-a dezvoltat pescuitul Tooth Tooth la mijlocul anilor '90, acesta a avut niveluri foarte ridicate de pescuit ilegal. Această situaţie a reprezentat o provocare majoră pentru CCAMLR şi a necesitat o capacitate de adaptare substanţială pentru că operatorii ilegali îşi schimbă continuu activităţile, culoarea navei, numele şi steagul pentru

a scăpa de detectare şi de aplicare. Reducerea pescuitului ilegal a fost esenţială pentru conservarea populaţiilor de peşte din Oceanul de Sud şi ameninţarea la nivel mondial a păsărilor marine din Antarctica de valoare spirituală şi simbolică, care sunt prinse ca capturi secundare în uneltele de pescuit. Ecosistemele marine antarctice deţin o serie de alte servicii de reglementare, susţinere şi servicii culturale.

3. Dezvoltarea guvernării adaptive

În cazurile anterioare, trecerea la o guvernare adaptativă a peisajelor terestre şi a peisajelor marine integrale a fost declanşată de o criză de eficientizare. În KV, deteriorarea calităţii apei a împiedicat oamenii să înoate în lac, iar defrişarea arbuştilor şi înlocuirea cu pajişti a dus la scăderea populaţiei de păsări şi la reducerea opţiunilor de recreere. În GBR, riscurile schimbărilor climatice cu evenimente severe de albire a coralilor, combinate cu pescuitul excesiv şi eutrofizarea cu focare dăunătoare de stele de mare au dus la recunoaşterea unui recif de corali iconic aflat sub stres sever. Prăbuşirea prognozată a stocurilor de peşte valoros şi a păsărilor de curte ameninţate în SO, ca urmare a pescuitului ilegal, a ameninţat valori relevante la nivel mondial şi, prin urmare, credibilitatea CCAMLR.

În fiecare caz, crizele de eficientizare au mobilizat câţiva indivizi cheie care au construit încredere şi cunoştinţe, au conectat reţele şi au dezvoltat o viziune a sistemelor care combină conservarea şi dezvoltarea. În retrospectivă, acest proces ar putea fi descris ca o schimbare mentală, o reformare a relaţiei om-natură. În KV, actorii cheie şi-au dat seama că zonele umede au fost rezultatul practicilor agricole şi că acestea oferă o serie de servicii ecosistemice benefice. În GBR, actorii cheie şi-au dat seama că reciful nu era la fel de înţepător şi rezistent aşa cum se credea anterior. În SO, actorii cheie şi-au dat seama că capturile ilegale au dominat pescuitul şi că pescuitul licenţiat, activiştii de conservare şi guvernele au un interes comun în interzicerea pescuitului ilegal şi eroziunea valorilor multiple ale peisajului marin.

Pentru ca această trezire iniţială şi reîncadrarea în rândul indivizilor să se răspândească, găsim concepte-umbrelă cruciale în toate cele trei cazuri. În KV, conceptul de Ecomuseum Kristianstads Vattenrike a reunit cinci sectoare, printre care educaţia, patrimoniul cultural (agricol), conservarea naturii, turismul şi cercetarea. GBRMPA a realizat o campanie de informare asupra „recifului sub presiune" pentru a sensibiliza situaţia şi a construi sprijin între părţile interesate. În SO, un număr mic de persoane a început noua organizaţie International Oceans Longline Information Clearing House (ISOFISH) pentru a reduce pescuitul ilegal, iar pe termen lung industria de pescuit din CCAMLR a dezvoltat Coaliţia operatorilor legali de peşte de dinţi (COLTO) cu acelaşi scop. Aceşti actori au efectuat investigaţii substanţiale cu privire la pescuitul ilegal şi au ajutat la redresarea problemei legate de conceptul de crimă transnaţională organizată şi au obţinut sprijin politic. O mobilizare largă de cunoştinţe ecologice şi activităţi în desfăşurare a avut loc în toate cazurile, conectând actori deconectaţi anterior, precum fermieri şi conservatorişti din KV, şi pescarii, oamenii de ştiinţă, turismul şi organizaţiile de conservare din GBR şi SO. Cunoştinţele ştiinţifice şi oamenii de ştiinţă au jucat roluri importante în fiecare caz.

Pare, de asemenea, că există o aliniere în ceea ce priveşte necesitatea unei organizaţii de legătură care să conecteze scalele pentru a duce fiecare iniţiativă înainte. În KV, s-a format o nouă organizaţie atunci când oportunităţile au coincis, adică, când ideea locală a unui eco-muzeu a satisfăcut nevoia municipală de conturare a unui nou profil ecologic, într-un moment în care problemele de mediu au fost pe agenda politică. În GBR, GBRMPA a fost restructurat radical în timpul procesului de re-zonare într-o organizaţie de legătură care a mobilizat actorii şi grupurile de

utilizatori preocupaţi, construind încredere şi obţinând sprijin pentru un plan de urgenţă pentru salvarea recifelor. În cadrul SO, iniţiativele menţionate au devenit cu adevărat eficiente atunci când sunt conectate la organizaţia de legătură existentă: secretariatul CCAMLR.

4. Efecte asupra capitalului natural

În Kristianstads Vattenrike, suprafaţa pajiştilor umede şi a pajiştilor nisipoase aflate în gestiune activă (păşunat şi cosit) a crescut (de la 1.222 ha în 1989 la 1.660 ha în 2008 pentru pajişti umede). Restaurarea zonelor umede, a pajiştilor nisipoase şi a habitatelor acvatice contribuie la toate cele patru categorii de servicii ecosistemice, inclusiv ciclismul de nutrienţi, protecţia împotriva inundaţiilor, valorile estetice şi habitate pentru organismele asociate. Centrul de vizitatori Naturum a fost construit în 2010 ca o intrare în rezervaţia biosferei, atrăgând aproximativ 110.000 de vizitatori pe an. Biroul de lucru al Biosferei a îmbunătăţit accesul la zonele umede, sprijinind serviciile recreative şi educaţionale, iar zona rezervaţiilor naturale a crescut şi ea. Populaţiile de păsări wading au crescut între 1990 şi 1997, dar unele specii au scăzut între 1997 şi 2009, iar în perioada 2010 – 2018 lucrurile s-au înrăutăţit din nou. Motivele sugerate includ deteriorarea terenurilor de cuibărit prin păşunarea gâştelor, vânătoarea crescută de vulpi şi păsări de pradă şi mai puţine precipitaţii de primăvară, reducând durata de viaţă a umedului. iazuri. În 2017, fermierii de pajişti umede au cunoscut o inundaţie prelungită, lăsând câmpurile acoperite cu nămol maroniu. Nămolul a făcut ca iarba să fie imposibilă pentru păşunat şi cosit, afectând astfel serviciile de aprovizionare negativ în acel an şi cuibărirea păsărilor vadului în anul următor. Reacţiile pentru aşa-numita brunificare a apei sunt încă neclare şi nu pot fi combătute de răspunsurile locale doar pentru că această tendinţă a predominat în toată Suedia de Sud.

5. Concluzie

Este necesară promovarea abordărilor în materie de guvernare, capabile să sprijine gestionarea ecosistemului, într-o manieră atât de flexibilă, încât să abordeze problemele social-ecologice extrem de contextualizate şi suficient de receptive pentru a se adapta la reacţiile complexe şi imprevizibile dintre componentele sistemului social şi ecologic. Cazurile reale de guvernanţă adaptativă prezentate aici au împărtăşit trei astfel de abordări. În primul rând, au creat cunoştinţe şi au adus la conştientizare la nivel mondial a dinamicii ecologice, oferind o bază îmbunătăţită pentru ca actorii să răspundă în mod informat. În al doilea rând, au permis coordonarea, negocierea şi colaborarea pe peisaje şi peisaje marine, pe sectoare şi pe nivelurile instituţionale, permiţând abordarea problemelor la o scară corespunzătoare în mod holistic. În al treilea rând, bazându-se pe diversele competenţe ale actorilor statului şi ai statului, ei au folosit o serie de mijloace informale de guvernare dincolo de stimulente şi reglementări aplicate de guverne. În cele ce urmează, vom discuta despre utilitatea acestor abordări printr-o comparaţie cu alte trei eforturi de guvernare pe mai multe niveluri care vizează conservarea şi utilizarea durabilă a capitalului natural: Natura 2000 în Europa, pescuitul de homar în Golful Maine, America de Nord şi Common Politica în domeniul pescuitului în Europa.

Natura 2000 este unul dintre cele mai importante instrumente ale Uniunii Europene (UE) pentru conservarea biodiversităţii şi una dintre cele mai ambiţioase iniţiative supranaţionale pentru conservarea naturii la nivel mondial. Iniţiat la mijlocul anilor ’90, obiectivul său a fost să creeze o reţea coerentă de diferite tipuri de habitat, în vederea stabilirii unei baze ecologice solide la nivel european pentru dezvoltare durabilă. Administraţiile locale au primit sarcina de a identifica situri adecvate care acoperă cel puţin 10% din teritoriul naţional, pe baza listelor de specii şi habitate

ameninţate şi într-un interval de timp foarte scurt. În numeroase cazuri, punerea în aplicare a directivei a provocat conflicte cu proprietarii de terenuri şi utilizatorii naturii, cum ar fi vânătorii, pescarii şi fermierii, care s-au simţit excluşi din procesul de planificare. Rapoartele din Franţa, Polonia, Grecia, Germania şi Finlanda arată că lipsa unei participări autentice a părţilor interesate şi concentrarea restrânsă a protecţiei biodiversităţii au redus acceptarea şi implicarea locală şi au provocat întârzieri şi dificultăţi în implementare. În unele cazuri, proprietarii de terenuri au distrus valorile de conservare ale pământului lor pentru a evita noul strat de protecţie impus şi, în Karvia (Finlanda), proprietarii de terenuri au intrat în grevă a foamei în semn de protest. Ceea ce avea sens la nivel european şi din punct de vedere al conservării biodiversităţii a fost îndeplinit de rezistenţa la nivel local şi de alte sectoare ale societăţii, iar capacitatea limitată de a adapta procesul pentru a se adapta perspectivelor lor şi de a rezolva conflictele.

Spre deosebire de tensiunile create de implementarea Natura 2000, KV a reuşit să aducă pe timpurile interesate la masă şi a atras atât cunoştinţe ştiinţifice, cât şi locale. Iniţiativa a conectat acţiunile locale cu instituţiile regionale şi globale, a identificat şi a acţionat asupra sinergiilor dintre conservare şi dezvoltare în peisajul mai larg şi între sectoare şi a creat o capacitate social-ecologică de monitorizare şi reacţie la schimbările din capitalul natural.

În politica comună în domeniul pescuitului (PCP), Consiliul de Miniştri European decide asupra cotelor de pescuit în toate Mările Europene, pe baza unor avize ştiinţifice şi a unor priorităţi politice, printr-o abordare pe specii. Cu toate acestea, sfaturile ştiinţifice au o influenţă limitată asupra negocierilor politice ale cotelor, iar abordarea centralizată de sus în jos lasă puţin loc pentru părţile interesate să contribuie la monitorizare şi aplicare. În consecinţă, stocurile de peşte au fost reduse substanţial din cauza schimbărilor ecosistemice, legitimitatea sfaturilor ştiinţifice şi a deciziilor politice este limitată, iar nerespectarea a fost problematică. Rezultatele reformei din această politică din 2013 către abordări mai adaptative bazate pe ecosistem sunt încă neclar.

Referinţe bibliografice:

Bartlett, C.A., Ghoshal, S. 1989. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Boston, MA: Harvard Business School Press.

Bodislav, D.A. 2011. The Birth of the Regulated Company in the Macroeconomic Environment. *Theoretical and Applied Economics*, 23(6): 129 – 140.

Bodislav, D.A. 2012. The Catching Up Process – A Review of Romania's Case, *Metalurgia International*, 17(6): 125 – 130.

Brakman, S., Garretsen, H., van Marrewijk, C., van Witteloostujin, A. 2009. *Nations and Firms in the Global Economy*, New York City, NY: Cambridge University Press.

Bran, F., Bodislav, D.A., Rădulescu, C.V., Ioan, I. 2014. Corporate Governance Intervention for a Sustainable Socio-Economic Model, *Revista de Cercetare şi Intervenţie Socială*, 46: 216 – 226.

Bran, F.., Alpopi, C., & Burlacu, S. (2018). TERRITORIAL DEVELOPMENT-DISPARITIES BETWEEN THE DEVELOPED AND THE LEAST DEVELOPED AREAS OF ROMANIA. *LUMEN Proceedings*, *6*(1), 146-155.

Burlacu, S., Gutu, C., & Matei, F. O. (2018). GLOBALIZATION--PROS AND CONS. *Quality-Access to Success*, *19*.

Burlacu, S., Profiroiu, A., & Vasilache, P. C. (2019). IMPACT OF DEMOGRAPHY ON THE PUBLIC FINANCE OF THE EUROPEAN UNION. *Calitatea*, *20*(S2), 136-138.

Caves, R.E., Mehra, S.K. (1986). *Entry of foreign multinationals into the US manufacturing industries*", Boston, MA: Harvard Business School Press.

Costache, G., Marinas, C. V., Igret, R., & Burlacu, S. (2015). INTERNSHIP IN THE HR DEPARTMENT–ORGANIZATIONAL AND INDIVIDUAL PERSPECTIVES. In *Proceedings of the INTERNATIONAL MANAGEMENT CONFERENCE* (Vol. 9, No. 1, pp. 359-370). Faculty of Management, Academy of Economic Studies, Bucharest, Romania.

Ioniţă, F.; Burlacu, S. & Gaidargi, A.(2009a) MODERN APPROACHES OF THE MANAGEMENT OF

ALTERNATIVE TRADE SYSTEMS, *Revista de Management Comparat Internaţional/Review of International Comparative Management,*51, 473-480

Ionita, F., Ursacescu, M., & Burlacu, S. (2009b). PUBLIC SERVICES AS POLES OF REGIONAL COMPETITIVENESS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT. *Revista de Management Comparat International/Review of International Comparative Management*, *10*(3), 552-565.

Jianu, I., Dobre, I., Bodislav, D. A., Radulescu, C. V., & Burlacu, S. (2019). THE IMPLICATIONS OF INSTITUTIONAL SPECIFICITIES ON THE INCOME INEQUALITIES DRIVERS IN EUROPEAN UNION. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, *53*(2), 59-76

Kummer, C. 2010. The great grocery smackdown. *The Atlantic*, http://bit.ly/2f7qSgQ 6 November 2016.

Pamfilie, R., Bobe, M., Cristescu, L., Toma, M.A. 2016. Innovative food quality models – developed as an interface for modern consumers and sustainable business. *Amfiteatru Economic,* 18(43): 663-674.

Porter, M. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York City, NY: Free Press.

Profiroiu, A., Burlacu, S., & Sabie, O. (2019). REFORM OF THE PENSION SYSTEM IN ROMANIA. Calitatea, 20(S2), 521-524.

Rădulescu, C. V., Bodislav, D. A., & Burlacu, S. (2018a). DEMOGRAPHIC EXPLOSION AND IT GOVERNANCE IN PUBLIC INSTITUTIONS. *Managerial Challenges of the Contemporary Society. Proceedings*, *11*(1), 18

Rădulescu, C. V., Dobrea, R. C., & Burlacu, S. (2018b) THE BUSINESS MANAGEMENT OF DISTRESS SITUATIONS. THE 12th INTERNATIONAL MANAGEMENT CONFERENCE "Management Perspectives in the Digital Era" November 1st-2nd, 2018, BUCHAREST, ROMANIA, 1, 741-747

Sîrbu, M.O., Săseanu, A.S., Ghiţă. S.I. 2015. Consumers' perception on the use of innovative technologies in creating store atmosphere. *Amfiteatru Economic*, 17(39): 567 – 582.

Smith, A. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London, GB: W. Strahan and T. Cadell.

Sootla, G., Laanes, L. 2015. Sources of institutional integrity and contradictions of county governance: analyzing the Estonian experience. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, no. 46: 197-216.

Vernon, R. 1966. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, no. 80: 190 – 207.

Williamson, O. 1975. *Markets & Hierarchies*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

INFLUENŢA UNOR POLIFENOLI DE ORIGINE VEGETALĂ ASUPRA MICROFLOREI ALIMENTELOR ŞI SIGURANŢEI LOR

THE INFLUENCE OF SOME VEGETAL POLYPHENOLS ON THE FOOD MICROFLORA AND SAFETY

Laurenţia ARTIOMOV
Institutul de Fiziologie şi Sanocreatologie, str. Academiei 1, MD 2028, Chişinău, Republica Moldova, +37369251333, (373 2) 72-51-55, lara_09@rambler.ru

Abstract
The purpose of this paper was the bibliographic study of the impact of some polyphenols on food microorganisms. In order to realize this bibliographic research work, a systematic search was carried out on this subject in the PubMed and Google Scholar databases, using for appropriate combinations of keywords: polyphenols, antimicrobial action, food, microbiological safety of food, health. Following the study of the bibliographic sources it was found that pathogenic and toxigenic microorganisms in food are influenced by various polyphenols. Thus, carvacrol and thymol have the highest level of activity against a wide spectrum of Gram-negative and Gram-positive bacteria and against food-altering fungi. Plant-derived polyphenols are a new source of organic food preservatives and sanogenic substances, which also contribute to the health of the gut microbiota. Therefore, further research is needed to elucidate the influence of polyphenols on different species of food microorganisms and to develop polyphenol preparations for use in the food industry.

Keywords: *polyphenols, antimicrobial action, food safety*

Clasificarea JEL:*Q 57, Z00*

Introducere

Utilizarea compuşilor anti-microbieni naturali în alimente a atras multă atenţie din partea consumatorilor şi a industriei alimentare. Acest lucru se datorează la doi factori majori. În primul rând, utilizarea necorespunzătoare şi manipularea greşită a antibioticelor a dus la creşterea dramatică a unui grup de microorganisme, inclusiv a patogeni alimentari , care sunt rezistenţi la antibiotice şi mai toleranţi la mai multe prelucrări tehnologice şi la conservare. În al doilea rând, creşterea gradului de conştientizare a consumatorilor cu privire la impactul negativ al conservanţilor sintetici asupra sănătăţii versus beneficiile aditivilor naturali a generat interesul cercetătorilor faţă de dezvoltarea şi utilizarea produselor naturale în conservarea alimentelor [3]. Acest lucru a determinat industria alimentară să caute conservanţi alternativi care pot spori siguranţa şi calitatea alimentelor [14]. S-a constatat că polifenolii de origine vegetală au diverse efecte biologice, inclusiv activităţi antioxidante, anticarcinogene, antiinflamatorii şi antimicrobiene. Unii compuşi fenolici inhibă diferite microorganisme patogene şi pot fi utilizaţi în industria alimentară în calitate de conservaţi naturali [2, 7]. Sunt necesare însă cercetări suplimentare înainte de a substitui conservanţii sintetici cu cei naturali, inclusiv cu polifenoli.

Materiale şi metode

Pentru a realiza această lucrare de cercetare bibliografică a fost efectuată o căutare sistematică la acest subiect în bazele de date PubMed şi Google Scholar, folosind pentru căutare combinaţii adecvate dintre cuvintele cheie: polifenoli, acţiune antimicrobiană, alimente, siguranţa microbiologică a alimentelor, sănătate. Au fost analizate lucrări ştiinţifice actuale ce abordează diverse aspecte ale utilizării polifenolilor din diverse surse vegetale la conservarea produselor alimentare.

Rezultate şi discuţii

Compuşii derivaţi de plante sunt, în mare parte, metaboliţi secundari, cei mai mulţi fiind fenoli sau derivaţii. Aceşti metaboliţi secundari prezintă diverse beneficii, inclusiv proprietăţi antimicrobiene împotriva microbilor patogeni şi de alterare. Polifenolii sunt o parte foarte importantă din raţia alimentară a omului, deoarece sunt prezenţi în mod natural în fructe şi legume. Extractele bogate în compuşi din plante comestibile prezintă o capacitate antimicrobiană împotriva diferiţilor agenţi patogeni, cu toate acestea, efectele lor asupra bacteriilor probiotice au fost mult mai puţin cercetate. Chan, C. L.[4] şi coautorii au investigat şi comparat efectele extractelor bogate în compuşi fenolici din şase condimente alimentare şi plante medicinale (*Padang cassia*, *Cassia chinensis*, oregano, nodotă japoneză, coaja de rodie şi cuişoare) asupra a cinci bacterii patogene transmise de alimente, inclusiv *Bacillus cereus*, *Escherichia coli*, *Salmonella enterica subsp. enterica serovar typhimurium, Shigella flexneri* şi *Staphylococcus aureus* şi cinci bacterii lactice selectate (LAB), inclusiv *Lactobacillus (L.) acidophilus, L. delbrueckii subsp. bulgaricus, L. casei, L. plantarum* şi *L. rhamnosus*.

Mahboubi A. şi coautorii [9] au evaluat efectele antibacteriene ale plantelor *Thymus vulgaris, Thymus caramanicus, Zataria multiflora, Ziziphora clinopodioides* şi *Ziziphora tenuior* împotriva bacteriilor din alimente, inclusiv *Staphylococcus aureus, Shigella dysenteriae, Salmonella typhimurium, Scherylusis, Epidermia subtilis, MRSA* şi *Pseudomona aeruginosa* şi au măsurat cantitatea totală de substanţe fenolice în aceste plante. Rezultatele au demonstrat că *Thymus caramanicus* şi *Zataria multiflora* au fost cele mai eficiente faţă de toate bacteriile cercetate [9]. În aceste plante s-a determinat şi cel mai înalt conţinut de polifenoli.

Compuşii fenolici, cum ar fi acidul cafeic, clorogenic, p-coumaric şi ferulic sunt prezenţi în anumite părţi ale plantelor care sunt utilizate ca mirodenii. Activitatea antimicrobiană a acestor acizi şi a altor acizi ca hidroxicinnamic şi cinamic poate întârzia invazia microbiană, precum putrefacţia fructele şi legumelor. Bacteriile Gram-pozitive şi Gram-negative, mucegaiurile şi drojdiile care în mod obişnuit alterează alimentele, sunt sensibile la derivaţii acidului hidroxicinnamic. Acizii cafeici, ferulici şi p-coumarici, de exemplu, inhibă *Escherichia coli, Staphylococcus aureus* şi *Bacillus cereus*. Alţi compuşi fenolici, care au demonstrat activitate antimicrobiană, sunt taninurile şi acidul tanic, acesta din urmă, de exemplu, este inhibitor pentru *Listeria monocytogenes, E. coli, Salmonella enteritidis, S. aureus, E. faecalis* şi *Aeromonas hydrophila* [10]. Compuşii fenolici, cum ar fi flavonolii, prezenţi în mod tipic în fructe şi ceali verde, au activitate antibacteriană. Puupponen şi colab. [11] au demonstrat că micricetina, care este utilizată ca compus chimic pur, a inhibat creşterea bacteriilor lactice derivate din flora tractului gastrointestinal al oamenilor, dar nu a afectat creşterea *Salmonella,* în timp ce extractele care au fost preparate direct din căpşuni, zmeura ş.a. au inhibat puternic *Salmonella* şi *E. coli*.

În multe cazuri, substanţele antimicrobiene nu pot avea niciun efect până la depăşirea unei concentraţii critice. Extractele de cimbru au fost utilizate la diferite concentraţii pentru a inhiba *Salmonella typhimurium* de către Raibaudi [12]. Aceşti cercetători au descoperit că există o concentraţie critică în care extractul avea efect antimicrobian, iar la concentraţii mai mici, compuşii fenolici nu aveau activitate antimicrobiană. Cercetătorii consideră că compuşii fenolici pot sensibiliza membrana celulară şi satura locurile de acţiune, ca urmare, celula suferă o vătămare gravă, provocând colapsul membranei.

În timpul procesării alimentelor, de multe ori se creează o cantitate mare de subproduse, inclusiv tescovină din fructe, seminţe, coji, etc. Deşi aceste produse secundare au fost, de obicei, deşeuri reconsiderate, unele studii au arătat că cojile, seminţele, cojile şi sâmburii sunt surse promiţătoare de

componente valoroase precum compuşi fenolici (polifenoli, taninuri, şi flavonoizi) şi multe alte componente bioactive care au mai multe funcţionalităţi, inclusiv activitate antimicrobiană.

Conţinutul polifenolilor este mare şi în unele subproduse vegetale (tescovină din fructe, seminţe, coji, etc.), care sunt disponibile în cantităţi mari şi la costuri reduse, dar sunt utilizate frecvent doar ca furaje sau îngrăşăminte. Utilizarea lor ca aditivi alimentari ar putea ajuta industria să rezolve problemele de mediu legate de eliminarea acestor materiale şi să creeze noi surse de antioxidanţi naturali [15]. Agourram A. şi colaboratorii [1] au studiat potenţialul antimicrobian al subproduselor obţinute din diferite fructe şi legume (mere, rodii, struguri, coarne, măceş,alune, cartofi, etc.) asupra unor microorganisme ce alterează alimentele sau sunt agenţi ai infecţiilor alimentare: *Listeria monocytogenes, Staphylococcus aureus, Bacillus cereus, Lactobacillus sakei, Lactococcus lactis, Staphylococcus xylosus, Salmonella, Pseudomonas fluorescens, Escherichia coli, Escherichia coli, Pseudomonas aeruginosa* şi *Serratia marcescens*. Cojile de rodii şi mere au arătat cea mai mare putere de inhibiţie a *Staphylococcus aureus* şi *Pseudomonas fluorescens*, datorită conţinutului înalt de polifenoli. Extractele din coajă de rodie au active împotriva a unsprezece specii bacteriene.

Extractele din coajă şi tescovină de mere au fost active împotriva a opt şi respectiv a cinci microorganisme. Extractele din coaja de mere în acetonă au inhibat inclusiv, *Staphylococcus aureus, Bacillus cereus, Pseudomonas aeruginosa, Escherichia coli şi Salmonella spp*. Extractele de coajă au prezentat o activitate antibacteriană mai înaltă decât pulpa, în funcţie de proprietăţile lor biochimice [5].

Polifenoli din subprodusele de fructe şi legume au activităţi antimicrobiene, în special împotriva *Staphylococcus aureus*, un important agent patogen alimentar şi *Pseudomonas fluorescens*, un microorganism de alterare. Extractele în apă a cojilor de cartof liofilizate, conţinând acizi clorogenic, cafeic, galic şi protocatechuic, au fost bactericide împotriva unor bacterii Gram negative şi doar bacteriostatic împotriva celor Gram pozitive [13]. Sunt necesare studii suplimentare pentru a evalua posibilitatea utilizării acestor subproduse de fructe şi legume ca aditivi naturali pentru a creşte siguranţa şi valoarea lor nutritivă.

Extractul din tescovină de struguri în etanol inhibă creşterea bacteriilor *Enterobacteriaceae, S. aureus, Salmonella,* a drojdiilor şi mucegaiurilor în pateul de bovină pe parcursul a 48 ore de păstrare la 4 C, ceea ce indică faptul că tescovina poate fi o alegere bună pentru extinderea termenului de valabilitate microbiologică a produselor alimentare [13].

Proprietăţile antimicrobiene ale tescovinei de măsline şi a pulberii din suc de măsline au fost cercetate de Friedman şi coautorii [6] folosind un test cantitativ de activitate bactericidă împotriva agenţilor patogeni alimentari *Escherichia coli, Listeria monocytogenes, Salmonella enterica* şi *Saphylococcus aureus*. Rezultatele au indicat faptul că tescovina de măsline are o activitate inhibatoare similară cu pulberea din suc de măsline datorită prezenţei compusului fenolic oleocantal.

Încorporarea de antimicrobiene în sistemele alimentare. Antimicrobiene din alimente pot fi adăugate sub diferite forme pentru a controla creşterea microorganismelor patogene şi de alterare şi a prelungi termenul de valabilitate a produsului.

Incapsularea. Galatul de epigalocatechină (EGCG)a fost identificat ca polifenolul major din ceai. În prezenţa temperaturii relativ ridicate, a concentraţiilor de oxigen şi a pH-ului, EGCG se oxidează. Prin urmare, au apărut mai multe abordări, inclusiv încapsularea, pentru protecţia sa efectivă împotriva degradării. Liang, J. şi colaboratorii [8] au încapsulat *galatul* de epigalocatechină (EGCG) într-un material fabricat din nanoparticule de chitozan şi zeină. Această încapsulare complexă a îmbunătăţit considerabil proprietatea de eliberare controlată a EGCG şi a demonstrat că metoda poate fi pentru suplimentarea alimentelor cu polifenoli. Sunt necesare însă cercetări

suplimentare înainte de a utiliza acest nano-complex ca material activ pentru filmele comestibile. Alte metode pot fi dispersia compuşilor fenolici în polimerul de ambalare şi acoperirea sau scufundarea pentru obţinerea învelişurilor şi filmelor comestibile ce servesc ca purtători de compuşi fenolici şi sunt în contact direct cu suprafaţa alimentelor.

Concluzii

Polifenolii de origine vegetală sunt larg răspândite în alimente şi au diverse efecte biologice, inclusiv activităţi antioxidante, anticarcinogene, antiinflamatorii şi antimicrobiene. Unii compuşi fenolici inhibă diferite microorganisme patogene sau de alterare şi pot fi utilizaţi în industria alimentară în calitate de conservaţi naturali, cu care se fortifică produsele prin încapsularea polifenolilor sau utilizarea lor în calitate de componente antimicrobiene în ambalajele active. Sunt necesare însă cercetări suplimentare înainte de a substitui conservanţii sintetici cu cei naturali, inclusiv cu polifenoli.

REFERINŢE BIBLIOGRAFICE:

[1] Agourram, A., Ghirardello, D., Rantsiou, K., Zeppa, G., Belviso, S., Romane, A., Giordano, M. Phenolic content, antioxidant potential, and antimicrobial activities of fruit and vegetable by-product extracts. *International Journal of Food Properties*, 2013, v.*16*, nr. 5, p. 1092-1104.

[2] Bouarab Chibane, L., Degraeve, P., Ferhout, H., Bouajila, J., Oulahal, N. 2019, Plant antimicrobial polyphenols as potential natural food preservatives. *Journal of the Science of Food and Agriculture*, *99*, nr4, p.1457-1474

[3] Carocho, M., Barreiro, M. F., Morales, P., Ferreira, I. C. 2014. Adding molecules to food, pros and cons: A review on synthetic and natural food additives. *Comprehensive reviews in food science and food safety*. v. *13*, nr. 4, p. 377-399

[4] Chan, C. L., Gan, R. Y., Shah, N. P., Corke, H. 2018. Polyphenols from selected dietary spices and medicinal herbs differentially affect common food-borne pathogenic bacteria and lactic acid bacteria. *Food control*, V.*92*, p. 437-443.

[5] De Sotillo, D. R., Hadley, M., Wolf-Hall, C. 1998 . Potato peel extract a nonmutagenic antioxidant with potential antimicrobial activity. *Journal of food science*. v. *63*, nr. 5, p. 907-910.

[6] Friedman, M., Henika, P. R., & Levin, C. E. 2013. Bactericidal activities of health-promoting, food-derived powders against the foodborne pathogens Escherichia coli, Listeria monocytogenes, Salmonella enterica, and Staphylococcus aureus. *Journal of food science*, v. *7, nr.*2, M270-M275.

[7] Li, A. N., Li, S., Zhang, Y. J., Xu, X. R., Chen, Y. M., Li, H. B. 2014. Resources and biological activities of natural polyphenols. *Nutrients*. v. *6*, nr.12, p. 6020-6047.

[8] Liang, J., Yan, H., Wang, X., Zhou, Y., Gao, X., Puligundla, P., Wan, X. 2017. Encapsulation of epigallocatechin gallate in zein/chitosan nanoparticles for controlled applications in food systems. *Food chemistry*, v.*231*, p.19-24.

[9] Mahboubi, A., Kamalinejad, M., Ayatollahi, A. M., Babaeian, M. 2014. Total phenolic content and antibacterial activity of five plants of Labiatae against four foodborne and some other bacteria. In: *Iranian journal of pharmaceutical research: IJPR*. V. 13, №. 2, p. 559

[10] Martillanes S., Rocha-Pimienta J., Cabrera-Bañegil M., Martín-Vertedor D., Jonathan Delgado-Adámez. 2017. Application of Phenolic Compounds for Food Preservation: Food Additive and Active Packaging/ Phenolic Compounds - Biological Activity. Publisher: *InTech*., p. 39-58

[11] Puupponen-Pimiä R., Nohynek L., Meier C., Kähkönen M., Heinonen M., Hopia A. et al. 2001. Antimicrobial properties of phenolic compounds from berries. *Journal of Applied Microbiology*. v. 90, p. 494–507.

[12] Raibaudi R. M., Fortuna R. S., Belloso O. M. 2006. Uso de agentes antimicrobianos para la conservación de frutas frescas y frescas cortadas //Universidad de Leida.

[13] Sagdic, O., Ozturk, I., Yilmaz, M. T., Yetim, H. 2011. Effect of grape pomace extracts obtained from different grape varieties on microbial quality of beef patty. *Journal of food science*. v. *76*, nr. 7, p. M515-M521.

[14] Serra, A. T., Matias, A. A., Nunes, A. V., Leitão, M. C., Brito, D., Bronze, R., Duarte, C. M. In vitro evaluation of olive-and grape-based natural extracts as potential preservatives for food. *Innovative food science & emerging technologies*, 2008, v. *9*, nr. 3, p.311-319.

[15] Virot, M., Tomao, V., Le Bourvellec, C., Renard, C.M.C.G., Chemat, F. 2010.Towards the industrial production of antioxidants from food processing by-products with ultrasound-assisted extraction. *Ultrasonics Sonochemistry*. V. 17, p. 1066–1074.

PRESIUNEA UMANĂ ASUPRA COMPONENTELOR DE MEDIU - EFECTE DISTRUCTIVE

HUMAN PRESSURE ON ENVIRONMENTAL COMPONENTS - DESTRUCTIVE EFFECTS

Prof.univ.dr. Florina BRAN, ASE Bucureşti
Prof.univ.dr. Roxana SARBU, ASE Bucureşti
Drd. Valentin LAZĂR, ASE Bucureşti
Lect.univ.dr Elena Ecaterina NICOLAE, ASE Bucuresti

ABSTRACT. *Mediul înconjurător reprezintă mediul natural care a fost transformat de-a lungul timpului de către oameni. Acesta este format din relief, apă, aer, vegetaţie şi sol ce reprezintă elementele mediului natural în care şi-a pus amprenta omul. Fiecare element are un rol extrem de important în formarea mediului natural.*

Toate aceste elemente care formează mediul înconjurător, sunt în legătura unele cu altele: clima este influenţată de relief, clima şi relieful determină răspândirea vegetaţiei şi faunei pentru a păstra mediul natural.

De-a lungul timpului, omul a transformat mediul natural prin crearea de aşezări, format terenuri, drumuri şi uzine. Ideea este că mediul natural poate ajuta şi poate fi în ajutorul omului, cu condiţia de a nu fi distrus de acesta, dar din păcate, există foarte multe exemple prin care plantele, animalele au fost distruse sau de poluare a apei, solului şi a aerului.

Prin prezentul articol ne propunem să aducem în atenţie presiunea umană asupra componentelor de mediu şi căi de acţiune viitoare ce pot permite o dezvoltare sustenabilă.

Cuvinte cheie: *mediul, presiunea umană, dezvoltare sustenabilă.*

INTRODUCERE

Când se vorbeşte de poluarea mediului natural, se face referire la poluare, dar din nefericire, omul afectează mult mai mult mediul natural. Dezvoltarea producţiei materiale, a populaţiei, creşterii cerinţelor de energie, de materii prime pentru industrie şi produse alimentare din ultimii ani, au accentuat conflictul dintre om şi natură ce au avut urmări tot mai serioase asupra echilibrului ecologic al planetei.

Creşterea demografică este un prim factor ce a pus presiune pe mediul natural, care după al II-lea război mondial, s-a mărit considerabil. De la 2 miliarde de locuitori în anul 1925, populaţia a ajuns la 3 miliarde în anul 1950, 4 miliarde în anul 1985 şi 6 miliarde în anul 2000. Se estimează că populaţia planetei va ajunge la 10 miliarde de locuitori în anul 2030.

Industrializarea, urbanizarea şi dezvoltarea producţiei şi consumului în masă de produse, au avut urmări negative prin risipele de resurse naturale, prin degradarea mediului, poluarea apei, aerului şi a solului. În urma acestora, s-au format echipe specializate de supraveghere, legislaţii ce au rolul de a proteja mediul şi măsuri de a penaliza cazurile ce încalcă legea asupra mediului natural (Bran, F.; Rojanschi, V.; Diaconu, G, 1997)

Poluarea este una dintre căile de deteriorare a mediului natural. Poluarea reprezintă pătrunderea poluanţilor naturali şi artificiali în mediul natural ce rezultă din activitatea umană: industrie, agricultură, transport, ce reprezintă deşeuri ale activităţii umane.

Exemple de poluare:

- Administrarea îngrăşămintelor chimice ce pot avea efecte negative asupra mediului înconjurător prin pătrunderea substanţelor în pânza de apă freatică urmând să ajungă în fântâni sau izvoare ce ameninţă sănătatea oamenilor şi a animalelor;

- Petrolul afectează mările şi oceanele în urma accidentelor, acesta fiind rezistent la acţiunea bacteriilor şi persistă mult la suprafaţa apei ce împiedică difuzarea oxigenului în apă.

- Transportul de energie poate polua de asemenea prin intermediul reţelelor electrice de tensiune:

  - Poluare sonoră;
  - Poluare vizuală;
  - Poluare electromagnetică;
  - Poluare psihică.

Poluarea este una dintre căile de a deteriora mediul dar există şi alte surse de degradare ce provin din activitatea umană. Supraexploatarea bogăţiilor subsolului, pădurilor, păşunilor, solului, plantelor şi animalelor au efecte negative. De aceea s-a ajuns la reducerea bogăţiilor solului, suprafeţele acoperite de păduri, distrugerea de sol şi la dispariţia a numeroase specii de animale şi plante, alunecări şi surpări de teren.

CONSTATĂRI

Câteva zone din Europa Centrală şi Europa de Est se confruntă cu o problemă serioasă în ce priveşte mediul: poluarea aerului şi a apei din cauza oraşelor cu activităţi industriale intense, centrale electrice şi o concentrare pe locuinţe şi vehicule. Polonia, Ucraina şi Rusia sunt zonele întinse ce sunt vulnerabile la poluare.

CALITATEA AERULUI

Poluarea aerului este probabil cea mai gravă formă de poluare din punct de vedere al sănătăţii. Poluarea aerului este mai dificil de evitat şi controlat decât poluarea apei. Aceasta dăunează sănătăţii omului, construcţiile şi mediul natural. Problema de poluare a mediului trebuie să fie o prioritate pentru politica de protecţie a mediului.

Poluarea aerului duce la ploi acide, din cauza emisiilor de SO2 şi NO2 ce produc daune pădurilor şi lacurilor. Impactul ploilor acide nu este direct, acesta depinde de condiţiile climatice, biologice, geologice ce determină regimul pluviometric şi capacitatea solului de a atenua aciditatea. Poate avea implicaţii importante în prioritizarea reducerii poluării trans-frontieră.

În fosta Uniune Sovietică, poluarea aerului în principalele oraşe a scăzut cu 10% în cursul anilor 80, nivelul emisiilor poluante scăzând cu 20-30% în Polonia şi cu 14-45 în Bulgaria, dar există şi anumite zone urbane unde poluarea a scăzut chiar si mai mult.

EFECTE DISTRUCTIVE ALE POLUĂRII AERULUI

Folosirea cărbunelui de proastă calitate în gospodării şi întreprinderi mici presupune o importantă poluare a aerului. Fumul şi funinginea ce provine din coşurile joase sunt dăunătoare sănătăţii.

Oraşele unde se exploatează cărbunii, populaţia este expusă la niveluri ridicate ale emisiilor de particule fine şi gaze ce provin de la sobe cu cărbuni ce sunt folosite pentru încălzire în locuinţele pentru încălzirea spaţiilor de lucru şi pentru alte procese tehnologice.

Aceste sobe nu au vreo formă de protecţie pentru reducerea poluării. În Polonia, 46% din emisiile de funingine şi pulberi provin din sobele ce ard cărbune de slabă calitate. În fosta Uniune Sovietică, gazul natural a ajutat la reducerea poluării provenite de la sobele gospodăriilor în oraşele unde se exploatează cărbunele.

Fumul ce provine din arderea cărbunelui de slabă calitate (întreprinderi sau gospodării), este nociv pentru sănătate.

CALITATEA APEI

Multe râuri din Europa Centrală şi de Est sunt poluate în special cu deşeuri organice şi metale grele, micro-poluanţi din deversările industriale şi menajere care au fost tratate numai parţial sau deloc. Cu toate acestea, puţine râuri sunt din punct de vedere biologic moarte fiind mai curate decât anii trecuţi.

Deşi se pune accent pe sursele mari de poluare a apei, cum ar fi industriile sau sistemele municipale de canalizare, ar fi cazul să se pună accent pe sursele difuze cum ar fi scurgerile de pe terenurile agricole ce sunt responsabile pentru cea mai mare cantitate de substanţe nutritive din lacuri şi râuri.

Poluarea apei presupune modificarea compoziţiei sau a stării apei provenite dintr-o sursă astfel încât apele devin mai improprii utilizării în stare naturală. Calitatea apei nu trebuie să fie considerată o problemă a mediului înconjurător, ea mai degrabă trebuie să fie în relaţie cu modul de folosire al apelor. Condiţiile de calitate decise variază de la o utilizare a apei la alta precum şi cât de multă apa poate fi folosită variază de la o ţară la alta. Ideea de apă curată şi de apă murdară are un caracter parţial. Există zone în care apa care se regăseşte în stare naturală poate fi nepotrivită folosirii datorită condiţiilor de calitate nefavorabile.

Poluarea afectează apa din natură. Sunt foarte multe modalităţi pentru substanţele poluante de a pătrunde în apa din oceane sau mări, apa subterană, apa atmosferică sau apa scursă deasupra solului. Poluarea apelor a crescut extrem de mult în ultimii ani, mai ales în acele regiuni de pe glob in care industria şi populaţia s-au dezvoltat într-un ritm rapid, fără a se lua vreun fel de protecţie pentru prevenirea înrăutăţirii calităţii apelor.

Din cauza intervenţiei omului în natură şi sporirea substanţelor poluante în ape, calitatea apei se modifică ducând la un dezechilibru al mediului înconjurător. (Rojanschi, V.; Bran, F.; Iosif, G.; Filon T., 1998)

Apa se poate caracteriza fizic după culoare, turbiditate, temperatură sau suspensii. Temperatura ridicată măreşte viteza procesului de oxidare al impurităţilor, scăzând în acelaşi timp oxigenul şi solubilitatea gazelor din apă oprind procesul de oxidare. Prin deversări de ape, mărind temperatura apei se produce o poluare termică a apei ce scade productivitatea apelor. Apa peste 20 grade C, va produce o toxină ce are impact negativ asupra faunei numită *Clostridium botulinum*. Culoare şi turbditatea apei determină cantitatea de lumină primită care în cele din urmă duce la apariţia algelor. Suspensiile pot ameninţa modul de viaţă al vietăţilor acvatice prin absorbţia unor poluanţi.

Caracterizarea apei din punct de vedere chimic constă în conţinutul următoarelor substanţe:

- clorura de sodiu (populaţia acvatică depinde de această caracteristică, poluarea poate
- apărea în îmbinării întâlnirii apei sărate cu apa dulce);
- substanţele organice oxidabile (consumă oxigenul dizolvat în apă, necesar vietăţilor acvatice);
- oxigen dizolvat (important pentru organismele aerobe);
- conţinutul de nutrienţi: azotul şi fosforul total (determină dezvoltarea algelor care diminuează conţinutul în oxigen dizolvat).

EFECTE DISTRUCTIVE ALE POLUĂRII APEI

Contaminarea apelor de suprafaţă cu ape uzate are următoarele efecte:

- modificarea calităţilor fizice prin schimbarea: culorii, temperaturii, conductibilităţii electrice, radioactivităţii, prin formarea de depuneri de fund, de spuma sau de pelicule plutitoare;
- modificarea calităţilor organoleptice;
- modificarea calităţilor chimice prin schimbarea pH-ului, durităţii, reducerea cantităţii de oxigen datorata substanţelor organice aduse de apele uzate, creşterea conţinutului de substanţe toxice;
- distrugerea florei, faunei si dezvoltarea cu precădere a unor anumite bacterii printre care se pot găsii numeroşi agenţi patogeni.

Spălarea rezidiurilor depozitate pe sol din cauza precipitaţiilor drept în râuri. Mari cantităţi de reziduri fecaloid-menajere din oraşele canalizate se revarsă în apele curgătoare. Detergenţii sintetici şi insecticidele alterează calitatea apei, afectând şi fauna acvatică. Substanţele chimice nocive se pot infiltra în sol ce ajung până la pânza de apă subterană.

CALITATEA SOLULUI

Solul reprezintă unul dintre cele mai complexe sisteme de pe Terra, de o importanţă fundamentală pentru susţinerea vieţii. Într-adevăr, solul, respectiv învelişul de sol, constituie o foarte importantă resursă naturală a planetei, un mijloc de producţie in agricultura şi silvicultura, un obiect al activităţii omului şi principala sursa de obţinere de produse agroalimentare, ce oferă valoarea naturii şi a societăţii.

Solul contribuie la asigurarea securităţii alimentare, un factor primar de care depind calitatea şi cantitatea produselor ce sunt necesare viţuitoarelor. Solul are şi un rol esenţial al solului în îndeplinirea unor funcţii şi servicii necesare viţuirii. Solul prezintă proprietăţile generale de receptivitate a condiţiilor de mediu şi de reactivitate la modificări ale acestora sau faţă de acţiuni de perturbare a solului. Solul şi calitatea lui apare ca un indicator ce arată starea şi evoluţia mediului ambiant. Calitatea solului este determinate de procese fizice, chimice, biologice şi intensitatea dezvoltării lor. Se foloseşte o serie de proprietăţi ale solului ce sunt semnificative.

Aceste proprietăţi măsurate formează setul de indicatori pe care se bazează evaluarea calităţii:

Indicatori fizici:

- Textura şi structura ce influenţează reţinerea şi transportul apei şi substanţelor;
- Adâncimea solului si înrădăcinarea; influenţează fertilitatea, eroziunea solului şi stabilitatea reliefului;
- Capacitatea de reţinere a apei.

Indicatori chimici:

- Conţinutul total de materie organică;
- Conţinutul total de materie organică activă;
- pH-ul;
- Conductivitatea electrică.

Indicatori biologici:

- Numărul de macroorganisme (reflect activitatea organismelor din sol, mai ales a viermilor de pământ);
- Azot mineralizabil potenţial;

- Respiraţia specifică (reflect activitatea microbiologică pe unitatea de biomasă microbiană).

EFECTE DISTRUCTIVE ALE POLUĂRII SOLULUI

Pe sol se adună în cantităţi uriaşe gunoaie să aibă consecinţă directe asupra aşezărilor omeneşti. Procesul de degradare a factorilor de mediu de pe întinsul globuli a avut în ultima perioadă o evoluţie în gradul de poluare.

Cauza poluării sunt reprezentate de reziduurile ce nu au fost evacuate în apa sau aer, acoperă solul şi degradează terenurile fertile agricole. Solul este supus acţiunii poluării din aer şi apă, fiind locul unde se adună poluanţii.

Exemple ale poluării solului:

- Aruncarea ţigărilor sau ambalajelor de plastic pe sol;
- Scurgerea de ulei din vehiculele ce circulă pe câmp;
- Depozitarea deşeurilor solide;
- Folosirea sistemelor extinse de irigaţii;
- Depuneri atmosferice de substanţe toxice produse în urma activităţilor oamenilor;
- Folosirea în exces a îngrăşămintelor şi pesticidelor în agricultură.[1]

DEŞEURI

Deşeurile sunt resturi material ce au fost rezultate dintr-un proces tehnologic în scopul creării unui produs, ce nu mai sunt de folos, adică nu mai pot fi valorificate pentru a realiza produsul respective, aşa că acestea se elimină.

Deşeurile pot fi substanţe, obiecte, resturi de materie primă provenite din activităţi economice, industriale, menajere sau de consum.

Activitatea umană reprezintă o sursă de producere a deşeurilor.

1. *Hârtia* – Anual sunt folosite milioane de tone de hârtie pentru diferite activităţi. Fabricarea hârtiei prezintă două inconveniente: este produsă din materie lemnoasă care se obţine prin tăierea copacilor şi cantitatea mare de energie ce se foloseşte la fabricarea acesteia. Pentru reciclarea hârtiei în schimb, se foloseşte doar 50% din cantitatea de energie folosită pentru fabricare.

2. *Plasticul* – Este fabricat din materii prime epuizabile, cum ar fi gazul natural, petrolul sau cărbunele. Are o folosită foarte largă, cum ar fi ambalajele. Partea nefavorabilă a plasticului este că nu este biodegradabil, acesta rezistând în mediu perioade foarte lungi de timp.

3. *Sticla* – fabricate din nisip şi necesită o cantitate foarte mare de energie. La fel ca şi hârtia, necesită o cantitate mult mai mica de energie pentru reciclare. Re-fabricarea sticlei din reciclate, economiseşte 1/3 din energia folosită prima oară.

4. *Metale* – nenumeroase bunuri şi ambalaje sunt fabricate din metale (oţel, tablă, aluminiu). Acestea se obţin din prelucrarea minereurilor, ceea ce determină o mare poluare prin energia utilizată şi prin deşeurile industriale ce rezultă în urma procesului. Reciclarea aluminiului economiseşte 95% din energia producerii lui.

5. *Materiale textile* – hainele vechi spre exemplu pot fi refolosite ca şi ajutoare pentru săraci sau crearea unor noi haine[2]

[1] www.poluarea.wordpress.comm, Poluarea.
[2] Camelia Căpătînă, Cristinel Racoceanu, Deşeuri, Editura Matrix ROM, Bucuresti, pg 24,25

EFECTE DISTRUCTIVE ALE POLUĂRII DEŞEURILOR

Depozitele de deşeuri se numără printre poluanţii mediului şi a sănătăţii umane. Cele mai importante poluări determinate de depozitele de deşeuri sunt următoarele:

- poluarea aerului;
- poluarea apelor de suprafaţă;
- modificarea naturii şi disconfort vizual;
- modificări ale solului.

Poluarea aerului prin mirosul neplăcut este foarte sesizabil în zonele urbane. Depozitele de deşeuri neimpermeabilizate de deşeuri urbane sunt de multe ori vinovaţii poluării apei subterane cu nitriţi şi nitraţi şi nu numai. Atunci când se construieşte un depozit de deşeuri, se renunţă la intre 30-300 specii/ha, fără a lua în calcul populaţia microbiologică a solului, terenul fiind scos din circuitul natural sau economic pentru un timp de 30-50 ani. Devin dominante speciile din zonele poluate, mamiferele, păsările şi insectele abandonând locul, aceştia fiind înlocuiţi de şobolani sau ciori ce îşi găsesc hrana în gunoaie.

Cu toate că efectul asupra florei şi faunei este limitat în timp la durata exploatării depozitului, nu se va putea restabili echilibrul biologic iniţial, biosistemul fiind deja modificat, ireversibil.

Aceste practice de colectare, transportare a deşeurilor urbane, încurajează înmulţirea şi diseminarea agenţilor patogeni şi a vectorilor acestora: ciori, câini ai străzii, şobolani, insecte.

Deşeurile, constituie un risc pentru mediu şi sănătatea umană din cauza conţinutului lor în substanţe toxice cum ar fi metale grele, pesticide, uleiuri uzate, solvent.

Problema cea mai dificilă o reprezintă materialele mai periculoase care sunt depozitate laolaltă cu deşeurile solide din zona urbană cum ar fi nămoluri toxice, produse petroliere, reziduuri de la vopsitorii. Această problemă poate genera apariţia unor combinaţii inflamabile, chiar explosive, dar, prezenţa reziduurilor menajere uşor degradabile poate facilita descompunerea materialelor periculoase şi poate reduce poluarea mediului.[1]

Iazurile de decantare, haldele de steril minier, haldele de zgură şi cenuşă afectează mediul înconjurător prin următoarele:

- distrugerea solului vegetal:
- distrugerea florei;
- distrugerea faunei;
- scoaterea unor terenuri din activitatea sectorului agro-silvic;
- distrugerea suprafeţelor scufundate (arta sau construcţii);
- praful/pulberi care sufocă vegetaţia şi au urmări nefavorabile ce degradează aspectul natural al regiunii;
- influenţarea negative a posibilităţilor de turism şi recreere.

Unele depozite de deşeuri nu dispun de dotări cum ar fi folie geo sintetică de etanşare, folie de etanşare din polietilenă cu densitate mare, sisteme de captare şi monitorizare a levigatului sau sistem de captare şi pompare a biogazului.[3]

POLUARE RADIOACTIVĂ

Omul se face vinovat de poluarea radioactivă. Experienţele nucleare, deşeuri radioactive depozitate şi emanaţiile de la centrele nucleare unde s-au produs accidente (Cernobîl-Ucraina), sunt un foarte mare pericol pentru viaţa oamenilor şi animalelor.

[3] www.mmediu.ro, Impactul deşeurilor asupra mediului

Cei mai periculoşi radio nuclizi sunt cei de viaţă lungă emişi de reactoarele nucleare: stronţiul 90 rezistă 28 de ani, cesiul 137 de ani sau chiar şi mai mult. Aceste elemente radioactive se concentrează în sol, de unde trec uşor la plante şi animale. De exemplu, în zona de Nord a Europei şi Americii, unde s-au făcut experienţe nucleare, lichenii depozitează cesiu radioactiv, iar renii, care se hrănesc cu licheni, depozitează la rândul lor izotopi. Consumând carne de ren, laponii s-au încărcat cu izotopi radioactivi de zeci de ori mai mult decât alte populaţii din N ce nu au fost contaminate nuclear.

Radiaţiile sunt o formă de manifestare a energiei, un fenomen de emisie spontană a unor radiaţii de către nucleele unor atomi. Radiaţiile au efecte şi utilizări foarte diverse. Ele pot fi folosite în diagnoza şi tratarea unor boli dar în doze ridicate efectele radiaţiilor sunt negative asupra organismului. Aceste substanţe emit radiaţii: alfa, beta şi gama.

EFECTE DISTRUCTIVE ALE POLUĂRII RADIOACTIVE

Efecte ale poluării radioactive asupra organismului uman:

- leziuni cutanate;
- leziuni oculare;
- sterilitate temporară sau definitivă;
- iradiere în primele luni de sarcină ce pot duc la malformaţii congenitale;
- cancer.[4]

DIRECŢII PENTRU REDRESARE ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII DURABILE

Conceptul de durabilitate provine din literatura de specialitate, referindu-se la modelul de utilizare a resurselor. Gestiunea unei resurse se defineşte drept durabilă dacă nu se exagerează în exploatarea sa peste un anumit prag.

Dezvoltarea durabilă înseamnă, de exemplu, pescuitul în mare respectând ciclul natural de reproducere al peştilor şi prin urmare a lăsa posibilitatea altora de a continua această activitate.

Tema durabilităţii se referă la resursele naturale regenerabile, adică acelea care au capacitatea de a se reproduce sau de a se regenera: fauna oceanică, pădurea, solul. Punctul final al procesului este dezvoltarea durabilă fiind vorba de un ansamblu de mai multe componente, în care categorii diferite ca si durabilitatea şi dezvoltarea dau viaţă unor uniuni complexe.

Dezvoltarea durabilă este o strategie prin care comunităţile caută căi e dezvoltare economică, beneficiind mediul înconjurător local sau care să aducă beneficii calităţii vieţii.

Dezvoltarea durabilă implică relaţia omului cu mediul înconjurător şi responsabilităţile generaţiei actuale faţă de generaţia viitoare.

Componentele strategice ale dezvoltării durabile şi acţiunile de întreprins în vederea trecerii eficiente de la o etapă la alta se înscriu într-un sens trigonometric, de la gestiunea producţiei şi serviciilor, prin gestiunea resurselor către gestiunea modificării.[5]

[4] www.cnaic.ro – Poluare radioactivă
[5] Vladimir Rojanschi, Florina Bran, Florian Grigore, Ioan Ildiko, Cuantificarea dezvoltării durabile, Editura Economică, 2006, pg 13,14

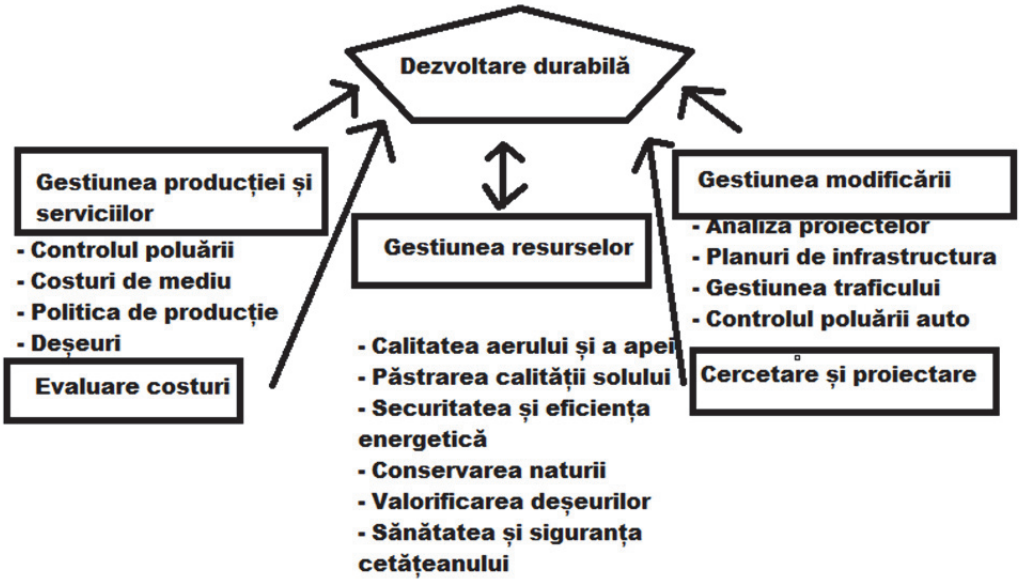


Figura 1. Componentele strategice ale dezvoltării durabile

Pentru realizarea condiţiilor de compatibilitate a celor patru sisteme, strategia dezvoltării durabile include, ca un element esenţial, simultaneitatea progresului în toate cele patru dimensiuni.

Pornind de la cei 5 factori (populaţia, resursele naturale şi mediul înconjurător, producţia agricolă, producţia industrială şi poluarea, strategia dezvoltării durabile îşi propune să găsească criteriile cele mai adecvate de optimizare a raportului nevoi.

Viziunea strategiilor privind dezvoltarea durabilă porneşte de la înţelegerea faptului că economia unei ţări, ca şi a tuturor ţărilor înseamnă mai mult decât suma părţilor componente, că modificările produse într-un subsistem sau altul antrenează schimbări de ansamblu profunde, în virtutea interdependenţei dinamice existente între componentele acesteia.[6]

CONCLUZII

Deteriorarea mediului ambiant este cauzată de: existenţa prea multor automobile, avioane cu reacţie şi nave de mare tonaj, a prea multor fabrici care funcţionează după tehnlogii vechi, poluante, mari consumatoare de materii prime, apă şi energie, fenomene care sunt determinante, în ultima instanţă, de necesităţi crescânde ale unei populaţii aflate în stare de explozie demografică şi îndeosebi de existenţa marilor aglomerări urbane.

Habitatul modern se caracterizează prin deteriorarea continuă a mediului sonor urban. Fiind unul dintre cei mai greu de influenţat agenţi de stres din mediu, zgomotul se profilează ca o prioritate pentru politicile integrate de mediu şi sănătate.

Rezultatele acţiunii de monitorizare a poluării sonore urbane, desfaşurate de către Institutul de Sănătate Publică Bucureşti, în colaborare cu compartimentele de specialitate din teritoriu, au evidenţiat o dinamică continuu ascendentă a nivelurilor expunerii de la valori medii de 50 de dB la începutul anilor 80 la aproximativ 70 de dB în 1999.

Construind fabrici şi uzine, dezvoltând oraşele şi transporturile, defrişând pădurile pentru a folosi lemnul şi a mări suprafeţele agricole, aruncând nepăsător în apă şi în aer cantităţi mari de

[6] Vladimir Rojanschi, Florina Bran, Florian Grigore, Ioan Ildiko, Cuantificarea dezvoltării durabile, Editura Economică, 2006, pg 21,25

deşeuri toxice omul a stricat echilibrul natural existent în mediul înconjurător, aşa încât uneori şi-a pus în pericol însăşi viaţa lui. În asemenea situaţie, fiinţa umană s-a văzut nevoită să ia atitudine pentru înlăturarea răului pe care l-a produs şi să treacă urgent la luarea unor măsuri pentru protecţia mediului înconjurător, pentru menţinerea în natură a unui echilibru normal între toţi factorii care compun mediul.

Pentru ca Pământul să rămână o planetă vie, interesele oamenilor trebuiesc corelate cu legile naturii.

BIBLIOGRAFIE

BRAN Florina, IOAN Ildiko, DINU Marin, MOCKESCH, *Mic Lexicon de Protecţie a Mediulu*i, Editura
BRAN, Florina; ROJANSCHI, Vladimir; DIACONU, Gheorghiţa - *Politici Ecologice*, Editura A.S.E, 1997;
CĂPĂTÎNĂ Camelia, RACOCEANU Cristinel, *Deşeuri,* Editura Matrix ROM, Bucureşti Economică, Bucureşti
ROJANSCHI, Vladimir ; BRAN, Florina ; GRIGORE, Florian; IOAN, Ildiko - *Cuantificarea dezvoltării durabile*, Editura Economică, 2006
ROJANSCHI, Vladimir; BRAN, Florina; DIACONU, Gheorghiţa - *Protecţia şi Ingineria Mediului*, Editura Economică, Bucureşti
ROJANSCHI, Vladimir; BRAN, Florina; IOSIF, Gh. N.; TODERIOU, Filon - *Economia şi Protecţia Mediului*, Editura Economică, Bucureşti
www.bp-soroca.md, Impactul omului asupra mediului înconjurător

HOW OPTIMAL IS BANK CREDIT RISK REPORTING?

1. Özgür MANAP
Çanakkale Onsekiz Mart University Ezine Vocational School Camikebir Mh. Küme Evleri Mevki Izmir Yolu 6. Km. Pk. 17600 Çanakkale, TURKEY Tel: +902866184525, Fax: +902866184546, e-mail: ozgurmanap@comu.edu.tr

2. Hasan GÜL
Çanakkale Onsekiz Mart University Ezine Vocational School Camikebir Mh. Küme Evleri Mevki Izmir Yolu 6. Km. Pk. 17600 Çanakkale, TURKEY Tel: +902866184525, Fax: +902866184546, e-mail: hasangul@comu.edu.tr

ABSTRACT

Banks forming the heart of the financial system ful fill an important ask in the in this processone of the important thing is carefully determine credibility of the credit user swith a flexibility. So, to meet in optimal point of monetary policy practice sand banking system profits, risk parameter should be carefully investigated and rationaly determined. Consequently, it could be contributed to efficiency of financial markets.

In this research, we have argued Turkish Banking System Credit Optimization With doing literature review.

***Keywords**: Banking System, Finance, Bank credits, Credibility, Risk*

***Jel Codes:** E42, E43, E44*

1.Introduction

Banks, as the most effective owner institutions of the real economy due to the flow of money, have the competence to directly affect economic life both in terms of their structure and decisions. In economies where financial markets are developed, the behavior of these institutions through various mechanisms; price level - consumption - production - will affect the employment chain. In other words, providing the required level of funding; at the same rate it will be an indicator of the success of these institutions. In spite of all banks, the concept of risk, which has a significant impact on the funding capacity of the financial system, puts pressure on the banking system on money supply in all cases: Thus, in this study, risk types and risk measurement parameters will be introduced at the theoretical level. In the last section, the most effective level of risk will be determined and redistributed within certain clusters. In addition; a healthy, systematic and consistent risk determination process will reduce or limit the impact of possible bank crises.

2.Material and Method

This is a literature study. Discussed with the help of literature.

3. Risk and Risk Factors for Banks

Essentially, prudence is an important element for banks. In this context, prudence, companies should be prepared for the undesirable situations that may occur and the system should be established accordingly. However, prudence must be reported as a minimum between the various combinations of values of profits and assets, and the maximum of possible combinations of debts and expenses reported [3]. In addition to these definitions, the summary situation that emerges is that prudence is built on less optimism. Therefore, the risk that forces the bank to prudence is also. Risk from a general perspective before bank risks: the likelihood of undesirable conditions for each person, organization and situation. It is possible to measure these possibilities according to their quantitative structure, to give degrees and to

take measures according to these degrees and to neutralize the risk. The likelihood of a loss is a natural situation for every company. This is called risk. There is always risk. The risk level also determines the level of structuring requirement for each case. İlhan [4] classified total risk into two categories as systematic and non-systematic risk. According to this, systematic risk is caused by risks such as market risk and interest rate which are not caused by the firm itself, but outside the firm and non-systematic risk consists of the internal risks of the firm [2].

In this context, both systematic and non-systematic risk for banks can be perceived as risks that affect each other continuously

Banking is basically a system of money that operates around certain rules. They collect deposits and give credit. These activities can be turned into an opportunity and more activities can be made with commercial profit. Of course, the breadth of these activities also affects the diversity and level of risk. Nevertheless, the main focus of the risk is the credit point. Here, the risk is concentrated on whether the loan is returned or not. Credit is the most important point where counter-structuring is necessary in risk.

Particularly the weak social discipline and high marginal consumption tendency and fully immature infrastructure of developing countries; These are some of the reasons why disinformation and moral collapse risks are higher than developments. Credit optimality is ensured by considering the risk at the superficial level and ignoring the basic elements.

3.1.Elements of Banking Risks

Banks want to be protected from risks by setting certain parameters together with scientific and technological infrastructure while lending. They also reflect the risk premium determined for the sterilization of their losses to the interest. At this point, the correct evaluation criteria will be determined to make an important contribution to the distribution of interest burden to economic units as little as possible. The right criteria will provide useful results, especially as a result of accurate and in-depth assessment of risk elements and dissemination into the system.

The most important risk factor for the banking system is composed of articles related to some of the negative effects of credit return. The most important of these is the information problem.

3.1.1. Information Problem

The economic unit that wants to use credit will turn to the options it needs in a combination of liquid and many changes. However, the decision they make may not always be correct. It is not the kind of problems that the credit user would like to explain to the lender, which might cause a disruption in the return of the money purchased to the bank. Thus, disinformation problem may arise. This will be the main source of the risk problem for banks.

Credit user; in order to provide the level of funds needed by the economic unit, the bank also imposes the risks it creates to the bank by being aware of these risks and reflects them to the interest rate in the form of risk premiums; however, since the rise in interest rates and money demand will also adversely affect credit demand, the effectiveness of the fund allocation on the macroeconomic level will be adversely affected and distort the overall picture.

The banking system has solved this problem to a great extent by using the technological infrastructure. The credit path and credit history (regularity in payment) are synthesized by a certain algorithm. This method, which operates quite effectively, also severely punishes the disruptions experienced by credit users and causes the credit needs to be not met for a long time. Particularly, periods of economic cycles cause significant agglomeration in this context.

3.1.2. Internal and External Economic and Political Cycles

The functioning of the banking system; it does not just go to the desired level with the perfect infrastructure of the financial system and all the requirements of the flow of funds are met; at the same time, the general economic situation and the political structure of the country in which it operates should be on a solid and stable basis, but these two mechanisms will necessarily show a cycle. At this point, the depth of ups and downs in this cycle will affect the risk structure of the banking system.

The internal conjuncture is dependent on the global system. In this context, it is known that there are two kinds of scientific effects. One of them is the domino effect and the second is the butterfly effect. The domino effect will show up on a global basis and the butterfly effect on a size basis. Considering the existence and effect of an external cycle in each formation; it can be said that the success of the banking system also depends on the external cycle. This cycle is integrated not only in the economic but also in the course of the international political structure.

3.1.2.1. Internal Cycles

Particularly in developing countries such as Turkey did not complete development stages, which are found to be continuous and have a deep cycle fluctuations. Within this structure, the level of risk that the banking system may be exposed to is reflected in the credit structure.

Turkey in 1994, 1998 and the period after the crisis in 2001 the Turkish banking system has achieved international innovations such as supervision and standardization [5] this means that the risk assessments of the related banks are updated.

The potential to be affected by internal cycles in the banking system depends on its financial structure and the fragility of portfolio diversity in risk factors. Thus, especially in developing countries, this situation occurs on a more slippery ground. Especially because of the economic and political crises triggering each other, it may make a functional negative contribution to the risks that the banking system will face in political instabilities. 2000 November 2001February crises are important examples in this respect [8]. In these crisis environments, there has been a hard bottom point by contributing to the downward movement of the economic cycles and the downward movement of the political cycle. The economic devastation of bank panics after this process; it is a good example of how the association structure of both the financial system and the real economic system is affected by political and economic cycles.

The increase in welfare loss in the real sector and in the aftermath of the real sector will be quite high with the cost of both the occurrence costs and recovery costs of the bank crises, and the cost of the desire to keep the risk level under constant control.

3.1.2.2. External Cycles

The interacting structure of the modern capitalist economic system; all countries will be particularly affected by the cycles of the economic plane in which the developed western European countries and the US play the leading role, as capital movements and global trade are effective and free.

Especially in countries where capital movements are freely operating, both foreign exchange risk and interest rate risk constitute risk factors simultaneously and thus functionally risk factor in external shocks in the banking system. As in any case, the bank must be prepared to neutralize the risk in terms of both its financial structure and portfolio diversity when a downward trend in the global trend is experienced. Here, interest rates are reflected in the deposit structure, creating a hamper for the efficient distribution of monetary resources, in other words, it causes the resources to be exploited by the global system through the risk channel that will increase the funding costs.

The only pillar of the global cycles is not economic. Furthermore, as can be seen in the historical process, international political military mobility is a risk factor. Although the problem can only be brought under the roof of the economy mainly due to the economic impact, it should also be evaluated in the cycle since it causes high speculative escape in sudden breaks. Particularly due to the recent mobilization in the world, global terror activities are more organized and stronger, and polarization in the world poses a serious risk factor for the banking system and financial markets. This situation leads to the emergence of new monetary flows and / or definitions in the world and it is included in the banking system as a risk function. In other words, unpredictability in the context of both economic and political developments

4. Reflections of Bank Risks on Interest Burden and Negative Externalities

In the first part of the study, the main risks to which the banking system is exposed are stated; need to know; This is the level of macroeconomic deterioration that will be caused by cost overlay for fund requesters to eliminate the burden.

It's unlikely for Turkey to maximum effect through 2002 to 2015, investment in statistical analysis covering the expected impact on investments of commercial loans is very limited, if he could put forth the [1] It is certain that an increase in interest rates adversely affects investment demand when it decreases the marginal productivity of capital. This will affect the effective distribution of resources and employment and income -consumption relationship negatively.

The current risk environment creates an increase in other costs to be incurred while providing loans. One of these is insurance expenses. Insurance companies in the current risk environment; as they do business with high premiums, it has a negative impact on resource allocation by reflecting on the costs of providing loans.

An increase in interest rates, especially in economies with high interest rate sensitivity of investments; manufacturing industry will result in a significant reduction in investment or scale-up investment movements[7]. Of course, this is not the only thing that can cause a shrinkage in the economy; The contraction in credit demand towards consumption demand will also create pressure on total demand and lead to a contraction in the economy with a dual effect. In other words, it will have an impact that will force the current macroeconomic outlook to decline.

4.1. Negative Externality as a Result of Interest and Exchange Rate Interaction

When the risk margin is added to the interest margin, which is the result of the combination of many factors under the leadership of the central bank and the motor power of the financial system and the influence of both its internal and global dynamics, the result is; will determine where to invest their own funds based on the earnings situation of global capital.

Rising interest rates will increase the amount of foreign capital and thus the amount of foreign currency (reserves) will cause profits to fall. However, although this decrease in profit will reduce production activities, it will again put negative pressure on the balance of payments that will increase import demand. Another pressure factor is the negative impact of exports due to the fall in profits. The reason for all of this is a highly fragile and unreliable accumulation of funds with a speculative movement.

Another risk factor is determined as currency risk. *"Most of the Turkish banks directed to "carry trade" operations by borrowing from foreign currency at low interest rate and lending as TRL credits at higher interest rates. But those operations were resulted as bankruptcy 1994 and 2001financial crisis. Carry trade can be defined as investing in a high-interest currency unit by borrowing from a low-*

interest currency. The profit obtained from a carry trade is the sum of the "interest rate difference between the investment (local) currency and the funding (foreign) currency" [9]

As can be seen, the interest burden not only perceives productive investments and encourages financial investments, but also leads to a bubble growth, making internal balances quite fragile. The problem doesn't just end there. It causes interest burden costs and an increase in the general level of prices, leading to a stagflationary macroeconomic disease.

6.Conclusion

A healthy financial system is only possible with a healthy banking system. Accordingly, it is of utmost importance that banks perceive and manage the risk element correctly. In the national and global crisis that may occur for the Bank, there must be an asset that can hold itself on the surface of the water. The Bank should be able to protect itself with the credit risk policy implemented until then and provide a risk reporting that will provide sufficient credit. In other words, it should ensure optimality in terms of risk[6].

The banking system, with its technical infrastructure and information network, is perhaps the most equipped and advantageous position in the sector. Taking a deeper effort in gathering information and developing measures for all risk elements mentioned in the study will contribute to a significant improvement both in terms of the banking sector and the real sector and thus to a more positive externality.

In assessing the risks of information, reverse selection and malicious intent, the bank should make it based on routine parameters and some more subjective criteria. this requires the development and recruitment of professionally trained customer credit representatives. In order to achieve this, the banking regulatory authority and the central bank have to agree on the legal basis.

Within the internal economic and political risks, the system should be able to observe the political transformation processes well, without deepening the level of prudence, and should prepare a portfolio distribution prepared for possible shocks.

The biggest risk to be created by external economic cycles is the exchange rate risk. Thus, banks should reduce their foreign exchange short positions to a vigilance position, especially when the crisis is on the agenda.

References

[1] Bağcı, E. Ergüven, E. (2016), "Relation Between Interest Rate, Inflation, Growth and Investment in Turkey, 2002-2015", IDSR Journal of Economics and Finance, Volume 7, Issue 5 ver. IV Sep.-Oct.,pp. 43-49
[2] Daveis, E. P. (1995) **Dept, Financial Fragility and Systemic Risk,** Clarendon Press-Oxford, pp. 23-28
[3] Gül, H. (2017) "The Importance Of Internal Control, In Bank Accountıng And The Proposal Of A Multıvarıable Model" Route Educational and Social Science Journal, Volume 4(7), December, pp. 161-174
[4] İlhan, B. (2017) "Has the Risk Perception in Turkish Stock Market Changed Intertemporally?, IIB International Refereed Academic Social Sciences Journal April-May-June Issue 26 Spring Summer, pp. 1-20
[5] Řepkova, I. Tufan, E. (2011) "Competitive Conditionsamong, theTurkish Banks, In Proceeding of the 5th International Scientific Conference, Finance and the Performance of firms in Science, Education and Practice, Zlín:Tomas Bata University, 2011, pp.389-399.
[6] Manap, Ö. (2018) "Bankacılık Sisteminin Riskinin Azaltılmasına Dönük Uygulamaların Etkinliği: Parametreleri ve değişimleri" 1. Uluslararası İksad Sosyal Bilimler Kongresi, 9-11 Mart, Mardin,pp. 432
[7] Prasad, E. S. Rajan, R. G. Subramanian, A. (2007) "Foreing Capital and Economic Growth" National Bureaus of EconomicResearch Cambridge, MA 02138, November, pp. 6-7
[8] Tunç, H. (2003) "The Lost Gamble: The 2000 and 2001 Turkish Financial Crises in Comparative Perspective" Turkish Studies, Routledge, pp. 32-33
[9] İlhan, B. (2019) "Carry Trade 2000'li Yıllarda Türkiye İçin Mümkün Mü?" Akademik Hassasiyetler, Mayıs 2019, Cilt:6 Sayı:11 s:202

GREENHOUSE GAS EMISSIONS AND THE QUALITY OF LIFE

EMISIILE DE GAZE CU EFECT DE SERĂ ŞI CALITATEA VIEŢII

Svetlana PLATAGEA GOMBOŞ, *Drd.*,
Academia de Studii Economice din Bucureşti,
România, Bucureşti, Piaţa Romană, 6, Tel.: +40213191900; www.ase.ro

Sorin Petrică ANGHELUŢĂ, *Dr.*,
Autoritatea Naţională pentru Calificări,
România, Bucureşti, Piaţa Valter Mărăcineanu, 1-3, Tel.: +40213130050; www.anc.edu.ro,
sorin.angheluta@gmail.com

Victor DUMITRACHE, *Drd.*,
Academia de Studii Economice din Bucureşti,
România, Bucureşti, Piaţa Romană, 6, Tel.: +40213191900; www.ase.ro

Silviu DIACONU, *Drd.*,
Academia de Studii Economice din Bucureşti,
România, Bucureşti, Piaţa Romană, 6, Tel.: +40213191900; www.ase.ro

Abstract:
The key component of people's quality of life is given by the environment in which they live. A sustainable economy is based on maintaining clean air and water and protecting natural habitats. Within the article, an analysis of the greenhouse gas emissions at the European Union level is presented. Due to the environmental policies applied by the European Union, air, water and soil pollution has been significantly reduced. In terms of quality of life it is important to the pursuit of environmental indicators that provide information on the natural environment. From this point of view, the degree of exposure of the urban population to air pollution is analyzed. Pollution and environmental problems have adverse effects on the health and well-being of a community.

Key words: *air pollution, European Union, greenhouse gas emissions, quality of life*

JEL CLASIFICATION: Q53, Q50

1. Introducere

Problemele de mediu au început să fie din ce în ce mai dezbătute. Prin politicile în materie de mediu aplicate de Uniunea Europeană, a fost redusă semnificativ poluarea aerului, a apei şi a solului. În acest sens, legislaţia de mediu a fost modificată de mai multe ori [EC, 2019a]. Sustenabilitatea este influenţată de condiţiile de mediu. Acestea au un impact direct şi asupra calităţii vieţii oamenilor.

Poluarea apei şi a aerului, dar şi poluarea prin substanţe periculoase şi zgomot afectează direct sănătatea umană. Totodată, dezastrele naturale şi schimbările climatice, pierderile de biodiversitate, transformările din ciclurile carbonului şi ale apei influenţează sănătatea ecosistemelor afectând indirect sănătatea umană. Anumite servicii de mediu, de care oamenii beneficiază, sunt influenţate de poluare. Condiţiile de mediu, prin facilităţile oferite, contribuie la alegerile pe care oamenii le fac în ceea ce priveşte alegerea locuinţei [EU, 2017].

În anul 2017, aproximativ 14,1% din populația Uniunii Europene s-a declarat expusă la poluare şi probleme de mediu. Valorile au variat între 26,5% în Malta şi 6,3% în Irlanda. Ponderea populației Uniunii Europene care a raportat că a fost expusă la poluare şi alte probleme de mediu a scăzut de la 17,1% în 2007 la 14,0% în 2012. Cu toate că media Uniunii Europene din anul 2017 este de 14,1%, între diferitele state membre valorile diferă mult. Astfel, Malta a înregistrat cea mai mare pondere. 26,5% din populația acestei țări a considerat că a fost expusă la poluare sau alte probleme de mediu. Valori ridicate s-au înregistrat şi în Germania (24,5%) şi Grecia (20,3%). De asemenea, în Letonia, Lituania, Slovenia, Bulgaria şi România, Malta şi Luxemburg, ratele de expunere la poluare sau alte probleme de mediu au fost peste media Uniunii Europene. Cele mai scăzute rate de expunere la poluare sau alte probleme de mediu s-au înregistrat în Danemarca, Finlanda, Suedia, Croația şi Irlanda.

Obiectivul stabilit de Organizația Mondială a Sănătății pentru PM10 este de 20 μg/m³. În 2017, populația urbană a Uniunii Europene a fost expusă la 21,6 μg/m³ de PM10. Se consideră că aproximativ o pătrime din povara globală a bolilor este asociată cu condițiile precare de mediu. Complexul de poluanți poate varia în timp, spațiu şi în concentrația aflată în substanțele chimice.

Acesta afectează calitatea aerului. Poluarea aerului are efecte adverse diferite asupra sănătății oamenilor. Caracteristicile acestora, susceptibilitatea biologică şi capacitatea lor de a face față riscurilor şi rezultatelor fac diferența între oameni [OECD, 2008]. Cele mai expuse categorii sunt copiii şi persoanele în vârstă. De asemenea, susceptibilitatea la impactul asupra sănătății creşte pentru persoanele care au afecțiuni cardiovasculare sau afecțiuni respiratorii preexistente. Totodată, lipsa unor îngrijiri medicale, precum şi statutul socio-economic scăzut, conduc la efecte adverse mai ridicate ale poluării aerului [OECD, 2011].

S-a constatat că utilizarea gazelor naturale este mai eficientă decât sistemul energetic bazat pe cărbune. Cu toate acestea, gazul natural nu poate oferi acele reduceri ale emisiilor de gaze cu efect de seră care să stabilizeze concentrațiile de gaze cu efect de seră în atmosferă la un nivel care să prevină interferențe antropice periculoase cu sistemul climatic [Xiaochun et al., 2016]. Prin efectele manifestate asupra mediului înconjurător, apar influențe directe asupra sănătății oamenilor.

Tendințele în ceea ce priveşte emisiile de gaze cu efect de seră sunt diferite pentru țările membre ale Uniunii Europene. Datorită evoluțiilor economice, țările baltice şi unele țări din centrul şi sud-estul Europei şi-au redus emisiile [EU, 2019].

Calitatea mediului natural are impact asupra calității vieții oamenilor. Între 2000 şi 2017, populațiile urbane din Uniunea Europeană au devenit mai puțin expuse la poluarea aerului cu particule. În 2017, în 12 din statele membre ale Uniunii Europene, expunerea populațiilor urbane la poluarea aerului cu particule a fost sub nivelul recomandat de Organizația Mondială a Sănătății [EC, 2019c].

Sursele care determină existența acestor particule în aer sunt multiple. Se pot enumera: motoarele diesel, instalațiile de energie pe cărbune, arderea combustibililor fosili, sobele de lemne. Starea de sănătate a persoanelor care sunt expuse la aceste particule poate fi influențată în mod negativ, calitatea vieții acestora deteriorându-se. Satisfacția vieții poate fi afectată de prezența în aer a unor particule aflate în concentrație ce la oferă calitatea de poluanți ai aerului.

Condițiile de mediu afectează direct sănătatea oamenilor prin gradul de poluare, dar şi indirect bunăstarea lor prin impact dat prețurilor proprietăților. Se consideră că până la 20% dintre toate decesele din Europa sunt cauzate de factorii de mediu. Chiar dacă există standarde ridicate pentru calitatea aerului, în multe oraşe nivelul de poluare este încă ridicat.

2. Emisii de gaze cu efect de seră

Se doreşte reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră care provin din activitatea umană. În cadrul Uniunii Europene, producţia şi consumul de energie generează cele mai ridicate emisii. Apare necesitatea trecerii la sisteme energetice cu un consum scăzut de carbon, dar şi la economii mai curate.

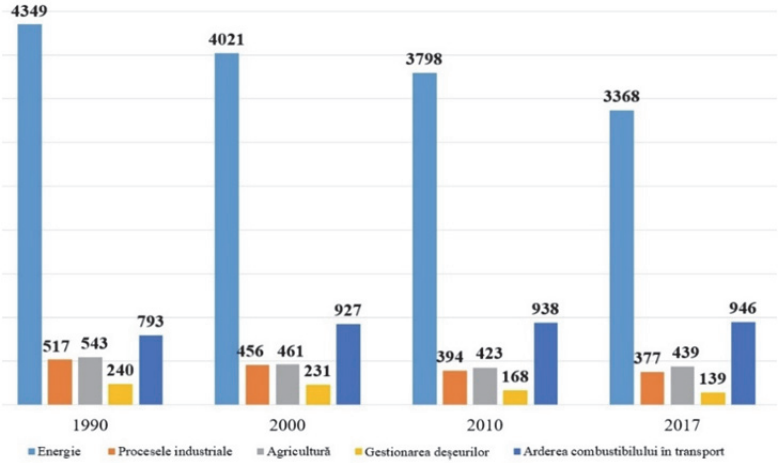
În Uniunea Europeană, obiectivul pentru anul 2020 este reducerea emisiilor cu 20% faţă de valorile avute în anul 1990. De asemenea, o scădere importantă s-a observat în perioada crizei economice. În anii 2008-2009, s-a redus producţia industrială, volumul de transport, dar şi cererea de energie [EU, 2019]. Astfel, au scăzut emisiile de gaze cu efect de seră.

În perioada 1990-2017, toate sectoarele economiei au contribuit la reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră. Singura excepţie a constituit-o sectorul transportului. Chiar dacă în perioada 2007-2014 s-au redus emisiile provenite din arderea combustibilului în transporturi, în anul 2017 aceste emisii au fost cu 19,2% mai mari decât în anul 1990 [EU, 2019].

În acest context, Figura 1 prezintă evoluţia emisiilor de gaze cu efect de seră în funcţie de sectoarele de activitate, pentru anii 1990, 2000, 2010 şi 2017 (milioane de tone CO2 echivalent).

Din compararea datelor prezentate pentru anii 1990, 2000, 2010 şi 2017, se observă că, la nivel european, emisiile de gaze cu efect de seră din sectorul energie, procesele industriale, agricultură şi gestionarea deşeurilor au o tendinţă descrescătoare. Totodată, emisiile de gaze cu efect de seră din arderea combustibilului în sectorul transport are o tendinţă crescătoare. De asemenea, cele mai ridicate valori se înregistrează pentru emisiile de gaze cu efect de seră din sectorul energie.

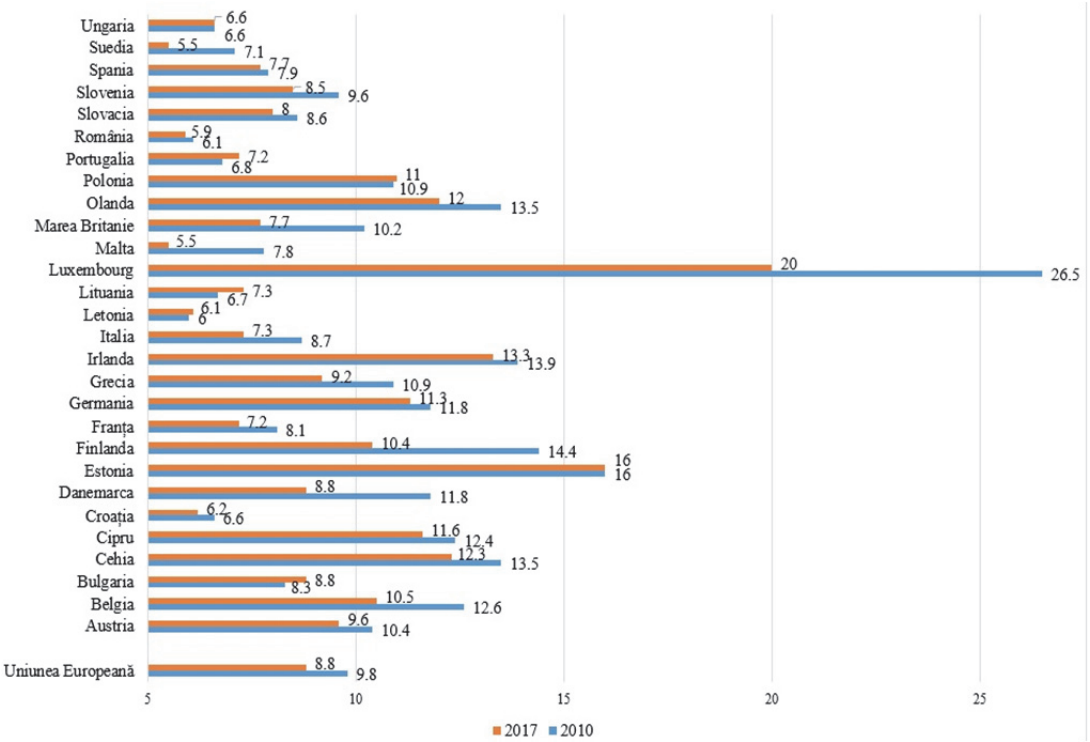
Figura 1. Evoluţia emisiilor de gaze cu efect de seră în funcţie de sectoarele de activitate, 1990, 2000, 2010 şi 2017 (milioane de tone CO2 echivalent).)



Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Din Figura 2 se observă că, în anul 2017 faţă de anul 2010, valorile emisiilor de gaze cu efect de seră pe cap de locuitor au crescut în: Lituania (+0,6 tone pe cap de locuitor), Bulgaria (+0,5 tone pe cap de locuitor), Portugalia (+0,4 tone pe cap de locuitor), Letonia (+0,1 tone pe cap de locuitor), Polonia (+0,1 tone pe cap de locuitor). În acelaşi timp, valorile au scăzut în: Luxembourg (-6,5 tone pe cap de locuitor), Finlanda (-4 tone pe cap de locuitor), Danemarca (-3 tone pe cap de locuitor), Marea Britanie (-2,5 tone pe cap de locuitor).

Figura 2. Situație comparativă a emisiilor de gaze cu efect de seră pe cap de locuitor, 2012, 2017 (tone pe cap de locuitor)

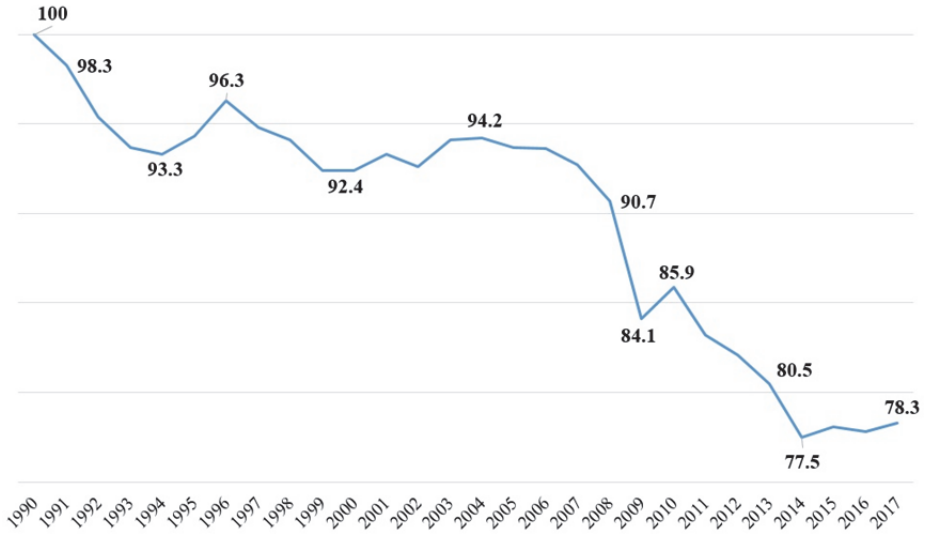


Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Totuși, în anul 2017, valorile rămân ridicate pentru: Luxembourg (20 tone pe cap de locuitor), Estonia (16 tone pe cap de locuitor), Irlanda (13,3 tone pe cap de locuitor), Cehia (12,3 tone pe cap de locuitor). Cele mai scăzute valori, în anul 2017, se înregistrează în: Suedia (5,5 tone pe cap de locuitor), Malta (5,5 tone pe cap de locuitor), România (5,9 tone pe cap de locuitor).

La nivel general, având în vedere valorile inițiale înregistrate în anul 1990, Figura 3 prezintă evoluția emisiilor de gaze cu efect de seră, pentru țările membre ale Uniunii Europene, pentru perioada 1990-2017 (index 1990 = 100) .

Figura 3. Evoluția emisiilor de gaze cu efect de seră (index 1990 = 100)



Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Se observă că, la nivelul Uniunii Europene, în perioada 1990-2017, emisiile de gaze cu efect de seră au o tendinţă relativ descrescătoare. Astfel, în anul 2017, emisiile de gaze cu efect de seră au înregistrat 78,3 din valoarea avută în anul 1990. Reducerea emisiilor a fost facilitată de modernizarea industriilor europene, de creşterea ponderii energiei regenerabile, de creşterea eficienţei industriilor producătoare.

3. Expunerea populaţiei la poluarea aerului

Din perspectiva calităţii vieţii, este importantă urmărirea unor indicatori de mediu care să ofere informaţii referitoare la mediul natural. Poluarea şi problemele de mediu au efecte adverse asupra sănătăţii şi a bunăstării unei comunităţi. Pe lângă afectarea sănătăţii, poluarea aerului afectează speranţa de viaţă, iar aceasta reprezintă de fapt o pierdere a capitalului uman. În acelaşi timp, poluarea este dăunătoare pentru ecosisteme şi vegetaţie [EU, 2017].

Particulele fine, care au un diametru mai mic de 10 micrometri, pot provoca inflamaţii şi agravarea stării de sănătate a persoanelor. Aceste particule care plutesc în aer includ sulfaţi, azotaţi, carbon elementar, materie organică de carbon, precum şi ioni de sodiu şi amoniu în diferite concentraţii. Particulele care sunt inhalate în plămâni au mai puţin de 10 microni în diametru (PM10) [OECD, 2011].

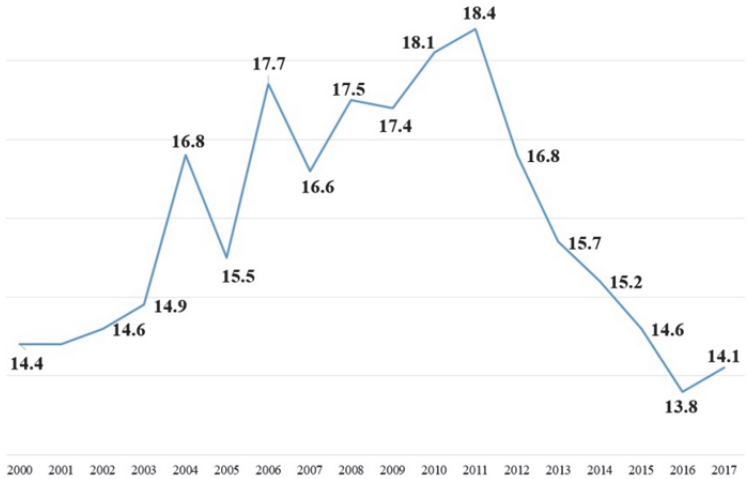
Astfel, din punctul de vedere al influenţei mediului, calitatea vieţii poate fi măsurată prin expunerea populaţiei urbane la poluarea aerului de particule PM10. Un alt indicator privind calitatea aerului, introdus prin directivele europene: Directiva Uniunii Europene privind calitatea aerului şi Directiva privind calitatea aerului înconjurător şi aerul mai curat pentru Europa, îl reprezintă expunerea la poluarea aerului de particule PM2,5 [EU, 2017].

Sursele care determină existenţa acestor particule în aer sunt multiple. Se pot enumera: motoarele diesel, instalaţiile de energie pe cărbune, arderea combustibililor fosili, sobele de lemne. Starea de sănătate a persoanelor care sunt expuse la aceste particule poate fi influenţată în mod negativ, calitatea vieţii acestora deteriorându-se.

În Figura 4 este prezentată evoluţia expunerii populaţiei urbane la particule PM2,5, pentru perioada 2000-2017 (µg/m3).

Se observă că în perioada 2000-2011, tendinţa a fost relativ crescătoare, de la 14,4 µg/m3 la 18,4 µg/m3. În perioada următoare, între anii 2011 şi 2016, tendinţa a fost descrescătoare, de la 18,4 µg/m3 la 13,8 µg/m3. Pentru anul 2017, valorile au crescut uşor la 14,1 µg/m3.

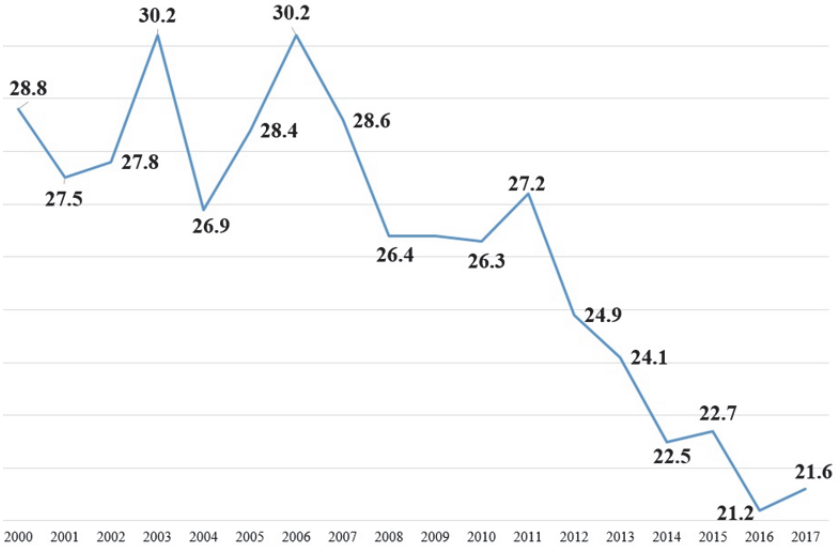
Figura 4. Evoluţia expunerii populaţiei urbane la particule PM2,5, 2000-2017 (µg/m3)



Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

În Figura 5 este prezentată evoluția expunerii populației urbane la particule PM10, pentru perioada 2000-2017 (µg/m3).

Figura 5. Evoluția expunerii populației urbane la particule PM10, 2000-2017 (µg/m3)



Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Se consideră că, în anul 2000, populația din zona urbană a țărilor membre ale Uniunii Europene a fost expusă la aproximativ 28,8 µg/m³ de PM10. În perioada anterioară crizei economice şi financiare, valorile maxime au atins, în anul 2006, 30,2 µg/m³. Apoi, mai puțin anul 2011, valorile au avut o tendință descrescătoare, astfel că în anul 2017 populația urbană a fost expusă la 21,6 µg/m³ de PM10. Trebuie avut în vedere că ținta Organizației Mondiale a Sănătății este de 20 µg/m³.

Pentru indicatorul expunerii populației urbane la poluarea aerului de particule PM10, în perioada 2000-2006, valorile au fost oscilante. Începând cu anul 2006, până în anul 2016, tendința a fost una relativ descrescătoare. În anul 2017, valorile au crescut uşor până la 21,6 µg/m3.

Tabelul 1. Situație comparativă a expunerii populației urbane la particule, 2009-2017, PM2,5 şi PM10 (µg/m3)

Țara	PM2,5		PM10	
	2009	2017	2009	2017
Uniunea Europeană	17.4	14.1	26.4	21.6
Austria	17.9	13.8	23.9	19.2
Belgia	18.9	12.9	29	20.4
Bulgaria	24.7	23.8	54	37.3
Cehia	20.3	18.4	26.8	23.9
Cipru	21.5	14.7	:[7]	29.2
Croația	:	19	:	35.1
Danemarca	10.2	9.2	17	15.5
Estonia	6.2	5.3	13.3	10.5

[7] „:" - date indisponibile pe site-ul EUROSTAT

Ţara	PM2,5		PM10	
	2009	2017	2009	2017
Finlanda	7.6	4.9	13.1	10
Franţa	18.1	12	26.5	19.1
Germania	16.7	12.7	22.3	17.5
Grecia	20	:	34.2	:
Irlanda	9.6	7.7	13.3	11.5
Italia	25.1	19.4	33.2	29.2
Letonia	15.8	13.6	20.3	17.2
Lituania	:	:	23	22.8
Luxembourg	18.9	11.2	14.2	20.3
Malta	:	:	:	:
Marea Britanie	13.2	10	19.3	15.6
Olanda	16.7	11.3	25.3	19.2
Polonia	30	23.8	35	32.2
Portugalia	10.8	12	26.5	18.3
România	19	20.4	29.9	26.6
Slovacia	27.2	17.5	24.8	24.2
Slovenia	18.7	19.7	27.5	24.8
Spania	15.2	12.1	25.7	21.9
Suedia	7.2	5.4	14.5	11.8
Ungaria	16	20.9	29.7	26.5

Sursa: realizat de autori pe baza datelor existente pe site-ul EUROSTAT

Tabelul anterior oferă o comparaţie a situaţiei dintre anii 2009 şi 2017 privind expunerea potenţială a populaţiilor urbane la poluarea aerului.

La nivel european, se observă că atât valorile indicatorului expunerea populaţiei urbane la poluarea aerului de particule PM2,5, cât şi valorile indicatorului expunerea populaţiei urbane la poluarea aerului de particule PM10, au scăzut în anul 2017 faţă de anul 2009.

Pentru indicatorul expunerii populaţiei urbane la poluarea aerului de particule PM2,5, în anul 2017, faţă de anul 2009, cel mai semnificativ au scăzut valorile în: Slovacia (-9,7 µg/m3), Luxemburg (-7,7 µg/m3), Cipru (-6,8 µg/m3), Polonia (-6,2 µg/m3), Franţa (-6,1 µg/m3), Belgia (-6,0 µg/m3). Creşteri ale valorilor s-au consemnat în: Ungaria (+4,9 µg/m3), România (+1,4 µg/m3), Portugalia (+1,2 µg/m3), Slovenia (+1,0 µg/m3).

În anul 2017, pentru PM10, au fost douăsprezece state membre ale UE în care această formă de poluare a aerului era sub pragul de 20 µg/m³. Acestea au fost: Olanda, Austria, Franţa, Portugalia, Germania, Letonia, Regatul Unit, Danemarca, Suedia, Irlanda, Estonia şi Finlanda. Dar au fost şi ţări în care concentraţiile de particule au fost aproape de două ori mai mari decât ţinta Organizaţiei Mondiale a Sănătăţii în zonele urbane: Bulgaria (37,3 µg/m³) şi Polonia (32,2 µg/m³). De menţionat că aceste două ţări sunt singurele care înregistrează o expunere potenţială la niveluri peste 30 µg/m³.

Comparaţia prezentată arată că între anul 2009 şi anul 2017 a existat o scădere a expunerii potenţiale a populaţiilor urbane la PM10 în statele membre ale UE. Pentru indicatorul expunerii populaţiei urbane la poluarea aerului de particule PM10, în anul 2017, faţă de anul 2009, cel mai semnificativ au scăzut valorile în: Bulgaria (-16,7 µg/m3), Belgia (-8,6 µg/m3), Portugalia (-8,2

µg/m3), Franța (-7,4 µg/m3), Olanda (-6,1 µg/m3). Creşteri ale valorilor s-au consemnat în: Luxemburg (+6,1 µg/m3).

4. Concluzii

Din datele prezentate se observă că tendința majorității țărilor este de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră pe cap de locuitor. Cele mai mari însemnate scăderi s-au înregistrat în țările baltice şi în unele țări din centrul şi sud-estul Europei. Astfel, se consideră că reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră se bazează pe evoluțiile economice care au avut loc după anul 1990. Acestea au fost stimulate şi de modernizarea modalităților de producere a energiei electrice şi de utilizare a combustibililor.

De asemenea, în anul 2017 față de anul 2009, s-au observat scăderi atât pentru valorile indicatorului expunerea populației urbane la poluarea aerului de particule PM2,5, cât şi pentru valorile indicatorului expunerea populației urbane la poluarea aerului de particule PM10.

Creşterea numărului de locuitori care locuiesc într-un mare oraş sau în apropierea unui mare oraş exercită presiuni asupra implementării politicilor de planificare şi proiectare urbană. Identificarea soluțiilor pentru aceste provocări poate fi realizată prin măsuri de colaborare şi cooperare. Partajarea inovării şi a bunelor practici reprezintă exemple care pot fi aplicate pentru reducerea impactului asupra mediului [EC, 2019b].

Reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră nu se va realiza numai pe baza îmbunătățirilor tehnologice. Măsurile pentru reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră trebuie evaluate în contextul altor probleme sociale şi de mediu [Garnett, 2011].

Viziunea pe termen lung, până în anul 2050, a celui de-al şaptelea program de acțiune pentru mediu al Uniunii Europene are printre obiective protejarea cetățenilor statelor membre de presiunile de mediu care prezintă un risc pentru sănătate şi bunăstare. Totodată, sunt vizate protejarea, conservarea şi consolidarea capitalului natural, precum şi transformarea Uniunii Europene într-o economie eficientă din punct de vedere al resurselor, o economie ecologică şi competitivă, cu emisii reduse de carbon.

Bibliografie:

1. European Commission, *Environment Action Programme to 2020*, 2019a
2. European Commission, *Goal 11 - Make cities and human settlements inclusive, safe, resilient and sustainable*, 2019
3. European Commission, *Quality of life indicators - natural and living environment*, 2019c
4. European Union, *Final report of the expert group on quality of life indicators – 2017 Edition*, Publications Office of the European Union, 2017
5. European Union, *Sustainable development in the European Union-Monitoring report on progress towards the SDGs in an EU context, – 2019 Edition*, Publications Office of the European Union, 2019
6. EUROSTAT, http://ec.europa.eu/eurostat
7. Garnett T., *Where are the best opportunities for reducing greenhouse gas emissions in the food system (including the food chain)?* Food Policy, 36, 2011
8. Organisation for Economic Co-operation and Development, *Compendium of OECD Well-Being Indicators*, 2011
9. Organisation for Economic Co-operation and Development, *OECD Environmental Outlook to 2030*, 2008
10. Xiaochun Z., Nathan P.M., Zeke H., Ken C., *Climate benefits of natural gas as a bridge fuel and potential delay of near-zero energy systems*, Applied Energy, 167, 2016

TENDINȚE ÎN DEZVOLTAREA COMERȚULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA

Aliona BALAN
Marina COBAN
Academia de Studii Economice a Moldovei
R. Moldova, Chişinău,
str. Bănulescu-Bodoni 61
www.ase.md

Abstract. *Globalization and liberalization have led to the transformation of foreign trade into a powerful driver of economic growth and into an important mechanism for the integration of countries into the global economy. The balance of trade balance of the Republic of Moldova over the years (since 1993) has been stable negative, which shows the inefficiency of the structure of foreign trade, the cause of which is the monostructure of the national economy and the limited character of domestic production. The article analyzes the dynamics and structure of foreign trade in the period 2010-2018, as well as identified some measures to stimulate and streamline the foreign trade of the Republic of Moldova.*

Keywords: *foreign trade, trade balance, import, export, trade policy.*

JEL Classification: F13, F14

Introducere

Evoluția economiei unei țări depinde de o serie de factori, precum poziția fizico-geografică, existența resurselor naturale, mediul economic favorabil, investițiile etc., un rol deosebit de important revenind şi comerțului exterior. Cu toate că în ultimii ani Republica Moldova a întreprins numeroase măsuri privind liberalizarea comerțului exterior, situația economiei naționale practic, din acest punct de vedere, nu a înregistrat schimbări majore. Soldul balanței comerciale este în continuare negativ, cauza principală fiind incapacitatea statului de a asigura piața internațională cu volumul necesar de produse competitive. *Republica Moldova este membră a numeroase organizații internaționale, este semnatară a numeroase acorduri bilaterale, a numeroase acorduri de liber schimb, prin urmare, putem afirma că țara noastră are mari posibilități în ceea ce priveşte piața de desfacere a produselor naționale, însă nu sunt valorificate pe deplin toate oportunitățile existente.*

Material şi metodă

Metodologia utilizată în lucrare relevă caracterul interdisciplinar al cercetării ce corespunde tendințelor moderne de dezvoltare a ştiinței economice. Metodologia cercetării aplicate s-a bazat pe principiile generale ale analizei complexe a sistemelor, metoda analizei sistemice, metode de prognoză, metode de analiză a datelor. Baza informațională a cercetării a constituit-o datele statistice oferite de Ministerul Economiei şi Infrastructurii al Republicii Moldova, Biroul Național de Statistică ş.a.

Rezultate şi discuții

În perioada 2010 – 2018, comerțul exterior al Republicii Moldova a înregistrat numeroase modificări datorită perfecționării cadrului legislativ, a reformelor ce au fost implementate, fapt ce au condus la reorientarea către noi pieţe de desfacere, atât la nivel regional, cât şi la nivel global. Cu toate că au fost efectuate rectificări esențiale, importurile şi exporturile Republicii Moldova continuă să

genereze deficit commercial, mai mult decât atât, se înregistrează o tendinţă de creştere a acestuia, cu excepţia anilor 2015 şi 2016, perioadă în care valoarea exportului net a scăzut (Figura 1).

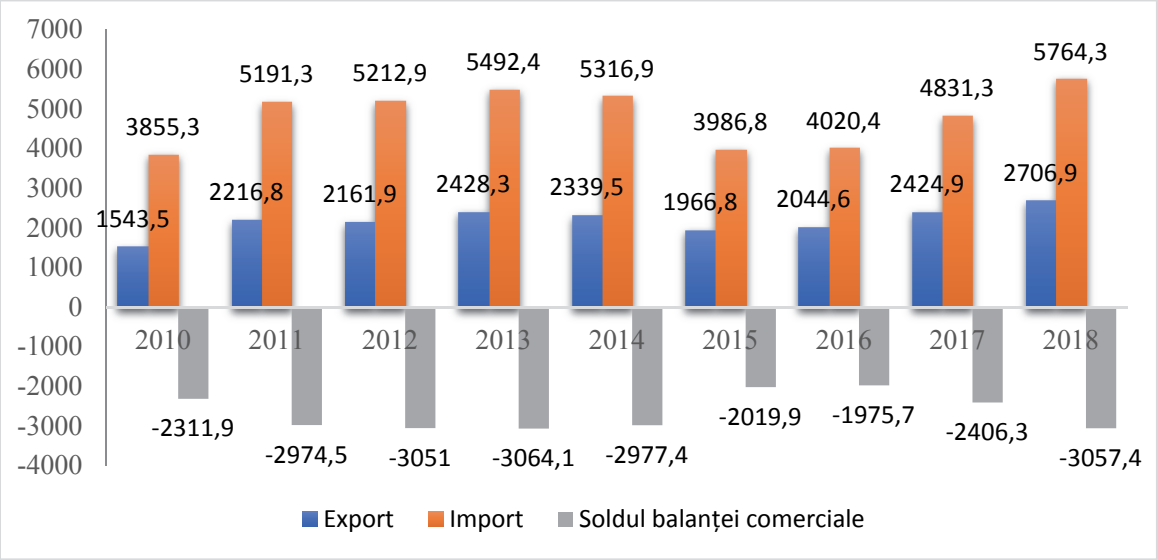


Fig. 1. Evoluţia comerţului exterior în Republica Moldova în perioada 2010-2018, mln.USD
Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [1]

Analia tendinţelor comerţului exterior în perioada 2010-2018, denotă o evoluţie oscilatorie atât a volumului exportului, cât şi a importului, dar cu o tendinţă generală pozitivă. Dacă urmărim evoluţia exporturilor din ultimii 8 ani, observăm o creştere constantă până în anul 2013, anii 2014 şi 2015 sunt marcaţi de o scădere a exporturilor ca urmare a plasării embargoului rusesc la producţia vinicolă şi producţia de fructe, ca începând cu anul 2016 până în prezent exporturile să înregistreze o tendinţă pozitivă de creştere. La capitolul importuri, fluctuaţiile sunt similare celor exporturilor, respectiv pe intervale de ani sesizăm aceleaşi tendinţe, doar cu un ritm de creştere uşor mai lent, astfel dacă în 2018 faţă de anul 2010 exporturile au crescut cu circa 75%, atunci importurile au crescut cu 49,5%.

Decalajul considerabil în evoluţia exporturilor şi importurilor Republicii Moldova a determinat acumularea în 2018 a unui deficit al balanţei comerciale în valoare de -3057 mil.USD, ceea ce ar însemna cu 74 mil.USD sau cu 32% mai mult comparativ cu cel înregistrat în anul 2010. Astfel, constatăm o tendinţă de creştere a deficitului balanţei comerciale ceea ce negativ apreciază activitatea de comerţ exterior al Republicii Moldova. Considerăm că situaţia balanţei comerciale poate fi cardinal schimbată în condiţiile valorificării pe deplin a exporturilor ţării.

Gradul de acoperire a importurilor prin export nu indică o valoare îmbucurătoare, importul prevalând asupra exportului cu circa 50%, rezultat care semnifică faptul că prin activitatea de export, Republica Moldova nu compensează importurile, situaţie reflectată de altfel, în deficitul balanţei comerciale. Astfel, potenţialul de export al economiei este destul de limitat, deficitul comercial nu se va reduce, Republica Moldova continuând să rămână dependentă de importuri, în măsură ridicată.

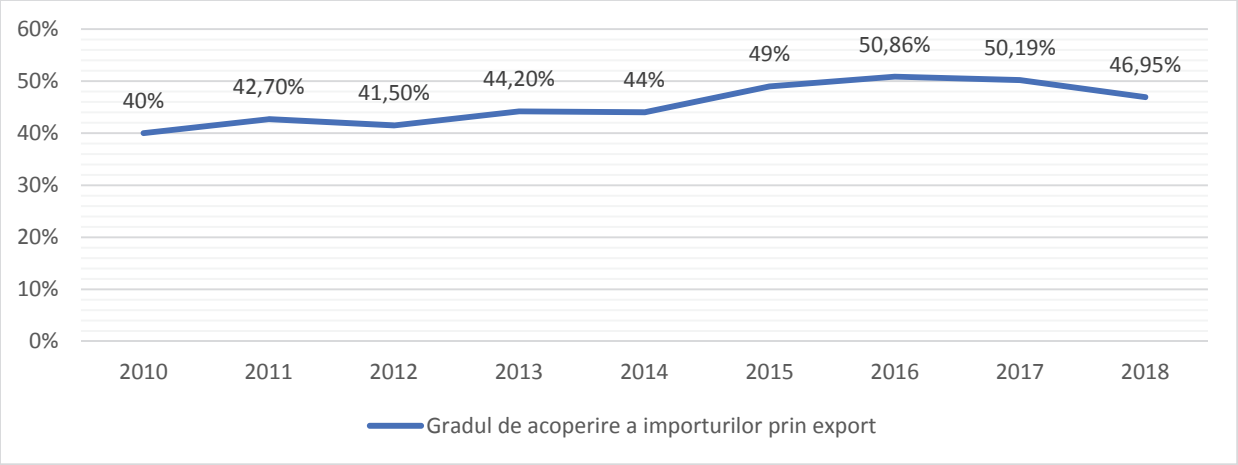


Fig. 2. Dinamica gradului de acoperire a importurilor prin export în Republica Moldova, în perioada 2010-2018

Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [1]

Un indicator elocvent al specificului comerţului exterior al unei ţări reprezintă structura exportului şi importului. Analizată în dinamică, structura exporturilor nu înregistrează mari modificări de la an la an, prin urmare pe parcursul întregii perioade analizate ponderea cea mai mare în structura exportului o au produsele alimentare şi animalele vii, a căror pondere scade începând cu anul 2014, de la 26,5% în anul 2014, la 24,38% în anul 2016 şi 23% în anul 2018. Cu o tendinţă constantă se manifestă şi ponderea articolelor manufacturate care au înregistrat o pondere cu valori mai mari de 20% pe întreaga perioadă. Totodată în anul 2018 se înregistrează o creştere semnificativă a exportului de maşini şi echipamente crescând de la 12,5% în anul 2010 şi 14,4% în anul 2014 la 22% în anul 2018. Conform datelor BNS reexporturile de mărfuri străine au însumat în anul 2018 0,9 miliarde dolari SUA (31,6% din total exporturi), majorându-se cu 9,0% comparativ cu anul 2017.

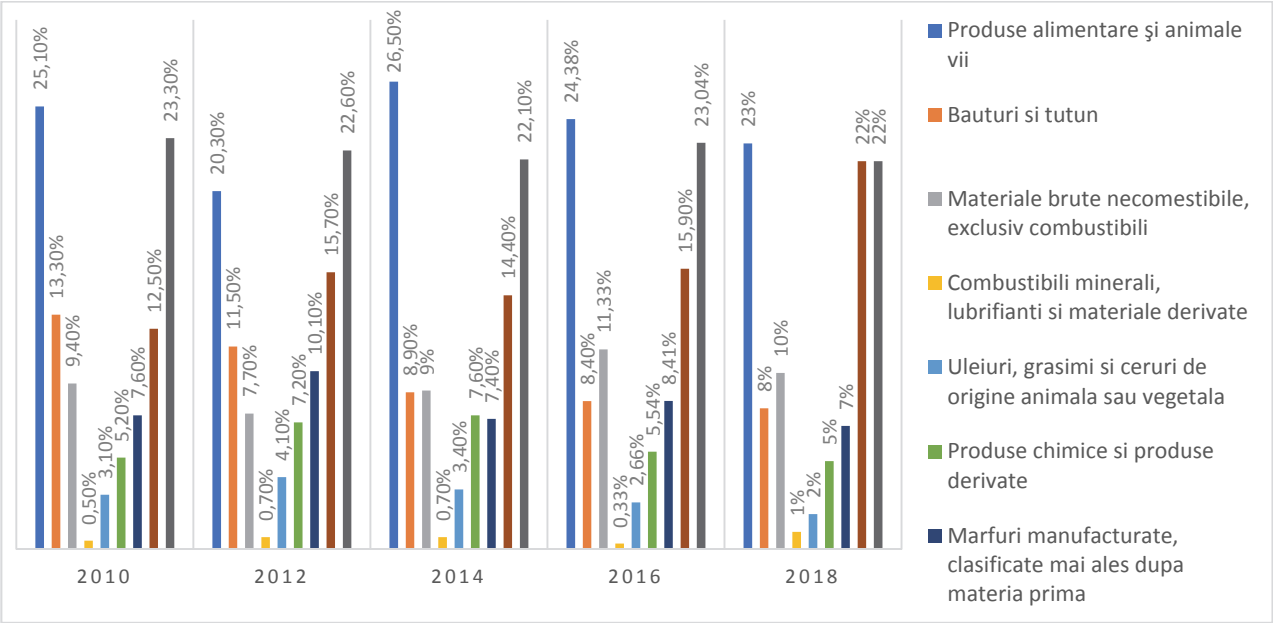


Fig. 3. Evoluţia structurii exportului în perioada 2010 – 2018 , % faţă de total export

Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [1]

Structura importurilor de mărfuri indică dominarea în continuare a produselor necesare funcţionării economiei, precum şi celor destinate consumului populaţiei. Structura importurilor denotă dependenţa Republicii Moldova de unele mărfuri importate din exterior, prin urmare cea mai mare pondere de 24% în totalul mărfurilor importate în anul 2018 au avut-o maşinile şi echipamente pentru transport, urmate de mărfuri manufacturate cu 20%, pe al treilea loc cu un procentaj de 17% se plasează combustibili, lubrifianţi şi derivate ale acestora, 14% constituie produsele chimice şi derivate ale acestora, 11% din importuri sunt constituite din produse alimentare şi animale vii, articolele manufacturate diverse constituie 10%, câte 2% le revin materialelor brute necomestibile şi băuturilor şi tutunului.

Astfel, volumul importului în Republica Moldova se datorează dependenţei ţării de resursele energetice importate, sporirii importului tehnologiilor şi echipamentelor moderne, materiilor prime (textile, piei etc.) necesare pentru fabricarea preponderent a mărfurilor şi serviciilor la export.

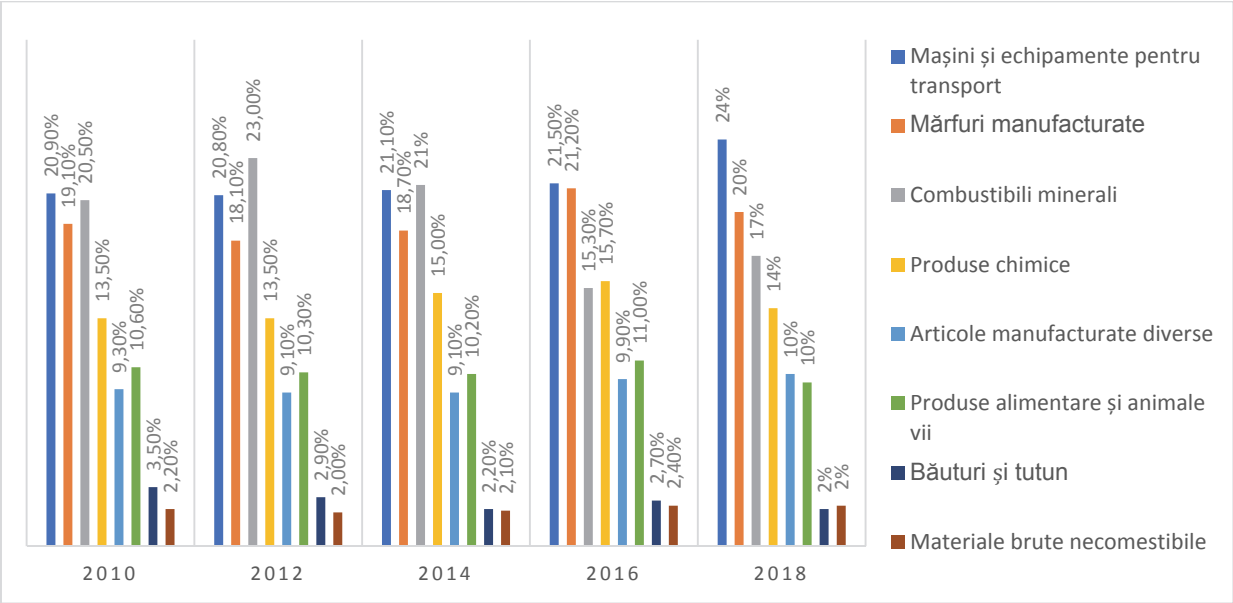


Fig. 4. Evoluţia structurii importului în perioada 2010 – 2018 , % faţă de total import
Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [1]

În perioada de analiză se constată schimbări majore în ceea ce priveşte exporturile pe grupe de ţări, sunt observate schimbări orientative a exporturilor de la piaţa CSI către piaţa UE, dacă în anul 2010 exporturile către CSI deţineau 40,48% şi către UE 47,29%, atunci în anul 2018 ele constituiau corespunzător 15,36% şi 68,79%, exporturile către CSI fiind în descreştere cu 25,12% iar cele către UE au crescut cu 21,5%, la capitolul alte ţări fluctuaţiile sunt de doar 3% (figura 5) .

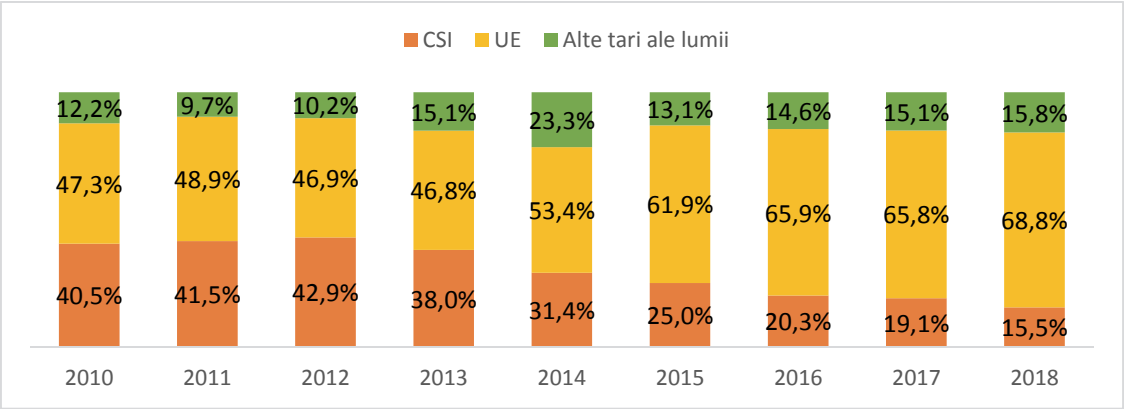


Fig. 5. Structura exporturilor pe grupe de ţări în perioada 2010-2018
Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [1]

Accelerarea exporturilor în ultimii ani s-a datorat preponderent cererii sporite din partea ţărilor UE şi în special al unor ţări, precum România, Italia, Germania, Franţa, Austria, Polonia, Turcia, Belarus etc. De asemenea, un factor important a fost şi valorificarea oportunităţilor oferite de acordurile de cooperare economică internaţională (AA/DCFTA, Acordul de Comerţ Liber cu Turcia, etc.).

În cazul importului, UE, de asemenea, este principalul partener comercial al Republicii Moldova. Ponderea importurilor din UE în total import are o evoluţie relativ constantă, care în perioada anilor 2010-2018 a variat între 43,5% - 49,5%. Importurile din ţările CSI au avut o evoluţie descrescătoare, generând contribuţii negative la dinamica ritmului anual al importurilor.

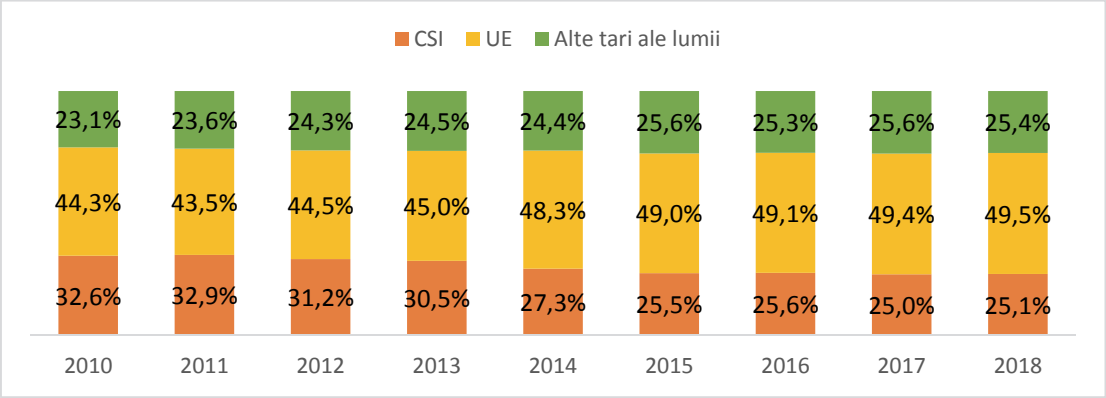


Fig. 6. Structura importurilor pe grupe de ţări, 2010-2018
Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [1]

Astfel, UE este principalul partener comercial al Republicii Moldova. Volumul total al comerţului cu mărfuri între Republica Moldova şi UE s-au extins de la aproximativ 2,4 miliarde USD în 2010 la 4,7 miliarde USD în 2018. Redirecţionarea geografică a comerţului exterior către Uniunea Europeană a constituit o etapă de importanţă pentru ţara noastră, întrucât a oferit accesul la o piaţă foarte atractivă, cu un nivel înalt de dezvoltare. Totuşi, din cauza unei structuri dezechilibrate a exporturilor către această regiune, se înregistrează în continuare o deteriorare a deficitului comercial cronic înregistrat de ţara noastră în relaţiile cu Uniunea Europeană. In vederea creşterii volumul mărfurilor exportate, atât către piaţa UE, cât şi către alte state este necesară sporirea competitivităţii produselor, calitatea acestora şi reducerea costurilor de producţie. În acelaşi sens, sunt necesare modernizarea procesele de producţie, echipamentelor şi tehnologiilor utilizate [3]. În afara celor spuse mai sus, de o importanţă deosebită o are eliminarea barierelor care stau în calea sporirii volumului exporturilor pe piaţa globală. Din acestea fac parte: lipsa capacităţii de

implementare a multor standarde internaţionale şi europene, necorespunderea infrastructurii naţionale de asigurare a calităţii la cerinţele mondiale şi discrepanţele în reglementare.

Una din cauzele principale a valorificării insuficiente a potenţialului de export constă în ineficienţa sistemului existent de subvenţionare a sectoarelor economiei naţionale. Deşi în ultimul timp au sporit cheltuielile bugetare destinate subvenţionării, în special pentru sectorul agricol, scopul final, care constă în ridicarea competitivităţii şi calităţii acestui sector, nu este atins. Mai mult ca atât, subvenţionarea din sectorul respectiv generează o valoare adăugată modestă în raport cu ramurile industriale, cu excepţia ramurii viti-vinicole, ceea ce este nejustificat din punct de vedere economic.

Republica Moldova are mari posibilităţi de a-şi mări volumul comerţului exterior, fiindcă, în primul rând are un potenţial de export major, care din păcate nu este valorificat pe deplin, şi, în al doilea rând, are o poziţie geografică foarte avantajoasă, care-i permite să facă numeroase schimburi comerciale. Totodată, accesul către noi pieţe de desfacere şi creşterea potenţialului de export depinde de factori, precum:

- modernizarea tehnologiilor existente şi introducerea tehnologiilor cu un randament înalt;
- pătrunderea în ţară a capitalului străin sub formă de investiţii şi exploatarea oportunităţilor la nivel maxim;
- reacţia rapidă şi corespunzătoare la schimbările preferinţelor consumatorilor şi a cerinţelor pieţelor tradiţionale;
- controlul riguros al produselor exportate şi combaterea contrafacerii acestora;
- oferirea unor avantaje fiscale şi comerciale atât investitorilor, cât şi exportatorilor ş.a.

Concluzii

Analiza efectuată demonstrează că reformarea comerţului exterior nu este doar una din cele mai importante, ci şi una din cele mai dificile acţiuni, care necesita ajustări structurale profunde şi sincronizate ale mai multor ramuri axate pe eficienţa maximă a integrării Republicii Moldova în relaţiile economice internaţionale. În vederea sporirii potenţialului de export este necesară asigurarea unei creşteri economice continuă, bazate pe un nivel înalt de sofisticare tehnologică a exporturilor; specialiştii în domeniu subliniază faptul că creşterea economică depinde de trei factori: nivelul de dezvoltare tehnologică (50%), instituţiile (25%) şi situaţia macroeconomică (25%).

Politica de promovare a exporturilor trebuie să fie bazată pe asigurarea condiţiilor necesare pentru menţinerea şi dezvoltarea investiţiilor străine în sectoarele industriale, care va permite integrarea pe verticală, o intensitate tehnologică mai ridicată şi o valoare adăugată ridicată produselor de export.

Bibliografie

[1] Acordul de instituire a Zonei de liber schimb aprofundat şi cuprinzător (DCFTA) cu Uniunea Europeană. Disponibil: https://mei.gov.md/ro/advanced-page-type/uniunea-europeana-zlsac
[2] Biroul Naţional de Statistica. Disponibil: http://statistica.gov.md
[3] GARŞTEA, Sergiu. *Politica Comercială A Republicii Moldova*. Disponibil: https://ibn.idsi.md/ro/vizualizare_articol/64116
[4] RADEKE, Jörg; GIUCCI, Ricardo; LUPUSOR, Adrian. *Politica comercială a Republicii Moldova: Strategia, ZLSAC şi Uniunea Vamală.* Berlin/Chişinău, Iunie 2013. Disponibil: https://www.get-moldau.de/download/policypapers/2013/PP_03_2013_ro.pdf
[5] Strategia Naţională de atragere a investiţiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2016 – 2020. Disponibil: http://www.particip.gov.md/proiectview.php?l=ro&idd=2947

ROLUL POLITICILOR LOCALE ÎN DEZVOLTAREA DURABILĂ A SPAŢIULUI RURAL

Prof.univ.dr. Marius Profiroiu
Conf.univ.dr. Carmen Valentina Rădulescu
Academia de Studii Economice din Bucureşti

ABSTRACT. *Spaţiul rural se află într-un proces inevitabil de declin, întrucât societatea umană se transformă dintr-o economie agrară într-una urban-industrială şi, mai departe, în economia cunoaşterii.*

Printr-o revizuire extinsă a literaturii, această lucrare îşi propune să identifice măsurile necesare la nivelul politicilor locale care sunt considerate imperative, în vederea adaptării comunităţilor rurale la dinamica mediului extern, şi care să le permită supravieţuirea, precum şi reducerea disparităţilor faţă de mediul urban.

Această cercetare ne-a permis să identificăm rolul politicilor locale în procesul de supravieţuire a comunităţilor rurale şi evidenţerea condiţiilor minime necesare pentru dezvoltarea rurală durabilă în economia cunoaşterii.

Cuvinte cheie: *politici locale, dezvoltare durabilă, spaţiul rural*

INTRODUCERE

Constituirea unor politici rurale şi, implicit locale, mai bune pentru a îmbunătăţi nivelul de trai al locuitorilor necesită o viziune integrată a guvernanţei. Atât politica, cât şi posibilităţile de a influenţa guvernul au devenit mai complicate ca urmare a proceselor din ce în ce mai politizate şi pluralizate. Acest lucru este valabil în special atunci când vine vorba de resurse comune deoarece utilizarea acestora de către o persoană duce la reducerea/epuizarea din cantitatea totală a resurselor disponibile pentru alţii şi este dificil să excludem utilizatorii potenţiali.

Politica rurală reprezintă ansamblul iniţiativelor politice menite să promoveze oportunităţi şi să ofere soluţii integrate la problemele economice, sociale şi de mediu din zonele rurale prin valorificarea resurselor, promovarea patrimoniului lor recreativ, ecologic şi cultural, precum şi prin îmbunătăţirea activităţilor de fabricaţie şi prestarea de servicii publice în strânsă cooperare cu autorităţile publice, implicând în mod activ societatea civilă şi sectorul privat (OECD, 2019).

În cadrul OCDE, politicile rurale continuă să fie încadrate în majoritatea ţărilor în agricultură - în ceea ce priveşte ministerul principal şi conţinutul multor instrumente de politică. Cu toate acestea, ţările se îndreaptă către o abordare mai largă pentru a profita de oportunităţi dincolo de agricultură. Aceasta include activităţi comerciale şi valoare adăugată la activele rurale, cum ar fi silvicultura, mineritul, agricultura, pescuitul, cultura şi turismul. Legăturile rural-urbane - adică fluxurile de mărfuri, oameni, informaţii, finanţe, deşeuri, informaţii, relaţii sociale în spaţiu, care leagă zonele rurale şi urbane - consolidează diversificarea economică rurală.

Actorii politicilor locale în spaţiul rural

Politica locală este rezultatul conlucrării şi comunicării tuturor deţinătorilor de interese pentru a consolida rezistenţa zonelor rurale împotriva presiunilor globale prin scăderea dependenţei de stat şi creşterea competitivităţii economice a zonelor rurale[8] (Horlings, Kanemasu, 2015).

Ministerele naţionale care se ocupă de zonele rurale, politicile rurale şi dezvoltarea durabilă, în special ministere responsabile de dezvoltarea regională trebuie să conlucreze cu părţile interesate

[8] L.G.Horlingsa, Y.Kanemasub (2015), Sustainable development and policies in rural regions; insights from the Shetland Islands, Land Use Policy,Volume 49, December 2015, Pages 310-321

implicate sau afectate de politica rurală (de exemplu, din societatea civilă, sectorul privat, mediul academic sau instituţiile financiare).

Direcţionarea acţiunilor politice pentru toate tipurile de zone rurale

În continuare, facem câteva propuneri, pe care le considerăm esenţiale în vederea valorificării potenţialului local şi a reducerii disparităţilor:

☞ Îmbunătăţirea activelor ale fiecărei zone rurale pentru a se adapta şi a răspunde la mega-tendinţele emergente (digitalizare, globalizare şi comerţ, schimbări climatice, îmbătrânirea populaţiei şi urbanizare);

☞ Implementarea politicilor rurale la diferite scări care se potrivesc cu relaţiile funcţionale (de exemplu, pieţele locale de muncă, lanţurile alimentare, serviciile şi serviciile de mediu), pe baza nevoilor curente şi viitoare;

☞ Asigurarea existenţei unor mecanisme guvernamentale eficiente la scară relevantă pentru realizarea obiectivelor politicii rurale;

☞ Încurajarea furnizării eficiente şi a serviciilor şi infrastructurii publice (de exemplu, servicii partajate, furnizarea de servicii integrate, servicii electronice) pentru a menţine calitatea şi accesibilitatea, pentru a răspunde nevoilor emergente, în special în comunităţile rurale defavorizate.

☞ Elaborarea strategiilor comune şi încurajarea parteneriatelor rural-urbane, pentru a promova o abordare de dezvoltare integrată.

☞ Asigurarea faptului că responsabilităţile şi resursele de la nivelurile guvernamentale sunt clar definite şi aliniate în mod eficient la obiectivele şi strategiile naţionale, nevoile specifice locului şi obiectivele de dezvoltare durabilă;

☞ Asigurarea că obiectivele politicii rurale beneficiază de studii de perspectivă, pot fi măsurate la diferite scări (administrative şi funcţionale) şi se conectează la pârghiile de politică;

☞ Susţinerea antreprenoriatului pentru încurajarea creării de locuri de muncă în zonele rurale prin: promovarea inovaţiei şi a activităţii cu valoare adăugată în sectoare consacrate (de exemplu, producţie agricolă şi industrială, logistică) şi emergente (de exemplu, bioeconomie, energie regenerabilă, biotehnologie, turism); sprijinirea întreprinzătorilor şi IMM-urilor din zonele rurale pentru a accesa capital (de exemplu, prin scheme de sprijin financiar, împrumuturi pentru microîntreprinderi); şi conectarea oamenilor şi firmelor din mediul rural cu oportunităţi de formare educaţională pe tot parcursul vieţii şi perfecţionare a abilităţilor în universităţi, centre de cercetare, centre de extindere a producţiei, servicii de consultanţă agricolă şi instituţii profesionale.

☞ Elaborarea de strategii de aliniere pentru furnizarea serviciilor publice cu politici rurale prin: evaluarea impactului politicilor sectoriale cheie (de exemplu, transport, sănătate, educaţie) asupra zonelor rurale şi diagnosticarea locurilor în care sunt necesare adaptări pentru zonele rurale; dezvoltarea satelor şi oraşelor rurale inteligente prin promovarea digitalizării completată de instruirea personalului din sectorul public şi a rezidenţilor pentru navigarea şi utilizarea serviciilor electronice.

☞ Implicarea părţilor interesate în politicile pentru zonele rurale prin: identificarea şi soluţionarea barierelor pentru coerenţa politicilor între ministere, agenţii publice şi niveluri de guvernare; şi maximizarea complementarităţilor de politici între strategiile sectoriale prin politici rurale integrate şi coordonate (de exemplu, coordonarea investiţiilor în transporturi cu servicii de sănătate şi educaţie).

☞ Promovarea implicării incluzive în conceperea şi implementarea politicii rurale şi care să permită părţilor interesate locale şi regionale să fie parteneri în elaborarea politicilor; colaborarea cu sectoarele private şi fără scop lucrativ şi valorificarea expertizei şi resurselor acestora pentru a oferi rezultate mai bune pentru zonele rurale; şi utilizarea de mecanisme inovatoare şi tehnologii digitale

pentru a dezvolta noi modalităţi de diseminare a informaţiilor publice, de a genera şi utiliza date, precum şi de a consulta şi de a angaja cetăţenii în luarea deciziilor (de exemplu, bugetarea participativă, observatoarele rurale).

☞ Sprijinirea monitorizării, evaluarea independentă şi responsabilitatea rezultatelor politicilor în zonele rurale.

CONSTATĂRI

Pe lângă aceste măsuri sunt necesare realizarea de parteneriate. Termenul „parteneriate" a ajuns să domine ca soluţii la aceste tipuri de probleme complexe în zonele rurale din întreaga lume. Noţiunea de parteneriate ne conduce la dezbaterea responsabilităţilor publice şi private şi în ce măsură parteneriatele au o dezvoltare durabilă în ordinea liberală democratică. În timp ce s-a acordat multă atenţie mecanismelor care stau la baza acestor parteneriate, s-a depus un efort mai mic în modul în care aceste parteneriate contribuie la restructurarea şi la stabilirea de noi relaţii sociale pentru a crea o dezvoltare rurală durabilă.

În literatura de specialitate (Sandström, 2013)[9], studiile parteneriatelor se bazează pe trei perspective care trebuie combinate pentru a înţelege mai mult rolul parteneriatelor, astfel:

i) parteneriatele sunt studiate ca acorduri de colaborare unice (ce se întâmplă în cadrul parteneriatelor, cum sunt ele stabilite şi dezvoltate?)

ii) într-o a doua etapă, atenţia este orientată către efectele externe ale parteneriatelor (concentrarea asupra structurilor şi proceselor interactive şi a impactului acestor activităţi asupra sustenabilităţii)

iii) într-o a treia etapă, atenţia este concentrată pe consecinţele parteneriatelor care devin părţi ale configuraţiei structurilor de luare a deciziilor societale. (reprezintă o schimbare a modelului de guvernare şi, în ce măsură, sunt în măsură să instituţionalizeze un nou simţ al responsabilităţii colective care contribuie la dezvoltare?)

DEZBATERI ŞI CONCLUZII

Rolul politicilor locale în procesul de supravieţuire/dezvoltarea a comunităţilor rurale constă sprijinirea acestora în vederea diversificării mediului rural, crearea de instituţii orientate către piaţă şi un capital social puternic pentru a spori rezistenţa rurală şi pentru a sprijini comunităţile rurale.

Pentru dezvoltarea rurală durabilă în economia cunoaşterii sunt necesare îndeplinirea a trei condiţii:

1) dezvoltarea de noi activităţi economice care să poată răspunde cererii urbane potenţiale;
2) antreprenoriat local care poate stabili şi extinde aceste activităţi noi şi
3) capital social care poate susţine antreprenoriatul în activităţi noi, cu acces la credite, forţă de muncă, capital uman, pieţe externe şi cunoştinţe externe pentru învăţare şi inovare (Yuheng Li at.al 2019) [10].

Conform literaturii de specialitate majoritatea eşecurilor planificării în sprijinirea dezvoltării zonelor rurale se referă la rigiditatea politicilor sale şi la slaba atitudinea faţă de inovarea instrumentelor sale (Lazzarini, 2018).[11]

[9]Camilla Sandström, (2013) Governing sustainable rural development – for or by the local population? , Umea University, Sweden

[10] Yuheng Li, Hans Westlund, Yansui Liu (2019), Why some rural areas decline while some others not: An overview of rural evolution in the world, Journal of Rural Studies Volume 68, May 2019, Pages 135-143

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

Horlingsa, L.G. & Kanemasub ,Y. (2015), Sustainable development and policies in rural regions; insights from the Shetland Islands, Land Use Policy,Volume 49, December 2015, Pages 310-321

Lazzarini, Luca (2018), The role of planning in shaping better urban-rural relationships in Bristol City Region, Land Use Policy Volume 71, February 2018, Pages 311-319

Li, Yuheng; Westlund, Hans & Liu Yansui (2019), Why some rural areas decline while some others not: An overview of rural evolution in the world, Journal of Rural Studies Volume 68, May 2019, Pages 135-143

Sandström, Camilla (2013) Governing sustainable rural development – for or by the local population? , Umea University, Sweden

[11] Luca Lazzarini (2018), The role of planning in shaping better urban-rural relationships in Bristol City Region, Land Use Policy Volume 71, February 2018, Pages 311-319

SECTIUNEA 3
Integrarea europeană, relaţii economice internaţionale şi multiculturalitate

EVOLUTION OF THE STRUCTURE OF TSECTIUNEA 3HE LABOR MARKET IN THE MEMBER COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

EVOLUTIA STRUCTURII PIEŢEI MUNCII ÎN ŢĂRILE MEMBRE AL UNIUNII EUROPENE

Dr. Catalin Ghinararu, INCSMPS, Bucureşti
Dr. Ghenadie Ciobanu, INCSMPS, Bucureşti, Gciobanu01@gmail.com
Prof.univ.dr. Alexandru Negrea, Universitatea Ovidius, Constanța

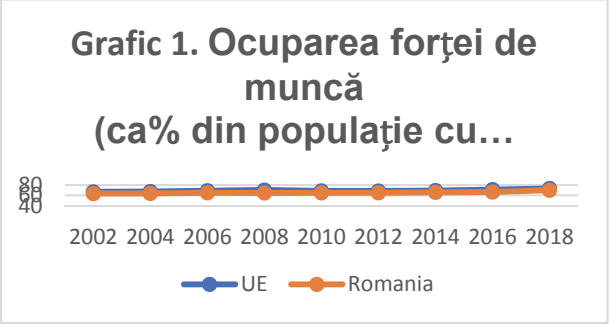
Abstract
In this article we intend to review the evolution of the labor market structure in the EU member countries. Given the strategic priorities of the EU member states, for the next strategic cycle, in order to be able to build employment strategies and policies in the EU member states, it is necessary to carry out a comprehensive analysis of the evolution of the labor market structure in the EU member countries. to identify the advantages and disadvantages, strong and weak parts of labor market development in EU member countries.

Keywords *labor market structure, strategic priorities, multi-dimensional entity*

I. Introducere

Obiectivele stabilite la Lisabona[12] şi în cadrul Consiliilor Europene ce au urmat nu sunt obligatorii în sensul că neîndeplinirea lor nu atrage consecinţe directe negative de natură administrativă. Neîndeplinirea Ignorarea agendei Lisabona ar putea aduce un grad de risc considerabil, pe termen mediu şi lung, în ceea ce priveşte dezvoltarea coerentă a României în cadrul unei UE lărgite.

Dimensiunea ocupării şi incluziunii sociale a summit-ului Lisabona a fost destinată definirii unui cadru cuprinzător pentru a obţine asigurarea că Europa va dispune de o forţă de muncă calificată, bine pregătită şi competitivă, care va fi aptă să se adapteze la schimbare. O ţintă majoră este ***crearea premiselor pentru economia Europei de a face faţă problemelor care ar putea apărea o dată cu îmbătrânirea populaţiei Europei, cu impactul acesteia asupra bugetelor şi în special a sistemului de pensii.***



Sursa Eurostat

[12] *Strategia Lisabona*.(llink http://ec.europa.eu/growthandjobs/index_en.htm)

Tabel 1. Ocuparea forţei de muncă ca % din populaţie cu vârsta între 20 şi 64 de ani în ţările membre al Uniunii Europene

	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
UE	66.8	67.3	68.8	70.2	68.5	68.4	69.2	71.1	73.2
Austria	71.8	69.5	71.6	73.8	73.9	74.4	74.2	74.8	76.2
Belgia	65	65.6	66.5	68	67.6	67.2	67.3	67.7	69.7
Bulgaria	55.8	60.1	65.1	70.7	64.7	63	65.1	67.7	72.4
Croatia		59.5	60.6	64.9	62.1	58.1	59.2	61.4	65.2
Cyprus	74.9	75.1	75.8	76.5	75	70.2	67.6	68.7	73.9
Czechia	71.6	70.1	71.2	72.4	70.4	71.5	73.5	76.7	79.9
Denmark	77.7	77.6	79.4	79.7	75.8	75.4	75.9	77.4	78.2
Estonia	68	70.3	75.9	77.1	66.8	72.2	74.3	76.6	79.5
Finland	72.6	72.2	74.8	75.8	73	74	73.1	73.4	76.3
France	69.3	69.6	69.9	70.5	69.3	69.4	69.7	70.4	71.8
Germany	68.7	68.2	72.8	74	75	76.9	77.7	78.6	79.9
Greece	62.5	63.9	69.9	66.3	63.8	55	53.3	56.2	59.5
Hungary	61.4	62.1	72.9	61.5	59.9	61.6	66.7	71.5	74.4
Ireland	72.1	72.9	65.8	73.5	65.5	64.5	68.1	71.4	74.1
Italy	59.4	61.6	62.3	62.9	61	60.9	59.7	61.6	63
Latvia	66.5	67.7	73.2	75.4	64.3	68.1	69.7	73.2	76.8
Lituania	67.2	57.9	71.3	72	64.3	68.5	69.9	75.2	77.8
Luxemburg	67.8	67.7	69.1	68.8	70.7	71.4	71.1	70.7	72.1
Malta	57.7	57.9	57.9	59.2	60.1	63.9	66.2	71.1	75
Netherlands	75.8	74.9	73.7	76.9	76.2	76.6	75.9	77.1	79.2
Poland	57.4	57.3	60.1	65	64.3	64.7	64.9	69.3	72.2
Portugal	73.6	72.5	72.6	73.1	70.3	66.3	65.4	70.6	75.4
Romania	63.3	63.5	64.8	64.4	64.8	64.8	65.7	66.3	69.9
Slovakia	63.6	63.7	66	68.8	64.6	65.1	65.9	69.8	72.4
Slovenia	69	70.4	71.5	73	70.3	68.3	67.7	70.1	75.4
Spain	63.1	65.4	69	68.5	62.8	59.6	59.9	63.9	67
Sweden	78.5	77.4	78.8	80.4	78.1	79.4	80	81.2	82,6
UK	74.5	75	75.2	75.2	73.5	74.1	76.2	77.5	78.7

Sursa: Eurostat

Având în vedere priorităţile Strategiei Europa 2020, care a propus :"trei priorităţi care se susţin reciproc: creştere inteligentă: dezvoltarea unei economii bazate pe cunoaştere şi inovare; creştere durabilă: promovarea unei economii mai eficiente din punctul de vedere al utilizării resurselor; creştere favorabilă incluziunii: promovarea unei economii cu o rată ridicată a ocupării forţei de muncă, care va asigura coeziunea socială şi teritorială"[13] .

Ţinem să menţionăm faptul, că UE a depus mari eforturi pentru crearea unei societăţi mai incluzive, fundamentate pe democraţie şi statul de drept, după cum se prevede la articolul 2 din Tratatul privind Uniunea Europeană. Totuşi, există disparităţi economice, sociale şi teritoriale între

[13] Strategia Europa 2020

statele membre şi regiunile UE. Politica de coeziune a UE a ajutat toate statele şi regiunile să se dezvolte şi a contribuit la reducerea disparităţii[14].

II. Studiu bibliographic în domeniu.

Autorul Cretu, A.-Ş.[15] prezintă cele mai recente statistici privind ocuparea forţei de muncă din Uniunea Europeană (UE), bazate pe Studiul UE privind forţele de muncă (LFS), o imagine de ansamblu bazată pe dimensiunile socio-economice. În ce priveşte realizările perioadei Strategiei Lisabona (pentru 2010: rata ocupării forţei de muncă UE de 70% şi ratele de ocupare de 60% pentru femei şi 50% pentru lucrătorii în vârstă), au avut loc unele evoluţii pozitive în acest sens. Situaţia pieţei muncii în UE în timpul crizei relevă o evoluţie pe două coordonate: reducerea numărului de angajaţi şi a numărului de ore lucrate de un angajat. Autorul a ajuns la concluzia că: "numărul de ore lucrate s-a diminuat din cauza reducerii numărului de ore lucrate de un angajat. Flexicuritatea a fost ca un răspuns la situaţia îngrijorătoare, îmbinând flexibilitatea pieţei muncii cu securitatea privind ocuparea forţei de muncă şi cu securitatea privind veniturile". Autorul consider că:"modelul eureopean dovedeşte că utilizarea schemelor de reducere a timpului de lucru şi de concediere temporară este o alternative eficientă la creşterea şomajului".

Autorii Margo Hoftijzer, Lucas Gortazar, în lucrarea Skills and Europe's Labor Market How Technological Change and Other Drivers of Skill Demand and Supply are shaping Europe's Labor market, Background to "Growing United: Upgrading Europe's Convergence Machine"[16] se concentrează asupra riscurilor pentru piaţa muncii din cauza tranziţiei la o economie în care sectorul serviciilor şi sarcinile analitice non-rutiere sunt din ce în ce mai răspândite. Se subliniază modul în care persoanele cu un nivel scăzut de calificare au din ce în ce mai multe contracte de muncă temporare şi part-time, şi prezintă un risc mai mare de a fi înlocuite de forţa de muncă migrantă, venită cu profiluri de competenţă similare, în special în ţările cu sisteme rigide ale pieţei muncii. În oponia autorilor: "În UE, vulnerabilitatea este transferată în gospodării de la părinţi la copii, deoarece sistemele de învăţământ nu oferă oportunităţi egale pentru dezvoltarea abilităţilor, atunci există o nevoie urgentă de a rupe acest ciclu vicios de transmitere a sărăciei intergeneraţionale înainte de a deveni prea înrădăcinat pentru a fi inversat". O importanţă prioritară o constituie reformele structurale ale sistemului educaţional iniţial, intervenţiile care trebuie luate în considerare, trebuie promovată formarea eficientă şi orientată a adulţilor, care va asigira creştea securităţii locurilor de muncă şi va consolida măsurile de protecţie socială - pentru a evita diviziunea de competenţe, să fie perpetuată în interiorul ţărilor, şi are voie să reducă coeziunea socială şi promisiunea Europei de a oferi şanse egale tuturor. Tendinţele specifice al pieţei forţei de muncă din lucrare sunt următoarele: Dezvoltarea tehnologică ca dimensiune care determină cererea forţei de muncă şi de competenţe, în combinaţie cu dezvoltarea economică, globalizarea şi tendinţele demografice. Noua tehnologie a avut tendinţa de a redefini locuri de muncă în moduri care necesită abilităţi superioare. I) Globalizarea şi deslocarea producţiei pot produce profituri în ţările în care producţia este relocată, dar îşi iau şi locuri de muncă, în special în rândul lucrătorilor cu salarii cele mai mici. Îmbătrânirea populaţiei, care a fost mult timp o realitate în Europa, pe lângă presiunea asupra sistemelor de asistenţă socială, poate influenţa piaţa muncii prin creşterea nevoii de productivitate a muncii mai mari şi prin schimbările cererii de bunuri şi servicii. II) Tendinţele

[14] Comisia Europeană, Document de reflecţie către o Europă durabilă până în 2030

[15] Cretu, A.-Ş.

[16] http://pubdocs.worldbank.org/en/115971529687983521/EU-GU-Skills-and-Labor-Markets-final-5-29-2018.pdf

clare din ultimele două decenii a fost tranziţia la activităţile de serviciu ale lucrătorilor mai educaţi, simultan cu trecerea de la mai multe activităţi de rutină şi manuale către locuri de muncă care nu sunt de rutină şi inter-personale (ca multe locuri de muncă din sectorul serviciilor). Cu unele excepţii, ocupaţiile care sunt manuale, cum ar fi multe din sectoarele agriculturii şi construcţiilor, în scădere în întreaga UE. Concluziile studiului respectiv, sugerează că natura în schimbare a muncii este determinată de diverşi factori de ofertă de abilităţi şi de cerere de abilităţi. Deşi măsura specifică în care fiecare factor este responsabil pentru tendinţele observate poate fi greu de determinat, este clar că schimbarea tehnologică este - şi va continua să fie - un motor important al schimbării. Introducerea ulterioară a maşinilor, roboţilor sau al inteligenţei artificiale pe piaţa muncii va avea un ritm şi un impact diferit asupra diferitelor state membre ale UE, în funcţie de alţi factori de cerere şi ofertă, cum ar fi îmbătrânirea populaţiei şi nivelul de transformare economică în fiecare stat membru, instituţiile de muncă care joacă un rol important în explicarea rezultatelor forţei de muncă în UE.

În lucrarea " European Labor Market: Economic Papers 391, November 2009[17] este prezentat un sondaj selectiv al literaturii recente asupra instituţiilor de pe piaţa muncii şi oferă noi dovezi empirice la nivelul UE privind impactul reformelor pieţei muncii asupra ajustării pieţei muncii şi a forţei de muncă. În timp ce literatura de specialitate tratează în mod tradiţional instituţiile de pe piaţa muncii ca exogene, atenţia s-a orientat spre înţelegerea cauzelor care stau la baza unor aranjamente instituţionale specifice. Literatura de specialitate subliniază importanţa deosebită a unei proiectări de politici eficiente care să exploateze aceste interacţiuni cu înţelepciune, şi identifică principii generale pentru realizarea unei proiectări de politici eficiente atât la nivel macro cât şi micro. Dovezile empirice nu arată o schimbare majoră în ceea ce priveşte intensitatea reformei pieţei muncii după instituirea Uniunii Economice şi Monetare şi crearea monedei euro, reformele care vizează consolidarea ataşamentului pe piaţa muncii a grupurilor vulnerabile tind să fie cu succes în creşterea locurilor de muncă şi în creşterea ajustării pieţei forţei de muncă. Dintre factorii politici şi cadre universitare, există un consens din ce în ce mai mare că instituţiile de pe piaţa muncii trebuie adaptate structurii pieţelor în schimbare şi ritmului accelerat al progresului tehnologic. Revizuirea selectivă a literaturii din această lucrare arată că unele elemente sunt comune majorităţii strategiilor de reformă de succes. Există o serie de mesaje cheie pentru factorii de decizie. Caracterul endogen al instituţiilor de pe piaţa muncii evidenţiate de literatura de specialitate are trei consecinţe. Prin urmare, având în vedere natura instituţiilor pieţei muncii în evoluţie, nu pot fi considerate o piedică pentru funcţionarea flexibilă a pieţei muncii.

Autorul K. R. Pillai în lucrarea Labour Market Structure: A Brief Literature Survey. Labour market is a multi-dimensional entity, with inexorable institutional affiliation.[18] Consider că studiile pe piaţa muncii nu reuşesc să evolueze un cadru logic către structura sa, cu un consens satisfăcător pentru teoreticienii în totalitate. Se consideră că trebuie examinate diferitele dimensiuni ale pieţei muncii. Sunt analizate anumite contribuţii de cercetare privind structura pieţei muncii, segmentarea şi problemele de vulnerabilitate. Modul în care forţa de muncă este alocată în procesele de producţie şi sistemul de recompensare a locului de muncă determină modul în care este utilizat elementul uman al unei economii. Vulnerabilitatea muncii şi deplasarea sunt rezultatul schimbărilor structurale competitive în economiile din întreaga lume. Această lucrare încearcă să facă o analiză a contribuţiilor unor cercetători pe piaţa muncii. Revizuirile au fost organizate în trei funcţii majore

[17] European Labor Market: Economic Papers 391, November 2009 ISBN 978-92-79-13366-4 DOI: 10.2765/30670 , European Communities, 2009 https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication16277_en.pdf
[18] Online at https://mpra.ub.uni-muenchen.de/27479/ MPRA Paper No. 27479, posted 20. December 2010

(studii referitoare la structura pieţei muncii, studii referitoare la segmentarea pieţei muncii şi studii referitoare la preocupările de gen şi la problemele de vulnerabilitate pe piaţa muncii) şi prezentate cronologic. Cunoaşterea structurii pieţei este cheia pentru înţelegerea pieţei muncii. Cu cât firmele angajatoare sunt mai mari, cu atât va fi mai mare numărul de probleme pe angajat. Autorii subliniază: "oferta de forţă de muncă nu este doar o problemă a alocării unei resurse neînsufleţite fără avize". Oferta de forţă de muncă este foarte diferenţiată de educaţie şi formare profesională, capacitate, locaţie şi alţi factori. Autorul subliniază că pierderea locurilor de muncă în ocuparea forţei de muncă organizate ca urmare a liberalizării economice nu este doar un fenomen regional sau naţional, ci o tendinţă globală. Procesul de informalizare ridică mai multe probleme de securitate socială precum insecuritatea locurilor de muncă, orele de muncă lungi şi nereglementate, absenţa asigurărilor etc. În ceea ce priveşte declinul sindicatelor, autorul observă, deoarece sectorul organizat a redus, concomitent puterea numerică, precum şi puterea de negociere a sindicatelor a fost erodată. Dezordinea ideologică este un factor important în descurajarea muncii în contextul actual al globalizării, atunci când logica pieţei pare să deţină din ce în ce mai puternic imaginaţia politică publică. Autorul constată că globalizarea a afectat eterogen rezultatele pieţei muncii. Muncitorii calificaţi sunt cel mai probabil câştigătorii, iar lucrătorii necalificaţi şi bătrânii sunt pierderii. Angajaţii din sectorul public şi lucrătorii din industriile protejate sunt cele două grupuri care pierd din astfel de reforme precum liberalizarea comerţului, dereglarea pieţei şi privatizarea întreprinderilor de stat. Pe termen lung, intervenţiile de pe piaţa muncii pot avea un impact redus asupra performanţei economice. Studiul subliniază importanţa politicilor educaţionale în atenuarea efectelor adverse ale globalizării prin reducerea dispersiei în câştiguri.

Autorii Duncan Campbell, Ishraq Ahmed[19], în lucrarea The Labour Market in Developing Countries considera**:"**că este o sarcină dificilă să surprinzi diversitatea economică activităţi ale celor care lucrează în lume, marea lor majoritate se regăsesc în ţările în curs de dezvoltare." Anumite caracteristici stilizate vor trebui să fie suficiente. Autorii respectivi, sunt de părerea**:"**la fel de diferite de ţările dezvoltate, două "Caracteristici proeminente sunt: (1) faptul că ţările în curs de dezvoltare sunt caracterizate de un statut de angajare în care munca în cont propriu, mai degrabă decât locul de muncă remunerat este considerabil mai mare; (2) oarecum contrar unui manual text în economia muncii, o activitate economică mult mai mare în ţările în curs de dezvoltare nu pot fi înţelese ca „ cererea derivată de forţă de muncă" - adică cererea de forţă de muncă derivat din cererea de piaţă a produselor." Multă muncă din cont propriu reprezintă de fapt un efort la „cerere creare." O mare activitate este în afara unei „pieţe", de ex. agricultura de subzistenţă sau depunerea eforturilor „Creează cerere". Distincţia este aceea între „creştere" sau „cererea" de absorbţie a forţei de muncă în locuri de muncă, aşa cum este obişnuit în ţările dezvoltate, faţă de o abundentă, oferta de muncă nedependentă, care încearcă să-şi creeze propria cerere pentru serviciile sale. Două părţi ale pieţei se întâlnesc la final, desigur, dar se pune problema dacă este vorba despre cerere sau ofertă asta conduce această reuniune. Capitolul respectiv trece în revistă câteva dintre principalele caracteristici ale pieţelor muncii din ţările în curs de dezvoltare. Acestea includ:amploarea economiei informale şi persistenţa acesteia (dezvoltată mai detaliat); rolul agriculturii şi al economiei rurale; structura forţei de muncă în ţările în curs de dezvoltare pieţe; transformare şi dezvoltare structurală; capital uman de dezvoltare; şi provocări pentru integrarea pieţei. Prin urmare, intenţia a fost să ofere o descriere stilizată a muncii, pieţele din ţările în curs de dezvoltare. Ca în orice descriere stilizată, discuţia a fost în mod necesar (1) generală şi (2) oarecum static, mai

[19] Revised: 19 September 2012http://conference.iza.org/conference_files/worldb2012/campbell_d2780.pdf

mult o imagine instantanee decât o imagine în mişcare. Prin urmare, este util să observăm că lucrurile se mişcă în lumea în curs de dezvoltare.

În opinia autorului Michela Martinoia, [20] ţinem să menţionăm: "în primul rând, dorim să evaluăm dacă integrarea economică mai mare are efecte asupra fluxurilor de migraţie din Europa Centrală şi de Est şi de ce tip (în noile state membre al UE), către cele cincisprezece ţări ale Uniunii Europene (UE-15) . În al doilea rând, dorim să înţelegem ce efect au fluxurile de migraţie pe piaţa muncii a beneficiarilor ţări din UE-15. Contextul teoretic cel mai potrivit care pare să rezume caracteristicile pieţei forţei de muncă europene este cel al modelului „Insider / outsider" de Layard, Nickell şi Jackman (Layard şi colab., 1991)". Prin urmare, autorul a modificat modelul menţionat mai sus, introducând două inovaţii. În primul rând, a construit trei măsuri care să reprezinte un proxy pentru integrarea economică: Intra Regional Indicele comerţului (IRTI), Indicele comerţului global (GTI) şi integrarea pieţei financiare (IMC). A introdus cei trei indicatori în modelul insider/outsider pentru a ajunge la o versiune modificată a Layard, Nickell şi Jackman (Layard şi colab., 1991). A doua contribuţie inovatoare a fost introducerea unei ecuaţii care modelează fluxurile de migraţie. Crearea acestei ecuaţii este inspirată din abordarea teoriei neoclassice a migraţiei (Harris-Todaro, 1970). Modelul teoretic, bazat pe aşteptările raţionale, a fost rezolvat pentru a găsi soluţia de echilibru şi multiplicatorii de impact. Autorul a fectuat analiza empirică, care a implicat estimarea modelului structural de autoregresiune vectorială (SVAR). Scopul acestei estimări a fost de a evalua efectul pe care o mai mare integrare europeană (un şoc pozitiv pentru indicatorii de integrare) are asupra fluxurilor de migraţie şi, pe de altă parte, măsurarea tipului de efect pe care fluxurile de migraţie le-ar putea avea pe piaţa forţei de muncă din ţările UE-15, considerate o entitate unică. Rezultatele dovezilor empirice arată că integrarea economică generează efecte semnificative asupra fluxurilor de migraţie din ţările în curs de extindere către ţările UE-15. Reiese, de asemenea, că fluxurile de migraţie generează un efect asupra pieţei forţei de muncă europene.

Concluzii

- Literatura de specialitate subliniază importanţa deosebită a unei proiectări de politici eficiente care să exploateze aceste interacţiuni cu înţelepciune, şi identifică principii generale pentru realizarea unei proiectări de politici eficiente atât la nivel macro cât şi micro.
- Dovezile empirice nu arată o schimbare majoră în ceea ce priveşte intensitatea reformei pieţei muncii după instituirea Uniunii Economice şi Monetare şi crearea monedei euro, reformele care vizează consolidarea ataşamentului pe piaţa muncii a grupurilor vulnerabile tind să fie cu succes în creşterea locurilor de muncă şi în creşterea ajustării pieţei forţei de muncă.
- Având în vedere problemele abordate: dacă globalizarea afectează rezultatele pieţei muncii, dacă politicile privind piaţa internă a muncii sunt instrumente eficiente pentru atenuarea sau compensarea acestor efecte şi dacă politicile de pe piaţa muncii au efecte secundare importante asupra eficienţei economice.
- Concluzie nostre semnifică natura multidimensională a pieţei muncii. Studiile privind structura pieţei muncii reflectă diverse elemente ale pieţei muncii, cum este oferta de muncă şi cererea de forţă de muncă, capitalul uman, migraţia, reţelele de informaţii, legislaţia salarială, si abordarea privilegiată. Diversitatea de probleme discutate transmit dificultatea de a configura o

[20]Michela Martinoia, European Integration, Labour Market Dynamics and Migration Flows, The European Journal of Comparative Economics Vol. 8, n. 1, pp. 97-127 ISSN 1824-2979

structură de piaţă cu consens general. Studiile privind segmentarea pietei muncii relatează diferite metode de discriminare pe piaţa muncii.

• Studiile privind problemele de gen şi problemele grupurilor vulnerabilitate explică diferitele tipuri de insecurităţi sociale, care au fost intensificate din cauza liberalizării şi a globalizării.

BIBLIOGRAFIE

1.Strategia Lisabona.(llink http://ec.europa.eu/growthandjobs/index_en.htm)

2. Strategia Europa 2020 COMUNICARE A COMISIEI 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
3. Comisia Europeană.DOCUMENT DE REFLECŢIE CĂTRE O EUROPĂ DURABILĂ PÂNĂ ÎN 2030, COM(2019) 22 din 30 ianuarie 2019 , ISBN: 978-92-79-98939-1 https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/rp_sustainable_europe_ro_v2_web.pdf
4. Cretu , Alina – Ştefania, O analiză de actualitate a evoluţiilor şi structurilor pe piaţa muncii în Uniunea Europeană în corelaţie cu cerinţele flexicurităţii pieţei muncii, Economie teoretică şi aplicată Volumul XIX (2012), No. 3(568), pp. 76-95
5. Margo Hoftijzer, Lucas Gortazar, Skills and Europe's Labor Market How Technological Change and Other Drivers of Skill Demand and Supply are shaping Europe's Labor market, Background to "Growing United: Upgrading Europe's Convergence Machine" http://pubdocs.worldbank.org/en/115971529687983521/EU-GU-Skills-and-Labor-Markets-final-5-29-2018.pdf
6. European Labor Market: Economic Papers 391, November 2009 ISBN 978-92-79-13366-4 DOI: 10.2765/30670 © European Communities, 2009 https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication16277_en.pdf
7. K. R. Pillai în lucrarea Labour Market Structure: A Brief Literature Survey. Labour market is a multi-dimensional entity, with inexorable institutional affiliation ISBN 978-92-79-13366-4 DOI: 10.2765/30670 © European Communities, 2009 https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication16277_en.pdf Online at https://mpra.ub.uni-muenchen.de/27479/ MPRA Paper No. 27479, posted 20. December 2010
8. Duncan Campbell, Ishraq Ahmed, The Labour Market in Developing Countries, Revised: 19 September,2012 http://conference.iza.org/conference_files/worldb2012/campbell_d2780.pdf

INFLUENŢA PROCESELOR DE IMIGRAŢIE ŞI DE INTEGRAŢIE SOCIALĂ PRIVIND EDUCAŢIA ÎN LUME
(Cazul american şi danez)

THE INFLUENCE OF IMMIGRATION AND SOCIAL INTEGRATION PROCESSES ON THE EDUCATION IN THE WORLD
(The American & Danish case)

Ben Hamoo Miriam
Ph. D student in institute of international relations of Moldova (IRIM)
miribh2@gmail.com

Abstract**: The moment immigrants settle in a country; they have to acquire a place in that new society. This is true not only for physical needs such as housing, but also in the social and cultural sense. Integration is the process by which immigrants become accepted into society, both as individuals and as groups. This definition of integration is deliberately left open, because the particular requirements for acceptance by a receiving society vary greatly from country to country. This article will try to describe to cases of magnificent process of integrate immigrations on the local society* - ***The American and Danish immigrant system.

***Cuvinte cheie:** imigraţie, integrare, sistem educaţional.*

***Key Words**: Immigration, Integration, Educational System.*

1. Introduction

The moment immigrants settle in a country, they have to acquire a place in that new society. This is true not only for physical needs such as housing, but also in the social and cultural sense. Integration is the process by which immigrants become accepted into society, both as individuals and as groups. This definition of integration is deliberately left open, because the particular requirements for acceptance by a receiving society vary greatly from country to country [6]. The openness of this definition also reflects the fact that the responsibility for integration rests not with one particular group, but rather with many actor's immigrants themselves, the host government, institutions, and communities, to name a few. Social integration: a definition Social integration can be defined as the inclusion and acceptance of immigrants into the core institutions, relationships and positions of a host society. Integration is an interactive process between immigrants and the host society. For the immigrants, integration means the process of learning a new culture, acquiring rights and obligations, gaining access to positions and social status, building personal relationships with members of the host society and forming a feeling of belonging to, and identification with, that society. For the host society, integration means opening up institutions and granting equal opportunities to immigrants. In this interaction, however, the host society has more power and more prestige. Integration is not the only possible outcome of the arrival of immigrants into a society. Instead, the reproduction of ethnic identity and integration into an ethnic colony can result in social segregation from the majority culture, in segmented integration into a subculture typically an urban underclass, or in marginalization from both the host society and the ethnic colony [14].

2. Materials

Policy of Integration

How the Integration Works? There are two parties involved in integration processes: the immigrants, with their characteristics, efforts and adaptation, and the receiving society, with its

interactions with these newcomers and their institutions. It is the interaction between the two that determines the direction and the ultimate outcome of the integration process. These two, however, are unequal partners. The receiving society, in terms of its institutional structure and the way it reacts to newcomers, has much more say in the outcome of the process [8].

That process of integration of immigrants is thus not as is often supposed only taking place at the level of the individual immigrant, whose integration is then measured in terms of housing, employment, education, and social and cultural adaptation to the new society. It also takes place at the collective level of the immigrant group. Organizations of immigrants are the expression of mobilized resources and ambitions, and also at this level mechanisms of the integration process apply. In addition, there is the level of institutions, which come in two broad types. The first are general public institutions of receiving societies or cities, such as the education system or institutional arrangements in the labor market [11]. Laws, regulations, and executive organizations, along with unwritten rules and practices, are part of such institutions. These, however, may hinder access or equal outcome for newcomers, or even completely exclude them. The functioning of these general public institutions (and the possible adjustment of them in view of growing diversity) is thus of paramount importance. It is on this level that integration and exclusion are mirrored concepts. The second kind of institution belongs to specific types of immigrant groups themselves, such as religious or cultural institutions. These specific institutions and their possible integration can be viewed in the same way as immigrant organizations: they may become an accepted part of society on the same level as comparable institutions of native groups, or they may isolate themselves or remain unrecognized and exclude. The mechanisms working at the individual, group, and institutional levels are different, but the results on each of these levels are clearly interrelated [3]. Institutional arrangements determine the opportunities and scope for action of organizations. Institutions and organizations together create the structure of opportunities and/or limitations for individuals. Conversely, individuals may mobilize and change the landscape of organizations, and ultimately even contribute to significant changes in institutional arrangements.

Since the outcome of the integration process results from the interaction of two parties that takes place at different levels, the outcome cannot be expected to be uniform. On the one hand, studies that compare the integration process of different immigrant groups in the same institutional and policy context show that immigrant groups follow different patterns of integration. On the other hand, the integration process of immigrants of the same origin in different national contexts also leads to very diverse patterns. The Logic of Policymaking are that Integration processes, for both individuals and groups, are long term by nature [2]. At the group level this means that the litmus test for integration, and for the success or failure of policies in this field, is the position of the second generation. However, political processes in democratic societies demand policies that bear fruit within much shorter terms, frequently measured in the brief span between elections. Unrealistic promises and demands derived from this "democratic impatience" often lead to a backlash against a policy's failings, real or perceived, in public or political circles [Collinson].

According to Rosenblum [10], the peril of this backlash, and because global developments are expected to lead to the growth of immigrant populations worldwide, there is a need for comprehensive integration policies. While many schools of thought exist, and policies will vary from country to country, some key elements that appear in successful integration policies are those that:

1. **Offer a vision for both immigrants and receiving societies**. Explicit policies offer a framework for thinking about common goals of guaranteeing viable and live able communities and can provide guidelines and instruments for all parties concerned about how to contribute.

2. **Coordinate with immigration policies**. This connection is critically important in light of the tendency of many governments to handle international migration within a framework based on traditional notions of nation-states. Within this framework, the world is divided into separate political communities with distinct national citizens and territories. Migration across political borders is considered an anomaly.

3. **As a consequence, migration policies have been primarily defensive and control-centered instead of proactive**. Similarly, integration policies for immigrants have been reactive, if not absent. These two reinforce each other, because the lack of a consistent and transparent immigration policy is an impediment to effective integration policies. In many cases, poor integration policy has contributed to negative perceptions of immigrants, which in turn has led to the reinforcement of defensive immigration policies.

4. **A key element of such a policy is transparency in the admission of immigrants**, particularly with regard to what is expected from them and what they can expect. Any expectation that immigrants will receive long-term residence should be accompanied by efforts to provide them with an adequate legal position, tools to function successfully in society, and access to public facilities on an equal footing with nationals. Long periods of uncertainty about future residence (and in the case of asylum seekers, dependency on government largesse) should be avoided, both for their negative implications for the migrants concerned, and the negative image and endangered legitimacy of admissions policies.

5. **Promote integration policies that acknowledge diversity**. At the individual level, an adult immigrant may adapt significantly in terms of his or her knowledge over the long-term integration process. However, feelings, preferences, and evaluations of good and evil are fairly persistent within a lifetime. As a consequence, much more attention should be given to the question of how to frame immigration and integration policies politically in order to recognize and accept a diversity of attitudes.

6. **Provide for national realities**. While a view beyond the nation-state is important, it is also obvious that integration policies are necessarily shaped by the national context. In the socio-economic sphere, for example, integration mechanisms in societies with a strong liberal market orientation (and limited welfare and social facilities) differ from those in welfare states where a greater part of the national income is redistributed. In addition, in the cultural and religious domain, historical peculiarities of institutional arrangements create significant differences in the feasibility of policies.

As a consequence, the scope, actors, and instruments of policy action differ. National policies, and by implication also regional integration policies, such as those for the European Union, can strive to set general frameworks, rules, and instruments that facilitate local actors.

Integration with local authorities (municipality) and the community

Saggar [13] A historical researcher, a global expert, in the implementation of integration in local authorities focuses on the integration required in:

- **Understand the importance of urban areas**. Cities, so often the port-of-entry for immigrant populations, face special challenges and specific responsibilities that differ from those of national authorities. It is at this local level of municipalities and cities that tensions between national and local governments become visible and the need for coordination between immigration and integration policies becomes urgent.
- Large cities in particular are confronted with rapid changes in their population. Migrants, often "steered" to the cities by government policy, have vastly varied cultures, religions, and lifestyles. Their integration into the social embroidery of the city is not a natural process. Social

segregation, social exclusion, and marginalization of (certain of these) immigrant groups can threaten the social cohesion in these cities.

- Cities therefore face a special challenge and a specific responsibility, different from that of the national authorities. At the same time, city neighborhoods offer special opportunities. There, important events affect the daily life of all residents, including immigrants. It is also where the loyalty of newcomers and old residents can be gained, or, for that matter, lost.
- **Recognize the local context**. Since integration processes from the point of view of immigrants themselves are taking place at a local level, and since circumstances there may vary significantly, local policies for integration that build on active interaction between immigrants and local society should receive the highest priority. Such local policies should be given more tools and room to act in ways appropriate for the locality.
- **The Danish Integration system**

According to Gibney [5], two of the **strategic leaders in the Danish educational system**, there is some **challenges for integrate the immigrate students into the education systems:**

Educational Discrimination - Not all immigrants have an equal chance at educational success once they arrive in Denmark simply by virtue of their schooling backgrounds. Immigrants from extremely poor families, rural areas, or highly unstable regions may have only seen the inside of a classroom for a few weeks if at all. In contrast, some immigrants come from countries with very high standards of education and are thus in some cases farther ahead in some subjects than their Danish counterparts. In addition, prosperous New Danes have been able to send great sums of money home to their families and, when their children immigrate due to family reunification, these youths can meet Danish educational standards due to the funds they have received from their family member(s) living in Denmark [1].

Racism - Racism also plays a role in which immigrants receive which kind of education. For example, statistics from a 2016 educational report conducted by the ***Danish Amternes og Kommunernes Forskiningsinstitut*** [1] show that youth from the former Soviet Union and Eastern Europe enjoy almost identical educational opportunities as do Old Danes. However, of the large population of young Turks, only 20% have access to vocational education, a crucial steppingstone to success within the labor market. There is little evidence that educational standards are very divergent in these two areas and citing cultural differences can hardly account for this vast educational opportunity discrepancy.

Socio-Cultural Differences Another more clear-cut reason why New Danes have a tougher time in the educational system than do Old Danes is because of comparative lack of parental guidance and social legacy, according to an August of 2015 report by ***the Amternes og Kommunernes Forskiningsinstitut*** (AKF). Old Danes are more likely to come from families where graduation from gymnasium and a university degree are expectations, not simply long-shot possibilities [1]. As with immigrants in every country, Danish immigrant families are less likely to keep significant stockpiles of Danish newspapers, books and other publications around the house, thus making it less likely that young children will pick up reading and other educationally enhancing techniques as Old Danes. New Dane families also in general have many more problems to deal with than do Old Danes, such as finding jobs in a discriminatory workplace, attaining adequate housing, maintaining contacts and cultural practices from the country of origin, etc. A New Dane teenager is more likely to have to work longer hours in a week in order to help her/his family attain economic stability than will an established Old Dane.

Lack of Language Skills and Social Interaction - Command of the Danish language seems to have a marked effect on educational opportunity. Younger immigrant children are usually able to pick up Danish more quickly and are thus more speedily integrated into Danish schools and society [7]. However, older teenagers who know no Danish upon arrival face much greater challenges, especially if their parents expect them to immediately join the labor force. In addition, children from conservative families are routinely discouraged from interacting with their Old Danish peers outside of school and in general tend to pursue different leisure activities, a form of ostracism that is aided by the discrimination many New Danes face from teachers and other students while at school asserts an AKF study [1] published in April 2017. This lack of interaction in Danish social life not only slows language acquisition but also inhibits the development of friendships and bonds of understanding between New and Old Danes. Old Danes are just as cheated by their lack of interaction with New Danes, for such segregation makes it more likely that they will harbor discriminatory attitudes towards the new arrivals and they will also have no chance to learn from the varied perspective and experiences that are such a valuable contribution that New Danes can make to Danish society [9].

The American Model for integrate the immigrate children

According to Zhou [16], in her research "***Growing Up American*: *The Challenge Confronting Immigrant Children and Children of Immigrants*"**, The phenomenal increase in contemporary immigration to the United States has given rise to a record number of children who, regardless of place of birth, are raised in immigrant families. Since the 1990s, a new generation of immigrant children and children of immigrants has become the fastest growing and the most ethnically diverse segment of America's child population [2]. The 2000 US Census has revealed that about 15% of all children in the United States are immigrant children or children of immigrant parentage, and that 59% of Latino-American children and 90% of Asian American children are members of the first or second generation, compared to 6% of non-Latino African-American children and 5% of non-Latino European-American children [4]. Differing from their immigrant parents, immigrant children and children of immigrants lack meaningful connections to their "old" world. They are thus unlikely to consider a foreign country as a place to return to or as a point of reference. They instead are prone to evaluate themselves or to be evaluated by others by the standards of their new country. Given the fact that children of contemporary immigrants will represent a crucial component of future American society, ***how are the state should understand these children's adaptation to their role as citizens and full participants in American society?***

The background of the policy and the American Model

All children in the United States are entitled to equal access to a public elementary and secondary education, regardless of their or their parents' actual or perceived national origin, citizenship, or immigration status [15]. This includes recently arrived unaccompanied children, who are in immigration proceedings while residing in local communities with a parent, family member, or other appropriate adult sponsor. Under the law, the **U. S. Department of Health and Human Services (HHS)** is required to care for unaccompanied children apprehended while crossing the border [Goldin]. While in care at an **HHS** shelter, such children are not enrolled in local schools but do receive educational services and other care from providers who run **HHS** shelters.

Recently arrived unaccompanied children are later released from federal custody to an appropriate sponsor – usually a parent, relative, or family friend – who can safely and appropriately care for them while their immigration cases proceed. Up to the **American Policy** [13], while

residing with a sponsor, these children have a right under federal law to enroll in public elementary and secondary schools in their local communities and to benefit from educational services, as do all children in the U.S. The Existing Resources that may be helpful to communities enrolling immigrant children, including newly arrived immigrant children, include [15]:

- **Services for Educationally Disadvantaged Children**: Part A of the **E**lementary and **S**econdary **E**ducation **A**ct (**ESEA**) provides funds to raise the achievement of children who attend high-poverty schools

- **Individuals with Disabilities Education Act (IDEA)**: IDEA funds may be used by LEAs to evaluate children of any background who are suspected of having a disability under IDEA. Once a child is found to be a child with a disability under IDEA, the funds may be used to provide special education and related services to the child consistent with the child's individualized education program and subject to IDEA's notice and consent provisions.

- **English Language Acquisition Programs**: States are required to set aside up to 15 % of their Title III funds under the ESEA for subgrants to LEAs that have experienced a significant increase in immigrant students. Such funds can be used for a broad range of activities including improving instruction, providing tutoring and intensified instruction, and conducting community participation programs. Such funds may be used to serve newly arrived immigrant children regardless of whether such children are English Learners .

- **McKinney-Vento Act [**McKinney-Vento**]**: The McKinney-Vento Homeless Assistance Act delineates educational rights and support for children and youth experiencing homelessness, including guaranteeing immediate access to a free, appropriate public education. Federal law identifies a number of living arrangements such as sharing the housing of others, in which inhabitants would qualify for purposes of the Act. Under McKinney-Vento, school districts must appoint a local liaison to ensure, among other things, that;
  1. children and youth eligible under McKinney Vento are identified .
  2. that they immediately enroll in and have a full and equal opportunity to succeed in, the schools of the district .
  3. they receive educational services for which they are eligible, and referrals to health care services, dental services, mental health services, and other appropriate services.

- **Migrant Education Programs (MEP)**: MEP funds are awarded to States under the authority of the ESEA. The MEP provides educational and supportive services to children who are migratory agricultural workers or fishers or who move with a parent or guardian who is a migratory agricultural worker or fisher. Newly arrived immigrant children may qualify as eligible migratory children on a case by case basis provided, they meet the program requirements and fit the program specific definition of migratory child .

- **National Clearinghouse for English Language Acquisition**: This Clearinghouse provides non-monetary assistance in research-based strategies and approaches such as academic language development and can also share data and models for the creation of Newcomer Centers to serve recently arrived immigrant students and English language learners [11].

3.CONCLUSIONS

The importance of learning the language in the target country is very critical to the rapid integration of the immigrant in the new country. She helps him find work, and her greatest contribution

is to cultural-civic integration. Thus, the immigrant will be able to communicate with the institutions of the state, finding a housing solution, finding employment, integrating the family into educational institutions, medical services and consumerism. It also contributes to absorption by local civil society. According to model - plan, the author of the thesis identifies **tree government resources** which include in the American Government's reference to the model of education of an immigrant child:

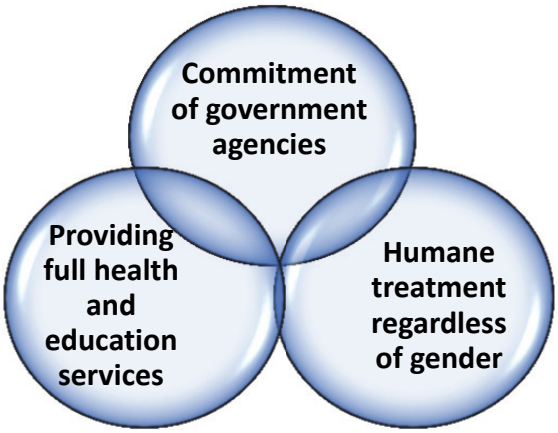


Figure 1. The American Model of Educational Integration
Source: Made by the Author from source [U.S Department of Education]

BIBLIOGRAPHY

[1] AKF – Danish Policy of Immigration - https://denmark.dk/society-and-business/government-and-politics (Visit in 9.9.2019)
[2] Calavita, K. Italy: economic realities, political fictions, and policy failures. Rome: lalaita press. 2004, 77–80 p.
[3] Cornelius, W.A., Espenshade, T.J., Salehyan, I. The International Migration of the Highly Skilled. La Jolla, CA: Cent. Comp 2006, 28 – 33 p.
[4] Faist T. The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces. Oxford, UK: Clarendon/Oxford Univ. Press. 2000, 322 – 328 p.
[5] Gibney, M.J. The Ethics and Politics of Asylum: Liberal Democracy and the Response to Refugees. Cambridge/New York Cambridge Univ Press. 2004, 78 91 p.
[6] Lahav, G. Immigration and Politics in the New Europe. Cambridge/New York: Cambridge Univ. Press. 2004, 92 p.
[7] Layton-Henry, Z. Britain: from immigration control to migration management. London: Cornelius Books. 2004, pp. 297–333.
[8] Lowell, B. Policy responses to the international mobility of skilled labor. Geneva, Switzerland: International Labor Office. 2002, 45 – 49 p. Available at: http://hdl.voced.edu.au/10707/69984.
[9] Meyers, E. International Immigration Policy: A Theoretical and Comparative Analysis. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan. 2011, 166 -169 p.
[10] Rosenblum, M. R. The inter mastic politics of immigration policy: lessons from the bracero program. Berlin: Polit. Power Soc. Theory 17. 2004, 84 – 141 p.
[11] Rudolph, C. Security and the political economy of international migration. Paris: Am. Polit press. 2003, 97; 166 – 170 p.
[12] Russell, S.S. Migration patterns of U.S. foreign policy interest. Washington: Teitelbaum & Weiner press. 1995, 39–47 p.
[13] Saggar, S. Immigration and the politics of public opinion. Malden, MA: Blackwell Politics of Migration, 2003, 94 -101 p.
[14] Shohamy, E. Language policy: Hidden agendas and new approaches. London: Routledge. 2006, 87 – 88 p.
[15] Steinberg L. Beyond the Classroom. New York: Simon & Schuste. 2011, 122 p.
US Government – US Department for Immigration. https://www.uscis.gov/ (Date of visit: 8.9.2019).
[16] Zhou, M. Growing Up American: The Challenge Confronting Immigrant Children and Children of immigrants. New York: Nanyang Technological University. 2006, 78 - 80 p.

IMPLEMENTAREA MODELULUI EFQM© ÎN SISTEMUL DE EDUCAȚIE ISRAELI

IMPLEMENTATION OF EFQM© MODEL IN THE ISRAELI EDUCATION SYSTEM

Levkovich Lavan Limor
Ph. D student in institute of international relations of Moldova (IRIM)
limorllavan@gmail.com

Rezumat: *Modelul european de calitate, EFQM, este considerat acum cel mai profesional model de calitate din lumea muncii. Mii de organizații, atât publice, cât şi de afaceri, aplică principiile modelului pentru a câştiga concurență în domeniul lor. Acest articol va examina implementarea modelului indicat în sistemul educațional israelian*

Abstract: *The European quality model, EFQM, is now considered the most professional quality model in the work world. Thousands of organizations, both public and business, apply the principles of the model in order to win competition in their field. This article will examine the implementation of the model indicated in the Israeli educational system.*

Cuvinte cheie: *EFQM, sistemul educațional, politica israeliană, modelul de excelență*

Key Words: *EFQM, Education System, Israeli policy, Excellence Model*

IMPLEMENTATION OF EFQM MODEL© IN THE ISRAELI EDUCATION SYSTEM

1. Introduction

The EFQM© – An Excellence Model. The Philosophy and the point of view behind the idea of the model is that the world does not "stand still". He is changing ever more rapidly. The interdependencies between organizations, communities, countries and economies are strengthening and increasing in complexity. To remain competitive in this environment, any organization needs to continually innovate and improve. Now, more than ever before, an organization needs to understand, balance and effectively manage the needs and expectations of their stakeholders. The EFQM© Excellence Model is a framework to understand and manage this complexity [10]. According to Educational System of Finland, different kinds of organizations use EFQM©, Excellence Model as a quality management system and an overall framework for quality development. EFQM© Model is a practical tool that is mostly used by educational organizations in self-evaluation of the organization, but it is also a useful framework for external audits as well as a useful structure for educational organization's management system. The EFQM© Model forces to examine organization's functions, operations and results as a whole. Excellent educational organizations identify key customers and customer groups to whom educational services are provided. It clarifies current and future needs of customers and customer groups and develops services accordingly. Organization's follow the satisfaction of customers and try to anticipate its development [5].

1. Characteristics of the excellence model

The Model is pragmatic and practical, developed by leading organizations, to stimulate continuous improvement. The EFQM© Excellence Model allows people to understand the cause and effect relationships between what their organization does and the Results it achieves. The Model comprises of a set of three integrated components:

• **The fundamental Concepts of Excellence -** The Fundamental Concepts define the underlying principles that form the foundation for achieving sustainable excellence in any organization.

• **The Criteria -** The Criteria provide a framework to help organizations to convert the Fundamental Concepts and RADAR thinking into practice.

• **The RADAR** - RADAR is a simple but powerful tool for driving systematic improvement in all areas of the organization.

The specials of the Model are that it can be applied to any organization, regardless of size, sector or maturity. It is **non- prescriptive** and it takes into account a number of different concepts. It provides a **common language** that enables our members to effectively share their knowledge and experience, both inside and outside their own organization [12].

The Fundamental Concepts of Excellence outline the foundation for achieving sustainable excellence in any organization. They can be used as the basis to describe the attributes of an excellent organizational culture. They also serve as a common language for top management. There are **8 Fundamentals Concepts**:

1. **Adding value of customers**

Excellent organizations consistently add value for customers by understanding, anticipating and fulfilling needs, expectations and opportunities.

2. **Creating a sustainable future**

Excellent organizations have a positive impact on the world around them by enhancing their performance whilst simultaneously advancing the economic, environmental and social conditions within the communities they touch.

3. **Developing Organizational Capability**

Excellent organizations enhance their capabilities by effectively managing change within and beyond the organizational boundaries.

4. **Harnessing Creativity**

Excellent organizations generate increased value and levels of performance through continual improvement and systematic innovation by harnessing the creativity of their stakeholders.

5. **Leading with Vision, Inspiration and Integrity**

Excellent organizations have leaders who shape the future and make it happen, acting as role models for its values and ethics.

6. **Managing with Agility**

Excellent organizations are widely recognized for their ability to identify and respond effectively and efficiently to opportunities and threats.

7. **Succeeding through the Talent of people**

Excellent organizations value their people and create a culture of empowerment for the achievement of both organizational and personal goals.

8. **Sustaining Outstanding Results**

Excellent organizations achieve sustained outstanding results that meet both the short- and long-term needs of all their stakeholders, within the context of their operating environment.

The Criteria of the EFQM model

The EFQM Excellence Model consists of nine criteria and these are grouped into two broad areas. The first one is **Enablers** – which mean, how we do things? the second is the **Results**, which mean - outcomes which we target, measure and achieve [2]. The arrows shown in the following diagram 1.2 emphasize the dynamic nature of business and illustrate that innovation and learning helps leaders to improve the enablers which produce better results.

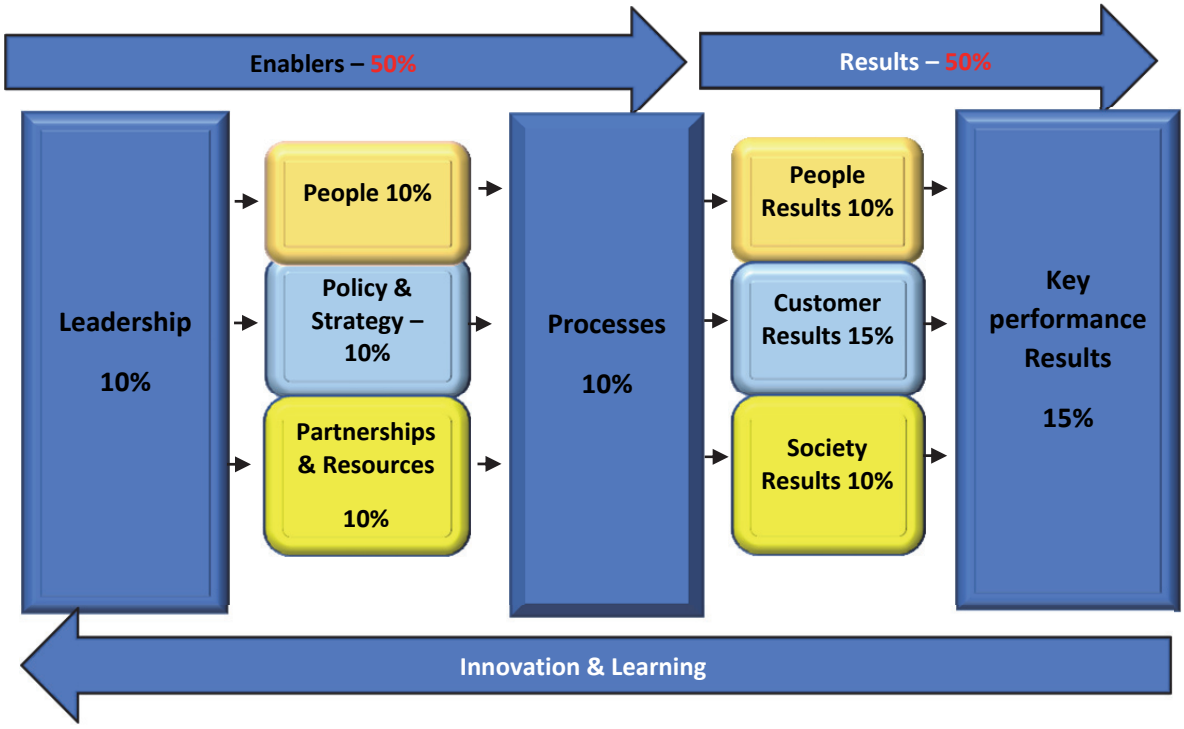


Figure 1. The EFQM© Excellence Model
Source: Made by the Author from [4]

According to the Model, The EFQM Excellence Model is based on **9** criteria. **5** of these are "**ENABLERS**" and four are "**RESULTS**". The "Enabler" criteria cover what an organization does and how it does it. The "Results" criteria cover what an organization achieves. Table 1. Specificity the Enablers and the Results of the model. According to the author, to the table 1, only determining of "key rules" of organizational excellence will lead to desired results. For example, excellent Innovation Agencies, to Use a framework of key processes to implement the organization's strategy. To Manage the end to end processes within the agency and structure expectations for processes that take place within its network of stakeholders and contributors. The process also ensures process owners understand their role and responsibility in developing, maintaining and improving processes. The managing process has to Develop a meaningful mix of process performance indicators and related outcome measures, enabling the review of the efficiency and effectiveness of the key processes and their contributions towards the strategic goals, use data on the current performance and capabilities of their processes, as well as appropriate benchmarks, to drive improvement, creativity and innovation.

Table 1. The Enablers & Results by the EFQM Excellence Model:

The "ENABLERS"	The "RESULTS"
Leadership - All organizations and institutes will have leaders who shape the future and make it happen, acting as role models for its values and ethics and inspiring trust at all times. They are flexible, enabling the organization to anticipate and reach in a timely manner to ensure the on-going success of the organization.	**Customer Results** - All organizations and institutes will and institutes will achieve and sustain outstanding results that meet or exceed the need and expectations of their customers.
Strategy- All organizations and institutes will implement their Mission and Vision by developing a stakeholder focused strategy. Policies, plans, objectives and processes are developed and deployed to deliver the strategy.	**People Results** - All organizations and institutes will achieve and sustain outstanding results that meet or exceed the need and expectations of their people
People - All organizations and institutes will value their people and create a culture that allows the mutually beneficial achievement of organizational and personal goals. They develop the capabilities of their people and promote fairness and equality. They care for, communicate, reward and recognize, in a way that motivates people, builds commitment and enables them to use their skills and knowledge for the benefit of the organization.	**Society Results** - All organizations and institutes will achieve and sustain outstanding results that meet or exceed the need and expectations of relevant stakeholders within society.
Partnerships & resources - All organizations and institutes will plan and manage external partnerships, suppliers and internal resources in order to support their strategy, policies and the effective operation of processes. They ensure that they effectively manage their environmental and societal impact.	**Business Results** – All organizations and institutes will achieve and sustain outstanding results that meet or exceed the need and expectations of their business stakeholders.
Processes, Products & Services - Excellent organizations All organizations and institutes will design, manage and improve processes, products and services to generate increasing value for customers and other stakeholders.	

Source: Made by the Author from source [1]

The Idea of self-assessment - The RADAR Logic

The EFQM describes the Radar logic as being at the heart of the Model of excellence. To apply the Radar logic, an organization needs to:

- Plan the Results it is aiming for in order to achieve its strategy.
- Develop an integrated set of Approaches to deliver the required results.
- Deploy the approaches in a systematic way.
- Assess and Review the approaches and implement improvements where needed

The RADAR logic is supposed to be a dynamic assessment framework and a powerful management tool which will provide a structured approach to questioning the performance of an institute and companies at the highest level that they can. The RADAR logic states that an organization must to:

- To determine the results which aiming to achieve as part of its strategy.
- To make plans and try to develop some integrated approaches to deliver the required results
- both now and for the future

- To deploy the approaches in a systematic way for ensure implementation in all departments.
- To assess and refine the deployed approaches which will base on monitoring and analysis of the results achieved and ongoing learning activities.

Annex No' 2 present the Radar Circle Model for implementation the criteria of the EFQM Model [EFQM].

While the EFQM assigns percentages to scores, this can lead to organizations becoming focused on reaching a particular number, to the extent of specifying a precise numeric target for the organization to achieve, rather than focusing on how to improve [3]. However, scoring is an imprecise science, and numbers assigned by assessors can vary considerably. To lessen this focus on a numeric score, the authors have used the terminology of TQM literature to describe the different level of excellence and as the application of evidential reasoning to self-assessment of excellence.

The Integration of the EFQM Model in the Educational Services

Different kinds of organizations use EFQM, Excellence Model as a quality management system and an overall framework for quality development. EFQM Model is a practical tool that is mostly used by educational organizations in self-evaluation of the organization, but it is also a useful framework for external audits as well as a useful structure for educational organization's management system. The EFQM Model forces to examine organization's functions, operations and results as a whole. Excellent educational organizations identify key customers and customer groups to whom educational services are provided. It clarifies current and future needs of customers and customer groups and develops services accordingly. Organizations follow the satisfaction of customers and try to anticipate its development.

The promotion of quality and excellence in the public service is one of the important national objectives that the State of Israel seeks to achieve. Institutional measures to promote high-quality management in the public service began about two decades ago [**FNAE- Finnish National Agency for Education**]. These measures have included: the implementation of government's decisions (in 1993); the establishment of a Department of Quality and Excellence at the Civil Service Commission; and the introduction of a new section in the Regulations for Government Employees in Israel entitled "Quality and Excellence in the Civil Service", which includes a set of rules for high-quality management of government ministries and units. In 2001, the Civil Service Commission in Israel decided to adopt, with necessary adaptations, the model of excellence developed by the **European Foundation for Quality Management** (EFQM), which has been implemented in the public sector in many European countries [10]. The Model of Excellence that the Civil Service Commission decided to adopt is essentially a general system for organizational excellence, which provides a basis for conducting periodic evaluations of the state of quality management in any organization. This enables the organization to decide on priorities for improvements, to conduct periodic assessments in order to ensure that the improvements have been achieved, and eventually to consider requesting a more objective external inspection.

The vision underlying the initiative to implement this model in the Israeli civil service was that more units in the public sector would undertake to implement the general model of organizational excellence, evaluate themselves, adopt an organizational culture of constant improvement, request external evaluations, and eventually apply for the National Prize for Quality in the public sector [11]. Promoting quality and excellence is a strategic goal of the Israeli education system. Its importance was determined by the Government of Israel as early as 1993. The proposed law and policy detail the full range of administrative infrastructures required in this regard. From

the moment of the decision, institutionalized measures have begun to support the promotion of quality and excellence, and the trend has grown over the years (since 1993). The institutions have reached an organizational understanding that quality management is not only a matter of efficiency, efficiency, economics, propriety, management, etc., but rather a matter of organizational culture and quality of life. Quality management in educational services is an administrative approach designed to institutionalize mechanisms and implement processes that will ensure continuous improvement of efficiency in work in all educational systems, from the age of education to academic studies. Until the last few years (since 2011), models for excellence have been implemented in several educational institutions, mainly in the northern district of the Israeli Ministry of Education. In this district, under the support of Dr. Simchon [MOE], the director of the northern, in the Ministry of Education, which has known as the "pioneer" in the issue of excellence in the educational sector.

In order to implement the model in the educational systems, the Ministry of Education, together with professional's consultants, prepared an **Action Plan** that was proposed to various schools and educational institutions, with an emphasis on meeting the standards of the excellence model. The objectives of the plan were mainly three main objectives:

1. Transforming an assimilated school into a high-quality school based on the EFQM system model for quality and excellence.
2. Implementing an innovative holistic organizational system, designed and adapted to the unique characteristics of the school by providing innovative tools based on a "focused management" fabric, and providing an innovative solution to the major organizational-organizational dilemmas that the school faces.
3. Promoting the outputs and outcomes of the school in relation to its customers and key stakeholders: students, parents, the community and educational institutions on the continuum of education.

According to Simchon & Grinberg [8], In their Book "To staying on the wheel," the authors present a large number of choices for the tracks of excellence and organizational quality. From the implementation of excellence models, which based on the TQM excellence model, and continues to implement the EFQM methodology. They present in their way the "relationship" which the Educational Services are supposed to hold in the on - going team work dialogue between *Quality and Excellence*? In their opinion, excellence is the language of the educational organization, that will be expressed in the analysis of the indicators and trends of the organization's performance in order to improve. On the other hand, qualitative performance is the product of the client-oriented educational services (the student / parent) and will be expressed in the future. According to them, the higher the organizational excellence, the greater chance that the client (the student / parent) will receive is a higher quality of product.

REFERENCES

[1] Bou -Llusar, J.K. et -al. To what extent do enablers explain results in the EFQM Excellence Model? Paris: International Journal of Quality & Reliability Management, Vol 22. 2011, 337-353 p.
[2] Carlos, J. et -al. Performance appraisal and compensation in EFQM recognized organizations. Madrid: Rhetoric and reality university of business. 2016, 45 -48 p. Available at: http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/161679/bou_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
[3] Conti, T. A history and review of the European Quality Award Model London: The TQM Magazine Vol 22. 2007, 112-128 p.
[4] EFQM Model – http://www.efqm.org/index.php/efqm-model-2013/ (Date of visit: 9.6.2019).
[5] Liu, Z. L. Teaching reform of business statistics in college and university. Tokyo: EURASIA Journal of Mathematics, Science and Technology Education, 13(10) 2017, 69 – 71 p. doi:10.12973/ejmste/78537

[6] Parks-Stamm, E. J., Zafonte, M., Palenque, S. M. The effects of instructor participation and class size on student participation in an online class discussion forum. London: British Journal of Educational Technology, 48(6). 2017, 1250-1259 p. doi:10.1111/bjet.12512
[7] Sharma, A.K., Talwar, B. Evolution of Universal Business Excellence Model- incorporating Vedic philosophy. Washington DC: Measuring Business Excellence, Vol. 11. 2007, 4-20 p.
[8] Simchon, O., Grinberg, A. Stay on the wheel. Jerusalem: Niv press. 2012, 76 – 95 p.
[9] Singhal, V. R. The financial impact of Total Quality Management, World Quality Day, Stockholm: Sweden publisher Company. 2007, 53 -55 p.
[10] Steed, C. Excellence in Higher Education. Evaluating the implementation of the EFQM Excellence Model® in Higher Education in the UK. London: IHF Publisher. 2002, 75-77 p. Available at: http://www.bzh.bayern.de/uploads/media/1-2002-steed.pdf
[11] The standards institution of Israel - http://www.sii.org.il/14-he/SII.aspx (Date of visit: 7.6.2019).
[12] Webber, D. A. State divestment and tuition at public institutions. New York: Economics of Education Review, 60. 2017, 1-4 p.
[13] Wu, X., Chen, X. M. Breakthrough in the Research on the Quality of Higher Education at Home and Abroad. Vienna: Higher Education of Sciences, 101. 2012, 25-30 p.

INFLUENȚA SOCIETĂȚII CARACTERISTICE ÎN SCHIMBĂRI PRIVIND ECONOMIA ŞI INDUSTRIA
(Cazul israelian)

THE INFLUENCE OF THE CHANGING CHARACTERISTICS SOCIETY ON THE ECONOMY AND INDUSTRY
(The Israeli case)

Dinner Dan Pinchas
Ministry of education - Israel
Ph. D student in institute of international relations of Moldova (IRIM)
danid@ulpanakp.org

***Abstract**: Israel is today an industrialized country with most of its manufacturing, including many traditional fields, based on intensive and sophisticated research & development and hi-tech processes, tools, and machinery. This is the outcome of very rapid and intensive development. Unlike most developed economies, in which the number of persons employed in industry remained stable or diminished during the early 1990s, their number in Israel continues to grow, with more than 25 % of the industrial workforce employed in hi-tech manufacturing. this article will try to explain the process behind the steps which made by the government and the globalization.*

***Rezumat:** Israelul este astăzi o țară industrializată cu cea mai mare parte a producției sale, inclusiv multe domenii tradiționale, bazate pe cercetare și dezvoltare intensivă și sofisticată și procese, instrumente și utilaje de înaltă tehnologie. Acesta este rezultatul dezvoltării foarte rapide și intense. Spre deosebire de majoritatea economiilor dezvoltate, în care numărul de angajați în industrie a rămas stabil sau a scăzut la începutul anilor 1990, numărul acestora în Israel continuă să crească, cu peste 25% din forța de muncă industrială angajată în producția de înaltă tehnologie. acest articol va încerca să explice procesul din spatele pașilor făcuți de guvern și de globalizare*

***Key Words**: Globalization, Economy, Industry, Labor Force.*

***Cuvinte cheie**: globalizare, economie, industrie, forța de muncă.*

The labor market in Israel is moving from a traditional economy, based on manufacturing and production, to one of information technology and modern services. As a result, some occupations are at risk of automation – that is, the workers currently employed in these positions are likely to be replaced by machines or computers [1]. To prepare for the needs of the future labor market, workers should be encouraged to move out of jobs that are at high risk of automation and into jobs in industries at lower risk. In the past few years there has indeed been a decline in the share of workers in jobs at high risk of automation, although this decline has been less pronounced among Arab Israelis and immigrants than among the long-time resident and native-born Jewish working population [4]. Just as not all population groups in Israel are equally prepared to meet the needs of the future labor market, levels of education and the return on education also vary between the different population groups, affecting wage gaps. According to Bystrov & Soffer [4, 8, 2], the **main society characteristics of the modern labor force market in Israel are**:

1. Economic Stability

1.1 In 2018, Israel's labor market is not continuing to be strong. The participation rates continue to decries, but employment rates of both men and women in the same level, but the

unemployment has reached is still in historic low. The number of job vacancies has also not increased. Israel's employment rate has reached slightly more than **78% in 2018** and the unemployment rate is continuing in low of **3.4%** [2].

1.2 The employment rate for men has **risen by 7% since 2013**, while women's employment has increased by **13%.**

1.3 The employment rates of non-Haredi Jewish women and men and Haredi women in Israel are higher than the average employment rates in the OECD, and among non-Haredi Jewish women, it is the second highest in the OECD (after Iceland).

1.4 For both men and women, most of Israel's employment growth between 2003 and 2018 was due to changes in population.

1.5 by age group, the greatest impact on the rise in employment among women came from **the 35-44 and 55-64 age groups**, but for different reasons: the former because there was a major increase in the percentage of mothers of young children in the labor market, the latter due to women close to retirement working more than their predecessors and the increased retirement age. Among men, the most substantial employment rate increase occurred in the **55-64-year-old age group.**

2. Social - Demographic characteristic

2.1 **Women** are moving from high to low risk jobs to a greater degree than men. The changes among women were greater than among men, primarily due to an increase in the share of female workers in academic professional occupations – which require high skill levels and are at low risk of automation [5]. A decline in clerical workers also contributed given that these positions were often occupied by women. It seems that the reason for the decline is that these professions have begun the process of automation and computerization, as evidenced by bank branch closures, outsourcing of secretarial services, and computerization of office administration activities.

2.2 More **Arab Israelis** are working in service and sales. In the Arab Israeli sector, there has been a decline in the share of skilled workers in production and manufacturing (considered at high-risk of automation) and a relatively strong rise in their share in sales and service, occupations at lower risk [10]. There was only a small increase in the share of Arab Israeli workers in occupations requiring an academic education, which may be due to the relatively lower skill levels in reading comprehension and math within the Arab Israeli sector (as evidenced by the OECD PIACC Survey – **Program for the International Assessment of Adult Competencies**).

3. Policy for International employee

3.1 Many immigrants are employed as unskilled workers and are therefore at high-risk of being replaced by automation. **Among men ages 45-54 who immigrated to Israel in the early 1990s**, there was an exceptional rise in the share of those employed as unskilled workers, in industries like cleaning and security [3]. This indicates that adult male immigrants have had a particularly difficult time integrating into Israel's modern labor market. However, a different story emerges with female immigrants. The share of female immigrants employed as unskilled workers has increased as well, yet faster changes in the mix of occupations among women indicates that their chances of improving their situation and moving from high-risk low-pay employment to more lucrative lower risk occupations over time are likely greater than men's chances. The two major problems facing immigrant workers are a lack of language skills and having academic education that does not match the local Israeli labor market [8].

4. Pay gaps and cost of living

4.1 Wage gaps are widening, largely due to changes in returns to education. Another notable trend in Israel's labor market is that level of education has a greater impact on wages than it did in

the past [14]. This article considers changes over time in returns to education – that is, to what degree does a year of formal education improve hourly average wages. The general trend in Israel since 2010 has been a rise in returns to education. This increase encourages workers to attain more education, thus improving the quality and skill level of the labor force. However, it also contributes to increasing wage gaps between workers with high and low levels of education. The hourly wage difference between those with 18 years of education (equivalent to a second degree) and those with 12 (equivalent to a high school diploma or matriculation certificate) was about 35% among men and about 40% among women in 2018 – an increase relative to 2010 [13]. There was also a rise in returns to education among immigrant men, although the gaps remained lower than among the general male population. This may be due in part to differences in the distribution of occupations among immigrants and the long-time resident and native-born Jewish working population among immigrants, the share of unskilled workers earning low wages increased at the expense of occupations with somewhat higher wages. In contrast, returns to education among immigrant women declined between 2010 and 2016 but increased substantially between 2017 and 2018.

4.2 Wage gaps have increased overall, and are particularly notable between Arab Israelis and immigrants and the rest of the population. Wage gaps have increased, due to a polarization of sorts within the labor market: an increase in the share of earners receiving either low or high wages at the expense of those earning wages in the middle. During the years analyzed, many low-skilled workers entered the labor market. This trend is positive as it seems that these workers relied on the welfare system in the past, but are now contributing to the GDP [6]. However, the influx of these workers still increases the share of total workers receiving relatively low wages. At the same time, there is a consistent rise in the share of workers with higher education in the labor supply, due to the entrance of younger, educated workers than in the past. This, in turn, increases the share of workers receiving relatively high wages.

5. Labor Structures - Weekly / Annual Work Hours

5.1 One of the **Negative socio-economic characteristic** of employment policy and the development of labor force wages in Israel are become a problem for many families in the Israeli market. In Israel, the week begins on Sunday morning. Many offices are open Friday mornings but close early for the Jewish holy day. Israelis follow a demanding work schedule. **Even though the work week is 43 hours, many Israelis work longer. Israeli employee generally works from 8:30h until 18:00h, Sunday through Thursday. Some Israelis also work Friday mornings until 12:00h**. Many businesses close early Friday afternoon in order to observe the Jewish holy day (Shabbat) which begins at sundown on Friday and ends sundown on Saturday. During this time, businesses and public transportation are closed. All workers are entitled to **36 hours of consecutive rest during the week**. This is usually taken on Friday and Saturday, but you may negotiate this with your employer. Some jobs require you to work Saturdays (e.g. service industry workers, some government officials, pilots), but you will be given other rest days as compensation.

5.2 **Salaries in Israel are typically lower than in European and North American countries.** At the same time, the cost of living in Israel is higher than in many other countries. However, the employment can still have a decent lifestyle without saving every penny. Business managers, computer engineers, doctors and lawyers have some of the highest median salaries in Israel:

- ✓ Doctors might earn between **240,000 and 360,000 ILS (100,000 USD)** for a month.
- ✓ A lawyer might earn between **200,000 and 260,000 ILS (75,000 USD)** for a month.
- ✓ The minimum annual salary in Israel is about **42,000 ILS (12,000 USD).**

- ✓ Teachers and nurses should expect an annual median salary of **60,000 to 70,000 ILS (20,000 USD).**
- ✓ People who are self-employed can expect to make an annual median salary of **110,000 to 120,000 ILS (35,000 USD)** - 2019.

Following the review of the Israeli social characteristics, one of the variables is participation in the labor force in the country. According to the Central Bureau of Statistics [CBS], the labor force is in demand from year to year, but it is necessary to analyze the existing gaps and the necessary comparison with the labor force that produces domestic and national output and output. Figure 1 will present the data.

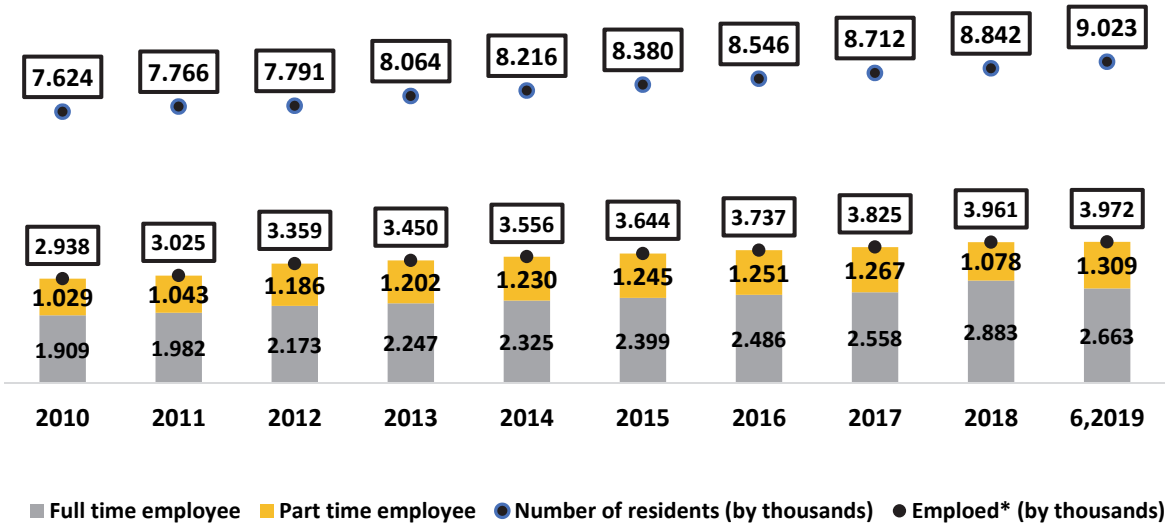


Figure 1. Development of labor force in Israel (Full - time / part - time) - 2010 - 6.2019
Source: made by the author from source [12]

The author of the article defines the next conclusions from figure 1:

A. Comparison of employment gap: **2010 - 4,686 million people / 2015 - 4,736 million people / <u>2019 - 5,051 million people</u>!** <u>Less population</u> takes part in the country's economic burden.

B. There is a trend of growth in the percentage of employed in part-time jobs between 2018 **and 2019.**

C. There is a percentage stability of the labor force that works part-time (about 33%), with the exception of the years 2018 - 6.2019, in which demand appears.

6. <u>Globalization influence - Computerization Trends in the Israeli Labor Market.</u>

In the past few years, there has been a rapid process of technological developments that is changing the face of the world of work in Israel. The results from the Ministry of Economic in Israel indicate that workers who supply about 40 % of the work hours in the Israeli market place are likely to be replaced by computers or machines in the coming two decades. Since the mid-1990s, there has been a decline in the relative share of work hours in such "high risk" occupations in all labor market in Israel [Bergman & Merom]. A look at those occupations at high risk shows that they are characterized by requiring low levels of education and low wages and many of them employ non-Jewish men or young workers. These findings emphasize the need to prepare in advance for the expected changes in order to prevent a situation where willing labor market

participants are forced out due to a lack of the required skills or aptitude. This preparation may require several steps, including widening the use of vocational training and targeting it to match the relevant characteristics of the workers in high-risk occupations while monitoring the needs of the future labor market. Termination and disappearance of these employment professions will significantly increase the percentage of unemployed in Israel if there is no training activity and adaptation to the new work characteristics. The following figure (2) will attempt to present some of the professions at risk. According to the Central Bureau of Statistics [12] estimate, and the Ministry of Economy in Israel, more than 1 million residents (27% of the current workforce) are preparing for unemployment in the future as a result of the introduction of the computerization trend.

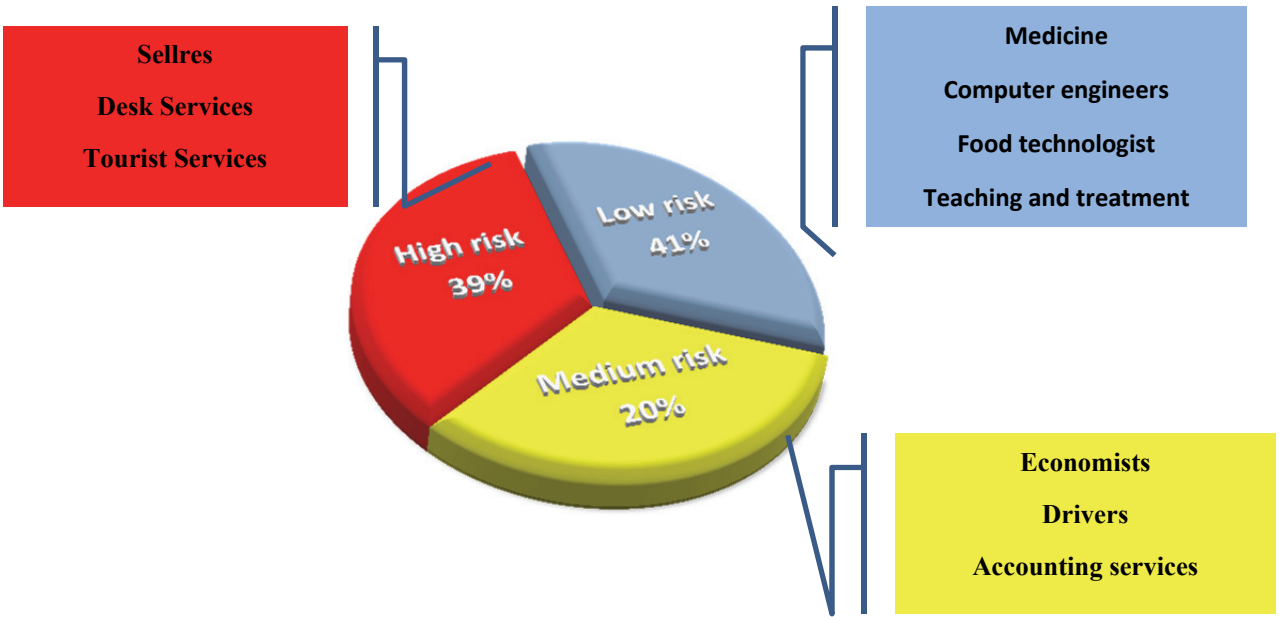


Figure 2. "Risk" employment professions in Israel 2018
Source: Made by the author from source [12, 13]

Conclusions

From an analysis of the figure 1, the author of the research concludes that the percentage of employees in Israel has significantly grown from the beginning of the Twenty-First Century and it is currently higher than in the United States and the OECD.

As of 2018, the rate of occupation from ages 24-65 was 81.5% for men and 71/1% for women. This is a comprehensive phenomenon which characterizes all sectors, levels of education and age groups. Having said that, the entrance to the work cycle of Arab men and Haredi women – as significant and quick as it may be – is not the sole source of increase in occupation and not even the central source. Most of the increase derives from the higher rate of employment of non-Haredi Jews. The rise in employment also comes about in the transferal of households from a single breadwinner to two breadwinners. The author of the article, in other article, "THE INFLUENCE OF THE IMMIGRATION PROCESS ON THE LABOR RELATIONS" [7], presents the data which enable the increase in the percentage of employees during periods of massive immigration. It appears that the occupational market had implemented similar ideas in solving the issues of unemployment and occupation.

In recent years, global changes have been affecting the structure of the occupation, in the sense that they caused the organizations to change their structure and core values, which, amongst other things, have caused a different occupational structure. Thousands of workers have found

themselves facing a situation in which their full-time jobs have been cut-down to part-time. Thus, there is no real influence on the percentage of employees, as was positively listed in the previous clause. The author of the research derives, from the data of the figure (2) that certain occupations have disappeared, whereas there are in need for innovation and innovative professional training. The clear result and conclusion are that the State of Israel is facing social gaps which influence the economy as well as the family cell. These gaps create problematic measures. These gaps create problematic occupational measures. These gaps represent a negative picture of a workforce which narrows down in light of the natural population increase. One of the major characteristics of the occupational society in Israel is the gaps of training which exist within the communities of the employees. A large number of professionals become irrelevant as fields of occupation disappear.

References

[1] Adler, S. Emigration from Israel of Immigrants from Different Countries, 2002-2012: Research Report. Jerusalem: Ministry of Immigrant Absorption, in Hebrew. 2014, 43 – 51 p.
[2] Bank of Israel – Data- https://www.boi.org.il/he/NewsAndPublications/PressReleases/Pages/18-8-19.aspx (Date of visit: 25.3.2019).
[3] Bregman, A., Merom, A. Productivity and its Causes in Israeli Industry, 1999 — 2009. Tel Aviv: Bank of Israel, Research Department, Discussion Paper Series 98.03. 2010, 32 – 105 p.
[4] Bystrov, E. Soffer, A. Israel: Demography and Density 2007– 2020. Haifa: University of Haifa. 2008, 42 -97 p.
[5] Cohen, A. A. Israelis and Foreign News: Perceptions of Interest, Functions and News worthiness. Haifa: Journal of Broadcasting and Electronic Media, 37 2008, 337- 347 p .
[6] Cohen, Y. The Demographic Success of Zionism. Tel Aviv: Israeli Sociology 8, no. 2. 2007, 151–158 p.
[7] Dinner, D.P. The influence of the immigration process on the labor relations: The case of Israel. Bucharest: European Journal of Political Science Studies Volume 2, Issue 1. 2018, 21 – 28 p. ISSN 2601 – 2766.
[8] Eckstein, Z., Lipshitz, O., Rum, T. Labor market changes - Policy paper ahead of the 2017. Jeruzalem: Aharon Institute Annual Conference. 2017, 111 – 129 p. Available at: https://www.idc.ac.il/he/research /aiep/pages/policy-papers.aspx
[9] Economy in the Last Decade, Falk Institute website: http://pluto.mscc.juji.ac.il/~msfalin /bruno.html.
[10] Gal, J. Weiss, I. Social work, unemployment and unemployment. Society and Welfare. Tel Aviv: Tel Aviv University, So: 4. 2012, 485-509 p.
[11] Israel Central Bureau of Statistics – Numbers of Labor force & wages (1) - https://www.cbs.gov.il /he/publications/doclib/2019/y_labor0419/e1_03.pdf . (Date of visit: 22.6.2019)
[12] Israel Central Bureau of Statistics – Numbers of Labor force & wages (2) https://www.cbs.gov.il/he/publications/doclib/2019/y_labor0419/e1_06.pdf (Date of visit: 21.6.2019)
[13] Israel Economic Outlook 2019 - 2020 – OECD - https://israel-trade.net/oecd
[14] Israel Outlook for 2019 - https://israel-trade.net/oecd/aa-2019/

FORMING RELATIONSHIPS IN A MULTICULTURALISM ISRAELI SYSTEM IN ORDER TO RESOLVE CONFLICTS

JULIA SIROTA, PhD,
Kinnerel Academic College, Israel

HAJAJRA Mohamed,
Manager, PhD student of
Free International University of Moldova, Chisinau

DASMAN Elfahel,
Education system inspector, PhD student
Institute of International Relations of Moldova, Chisinau

Abstract: Israeli education system is not a homogeneous one, there is a great variety of ethnic, religious and socio-economic groups. Of course, the education system suffers from differentiation, inequality issues and conflicts, especially within the minorities. Multiculturalism tools could resolve existing problems**.**

Key words: Multiculturalism; education system, differentiation, Israel.

Introduction

The global environment is not balanced and monotonous, its structure changes over time and space, and different factors and phenomena are expressed in an unexpected way. In this world of globalization a danger of conflicts, contradiction of interests, inability to solve problems, is very high. Differences in mentality, level of life, culture, tradition and religious views transformations, understanding of "human rights" and values – all these lead to egocentric tendencies, which sometimes influence political and economic relationships [1,9]. There is a severe problem of making contacts, which demands a multicultural integrative approach, taking into consideration logics, conflicts management, ethics, and culture and so on [1].

Multicultural system is perceived by scientists as relations within a country or in the world which are directed to saving and developing cultural differences without contradictions.

Multiculturalism

In sociology, multiculturalism describes the manner in which a given society deals with cultural diversity. Based on the underlying assumption that members of often very different cultures can coexist peacefully, multiculturalism expresses the view that society is enriched by preserving, respecting, and even encouraging cultural diversity [5,6]. In the area of political philosophy, multiculturalism refers to the ways in which societies choose to formulate and implement official policies dealing with the equitable treatment of different cultures [5]. Multiculturalism assumes politics, ideology and theory which unite complicated relations in a common logics and dynamics. Since civilization cannot develop without global and real transformations of the modern world, the scientific-technological progress makes cultural differences and identities more serious. In political and economic theories, multiculturalism is sometimes described as a "melting pot", in which melting of different cultures takes place in a calm and non-painful form, however it is complete and does not allow coming back [1]. A culture of Canada is a good example, a tolerant approach to all the elements and cultures is realized as a part of the whole system [2]. Such a concept is also popular in USA. Australia and USA are based on immigrations, so they are both extremely tolerate

to different cultures and ethnic groups [4, 6]. However, it is extremely important that all the citizens possess a good level of English, which for many years influenced their immigration politics- English speaking immigrants were more welcome than others [6]. The local Aborigine population were taught to read and write in English, which was a beginning of resolving conflicts between them and the Anglo-Saxon immigrants.

The essence of the multiculturalism is melting of some too harsh characteristics, making changes be less prominent, taking an eye out from some peculiarities of cultures on the political level and in a social life. Some might decide that multiculturalism processes destruct a culture and to object to them, thus political conflicts are brought about [8].

Political conflicts may be treated as an open clash between different interests, points of view, values and priorities, which are a result of inevitable need of subjects to interact. There are political-economic, state-personal, value-cultural conflicts. Cultural, informational, communicational factors may cause and enlarge the existing conflicts and obstacles for development of relations [8, 9].

The problems multiculturalism solves consist of discrimination, nationalism issues, developing mechanisms fighting discrimination.

Multiculturalism in Israeli system of education

The state of Israel did not manage to establish a uniform state education system accessible to all. The most prominent characteristic of the Israeli education is the differentiation - national, religious, ethnic, class. This differentiation is not a result of pluralist multi-cultural world view, but of political and economic arrangements of many years that some were achieved in agreements and some by force [2]. The differentiation, since it is anchored in political and economic power relations, is accompanied by great amount of inequality. The differentiation is also expressed in the administrative level: although all streams are formally subject to the ministry of education, but, in fact, the minister of education manages only the secular "state education", since the religious state education is managed by a separate department in the ministry of education, that is actually a kingdom within a kingdom. The orthodox education is also a kingdom within a kingdom and its management even sits outside the ministry of education. Today there are two kingdoms: the independent education, which is the heir of the stream of "Agudath Israel" and "Ma'ayan Hahinuh Ha'Torani" funded by "Shas" party [7].

The education streams in Israel

Today there are six sub-systems of schools:

1. The Jewish secular state education system.
2. The Jewish religious state education system that is identified with the "Ha'Bait Hayehudy" party.

The Jewish orthodox education system that is divided into two:

3. The independent education that is identified with the parities of "Agudath Israel" and "Degel Ha'Tora".
4. The education system of the "Ma'ayan Hahinuh Ha'Torani" that is identified with the "Shas" party.
5. The Arab education system in which we may observe several sub-systems. For example: the Druze schools that have a different curriculum of the Christian or Muslim schools.

In July 2008 was approved new stream called "the combining state education" that want to mediate between the secular state education and the religious state education [7].

The Palestinians, which until 1948 were most of population, studied in separate education system managed by the government of the British mandate. The national differentiation was kept

also after 1948, mainly because the Arab settlements that were in Israeli territory were put under martial law until 1966. The differentiation was kept even after the cancel of the martial law: except for a few exceptions, almost all Arab students study with Arab teachers in separate schools that its primary teaching language is Arabic and some subjects are unique to Arabs. Formally Arab schools belong to the "state education", but in fact they are managed by a separate department in the ministry of education. Unlike the Jewish religious-state and the orthodox streams, which are managed by representatives of the streams, the Arab education department does not have independent Arab management and along most of the years was headed by Jews. It should be added that Arab school are also divide into some sub-streams, like the Druze schools that have a little different curriculum of other Arab schools. There are also, besides the state Arab schools, schools that are not state schools that are under the title of "known education that is not formal" and include the Christian churches schools [7]. Swirski & Dagan Buzaglo [7] claim that reducing the inequality was never in the middle of a state reform plan. The opposite: the big reform plans, those that were implied and those that was not, focused on organizational changes that empowered the advantage of students from strong populations. The Dovrat committee as an example – public committee that was appointed in 2003 by the Israeli government in order to perform comprehensive examination of the education system in Israel and recommend a plan to change. The committee acknowledged the depth of inequality in the education system and among its recommendations we may even find at least one important suggestion to cope with the problem – granting differential school budget, by which schools in cities that are not well – established will get higher budget of the one that schools in well - established cities get. Yet, the committee did not see a main mission in coping inequality. Instead, its most important recommendation was in the organizational level: to decentralize the system's administration, from the ministry of education to the regional and local authorities. This recommendation matches the macro-economic policy in Israel since 1985: maximizing the reduction of the state budget and at the same time transforming the responsibility from the central governing to other functions – business, civilian or local authorities.

Inequality in achievements

The clearest expression of national, class, ethnic and religious differentiation and inequality is the big differences in achievements level of students in Israel.

The achievements may be measured in two forms: the one, the students' success level in completing the formal study course: perseverance in studies (not dropping out), transition from class to class in elementary school, transition from elementary to junior high school, transition from junior high to high school (while transition to academic high school is perceived as higher achievement than transition to vocational high school), studying to the matriculation exams (when student are divided to levels by the number of units in each subject), the success rate in matriculation exams (the exam level of difficulty, number of units and the exam grade); coping the admission requirements of higher education institutes; and continue studying in higher education institute (here there is also a distinction based on level and / or prestige between the institutes).

A second form of achievements' measurement is putting the students in comparing exams – national and international. We will present here the achievements of Israeli students from the different streams in several indices: the success rate in matriculation exams and success in School Efficiency and Growth indices (MEIZAV) exams in Israel and in the international exams PIRLS, TIMSS and PISA.

Conclusions

To summarize, we should point out that the world outside the academy has already decided that multidisciplinary and multicultural tools and mechanisms are the need of the hour; the Israeli world of education is still trying to adjust to the changing reality. Education in Israel's multicultural society began with state supported curricula, created as a "branch of Zionist politics". The State Education Law sought to neutralize the existing politically oriented tracks and create uniform curricula. These curricula reflected the spirit of the times – the wish for cultural homogenization and to create a cohesive cultural platform based on Judaism and Zionism [2]. The schools were perceived as the strongest means of creating a national Israeli ethos and of structuring a collectivist conception and Jewish-national solidarity. No attention was given to ethnic differences and to the Arab minority.

Bibliography

1. Abascal, Maria; Baldassarri, Delia (2015). "Love Thy Neighbor? Ethnoracial Diversity and Trust Reexamined". *American Journal of Sociology*. **121** (3): 722–782. doi:10.1086/683144. ISSN 0002-9602.
2. Ambrosea E. and Muddea C.(2015). "Canadian Multiculturalism and the Absence of the Far Right - Nationalism and Ethnic Politics". *Nationalism and Ethnic Politics*. 21 Issue 2 (2): 213–236. doi:10.1080/13537113.2015.1032033
3. Davidovitch, N. (2012). Educational Challenges in a Multicultural Society: The Case of Israel. CS Canda. Cross-Cultural Communication. Vol. 8, No. 2, 2012, pp. 29-39.
4. Gerring, John; Hoffman, Michael; Zarecki, Dominic (2018). "The Diverse Causal Effects of Diversity on Democracy". *British Journal of Political Science*. **48** (2): 283–314.
5. Parekh, Bhikhu C. (2002). *Rethinking multiculturalism: cultural diversity and political theory*. Harvard UP. p. 13. ISBN 978-0-674-00995-0.
6. Soutphommasane, Tim (2012) *Don't go back to where you came from : why multiculturalism works,* Sydney, N.S.W.: NewSouth Pub., ISBN 978-1-74223-336-9
7. Swirski N. and Buzaglo D.(December 2009), Differentiation, inequality and loosen up control, status image of Israeli education. Shlomo Adva center, information about equality and social justice.
8. Trotman C.J.(2002). Multiculturalism: roots and realities. Indiana University Press. pp. 9–10. ISBN 978-0-253-34002-3. Retrieved 29 January 2012.
9. Wimmer, Andreas; Cederman, Lars-Erik; Min, Brian (1 April 2009). "Ethnic Politics and Armed Conflict: A Configurational Analysis of a New Global Data Set". *American Sociological Review*. **74** (2): 316–37. CiteSeerX 10.1.1.518.4825. doi:10.1177/000312240907400208. ISSN 0003-1224.

MULTILINGUAL APPROACH AND THE PROBLEM OF CULTURAL MISUNDERSTANDING IN TEACHING FOREIGN LANGUAGES

Luminita DIACONU
Academy of Economic Studies of Moldova.
Banulescu Bodoni 59, Chisinau, Republic of Moldova

Rezumat

Lucrarea data abordeaza problema multilingvismului care este centrata pe procesul de luare a deciziilor de catre profesorii care predau limba straina in auditoriu atunci cand se preda a 3 limba straina L3.Studiul de fata analizeaza informatia prin inddiscutiile focus grupurilor cu profesorii de limba franceza, spaniola si germana din perspective analizei contextuale. Profesorii considera multilingvismul ca un instrument pozitiv,poate chiar si un avantaj,desiacestia considera ca multilingvismulbeneficiaza din studierealimbilorstraine.Abilitatea de a fi multilingv nu este neaparat un avantaj pentru student.Profesorii cer recurgerea la multilingvism ,adica utilizarea cunostintelor posedate in limba engleza [L2] atunci cand se preda limba a 3 [L3].Oeicum profesorii rareori se focuseaza asupra transferului acestor strategii de invatare deoarece acestia cred ca studierea L3 este complet diferita de studierea L2.,care este engleza.Ca rezultat,profesorii de limba straina cred ca colaborarea dintre limbi ar putea spori studierea limbilor straine de catr student.Din pacate nu exista o astfel de colaborare la moment.

Keywords: *multilingualism, , multilingual pedagogy, language awareness, language learning strategies*

Cuvinte cheie *:multilingvism, pedagogia multilinvista, constientizarea linvistica strategii de invatare a limbilot,*

Jel Clasification :Z0

INTRODUCTION

Multilingualism is a contemporary trend. We live in an epoch where being human means being multilingual. That is, multilingualism is an intrinsic part of the human condition. Some scholars refer to this condition as the new linguistic dispensation [1, 12] that is the result of technological development and global economic forces. Friedman [2] maintains that today, "the world is flat". What he implies with this metaphor is that as a consequence of technology, more people can "plug, play, compete, connect, and collaborate with more equal power than ever before" [5]. He acknowledges that this does not lead to "equal" social and economic situations [2], but he insists that globalisation holds an "equalising" potential because many more people than ever before have access to and the ability to use the tools necessary to connect, compete and collaborate. He describes the flat-world platform as the product of the development of the personal computer, fibre-optic cable and work-flow software [10]. When people of diverse backgrounds are in contact, they need a shared language code to facilitate communication. The incredible spread of English as a language of wider communication in the world today is closely linked to the forces of globalisation [11]. At a very basic level, the spread of English contributes to the increase of multilingualism in the world today because many people are learning English as an additional language [9], while they continue to learn and use local languages. Paradoxically, increased global contact has simultaneously heightened appreciation for the local [Pretecei]. lle, 1990; Kloos, 2000In the context of language, this has given rise to a re-appreciation of the value of local languages within a broader movement for linguistic rights [12]. The tension between the local and the global is also evident in discussions of the use of English. Scholars accept that English is owned by all its users and that localand global identities are expressed in English [14]. In the World Englishes community, Pakir coined the term "glocal" to refer to the new use of English as a result of globalisation. "Giocal" English is useful globally, but rooted in the local contexts where it is used as additional language to

express local identity [6]. In discussions of local languages that co-exist with global English, scholars are increasingly turning to multilingual societies in Asia and Africa to deepen their understanding of how local languages are maintained in multilingual repertoires, often in the presence of English [3] In the ambit of globalisation, multilingualism today is therefore promoted mainly as a result of two broad realities [1]: an increased awareness of the importance of linguistic rightsGiven the important role of the language teacher in promoting learners' multilingualism, research focused on teachers' knowledge and beliefs about multilingualism and multilingual pedagogical approaches is surprisingly scarce. The present research project aims to gain further insight into these issues. This study explores L3 foreign language teachers' beliefs about multilingualism and the use of a multilingual pedagogical approach in a lower secondary school setting [years 8–10]. The first part of the theoretical section discusses the main principles of a multilingual pedagogy. The second part presents the previous literature regarding teachers' beliefs about multilingualism. The third part provides central background information on language learning in the school context from a multilingualism perspective In this paper, 'L3 learning' and 'multilingualism' are used as synonyms and are defined as 'the acquisition of a non-native language by learners who have previously acquired or are acquiring two other languages' Students begin by learning English, and this instruction continues when the L3 is introduced in year 8. The L3 learners in this study are regarded as multilinguals and are proficient in varying degrees in their languages: L1 Romanian, L2 English and L3 French/German/Spanish. Learners with a home language other than Romanian are also referred to as L3 learners in this study, although French, German or Spanish may actually be their L4 or L5

Multilinguals differ from bilinguals and monolinguals in several respects. Research has shown, for example, that multilinguals demonstrate superior metalinguistic and metacognitive abilities, such as the ability to draw comparisons between different languages and to reflect on and employ appropriate learning strategies.emphasise that multilingualism does not automatically enhance further language learning; for example, when learners are not literate in their home language, when learners are not aware of the benefits of multilingualism and 'when children are not encouraged in the school situation to rely on their different languages and language knowledge as positive resources' Multilingualism may not provide an advantage. In fact, the general view within the field seems to be that learning multiple languages is best enhanced when learners are encouraged to become aware of and use their pre-existing linguistic and language learning knowledge. Moreover, in the school setting, the language teacher is the key facilitator of learners' multilingualism.

MULTILINGUAL PEDAGOGY

A multilingual pedagogy should be regarded not as a unified methodology but as a set of principles that are used to varying degrees in different approaches depending on the teaching context, curriculum and learners. [2]. Thus, rather than attempting to maintain learners' languages in isolation, teachers should help learners to become aware of and draw on their existing knowledge. Second, learners should draw on experiences from previous language learning when learning a new language. Learners should become aware of which learning strategies they have used previously as well as reflect on, test, and evaluate the extent to which those strategies can be transferred to a new language learning context. [4]. Clearly, a multilingual pedagogical approach in the classroom requires competent teachers. Based on the discussions in De Angelis, G. [11]. Teachers' beliefs about the role of prior language knowledge in learning and how

these influence teaching practices. *International Journal of Multilingualism*, *8*[3], Hufeisen language teachers should ideally be able to meet several, if not all, of the following requirements:

- They should be multilingual themselves and serve as models for their learners.
- They should have a highly developed cross-linguistic and metalinguistic awareness.
- They should be familiar with research on multilingualism.
- They should know how to foster learners' multilingualism.
- They should be sensitive to learners' individual cognitive and affective differences.
- They should be willing to collaborate with other [language] teachers to enhance learners' multilingualism.

MATERIAL AND METHOD

Teachers' beliefs strongly influence their pedagogical decisions, and such beliefs are typically resistant to change. [6]. In this particular study, teachers' beliefs refer to 'a complex, inter-related system of often tacitly held theories, values and assumptions that the teacher deems to be true, and which serve as cognitive filters that interpret new experiences and guide the teacher's thoughts and behavior'. [6]. An exploratory study of the interplay between teachers' beliefs, instructional practices & professional development [Unpublished doctoral dissertation]. The University of Auckland, Because teachers' beliefs are such a strong predictor of what occurs in the classroom, researchers in the field argue that insight into teachers' beliefs is necessary to understand and improve language teaching and students' learning The following section briefly presents the general results of these studies. In the questionnaire study, De Angelis, G. [11]. Teachers' beliefs about the role of prior language knowledge in learning and how these influence teaching practices. *International Journal of Multilingualism*, *8*[3], 216–234.investigated 176 secondary school teachers' beliefs about the role of prior language knowledge and the promotion of multilingualism in enhancing immigrant children's language learning. The teachers included in that study taught various subjects in schools in Austria, Great Britain and Italy. Some of De Angelis' main findings include the following: teachers in all three countries generally encourage learners to use their home languages, but not in the classroom; they believe that using home languages in class can delay and even impair the learning of the majority language. Many teachers claim that they never refer to learners' home language and culture in class. This finding may be linked to the prevalent belief that teachers must be familiar with learners' language to be able to help them In contrast with the study of De Angelis, G. [11]. Teachers' beliefs about the role of prior language knowledge in learning and how these influence teaching practices. *International Journal of Multilingualism*, *8*[3], nearly all the teachers included in the study by Heyder and Schädlich were positive about the benefits of comparing languages in the classroom. These contrasting findings may indicate that language teachers have a higher awareness of multilingualism than teachers of other subjects do. Most of the teachers in the study by Heyder and Schädlich made frequent use of a contrastive approach, largely between German and the foreign language that they were teaching. Such contrasting activities typically occurred spontaneously and were rarely supported by teaching materials. Furthermore, as in the De Angelis' study, the majority of teachers were hesitant to bring other languages into the classroom unless they were familiar with them. The teachers were overly positive about activities that had the potential to promote multilingualism. However, when asked whether they actually make use of these activities, fewer than one-third of the teachers claimed to do so. *International Journal of Multilingualism*, [1], .discusses the results of two studies that aimed to investigate Polish pre-service and in-service English teachers' multilingual awareness and

practices. The first study employed a quantitative design and included 233 participants [pre-service and in-service teachers] who responded to questions and statements in a questionnaire. The second study was a qualitative focus group discussion with five secondary school teachers. The main results from these studies indicate that experienced in-service teachers have greater multilingual awareness than pre-service teachers do. In addition, teachers who are multilinguals themselves appear to be more multilingually aware than teachers who have less language learning experience. What is more, the teachers' proficiency in the L3 seems to correlate with the level of awareness. Similar to the findings of De Angelis, the teachers were reluctant to refer to other languages when teaching English. Furthermore, teacher education programmes in Poland rarely seem to advocate the potential benefits of employing a multilingual pedagogical approach.

Whereas the studies discussed above investigated teachers' beliefs about multilingualism in general, Jakisch, J. [14] conducted an interview study to explore the specific beliefs of three English teachers regarding the potential benefit of using L2 English as a door opener to learners' multilingualism. Her results indicate that the teachers in the study had not spent a significant amount of time reflecting on the issue. Nevertheless, the teachers have a positive attitude towards the idea and appear to believe that L2 English knowledge can motivate further language learning. However, the teachers were uncertain that L2 English knowledge could facilitate the learning of all languages; instead, they appear to believe that a 'prototype language' is required. The teachers are also unwilling to believe that English is the only door opener to further language learning, fearing that their subject might be reduced to an instrument for enhancing multilingualism. Except for lexical comparisons, the teachers are sceptical about contrasting English with other languages and believe that only advanced students would benefit from such activities.

REZULTS AND DISCUSSIONS

As being mentioned earlier,we can state,that the components of Multilingual Education [MLE] are as following**:**

"Strong Foundation" - Research shows that children whose early education is in the language of their home tend to do better in the later years of their education

"Strong Bridge" - an essential difference between MLE programs and rural "mother tongue education" programs is the inclusion of a guided transition from learning through the mother tongue to learning through another tongue.

Related to the emphasis on a child's mother tongue is the implicit validation of her cultural or ethnic identity by taking languages which were previously considered "non-standard" and making active use of them in the classroom. Multilingual Education in that sense underscores the importance of the child's worldview in shaping his or her learning.

Stages of the MLE programme

A widespread understanding of MLE programs [UNESCO, 2003, 2005] suggests that instruction take place in the following stages:

1. **Stage I** - learning takes place entirely in the child's home language
2. **Stage II** - building fluency in the mother tongue. Introduction of oral L2.
3. **Stage III** - building oral fluency in L2. Introduction of literacy in L2.
4. **Stage IV** - using both L1 and L2 for lifelong learning.

MLE proponents stress that the second language acquisition component is seen as a "two-way" bridge, such that learners gain the ability to move back and forth between their mother tongue

and the other tongue[s], rather than simply a transitional literacy program where reading through the mother tongue is abandoned at some stage in the education.

Based on the theories of Multilingual Education that are spelled out here, Andhra Pradesh and Orissa have adopted a thematic approach to multilingual education. Using a seasonal calendar within a relevant cultural context has provided a space to the tribal children of Orissa and Andhra Pradesh to rediscover their culture through their language. The Multilingual Education in this approach emphasizes first language first in the child taking the socio- cultural curriculum in to classroom culture and then bridge to second language. In addition to the basic theory of Paulo Freire on critical pedagogy, Gramscian theory on education, Lev Vigostky's scaffolding and Piaget's theory of cognition is applied in the Multilingual Education. The unique thing in this approach is to involve the community in creating their own curriculum and minimise the theoretical hegemony, thereby creating a new set of people who believe in the ethics of creating and sharing knowledge for the society than to limit it to the theoreticians.

Using multilingual approaches involves:

1. Recognising and valuing the multilingual nature of societies, schools and classrooms.
2. Using pedagogical strategies that encourage inclusive education within a supportive multilingual learning environment.
3. Being aware of beliefs about speakers of other languages and how they can impact on establishing and maintaining an inclusive learning environment.
4. Assessing individual learners in a manner that takes their linguistic background into account.
5. Giving my learners appropriate opportunities to use their home languages to support and demonstrate their understanding of learning content.
6 .Making pedagogical choices that respect and capitalise on my learners' linguistic diversity.
7. Reflecting on how effective my implementation of multilingual approaches is in promoting learning.

CONCLUSIONS:

The analysis of the focus group transcriptions provided rich insight into the teachers' beliefs. Thus, teachers' beliefs regarding L3 motivation and contextual factors will be reported elsewhere. Following the recommendations for thick description in Davis, K. A. [5) the reporting of the results includes representative examples from the data and a description of the general patterns for each major theme. The findings are summarised and discussed in light of previous theory in the final section of the paper. The studies discussed above were conducted in various countries with different learning contexts and with different constellations of languages taught in schools. Nevertheless, their results are quite similar in many respects: teachers in all countries have positive beliefs about multilingualism and think that multilingualism should be promoted, but they do not often foster multilingualism [i.e. make use of learners' previous linguistic knowledge] in their own classrooms. Teachers do not feel competent at doing so, and many are concerned that it could disrupt further language learning. However, two important aspects of multilingualism were not discussed in any of these studies: teachers' beliefs about the awareness and transfer of previous language learning strategies to enhance multilingualism and their beliefs about cross-curricular collaboration among language teachers.

REFERENCES:

1 .Beck, L. C., Trombetta, W. L., & Share, S. [1986]. Using focus group sessions before decisions are made. North Carolina Medical Journal, 47[2], 73–74.
2. Bono, M., & Stratilaki, S. [2009]. The M-factor, a bilingual asset for plurilinguals? Learners' representations, discourse strategies and third language acquisition in institutional contexts.International Journal of Multilingualism, 6[2], 207–227.
3. Cenoz, J. [2003]. The additive effect of bilingualism on third language acquisition: A review.International Journal of Bilingualism, 7[1], 71–87.
4. Cook, V. J. [1992]. Evidence for multicompetence. Language Learning, 42, 557–591.
Daryai-Hansen, P. G., Gerber, B., Lőrincz, I., Haller, M., Ivanova, O., Krumm, H. J., & Reich, H. H. [2015]. Pluralistic approaches to languages in the curriculum: The case of French-speaking Switzerland, Spain and Austria. International Journal of Multilingualism, 12[1], 109–127.
5. Davis, K. A. [1995]. Qualitative theory and methods in applied linguistics research. Tesol Quarterly, 29, 427–453.
6. De Angelis, G. [2011]. Teachers' beliefs about the role of prior language knowledge in learning and how these influence teaching practices. International Journal of Multilingualism,8[3], 216–234.
7. Hammarberg, B. [2010]. The languages of the multilingual: Some conceptual and terminological issues. IRAL-International Review of Applied Linguistics in Language Teaching,48[2–3], 91–104.
8. Haukås, Å. [2012]. Lærarhaldningartilspråklæringsstrategiar. Norskpedagogisk tidsskrift,96[2], 114–129.
9. Heyder, K., & Schädlich, B. [2014]. Mehrsprachigkeit und Mehrkulturalität–eine Umfrage unter Fremdsprachenlehrkräften in Niedersachsen. Zeitschrift für Interkulturellen Fremdsprachenunterricht, 19[1], 183–201.
10. Hsieh, H. F., & Shannon, S. E. [2005]. Three approaches to qualitative content analysis.Qualitative Health Research, 15, 1277–1288.
11. Hufeisen, B., & Marx, N. [2007]. How can DaFnE and EuroComGerm contribute to the concept of receptive multilingualism? Theoretical and practical considerations. In J. D. ten
12. Thije & L. Zeevaert [Eds.], Receptive multilingualism. Linguistic analyses, language policies and didactic concepts [pp. 307–321]. Amsterdam: John Benjamins.
13. Jakisch, J. [2014]. Lehrerperspektiven auf Englischunterricht und Mehrsprachigkeit. ZeitschriftfürInterkulturellenFremdsprachenunterricht, 19[1], 202–215.
14. Jessner, U. [2008]. Teaching third languages: Findings, trends and challenges. Language Teaching, 41[1], 15–56.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПОЛИТИК РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В МОЛДОВЕ

Юрий КРОТЕНКО, *др. хаб., проф., IRIM*
Елена ЖИГАРЕВА, *докторанд, ULIM*

1. Институт Международных Отношений Молдовы (IRIM): 54, ул. Пушкина, мун. Кишинэу, Республика Молдова, тел.: +373 22 21-09-62, факс: +373 22 21-09-62, e-mail: crotenco@mail.ru
2. Международный Независимый Университет Молдовы (ULIM): 52, ул. Влайку Паркалаб, MD-2012, мун. Кишинэу, Республика Молдова, тел.: (+373 22) 22 00 29, факс: (+373 22) 22 00 28, e-mail: mollitia-tir2010@mail.ru

Автор, ведущий переписку: *crotenco@mail.ru*

Аннотация.
Цель работы – исследование путей совершенствование инновационных политик развития международного туризма в Молдове. Методологическая база работы включает в себя различные методы анализа информации и формулировки выводов, которые учитывают характеристики исследования. Методологической основой данного исследования служит системно-структурный анализ. Методология фокусируется на таких методах, как методы научной абстракции, экономико-статистические группировки, качественный и количественный анализ данных, синтез, сравнение и др. Результаты: Рассматриваются базовые предпосылки формулирования инновационных политик, применительно к международному туризму. Анализируются место и роль инновационных политик в международном туризме Молдовы, а также опыт формирования и внедрения инновационных политик в Европейском регионе. Сформулированы выводы и рекомендации по формированию и развитию инновационных политик международного туризма в Молдове в современных условиях.

Ключевые слова: *международный туризм, инновации, инновационная политика, Молдова.*

Классификация JEL: O38, Z38.

ВВЕДЕНИЕ

В современной мировой экономике одной из наиболее динамичных и устойчивых отраслей является туризм. Международный туризм обеспечивает в мире каждое десятое рабочее место и формирует около 10% глобального ВВП [10]. Являясь третьей отраслью в мировой экономической системе, туризм становится одной из определяющих отраслей глобальной, региональной и национальной экономики. В Молдове доля туризма в ВВП достигает 1% [13]. Необходимость значительного повышения роли и места туризма в молдавской экономике требует принципиально иных форм, методов и механизмов функционирования туризма в Молдове. Необходима трансформация индустрии туризма Молдовы (размещение, питание, транспорт, развлечения и др.) с традиционной на инновационную форму его развития, учитывая европейскую и международную хозяйственную практику. Опыт развитых туристических стран (Франция, США, Великобритания) свидетельствует о важности формирования национальных инновационных политик в туризме в целом, и в отдельных его отраслях. Это особенно актуально для Республики Молдова, где исследование инновационных политик и реализация накопленного опыта находятся на уровне ниже среднеевропейского.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

В работе использованы материалы правительственных интернет-ресурсов, профильных международных и молдавских организаций, а также специалистов в сфере туризма и инновационных политик. Методологическая база работы включает в себя различные методы анализа информации и формулировки выводов, которые учитывают характеристики исследования. Методологической основой данного исследования служит системно-структурный анализ. Исследование базируется на законах, принципах и категориях диалектической логики. Методология фокусируется на таких методах, как методы научной абстракции, экономико-статистические группировки, изучение статистических выборок и динамических рядов, методы экспертных оценок, качественный и количественный анализ данных, синтез, сравнение, индукция и дедукция, описание и др.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ДИСКУССИИ

Экономическая политика государства является важнейшей составляющей государственной деятельности и представляет собой совокупность различных политик. Важную роль в совокупности механизмов, составляющих экономическую политику, занимают инновационные политики на национальном, региональном и отраслевом уровнях. На базе понятия «инновации» на новом постиндустриальном витке развития общества рождаются такие понятия, как инновационная экономика, инновационная модель экономического развития, инновационный подход и др.

Понятие «инновация» в современной теории имеет неоднозначную трактовку. В широком смысле, понятие «инновация» представляет собой любое внедренное новшество, обладающее более высокими параметрами (технико-технологическими, экономическими, экологическими, эргономическими и др.) по сравнению с базовым образцом. В узком смысле, инновация — это не всякое новшество или нововведение, но только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы (механизма, организационной структуры, работника). Соответственно, инновационная деятельность рассматривается с различных точек зрения (как деятельность, базирующаяся на научных достижениях, и как любая деятельность, ведущая к улучшению отдельных параметров объекта). В современном мире инновационная модель национальной экономики обеспечивает значительные конкурентные преимущества страны.

Основы национальной инновационной политики Молдовы регулируются Кодексом «о науке и инновациях», принятым Парламентом страны 15 июля 2004 г. [12]. Несмотря на то, что кодекс неоднократно подвергался изменениям, сегодня он не в полной мере отвечает вызовам современности, слабо адаптирован к международным нормам и требованиям ЕС. Это проявляется, например, в части определения форм воплощения инноваций в экономику, использовании термина «расформирование предприятия», который не предусмотрен законом «о предпринимательстве и предприятии», недостаточно проработан механизм продвижения инноваций в национальную экономику и т.д. В результате национальное законодательство в сфере инновационной политики не базируется на единой терминологии и не в полной мере отвечает современной европейской практике.

В целом, в Молдове политика развития туризма и его инновационной основы носит разрозненный характер, со слабо развитым научным обоснованием, что разительно отличает страну от международной практики. Отсутствует национальная концепция развития туризма, закон и стратегия не в полной мере соответствуют современным мировым и европейским

требованиям, рекомендации международных организаций выполняются выборочно (например, ООН, ЮНВТО, IHRA), программы и планы развития туризма и его отраслей носят разрозненный характер (сельский туризм, винный туризм), не актуализируются, недостаточно увязаны на национальном (исполнительная и законодательная власть), ведомственном (министерства и департаменты) и территориальном уровнях (муниципии, районы, населенные пункты) [14].

В мировой практике широкое внедрение инновационных проектов в отдельных отраслях туризма обеспечивается за счет глубокого использования достижений науки (физико-химических процессов, географии, геологии, океанологии и др.), искусства (изобразительного, зрелищного, выразительного) и техники (новые материалы, образцы сложнейшей техники на транспорте, бытовая и вычислительная техника, средства связи и коммуникации и др.), применения информационных технологий (в системах поиска информации, учета, обеспечения безопасности, контроля технологических процессов и исполнения управленческих решений и др.) и т.д. Это требует сосредоточения более значительных усилий правительства Молдовы на оказании помощи и поддержки инновационному бизнесу в туристических отраслях.

Инновации наиболее эффективны в условиях разработки, наличия и оптимального функционирования национальной и отраслевых программ инновационного развития, сформированных в систему в виде инновационной политики, охватывающей национальный и региональные уровни. Наиболее приемлемы опыт и практика инновационных политик в деятельности стран европейского региона. Так, например, Европейский союз обладает налаженной системой формирования инновационной политики, признавая важность этого элемента современной экономической системы. Три основных цели политики Евросоюза в области исследований и инноваций были определены Еврокомиссаром по вопросам исследований, инноваций и науки Карлушом Моедашем в 2015 году:

1. Открытые инновации – доступность инновационного процесса для людей, имеющих опыт работы в областях, не являющихся частью академических и научных кругов.
2. Открытая наука – это подход к научному процессу, который фокусируется на распространении знаний, как только они становятся доступными, используя цифровые технологии и технологии сотрудничества.
3. Открытость миру – содействие международному сотрудничеству в исследовательском сообществе [2].

Для ускорения модернизации всех отраслей экономики, Евросоюзу необходимо внедрение инноваций в сфере продуктов и услуг, использование инновационных технологий производства и внедрение новых бизнес-моделей. Европейская Комиссия разрабатывает политику, которая помогает ускорить широкую коммерциализацию инноваций, и участвует во многих мероприятиях, поддерживающих инновации в ЕС, в основном через программу Horizon 2020 [4].

Horizon 2020 – это самая крупная программа исследований и инноваций в ЕС, на которую за 7 лет (2014–2020 годы) было выделено около 80 млрд. евро, в дополнение к частным инвестициям, которые эти деньги привлекут. Программа направлена на расширение возможностей создания новых идей, проектов и прорывных открытий, способствуя продвижению идей от концепции до целевого рынка.

Horizon 2020 – это финансовый инструмент, являющийся частью реализации концепции Инновационного союза, флагманской инициативы стратегии «Европа 2020»,

направленной на обеспечение глобальной конкурентоспособности Европы. Соединяя исследования и инновации, Horizon 2020 помогает достичь этого с акцентом на развитие науки, лидерство в промышленности и решение социальных проблем. Цель состоит в том, чтобы обеспечить в Европе высший уровень развития науки, устранение барьеров для создания инноваций и облегчение сотрудничества государственного и частного секторов в предоставлении инноваций [5].

С 24 по 26 сентября 2019 г. в Брюсселе (Бельгия) прошло первое в Европе подобное мероприятие, посвященное формированию образа инновационных политик в будущем – Европейские дни исследований и инноваций [1]. Результатом стало установление приоритетов исследований и инноваций ЕС на перспективу и, в частности, привлечение заинтересованных сторон к совместному созданию и формированию стратегических приоритетов реализации Horizon Europe (2021-2027), преемника текущей программы исследований и инноваций Horizon 2020. По прогнозам экспертов, каждый евро, вложенный Horizon 2020 и Horizon Europe, потенциально может принести доход до 11 евро ВВП. Таким образом, в продолжение успеха предыдущей программы, Европейская Комиссия предлагает выделить для программы исследований и инноваций Horizon Europe амбициозную сумму в 100 млрд. евро [3].

Кроме того, на Европейских днях исследований и инноваций город Нант на северо-западе Франции был объявлен европейской столицей инноваций 2019 года. Титул был присужден Нанту в знак признания за его выдающуюся способность использовать инноваций для улучшения жизни своих граждан и открытую модель сотрудничества. Городу также полагается денежный приз в размере 1 млн. евро, финансируемый Horizon 2020. По словам Еврокомиссара Карлуша Моедаша, «Нант является отличным примером того, как город может привлечь своих граждан к решению таких проблем, как энергоэффективность, старение населения, цифровая трансформация и социальная интеграция. Именно так инновации работают на благо граждан». С 2014 года данный титул присуждался Риму (iCapital 2014), Барселоне (2015), Амстердаму (2016), Парижу (2017) и Афинам (2018).

Ведущие инновационные политики и проекты Нанта включают в себя:

- систему поддержки творческих и культурных областей – «Творческая фабрика»;
- дом, напечатанный при помощи 3D-принтера;
- программу, которая стимулирует стартапы, привлечение талантов и развитие технологий;
- инновационный европейский проект по интеллектуальным решениям в городской среде и др. [6].

Подобные инновационные объекты могут быть привлекательными и с туристической точки зрения, так как инновационная политика по развитию городской инфраструктуры и городскому обустройству чрезвычайно актуальна в современных условиях, когда города являются основными центрами притяжения для туристов.

Целевые организации и конкретные программные документы в сфере инновационных политик существуют и в отдельных европейских странах. Так, во Франции существует организация при премьер-министре France Stratégie, административно именуемая Генеральным комиссариатом по стратегии и предвидению (CGSP) [7]. Ее цель – способствовать определению основных ориентиров будущего страны и среднесрочных и долгосрочных целей ее экономического, социального, культурного и экологического развития, а также подготовке реформ. В рамках данного государственного органа

функционирует Национальная комиссия по оценке инновационной политики (CNEPI), направленная на повышение эффективности и результативности инновационной политики страны, а также призванная информировать о решениях всех участников национальной инновационной системы, включая органы государственной власти [8].

В Великобритании разработана и принята в 2019 г. «Международная научно-инновационная стратегия Великобритании». Этот программный документ устанавливает, как страна будет сотрудничать на международном уровне для решения глобальных проблем и поддержки экономического роста [9].

В результате проведенного анализа опыта государственной политики формирования и развития инновационных систем и реализации инновационной политики в различных странах мира, были выявлены ключевые меры правительства, которые имели решающе значение для рывка в инновационной сфере, среди которых:

- создание специальных организаций и органов, ответственных за определение и реализацию инновационной политики;
- активное взаимодействие с другими странами в части обмена технологиями;
- значительное прямое бюджетное финансирование НИОКР в различных формах;
- активная роль государства в формировании приоритетов развития, создания благоприятных условий и в финансировании;
- приоритетное развитие прикладных исследований и процесса коммерциализации инновационного продукта и др. [11].

ВЫВОДЫ

Для противодействия на национальном уровне неблагоприятной экономической ситуации в стране, необходима экстренная разработка национальной инновационной политики, базирующейся на системе инновационных мер стратегического характера и соответствующей современным требованиям мирового сообщества, предполагающая четкое адресное планирование и безусловное выполнение намеченного в приоритетных отраслях, к каким в мировой экономике относится сфера туризма.

В целях обеспечения комплексного, системного подхода к проблеме формирования современной национальной инновационной политики в отдельных отраслях экономики и, в частности, в индустрии туризма, целесообразно разработать комплекс мер законодательного и исполнительного (на национальном и региональных уровнях) характера по формированию, реализации и адаптации инновационных политик развития международного туризма Молдовы, учитывающих перспективу дальнейшего совершенствования интеграционных процессов на европейском пространстве.

Современная национальная инновационная политика и составляющие ее элементы должны быть направлены на стремление добиться, чтобы туризм Молдовы стал одним из основополагающих элементов инновационной, а в перспективе и креативной национальной экономики, базирующейся на модели эндогенного экспортно-ориентированного экономического развития страны с ориентацией на приоритетное развитие въездного международного туризма.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. European Commission website. European Research and Innovation Days. https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/events/upcoming-events/european-research-and-innovation-days_en.
2. European Commission website. Goals of research and innovation policy. https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy_en.
3. European Commission website. Horizon Europe - the next research and innovation framework programme. https://ec.europa.eu/info/horizon-europe-next-research-and-innovation-framework-programme_en.
4. European Commission website. Innovation Policies. https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy_en.
5. European Commission website. What is Horizon 2020? https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020.
6. European Commission. Press releases database. Nantes is European Capital of Innovation 2019. https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-5789_en.htm.
7. France Stratégie. À propos de France Stratégie. https://www.strategie.gouv.fr/propos-de-france-strategie.
8. France Stratégie. Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation. https://www.strategie.gouv.fr/evaluation/commission-nationale-devaluation-politiques-dinnovation.
9. GOV.UK. UK International Research and Innovation Strategy. https://www.gov.uk/government/publications/uk-international-research-and-innovation-strategy.
10. The World Tourism Organization (UNWTO). International Tourism Highlights, 2019 Edition. https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284421152.
11. Азатбек Т.А. и др. Государственная инновационная политика в странах мира: цели и механизмы реализации. В: Журнал «Вестник КазНУ», 2015. Алматы. https://articlekz.com/article/15275.
12. Кодекс Республики Молдова о науке и инновациях Nr. 259 от 15.07.2004. В: Monitorul Oficial, Nr. 125-129 от 30.07.2004.
13. Кротенко Ирина. Стратегический менеджмент развития регионального комплекса (на примере сферы туризма Республики Молдова). Монография. Кишинэу: Tipografia Academiei de Studii Economice a Moldovei. 2019. 232 с. ISBN 978-9975-75-936-6.
14. Кротенко Юрий. Международный туризм Молдовы и проблемы его развития. Монография. Кишинэу: CEP USM. 2008. 202 с. ISBN 978-9975-70-344-7.

IMPACTUL DIASPOREI ASUPRA EVOLUŢIEI INDICATORILOR ACTIVITĂŢII CU CARDURI DE PLATĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA

Autor: drd. Cristina CHIRVAS
Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova, Chişinău, str. Mitropolit Gavriil Banulescu-Bodoni 61; pagină web: ase.md; număr de contact: +373 22 402 872, e-mail: cristinachirvas@yahoo.com

Abstract

În prezent, integrarea economică depăşeşte deja limitele comerţului internaţional şi a mişcării capitalului şi cuprinde tot mai mult libera circulaţie a persoanelor. În cazul Republicii Moldova, conturarea comunităţilor din diaspora este unul dintre efectele migraţiei care atrag după sine o serie de avantaje specifice ţărilor de origine. Daca iniţial cel mai mare merit al diasporei era considerat volumul remitenţelor pe care aceasta era in stare să-l orienteze spre casă, treptat au fost resimţite şi meritele nefinanciare ale acesteia precum: transferul de cunoştinţe şi competenţe acumulate peste hotare sau, în cazul dat, transpunerea in momentul revenirii în ţara de origine a deprinderilor şi modului de trai specific societăţii gazdă şi chiar răspândirea acestora prin interacţiunea cu cei rămaşi acasă.

Emiterea şi gestionarea unui cont de card reprezintă adesea primul produs financiar accesat de un consumator, iar odată cu revenirea dintr-o ţară cu un nivel mai înalt al incluziunii financiare, cetăţenii din diaspora sunt preocupaţi de satisfacerea necesităţii de siguranţă financiară a economiilor şi cheltuielilor lor.

Articolul prezintă o abordare a legăturii dintre comportamentul migranţilor în utilizarea cardurilor de plată şi evoluţia indicatorilor activităţii cu carduri de plată din Republica Moldova şi are ca scop redarea elementelor care influenţează în ansamblu această interacţiune precum şi a propunerilor în vederea transformării aspectului menţionat într-o componentă de dezvoltare economică.

***Cuvinte cheie**: diaspora, dezvoltare, card, tări de origine, evoluţie.*

JEL: F22

Subiectul de cercetare al diasporei moldoveneşti şi al impactului acesteia asupra anumitor domenii din ţările de origine reprezintă o tematică de cercetare relativ nouă, de altfel ca şi fenomenul în sine, determinat de variate cauze declanşatoare, circumstanţe actuale de influenţă şi aspiraţii de viitor ale migranţilor. Printre motivele ce explică lipsa unor informaţii exhaustive cu privire la asociaţiile diasporei, se regăsesc puterea de influenţă încă redusă a acestor organizaţii, localizarea lor regională neuniformă, numărul insuficient al asociaţiilor consolidate raportat la numărul total al migranţilor, susţinerea sau reputaţia nesemnificativă în mediul comunităţii de origine, etc.

O altă caracteristică a migranţilor moldoveni ce limitează posibilitatea de implicare activă a asociaţiilor diasporale este reticenţa acestora pentru discuţii, colaborare, comunicare, motivând că scopul primordial al migrării este acela de a câştiga şi economisi. Uneori şi caracterul activităţii ce o desfăşoară îi limitează în deplasare şi comunicare cu alţi conaţionali.

În prezent, comunităţile de migranţi originari din Republica Moldova sunt în proces de consolidare şi transformare în diasporă, în condiţiile unei aspiraţii conştiente de susţinere a legăturilor cu ţara de origine. Treptat, apar diverse asociaţii şi organizaţii care contribuie atât la păstrarea şi transmiterea identăţii etnoculturale a comunităţilor de migranţi, cât şi la integrarea lor în societatea locală a ţărilor gazdă. În 2012, Organizatia Internaţională a Migraţiei in lucrarea „Comment associer les diásporas au développement" defineşte termenul de „diaspora" utilizind varianta propusa de profesorul Gabriel Scheffer (University of Ierusalim): „Diasporele moderne sunt grupuri etnice minoritare aparute ca rezultat al migratiei, care locuiesc si activeaza in tări de origine pastrând legaturi spirituale si materiale strinse cu tara lor de origine" [5]. În prezent, în

literatura de specialitate termenul "diaspora" este utilizat in contextul definirii unui grup etnic aflat in afara graniţelor tării de origine fie temporar, fie pentru o perioadă nedeterminată de timp sau chiar permanentă. Atât imigranţii recenţi cât si cei stabiliţi de o perioada mai indelungată de timp in ţări gazdă, au in comun faptul că ei se identifică cu statul lor de origine şi îşi doresc o consolidare a relaţiilor cu comunitatea ţării de baştină.

Strategia "Diaspora-2025" defineşte termenul "diaspora" ca fiind cetăţenii Republicii Moldova stabiliţi temporar sau permanent peste hotarele ţării, persoane originare din Republica Moldova şi descendenţii lor, precum si comunitaţile formate de aceştia. În prezent, diaspora Republicii Moldova este structurată în peste 250 de asociaţii în mai mult de 30 de ţări, inclusiv în diverse grupuri de iniţiativă şi de excelenţă profesională. Cele mai numeroase asociaţii sunt înregistrate în Italia, România, Ucraina, Federaţia Rusă, Portugalia, Franţa, SUA şi Canada, iar tipologia asociaţiilor diasporei este complexă şi diversă, în funcţie de statutul juridic, modelul de gestionare a activităţilor şi domeniul de activitate [1].

Daca iniţial cel mai mare merit al diasporei era considerat volumul remitenţelor pe care aceasta era in stare să-l orienteze spre casă, treptat au fost resimţite şi meritele nefinanciare ale acesteia precum:

- transferul de cunoştinţe şi competenţe acumulate peste hotare;
- crearea şi consolidarea relaţiilor între ţările de origine şi cele de destinaţie;
- promovarea imaginii şi culturii ţării de origine pe arena internaţională;
- favorizarea contactelor utile ambelor părţi şi contribuţia la promovarea produselor autohtone;
- accelerarea investiţiilor străine directe, impulsionarea dezvoltării sectorului bancar şi imobiliar;
- transpunerea în momentul revenirii în ţara de origine a deprinderilor şi modului de trai specific societăţii gazdă şi chiar răspândirea acestora prin interacţiunea cu cei rămaşi acasă.

Experienţa internaţională demonstrează că diasporele pot servi la dezvoltarea echilibrată a ţării de origine şi îmbunătăţirea nivelului de trai. Formarea comunităţilor moldoveneşti peste hotare este asociată nu numai cu interacţiunea între reprezentanţii Moldovei în ţările de destinaţie, dar şi cu păstrarea relaţiilor cu ţara de origine sub diferite forme. Ba chiar mai mult, studiind sau muncind peste hotare, interactionând cu alte culturi si observând societăţi care activează diferit, migranţii işi pot revizui opiniile, îşi pot adapta modul de viaţă la specificul ţării de destinaţie si descoperi alte valori. Aceste valori se pot transmite treptat in ţările de origine prin migranţii care revin in ţară sau prin diverse modalităţi de interacţiune cu cei rămaşi acasă.

Republica Moldova, ca şi majoritatea ţărilor unde remitenţele reprezintă un factor de influenţă a creşterii economice, a implementat diverse politici cu scopul valorificării mai ample a potenţialului acestor resurse financiare. Prin urmare în perioada anilor 2006-2012, pentru prima dată în istoria politicii migraţionale din Moldova, obiectivul acesteia nu mai este securitatea, ci dezvoltarea şi stmularea migraţiei pentru dezvoltarea durabilă a ţării. Diaspora începe să se contureze drept un actor independent pe scena politicii migraţionale care necesită tot mai multă atenţie, delimitându-se într-un organism nou cu un rol separat în viaţa ţării [3].

Sectorul bancar, în paralel cu extinderea accesului la mecanismele formale de remitere a banilor, a încurajat treptat migranţii să-şi deschidă conturi şi depozite bancare. În aşa mod, clienţii serviciilor de remiteri de bani devin treptat clienţi bancari, motivaţi să-şi păstreze economiile la bancă şi care indirect contribuie la dezvoltarea creditării din ţară. Conştientizând potenţialul enorm al unui nou segment de clienţi, instituţiile financiare dezvoltă produse complexe pentru a motiva

emigranţii să remită volume mai mari de bani, să economisească la condiţii preferenţiale sau să investească profitând de facilităţile oferite. Emiterea şi gestionarea unui cont de card reprezintă adesea primul produs bancar accesat de un consumator (conform datelor Băncii Mondiale, 9% din adulţi sau 13% din deţinătorii totali de conturi la nivel mondial, işi deschid primul cont anume cu scopul recepţionării transferurilor private de mijloace băneşti), iar odată cu revenirea dintr-o ţară cu un nivel mai înalt al incluziunii financiare şi al gradului de bancarizare, cetăţenii din diaspora sunt preocupaţi de satisfacerea necesităţii de siguranţă financiară a economiilor şi cheltuielilor lor, de utilizare zilnică eficientă şi convenabilă a acestora sau de realizarea obiectivelor financiare pe termen lung [6].

În Republica Moldova, piaţa cardurilor de plată este cam de aceeaşi "vârstă" cu fenomenul migraţional. În anul 1997 în Republica Moldova a fost deschis primul card de plată, perioadă care a coincis cu integrarea ţării noastre în spaţiul global al migraţiei, fapt ce a influenţat nu numai politicie statutului în domeniul migraţiei dar şi comportamentul populaţiei care nu se mai deplasează doar spre Est, migrând în spaţiul post-sovietic, dar şi în alte direcţii, în primul spre Vest – în Uniunea Europeană.

În anul 2009, în Republica Moldova se aflau în circulaţie 743 721 carduri de plată, număr care a cunoscut ulterior un ritm de creştere de aproximativ 7,0 la sută anual, ajungând la cifra de 1 941 111 carduri de plată la sfârşitul trimestrului II, 2019 [7].

Printre factorii care au contribuit la dezvoltarea pieţii cardurilor de plată din Republica Moldova, menţionăm:

- Limitarea transferurilor salariale în numerar;
- Extinderea reţelei de acceptare impulsionată de modificările legislative cu privire la acceptarea spre plată a instrumentelor de plată fără numerar;
- Distribuirea pe card a prestaţiilor sociale;
- Desfăşurarea campaniilor de promovare a plăţilor cu cardul de către prestatorii de servicii de plată în parteneriat cu autorităţile publice sau sistemele internaţionale de plăţi;
- Dezvoltarea inovaţiilor tehnologice;
- Conştientizarea şi educarea consumatorului cu privire la utilizarea plăţilor fără numerar, preluarea practicilor internaţionale în materie de plăţi, etc.

În contextul ultimului factor menţionat, grupurile de migranţi plecaţi să muncească peste hotare au acţionat ca un catalizator al internaţionalizării, fenomen care a modernizat nu doar modalitatea de plată dar şi percepţia generală privind modul de gestiune a resurselor financiare atât al migranţilor cât si al celor rămaşi acasă. Un alt aspect important care prezintă o abordare a legăturii dintre comportamentul migranţilor în utilizarea cardurilor de plată şi evoluţia indicatorilor activităţii cu carduri de plată din Republica Moldova îl reprezintă modul în care revenirea temporară a migranţilor în ţară pe perioada vacanţei de vară influenţează activitatea cu carduri de plată în cadrul sistemului bancar.

Similar deciziei luate la nivel naţional de a consolida proiectele destinate diasporei anume în luna august, perioada în care majoritatea băştinaşilor revin în ţară (ex. Zilele Diasporei, Congresul Diasporei, Diaspora Business Forum, Programul "Dor", etc.), băncile licenţiate îşi planifică acţiunile aferente activităţii cu carduri de plată (şi nu numai) pentru anul următor de gestiune, luând în considerare anume acest aspect al unui segment important de clientelă. Odată reveniţi în ţară, cetăţenii Repubicii Moldova profită neapărat de oportunitatea de a emite, prelungi sau închide cardurile deţinute dat fiind faptul că la moment, în majoritatea băncilor, opţiunile menţionate fie nu sunt disponibile a fi efectuate la distanţă, fie sunt destul de costisitoare. Acest aspect influenţează

într-un mod evident distribuţia anuală a rezultatele sucursalelor cu privire la procesul de emitere a cardurilor. Figura nr. 1 reprezintă modul în care a fost efectuată prognoza privind emiterea cardurilor de plată într-o sucursală a unei bănci din ţară pentru anul 2018 şi respectiv, modul în care la sfârşitul anului, rezultatele s-au materializat. Prin urmare, perioada iulie-septembrie a cunoscut o majorare importantă a numărului de carduri emise/reemise, determinat de numărul mai mare al clienţilor deserviţi în această perioadă.

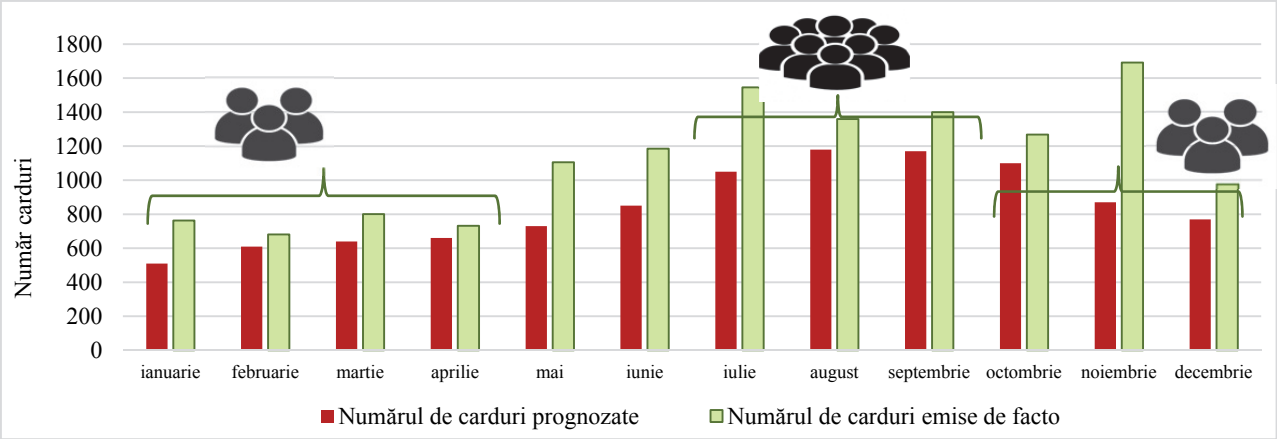


Figura 1. Activitatea de emitere a cardurilor de plată în cadrul unei sucursale a băncilor licenţiate, 2018

Sursa: Elaborat de autor în baza observaţiilor proprii

Respectându-se în linii generale trendul prognozat, abaterea înregistrată în luna noiembrie se explică prin reemiterea cardurilor angajaţilor din cadrul unui proiect de salarizare important al sucursalei, influenţă ce nu poate fi neglijată dat fiind faptul că 70% din numărul total de carduri aflate în circulaţie la sfârşitul anului 2018 reprezentau carduri emise la condiţii salariale sau sociale [7].

Depăşind aria de analiză la nivel de sucursală a fenomenului de emitere a cardurilor de plată, putem observa că în ultimii 5 ani, la nivelul aceleiaşi bănci şi chiar la nivel naţional, majorarea numărului de clienţi în perioada lunilor iulie-septembrie, influenţează în ansamblu procesul de emitere a cardurilor. Cu toate acestea, nu putem neglija caracterul sezonier al oricărei activităţi economice, precum şi decizii la nivel macro-economic care pot interveni în evoluţia indicatorilor activităţii cu carduri de plată precum:

- încetarea activităţii celor 3 bănci licenţiate în anul 2015 ce a generat o reorientare a clienţilor acestora către alte bănci licenţiate din ţară şi respectiv a majorat considerabil numărul cardurilor emise;
- decizia de distribuire a prestaţiilor sociale pe card în anul 2016 preluată din practica internaţională privind majorarea plăţilor fără numerar şi transparentizarea economiei informale care a extins semnificativ numărul potenţialilor deţinători de carduri, sau;
- diverse campanii/acţiuni realizate de către emitenţii de carduri de plată sau sistemele de plăţi în vederea promovării plăţilor cu cardul, etc.

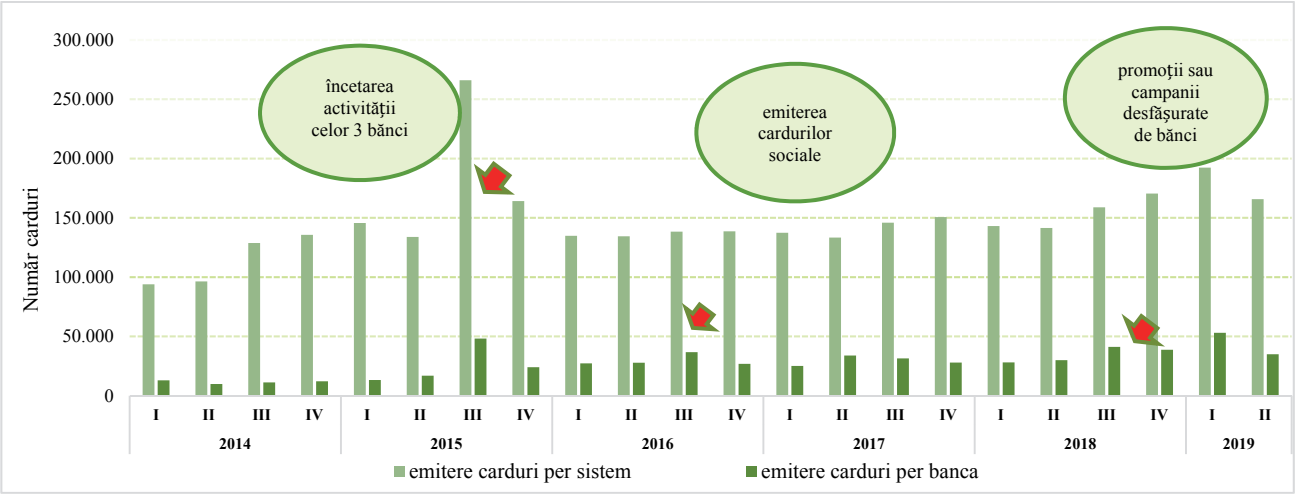


Figura 2. Reprezentarea activităţii de emitere a cardurilor de plată (per bancă/sistem), 2014-2019

Sursa: Elaborat de autor în baza observaţiilor proprii şi a datelor BNM

Odată definită interferenţa dintre diaspora şi activitatea de emitere a cardurilor, se conturează necesitatea studierii continuităţii acestui fenomen. Prin urmare, analizând numărul operaţiunilor efectuate peste hotare în ultimii 6 ani cu cardurile de plată emise în Republica Moldova, observăm în anul 2018 un număr al plăţilor efectuate de aproximativ 10 ori mai mare decât în anul 2012. La moment, nu există date disponibile cu privire la distribuţia pe arii geografice a plăţilor efectuate, însă comparând curba evoluţiei plăţilor cu cea a numărului populaţiei din Republica Moldova, remarcăm uşor interdependenţa.

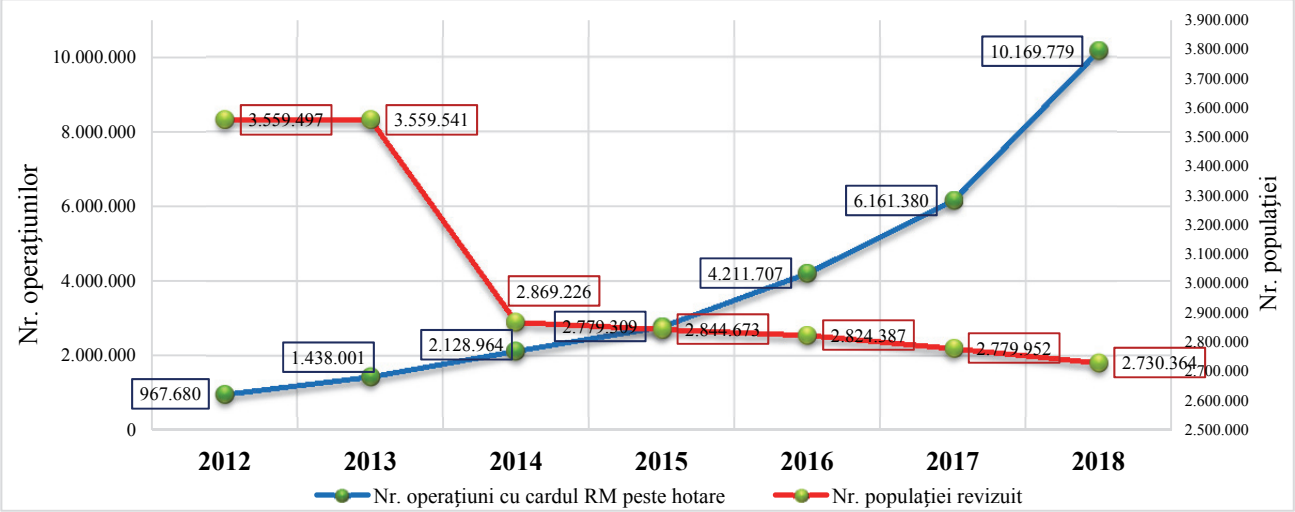


Figura 3. Evoluţia operaţiunilor efectuate peste hotare cu cardurile emise în RM versus numărul populaţiei, 2012-2018

Sursa: BNM, BNS

Un alt factor care influenţează utilizarea peste hotare a cardului de plată emis în Republica Moldova, este faptul că, potrivit sondajului realizat în cadrul ciclului de studii *Cartografierea diasporei moldoveneşti din Germania, Marea Britanie, Israel, Italia, Portugalia şi Rusia,* publicat de Organizaţia Mondială a Migraţiei, Misiunea în Moldova în anul 2017, 94% la sută din migranţii moldoveni sunt titulari ai unui paşaport moldovenesc valid, în timp ce doar 20% deţin paşaportul ţării de şedere [3]. În articolul *Evoluţia necesităţilor diasporei moldoveneşti prin prisma piramidei lui Maslow şi a celor şapte congrese ale diasporei,* am menţionat modul în care au evoluat

necesităţile diasporei odată cu consolidarea fenomenului în sine. Astfel, odată depăşite necesităţile primare de asigurare a locuinţei şi venitului de bază, se conturează necesitatea de siguranţă financiară (pe lângă siguranţa locului de muncă, a serviciilor consulare garantate, etc.). Prin urmare, această necesitate poate fi mai rapid satisfăcută prin gestiunea unui cont de card deschis în băncile din Republica Moldova şi acceptat spre plată la nivel internaţional [2].

Odată cu obţinerea de către migranţi a actelor de identitate ale ţărilor de destinaţie, putem observa un revers al fenomenului, adică majorarea plăţilor efectuate în Republica Moldova prin intermediul cardurilor de plată emise peste hotare. Odată acumulate pe un card emis în străinătate, fie din salarii, fie din alte surse de venit, economiile migranţilor din diaspora vor fi utilizate pentru efectuarea plăţilor în ţara de origine în momentul revenirii temporare a acestora.

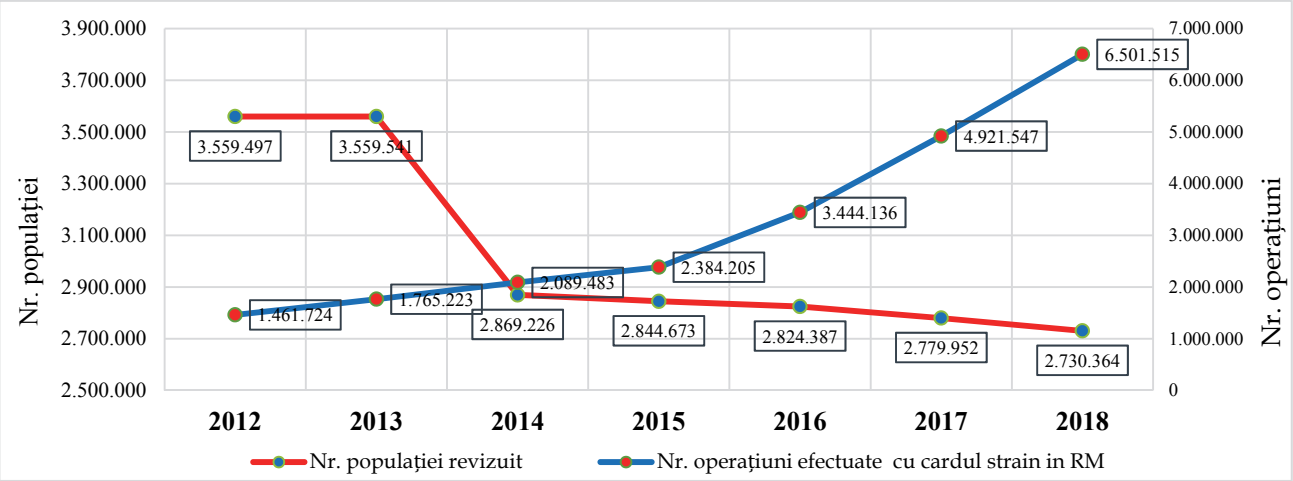


Figura 4. Evoluţia operaţiunilor efectuate în RM cu cardurile emise în străinătate versus numărul populaţiei, 2012-2018

Sursa: BNM, BNS

Ca şi în primul caz analizat, numărul plăţilor efectuate este în raport invers proporţional cu numărul populaţiei din Republica Moldova, dar probabil şi în corelare cu alţi factori de influenţă ce nu pot fi subestimaţi precum achitările efectuate de persoanele venite în scop de turism, dezvoltarea platformelor locale de comerţ electronic sau evoluţia cursului firesc al plăţilor fără numerar impulsionat de dezvoltarea tehnologiilor informaţionale.

În concluzie, menţionăm câteva aspecte ce caracterizează punctele tangenţiale ale diasporei şi ale activităţii sistemelor de plăţi cu carduri din Republica Moldova şi anume:

- Activitatea în cadrul sistemelor de plăţi cu carduri este un proces actual, dinamic şi în continuă dezvoltare;
- Unul dintre factorii care influenţează evoluţia indicatorilor aferenţi activităţii cu carduri de plată este experienţa de achitare a migranţilor acumulată peste hotare transpusă în opţiunea de plată în ţara de origine;
- Numărul şi valoarea operaţiunilor efectuate prin intermediul cardurilor de plată a crescut simultan cu intensificarea procesului de migrare a cetăţenilor Republicii Moldova;
- Deţinerea unui card/cont de plată constituie o pârghie în satisfacerea necesităţii de siguranţă financiară a individului (migrantului).
- Diaspora reprezintă un segment important al clientelei băncilor licenţiate din Moldova exprimat prin intenţia de explorare a potenţialului acesteia precum şi prin elaborarea unui spectru larg de servicii financiare destinate migranţilor, ş.a.;

Asociaţiile şi grupurile diasporei au un rol important în realizarea acţiunilor şi obiectivelor strategice în domeniul diaspora, migraţie şi dezvoltare pentru ţările de origine. Factorul integrator pentru toate structurile diasporei este apartenenţa naţională şi civică, care necesită consolidare, valorificare şi susţinere din partea autorităţilor din Republica Moldova în vederea eficientizării activităţii lor pentru ambele părţi.

Referindu-ne la impactul diasporei asupra evoluţiei indicatorilor activităţii cu carduri de plată din Republica Moldova, propunem următoarele recomandări:

- Promovarea continuă a instrumentelor de plată electronice în vederea reducerii economiei informale şi limitării plăţilor efectuate în numerar;
- Asigurarea unui mediu financiar favorabil atragerii remitenţelor din diaspora prin intermediul instrumentelor de plată fără numerar;
- Consultarea diasporei în vederea implementării serviciilor financiare accesibile, inovative şi robuste, bazate pe necesităţile migranţilor;
- Preluarea experienţei internaţionale în dezvoltarea pieţei cardurilor de plată din Republica Moldova (extinderea posibilităţilor operaţionale ale cardurilor, acordarea serviciilor VIP adiacente, implementarea plăţilor instant, majorarea gradului de bancarizare al populaţiei, etc.) inclusiv prin cooptarea competenţelor diasporei.

BIBLIOGRAFIE:

1. Hotărârea de Guvern Nr. 200 din 26.02.2016 cu privire la aprobarea Strategiei naţionale „Diaspora-2025" şi a Planului de acţiuni pentru anii 2016-2018 privind implementarea acesteia. Publicat în Monitorul Oficial Nr. 49-54din 04.03.2016.

***

2. CHIRVAS, Cristina, *Evoluţia necesităţilor diasporei moldoveneşti prin prisma piramidei lui Maslow şi a celor şapte congrese ale diasporei,* Culegerea de articole a conferinţei ştiinţifice internaţionale "Diaspora în lumea modernă: contextul regional şi potenţialul pentru o dezvoltare durabilă a ţărilor de origine", IOM Moldova, Chişinău 2018, 594 p.
3. MOŞNEAGA, Valeriu, *Cartografierea diasporei moldoveneşti din Germania, Marea Britanie, Israel, Italia, Portugalia şi Rusia (Ciclu de studii),* IOM Moldova, 2017, ISBN 978-9975-4469-9-0, 206 p.
4. POROJAN, Andreea, *Ce soluţii există pentru creşterea gradului de incluziune financiară a populaţiei?* Financial Market, https://www.financialmarket.ro/finante-personale/educatie-financiara/ce-solutii-exista-pentru-cresterea-gradului-de-incluziune-financiara-a-populatiei/,(citat pe 20.09.2019).

***

5. *Comment associer les diasporas au développement. Manuel a l'usage des decideurs et praticiens dans les pays d'origine et d'accueil.* OIM, MPI, 2012, ISBN 978-92-9068-658-3, 273p.
6. *The Global Findex Database*, The World Bank Group, Washington DC, ISBN (electronic): 978-1-4648-1268-2, 151 p.

***

7. http://bnm.md/bdi/pages/reports/dsp/DSP1.xhtml

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ МОЛДОВЫ

***Ирина КРОТЕНКО**, др., IRIM*
***Екатерина МИРОНЕНКО**, докторанд, ULIM*
***Елена ЧЕРНОВА**, Технологический колледж*

Институт Международных Отношений Молдовы (IRIM): 54, ул. Пушкина, мун. Кишинэу, Республика Молдова, тел.: +373 22 21-09-62, факс: +373 22 21-09-62, e-mail: crotenco.irina@gmail.com
Международный Независимый Университет Молдовы (ULIM): 52, ул. Влайку Паркалаб, MD-2012, мун. Кишинэу, Республика Молдова, тел.: (+373 22) 22 00 29, факс: (+373 22) 22 00 28, e-mail: katya_mironenko_14@mail.ru
Международный Независимый Университет Молдовы (ULIM): 52, ул. Влайку Паркалаб, MD-2012, мун. Кишинэу, Республика Молдова, тел.: (+373 22) 22 00 29, факс: (+373 22) 22 00 28, e-mail: alena.chernobelkina@mail.ru

***Автор, ведущий переписку:** crotenco.irina@gmail.com*

Аннотация.
Цель работы – изучение путей совершенствования стратегических механизмов развития международной торговли Молдовы. Результаты: Исследуется проблема стратегического менеджмента в международной торговле. Проанализировано состояние развития международной торговли Молдовы и ее стратегической составляющей. Предложены направления совершенствования стратегических механизмов развития международной торговли Молдовы.

***Ключевые слова:** международная торговля, стратегические механизмы, Молдова.*

Классификация JEL: F1, F19, F4, F40.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях международная торговля становится ведущим компонентом устойчивости национальной экономики. Новые механизмы влияния на экономику стран через международную торговлю оказывают существенное, а порой и определяющее воздействие на эффективность национальной хозяйственной системы и экономики государства. Резко повысились роль и значение таможенных, налоговых, санкционных и иных правил и процедур. Однако, наряду с внешним воздействием, внутренние факторы по-прежнему остаются актуальными для успешного функционирования внешней торговли страны. Центральное место среди факторов внутреннего развития национальной международной торговли занимают стратегические механизмы ее функционирования. В Молдове роль стратегических механизмов формирования международной торговли не в полной мере соответствует европейским подходам. Наличие значительных резервов совершенствования стратегических механизмов развития международной торговли Молдовы предопределяет актуальность проводимого исследования. Особенно важным представляется разработка рекомендаций по улучшению сложившейся ситуации в этой сфере в стране.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

В качестве информационной базы при подготовки данной работы использованы материалы статистических исследований международных организаций (статистического отдела Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН, МВФ, Всемирной торговой организации, Евростата, Организации экономического сотрудничества и развития, Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, Всемирной таможенной организации), нормативных и информационных материалов правительства Республики Молдова, включая базы данных национального бюро статистики, публикаций отечественных и зарубежных исследователей. Методы исследования включают в себя такие методы анализа информации и формулировки выводов, как системно-структурный анализ, методы научной абстракции, индукция и дедукция, синтез, сравнение, описание, качественный и количественный анализ данных, табличный и графический методы представления информации, а также базируется на законах, принципах и категориях диалектической логики.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ДИСКУССИИ

В современных условиях международная торговля Молдовы проходит через непростой этап своей деятельности. С одной стороны, внутренняя экономическая ситуация в стране характеризуется не предполагает возможности роста экспортного потенциала в условиях сужением номенклатуры производимой продукции. Это касается как группы производства товаров (промышленность и сельское хозяйство), так и сферы международных услуг. С другой стороны, Молдова, уходя с рынков СНГ и Евразийского экономического союза, получила на пространстве ЕС не свободный рынок, а квоты на поставку своей продукции и ограничения на международную торговлю по ряду параметров. В результате номенклатура поставляемых на экспорт товаров сократилась и импорт в разы превышает экспорт, создавая дополнительное напряжение платежному и государственному бюджету. В этих условиях страна нуждается в оперативном реформировании действующих механизмов стратегического менеджмента, переходя на деле на современные методы, основанные на опыте хозяйствования в развитых странах.

Как показывает передовая зарубежная практика, исследование направлений совершенствования стратегических механизмов развития международной торговли приобретает особую важность в современных условиях, на этапе эволюции функций менеджмента [9, с.103-104] и формирования приоритетности планирования и его стратегического компонента в рыночных условиях.

Международная торговля Республики Молдова в последние годы характеризуется рядом специфических особенностей. Показатели международной торговли Молдовы не имеют стабильной динамики роста под воздействием разнообразных факторов (экономических, политических и пр.). Проведенный нами анализ показывает, что за последние годы основные стоимостные показатели внешней торговли Молдовы имеют тенденцию к росту (см. табл. 1).

Таблица 1. Основные показатели внешней торговли Молдовы за 2010 – 2018гг. (*разработано автором по данным* [2])

	Годы				
	2010	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Экспорт, млн. долларов США	1541,5	1966,8	2044,6	2425,0	2706,2
в % к предыдущему году	120,1	84,1	104,0	118,6	111,6
Импорт, млн. долларов США	3855,3	3986,8	4020,3	4831,3	5760,1
в % к предыдущему году	117,6	75,0	100,8	120,3	119,2
Торговый баланс, млн. долларов США	-2313,8	-2020,0	-1975,7	-2406,4	-3053,9
в % к предыдущему году	116,0	67,8	97,8	121,8	126,9

Исходя из таблицы 1 видно, что экспорт товаров из Молдовы за 2010-2016 гг. вырос на 33%, с US$ 1541,5 млн. до US$ 2045,3 млн. В 2017 г. объемы экспорта продолжили увеличиваться, превысив показатель 2016 г. на 18,6%, а в 2018 ещё на 11,6%. При этом тенденция развития показателя является нестабильной – наблюдалось снижение объемов экспорта в 2012, 2014 и 2015 г.

В импорте наблюдаются значительные колебания – так, сравнивая показатели 2010 и 2016 г. можно отметить небольшой рост (4% за 6 лет – с US$ 3855,3 млн. до US$ 4020,3 млн.), однако уже в 2017 г. импорт возрос еще на 20,2%, затем в 2018 – на 19,2% и составил US$ 5760,1. За исследуемые годы в импорте, как и в экспорте наблюдается неустойчивая динамика (от плюс 35% в 2011 г. до минус 25% в 2015 г.).

Вместе с тем, торговый баланс внешней торговли Молдовы за 2010-2018 гг. оставался стабильно пассивным, т.е. разница между объемом экспорта и объемом импорта в стоимостном выражении отрицательная (-2,3 млрд. US$ в 2010 г., -2 млрд. US$ в 2015, -3 млрд. US$ в 2018). Отметим, что с 2014 по 2016 г. эта разница уменьшалась, что оценивается положительно, однако в 2017 г. дефицит торгового баланса вновь увеличился и составил 2,4 млрд. US$, что на 430,5 тыс. US$ (+21,8%) больше, чем в 2016 [3].

Таблица 2. Показатели динамики внешней торговли Республики Молдова за 2014-2018 гг. [2]

	2014 (млн. дол.США)	**2015** (млн. дол.США)	**2016** (млн. дол.США)	**2017** (млн. дол.США)	**2018** (млн. дол.США)	**2018** в % к **2014**
Экспорт	2339,5	1966,8	2044,6	2425,0	2706,2	115,7
Импорт	5317,0	3986,8	4020,3	4831,3	5760,1	108,3
Торговый оборот	7656,5	5953,6	6064,9	7256,3	8466,3	110,6

Торговый оборот за анализируемый период также характеризуется нестабильной динамикой (табл. 2). В начале периода (2014-2015 гг.) наблюдался спад, а затем в 2016-2018 гг. рост и положительная динамика. Так в 2014 г. торговый оборот составил 7656,5 млн. долл. США, а в 2015 г. – 5953,6 млн. долл. США, что на 1702,9 млн. долл. меньше, чем в предыдущем. В последующие 2016-2017 гг. торговый оборот увеличивался. В 2016 г. он составил 6064,9 млн. долл. США, а в 2017 г. - 7256,3 млн. долл. США, что по

сравнению с 2015 г. на 1302,7 млн. долл. больше. В 2018 г. торговый оборот достиг 8466,3 **млн. долл. США, превысив показатель 2014 г. на 10,6%.**

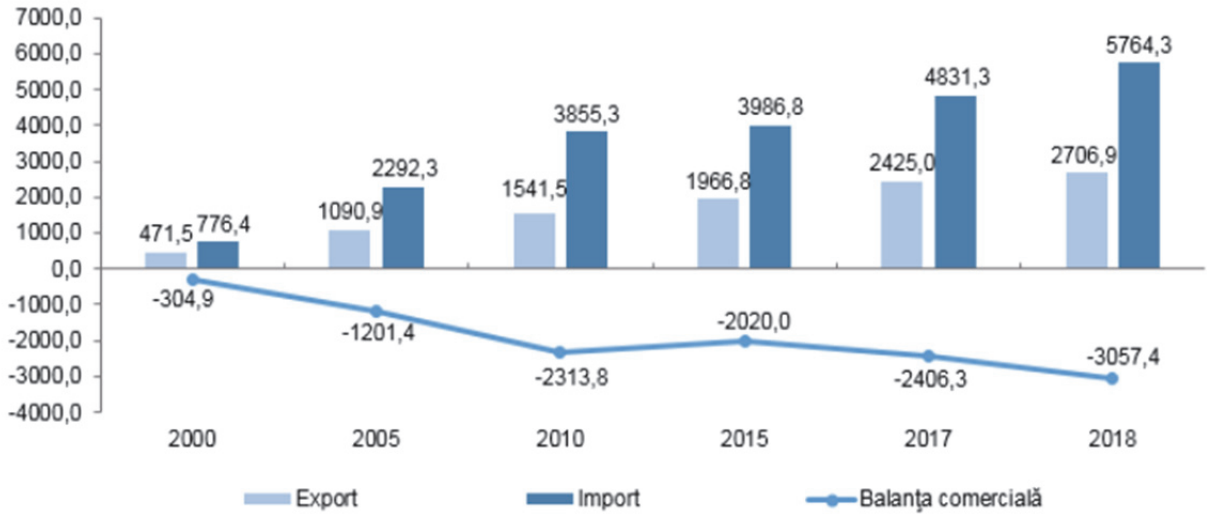


Рис. 1. Тенденции внешней торговли товарами (тыс. долл. США) [1]

Графическое изображение уровней и динамики экспортно-импортных операций Республики Молдова за ряд последних лет (см. рис. 1) наглядно демонстрирует неравномерность изменения основных показателей (экспорт, импорт, сальдо торгового баланса).

Таблица 3. Торговый баланс Молдовы по интеграционным группировкам за 2013-2018 гг. [2]

	2013		**2015**		**2017**		**2018**		**Структура (%)**	
	Млн. долл. США	**В % к 2012**	**Млн. долл. США**	**В % к 2014**	**Млн. долл. США**	**В % к 2016**	**Млн. долл. США**	**В % к 2017**	*2013*	*2018*
Торговый баланс - всего, в том числе:	-3064,1	100,4	-2020,0	67,8	-2406,4	121,8	-3053,9	126,9	100	100
Страны Европейского союза (ЕС-28)	-1334,8	102,3	-736,7	55,7	-792,3	123,5	-988,9	124,8	43,6	32,4
Страны СНГ	-749,1	107,7	-525,8	73,7	-743,2	121,2	-1033,2	139,0	24,4	33,8
Остальные страны	-980,2	93,3	-757,5	80,4	-870,8	120,8	-1031,8	118,5	32,0	33,8

Торговый баланс за этот же период также показал неравномерные «скачки» экспорта и импорта (табл. 3). С 2014 по 2016 год наблюдается положительная тенденция к сокращению дефицита торгового баланса. Сокращение разрыва между экспортом и импортом в 2016 году привел к накоплению отрицательного сальдо торгового баланса в размере US$ 1975,0 млн., что оказалось на US$ 45,0 млн. меньше, чем в 2015 году. За период с 2014 по 2016 гг. включительно произошло сокращение торгового баланса на сумму US$ 1002,5 млн. Однако в 2017 г. разрыв между экспортом и импортом вновь стал увеличиваться, достигнув в 2018 г. US$ 3053,9 млн.

Нестабильная динамика экспортно-импортных поставок в последние десятилетия наблюдается в целом по международной торговле, экспорту и импорту, торговому балансу, группам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ВЭД), группам стран (ЕС, СНГ) и отдельным странам-участникам ВЭД и др.

Анализ всей совокупности механизмов функционирования международной торговли Республики Молдова свидетельствует о наличии значительных резервов в формировании устойчивой и эффективной хозяйственной сферы. Совокупность механизмов стратегического управления международной торговлей должна обеспечит весь перечень функциональных компонентов: планирования, организации, координирования, стимулирования, учета и контроля. Значительную роль в этом направлении призваны сыграть стратегические методы развития отрасли во всех функциональных сферах менеджмента.

Важное место в системе механизмов стратегического менеджмента национальной сферой международной торговли занимает функция учета и контроля, которая в значительной мере реализуется с помощью статистических исследований.

Особую роль в совершенствовании стратегических механизмов развития международной торговли призвано сыграть разработанное ООН руководство для составителей статистики международной торговли товарами [8]. Руководство разработано в сотрудничестве группы экспертов по статистике международной торговли товарами (ГЭ-СМТТ) не только отдельных стран (США, Китай, Германия и др.), но также Евростат, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Комиссии Таможенного союза (Беларусь, Казахстан и Российская Федерация), Общего рынка востока и юга Африки (КОМЕСА), Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО), Всемирной таможенной организации (ВТАО), Всемирного почтового союза (ВПС), Статистического отдела и Секретариата Организации Объединенных Наций и т.д.

Значительный объем руководства (около 400 стр.) позволяет охватить широкий спектр проблем статистики международной торговли товарами и, в частности, нормативно-правовой базы и источников данных; составления данных и конкретных элементов данных; составления данных по торговле конкретными категориями товаров; метаданным и распространению данных; индексам внешней торговли и данным, скорректированным с учетом сезонных колебаний. Приводится широкий перечень примеров опыта отдельных стран по организации и осуществлению статистики международной торговли товарами.

Интересными для Молдовы представляются одобренные международным сообществом примеры объединения данных, полученных из разных источников, и в частности, опыт Уганды по обследованию неофициальной трансграничной торговли (Пункты 7.17–7.18), а также опыт Турции по обследованию челночной торговли (Пункт 7.19) и др.

Мировое сообщество в настоящее время обеспечило нормативную базу информационного обеспечения учета и контроля международной торговли не только товаров, но и услуг. Общеизвестно, что крупнейшей отраслью сферы услуг и третьей в всей мировой торговле товарами и услугами является туризм, опережающий по размеру годового дохода производство и реализацию продуктов питания. В 2018 г. доходы от туризма составили более 1400 млрд $US или 10% глобального валового внутреннего продукта. В туризме действует каждое десятое рабочее место в мировой экономике.

Экспортно-импортные операции в сфере услуг имеют свои особенности в учете. В частности, в туризме (путешествия) экспортом является прибытие туриста в страну путешествия (международные туристические прибытия). В результате экспортными доходами от туризма в Молдове являются расходы иностранных граждан на молдавской территории и часть их затрат на оплату услуг молдавских компаний за рубежом (например, за международные перевозки).

Учитывая столь значительное место и роль туризма в мире, международные организации (ООН, ВТО, Eurostat, ОЭСР, МВФ и ЮНВТО) совместно разработали и утвердили два методических документа, регулирующих информационное обеспечение системы статистического учета сектора туризма и путешествий [3, 5]. Эти документы регулируют всю совокупность нормативно-регламентирующего информационного обеспечения системы стратегического менеджмента международных экспортно-импортных операций туристической отрасли и всех ее подотраслей (размещение, питание, транспортное и экскурсионное обслуживание, развлечения и др.). Внедрение Вспомогательного счета туризма является одним из международных приоритетов в системе стратегического менеджмента.

Вместе с тем в Молдове внедрение Вспомогательного счета туризма осуществляется медленно. Национальное бюро статистики, таможенная и миграционная службы Молдовы не обеспечили в полной мере унификацию национальной методологии учета туристических услуг с рекомендуемой ООН, ВТО, Eurostat, МВФ, ОЭСР и ЮНВТО методологической основой Вспомогательного счета туризма. Более того, в стране отсутствует концепция стратегического развития международного туризма, не актуализирован закон об организации и осуществлении туристической деятельности, не обеспечено в виде отдельных актов законодательное регулирование деятельности в области функционирования и развития социального, сельского и экологического туризма. Необходимо также законодательно определить позицию по религиозному туризму в Молдове, посещению в туристических целях праздничных мероприятий и родственников.

В свете современной ситуации туристической индустрии Молдовы и необходимости обновления и пересмотра ряда нормативных и стратегических документов в этой отрасли, 16 апреля 2014 г. Правительство РМ утвердило новую Стратегию развития туризма до 2020 года. Среди перспектив внедрения стратегии, была названа необходимость внесения изменений в Закон № 352-XVI «об организации и осуществлении туристической деятельности» от 24 ноября 2006 г., с последующей разработкой нового закона, разработка и внедрение стандартов качества туристических услуг и др. [7]. Однако коренного перелома ситуации здесь не произошло.

В условиях формирования эффективного национального экономического комплекса на стратегическую перспективу правительству страны целесообразно:

- разработать и представить на рассмотрение Парламента Концепцию развития туризма в Молдове, как базового элемента стратегического менеджмента международной торговли услугами отраслевого комплекса.
- гармонизировать действующую Стратегию развития отрасли на перспективу до 2020 г. с международными и европейскими нормативными документами (на период до 2030 г.); сформировать стратегические механизмы активизации туризма на уровне регионов развития (Север, Центр, Юг), районов, населенных пунктов (включая муниципий); разработать новые и переработать действующие отраслевые нормативные документы по развитию туризма и его инфраструктуры (размещение, питание, развлечения, транспорт и дорожная инфраструктура, финансово-страховая сфера, образование и пр.).
- обеспечить плановый горизонт стратегических решений (стратегий, комплексных целевых планов и программ) на долгосрочный период на перспективу 10-15 лет.
- использовать накопленный мировой передовой опыт хозяйствования в стратегическом планировании регулярно корректируя стратегии, долгосрочные планы и программы на принципе обратной связи реализации среднесрочных и текущих (оперативных) планов.
- принять меры совместно с национальным банком по реализации в Молдове положений Хартии туризма ЮНВТО, методологических требований Вспомогательного счета туризма ООН, Международных рекомендаций по статистике туризма ООН, рекомендаций ЮНВТО по классификации структур по размещению туристов и т.д. [4].

Желательно чтобы во всех органах местного публичного управления (муниципии, регионы развития, районы, населенные пункты) в составе организационных структурах были сформированы подразделения по региональному стратегическому развитию экспортного потенциала международной торговли товарами и услугами по отраслям региональной специализации.

Для Молдовы полноценное и безусловное внедрение всей совокупности стратегических механизмов хозяйствования рекомендуемых международными организациями представляется весьма важным. В соответствии с методологией, разработанной за рубежом и в частности в США (Мескон М. и др.), механизм стратегического менеджмента включает в себя выбор миссии, формулирование целей (долгосрочных, среднесрочных, краткосрочных) и разработку документов, обеспечивающих реализацию указаний по принятию решений и действия (политика, стратегии, процедуры, правила, бюджеты) [4].

ВЫВОДЫ

В Молдове необходимо обеспечить полноценное внедрение всех компонентов руководства для составителей статистики международной торговли товарами (СМТТ 2010-РС), используя одобренные международным сообществом для внедрения опыт США, Евросоюза, ЮНКТАД, МВФ, Германии, Бразилии и др.

Важным для Молдовы представляется разработка на основе норм современного международного маркетинга и утверждение на долгосрочную перспективу всей совокупности административно-регламентирующих механизмов стратегического менеджмента применительно к международной торговле страны и, в частности, концепции, стратегии, национальных планов и программ по видам экономической деятельности, формам международной торговли товарами и услугами, территориям и направлениям развития.

Национальному бюро статистики, таможенной и миграционной службе Молдовы следует унифицировать национальную методологию учета туристических услуг с рекомендуемой международными организациями методологической основой Вспомогательного счета туризма.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Biroul național de statistică. Activitatea de comerț exterior a Republicii Moldova în anul 2018. http://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6256.
2. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. Comertul exterior pe grupe de tari, 1997-2018. http://statbank.statistica.md/__pxweb/pxweb/ro/__40%20Statistica%20economica/__40%20Statistica%__20economica__21%20EXT__EXT010__serii%20anuale/__EXT010100.px/table/__tableViewLayout1/__?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774.
3. Вспомогательный счет туризма: рекомендуемая методологическая основа, 2008 год. Мадрид и Нью-Йорк, Организация Объединенных Наций, 2010. 145 с. ISBN 098-92-1461023-6.
4. Кротенко Ирина Юрьевна. Стратегический менеджмент развития регионального комплекса (на примере сферы туризма Республики Молдова). - Кишинэу, Издательство МЭА, 2018. - 193 с. ISBN 978-9975-75-936-6.
5. Международные рекомендации по статистике туризма. 2008 год. Мадрид и Нью-Йорк, Организация Объединенных Наций, 2010. 179 с. ISBN 978-92-1-461021-2.
6. Национальное бюро статистики Молдовы. Внешнеторговая деятельность Республики Молдова в 2017 году. http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5908.
7. Постановление Правительства РМ об утверждении Стратегии туризма «Туризм 2020» и Плана действий по внедрению Стратегии развития туризма «Туризм 2020» на 2014-2016 гг. № 338 от 19.05.2014. В: Monitorul Oficial, 23.05.2014, № 127-133.
8. Статистика международной торговли товарами: Руководство для составителей, первое пересмотренное издание (СМТТ 2010-РС). Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, 2015 год. 389 с.
9. Сырбу И.М., Кротенко Ю.И. Менеджмент. – Ch.: Evrica, 2006. – 242 с. ISBN 978-9975-942-78-2. (с.103-104).

COOPERAREA INTERNAŢIONALĂ ÎN PRODUCŢIE: PARTICULARITĂŢI ŞI FORME

Natalia LOBANOV
Academia de Studii Economice a Moldovei, 61, str.Banulescu-Bodoni, MD-2005, Chişinău, R. Moldova, lobanov.natalia@ase.md

Abstract
Scopul cercetării constă în evidenţierea particularităţilor procesului şi a formelor de cooperare economică contemporană. Metode de cercetare: analiza, sinteza, abordarea comparativă. Se constată, că interacţiunile internaţionale dintre entităţile economice din cadrul economiei mondiale bazate pe o utilizare mai activă şi eficientă a diviziunii mondiale a muncii, în contextul globalizării, depăşesc cadrul tranzacţiilor de comerţ exterior. Pe măsură ce se dezvoltă, cooperarea internaţională în domeniul producţiei include diverse forme de activitate în domeniile de fabricare, desfacere, servicii tehnice, tehnologie, cercetare-dezvoltare etc. Complexitatea devine cea mai importantă caracteristică a cooperării internaţionale în producţie.

Cuvinte cheie: *coproducţie, subproducţie, intreprindere mixtă, consorţiu, alianţă strategică.*

JEL: F 02, F 23.

INTRODUCERE

În lumea contemporană cooperarea este unul din fundamentele progresului socio-economic şi tehnico-ştiinţific al ţărilor lumii, nucleul proceselor economice mondiale, integrării economice regionale, transnaţionalizării (producere, cercetare şi dezvoltare, domeniul financiar etc.) şi globalizării.

Majoritatea economiştilor consideră că cele mai importante caracteristici ale cooperării internaţionale de producţie sunt legăturile economice pe termen lung (repetate), concentrarea lor directă pe producţia de bunuri materiale, activităţi comune sau tehnologice, în scopul reducerii costurilor, creşterii productivităţii muncii, calităţii produselor şi eficienţei procesului de fabricare. În acest caz, cooperarea se extinde atât la producţia propriu zisă, cât şi la activităţile anterioare procesului de producţie sau legate de acesta într-un alt mod, de exemplu, comercializarea de produse finite.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Odată cu intensificarea proceselor de globalizare şi dezvoltarea forţelor productive, apar noi oportunităţi pentru obţinerea unui efect sinergetic din cooperare. Pe măsură ce diviziunea internaţională a muncii se adânceşte, realizând un model de cooperare internaţională, entităţile comerciale obţin beneficii care nu le-ar fi disponibile în mod unilateral. Cooperarea economică este forma de colaborare internaţională între statele lumii şi agenţii economici pe baze contractuale, a utilizării comune a resurselor financiare, materiale şi tehnologice a tuturor partenerilor în scopul obţinerii avantajelor reciproce. [1]

Forţa motrice a cooperării internaţionale în producţie sunt beneficiile economice obţinute din diviziunea internaţională a muncii şi specializarea în producţie. Din aceste poziţii metodologice, este posibil ca cooperarea internaţională în producţie să se interpreteze, în primul rând, ca un schimb stabil de bunuri şi servicii între ţări folosind beneficiile diviziunii internaţionale a muncii, şi în al doilea rând, ca o activitate comună care vizează obţinerea unui profit şi îmbunătăţirea situaţiei financiare a întreprinderilor partenere. În primul caz, relaţiile de cooperare internaţională comportă un caracter comercial şi economic pronunţat, în cel de-al doilea - caracter de producţie inter-firmă şi aspect ştiinţifico-tehnic.

Susţinem opinia, că cooperările interstatale sunt necesare pentru atenuarea consecinţelor nefaste ale dezechilibrelor economice, financiare, ale schimbărilor negative demografice, ecologice, creşterii deficitelor bugetare, datoriilor de stat, funcţionării defectuoase a sistemelor bancare, ratei mari a şomajului. Problemele enumerate pot fi soluţionate în exclusivitate prin eforturi în cadrul unor colaborări, cooperări internaţionale. În acest scop, sunt necesare: promovarea activităţilor fiscale; efectuarea restructurărilor economice; asigurarea stabilităţii cursurilor de schimb valutar; reducerea volatilităţii; estimarea reală a situaţiilor economice din diverse ţări. [2]

Interacţiunile internaţionale dintre entităţile economice din cadrul economiei mondiale bazate pe utilizare mai activă a diviziunii internaţionale a muncii în contextul globalizării depăşesc cadrul tranzacţiilor de comerţ exterior, dezvoltându-se noi forme de cooperare în diferite domenii de activitate, dar, în articolul nostru, ne oprim, în special, la cooperarea în producţie.

Experienţa mondială arată că cooperarea în producţie este un proces istoric obiectiv, inerent tuturor metodelor de producţie, ţărilor cu orice sistem socio-economic. Această formă de interacţiune a subiecţilor economiei mondiale a devenit un accelerator al restructurării industriale, pe o nouă bază tehnologică, inclusiv prin utilizarea la scară largă a tehnologiilor informaţionale.

În literatura economică, termenul de „cooperare în producţie" este utilizat atât într-un sens restrâns, cu referinţă la cooperarea activităţii exclusiv în domeniul de producţie, cât şi într-un sens larg, incluzând diferite domenii ale activităţii economice a întreprinderilor: cercetare ştiinţifică, suport material şi tehnic, proces de producţie, vânzări produse, managementul întreprinderii. În contextul globalizării economiei, transformarea cooperării internaţionale în domeniul producţiei este însoţită de o creştere a contradicţiilor sale. Acestea sunt contradicţii interne care apar ca urmare a interacţiunii părţilor în cadrul procesului şi contradicţii externe care se manifestă ca un conflict al procesului de cooperare cu mediul.

O analiză a experienţei mondiale arată că cooperarea internaţională în producţie este un factor important în dezvoltarea inovatoare a economiei, deoarece oferă posibilitatea de a combina şi materializa noi idei avansate, realizări în domeniul ştiinţei fundamentale, cercetări aplicate, producţie, management şi tehnologii informaţionale, utilizarea integrată a diverselor resurse de producţie. Economisirea resurselor financiare şi a timpului se realizează în legătură cu dezvoltarea schimbului de bunuri şi a elaborărilor ştiinţifice şi tehnologice între ţări, precum şi odată cu creşterea volumului producţiei. Astfel, cooperarea internaţională în producţie este un factor esenţial în dezvoltarea inovatoare a întregii economii globale. Datorită transferului de tehnologie şi a abilităţilor de management, multe produse complexe sunt create pe baza lanţurilor valorice globale. De exemplu, Boeing are peste 900 de furnizori, inclusiv startup-uri ce produc produse inovaţionale intermediare, a căror obiectiv este participarea în reţelele valorice globale.

Airbus este rezultatul producţiei comune a mai multor ţări europene. Principalele secţiuni ale avionului Airbus A380 sunt construite la întreprinderi din Franţa, Marea Britanie, Germania şi Spania. Datorită dimensiunilor lor, se transportă la Toulouse pe uscat şi apă, deşi transportul pieselor pentru alte avioane Airbus este efectuat de bordul „Beluga A300-600". Componentele pentru A380 sunt fabricate de companii precum Rolls-Royce, Safran, United Technologies, General Electric şi Goodrich. [3]

Secţiunile de nas şi coadă ale fuselajului se încarcă orizontal la Hamburg pe nava „Ville de Bordeaux", deţinută de Airbus, iar de acolo navigează spre Marea Britanie. Consolele cu aripi sunt făcute în Filton (suburbia oraşului Bristol) şi în Broughton (Ţara Galilor), de unde cu barja sunt livrate către Mostin, unde se încarcă pe „Ville de Bordeaux", împreună cu secţiunile aflate deja la bord. Pentru a incărca alte secţiuni, nava intră în Saint-Nazaire în vestul Franţei şi, mai departe, se

descărca în Bordeaux. Apoi la bordul navei sunt urcate secţiuni de fuselaj şi coadă din Cadiz şi livrate la Bordeaux. De acolo, părţi ale A380 se transportă cu barjă către Langon (Gironde) şi mai departe, la sol, până la atelierul de asamblare din Toulouse. După toate acestea, avioanele se transportă Hamburg, pentru a fi echipate si vopsite.

A380 este un pas important în eforturile Airbus de a concura la egal cu grupul american Boeing. Însă vânzările de avioane cu patru motoare au scăzut pe măsură ce companiile aeriene se îndreaptă spre avioanele cu două motoare şi un consum mai mic de combustibil, precum Boeing 787 şi 777 sau Airbus A350.

Începând din martie 2015 şi până în prezent, Airbus nu a vândut niciun A380, înregistrând doar anularea comenzilor pentru două aparate. Ca urmare a reducerii vânzărilor, Airbus a redus ritmul de producţie pentru avioanele A380 de la un vârf de 30 de unităţi pe an până la opt exemplare pe an în 2019, în speranţa că vânzările îşi vor reveni. În februarie 2019 Airbus a anunţat că scoate din producţie cel mai mare avion de pasageri din lume, A380. Pe ultimul îl va livra în 2021 companiei Emirates, cel mai mare client al său. Airbus nu are suficiente comenzi pentru a susţine producţia, în ciuda eforturilor din ultimii ani, precizează conducerea. [4]

Printre formlele de cooperare care cunosc dezvoltare accentuată în perioada de faţă menţionăm coproducţia, subcontractarea, întreprinderile mixte, consorţiile, alianţele strategice, grupurile de interes economic.

Coproducţia are o largă utilizare în relaţii intra-firmă, în deosebi între marile companii din industria aerospaţială, automobilului, electronică. Se realizează de regulă, între firmele, care se află într-o dependenţă reciprocă directă din punctul de vedere a specializării. Ea se bazează pe specializarea internaţională pe piese, agregate, alte părţi componente sau pe etape ale procesului tehnologic. Apelând la cooperare, părţile tind să-şi accentueze gradul de specializare, obţinând concomitent, fără investiţii suplimentare considerabile, un profit maxim pe seama economiei de cost şi creşterii volumului de producţie finită. Cooperarea presupune un schimb de componente în conformitate cu condiţiile de specializare stabilite în prealabil, iar asamblarea produsului finit se face de către fiecare partener în mod autonom. Ffiecare partener se specializează pe componente, în fabricarea cărora dispune de cele mai înalte performanţe tehnice (bazate adesea pe propriile brevete de invenţie), experienţă acumulată, cheltuieli mai reduse. Are loc un schimb de produse semifinite, dar pot avea loc şi livrări de produse finite (echipament electric, aparate etc) utilizate ca componente la asamblarea produsului finit.

Subcontractarea ca formă a cooperării internaţionale în domeniul producţiei este una dintre componentele importante care asigură dezvoltarea inovatoare a SUA, Japoniei, Finlandei, Germaniei, Spaniei şi altor ţări occidentale. Analiza experienţei internaţionale arată că aceasta este o formă de încorporare a întreprinderilor mici şi mijlocii în reţelele globale de producţie. Astfel, în Japonia, ponderea întreprinderilor mici implicate în subcontractare reprezintă 65%, în industria electronică - 86% O analiză a activităţilor marilor companii din reţea arată că adesea ele se transformă treptat din societăţi comerciale în companii comerciale şi producătoare. Deoarece valoarea adăugată este creată în producţie, includerea producţiei oferă un avantaj competitiv companiilor comerciale. Într-un mediu concurenţial, este imposibil sau foarte dificil să influenţezi preţurile de piaţă (preţurile stocurilor, preţurile de vânzare cu amănuntul), taxele vamale, costurile de transport şi depozitare. Procesul de producţie rămâne ca singura modalitate de reducere a costurilor prin tehnologii mai eficiente.

Pentru ţările Europei Centrale şi de Est, participarea la lanţurile valorice ale furnizorilor sau cumpărătorilor este o necesitate vitală şi o formă modernă de a se integra în economia regională şi

globală, aceasta oferind oportunităţi sporite de modernizare a activităţii, de acces sporit la tehnologiile avansate. [5] Nivelul relevant pentru construirea lanţului valoric este cel al activităţilor firmei dintr-o anumită ramură. Diferenţele dintre lanţurile valorice ale concurenţilor sunt o sursă esenţială de avantaj concurenţial. Lanţul valoric al unei firme poate varia pentru articole diferite din linia sa de produse. [6]

Întreprinderile mixte sunt o formă de cooperare prin crearea unei entităţi pe baza proprietăţii la care au contribuit în comun participanţi din diferite ţări, administrare şi distribuţie comună a profiturilor şi riscurilor. Este o formă de asociere în domeniul relaţiilor economice internaţionale.

Obiectivele creării unei întreprinderi comune: o satisfacere mai completă a pieţei din ţara locaţiei cu bunuri, servicii care fac obiectul asocierii; atragerea tehnologiilor avansate; experienţă managerială, resurse materiale şi financiare suplimentare; extinderea bazei de export, reducerea importurilor datorită fabricării de produse care înlocuiesc importurile; optimizarea impozitării.

În timp ce întreprinderile mixte sunt de obicei companii relativ mici, corporaţiile mari folosesc această metodă pentru a-şi diversifica operaţiunile. Crearea unei companii mixte poate garanta succesul atât pentru companiile mici care abia încep activitatea, cât şi pentru corporaţiile existente. Întrucât valoarea costurilor de lansare de proiecte este de obicei mare, asocierea permite ambelor părţi să partajeze aceaste costuri, dar şi profitul obţinut.

Numărul total al întreprinderilor cu capital străin înregistrate în Republica Moldova la data de 1 august 2018 a constituit 11302. Cele mai multe companii cu capital străin provin din România – 1746, ceea ce reprezintă 15,4% din totalul întreprinderilor străine care activează în Republica Moldova. Pe locul doi se situează Italia cu 1391 de întreprinderi înregistrate, urmată de Turcia cu 1302 firme, Ucraina cu 1154. Acestea sunt urmate de Federaţia Rusă, Germania, SUA, Israel şi Cipru. În acelaşi timp, Olanda ocupă prima poziţie după capitalul investit. Cele 178 de companii olandeze au investit în Moldova circa 2,4 mlrd. lei. Olanda este urmată de Cipru cu o cotă de investiţii de 1,9 mlrd. lei, Italia – 1,7 mlrd. lei, România – 1,5 mlrd. lei, Rusia – 1 mlrd. lei. 30% din companiile înregistrate în ţară au declarat ca gen de activitate comerţul cu ridicata, 23% - comerţul cu amănuntul, iar 12% industria prelucrătoare. În agricultură s-au lansat 6% din întreprinderi, iar în transport şi comunicaţii 5%. Companiilor care au declarat ca gen de activitate tranzacţiile imobiliare sau hoteluri şi restaurante le revine câte 4%. Celor care şi-au propus să desfăşoare activităţi financiare sau construcţii le revine câte 2%. [7]

Consorţiul este o uniune temporară a firmelor independente din punct de vedere economic, al căror scop poatet fi coordonarea diferitelor tipuri de activitate, deseori - eforturi comune pentru obţinerea şi executarea comenzilor de producţie.

Consorţiul este creat de întreprinderi ca o asociaţie voluntară temporară pentru a rezolva probleme specifice - implementarea de programe şi proiecte mari, inclusiv ştiinţifice, tehnice, construcţii, ce ţin de protecţia mediului etc. În interiorul consorţiului, funcţiile sunt distribuite în aşa fel, încât fiecare participant să lucreze în domeniul de activitate unde a atins cel mai înalt nivel tehnic cu cele mai mici costuri de producţie. În consorţiu pot fi reunite întreprinderi mari şi mici care doresc să participe la proiect, dar nu au capacităţi independente. Calitatea de membru în consorţiu este voluntară şi poate fi oricând suspendată. O întreprindere din cadrul unui consorţiu poate să participe simultan şi în alte consorţii.

Evidenţiem următoarele caracteristici ale consorţiilor: constituirea consorţiului în baza unui accord, cu sau şi fără formarea unei persoane juridice; forma organizatorică şi juridică a unui consorţiu poate fi societatea pe acţiuni sau alte entităţi comerciale; absenţa în cadrul unui consorţiu, de regulă, a structurilor organizaţionale, cu excepţia unui aparat mic (de exemplu, consiliul de

administraţie al consorţiului); păstrarea integrală a independenţei economice şi juridice a companiilor incluse în consorţiu, cu excepţia acelei părţi a activităţii care este asociată cu realizarea obiectivelor consorţiului.

Scopul creării de consorţii este consolidarea resurselor şi eforturilor pentru implementarea unui proiect specific, de anvergură, de regulă în sfera activităţii principale, implementarea proiectelor ştiinţifice şi cu capital intensiv, inclusiv a celor internaţionale sau efectuarea în comun a operaţiunilor financiare la scară largă pentru plasarea de împrumuturi, acţiuni. Consorţiile se caracterizează nu numai prin coordonarea activităţilor, prin strategia de dezvoltare pe termen lung, ci şi printr-o politică comună de investiţii. În ciuda faptului că participanţii la consorţiu nu îşi pierd independenţa juridică şi economică, această formă de integrare a companiei are aproape toate avantajele unei companii cu responsabilitate legală. Consoriul este capabil să lucreze eficient într-un mediu de piaţă şi să atragă sume importante de investiţii pentru implementarea proiectelor cu capital intensiv.

De regulă, un consorţiu este creat pentru executarea performantă a comenzilor şi proiectelor urgente şi costisitoare care necesită consolidarea eforturilor şi a mijloacelor companiilor ştiinţifice, tehnice, de fabricaţie, servicii şi financiare care pot soluţiona în comun anumite probleme. Adesea, consorţiile sunt create pentru exploatarea în comun a zăcămintelor. Consorţiile pot fi organizate de companii de producţie, bănci, centre de cercetare, agenţii guvernamentale etc, pentru a creşte competitivitatea tehnică şi comercială a participanţilor săi. Combinarea eforturilor nu numai din partea industriaşilor, dar şi cea a finanţatorilor în implementarea unor mari proiecte de investiţii internaţionale, este o trăsătură distinctivă a consorţiilor moderne.

Crearea de consorţii este specifică construcţiei de avioane. De regulă consorţiul se creează pentru realizarea unui proiect de amploare şi nu prevede relaţii stabile de cooperare în afara unui proiect concret. Totodată, în caz de experienţă pozitivă, pot fi încheiate acorduri pentru colaborare de durată mai mare. De obicei, finanţarea activităţii consorţiului se realizează pe seama resurselor participanţilor la paritate. Modalitatea principală de finanţare constă în vărsarea de cotizaţii în fondul de capital comun şi în plăţile periodice în bugetul comun.

Alianţele strategice reprezinta aranjamente de afaceri prin care doi sau mai multi parteneri convin să coopereze, fiind o metoda de sustinere sau fortificare a avantajelor competitive ale partenerilor. Se aşteaptă, că în secolul XXI ele vor deveni cel mai important instrument în lupta de concurenţă. Încheierea alianţelor este una dintre cele mai rapide şi ieftine modalităţi de implementare a unei strategii globale.

Alianţele strategice sunt acorduri de cooperare între firme care depăşesc operaţiunile comerciale, dar nu duc neapărat la o fuziune. Există diferenţe semnificative între alianţele strategice bazate pe relaţiile de parteneri pe termen lung şi parteneriate contractuale, deoarece acest din urmă tip de cooperare există pentru o perioadă limitată de timp şi este utilizat pentru proiecte sau obiective specifice. Relaţiile contractuale obişnuite, de regulă, nu implică dezvoltarea relaţiilor în viitor. Acest tip de asociaţie de afaceri se bazează pe încheierea de acorduri bilaterale sau multilaterale pe termen mediu sau lung.

Alianţele strategice pot fi formate nu numai de furnizori şi clienţi (de exemplu, Marks & Spencer au încheiat alianţe strategice informale cu mulţi furnizori de bunuri), ci şi concurenţi (de exemplu, Grundig şi Philips, care au unit forţele în domeniul video, sau Honda şi Rover în comunicaţiile mobile). În cadrul alianţelor strategice, se realizează coordonarea comună a planificării strategice şi a managementului participanţilor la activităţi, ceea ce le permite să accepte parteneriate pe termen lung în beneficiul fiecărui participant.

Legăturile economice dintre firmele participante la alianţe strategice devin în timp tot mai complexe. O alianţă durabilă între parteneri de acelaşi nivel este dificil de menţinut (fuziuni GM-SAAB, Fiat – Alfa-Romeo, scindări Volvo-Renault, Ford-Volkswagen). În noiembrie 2018 Nielsen şi Microsoft au publicat detalii despre soluţia de gestionare a datelor companiei Nielsen Connect recent dezvoltată, folosind platforma cloud inteligentă Microsoft Azure.

Pe o piaţă rapidă, Microsoft şi Nielsen ajută Fast Moving Consumer Goods şi companiile de retail să se dezvolte şi să inoveze într-un mediu de date deschis. Deja, Nielsen Connect inspiră companiile să profite de datele existente şi demonstrează necesitatea regândirii abordării strategice a acestora. Prin analize aprofundate şi servicii inteligente bazate pe Azure, Nielsen Connect ajută companiile să integreze matricile de date pentru a identifica mai uşor tendinţele emergente. [8]

Particularităţile alianţelor strategice: ele sunt create pe baza cooperării orizontale a întreprinderilor, precum şi între companiile angajate în domenii de activitate conexe şi care deţin tehnologii şi experienţă complementară; alianta nu este, de regula, o entitate juridica independenta; companiile pot fi membre ale mai multor alianţe strategice; alianţele strategice sunt destul de mobile, gratuite pentru parteneri, mai orientate spre viitor, reduc ambiguitatea şi incertitudinea în relaţiile dintre parteneri, sporesc stabilitatea furnizării de resurse şi distribuţiei de produse şi servicii; aliantele sunt create pentru o anumită perioadă, partenerii se despart atunci când nevoia de unificare nu mai este necesară; alianţele au impact asupra concurenţei, companiile unite îşi concentrează eforturile mai mult împotriva concurenţilor comuni decât una împotriva celuilalt.

Conform unor date, în anul 1970 în lume existau aproximativ 120 de alianţe. Începând cu anii 1980, a existat o tendinţă ascendentă constantă a numărului de alianţe internaţionale care au fost formate în principal cu participarea companiilor americane, japoneze şi europene. Potrivit unor analişti, la începutul secolului al XXI-lea, numărul de alianţe a ajuns la 3500. [9]

Grupul de interes economic este un grup de persoane fizice sau juridice (cel puţin 2). Obiectivul este de a facilita dezvoltarea economică a companiilor prin punerea în comun a resurselor materiale sau umane. Conţinutul activităţii GIE trebuie să fie similar cu cel practicat în companiile care îl constituie. GIE nu este nici o companie şi nici o asociaţie. Exemple de GIE: Ernst & Young, AXA, Eurostar, European Business School (Paris). De asemenea, Airbus a fost GIE european până a devenit societate pe acţiuni. Un GIE poate fi format fără capital, iar în cazul în care contractul îl prevede, nu este necesar un minim anumit. Este posibilă contribuţia în numerar, una industrială sau în natură. Normele de contribuţie trebuie definite în actul constitutiv. Particularităţile GIE: obiectivul său este dezvoltarea economică a activităţii şi creşterea peformanţelor, fără a căuta beneficiile întregii activităţi a membrilor săi; avantajul său principal constă în flexibilitatea formei sale juridice, deoarece este creat prin acord între membrii care îl constituie şi în conformitate cu prevederile contractului; posibilitatea de a combina mai multe domeniile de exploatare (IT, contabilitate etc); posibilitatea de a lansa acţiuni comune de marketing pentru membrii săi; oportunitatea de a întreprinde acţiuni eficiente în domeniul dezvoltării durabile. [10]

Experienţa mondială arată că cooperarea în producţie este un proces istoric obiectiv, inerent tuturor metodelor de producţie, ţărilor cu orice sistem socio-economic. Cooperarea internaţională în producţie ca formă de interacţiune a agenţilor economici în cadrul economiei mondiale a devenit un accelerator al restructurării industriale, pe o nouă bază tehnologică şi organizaţională.

CONCLUZII

O analiză a problemelor cooperării internaţionale a dus la concluzia că ea poate fi considerată, sub aspect theoretic şi practic, drept unul din cei mai importanti factori ai dezvoltării economice a întreprinderilor şi a ţării. Avantaje ale cooperării internaţionale în condiţii moderne sunt: stabilirea relaţiilor de cooperare pe termen lung între participanţii la un proces de producţie interconectat; transfer de noi tehnologii, reducerea costului de producţie în întreprinderile participanţilor la procesul de cooperare; stimularea dezvoltării inovatoare prin utilizarea instrumentelor de finanţare pentru noi proiecte de amploare în sectorul real al economiei, atrăgând resurse financiare semnificative din străinătate către economia naţională. Astfel, dezvoltarea relaţiilor de cooperare internaţională este strâns legată de sporirea competitivităţii ţării, transferul de cunoştinţe, modernizarea tehnologică, adică de o creştere inovatoare. Includerea unei ţări (regiuni, companii) în lanţurile valorice globale este o modalitate fiabilă de integrare în economia globală. Lanţurile valorice globale facilitează transferul de noi tehnologii şi cunoştinţe, apariţia de noi sectoare competitive ale industriei, agriculturii şi dezvoltarea relaţiilor economice externe a ţării. La rândul său, producţia modernă de înaltă tehnologie necesită o extindere accentuată a cooperării internaţionale în producţie.

Pe măsură ce se dezvoltă, cooperarea internaţională în producţie devine complexă şi include diverse forme de activitate în domeniile de fabricare, cercetări fundamentale şi aplicative, tehnologie, comerţ, servicii tehnice şi alte domenii. Complexitatea este cea mai importantă caracteristică a cooperării industriale internaţionale.

REFERINŢE BIBLIOGRAFICE

[1] CARAIANI, Gheorghe. Cooperare economică internaţională / Gheorghe Caraiani, Constantin Georgescu. Bucureşti: Pro Universitaria, 2013.
[2] DANILIUC Aliona, GRIBINCEA Alexandru. Cooperarea economică internaţională în cadrul ţărilor emergente. Revista / Journal „Economica" nr. 3 (85) 2013. ISSN 1810-9136
[3] https://www.airbus.com/aircraft/passenger-aircraft/a380.html (accesat 10 septembrie 2019)
[4] https://www.challenges.fr/entreprise/airbus-a380-retour-sur-un-echec_642519 (accesat la 20 septembrie 2019)
[5] PISANIUC Maia. Necesitatea încadrării întreprinderilor autohtone în lanţurile valorice regionale. Analele ASEM, ediţia a XII-a. Nr.1 / 2014, p.341-346. ISBN 978-9975-75-704-1
[6] POPA Marina. Rolul lanţurilor valorice industriale în sporirea creşterii economice naţionale. Revista Studii Europene. Chişinău, 2014, Nr. 2, p. 90-98. ISSN 2345-1041, http://studiieu.org/files/publications/SE%202-2014.pdf
[7] Peste 11300 companii înregistrate în Republica Moldova au capital străin. http://www.asp.gov.md/ro/companii-cu-capital-strain
[8]https://www.nielsen.com/ru/ru/press-releases/2018/microsoft-i-nielsen-obyavili-o-sozdanii-strategicheskogo-alyansa/ (accesat la 20 septembrie 2019)
[9] АСЛАНОВ Д.И., ЛАРИОНОВА А.А. Международные стратегические альянсы. Символ науки. 2016 N 2 стр.107-110 ISSN 2410-700x
[10] Le groupement d'intérêt économique (GIE), une structure pour la coopération économique https://www.economie.gouv.fr/entreprises/groupement-interet-economique-gie (accesat la 22 septembrie 2019)

FORMATION OF HUMAN RESOURCES OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Doctorand Guseinov Igor
e-mail autor: guseinov.igor@gmail.com

Academia de Studii Economice din Moldova,
Republica Moldova, m. Chişinău,
str. Bănulescu-Bodoni, 59
тел.: 0 22 402 992
www.ase.md

Abstract. *The article provides the main factors in the formation of human resources in the context of European integration. An analysis was made of indicators of unemployment and employment, human potential and capital at the macrosystem level, as well as changes in the quality management system and approaches to human resource management at the microsystem level in the context of modernization of the Moldovan market and European integration.*

Key words: *человеческие ресурсы, европейская интеграция, рынок труда, человеческий потенциал и капитал.*

JEL CLASSIFICATION: J1, L84, M12

INTRODUCTION

Один из главных факторов, влияющий на темп экономического развития Республики Молдова, заключается в формировании человеческих ресурсов.

После ’90 годов, страну накрыл демографический кризис, завершение которого в ближайшее время не ожидается. Современная демографическая обстановка сложилась на фоне длительных неблагоприятных тенденций демографического развития по причине воздействия сильнейшего государственного кризиса, затронувшего все сферы жизнедеятельности граждан: экономическую, социальную, политическую сферы.

Актуальность данной темы диктуется тем, что на протяжении почти тридцатилетнего периода современной Молдовы демографическая ситуация не меняется и имеет упрямую неутешительную тенденцию, негативно сказываясь на формировании человеческих ресурсов в условиях Европейской интеграции.

В контексте Европейской интеграции, реструктуризации и модернизации молдавской экономики, основанной на постоянном технологическом и инновационном совершенствовании, на производстве и экспорте продукции с высокой добавочной стоимостью, ведущую роль играет человеческие ресурсы, правильный стратегический подход в их формировании и управлении.

В современных условиях человеческий фактор является ключевым стратегическим ресурсом социально-экономического развития Республики Молдова. Человеческие ресурсы являются элементами очень сложной системы, заставляющие приводить в действие все процессы жизнедеятельности общества. Системный анализ и многоуровневый подход

формирования человеческих ресурсов позволит понять современные тенденции и создать эффективный механизм в управлении.

В международной практике менеджмент человеческих ресурсов всегда был привлекателен и особым объектом исследований. На различных этапах развития общества, исследованием стратегического менеджмента человеческих ресурсов, в том числе их формирование, занимались многие ученные. Основополагающие работы Маркса К., Энгельс Ф. и Смит А. являются фундаментом для последующих исследовательских работ. Среди ученых, внесших вклад в изучение человеческих ресурсов, включая их формирование, можно отметить следующих: Рикардо Д., Армстронг М., Ликерт Л., Фоллет М., Макгрегор Д.,, Маслоу А., Джексон Ф., Манолеску А., Рошка К., Кибанов А., Герчиков В., Фатхутдинов Р., Виханский А., Белостечник Г., Киркэ С., Быркэ А., Котельник А., Онофрей А., Билаш Л., Палади И., Шавга Л. и другие.

Несмотря на значительное количество публикаций, исследований авторитетных ученых в области человеческих ресурсов, время вносит свои коррективы и требует постоянного изучения и предложения новых подходов в стратегическом управлении человеческих ресурсов, в том числе и их формировании.

Целью статьи является рассмотрение основных факторов формирования человеческих ресурсов в Республике Молдова в контексте Европейской интеграции.

Задачи:

- выявить влияние Европейской интеграции на формирование человеческих ресурсов в Республике Молдова;
- проанализировать факторы формирования человеческих ресурсов на макро- и микросистемном уровнях;
- провести структурный анализ человеческого потенциала и капитала среди занятого населения Республики Молдова.

MATERIALS AND METHODS

При написании статьи были использованы научные работы ученных и исследователей в области менеджмента, экономики и социологии, которое особое внимание уделили важности формировании человеческих ресурсов.

Официальные статистические данные являлись основанием для проведения анализа социально-экономического состояния в Республике Молдова и мире, включая страны Европейского союза.

Формирование человеческих ресурсов в контексте Европейской интеграции на актуальном этапе в Республике Молдова было изучено, используя различные методы исследования, включая: комплексный, аналитический, сравнительный метод и анкетирование.

Общие методы исследования позволили проанализировать существующую ситуацию на рынке труда, а также подчеркнуть особенности формирование человеческих ресурсов в контексте Европейской интеграции.

RESULTS AND DISCUSSIONS

В национальных условиях экономической глобализации и внедрении процессов Европейской интеграции, все отчетливей становится появление и развитие новых

системообразующих тенденций, в частности систему стратегического менеджмента человеческими ресурсами.

В настоящих условиях Республики Молдова, наиболее уязвимой является подсистема формирования человеческих ресурсов.

Основными задачами менеджмента формирования человеческих ресурсов являются:

- анализ рынка труда;
- прогнозирование и планирование потребности в рабочей силе;
- наем на работу;
- адаптация вновь трудоустроенных работников;
- развитие человеческого потенциала и капитала.

Рынок труда — совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих людям обменять свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны им предоставить в обмен на эти услуги.

Таким образом, рынок труда соединяет людей, желающих продать свои трудовые услуги, и организации, которые хотят эти услуги купить для осуществления своей деятельности [3].

Рынок труда – рынок, на котором в результате взаимодействия спроса на труд и предложения трудовых услуг формируется цена на трудовые ресурсы. Существует ряд факторов, которые влияют на уровень спроса на трудовые услуги и их предложение. При этом следует учесть, что стоимость разных групп рабочей силы не одинакова.

Спрос на трудовые услуги изменяется под воздействием следующих факторов:

• уровень цен на трудовые услуги;
• спрос на продукцию, произведенную с помощью трудовых услуг;
• цены и объемы предлагаемых ресурсов – заменителей труда;
• технологические изменения.

Изменения в предложении трудовых услуг могут вызвать такие факторы, как:

• численность работников, предлагающих свой труд;
• численность населения;
• физические способности работников;
• альтернативная стоимость наемного труда;
• доступность других источников дохода (помимо заработной платы) [1].

Существующая демографическая динамика населения страны представляет собой одну из самых острых проблем: на протяжении последних лет, начиная с ’90-х годов, численность населения неумолимо снижается. В 2018 году численность населения составила 3 547,5 тыс. человек, что на 18,7 % меньше численности населения 1990 года [7]. Основная причина демографического кризиса является миграция населения в основном экономически активной части населения (среднее количество выехавших за пределы РМ в поисках работы в 2018 году составило 352,7 тыс. чел.) и старения населения (коэффициент старения населения в 2018 году составил 17,7 пунктов).

На протяжении последних 10 лет наблюдается общая отрицательная тенденция уровня безработицы. В 2018 году показатель уровня безработицы был зарегистрирован на уровне 3,0%, что меньше показателя 2010 года (7,4%). Число официально зарегистрированных безработных на конец отчетного периода уменьшилось – с 40,7 тыс. чел. в 2010 году до 12,4 тыс. чел. в 2018 году. Аналогичная тенденция наблюдается и по общему числу зарегистрированных безработных в течение года: в 2018 году данный показатель составил 34,6 тыс. человек, что более чем в 3,5 раза меньше показателя 2010 года (122,2 тыс. человек). Динамика уровня безработицы представлена на рисунке 1.

Рисунок 1. Динамика уровня безработицы в Молдове в период 2010-2018 годы

Источник: Национальное Бюро Статистики РМ, http://statistica.gov.md/ (дата обращения 12.09.2019)

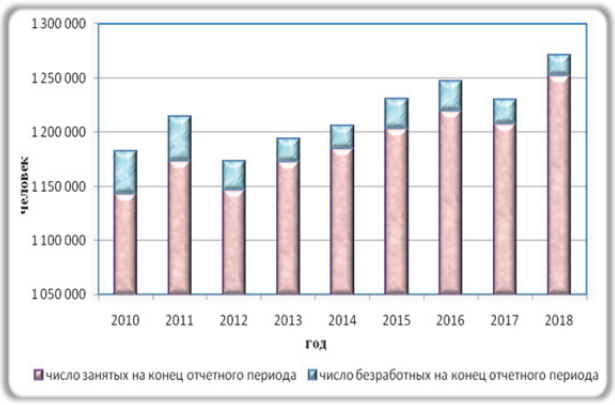


Рисунок 2. Динамика количества занятых и безработных в Молдове в период 2010-2018 годы

Источник: Национальное Бюро Статистики РМ, http://statistica.gov.md/ (дата обращения 12.09.2019)

Сравнивая уровни безработицы, можно установить группы населения, которые наиболее активны в попытках выхода на рынок труда. Таким образом, молодежь активнее, чем остальное население, мужчины активнее женщин, городское население активнее сельского [7].

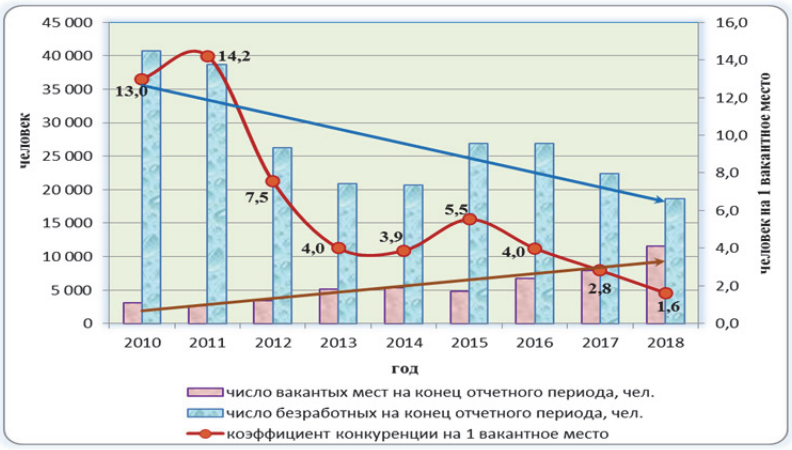
В динамике количества занятых в национальной экономике наблюдается положительная тенденция. На конец 2018 года число занятых составило 1 252,2 тыс. человек, что на 9,5% или 108,8 человек больше числа занятых в 2010 году (рисунок 2).

Сокращение уровня безработицы и рост числа занятых свидетельствуют об экономическом росте, но, в то же время и об очень серьезной и глубокой проблеме, с которой сталкивается Молдова. Процесс развития рынка труда Молдовы переходит в стадию стагнации. Подобное состояние рынка труда вызывает серьезные затруднения в формировании человеческих ресурсов.

На сегодняшний день на молдавском рынке труда ослабевает конкуренция работников, которые готовы бороться за вакантные места. Слабая конкуренция на рынке труда приводит к снижению мотивации работника к саморазвитию, повышению профессионального уровня, производительности и качества труда, что в конечном итоге негативно отражается на качестве человеческих ресурсов.

На рисунке 3 отражена динамика коэффициента конкуренции на 1 вакантное место, которое определяется соотношением числа безработных к числу вакантных мест. Анализ показывает, что за последние 10 лет степень концентрации соискателей стремительно снижается. Если в 2010 году на каждое вакантное место претендовало 13 соискателей, то согласно статистическим данным по состоянию на 01 января 2019 года, на каждое вакантное место претендуют 1,6 соискатель.

Рисунок 3. Динамика коэффициента конкуренции на 1 вакантное место в Молдове за 2010 – 2018 годы



Источник: составлен на основании данных статистических отчетов Национального Агентства занятости населения РМ, http://anofm.md/ (дата обращения 12.09.2019).

Если слабая конкуренция по отношению к работнику производит положительный эффект, то по отношению к работодателю – противоположный эффект.

Существующая ситуация на рынке труда побуждает работодателей к необходимости в изменении подхода к планированию и подбору трудовых ресурсов, к активному применению стимулирующих факторов: к повышению заработной плате, к созданию благоприятных условий труда и дополнительных социальных гарантий.

Планирование человеческих ресурсов является одной из главных задач организации, вытекающих из основных её целей. Важным моментом в правильном планировании деятельности организации является общей стратегии со стратегией менеджмента человеческими ресурсами, в частности определении потребности человеческих ресурсов для достижения поставленных целей.

Отсутствие гармонизации между общими стратегиями развития организаций с комплементарной ими стратегиями менеджмента человеческими ресурсами приводят к дополнительным финансовым расходам предприятия. Плохая организация прогнозирования и планирования потребности в рабочей силе затрудняет мобильность, оперативность, своевременное реагирование на потребности рынка, что в настоящих условиях является первостепенным.

Был проведен опрос среди представителей 17 предприятий Юга страны (SRL «Avdarma-Proiect», SRL «», SRL «Tenerab-Basciu», МП «ЖКХ Комрат» и другие).

88,2% из опрошенных менеджеров предприятий Юга страны признаются, что стратегия управления человеческими ресурсами не синхронизируется с общей стратегией развития, либо вовсе отсутствует.

Современному руководству организаций необходимо совершенствовать механизмы подбора и найма персонала на работу. Отличительной особенностью подхода в приеме и развитии человеческих ресурсов от работодателей стран Европейского союза заключается в том, что в подобающем большинстве молдавские работодатели не заинтересованы инвестировать в развитие работника, а предпочитают получить компетентного профессионального работника на стадии подбора.

Мобильность человеческих ресурсов за пределы Республики Молдова высока. Анализ на рисунке 4 демонстрирует динамику числа иммигрантов – лица, въехавшие на территорию

Молдовы и находившиеся за пределами республики в совокупности не менее 9 месяцев в предыдущих 12 месяцев, и динамику числа эмигрантов – лица, выехавшие за пределы Молдовы и находившиеся за границей в совокупности не менее 9 месяцев в предыдущих 12 месяцев. Число эмигрантов и иммигрантов за период 2014-2017 годы постоянно росло. Темп прироста числа эмигрантов в 2016-2017 годы был опережающий темпа прироста числа иммигрантов.

Рисунок 4. Динамика числа иммигрантов и эмигрантов в Молдове за 2014 – 2017 годы

Источник: Национальное Бюро Статистики РМ, http://statistica.gov.md/ (дата обращения 14.09.2019)

Проанализировав половозрастную структуру иммигрантов и эмигрантов в 2017 году (рисунок 5 и рисунок 6), то следует отметить большой удельный вес среди эмигрантов, который составляет лица в возрасте от 20 до 39 лет. Таким образом, можно констатировать, что именно категория лиц в возрасте 20 – 39 лет, которые являются в самом начале трудовой деятельности, представляют наиболее активных участников эмиграции.

В то же время в половозрастной пирамиде иммигрантов наблюдается изменение пропорции структуры. Стоит отметить увеличение доли лиц старше 40 лет и предпенсионного возраста.

Значительных гендерных отличий между иммигрантами и эмигрантами не наблюдаются.

После прохождения этапа отбора и приема на работу для работника начинается очень сложный, с социально-психологической точки зрения, этап – адаптация. Во время адаптации происходит сталкивание между набором ценностей и традиций организации с личными ценностями работника.

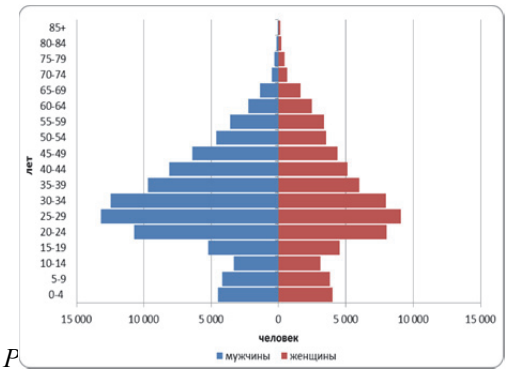


Рисунок 5. Половозрастная структура эмигрантов в 2017 году

Источник: Национальное Бюро Статистики РМ, http://statistica.gov.md/ (дата обращения 14.09.2019)

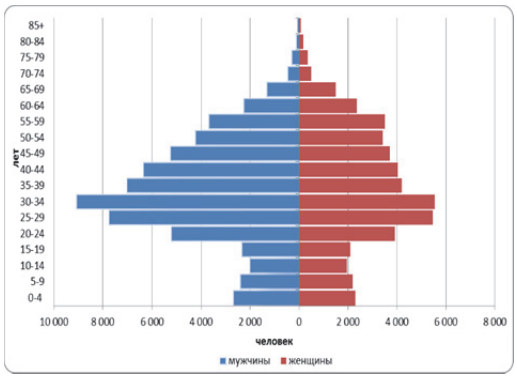


Рисунок 6. Половозрастная структура иммигрантов в 2017 году

Источник: Национальное Бюро Статистики РМ, http://statistica.gov.md/ (дата обращения 14.09.2019)

Учитывая дорогостоящий процесс подбора и приема на работу, очень важно руководителю эффективно управлять процессом адаптации. Темп периода успешной адаптации напрямую зависит от уровня производительности труда работника.

Если работодателю не удастся создать благоприятные условия труда и соответствующий психологический климат, то неизбежны увольнения, что приведет к дополнительным издержкам.

75,0 % из опрошенных менеджеров предприятий признались, что работники, побывавшие за границей (не менее 9 месяцев), сложнее проходят период адаптации, а 94,1 % ответили, что не имеют Программу адаптации для новых сотрудников.

Европейская интеграция способствует вхождению в новое разнородное экономическое, политическое и культурное пространство. У человека, проработавшего за границей в среднем не менее 9 месяцев, появляются новые культурные ценности, привычки, поведение. Средний удельный вес лиц, проработавших не менее 9 месяцев и вернувшихся на родину, составляет 7,3% от общего числа занятых в национальной экономики. Проблема реинтеграции в социальную жизнь сообщества является достаточно распространенной проблемой.

Необходимо внедрять программу адаптации новых сотрудников, которая позволит быстро войти в нее новичкам.

На данном этапе осуществляется переход к новой образовательной парадигме: от традиционной знаниевой парадигмы к компетентностному подходу в определении целей образования, отбора содержания, организации образовательного процесса и оценки его результатов с позиций готовности человека осуществлять осознанную, продуктивную деятельность в меняющихся условиях [2].

Трудовой потенциал работника – это совокупность физических и интеллектуальных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в определенных условиях существенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда. Следует иметь в виду, что трудовой потенциал отдельного человека – это часть его индивидуального, человеческого потенциала, более широкого и всестороннего, на масштабы и глубину которого влияют разнообразные факторы, такие как способности, воспитание, окружающая среда и др.

Трудовой потенциал не является величиной постоянной, он может изменяться как в сторону увеличения, так и уменьшения. В процессе трудовой деятельности способности работника повышаются по мере накопления новых знаний и навыков, улучшения условий труда. Также они могут уменьшаться при ужесточении режима работу, ухудшения здоровья и т.п. [4].

Человеческие ресурсы представляют собой численность населения страны или региона и его демографические характеристики. Человеческий потенциал, выражает максимально возможную реализацию способностей человека.

Человеческий же капитал выступает экономической формой реализации человеческого потенциала и ресурсов в определенных исторических условиях и отраслях экономики.

Когда говорят о человеческом или личностном факторе производства, то в данном отношении идет сопоставление с материальными факторами. Понятие «человеческий капитал» соотносится с категорией материально-вещественного или физического капитала и отличается от него по источникам и виду благ, превращаемых в капитал предприятия.

Тождественность этих категорий связана с движением всего капитала, включая инвестирование, оборот, амортизацию, возмещение, оценку эффективности или отдачи. Хотя

по каждой из этих операций движение человеческого капитала имеет некоторые особенности практического осуществления [5].

Таким образом, человеческий капитал представляет собой накопленный запас здоровья, знаний, способностей, культуры, опыта, целесообразно используемых в производстве продукции и услуг, обеспечивая рост доходов человека, предприятия, государства.

Инвестиции в повышение человеческих способностей ведут к росту производительности труда, к росту доходов, в т.ч. к росту заработков работника. Значит, происходит воспроизводство и кумулятивное накопление доходов с помощью человеческих способностей, что и превращает их в особую форму капитала. Человеческий капитал подвержен износу - здоровье слабеет, знания устаревают, способности могут деградировать. Потому необходимо не только формирование, но и воспроизводство человеческого капитала. Для воспроизводства человеческого капитала в период трудовой или экономической деятельности необходимы инвестиции в информационное обеспечение работника, расходы на повышение квалификации или переквалификации при изменении техники и содержания труда на рабочем месте, расходы на мобильность при структурных изменениях занятости [5].

Рисунок 7. Структура занятого населения по возрастным группам и уровню образования в 2017 год.

Образование	**Занятое население**	**Возрастная группа, лет**					
		15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65+
Всего	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Высшее	24,7	19,3	37,5	24,3	18,2	18,8	16,4
Среднее специальное	13,2	11,1	8,2	11,3	17,7	17,5	17,8
Среднее профессиональное	22,9	24,3	16,1	21,7	30,1	26,5	13,3
Лицейское, общеобразовательное	19,4	14,9	14,9	19,3	22,9	24,3	15,3
Гимназическое	19,4	29,6	22,9	22,9	11,0	12,7	34,8
Начальное или без образования	0,4	0,8	0,4	0,5	0,1	0,2	2,4

Источник: Национальное Бюро Статистики РМ, http://statistica.gov.md/ *(дата обращения 14.09.2019)*

Стоит отметить большой потенциал человеческих ресурсов (рисунок 7). В целом, 60,8% занятого населения имеют средне профессиональное, специальное и высшее образование. Наибольший процент лиц с высшим образованием (37,5%) составляет возрастная группа в пределах 25-34 лет, то есть та категория, которая находится в самом начале трудовой деятельности.

Инвестировав в человеческий капитал, в частности со стороны государства, наблюдается трудоустройство населения не по специальности, несоответствие квалификации требованиям рабочих мест и другими аспектами, наблюдается увеличение числа лиц с избыточной квалификацией среди занятого населения с высшим образованием.

Ситуация усугубляется и тем, что мигрирует население с огромным человеческим капиталом и потенциалом. В целом мигранты имеют относительно хороший уровень образования. Согласно статистическим данным 49% мигрантов имеют гимназический или лицейский уровень образования, 51% мигрантов имеют среднее специальное или высшее образование.

Несмотря на положительные количественные показатели человеческого потенциала в Республике Молдова, качественные показатели показывают диаметрально противоположную ситуацию. Качество системы образования Молдовы сильно уступает европейским стандартам в сфере образования.

Согласно Отчету о развитии человеческого потенциала, опубликованной Программой развития ООН, по индексу Человеческого развития Республика Молдова расположилась на 112 строчке мирового рейтинга и на последнем месте среди стран Европейского Союза [9].

Существующая кризисная демографическая ситуация Молдовы проецируется и на внутренний рынок труда, на качество предлагаемых человеческих ресурсов, развития человеческого капитал и, соответственно, эффективность их использования. Одна из проблем неэффективного использования человеческого капитала заключается в существовании дисбаланса между подготовленными специалистами и специализацией производства страны. Инвестировав в человеческий капитал, в частности со стороны государства, наблюдается трудоустройство населения не по специальности, несоответствие квалификации требованиям рабочих мест и другими аспектами, наблюдается увеличение числа лиц с избыточной квалификацией среди занятого населения с высшим образованием.

CONCLUSIONS

Роль человеческих ресурсов должна четко осознаваться на всех уровнях (макро-, мезо- и микроуровнях). Это один из самых важных элементов функционирования не только отдельно взятого предприятия, но также и государства в целом. Человек является наивысшей ценностью организации, а наибольший интерес в экономическом плане представляют его способности и интеллект.

На сегодняшний день и в среднесрочном периоде менеджерам организаций Республики Молдова предстоит непростая работа по формированию человеческих ресурсов в условиях их недостатка на макроуровне.

Демографическая ситуация, в частности проблема опустошения рынка труда, качество человеческого потенциала, а также модернизация молдавской экономики, внедрение процессов Европейской интеграции, способствуют возникновению необходимости изменения подхода в управлении формирования человеческих ресурсов.

Рассмотрение развития организации без учета человеческого фактора и несвоевременное внедрение новых подходов в формировании человеческих ресурсов, приводит к ухудшению психоэмоционального климата в коллективе, снижению производительности, дополнительным финансовым расходам.

REFERENCES

1. КАФИДОВ В. В. Стимулирование потребности предпринимателей в развитии человеческого капитала. – М.: Дело, 2013, – 8, 12 ,13 с.; ISBN: 978-5-7749-0730-4
2. КЯЗИМОВ К. Г. Управление персоналом: профессиональное обучение и развитие. – М: Юрайт, 2017; – 14 с., ISBN: 978-5-534-10623-7.
3. ЛИПСИЦ В. И. Экономика. – М: Омега-Л, 2006, – 101 с.; ISBN: 5-98119-407-3.
4. МАСЛОВА В. М. Управление персоналом. – М: Юрайт, 2019; – 17, 18 с.; ISBN: 978-5-9916-3930-9.
5. СМИРНОВ В. Т., СОШНИКОВ И. В., РОМАНЧИН В.И., СКОБЛЯКОВА И.В. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование. – М:, 2005, – 127, 139 с.; ISBN: 5-94275-226-5.
6. https://ec.europa.eu/eurostat
7. www.statistica.md
8. www.anofm.md
9. http://hdr.undp.org/en/2018-update

ROLUL POLITICII STATALE ŞI A INIŢIATIVELOR SECTORULUI PRIVAT ÎN FORMAREA CLUSTERELOR ECONOMICE: EXPERIENŢA INTERNAŢIONALĂ ŞI CAZUL REPUBLICII MOLDOVA

Ecaterina RUSU
Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova,
Chişinău, Bănulescu Bodoni, 61, www.ase.md,
ecaterina.rusu91@gmail.com

Abstract

Economic clusters proved their important role in helping societies to overcome the socioeconomic challenges of globalization, by making companies more competitive. Therefore, becoming an ingredient of territorial competitiveness, initiatives on cluster creation are carried out more and more frequently at the national, regional, and local level. Some initiatives are generated by the state, aiming to reach certain national strategic objectives, others have their roots in the private sector, the decision of companies to join their efforts for improving value chain. The author attempts to analyze the role of private sector initiatives and of the state programs / policies in the development of clusters, also by comparing the relevant experience both at the EU level, and at the level of countries, particularly focusing on the cases of France, Germany, Romania and R. Moldova. The research methods primarily consisted in analysis and synthesis of information, of various policy papers, guide-books and reports on clusters implementation. As a conclusion the author underlines that both public and private sectors have an important role in the clusterization process. In some countries clusters emerged as a natural tendency of companies, in others the state institutions played a central role. Additionally, in the developed countries, the role of state evolved from simple stimulation of cluster formation to their support in becoming global and innovative hubs. By contrast, in the developing countries the clusters phenomena are not widely spread, hence the state has to focus on policies and programs of clusters promotion and development.

Key words*: cluster initiative, top-down and bottom-up approach, international experience*

JEL CLASIFICATION: O2, O5

Introducere

Stimularea formării clusterelor şi elaborarea politicilor privind dezvoltarea acestora au devenit o paradigmă dominantă atât în teoria cât şi practica economică. Cadrul teoretic dar şi evidenţa practică confirmă, că firmele care fac parte dintr-un cluster bine definit, beneficiază de o serie de avantaje care determină creşterea economică atât la nivelul companiilor, cât şi la nivelul regiunilor per ansamblu. În contextul provocărilor socio-economice ale globalizării, clusterele reprezintă un element cheie al competitivităţii regionale. Din acest motiv, iniţiativele de creare a clusterelor generează interes din partea sectorului privat, devenind şi obiective strategice în agenda de dezvoltare a multor ţări sau chiar grupări integraţioniste, precum Uniunea Europeană.

Scopul lucrării constă în analiza rolului politicilor publice şi a iniţiativelor sectorului privat în procesul de formare şi dezvoltare a clusterelor economice. Lucrarea se concentrează pe: (i) experienţa Uniunii Europene, prezentând mecanismele de stimulare a clusterelor atât la nivel comunitar european, cât şi la nivelul dezagregat al ţarilor-membre ale UE, în baza exemplelor Franţei, Germaniei, şi României; (ii) cazul Republicii Moldovei, analizând cadrul legal aferent şi rolul actorilor implicaţi în procesul de conturare a clusterelor.

Metodologia cercetării constă în revizuirea şi sinteza cercetărilor relevante în perioada actuală, evidenţierea studiilor de caz şi compararea varietăţii de intervenţii, modele organizaţionale şi surse de finanţare, aplicate în diferite ţări în vederea susţinerii clusterelor economice.

Rolul politicilor statului în formarea clusterelor

Politicile de stimulare a formării clusterelor vin să ajusteze sau chiar să înlocuiască "abordarea tradiţională" a politicilor industriale. Astfel, dacă politicile industriale tradiţionale au drept scop suportul direct la nivel individual al întreprinderilor din anumite sectoare, prin abordarea de cluster se urmăreşte dezvoltarea relaţiilor între business, mediul academic şi privat în vederea sporirii competitivităţii teritoriale în ansamblu. Cu toate acestea politicile de cluster nu trebuie privite în sens îngust, ca o singură politică definită, ci trebuie să vizeze un mixt de politici ancorate în diferite domenii guvernamentale [13, p.84]. Tabelul 1 prezintă un exemplul de integrare a politicilor specifice diferitor domenii cu politica de clusterizare.

Tabelul 1. Conexiunea domeniilor de politici tradiţionale cu politicile de cluster

Politici tradiţionale specifice	**Legătura cu politica de formare şi dezvoltare a clusterelor**
Industrie şi IMM-uri	„Clusterul" ca mecanism pentru consolidarea colaborării între companiile implicate în acelaşi lanţ valoric şi consolidarea competitivităţii IMM-urilor.
Comerţ Internaţional	Clusterele ca mecanism de stimularea exportului pentru a creşte competitivitatea economiei, prin trecerea la un model de producţie cu valoare adăugată ridicată.
Agricultură	Clusterele asigură crearea de asociaţii ale producătorilor agricoli pentru promovarea şi susţinerea obiectivelor comune în vederea valorificării oportunităţilor şi sporirii competitivităţii.
Piaţa Muncii	Clusterele contribuie la creşterea locurilor de muncă oficiale şi a calităţii forţei de muncă, în concordanţă cu cerinţele economiei.
Educaţie	Clusterele ca instrument de (i)îmbunătăţire a educaţiei vocaţionale (implementarea învăţământului dual), care va rezulta în creşterea profesionalismului şi calităţii forţei de muncă; (ii) stimulare a cercetării şi dezvoltării, şi transpunerea rezultatelor în practică, prin colaborare între sectorului public, privat şi universităţi.
Turism	Clusterele ca oportunitate de dezvoltare şi promovare a turismului (ex: oeno-turismul, clustere agroturistice).

Sursa: elaborat de autor conform [1, p.23]

Per ansamblu, Comisia Europeană [7] clasifică politicile privind stimularea creării şi dezvoltării clusterelor în patru categorii:

• *Politicile de facilitare* - acţionează pentru crearea unui mediu macroeconomic favorabil creşterii şi inovării, care la rândul lor stimulează apariţia şi dinamica clusterelor. Aceste politici afectează indirect dezvoltarea clusterelor prin asigurarea unui mediu de afaceri şi investiţional favorabil, şi se adresează ţărilor care nu au un cadrul legal propriu zis ce ţine de clustere, reprezentând faza incipientă de dezvoltare a acestuia.

• *Politicile cadru*, ţintesc direct industria, IMM-urile, cercetarea şi inovarea care folosesc adesea clusterul pentru a creşte eficienţa unui instrument specific;

• *Politicile broker* au drept scop facilitarea dialogului între membrii clusterului, care nu se realizează în mod natural. Acestea pot include spre exemplu crearea unor platforme de colaborare, parteneriate între instituţii publice de cercetare şi mediul de business, incubatoare de afaceri;

• *Politicile de dezvoltare* sunt menite să creeze, să mobilizeze şi să întărească un cluster anume sau iniţiativă de asociere în clustere. Aceste politici sunt specifice ţărilor care au deja o experienţă importantă privind clusterele, iar pentru a asigura trecerea lor la un nivel mult mai avansat se adoptă aceste politici de dezvoltare pentru valorificarea integrală a oportunităţilor oferite de acestea.

Generatorii iniţiativele de clusterizare: „de jos în sus" sau „de sus în jos"

Iniţiativele de formare a clusterelor pot veni atât din partea mediului privat, numită în literatura de specialitate ca iniţiativă „de jos în sus" sau din partea guvernului, cunoscute ca iniţiative „de sus în jos" [2]. În abordarea „de sus în jos", statul este principalul catalizator al procesului de clusterizare, stabilind sectoarele în care acestea urmează să fie formate (în funcţie de priorităţi naţionale, caracteristici statistice) prin transpunerea acestui obiectiv în strategii sau planuri de acţiune. În schimb, iniţiativele „de jos în sus" se caracterizează printr-o implicare puternică a mediului privat. Diferenţa generală între aceste două abordări este că, abordarea „de sus în jos" tinde să definească criteriile a priori (de către factorii de decizie), în timp ce abordarea „de jos în sus" se bazează pe mobilizarea şi implicarea actorilor locali.

M. Porter [16] consideră că abordarea „de jos în sus" este cea mai optimă, fiind de facto modul firesc de formare a clusterelor: „*cele mai multe clustere se formează independent de guvern şi uneori în pofida acestuia*". Acest tip de clustere poartă de regulă, un caracter informal, apartenenţa fiind determinată de interesele mutuale ale membrilor, având la bază includerea selectivă a membrilor consideraţi reciproc "utili", şi fiind generată de preexistenţă contactelor.

Cu toate acestea, nu există un mecanism corect sau greşit de formare a clusterelor. Dacă guvernul doreşte să consolideze o anumită ramură a industriei, pentru realizarea anumitor obiective strategice la nivel naţional, atunci va aplica mecanismul de sus în jos, va preselecta regiunile pe care doreşte să le ţintească, va selecta firmele care sa fie incluse în cluster. Această abordare contribuie şi la crearea coerenţei între politicile specifice diferitor sectoare pentru atingerea rezultatelor maxime. Abordarea de sus in jos este totodată opţiunea cea mai bună şi în contextul formării clusterelor de la zero, atunci când este insuficientă masa critică sau lipseşte cooperarea dintre antreprenori [8]. Însă, dacă se urmăreşte consolidarea capacităţii per general la nivel local fără a avea obiective pre-stabilite, atunci abordarea de jos în sus va reprezenta modul optimal de creare a clusterelor, având la bază iniţiativa sectorului privat. Totodată, se poate tranzita de la iniţiativele pro-active de sus în jos, caracteristice în special în primii ani de implementare şi promovare a conceptului de cluster, la iniţiativele de jos în sus, atunci când gradul de conştientizare a sectorului privat privind beneficiile asocierii în cluster este unul avansat. Multe ţări combină abordarea „de sus în jos" şi „de jos în sus" pentru consolidarea domeniilor de interes social şi economic strategic cum ar fi sănătatea publică, mediul ambiant, sectorul energetic, TIC, siguranţa/securitatea publică, etc [15, p.82].

Tabelul 2. Particularităţile diferitor abordări de formare a clusterelor

Iniţiativele de sus în jos	• Obiective prestabilite la nivel naţional (strategice, identificabile cantitativ) • Coerenţa cu programe din alte sectoare/domenii
Iniţiativele de jos în sus	• Dorinţa participanţilor de a-şi unifica eforturile în cadrul unui cluster • Informaţii obţinute optimal prin autoidentificarea clusterului • Valorificarea motivaţiei participanţilor
Abordarea mixtă	• Colaborarea între sectorul privat şi cel guvernamental în crearea clusterului • Gestionarea clusterului la nivel local

Sursa: elaborat de autor

Dezvoltarea clusterelor în Uniunea Europeană

În Uniunea Europeană clusterelor le este atribuit rolul de motor al dezvoltării economice, statele membre fiind încurajate să integreze politica de sprijinire a clusterelor în planurile naţionale de reformă şi să asigure sinergia între politicile de cluster cu politicile specifice altor sectoare. Conform experienţei ţărilor dezvoltate ale Uniunii Europene, clusterele reprezintă o formă de colaborare armonioasă între centrele ştiinţifice, instituţiile publice şi mediul privat. Ţările Uniunii Europene au lansat programe ample de iniţiere a clusterelor. Uniunea Europeană a elaborat o multitudine de programe specifice, orientate direct spre dezvoltarea clusterelor, care conţin activităţi concrete ce ţin de clustere, inovaţie şi competitivitate, cum ar fi: Programul Competitivităţii Inovaţionale, Politica de Coeziune, cel de-al 7-lea Program Cadru. Totodată, ca urmare a unei modificări a normelor UE, subvenţiile de stat pot fi acordate inclusiv pentru sprijinul clusterelor, fiind concepute pentru a stimula activitatea inovatoare prin schimbul de cunoştinţe şi expertiză, contribuind astfel la crearea de reţele, schilbul de informaţii şi colaborarea între întreprinderi şi alte organizaţii conexe.

Consiliul European de Competitivitate a identificat clusterele ca una dintre cele nouă activităţi prioritare menite să consolideze inovaţia. În vederea monitorizării fenomenului de clusterizare, în anul 2006, Comisia Europeană a înfiinţat instituţia numită „Observatorul European al Clusterelor", care furnizează date statistice cantitative şi calitative privind situaţia clusterelor în Europa. Conform acestor date, în Uniunea Europeană există aproximativ 2500 de clustere, definite ca aglomerări regionale industriale şi de servicii, în care activează 39 la sută din forţa de muncă a Uniunii. Totodată „Observatorul European al Clusterelor" a creat o platformă de colaborare on-line între clustere şi membrii acesteia - Europa Inter-Cluster, care permite acestora să interacţioneze facilitând totodată accesul la o serie de informaţii.

Concomitent, UE solicită statelor membre să includă în programele lor naţionale de reformă măsuri privind stimularea clusterelor, întrucât statul este considerat un actor important în procesul dezvoltării clusterelor şi un catalizator al reţelelor de colaborare dintre acestea. Astfel, multe state membre UE au adoptat politici şi programe naţionale şi regionale ce ţin de dezvoltarea clusterelor. Un sondaj al Observatorul European al Clusterelor efectuat în anul 2015, a identificat 69 de programe naţionale şi 88 de programe regionale de devoltare a clusterelor. Obiectivele individuale ale programelor reies din condiţiile specifice pentru fiecare ţară/regiune separat, în funcţie de condiţiile politice, socio-economice şi istorice, însă ce este comun pentru majoritatea acestor programe de cluster este focalizarea pe facilitarea colaborării între companii şi instituţiile de cercetare şi dezvoltare ca mecanism de creştere a competitivităţii economiei naţionale / regionale. Ţările Uniunii Europene care au istorie îndelungată privind activitatea clusterelor, dispun deja de programe de dezvoltare, ce urmăresc transformarea acestora în poli de excelenţă de nivel internaţional, pe când ţările care au adoptat recent conceptul de cluster, au ca obiective sprijinirea formării clusterelor prin suportul acordat întreprinderilor şi sporirea competitivităţii acestora.

La nivel european, clusterele se formează atât prin iniţiativa „de jos în sus" cât şi prin cea „de sus în jos", fiind susţinute de fonduri naţionale sau europene. Având o istorie îndelungată şi o experienţă considerabilă în domeniul clusterelor, Franţa şi Germania sunt considerate drept modele de dezvoltare a acestora. Totodată, cazul României, vine să descrie progresul înregistrat într-un timp relativ scurt, începând cu introducerea conceptului de cluster în politica industrială a ţării (Tabelul 3).

Tabelul 3. Programe de dezvoltare a clusterelor şi obiectivele acestora

Ţara	Programul	Obiectivele
Franţa	Polii de Competitivitate	Etapa iniţială a avut la bază o abordarea „de jos in sus", rolul central fiind atribuit mediului privat care a fost ulterior complementată de intervenţia sporită a statutului; Statul sprijină polii de competitivitate prin intermediul ecosistemelor IMM-urilor prin dezvoltarea capacităţii de export a întreprinderilor; Concentrarea finanţării către clustere mai productive pentru o mai bună eficienţă a politicii clusterelor;
Germania	Go- Cluster	Sprijinirea transformării clusterelor de inovare în clustere internaţionale de excelenţă; Analiza tendinţelor politicii internaţionale a clusterelor pentru a se emite recomandări în vederea îmbunătăţirea politicilor germane;
România	Programul operaţional de competitivitate	Creşterea investiţiilor private în cercetare şi dezvoltare; Creşterea transferului de cunoştinţe, tehnologie şi competenţă între sectorul privat şi cel public; Creşterea participării cercetării româneşti la cercetarea europeană şi internaţională.

Sursa: [6, p.4-7]

➢ ***Modelul francez***

Dezvoltarea clusterelor în Franţa are la bază abordarea „de jos in sus", rolul central fiind atribuit mediului privat, care fiind ghidat de scopul valorificării resurselor disponibile, a format clustere economice recunoscute la nivel global (cluster vinicol, clusterul parfumeriei). Un rol deosebit l-a avut specializarea internaţională, care a dictat formarea clusterelor economice ca soluţie de sporire a competitivităţii şi recunoaşterii pe plan internaţional. Totuşi, este de menţionat şi rolul activ al statului, care prin politica „„systèmes productifs" (sisteme locale de producţie)", lansată în 1987, (înainte de introducerea propriu-zisă a termenului cluster), a adus un element de planificare „de sus în jos" în dezvoltarea clusterelor, care avea drept scop sprijinirea sectoarelor industriale afectate de declin, aceasta de facto, reprezentând o primă etapă de dezvoltare a clusterelor. În anul 2005, guvernul francez şi-a orientat politica de clusterizare spre crearea polilor de competitivitate, lansând „Programul pentru polii de competitivitate", care a constituit reorientarea de la politica tradiţională, curativă, către politica centrată pe creşterea economică. Acest program avea drept obiectiv principal îmbunătăţirea potenţialului de inovare a ţării prin concentrarea eforturilor publice asupra centrelor de excelenţă pentru a crea bunăstare şi noi locuri de muncă. Polii de competitivitate, reprezintă asocieri de companii (mari şi mici), centre de cercetare şi instituţii de învăţământ care pun în aplicare o strategie comună de dezvoltare economică, în concordanţă cu strategia globală de dezvoltare a ţării [6]. Pentru realizarea obiectivelor programului, în perioada anilor 2005-2008, statul francez a alocat fonduri de aproximativ 1,5 miliarde EURO în cadrul acestui program. Fondurile au fost orientate spre finanţarea proiectelor de cercetare-dezvoltare. A doua etapă de finanţare a programului, aa. 2009 - 2011, a avut la fel un buget de 1,5 miliarde de EURO, care era însă utilizat nu doar pentru finanţarea cercetării şi dezvoltării, dar şi pentru consolidarea leadership-ului şi instruirea persoanelor din cadrul clusterelor responsabile de elaborarea strategiilor şi planurilor de acţiuni. La nivel naţional, a fost creată Asociaţia Franceză a

Clusterelor, un organism menit să coordoneze activităţile clusterelor, să le oferesuportul necesar dar şi să facilitareze dialogul şi schimbul de experienţă între membri. O caracteristică-cheie a politicii franceze privind clusterele, este procesul selectiv de determinare a companiilor care urmează să se reunească în cadrul unui cluster, proces realizat prin metoda licitaţiei, bazată pe criterii clare de selecţie şi acreditare. Astfel, companiile selectate, beneficiază de un suport financiar considerabil din partea statului. Totuşi, dacă acestea ulterior nu îndeplinesc cerinţele şi criteriile de performanţă prestabilite, încetează să beneficieze de ajutorul financiar.

➢ ***Modelul german***

Unul dintre cele mai înalte nivele de dezvoltare a clusterelor economice este caracteristic Germaniei, unde conceptul „triplu helix" operează foarte eficient, existând legături strânse între întreprinderi, instituţii de învăţământ superior/instituţii de cercetare-dezvoltare şi guvernare. În Germania, primele eforturi de a sprijini clusterele au fost realizate la mijlocul anilor 1990. Cu toate acestea, abia în anul 1996, Raportul Federal asupra Cercetării a inclus în mod oficial, clusterele ca o modalitate de a sprijini inovarea. Politica de clustere în Germania îşi are originile în sprijinirea reţelelor în domeniul tehnologic şi al dezvoltării regionale, punând şi azi accentul pe aceste domenii, prin programul de sprijinire a reţelelor de excelenţă. Astfel, la nivel federal, sunt susţinute de către Ministerul Federal al Economiei şi al Tehnologiei 130 reţele de excelenţă, ce reunesc parteneri din diverse sectoare, în jurul unei teme principale, având un ancoraj regional. Obiectivele acestor reţele de excelenţă ţin de asigurarea networking-ului în cercetare şi industrie, inovare şi transfer tehnologic, formarea şi calificarea profesională. Strategia cheie pentru dezvoltarea clusterului la nivel naţional este Strategia High-Tech. Astfel, Germania, dorind să-şi menţină poziţia de lider mondial în furnizarea soluţiilor bazate pe tehnologii inovative în toate domeniile (climatic, energetic, sănătate, securitate şi comunicare) acordă o atenţie deosebită clusterelor inovative. În acest sens, Germania a decis crearea polilor universitari de excelenţă, pentru consolidarea procesului de cercetare universitară. Susţinerea excelenţei ştiinţifice s-a realizat prin selectarea şcolilor doctorale de vârf (care au beneficiat de un ajutor financiar considerabil 1 milion euro/an/şcoală), menite să asigure transferul tehnologic din domeniul universitar în cel privat şi să consolideze relaţiile cercetare-industrie [6].

➢ **Modelul român**

Primii paşi în procesul de dezvoltare a clusterelor în România au fost făcuţi de Ministerul Economiei, care a finanţat o serie de studii pentru definirea conceptului românesc de cluster, şi mecanismele prin care acestea pot fi create. Astfel, luându-se în calcul modelul „triple helix", aplicat în ţările EU, care reprezintă un model de cluster ce include trei parteneri naturali (industria, universităţile şi statul), s-a ajuns la concluzia că acesta nu poate funcţiona şi în cazul României. Modelul românesc de cluster a avut nevoie de al patrulea partener („four-leaf clover model"), care este reprezentat de organizaţiile promotoare. Întrucât în realitate cei trei actori ai modelului triple-helix nu cooperează, organizaţiile promotoare urmează să intermedieze conlucrarea acestora. Acestea sunt organizaţii specializate în transferul tehnologic şi inovare, firme de consultanţă etc.

Istoria dezvoltării clusterelor în România nu este atât de îndelungată. Cu toate acestea într-o perioadă relativ scurtă au fost atinse rezultate tangibile în acest sens. Începând din anul 2008, Ministerul Economiei a depus eforturi ample pentru a identifica şi sprijini dezvoltarea clusterele existente şi emergente. Acestea s-a concentrat cu precădere pe 4 acţiuni mari:

- elaborarea politicii de cluster a României, ca o componentă a politicii industriale, cu sprijinul Societăţii Germane pentru Cooperare Tehnică;

- lansarea proiectului „Inov Cluster" (2008-2010), din cadrul Planului Sectorial de Cercetare-Dezvoltare, care a avut drept scop diseminarea conceptului de cluster inovativ în România şi a exemplelor de bună practică internaţională, precum şi stimularea operatorilor economici de a crea şi dezvolta clustere inovative, prin realizarea de instrumente specifice (ghid, portal, servicii de consultanţă);

- exerciţiul de „cluster mapping" prin care a avut loc maparea iniţiativelor de cluster la nivel regional. Demersul s-a bazat pe o metodologie calitativă şi comparativă. Au fost sondaţi vectorii: concentrare geografică, cercetare-dezvoltare-inovare, forţa de muncă (calitate, cantitate, calificare) şi cooperare.

- generarea potenţialilor poli de competitivitate. Ministerul Economiei a accelerat procesul de generare a potenţialilor poli de competitivitate prin solicitarea de încheiere a unor acorduri de parteneriat care să dovedească cooperarea în cadrul clusterului [4].

Statul român a facilitat înfiinţarea clusterelor prin introducerea măsurilor favorabile industriei şi IMM-urilor. Un pas important l-a constituit elaborarea în anul 2009 a Ghidului pentru implementarea în România a conceptului de cluster inovativ, care prezintă lista cu parcuri industriale, entităţi de inovare şi transfer tehnologic, universităţi, investitori români şi străini, care prin asociere pot beneficia de avantajele clusterului. Astfel, racordându-se la practicile UE, dar cel mai important, beneficiind de fondurile acordate de aceasta pentru programele de sprijinire a clusterelor, România a reuşit să marcheze un progres considerabil pe acest domeniu. În România, la nivel naţional, există 47 de clustere bine definite, care au la baza acorduri de parteneriat între reprezentanţii industrie-cercetare-autorităţi publice-organizaţii catalizator.

Din punct de vedere al modelului de cluster, experienţa românească arată importanţa organizaţiilor catalizator, fapt ce a condus la adaptarea modelului „four-leaf clover" – trifoi cu patru foi. Dezvoltarea clusterelor din România se îndreaptă în această perioadă către o nouă etapă evolutivă, stimulată în special de disponibilitatea programelor de finanţare a clusterelor oferit de UE.

Experienţa Republicii Moldova

M. Porter [16, p.8] afirmă că „ţările sărace duc o lipsă de clustere bine dezvoltate", fapt explicat în mare parte, de deficienţe structurale ale mediului de afaceri, numindu-le goluri instituţionale, care împiedică buna funcţionare a sistemului economic de piaţă. În acest sens, M. Porter recomandă adoptarea politicilor eficiente care, pe de o parte să elimine constrângerile aferente climatului investiţional, iar pe de alta, să stimuleze formarea clusterelor economice.

Republica Moldova se află la o etapă incipientă a procesului de formare a clusterelor economice. Conform indicelui de dezvoltare a clusterelor, Republica Moldova este plasată în Raportul Global al Competitivităţii pe locul 136 din 140, ceea ce confirmă participarea limitată a companiilor la activităţile de cooperare economică [17].

Practica internaţională arată că politicile de creare şi dezvoltare a clusterelor trebuie integrate într-un cadru extins al planurilor de dezvoltare regională şi naţională. Astfel, referindu-ne la cazul Republicii Moldova, în contextul angajamentelor de a crea un sector industrial tehnologic avansat, sciento-intensiv, eficient şi competitiv, racordat la standardele europene, au fost adoptate un şir de acte legislative şi normative care vizează inclusiv dezvoltarea clusterelor ca mecanism de realizare a acestor obiective [14]. Astfel, la nivel naţional, susţinerea clusterelor este menţionată în următoarele documente de politici:

- Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020 [9];
- Strategia inovaţională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovaţii pentru competitivitate" [10];
- Foaia de parcurs pentru ameliorarea competitivităţii Republicii Moldova [12];

➢ Un progres semnificativ în vederea suportului dezvoltării clusterelor a fost adoptarea în anul 2013 a Conceptului de dezvoltare clusterială în sectorul industrial, care stipulează obiectivele politicii de cluster, mecanismele care pot fi aplicate în vederea dezvoltării acestora şi sectoarele industriale care oferă premise de clusterizare [11].

În pofida acestor strategii, lipseşte un program guvernamental specific, privind formarea şi finanţarea clusterului, ceea ce explică faptul că iniţiativele locale privind asocierea în clusterele sunt încă limitate. Întrucât conceptul de cluster nu este foarte popular în Moldova, dar şi urmare a unui spirit de colaborare insuficient în cadrul mediului privat, dar şi între mediul privat şi cel academic, iniţiativele de formare a clusterelor în Republica Moldova au aplicat abordarea "de sus în jos". În acest context, Organizaţia pentru Dezvoltarea Întreprinderilor Mici şi Mijlocii (ODIMM) a fost desemnată ca fiind responsabilă pentru coordonare procesului de clusterizare, acţionând drept catalizator al procesului. Astfel, ODIMM, cu suportul experţilor străini, finanţat prin intermediul Instrumentului de Asistenţă Tehnică şi Schimb de Informaţii al Uniunii Europene (TAIEX), a efectuat un exerciţiu de cluster-mapping prin care au fost identificate 20 de aglomeraţii economice cu potenţial de a fi transformate în clustere propriu-zise. Cu toate acestea, la etapa iniţială, la mijlocul anului 2018 au fost oficial lansate doar două clustere în Republica Moldova: (i) Clusterul creativ din Cahul şi (ii) Clusterul textil Sorintex.

Pentru a stimula dezvoltarea ulterioară a aglomeraţiilor economice în clustere, iniţiativele de clusterizare ar trebui susţinute prin planuri de acţiuni specifice şi scheme de finanţare, care să stimuleze cooperarea între actorii economici regionali în vederea creşterii nivelului competitivităţii IMM-urilor din Moldova, bazat pe inovaţie şi internaţionalizare [3].

Concluzii

În Uniunea Europeană clusterelor li se atribuie rolul de motor al dezvoltării economice, statele membre fiind încurajate să integreze politica de sprijinire a clusterelor în Planurile Naţionale de Reformă şi să asigure efecte sinergice dintre politicile de clusterizare şi politicile din diverse domenii, precum educaţie, industrie, agricultură, forţă de muncă. Totodată, politicile publice sunt însoţite de mecanisme de finanţare, ceea ce stimulează interesul sectorului privat pentru crearea clusterelor ca instrument de dezvoltare economică pe termen lung.

Principalele caracteristici şi tendinţe ale programelor de clusterizare în Europa:

- Majoritatea programelor de clustere sunt elaborate în concordanţă cu specializarea naţională sau regională şi susţin strategiile de inovare;
- Dacă la etapa iniţială, stimularea formării clusterelor era determinată de suportul financiar consistent, în prezent, programele de susţinere a clusterelor conţin scheme de sprijin nemonetar, destinate creşterii profesionalismului, oferind suport tehnic pentru afaceri;
- Programele de susţinere a clusterelor în Uniunea Europeană au devenit mai selective. Astăzi, ele se concentrează mai mult pe grupurile mature, pe clusterele de clasă mondială şi clustere în industriile emergente. Tendinţa de dezvoltare a clusterelor este orientată spre noi modele de cooperare regională, prin utilizarea acestora ca instrument de stimulare a inovării şi transferului de know-how.

• România a ancorat relativ recent conceptul de cluster în politicile de dezvoltare economică. Cu toate acestea, interesul sporit al statului, complementat de programele de finanțare ale UE, au contribuit la atingerea unor progrese importante în formarea clusterelor.

Cu referință la Republica Moldova, dezvoltarea clusterelor este la etapa incipientă. Formarea clusterelor existente a avut la bază inițiativa „de sus in jos". Introducerea tardivă a conceptului de cluster în politica industrială a țării, dar şi lipsa unor programe/planuri de acțiuni specifice care să reglementeze direct procesul de formare, dezvoltare şi finanțare a clusterelor, limitează generarea inițiativelor „de jos în sus" [5].

Bibliografie

[1] ADA, Mühendislik (2009): White Paper - Development of a Clustering Policy for Turkey, Integrated Draft (After the 5th Stakeholders Workshop), Clusterland, CSIL, Euromed.
[2] Atherton, Andrew, and Johnston, Andrew (2008). Cluster formation from the "bottom-up": a process perspective in Handbook of Research on Cluster Theory, (pp. 93–113). Northampton: Edward Elgar Publishing.
[3] Buyse, Tim and Cosnită, Daniel (2018) Cluster Mapping Report for the Republic of Moldova, disponibil: https://www.serv.be/sites/default/files/documenten/Buyse_Cosnita_Cluster_Mapping_Moldova_Report.pdf
[4] Coşniță, Daniel (2013) Analiza competitivității clusterelor din România. ISBN: 978-973-0-15864-9.
[5] Levitskaia, Alla (2017).Review of the state of development of clusters in EaP. STI International Cooperation Network for Eastern Partnership Countries – PLUS
[6] European Cluster Observatory (2015) Cluster Programs in Europe. Disponibil pe: www.clustercollaboration.eu/news/cluster-programmes-europe-2015
[7] European Commission (2008) The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation - Main statistical results and lessons learned. Brussels: Commission Staff Working Document.
[8] Fromhold-Eisebith, Martina, Eisebith, Günter (2005) How to institutionalize innovative clusters? Comparing explicit top-down and implicit bottom-up approaches. Research Policy, Vol. 34, 1250-1268.
[9] Hotărârea Guvernului nr. 685 din 13.09.2012 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020.
[10] Hotărârea Guvernului nr. 952 din 27.11.2013 cu privire la aprobarea Strategiei inovaționale a Republicii Moldova
pentru perioada 2013-2020.
[11] Hotărârea Guvernului nr.614 din 20.08.2013 cu privire la CONCEPȚIA dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova.
[12] Hotărârea Guvernului nr.4 din 14.01.2014 privind Foaia de parcurs pentru ameliorarea competitivității.
[13] INNO Germany AG (2010) Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers. European Union, ISBN: 978-92-895-0506-2.
[14] Institutul Național de Cercetări Economice (2018) Ghid Metodic Crearea şi Organizarea Clusterelor în Republica Moldova, Chişinău, ISBN 978-9975-3272-0-6.
[15] OECD (2007). Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches. ISBN Number: 9789264031821
[16] Porter, Michael (1998) Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review, Nov/Dec: Vol 76, Issue 6.
[17] Schwab, Klaus; Sala i Martin, Xavier; (2018) Global Competitiveness Report 2017-2018, World Economic Forum.

SECTIUNEA 4
Carpe Scientiam: evoluţiile ştiinţelor sociale şi umanitare în economia cunoaşterii

ASPECTE ETICE ALE ECONOMIEI CIRCULARE

Galina ŢURCAN
Academia de Studii Economice din Moldova,
61, str. Bănulescu-Bodoni, MD-2005, Chisinau,
Republica Moldova,
022402815, galina.turcan@yahoo.com

Abstract

This article examines the essence of circular ethics and the ethical aspects of the circular economy are being studied. Through the dialectical, comparative, analysis and synthesis method, it is established that the circular economy is based on the collection, reuse, repair, renovation and recycling of the materials and products. The circular economy generates new ethical relationships and a new ethics of production and consumption. The principle of sustainable value is involved. So, the ethical defects of the traditional linear economic model can be removed or attenuating. The principle of sustainable value differentiates between circular economic ethics and traditional linear economic ethics. The circular economy involves the principle of holistic value and the principle of sustainable value that contributes to changing the field of economic ethics. The circular economy produces new values of economic ethics and the new ethical relationships.

Key words: *circular economy, holistic value principle, ethics, ethical attitudes, circular economic ethics.*

JEL A 13

INTRODUCERE

Omul, existenţa acestuia, societatea în întregime sunt influenţate în mare măsură de către mediul natural, de către resursele existente, de climă, etc. La rândul său, omul, de asemenea, influenţează mediul înconjurător. De multe ori această influenţă este de ordin negativ. Deşeurile pe care le produce omul, emisiile industriale dăunează mediului natural şi reduc volumul resurselor necesare existenţei umane (de exemplu, a apei potabile curate). Se vede o interdependenţă clară între mediul înconjurător şi securitatea umană. Aceasta solicită schimbarea atitudinii faţă de natură, care nu mai poate fi privită doar ca un bun de consum şi o resursă de exploatat la nesfârşit în mod iraţional. În natură însă, au loc cicluri, care nu lasă în urmă deşeuri, deci natura nu are pierderi, în ea nimic nu se pierde. Orice formă materială şi de energie este transmisă mai departe, stadiului următor. De fapt, în gospodăriile din timpurile străvechi, la fel, se produceau cele necesare traiului fără a se arunca nimic, totul îşi găsea o utilitate. Această tendinţă se păstrează în mediul rural, unde gospodăriile produc mai puţine deşeuri decât în mediul urban.

Relaţiile care se stabilesc între om şi natură depind în mare măsură de modelul economic aplicat. Pentru a depăşi, sau a atenua problemele din cadrul acestei relaţii, modelul economic clasic sau „liniar", bazat pe principiul „consum de resurse – produs – deşeu" trebuie să fie înlocuit treptat prin modelul „circular", care presupune principiul „consum de resurse – produs – valorificarea deşeului care devine resursă secundară". Noul model economic, circular, contribuie la dezvoltarea unei etici economici de tip nou, bazat pe principiul holistic.

REZULTATE

Diferite tipuri de modele economice presupun diferite tipuri de producţie şi consum. În cadrul modelului economic tradiţional, liniar, se utilizează ideea „luăm-producem-folosim-aruncăm" („take-make-dispose"). Din materii prime sunt fabricate produse şi acestea sunt folosite până când,

din diverse motive – fie că sunt defectate, uzate, depăşite – sunt aruncate şi devin deşeuri. Economia circulară, în schimb, propune un model nou de gestiune a deşeurilor care urmăreşte ZeroWaste – zero deşeuri. Printre beneficiile acestui model economic se numără: prevenirea deşeurilor, reutilizarea, reducerea emisiilor totale de gaze cu efect de seră, îmbunătăţirea securităţii aprovizionării cu materii prime, creşterea competitivităţii, proiectarea produselor mai durabile. Pentru economia circulară e o normalitate ca deşeurile să fie considerate materii prime, produsele, obiectele să poată fi dezasamblate şi folosite pentru crearea altor produse şi cât mai multe produse şi materiale să fie reciclate sau reutilizate din nou. Necesitatea economiei circulare se fundamentează pe „declanşarea şi amplificarea degradării relaţiilor dintre sistemele economic şi mediul natural. Dintr-o perspectivă cauzală, principalii factori declanşatori ai stării conflictuale dintre cele două sisteme ţin de capitalul social şi uman, factorii tehnico-productivi, factorii cunoaşterii; efectele analitice ale acestora se manifestă prin scăderea capacităţii de suport a mediului natural şi amplificarea dezechilibrelor socioeconomice" [1]. Economia circulară reprezintă unul dintre răspunsurile la tendinţa globală de epuizare a resurselor naturale. Ea îşi propune îşi propune să fie utilizate în produse un volum cât mai mare de materiale biodegradabile care se vor putea întoarce în natură şi vor putea fi refolosite, fără a polua mediul natural.

Economia circulară se fundamentează pe colectarea, reutilizarea, repararea, renovarea şi reciclarea materialelor şi a produselor. Prin aceasta, ciclul de viaţă al produselor este extins iar volumul de deşeuri produs de către oameni se reduce considerabil. Produsele care ajung la sfârşitul duratei lor de viaţă, materialele din care sunt confecţionate sunt conservate în cadrul economiei de atâtea ori, de câte este posibil. Sticla, de exemplu, poate fi reciclată de nenumărate ori, iar hârtia pentru imprimat – până la şapte ori. Folosirea de mai multe ori a materialelor nu doar este benefică pentru starea mediului, dar şi creează o valoare suplimentară.

Toate aceste beneficii sunt importante pentru dezvoltarea economică, materială a societăţii. Dar, la fel de important este şi aspectul etic al economiei circulare. În cadrul modelul tradiţional, liniar de dezvoltare economică se urmăreşte în primul rând creşterea PIB-ului, iar dezvoltarea economică se realizează de multe ori în detrimentul mediului şi al resurselor. Acest model, al economiei liniare, prezintă lacune etice fiind o abordare „din leagăn în pământ". Modelul de dezvoltare a economiei circulare de asemenea urmăreşte creşterea PIB, dar este prietenos în raport cu mediul şi cu resursele. Economia circulară stabileşte principiul „reducere, reutilizare şi reciclare" pentru a realiza o dezvoltare durabilă, având abordarea „din leagăn în leagăn". Principiul „3R", şi anume „reducerea, reutilizarea şi reciclarea" reprezintă pivotul economiei circulare. Se urmăreşte reducerea volumului de materiale şi energie în procesele de producţie şi consum. Se reutilizează pentru a extinde durata de viaţă a produselor şi serviciilor. Se reciclează pentru a reduce cantitatea de deşeuri produse şi se urmăreşte transformarea deşeurilor în resurse secundare. Dacă economia liniară tradiţională reprezintă un model extins al creşterii economice prin intermediul procesul de transformare a resurselor în deşeuri, în detrimentul mediului, atunci economia circulară respectă legile ecologiei prin utilizarea raţională a resurselor naturale şi a capacităţilor de mediu. Este o evidenţă că „trecerea la economia circulară apare ca o necesitate pentru dobândirea cunoştinţelor de-a aprecia deşeurile ca viitoare resursă, pentru a dispune astfel de învăţăturile pe care ni le oferă însăşi natura, unde nimic nu se risipeşte" [2].

Funcţionarea economiei depinde de principiile pe care aceasta se bazează. Două dintre principiile fundamentale pe care se sprijină economia circulară sunt principiul valoric holistic şi principiul valoric sustenabil. Aplicarea acestor principii duce la schimbări semnificative în domeniul eticii economice. În cadrul economiei circulare se generează noi valori ale eticii

economice, noi relaţii etice şi noi mesaje morale, noi înţelegeri şi atitudini etice faţă de resurse, mediu, producţie, consum.

La nivelul corporaţiilor, economia circulară se fundamentează pe un management prietenos din perspectivă ecologică, pe „zero deşeuri", şi „zero poluare", pe transformarea deşeurilor în resurse pentru producerea altor obiecte, pe conservarea şi reutilizarea energiei. La acest nivel se urmăreşte mai ales producţia mai curată. La nivelul interacţiunii între corporaţii, nivelul regional din prisma economiei circulare este reprezentată în principal ca reţea eco-industrială a întreprinderilor iar anume deşeurile vor fi schimbate între întreprinderile din cadrul parcului ecoindustrial regional. La nivelul social, se urmăreşte, în primul rând păstrarea naturii, utilizarea eficientă a resurselor naturale, respectarea principiilor ecologiei.

Printre apelurile noi ale eticii economiei circulare se numără; producţia mai curată, reducerea emisiilor şi economisirea de resurse. Producţia mai curată, cerută de economia circulară, este o metodă ecologică de control a poluării pentru procesul de producţie în scopul de a reduce riscurile umane şi de mediu. Întreprinderea trebuie să prevină sursele de poluare, să promoveze producţia curată şi reducerea emisiilor, să realizeze o eficienţă economică maximă cu un volum minim de resurse. Producţia „mai curată" reduce consumul de materie primă şi energie şi elimină cât mai mulţi poluanţii de mediu în procesul de producţie. De asemenea, sunt etica economică circulară solicită locuri de muncă ecologice, care „contribuie la tranziţia către un model economic durabil, la economisirea de energie, la utilizarea de surse de energie regenerabile, precum şi în măsura în care acestea conservă resursele naturale, protejează şi conservă ecosistemele şi diversitatea biologică, diminuează volumul de deşeuri [3].

Principiul valoric holistic al eticii economice circulare se fundamentează pe ideea conexiunii universale la nivel mondial şi pe recunoaşterea a economiei ca un subsistem al sistemul global, care este relativ independent, dar concomitent interacţionează cu mediul, ecologia şi societatea. Principiul valoric holistic, vizează idei etice ce ţin de dezvoltarea armonioasă a economiei, societăţii, mediului şi omului şi susţin o nouă etică sistemică şi holistică care să integreze valorile economiei, ale ecologiei şi cele umane. Principiul valoric durabil al eticii economiei circulare este implicate de asemenea în acest model de dezvoltare economică. Principiul valoric holistic şi principiul valoric durabil reflectă spiritul etic inerent al economiei circulare bazate pe dimensiuni spaţiale şi de timp.

În cadrul economiei liniare tradiţional care este un model de creştere economică orientată în primul rând spre PIB nu se ţine cont de calitatea şi eficienţa creşterii economice, de consumul din exteriorul economiei de cererile de dezvoltare ale umanităţii. Deci, se atestă defecte, lacune etice evidente care împiedică dezvoltarea durabilă a societăţii. De aici, necesitatea înaintării noilor atitudini dar şi cerinţe etice faţă de producţie, consum, ecologie, societate în întregime. Principiul valoric durabil al economiei circulare solicită realizarea unei dezvoltări durabile a proceselor pe tot parcursul vieţii.

Aceste noi atitudini necesită noi coduri etice de producţie, care presupun producţia mai curată, reducerea emisiilor, conservarea resurselor. Întreprinderile trebuie să protejeze mediul şi ecosistemele, să utilizeze economicos resursele naturale şi să le recicleze, pentru a maximiza eficienţa economică şi pentru a minimiza impactul negativ asupra naturii.

Noile cerinţe etice se răsfrâng şi asupra valorilor morale ale consumului din cadrul eticii economice, în special a eticii consumului. Valorile morale orientează comportamentul uman, respectiv, valorile morale ale consumului orientează comportamentul consumatorului şi determină faptul cum şi cât se consumă. Diferite modele de dezvoltare economică au abordări diferite cu privire la etica consumului. În cadrul modelului economic tradiţional liniar se consumă exhaustiv, se consumă multe obiecte cu un ciclu de viaţă redus, iar reciclarea şi reutilizarea resurselor nu are atenţia cuvenită, deci avem un tip de consum nesustenabil. Economiei circulară, în schimb, este o economie prietenoasă din perspectivă ecologică. Un scop major al său este creşterea reciclării şi reutilizarea

resurselor. Ea presupune un tip de consum sustenabil. Acest tip de consum este susţinut de către consumatorul care caută în mod activ produse cu un impact relativ scăzut asupra mediului, de preferat, reciclabile şi cu efecte favorabile cât mai mari asupra calităţii vieţii. Se atestă deci, că aceste două tipuri de modele de consum sunt diferite în aspectul dimensiunilor etice şi al mesajelor morale. Etica consumului economiei circulare este formată pe baza sentimentului de responsabilitate socială a oamenilor. Din perspectivă etică, economia circulară impune întreprinderilor şi membrilor societăţii să manifeste un consum moderat, să considere reciclarea deşeurilor în cadrul consumului, să selecteze un stil de viaţă ecologic prietenos, adaptat capacităţii mediului. Deci, noţiunea de consum a economiei circulare stabileşte o etică economică ecologică care implică o valoare durabilă şi reflectă unitatea valorilor economice, valorilor ecologice, şi valorilor morale.

Principiul valorii dezvoltării durabile a economiei circulare are capacitatea de a promova dezvoltarea durabilă a societăţii ca un standard pentru deosebirea binelui de rău. Existenţa principiului valorii durabile face diferenţa dintre etica economică circulară şi etica economică tradiţională liniară.

Etica economică circulară este o nouă ramură a eticii economice. Principiul valorii holistice reflectă coexistenţa dintre economie şi natură, economie şi societate, concepte de dezvoltare ştiinţifică corespunzătoare, orientate către oameni, coordonate şi durabile, şi integrate în interesele pe termen lung ale generaţiilor viitoare.

Economia circulară generează noi relaţii etice şi propune o nouă etică a producţiei şi consumului. Ea implică principiul valorii durabile, care poate remedia defectele etice ale modelului economic liniar tradiţional. Etica economiei circulare este o nouă teorie a eticii dezvoltării economice. Existenţa principiului valorii durabile face diferenţa între etica economică circulară şi etica economică liniară tradiţională.

CONCLUZII

Pentru a evita colapsul din causa supraconsumului, a producerii unei cantităţi mari de deşeuri care dăunează naturii, dar şi pun în pericol însăşi existenţa umană, se cere implementarea şi dezvoltarea economiei de model circular. Economia circulară implică principiul valorii holistice şi principiul valorii durabile care contribuie la schimbări majore în domeniul eticii economice. Ca un nou model de dezvoltare economică, economia circulară produce noi valori ale eticii economice, noi relaţii etice şi noi mesaje morale. Din punct de vedere etic, principiile economiei circulare sunt principii holistice şi de valoare durabile, care implică noi înţelegeri şi atitudini etice faţă de resurse, mediu, producţie şi consum.

Deci, economia circulară generează noi relaţii etice între subiecţii economici şi creează o nouă etică economică circulară a producţiei şi a consumului. Ea implică principiul valorii durabile, care poate depăşi neajunsurile etice ale modelului economic liniar tradiţional.

REFERINŢE:

[1] Negrei, C. and Istudor, N., 2018. Circular Economy – Between Theory and Practice. Amfiteatru Economic, 20(48), p. 501.

[2] CHIŢIGA Georgiana. Necesitatea transformării actualei economii liniare în economie circulară la nivelul Uniunii Europene. în Creşterea economică în condiţiile globalizării: modele de dezvoltare durabilă, conferinţa internaţională ştiinţifico-practică (12; 2017; Chişinău). Conferinţă Internaţională Ştiinţifico-Practică „Creşterea economică în condiţiile globalizării: modele de dezvoltare durabilă", Chişinău: INCE, 2017, Vol. 1., pag. 41.

[2] CHIŢIGA Georgiana. Necesitatea transformării actualei economii liniare în economie circulară la nivelul Uniunii Europene. în Creşterea economică în condiţiile globalizării: modele de dezvoltare durabilă, conferinţa internaţională ştiinţifico-practică (12; 2017; Chişinău). Conferinţă Internaţională Ştiinţifico-Practică „Creşterea economică în condiţiile globalizării: modele de dezvoltare durabilă", Chişinău: INCE, 2017, Vol. 1., pag. 43.

DRAMA DEMOGRAFICĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

dr. conf. univ. GROZAV Adrian,
Colegiul Naţional al ASEM
grozavadrian@yahoo.com

Abstract
The Republic of Moldova is facing a demographic drama, which is still known in the specialized literature under the names of depopulation or demographic implosion. Among the demographic problems, the most acute ones can be noticed: the decrease of the birth rate, the increase of the mortality, changes in the age structure with certain accent of aging of the population, the decrease of the life expectancy, the recording of a negative natural balance, the increase of the male mortality in the adult age groups, the emigration of the population across the state borders and the registration of a negative migratory balance.

Key words*: depopulation, demographic crisis, population number, natural movement, birth rate, mortality rate, natural balance, migration.*

Este bine cunoscut faptul că populaţia reprezintă cea mai mare bogăţie a unei ţări. Cât de asigurat cu resurse naturale nu ar fi teritoriul, lipsa populaţiei a resurselor forţelor de muncă, face imposibilă valorificarea completă a resurselor şi dezvoltarea durabilă a statului.

Republica Moldova, este şi ea un stat, care se confruntă cu o dramă demografică, această dramă mai fiind cunoscută în literatura de specialitate sub denumirile de criză demografică, depopulare, implozie demografică. Aceste noţiuni care acum câteva decenii păreau utopice, actualmente sunt tot mai des utilizate de persoanele care se ocupă de studierea populaţiei, in buletinele de ştiri si note informative etc.

Actualmente, unele state se confruntă cu o criză demografică. Prin criză demografică se poate subînţelege o creştere a populaţiei sau o descreştere a numărului ei. In prezent ţările lumii, în deosebi cele care au trecut prin tranziţia demografică, se confruntă cu descreşterea numărului populaţiei. În unele din aceste state, scăderea numărului populaţiei are loc datorită micşorării natalităţii şi menţinerii unei mortalităţi înalte, ceea ce determină un bilanţ natural negativ. În alte state fenomenul depopulării se datorează intensificării proceselor emigraţionale, care sunt încă destul de active.

Republica Moldova este afectată şi ea de unele procese demografice, care tot mai mult au un caracter dramatic şi imprevizibil. Printre problemele demografice, cele mai acute pot fi remarcate: scăderea natalităţii, creşterea mortalităţii, modificări în structura pe vârstă şi anume o îmbătrânire a populaţiei, micşorarea speranţei de viaţă, înregistrarea unui bilanţ natural negativ, creşterea mortalităţii masculine în grupele adulte de vârstă, emigrarea populaţiei peste hotarele statului şi înregistrarea unui bilanţ migrator negativ.

Depopularea nu a fost influenţată doar de modificarea condiţiilor social-economice, de la sfârşitul anilor ’80 ai sec. al XX-lea, după cum se remarcă în mass-media. Începutul depopulării a fost determinat de procesele care au avut loc în rândurile populaţiei pe parcursul sec. al XX-lea. Modificările demografice din această perioadă au avut un caracter evoluţionist şi au fost determinate de schimbarea comportamentului demografic.

Efectivul cel mai mare al populaţie Republicii Moldova cu o cifra de 4 366,3 mii persoane a fost înregistrat în anul 1991, după care are loc o scădere a acestei cifre ca urmare a proceselor emigraţionale, după declararea independenţei Republicii Moldova. O altă problemă în studierea populaţiei republicii a fost crearea uni teritoriu separatist în stânga Nistrului, în acest context este dificil de a analiza dinamica populaţiei.

Începând cu anul 1998, autoritățile nu mai dețin date statistice relevante de pe aproximativ 11%, din teritoriu țării, aşa dar în acest an numărul populației în Republica Moldova a ajuns la 3 655,0 mii, care cu regret este in scadere continuă . În anul 2000, efectivul numeric a ajuns la 3 643,5 mii persoane, iar către anul 2018, indicatorul dat a fost de 3 330,0 mii, însă datele statistice relevă, că numărul populației cu reşedință obişnuită este de 2681 mii persoane (reşedința obişnuita este definita ca locul in care persoana a trăit preponderent in ultimele 12 luni indiferent de absențele temporare) [1]. Datele prezentate relevă o situație dramatică in republica. Conform prognozei efectuate de ONU, populația Republicii Moldova se va modifica ca efectiv [2, p. 366-367].

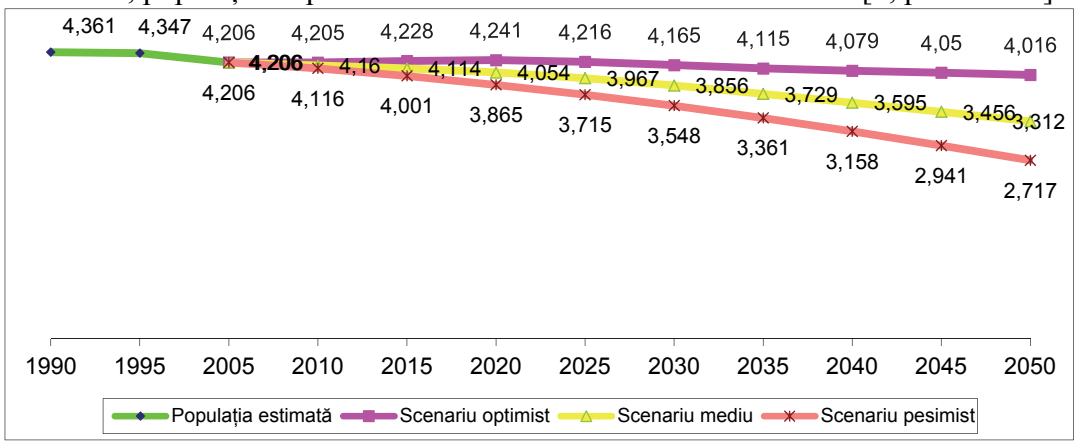


Fig. 1.Prognoza populației Republicii Moldova (trei scenarii ale evoluției) [2 p. 366]

În toate cele trei scenarii propuse de ONU, populația va avea o tendință de micşorare a numărului, însă alarmant este faptul că ritmurile micşorării sunt mai rapide decât cele prognozate. Conform scenariului pesimist propus de ONU, populația țării va fi de 3865 mii, însă din date vedem că ea este estimată la 3 330,0 mii.

Datele menționate relevă o stare destul de alarmantă, doar din anul 1998 până în 2018, numărul populației s-a redus cu 325 mii persoane, iar dacă comparăm cu numărul populației cu reşedință obişnuită, efectivul numeric al populației este mai mic cu 974 mii. Analiza datelor referitor la numărul populației cu reşedință obişnuită, relevă că în ultimii cinci ani efectivul s-a redus cu aproximativ 190 mii.

Micşorarea dramatică a numărului populației s-a efectuat atât prin emigrarea masivă, cât şi dinamica nefavorabilă a mişcării naturale. Dacă unele fenomene demografice, precum scăderea ratei natalității îşi au geneza încă la mijlocul anilor '20 ai sec. al XX-lea, problema depopulării, se accentuează tot mai mult la sfârşitul secolului dat.

Analiza dinamicii mişcării naturale pentru a doua jumătate a sec. al XX-lea, relevă faptul că cel mai mare număr de naşteri s-a înregistrat în anul 1986, numărul fiind de 94,7 mii de naşteri, rata natalității fiind 22,3‰ [1]. Rate mai mari ale natalității au fost înregistrate în unii ani ca urmare a recompensei, căsătoriilor amânate în perioada conflagrației mondiale din 1939-1945. Datele statistice relevă că cele mai inalte rate ale natalității au fost înregistrate în perioada 1981-1990, media fiind de 87,1 mii. În perioada 2011-2018, rata medie a natalității în republică a fost de 37,2 mii de naşteri, cel mai mare număr de naşteri fiind de 39,4 mii înregistrat în anul 2012. Conform datelor figurii 1 se poate observa că numărul născuților s-a redus cu 43%.

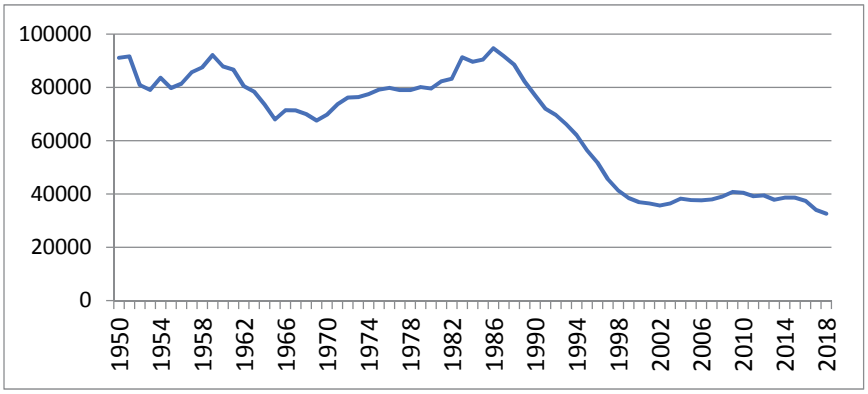


Fig. 2. Dinamica natalităţii în Republica Moldova în anii 1950-2018 [1]

Rata natalităţii în Republica Moldova nu este cea mai mică din Europa, acest indicator fiind de 12,8‰, sunt state în care rata natalităţii este de 14‰ cum ar fi Irlanda, Islanda şi state cu cea mai mică natalitate, cum ar fi Monaco, Andora, Slovenia, Germania cu 7-9‰, media europeană fiind de 10,3‰. Scăderea natalităţii este specifică pentru multe state europene, însă ritmurile şi tendinţele desfăşurării acestor procese în Republica Moldova rămân destul de alarmante, datorită soldului migrator negativ, pe când în unele state europene acest indicator rămâne pozitiv. Cauzele înregistrării unei natalităţi mici nu ţin doar de emigrarea populaţiei, aceasta poate avea la bază trecerea la tipul modern de reproducere, influenţată de multiple cauze precum: emanciparea femeilor, creşterea gradului de şcolarizare, costurile copilului, modificarea structurii pe vârstă a populaţiei şi anume îmbătrânirea populaţiei.

În studierea natalităţii, un indicator important este rata totală a fertilităţii, ceea ce reprezintă numărul de copii ce revin unei femei în vârstă fertilă. Începând cu a doua jumătate a sec. al XX-lea, rata totală a fertilităţii a înregistrat o diminuare continuă. În anii '90 ai sec. al XX-lea, rata totală a fertilităţii a scăzut rapid, coborând sub 2,1 copii la o femeie în anii 1990-1995, adică sub nivelul de înlocuire a generaţiilor, către anul 2008, rata totală a fertilităţii a scăzut la 1,27, actualmente acest indicator fiind de 1,18 copii la o femeie, cea mai mică rată a fertilităţii totale fiind înregistrată în mun. Chişinău de 0.81[1]. Scăderea ratei totale a fertilităţii va avea impact puternic în viitor asupra situaţiei demografice. Din sursele demografice existente, s-a observat că, dacă rata totală a fertilităţii scade sub 1,5 copii la o femeie, numărul populaţiei se va reduce la jumătate într-o perioadă de 53 de ani [3].

Cât priveşte mortalitatea, acest indicator este de 13,8‰, ea fiind mai mare decât media europeană de 10,4‰. Menţinerea unei rate a mortalităţii mai mari decât media europeană, se explică în primul rând printr-o speranţă de viaţă mai mică, indicatorul dat fiind de 70,6 ani, media europeană fiind 78,9 ani. Situaţia este mult mai alarmantă când analizăm speranţa de viaţă pe sexe. Bărbaţii din Republica Moldova, alături de cei din Rusia şi Ucraina, au o speranţă de viaţă de 66,3 ani, faţă de media europeană de 75,9 ani. Este destul de vizibil faptul că bărbaţii din ţara noastră trăiesc cu aproape 10 ani mai puţin decât media europeană.

O situaţie dramatică se evidenţiază în analiza mortalităţii pe medii. În anul 2018, în Republica Moldova au fost înregistrate 37 200 decesuri, din care 24 334 în mediul rural, aceasta constituind 65,4% din toate decesurile [1]. Însă acest fapt nu este un fenomen deosebit, deoarece diferenţele între mediul rural şi cel urban, relevă că rata mortalităţii începând cu anii '70 ai sec. al XX-lea, a fost mai mare în mediul rural. În studierea mortalităţii, indicatori mai relevanţi, sunt analiza structurii populaţiei pe grupe de vârste şi rata mortalităţii. De exemplu în anul 1991, ponderea persoanelor de 60 de ani şi peste este mai mare în mediul rural, coeficientul fiind de 15,3 faţă de 10,1 în mediul urban. Aproximativ aceeaşi situaţie se menţine până în anul 2014, când coeficientul

practic se egalează, iar către anul 2018, indicatorul dat este ceva mai mare, raportul fiind de 18,0 în mediul urban, faţă de 17,6 în cel rural. Analiza ratei mortalităţii relevă că ea este mai mare în mediul rural decât în mediul urban, media pe perioada 2010-2018, fiind 12,9‰ faţă de 8,6‰. Un alt element care evidenţiază diferenţele între medii este speranţa de viaţă, care este de 76 de ani în mediul urban şi 71 de ani pentru cel rural. Acest date confirmă încă odată drama localităţilor rurale.

Discrepanţele între speranţa de viaţă pe sexe se explică print-o mortalitate mult mai mare în unele grupe de vârstă la bărbaţi comparativ cu femeile, aşa numita supermortalitate masculină. In privinţa acestui decalaj există mai multe ipoteze.

Cea mai cunoscută ipoteză este cea biologică, potrivit căreia organismul feminin este mai rezistent din punct de vedere biologic. O altă explicaţie a supramortalităţii masculine se referă la astfel de vicii ca alcoolismul, fumatul, precum şi accidentele de muncă şi cele rutiere etc.

Din datele figurii 2, se poate observa că în grupele de vârstă 20-24 ani, mortalitatea masculină este de aproximativ trei ori mai mare decât cea feminină, acest fenomen menţinându-se până la vârsta de 60 de ani. Actualmente, în Republica Moldova, supramortalitatea masculină este mai mare în toate grupele de vârstă, iar ponderea deceselor masculine raportate la decesele feminine în numărul total de decese este de 53% la 47%, în defavoarea bărbaţilor. Regretabil este faptul că discrepanţele între ponderea deceselor este în creştere, acest raport în anul 2008 fiind de 52% la 48%, sau exprimarea în alte cifre a acestui indicator este că la 100 decese feminine, revin 113 decese masculine [1]. Situaţia supramortalităţii masculine, micşorează speranţa de viaţă în rândul bărbaţilor.

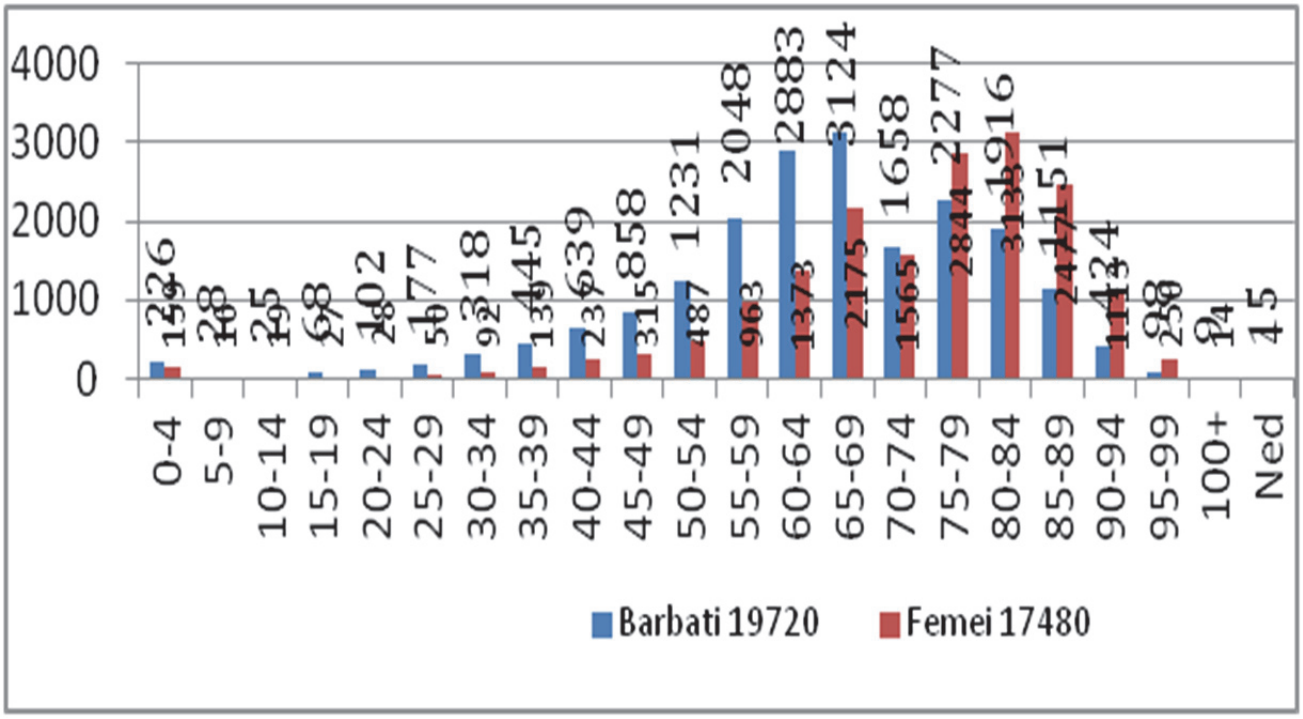


Fig. 2 Numărul deselor pe grupe de vârsta şi sexe în anul 2018 [1]

Începând cu anul 1999, în mişcarea naturală a populaţiei se înregistrează un bilanţ natural negativ. Cât priveşte bilanţul natural după obţinerea independenţei Republicii Moldova, acesta a fost influenţat de înrăutăţirea situaţiei social-economice, intensificarea emigraţiei, îndeosebi a persoanelor din grupa de vârstă fertilă [3, p173].

În perioada 1991-1998, a fost înregistrat un bilanţ natural pozitiv, însă, ulterior, acesta devine negativ, iar maximumul scăderii a fost înregistrat în anul 2005, când bilanţul natural a fost de -6994 de persoane (figura 3). Ce poate fi mai dramatic, dacă în perioada 1999-2010, Republica Moldova a

pierdut anual, efectivul populaţiei unui sat cu dimensiuni medii, având o scădere de aproximativ 4000 locuitori anual, doar prin mişcarea naturală a populaţiei.

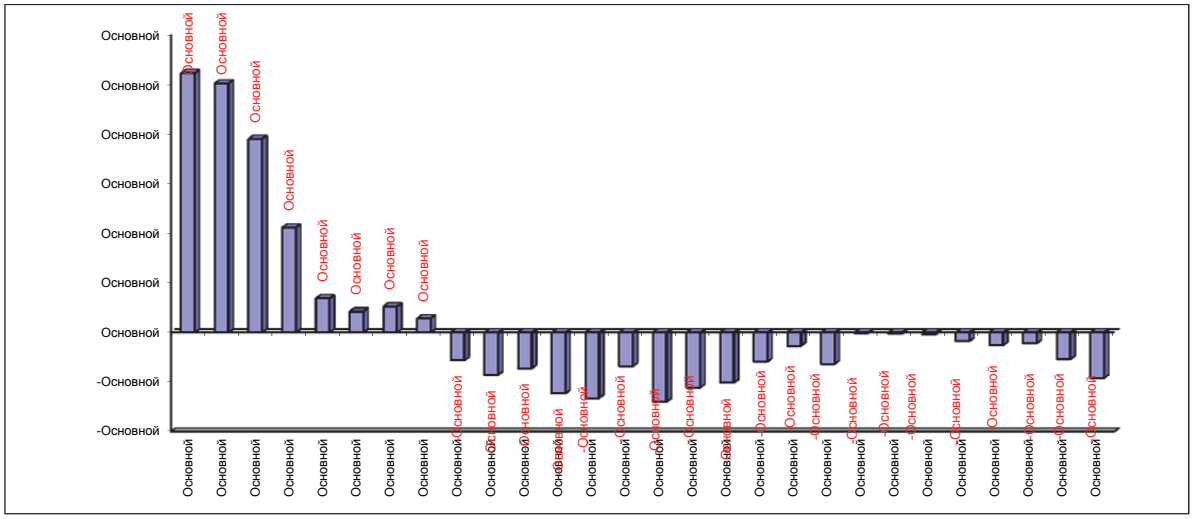


Fig. 3. Dinamica bilanţului natural în Republica Moldova, 1991-2018 [3,4]

Situaţia începe să se redreseze în anul 2011, în acest an bilanţul natural a fost de - 67 persoane, însă începând cu 2012, procesul de micşorare a populaţiei, datorită bilanţului natural se intensifică, ajungând la – 4594 persoane în 2018, media anuală a micşorării populaţiei în perioada 2012-2018 fiind de minus 1555 persoane doar datorită bilanţului natural.

Analiza dinamicii bilanţului natural pe medii, relevă că din totalul de – 4594 persoane, înregistrat în anul 2018, în mediul rural a fost înregistrat un bilanţ de minus 3727 persoane, ce constituie 81,1%. În mediul rural se menţine un bilanţ natural negativ începând cu anul 1999, spre deosebire de mediul urban, unde el a fost negativ în perioada1999-2002, după care în mediul urban se înregistrează un bilanţ pozitiv, până în anul 2016, după care din nou se înregistrează valori negative. Situaţia dramatică din mediul rural relevă, că în perioada 1999-2018, populaţia în acest mediu s-a redus doar datorită bilanţului natural cu 70887 persoane, având o medie anuală de 3544 persoane [5]. Din datele expuse se poate observa îmbătrânirea populaţiei din mediul rural şi desigur reducerea accentuată a populaţiei din acest mediu. În ultimele două decenii evoluţia fenomenelor demografice au căpătat caracter dramatic, care se caracterizează prin următoarele particularităţi:

- diminuarea drastică a efectivului populaţiei rurale (în perioada 1998-2018, populaţia s-a micşorat cu aproximativ 5%);
- creşterea mortalităţii populaţiei rurale cu creşterea mult mai avansată a mortalităţii (populaţiei masculine);
- diminuarea drastică a natalităţii populaţiei rurale (de la 17,6 în 1991 la 10,7% în 2018);
- emigraţia intensă a populaţiei în căutarea locului de muncă în proporţii ne mai cunoscute pentru spaţiul geografic al statului.

Un alt component, care influenţează situaţia demografică este migraţia. Referitor la migraţie, ne vom referi doar la datele oficiale ţinând cont şi de faptul că evidenţa mişcărilor migratorii este una din cele mai slabe laturi ale statisticii demografice. Lipsa de date veridice, face imposibilă determinarea numărului migranţilor. Migraţia este un fenomen foarte intens în Republica Moldova. Dificilă este evaluarea plecărilor persoanelor peste hotare, deoarece mulţi din ei pleacă cu cetăţenie română, rusă sau bulgară. Conform datelor, pe parcursul ultimilor cinci ani în Republica Moldova, s-a înregistrat un număr impresionant de imigranţi (majoritatea fiind migranţi reîntorşi) şi emigranţi.

În 2017, aproape 110 mii imigranţi au (re)venit în Moldova şi aproape 160 mii emigranţi au părăsit ţara, formând o migraţie netă negativă de aproximativ 50 mii persoane în anul respectiv. Ultimele date, referitor la migraţie relevă că ea a crescut de la 24,6 mii persoane în anul 2014 la 48,6 mii persoane în 2018 [1].

Scăderea numărului naşterilor, bilanţului negativ, înregistrarea unui bilanţ migrator negativ influenţează negativ asupra diferitor componente socio-economice. Aş dori să menţionez că una din aceste componente este educaţia. În anul de studii 2018-2019 numărul de elevi şi studenţi cu vârsta de 14-23 ani care revin la 10 mii locuitori a constituit 669 persoane comparativ cu 754 în anul de studii 2014-2015. La 10 mii locuitori, revin 355 elevi din învăţământul primar şi secundar general, 159 elevi din învăţământul profesional tehnic şi 155 studenţi din învăţământul superior. În anul 2018, în ţară au fost înregistraţi 74,0 mii absolvenţi, fiind practic la nivelul anului 2014. *Numărul studenţilor este în descreştere.* În ultimii cinci ani, numărul de studenţi în învăţământul superior înregistrează o tendinţă descendentă la toate tipurile de programe de studii, totodată, evoluând negativ în cazul studiilor superioare de licenţă (faţă de anul de studii 2014-2015 cu 25,2 mii sau 35,6% mai puţin). În perioada 2008-2019, din sistemul educaţional al municipiului Chişinău au plecat peste hotare, împreună cu familia, 17318 copii. Această cifră constituie echivalentul a cel puţin 20 de instituţii de învăţământ. Doar în opt luni ale anului curent, din municipiu au plecat peste hotarele ţării 1 468 de elevi, comparativ cu 907 elevi – pe parcursul anului 2009 [6].

În concluzie, se constată o situaţie dramatică referitor la principalele procese demografice din Republica Moldova, astfel poate fi menţionată în primul rând depopularea destul de accentuată a teritoriului şi în deosebi depopularea mediului rural. Regretabil rămâne faptul că această situaţie are un caracter doar informativ sau de constatare din partea autorităţilor. Astfel, ne amintim de cazul când în prejma alegerilor, unele surse mass-media au lansat informaţia precum că unele partide vor să aducă în Republica Moldova, peste 30 de mii de refugiaţi sirieni. Multe persoane erau indignate, iar sursele mass-media plasau în continuu această informaţie. Actualmente când populaţia ţării a scăzut cu aproximativ 1 milion de persoane, iar evoluţia unor procese demografice are un viitor obscur, cu regret, poziţia multor factori de decizie rămâne doar de constatare.

Bibliografie

1. Statistica.gov.md
2. World Population Prospects, The 2004 Revision v.I, II: Comprehensive Tables. UN. New York, 2005. 763 p.
3. Grozav A. Particularităţile teritoriale ale tranziţiei demografice în Republica Moldova. Chişinău, ASEM, 2012. 279 p., ISBN 978-9975-75-614-3.
4. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2009. Chişinău: Statistica, 2009. 576 p.
5. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2018. Chişinău: Statistica, 2018. 468 p.
6. https://www.ipn.md/ro/ 7967_1067686.html

A NEW APPROACH OF ENVIRONMENT COMMUNICATION

COMUNICAREA DE MEDIU – O NOUĂ PROVOCARE ÎN CONDIŢIILE GLOBALIZĂRII

GOLE IULIAN
Drd.
Academia de Studii Economice din Bucureşti, (România, Bucureşti, Piaţa Romană , numărul 6, număr de contact 0213191900, www.ase.ro)
POSTOLACHE ALEXANDRU GABRIEL
Drd.
Academia de Studii Economice din Bucureşti, (România, Bucureşti, Piaţa Romană , numărul 6, număr de contact 0213191900, www.ase.ro)
alexandru.postolache04@gmail.com
DUMITRACHE VICTOR
Drd.
Academia de Studii Economice din Bucureşti, (România, Bucureşti, Piaţa Romană , numărul 6, număr de contact 0213191900, www.ase.ro)

ROTARU CIPRIAN
Drd.
Academia de Studii Economice din Bucureşti, (România, Bucureşti, Piaţa Romană , numărul 6, număr de contact 0213191900, www.ase.ro)

Abstract

Starting from this reflection we will try to see what are the main barriers and obstacles that stay in the way of an effective environmental communication. In the last years, we have more and more the sensation of a stagnation in what is considered to be a real progress in the process of environment protection. Despite the existence of a large number of conferences, political talks and debate, the results are less and less important while the global warming and its negative effects could be felt everywhere on the planet. Therefore in this paper we will try to propose a different style of communication, a new proposal or suggestion about what we have to do in order to achieve better results in environment communication. The objective is to reach to more people and make them react in a proper way and on a longer term. Nevertheless this paper could be only the beginning of a larger research area; the results will be communicated later on.

Key words: *environment communication, education, investment, recycling.*

JEL Classification: *O3, O4*

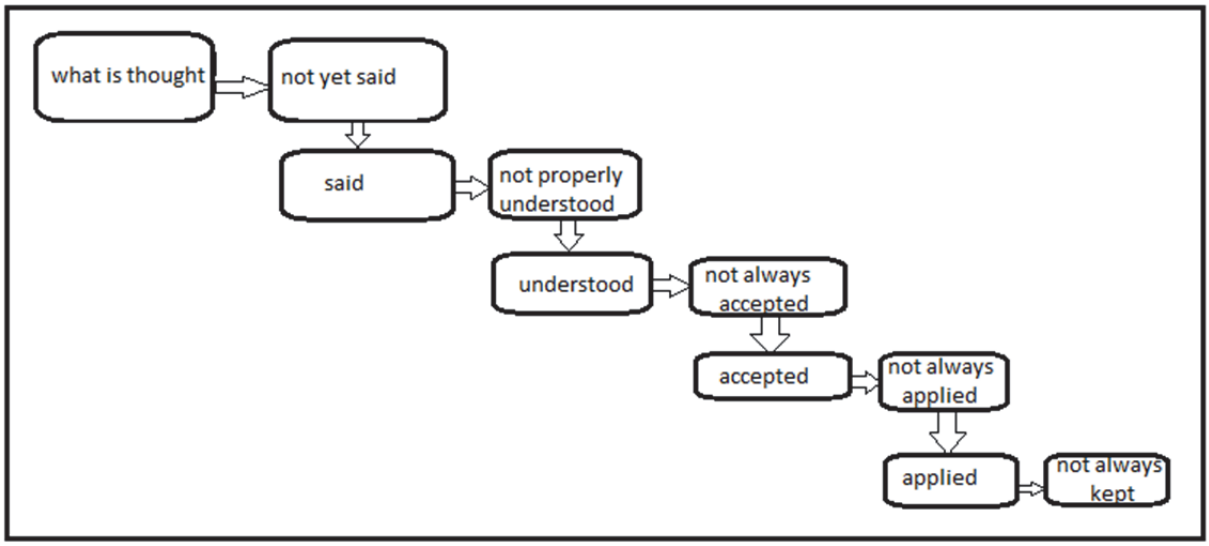
INTRODUCTION

In the picture under we tried to materialize the Konrad Lorenz idea about the communication. Starting from this, we will try to adapt this scheme to environment communication area, to see why we are confronting today, despite the appearance of such a big volume of materials, data and information on internet, symposiums, conferences etc., with a situation of less real results, stagnation of advancement in the negotiation area to fight against global warming and even mistrust in authorities. More and more we have the feeling that actually protecting the environment is not our responsibility but rather the government job, as if we don't live on the same planet. The situation is even more complicated because there are many countries where not even the

government act responsible; there are many situations where other economic and financial private interests are coming as a first priority.

In order to understand why we are confronting with these situations, let's have a look at the first step of our chain of communication. Thoughts are the first thing from where we start because communication is starting from our head. When we talk we express our thoughts, experiences, ideas, even though not entirely, but everything is starting from thoughts. Since it looks like we have a failure of environment communication maybe we have to check the basement of this process and understand if the young generation really understand what is about to happen with our planet and ultimately with our lives if we don't save the environment. From our point of view this is happening because this situation is not explained properly at school, at all levels of education. It is considered that parents will complete this task but actually they not even know the reality, or they act as they don't know it.

Figure 1. Communication Chain



Source: https://worldtop20.org/education-data-base

Already in the moment when someone has thoughts but is not expressing freely it means that either he has fear to not be properly understood or he is adapting his communication to the partner. Sometime it happens because the level of information is not sufficient to sustain a conversation to choose to not express your point of view.

The next important step after understanding is accepting because it is needed a certain level of education in order to filter the information that you received and passing it to your own judgement to finally being convinced from what you heard. Again, the level of education needed is very high. Even at the last steps, when someone is convinced to apply certain behaviour of reducing the consumption of resources, for example, it is needed a high level of aspiration, conscience, devotion. All these feelings are coming from understanding of the reality, understanding the nature and the need of protecting the environment

If we look back, we can see that at every step we need intelligence and education in order to go further, therefore the question of understanding the role of education in protecting the environment is coming naturally.

We will try to assess the level of education of different countries and their system of waste management, quality of air, recycling habits, etc. in order to see if there is any link between this information. We have to say that this is only an early stage of the research, other statistical and

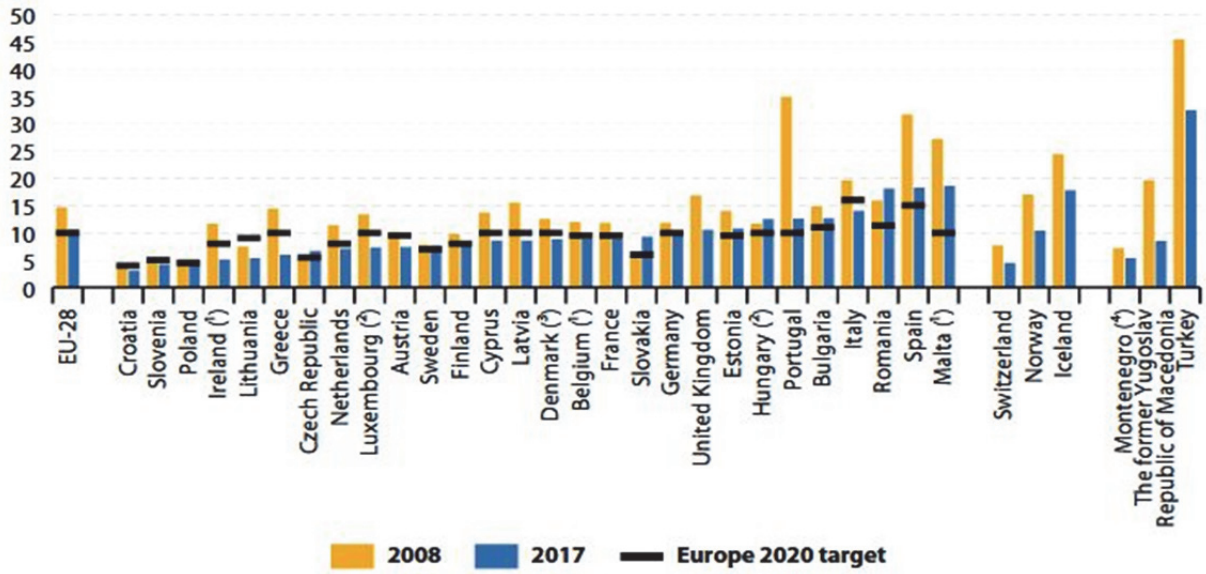
econometrical analysis will be done later on. We are starting from the assumption that educated people can understand better the environment challenges so that can directly contribute. Each country assessed its own target, in accordance with EU targets, but we have to say that at each level of society, no matter if we talk about the government, NGOs or local community, behind the organisations are people. So in order to solve the environment protection issue, the responsibility belongs to people. If they are well educated and can understand and put the general interest before the personal objectives and short term results, then we could have a better chance to success.

The first stage of our analysis begins by a short view of the general quality level of education by country. Among the various rakings who are assessing the country's education we decided to look at The International Education Database[i] who aims to measure and rank the impact each nation's education system has had in stabilizing their economy, in developing their social environment, protecting their's naturel environnement.

According to this review, South Korea is the first, followed by Finland and Norway. In the first ten we can find also other EU countries as Estonia, Latvia and Sweden. Romania is ranked 52th. The International Education Database will also serve as a public centre to survey, evaluate, and report the progress of the educational goals of the United Nation's Sustainable Development Goal Initiative (2015 to 2030). As we could see, in Top 10 we have a majority of European countries, which might lead us to the general conclusion that overall, European citizens are benefiting by a performant and conclusive education.

Let's have a look at what is happening with students, if they are really interested by these educational programmes, if there is a real interest in following the school.

Figure 2. Early leavers from education and training, by country, 2008 and 2017 (% of the population aged 18–24[ii].



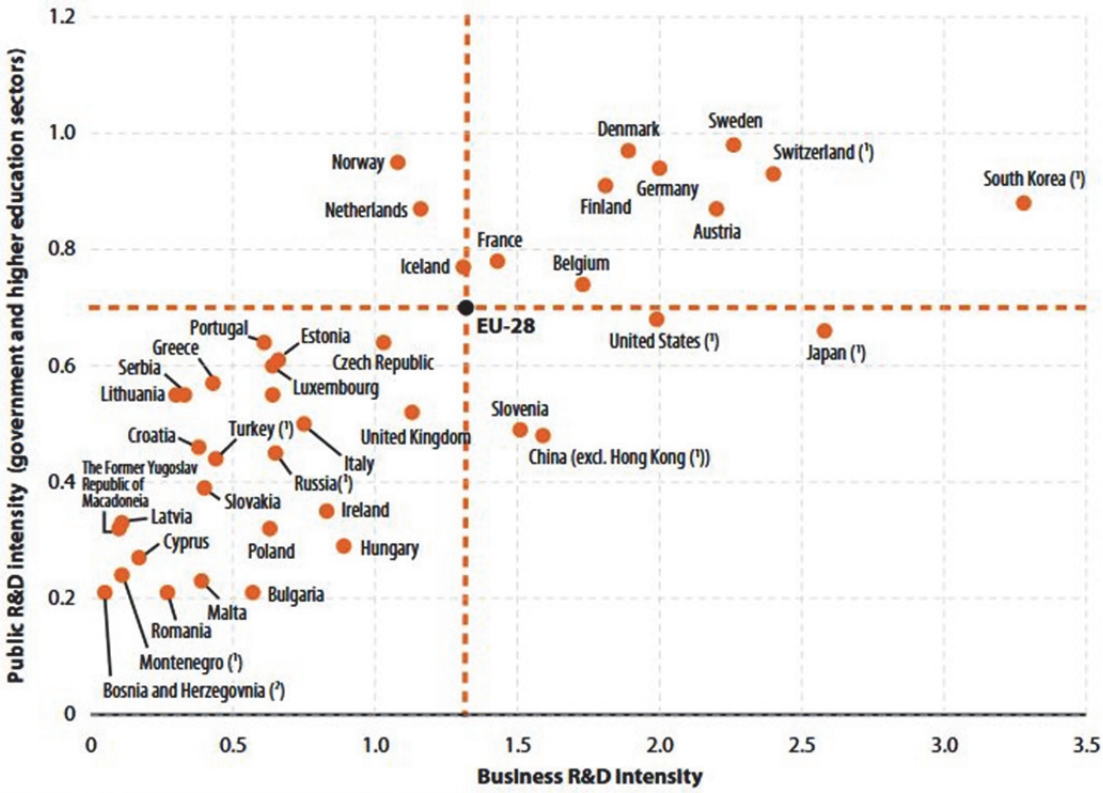
Source: https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/9087772/KS-02-18-728-EN-N.pdf/3f01e3c4-1c01-4036-bd6a-814dec66c58c

If we take into consideration data provided by Eurostat regarding the early leavers from education and training, by country, between 2008 and 2017, we can see that despite the progress registered by EU 28, who fixed as an objective to decrease the level of people who leave education program to 20% till

the end of 2020, in the case of Romania and Hungary, these are the only states where the level of this indicator is actually increasing. It is obviously that even though overall the mean is approaching the objective, in the case of these 2 countries the reality shows that there are much more people who are quitting the school before the end of the programme in 2018 comparing with 2008. This indicator express that there is a big chance that in those 2 countries we have a young population with a low level of education, which might have as a consequence, among others, a wrong perspective of the environment reality. By consequence, this might be a reason why in these countries the perception regarding the protection of environment is perceived as being an irrelevant issue. Indeed it is needed a high level of understanding to correctly asses the environment reality.

Another interesting indicator is represented by the percentage of the GDP spent in research and development. Again, Romania, Bulgaria, Bosnia and Hungary are among the countries who are investing too little in R&D. We believe that one of the causes is because there is no interest and resources available to invest in this sector but also there is a link with the fact that there are a growing number of people who are quitting the studies before the end of the programme, so that there is a smaller qualified human resource left, capable to work in this area. Nevertheless, it is known that there is a large mass of skilled people who leave Eastern European countries to work in rich West European countries. We might assume that at least a part of them could work on R&D (including environment area) so that this indicator might improve. [Cox R., & , Pezzullo Phaedra C., 2016]

Figure 3. Gross domestic expenditure on R&D, by sectors of performance, by country, 2016 (% of GDP)[iii]



Note: Provisional or estimated data for most of the countries.
(1) 2015 data.
(2) 2014 data.

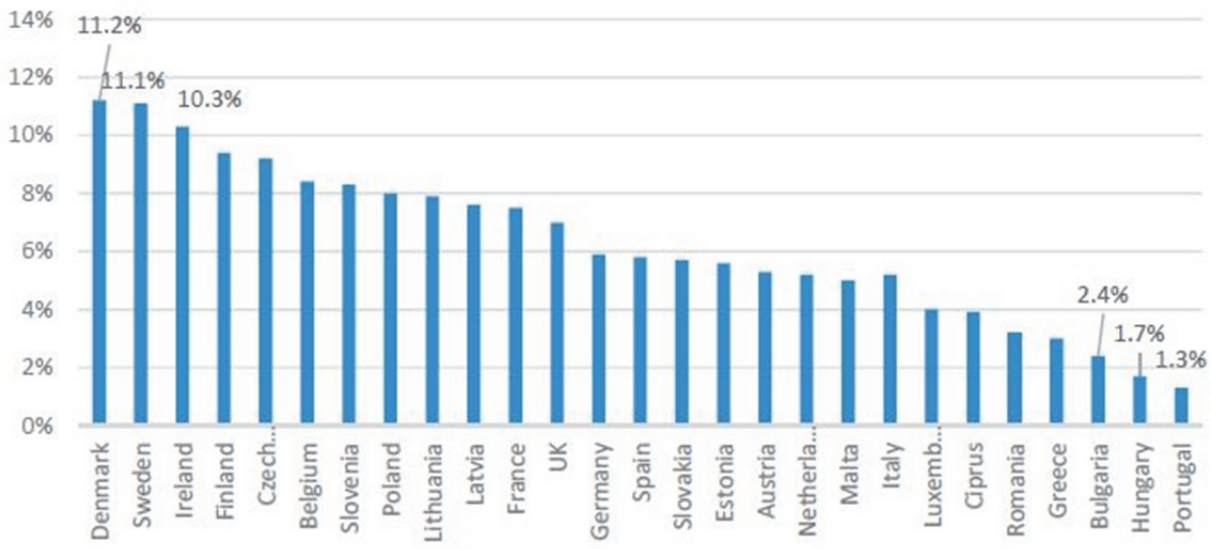
Source: https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/9087772/KS-02-18-728-EN-N.pdf/3f01e3c4-1c01-4036-bd6a-814dec66c58c

When we look at the performers of this indicator we can see that Denmark, Sweden, Finland, Germany, Austria are countries were investment in R&D represent a priority. It is not by chance that these countries are having a population with a higher degree of education, their universities being in top from decades.

Another indicator that might be interesting to look at is the percentage of people working in the area of services and products for environment protection. It shows the interest that a certain countries have for this area (at the government but also at the private level) from the investment point of view. Of course, an investment remains an economical decision for the entrepreneur but still, when we look at the data we find more or less the same countries on the top of ranking: Denmark, Sweden, and Finland. At the opposite side, coincidence or not, we find Romania, Greece, Hungary, Bulgaria, and Portugal.

The fact that in these countries less people are working in the protection environment sector shows that there is no interest but also it might be because the is no qualified labour, adapted to this type of business. In any case, comparing with Northern European countries it is clear that there is huge gap, which could be transformed in a future opportunity.

Figure 4. Share of workers employed in the production of goods and services for environment protection[iv]. Data from Eurostat, 2017.



Source: https://www.eea.europa.eu/.

Since we found out that there is an important gap between countries regarding labour force engaged in environment protection activities, let's go further and see what the habits of people regarding the recycling activities are. In other to do this we will look at the figure 4, Recycling rate of municipal waste.

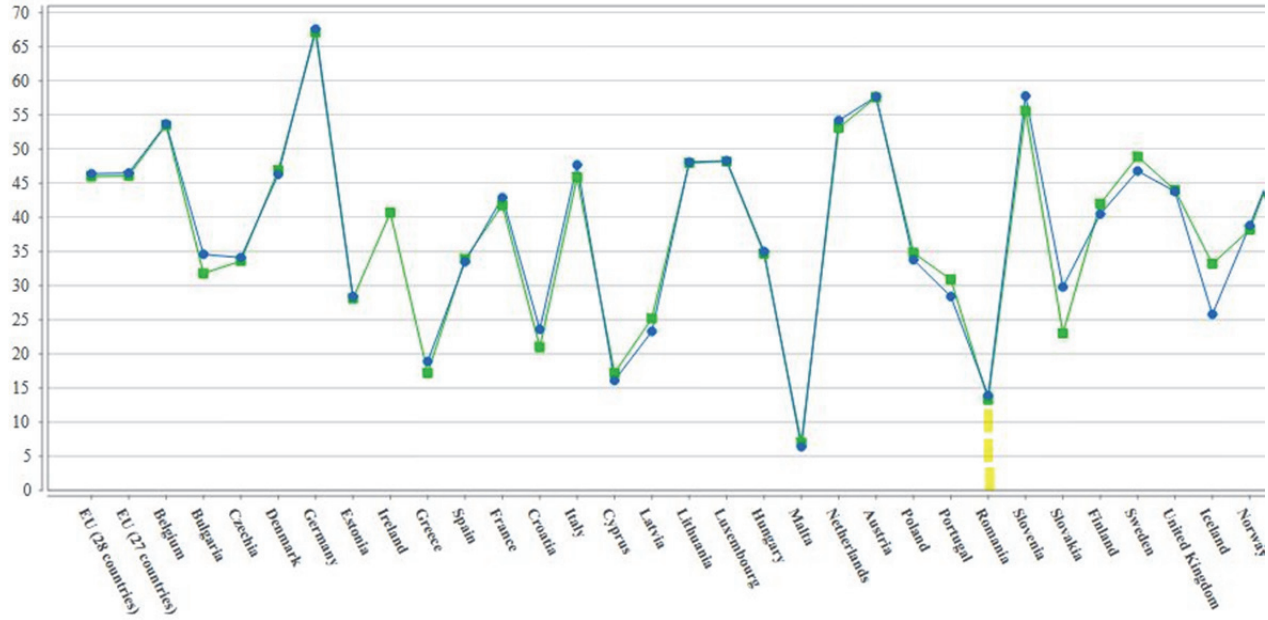
From this analysis we could see the countries of which populations are recycling more, as a proof of understanding the environmental messages and acting continuously and constantly in order to protect the environment. We will not be surprised that again Romania is one of the countries with lowest level. The indicator measures the share of recycled municipal waste in the total municipal waste generation. Recycling includes material recycling, composting and anaerobic digestion. The ratio is expressed in percent and measured in tonnes. Green line represents 2016 while blue line is

2017. Easy to see that almost the same countries are on the top for this indicator as well, Austria, Sweden, Finland, Holland but we can find also eastern countries like Lithuania and Slovenia.

Nevertheless the champion remains Germany who succeeds to recycle almost 70% from the waste they produce, which is really exceptional. Of course, despite the fact that recycling is one of the main solutions for a sustainable development, education of people is not entirely responsible for that. Western countries developed an entirely infrastructure in order to help people to participate at this process but they did it in many years, during the time citizens developed a culture of reuse, recycle, reduce. The fact that few eastern countries are on top prove that there is a possibility everywhere to extent this phenomena.

Still, the link between education and recycling is very strong because it is needed a certain level of education, determination and citizenship spirit in order to put in practice the right decision. [Trica, C. L., et all., 2019]

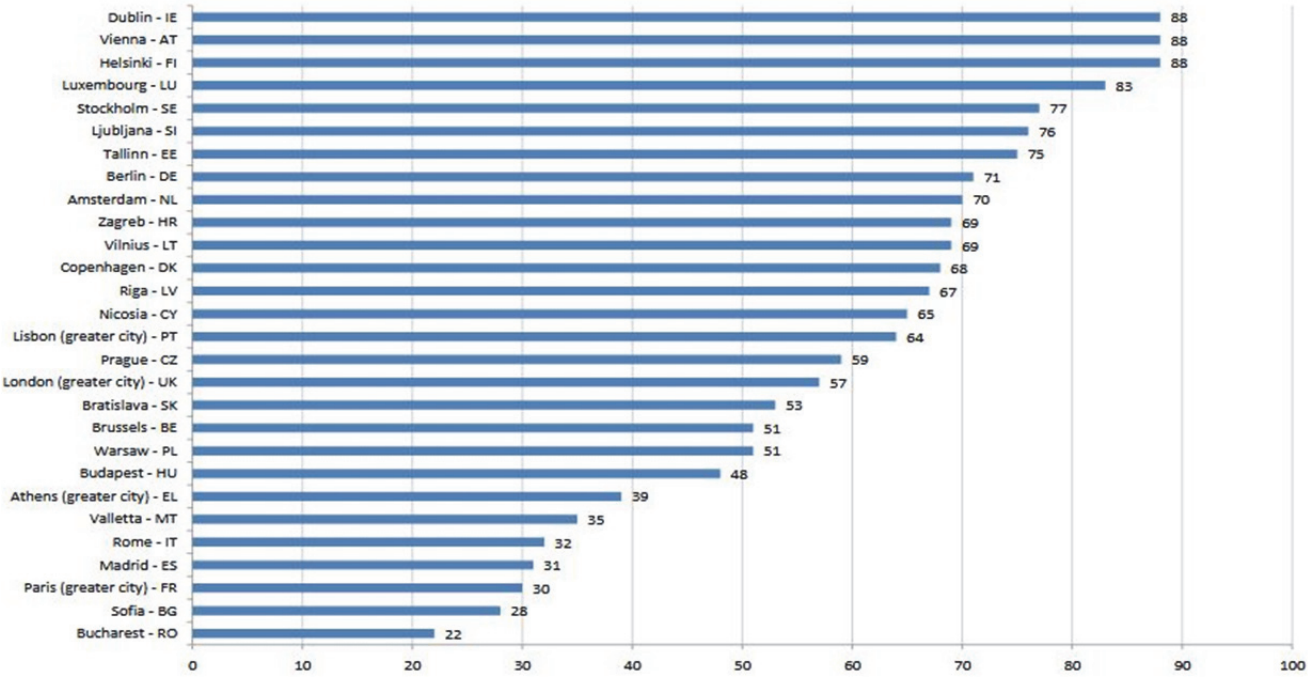
Figure 5. Recycling rate of municipal waste[v].



Source:
https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/graph.do?tab=graph&plugin=1&pcode=t2020_rt120&language=en&toolbox=type

Nevertheless, in some countries there is a difference of culture but if we take into consideration that recycling means at least saving money, to not mention about improvement of population health and landscape, we should see a bigger effort in the poorest countries, which is not the case for the moment.

Figure 6. Satisfaction with the quality of air in EU capital cities, 2015 (% of resident population)[vi]



Source: https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7427955/8-03062016-BP-EN.pdf/0d471c36-aef6-47e8-b52b-b63e4f40302f

At the EU level, at least 3/4 of inhabitants are very or rather satisfied with the quality of air. The top cities are Dublin, Vienna and Helsinki (all 88%), followed by Luxembourg (83%), Stockholm (77%) and Ljubljana (76%). The lowest share of satisfied population is Bucharest (22%), Sofia (28%) and Paris (30%).

If we compare the results, we can see a clear link between educational systems, investment in R&D, labour involved in environment protection and waste recycling. It is obviously that, for example Romania, is among the least in all these aspects but is also clear that people are not happy with the environment quality.

From this perspective, it is not a coincidence that quality of air, land and water pollution is better in the northern countries comparing with south since these people are recycling more and overall investing more in environment protection. The fact that they have better schools and education programs, make them more environmental understanding of reality and eager to react. In time, they developed an environmental culture of living.

CONCLUSIONS

In this paper we started from the assumption that despite the general idea that today almost everyone has access to information, due to internet and high technologies, there are some countries where there is a lack of understanding regarding the urgency of the environment protection. We showed that in every step of communication it is needed a certain level of intelligence. It is not enough to receive the message if you can't understand properly and more important if you don't act accordingly. If we don't recycle the waste but we are not happy with the environment landscape it means that there is a misunderstanding somewhere and we tried to prove that this is coming from a lack of education. We proved that there is a clear link between education quality and environment

protection actions. In order to do this we demonstrated that people from countries that invest less in education they do the same in environment sector. Despite this reduction of spending money and effort they are not happy with their lives. Consequently, the conclusion of this paper is that societies should bring environmental subjects and debates at all level of education, because the actual situation is not satisfactory for the people. From all data above we deducted that western countries are better environment, healthier habits but also solid educational systems and therefore the happiness of their citizens is coming naturally. Finally, we recommend that eastern countries should invest more on education and specifically on environmental educational programmes. If we want better results we have to communicate properly, people have to get used with the idea of environment urgency and be aware of the situation. Introducing the environment subject at all level of education could bring a new perspective and efficiency of environment communication, even in countries with a different culture.

EFICIENTIZAREA SISTEMULUI DE ACHIZIŢII PUBLICE PRIN CONSOLIDAREA ROLULUI DE PAZĂ AL SOCIETĂŢII CIVILE

EFFICIENCY OF THE PUBLIC ACQUISITION SYSTEM BY CONSOLIDATING THE ROLE OF THE SECURITY OF THE CIVIL SOCIETY

Angela BOGUŞ,
Academy of Economic Studies of Moldova,
Republic of Moldova, Chisinau municipality,
str. Mitropolit Gavril Bănulescu-Bodoni, 61,
phone: (+373 22) 40 27 34, www.ase.md

Abstract

The purpose of the paper is to highlight the importance of efficient use of public money, especially public procurement, by creating a permanent dialogue mechanism between authorities and civil society. To achieve this goal in research, the following working methods were used such as: documentary analysis, synthesis, comparison, induction, deduction. Efficient management of public money is one of the key priorities of any democratic government. As public entities spend a large part of their money to procure goods, services or works, a major interest in the management of public money is also in the way of public procurement. In this respect, overseeing the way public procurement is conducted and ensuring transparency in the award and execution of public procurement contracts is a priority. Encouraging an open dialogue between the authorities, the business environment and civil society becomes a necessity.

The main conclusions of this paper highlight the importance of a transparent and efficient system of public procurement, as the money used to make public procurement is public money, and the role of civil society in this case is a decisive one - of the guardian, who on the one hand. it ensures greater transparency of public procurement, and on the other hand, it makes the contracting authorities, economic operators and other actors involved in this area responsible, in order to be more efficient, more integrated, more transparent and strictly guided by the legal provisions.

Key words: public money, public acquisitions; efficiency; transparency, civil society

Jel Clasification: H57; H11

INTRODUCERE

Utilizarea fondurilor publice, implicit modul de realizare al achiziţiilor publice a constituit, în toate timpurile, o preocupare constantă la nivel mondial, iar ultimul deceniu a marcat şi pentru Republica Moldova un interes sporit pentru domeniul achiziţiilor publice. Pe cât de important este domeniul achiziţiilor publice pentru societate, pe atât de vulnerabil la corupţie, fraudă, irosire de bani, etc.

Ca o consecinţă a acesteia şi-au făcut apariţia o serie de publicaţii, analize ale experţilor, etc., care scot în evidenţă multiplele probleme existente în acest domeniu, dar şi capacităţile reduse ale instituţiilor de stat de a le identifica şi a le soluţiona în timp. Astfel lucrările de ultimă oră a cercetătorilor Chivriga V., Enachi D., Rogac A., Ungureanu C., etc sunt de un real folos.

Din această perspectivă, analizele efectuate asupra domeniului dat au în vedere necesitatea strigentă a eficientăzării sistemului de achiziţii publice, dezvoltarea de mai departe a cadrului legal, reformelor iniţiate în acest scop, dar şi monitărizarea atentă a modului de realizare a achiziţiilor publice de către toţi actorii sociali, contribuind în aşa fel la sporirea gradului de transparenţă a utilizării banilor publici.

MATERIALE ŞI METODE

Lucrarea în cauză a fost realizată din intenţia de a analiza situaţia de ultimă oră din domeniul achiziiilor publice, recentele principale schimbări pozitive din sistemul dat, condiţionate de îmbunătăţile de ordin normativ, din ultimul timp, elaborate conform directivelor europene, dar şi modalităţile de încurajare a dialogului social dintre autorităţile givernamentale şi societatea civilă, mijloacele de consolidare a rolului societăţii civile în monitorizarea atentă a modului în care se efectuiază utilizarea banilor publici. În acest sens, au fost cercetate lucrările existente în domeniul dat, cadrului legal în vigoare cu multiplele modificări efectuate, analizele şi concluziile experţilor în domeniu, cercetările sociologice privind opiniile cetăţenilor şi comunităţii de afaceri cu privire la utilizarea banilor publici prin intermediul sistemului naţional de achiziţii publice. Metodele de lucru utilizate au fost variate, pornind de la analiza documentară, analiza comparativă, sinteza, metoda inducţiei şi deducţeie, etc.

REZULTATELE CERCETĂRII

Gestiunea eficientă a banilor publici constituie una din priorităţile chieie a oricărei guvernări democratice. Or, banii pierduţi prin proasta administrare, corupţie, lipsă de impact conduc la un deficit de dezvoltare. Utilizarea eficientă a banilor publici presupune, în primul rând, raţionalizarea cheltuielilor publice. Întrucât cel mai mare sector al cheltuielilor guvernamentale îl constituie achiziţiile publice, la nivel internaţional se manifestă un interes major faţă de acestea. Conform estimărilor Băncii Mondiale, achiziţiile publice reprezintă aproximativ 15-20% din PIB-ul ţărilor în curs de dezvoltare şi aproximativ o treime din bugetele guvernamentale naţionale. Totodată, achiziţiile au o cotă importantă în comerţul mondial - circa 1,3 miliarde de euro anual. [3]

În Republica Moldova, ponderea achiziţiilor publice în PIB a variat în ultimul deceniu între 5% şi 10%. În raportul privind activitatea Agenţiei Achiziţii Publice pentru anul 2018, se menţionează că „în perioada anului 2018 de către autorităţile contractante au fost realizate proceduri de achiziţii publice în valoare totală de 10,5 miliarde de lei, cu 1,9 miliarde de lei mai mult faţă în perioada similară a anului 2017, ceea ce reprezintă o creştere de 22,11%". [3] Pornind de la faptul că achiziţiile se fac din bani publici, volumul extrem de mare al acestora şi multiplele interacţiuni dintre sectorul public şi cel privat, se constată că domeniul achiziţiilor publice este extrem de vulnerabil la corupţie, multiple ilegalităţi fiind atestate atât de specialiştii din domeniu, cât şi reprezentanţii societăţii civile, mass media din Republica Moldova. De aici şi nivelul extrem de redus al încrederii cetăţenilor, în sistemul de achiziţii publice.

De remarcat că în ultimii cinci ani, domeniul achiziţiilor publice din Republica Moldova a avansat semnificativ. În anul 2015, ţara noastră a aderat la *Acordul privind achiziţiile publice, întocmit la Marrakech la 15 aprilie 1994*, şi la *Acordul privind achiziţiile publice (modificat prin Protocolul de modificare a acestuia, întocmit la Geneva la 30 martie 2012*), care se va efectua în condiţiile Deciziei Comitetului privind achiziţiile publice al Organizaţiei Mondiale a Comerţului nr. GPA/131 din 16 septembrie 2015, inclusiv ale anexelor A şi B la decizia menţionată, şi ale Deciziei adiţionale GPA/131/Add. l din 17 februarie 2016. În acest context, ţara noastră şi-a asumat anumite angajamente în cadrul organizaţiilor internaţionale, recunoscând:

- **integritatea** şi **predictibilitatea sistemelor de achiziţii publice** sunt parte integrantă a **gestionării** eficiente şi eficace a resurselor publice, performanţei economiilor părţilor şi funcţionării sistemului comercial multilateral;

- necesitatea unui **cadru multilateral eficace pentru achiziţiile publice**, cu scopul de a asigura **liberalizarea şi extinderea** acestora şi îmbunătăţi cadrul de desfăşurare a **comerţului internaţional;**
- importanţa **măsurilor transparente privind achiziţiile publice**, de realizare a achiziţiilor publice într-un **mod transparent şi imparţial**, de **evitare a conflictelor de interese** şi a **practicilor de corupţie** conform instrumentelor internaţionale, cum ar fi Convenţia Organizaţiilor Unite împotriva corupţiei;
- importanţa **utilizării mijloacelor electronice** pentru achiziţiile care cad sub incidenţa Acordului sus-menţionat;
- necesitatea de a lua în considerare **nevoile de dezvoltare, financiare şi comerciale** ale ţărilor în curs de dezvoltare;
- măsurile privind achiziţiile publice nu ar trebui să fie pregătite, adoptate sau aplicate astfel încât **să ofere protecţie furnizorilor domestici de bunuri sau servicii**, sau să discrimineze între furnizorii străini de bunuri sau servicii;

În plan intern, s-au făcut foarte multe amendamente legale care contribuie la asigurarea unui sistem de achiziţii publice mai eficient. A fost aprobată o nouă lege a achiziţiilor publice, o serie de hotărâri de guvern, care formează cadrul normativ secundar, dar şi Strategia de dezvoltare a sistemului de achiziţii publice pentru anii 2016-2020, prin care autorităţile îşi propun crearea unui sistem funcţional, competitiv, responsabil şi transparent de achiziţii care generează şi asigură încrederea cetăţenilor ţării şi a comunităţii internaţionale în sistemul de achiziţii. [2]. Scopul strategiei constă în creşterea transparenţei pe toată durata ciclului de achiziţie, asigurarea condiţiilor de concurenţă loială pentru ofertanţi şi reducerea fraudelor şi corupţiei din sistem. *Dintre toate,* ***transparenţa*** *este de fapt instrumentul care, aplicat corespunzător, creează spaţiu pentru concurenţă sănătoasă, dar şi poate contribui semnificativ la reducerea corupţiei.* Or, datele deschise în materie de achiziţii publice permit oricărei persoane să urmărească întregul proces de achiziţie, de la planificare, până la implementarea contractului şi modificărilor care survin. Actualmente, peste tot în lume există tendinţa de a dezvolta platforme de date deschise, cu instrumente moderne de căutare şi analiză, într-o manieră accesibilă oricărui cetăţean.

Pe de altă parte, au fost create noi elemente de origine instituţională, printre care Agenţia Naţională de Soluţionare a Contestaţiilor. La fel, în prezent are loc extinderea şi dezvoltarea sistemului electronic de achiziţii, care este un instrument eficient de asigurare a transparenţei şi eficienţei în domeniul achiziţiilor publice, introducerea Documentului Unic de Achiziţii European (DUAE), etc.

Cu toate acestea, în domeniul achiziţiilor publice, se mai comit o serie de nereguli şi ilegalităţi, ceea ce face ca sistemul achiziţiilor publice să rămână a fi ineficient. Potrivit datelor oficiale, cele mai frecvente nereguli care au fost identificate în practică sunt următoarele:

- ✓ divizarea achiziţiilor în loturi mici, în scopul de a evita procedurile obişnuite (mai multe contracte cu valoare exactă sub praguri, acordate aceluiaşi contractant);
- ✓ efectuarea nejustificată a achiziţiilor din sursă unică;
- ✓ neregularităţi în procesul de calificare (criterii de participare neproporţionale sau care nu au legătură cu obiectul achiziţiei);
- ✓ termene nejustificat de scurte;
- ✓ excluderea companiilor din motive false, în scopul de a favoriza o companie selectată;
- ✓ neregularităţi în etapa de evaluare a ofertelor (acceptarea cu întârziere a ofertelor;
- ✓ modificarea ofertelor depuse;
- ✓ respingerea ofertelor „nedorite" din motive formale sau chiar din motive care nu sunt prevăzute de lege sau de documentaţia de tender;

- ✓ aplicarea unor criterii diferite de cele definite în documentaţia de tender);
- ✓ respingerea nejustificată a tuturor ofertelor, în scopul de a repeta procedura cu cerinţe diferite;
- ✓ nerespectarea cerinţelor de transparenţă şi informare;
- ✓ creşterea nejustificată a preţului în timpul executării contractului, etc. [2]

Potrivit Indicelui de încredere a populaţiei în sistemul de achiziţii publice din R Moldova, efectuate de către experţi în domeniu, percepţia populaţiei privind eficienţa sistemului de achiziţii publice din R Moldova este una negativă, aproape jumătate din respondenţi considerând că eficienţa sistemului este redusă, chiar dacă în anul curent se atestă o creştere pozitivă a percepţiei cetăţenilor şi agenţilor economici asupra sistemul de achiziţii publice. [5]

Evident că în aceste condiţii, este oportună conjugarea eforturilor tuturor actorilor sociali: din domeniu public, din domeniu privat, dar şi întreaga societate civilă, întru asigurarea unui sistem de achiziţii publice mai eficient, mai deschis, mai transparent, capabil să prevină ilegalităţile şi corupţia din acest domeniu vulnerabil. Este esenţial să li se explice cetăţenilor de ce este important să avem un sistem transparent şi eficient de achiziţii publice, atunci când este vorba de banii publici.

Indiscutabil, pentru cetăţenii de rând nu este un lucru de loc uşor de a contribui la supravegherea şi monitorizarea sistemului de achiziţii publice. Indicele de încredere a populaţiei în sistemul de achiziţii publice din R Moldova denotă că doar o mică parte dintre respondenţi (26%) atestă un nivel înalt al cunoştinţelor personale în materie de achiziţii publice, or în asemenea condiţii doar persoane bine pregătite, instruite în acest sens ar putea să se implice activ în procesul de monitorizare. [5] Este important ca dialogul dintre autorităţi, mediul de afaceri şi societatea civilă să fie încurajat, iar societatea civilă ar trebui să aibă un rol fundamental în acest sens, unul de gardian.

Experienţa internaţională demonstrează că societatea civilă poate avea un rol crucial în monitorizarea achiziţiilor publice şi asigurarea transparenţei în atribuirea şi executarea contractelor de achiziţii publice. Evident că societatea civilă nu deţine pârghii prin care ar putea să constrângă şi să impună aplicarea legii, rolul ei reducându-se la monitorizarea şi evaluarea modului în care se desfăşoară achiziţiile publice, totuşi un rol extrem de important pentru sporirea eficienţei achiziţiilor publice.

Experienţa Republicii Moldova atesta că gradul de implicare a societăţii civile în procesul de monitorizare a achiziţiilor publice, până de curând a fost unul extrem de modest. Or, în prezent, situaţia s-a schimbat esenţial. Legea nou adoptată în acest domeniu determină un rol substanţial sectorului neguvernamental, ceea ce va spori considerabil gradul de transparenţă şi responsabilizare a autorităţilor publice. Dacă vorbim de transparenţă, aceasta generează competiţie, competiţia pe piaţa achiziţiilor, la rândul ei, duce la economisirea banului public, diminuarea factorilor de corupţie iar la modul general, utilizarea fondurilor publice se realizează după cel mai eficient şi economic model.

În cazurile în care autorităţile nu se conduc de principiile de transparenţă, integritate şi eficienţă în desfăşurarea procedurilor de achiziţie sau, mai mult ca atât, sunt parte a unor scheme de corupţie, organizaţiile societăţii civile pot utiliza informaţiile obţinute în procesul de monitorizare pentru a mobiliza cetăţenii ca să ceară mai multă responsabilizare din partea guvernării. Prin urmare, societatea civilă este cea care, supraveghează modului în care sunt utilizate resursele publice, poate avea o contribuţie substanţială la *eficientizarea utilizării banilor publici*, *consolidarea bunei guvernări şi la dezvoltarea punţilor de legătură dintre societate şi guvernare la toate nivelurile.*

Deşi extrem de importantă, totuşi sarcina societăţi civile este una dificilă. Pe de o parte, gradul redus de transparenţă şi accesul limitat la informaţii cu privire la achiziţii, pe de altă parte, informaţia care este accesibilă şi publică, conform legii, este insuficientă pentru identificarea riscurilor de corupţie, trucarea ofertelor, fraudarea achiziţiei, delapidări de fonduri publice, conflicte de interese, favorismul, etc. ca să nu mai vorbim de zecile de mii de proceduri şi contrate de achiziţie care se încheie de către autorităţile publice de toate nivelurile.

Chiar şi aşa, impactul pe care îl pot avea rezultatele monitorizării, constatările făcute, neregulile şi fraudele identificare poate fi considerabil. În primul rând, ţine de sensibilizarea societăţii privind iresponsabilitatea autorităţilor în procesul de utilizare a banilor publici, de îndreptare a atenţiei opiniei publice asupra cazurilor de corupţie şi delapidărilor de fonduri publice, precum şi sesizarea organelor de drept pentru cercetarea acestor cazuri. Eliminarea definitivă a corupţiei nu va fi posibilă, în mod evident, însă reducerea acesteia şi prevenirea riscurilor de corupţie este un scop spre care ar trebui să tindă cei care monitorizează achiziţiile.

Implicarea activă a societăţii civile în procesul de achiziţii publice şi monitorizarea atentă a modului în care procesul dat se efectuiază, poate contribui la:

- ✓ creşterea gradului de transparenţă şi reducerea neregulilor şi ilegalităţilor, asigurată prin prezenţa şi supravegherea desfăşurării etapelor procesului de achiziţie (planificarea, deschiderea ofertelor, atribuirea contractelor, monitorizarea implementării contractelor, etc.);
- ✓ creşterea gradului de conştientizare şi încurajare a implicării cetăţenilor în procesul decizional (la nivel central, local);
- ✓ sporirea gradului de încredere a cetăţenilor faţă de autorităţile responsabile pentru achiziţii transparente şi servicii publice calitative;
- ✓ mediatizarea cazurilor de corupţie, neregulilor şi ilegalităţilor identificate în cadrul monitorizării;
- ✓ identificarea actorilor (operatori economici, membri ai grupurilor de lucru pe achiziţii publice din cadrul autorităţilor contractante, etc.) care au comis ilegalităţi şi au prejudiciat bugetul public prin intermediul achiziţiilor ineficiente, facilitând, astfel, atragerea la răspundere a acestora, precum şi descurajarea şi prevenirea neregulilor şi fraudelor pe viitor;
- ✓ crearea oportunităţilor pentru reprezentanţii societăţii civile de implicare în dezvoltarea programelor/ iniţiativelor care contribuie la creşterea transparenţei;
- ✓ crearea punţilor de legătură în scopul bunei cooperări dintre guvernare, societatea civilă şi mediul de afaceri.

Monitorizarea poate avea mai multe forme, în dependenţă de priorităţile şi capacităţile responsabililor pentru monitorizare. Una dintre cele mai simple şi accesibile forme este ***observaţia***, prin care orice cetăţean poate observa dacă un bun a fost efectiv procurat sau o lucrare a fost executată. În aşa fel s-ar putea, spre exemplu determina gradul de corespundere a calităţii, cantităţii şi preţului indicat pentru bunuri, servicii şi lucrări procurarea pentru diverse entităţi publice, procurarea în cantităţile necesare a unor bunuri de importanţă vitală (medicamente, recipiente, etc.), care ar garanta accesul neîntrerupt al cetăţeanului spre utilizare, construcţia în timp şi calitativ a unei lucrări, etc. Totuşi, o monitorizare eficientă, care să aducă rezultate vizibile (creşterea transparenţei, responsabilizarea autorităţilor, îmbunătăţirea procesului de achiziţie, sesizarea actelor de corupţie şi tragerea la răspundere a celor implicaţi, etc.), presupune urmărirea procesului de achiziţie de la planificare până la executarea contractului, interacţiunea cu autorităţile contractante, precum şi luarea unor măsuri care să vizeze redresarea problemelor identificate. Analiza aprofundată a documentelor la fiecare etapă a procesului de achiziţie, compararea calităţii/cantităţii bunurilor, serviciilor sau lucrărilor cu prevederile contractuale şi utilizarea unor instrumente de identificare a riscurilor de corupţie sunt unele dintre metodele utilizate în procesul de monitorizare.

De asemenea, în procesul de monitorizare societatea civilă trebuie să opteze pentru unele obiective clare şi proceduri adecvate pentru a se asigura că timpul şi resursele alocate sunt utilizate la maxim şi rezultatele, inclusiv datele, analizele şi rapoartele de monitorizare sunt credibile şi fiabile. Pentru eficientizarea activităţilor de monitorizare, pot fi utilizate următoarele criterii de selecţie:

- o anumită etape a procesului de achiziţii, care este considerată cea mai puţin transparentă;
- contractele de valoare înaltă;
- sectoare ale economiei, vulnerabile ilegalităţilor şi schemelor de corupţie;
- sectoarele cu cele mai multe cheltuieli publice şi cel mai mare volum de achiziţii (sănătate, educaţie, infrastructură, etc.);
- anumite autorităţi contractante, care de regulă, desfăşoară cele mai multe achiziţii;
- autorităţi cu un grad redus de transparenţă sau cele care au admis, anterior, grave încălcări, constatate în rezultatul auditului efectuat sau monitorizării procesului de achiziţii de către societatea civilă;
- bunuri, servicii şi lucrări cu ponderea ce mai mare în volumul total al achiziţiilor la nivel naţional (lucrări de construcţii, lucrări de reparare a drumurilor, medicamente şi dispozitive medicale, etc.);
- autorităţile ce corespund profilului de activitate şi capacităţilor de expertiză ale societăţii civile (spre exemplu, organizaţiile active în domeniul ocrotirii sănătăţii pot monitoriza achiziţiile din instituţiile medicale);

De menţionat că prin adoptarea legii privind achiziţiile publice, nr.131/2015, posibilităţile societăţii civile de monitărizare a achiziţiilor publice au crescut. Astfel, art.14 al legii prevede dreptul societăţii civile de a fi inclusă în componenţa grupului de lucru creat în scopul efectuării de achiziţii publice. „Autoritatea contractantă include obligatoriu în componenţa grupului de lucru reprezentanţi ai societăţii civile în cazul în care a fost depusă o cerere scrisă în acest sens cu două zile pană la data-limită de depunere a ofertelor, dar aceştia nu pot constitui mai mult de o treime din componenţa totală a grupului. Reprezentanţii societăţii civile incluşi în grupul de lucru nu au drept de vot, însă au drept de vot consultativ sau dreptul la opinie separată, care se include obligatoriu în actul deliberativ al grupului de lucru respectiv. În cazul în care acesta nu este de acord cu decizia luată în cadrul şedinţei, el este obligat să-şi expună opinia separată în procesul-verbal, cu indicarea motivelor clare privind dezacordul cu decizia luată. Autoritatea contractantă asigură evidenţa strictă a cererilor depuse de societatea civilă, întocmind Registrul de evidenţă a cererilor parvenite de la societatea civilă. În cazul în care sunt depuse mai multe cereri decat numărul admis în raport cu numărul de membri cu drept de vot deliberativ, solicitanţii pentru a fi incluşi în componenţa grupului de lucru sunt desemnaţi prin tragere la sorţi. La decizia autorităţii contractante se admite includerea tuturor reprezentanţilor societăţii civile în componenţa grupului de lucru, care are rolul de a informa, în mod obligatoriu, reprezentanţii societăţii civile, de la care au parvenit astfel de cereri, despre includerea/neincluderea acestora în componenţa grupului de lucru, precum şi despre data, locul şi ora desfăşurării tragerii la sorţi, cel tarziu cu o zi înainte de data-limită de depunere a ofertelor". [1]

Evident, creşterea rolului societăţii civile în supravegherea procedurilor de achiziţii publice reprezintă un pas important în creşterea gradului de democratizare a societăţii, însă la modul practic se atestă, încă multiple probleme. Societatea civilă întâmpină numeroase dificultăţi în acest proces complex, de la îngrădirea accesului la informaţie şi până la neglijarea rolului acesteia. Or, toate acestea demonstrează că pentru democratizarea deplină a procesului privind achiziţiile publice, mai sunt încă multe de făcut.

CONCLUZII

Pentru că R Moldova a purces pe carea democratizării, dar şi pentru că şi-a asumat o serie de angajamente în raport cu partenerii străini, autorităţile trebuie să intensifice lupta împotriva corupţiei şi exploatarea noilor tehnologii pentru consolidarea guvernării, să asigure procesul de

transparenţă, implicare a cetăţenilor în monitorizerea procesului de utilizare a banilor publici. Guvernarea moldovenească a înregistrat progrese considerabile pentru optimizarea dialogului social cu societatea civilă, un actor marcant în democratizarea societăţii. Ultima perioadă implicarea societăţii civile în procesul de monitorizare a utilizării banilor publici s-a accelerat. Societatea civilă a reuşit să scoată în lumină o serie de ilegalităţi, fraude. Este extrem de important să avem un sistem transparent şi eficient de achiziţii publice, întrucât este vorba de bani publici, iar în cadrul acestui sistem, rolul societăţii civile rămâne a fi unul substanţial, de gardian.

REFERINŢE BIBLIOGRAFICE:

1. Legea privind achiziţiile publice, nr. 131 din 3 iulie 2015, republicată în 2018;
2. Strategia de dezvoltare a sistemului de achiziţii publice pentru anii 2016-2020,
3. Buletin informativ al achiţiţiilor publice, nr.7, 2019;
4. Ghid ul achiziţiilor publice, pentru autorităţile contractante, Chişinău, 2017;
5. Indicele de încredere în sistemul de achiziţii publice din Moldova, Chişinău, IDIS „Viitorul", 2018; 2019;
6. Raport de evaluare a riscurilor de corupţie în sistemul achiziţiilor publice în R Moldova (responsabili Ilse Schuster, Serghei Merjan). Chişinău, februarie 2016.

THE AWARENESS ON MUSEUMS AS THE MAIN SYMBOL OF CULTURE ON CITY TOURISM: THE CASE OF ÇANAKKALE

***Erol DURAN*[1],**
***Berna KOÇHAN*[2]**
***Bahattin HAMARAT*[3]**
[1]*Assoc. Prof. Dr. Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Tourism, Email: eroldurantr@yahoo.com. (Corresponding author) Orcıd: 0000-0003-0116-3189*
[2]*Master Student in Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Tourism*
[3]*Lecturer, Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Tourism, Email: b_hamarat@hotmail.com.*

Abstract. *The museums as a main element and symbol of cultural tourism represent an area of significant economic benefit to the cities. The museums market is heterogeneous with many and varied visitors, who are differently motivated and have different expectations on their tour experience. Therefore having awareness and concern on main theme and sense of the museums, on cultural heritage of the city as a cultural tourism symbol, is very important for the residents and the students who are studying on tourism as the candidates of tourism employers as well as importance of tourist awareness and concern. Thus the purpose of the study was to respond to the question, "What museums really are in opinion of students studying in Faculty of Tourism and do they have awareness about main themes of each museum?". For the purpose of this paper, in depth interview technique was used on students of Faculty of Tourism to explore their awareness and perceptions on museums and observation technique was used on museums and other research fields to gain in depth and right knowledge. According to the results of the analyses, developing awareness of the students as a candidate of tourism employer on museums by its philosophy and thematic requirements in Çanakkale can be feasible in sustainability perspective because of its meaning on cultural heritage of the city as a cultural tourism product.*

Keywords: *Museum, Museum Awareness, City Tourism, Cultural Attractions*

INTRODUCTION

Cultural heritage is increasingly being employed as an essential ingredient to promote tourism products and destination imaging strategies. Likewise, tourism has been integrated into cultural development strategies as a means of supporting cultural heritage, especially in urban areas (Carey et al, 2013; 554). The cities are the main source of cultural heritage and getting extremely importance as a main type of tourism, called urban tourism. Nowadays tourists visit cities for many purposes including; shopping, entertaining, festivals, fairs, sport events, scientific events, and different kinds of cultural heritage attractions etc. Due to high variety of demand to the cities which are touristic and have big prosperity of cultural heritage, urban tourism has gained an increasing popularity as a world-wide form of tourism.

Urban tourism has emerged as a significant and distinctive field of study during the last decades. Ashworth and Pace (2011) specified that the generic term "Urban Tourism" generated over 800 pieces of literature and scopus over 1300 references as a sign of its intellectual health till 2008. According to Pearce (2001), this increase in attention in part reflects the growth of tourism in cities and its resulting associated policy issues. These tend to be of two main types. On the one hand, the growing demand from tourists, particularly in historic cities, has brought a reactive response arising from the problems of coping with increased visitation, a situation perhaps most commonly experienced in Europe. On the other, many urban policies have recently incorporated an increasingly proactive stance towards tourism which is seen more and more as a strategic sector for urban revitalization in post-industrial cities.

Museums in particular are being 'reconceptualised' as tourist attractions with the potential to contribute to the economic development of local communities through the crucial role that they play in the success of a tourism destination, where they act as key motivators for enhancing tourist flows (Carey et al, 2013; 554). As called the cradle of civilizations and a country of open air museum, Turkey is lucky in that it has richness and variety in cultural and natural resources and the preservation and development of these have been stipulated by law. Many organizations have been set up in connection with this subject and preservation has now become a subject that concerns many organizations, institutions and people. According to the Turkish Statistical Institute (TUİK) there are 440 museums in in Turkey, 201 of them are public and 239 of them are private. 3.4 million Monuments are being exhibited and was visited by 37,6 million visitors in 2018 (www.ktb.gov.tr).

Çanakkale is a city and region of education, culture and history with its past stretching back 5000 years, has been nourished by legacy of ancient cultural treasures such as Iliad by Homer and has come to appreciate enchanting historical sites within its boundaries is now a significant tourism center. In ancient times, Çanakkale was known as the "Hellespond" "Dardanell" and is one of Turkey's provinces sitting astride both the Marmara and Aegean regions, with 671 kilometers of coastline and where geography and history meet in a meaningful way (Duran 2013). The city of Çanakkale lies at the narrow 1200m entrance to the Çanakkale Strait (Dardanelles) that connects the Sea of Marmara and the Aegean. Passenger and car ferries run daily between Çanakkale on the Asian side and Eceabat and Kilitbahir on the European side. Canakkale is an ancient city of many amazing sites and legends. Set right on the Dardanelles, this city leads us from the battle of Troy through to the battle of Gallipoli. Many civilizations had survived on Çanakkale region such as Trojans, Hittites, Persians, Helens, Romans, Byzantine, Ottomans, and Turkish Republic since 1923. Within the population exchange in first years of the republic, population diversity of the city was formed from immigrants came from Balkans, Greeks in Gökçeada (Imbros), Romans, Yoruks, and Turkmen citizens, with high diversity and prosperity of culture (www.canakkaleli.com). This prosperity of culture, heritage and history is being exhibited in 27 museums in Çanakkale 9 of them are private and 18 of them public and over 700.000 visitors visit these museums annually.

LITERATURE REVIEW

Awareness is repeatedly demarcated as having understanding or knowledge of one's contiguous environs (Tuan, 2001), however, Murphy & Zajonc (1993) stressed that awareness is prejudiced and shaped intellectually by experience and environment. It has received significant consideration in the perspective of education, place, emotions and social relations, with an overpowering understanding that individuals have a different level of awareness with regard to places, people and events in the development of individual cognitive awareness.

Cultural awareness is particularly focused on immaterial heritage, including the language, customs, traditions, spiritual beliefs, folklore and rules of behavior in a society, without forgetting the influence of past events on that society. Museums are the main units to protect and to gain sustainability of these values with being supported by sustainable tourism perspective. However there are different ways to improve awareness on museums and historic sites in urban settings to develop policies and practices that reflect the approach of sustainable tourism including all alternatives of cultural heritage, comprehensive publications on awareness of museums in literatüre are insufficient yet. Getting awareness of tourists on museums would gain advantages to tourism stakeholders. For example Silberberg (1995) argues that;

- Getting awareness of tourists on museums can help hotels develop weekend escape packages to overcome a common problem of high occupancy during the week and low occupancy at weekends.
- Also getting awareness on museums can help convention planners who need convenient destinations and activities for delegates' or spouses' programmers.
- They can describe their admission ticket as a full-day pass to encourage visitors to come and go during the day to shop, dine at area restaurants or visit other attractions.
- They can seek trade-offs with downtown merchants and property owners. That is, heritage groups receive free or low-cost space in return for a commitment to performances or special exhibitions during retail promotions, special events or festivals
- They can develop operating schedules that coordinate as much as practical with common retail hours.

Improving awareness on museums on tourism laborers is as much important as tourists and other tourism stakeholders to gain sustainability of cultural heritage of the cities in tourism. There is a need that cultural roots on museum awareness has to be made aware to the students in particular and to all public in general to carry forward the rich culture based city tourism (Wang, Zhang, Han, & Liang, 2017; Srivastava, 2015; Shankar & Swamy, 2013). Srivastava (2015) conducted a study to know the awareness about cultural heritage among the teachers at university level. Campaign on cultural heritage awareness is related to theoretical studies only. Gaining in-depth knowledge from the field can with qualitative quantitative research techniques will meet the deficit of this field of research. From this point of view, examining the level of museum awareness as a cultural heritage exhibitor and protector among students by employing interviews which is an important technique in qualitative methods has been purposed with this study.

MATERIAL AND METHOD

This study, examines awareness and concern of the tourism students on main theme and sense of the museums, on cultural heritage of the city as a cultural tourism symbol for the Çanakkale as a candidate of tourism employers and owners. Çanakkale also has opportunities that can be an important touristic attraction such as possessing geographical advantages, natural beauties, historical and cultural wealth for being cultural heritage city with its 27 museums that are being nourished from an extensive variety of historical, archeological, anthropological, arts, natural, and structural assets. Çanakkale's assets include the Gallipoli Historical Area, with its historical, cultural and moral assets; many archaeological assets and cultural heritage, especially the Troy Ancient City; Assos, which was home to Aristotle's academy of philosophy; Bozcaada (Tenedos), known for its important vineyards and viniculture; Gökçeada (Imbros), famous for its untouched nature, organic products and harmonious multi-culturalism; Mount Ida, with its rich flora and fauna; and the Gulf of Saros, with its broad range of living species. Therefore, this study was focused on awareness of these assets and values via museums in Çanakkale region. Qualitative data via interview technique was used in this study to gain in-depth knowledge about awareness and importance on museums given by the tourism faculty students as the main symbol of city tourism in Çanakkale. The problem of the study is also ""*What museums really are in opinion of students studying in Faculty of Tourism and do they have awareness about main themes of each museum?*""

Since social sciences are proved to be a confident field for qualitative research methods, interview technique was preferred to determine the meaning of museums on cultural heritage and tourism of the city in students mind. Furthermore, content analysis was used for solving and

interpreting the findings. Content analysis is a research method which allows the qualitative data collected in research to be analyzed systematically and reliably so that generalizations can be made from them in relation to the categories of interest to the researcher (Haggarty, 1996).

The data were collected primarily through recorded interviews in the study and open ended questions were used. The data analysis starts with reading all data reiteratively to achieve impression and obtain a sense of the whole (Hsieh and Shannon, 2005) like a novel. Then, recorded data were listened and written on Microsoft office word program and read word by word to derive codes (Huberman and Miles, 2002) by first highlighting the exact words from the text that appear to capture key thoughts or concepts. Next the text was examined by making notes of first impressions, thoughts and initial analysis. As this process continues, labels for codes were emerged that are reflective of more than one key thought. Then codes were sorted into categories based on how different codes were related and linked. These emergent categories were used to organize and group codes into meaningful clusters (Patton, 2002). Those systematic were also followed for analyzing the technique which was used in this study.

The interviews were semi-structured and the population was consisted of 33 students, studying at third and fourth grade. The interviewees were selected during the mounts April and May by employing snowball sampling. The questions directed to the interviewees were as follows;

- In your opinion how many museums are in Çanakkale? What are the names and main themes of them?
- How many of them did you visit? What are their names?
- What are your knowledge sources about the museums you visited?
- In accordance with city tourism how can you describe a museum in Çanakkale in a few words?
- In your opinion what is the significance of the museums in Çanakkale tourism? Do they have contribution to the city tourism? If yes what are they?
- What do you think about the importance given to the museums and archeological sites? Is it adequate? What are your suggestions?
- Can you evaluate the museums in Çanakkale according to the tourism with their positive and negative perceptions according to their contemporaries?

Content analysis was used in this study and steps of the analysis conducted are summarized as follows. The data gathered was coded by the researcher and there are various ways of coding (Günlü et al., 2009);

- Coding according to previously identified concepts,
- Coding according to the concepts identified through the data being analyzed,
- Coding in a general framework.

The second coding type "coding according to the concepts identified through the data being analyzed" is preferred in this study since there is no previously defined conceptual structure guiding the analysis of the data.

- Axial coding; coding on classifying the data should be supported with another step as connecting the codes under an axial framework.
- Selective coding; phenomenon of the research is identified and the core category is emphasized.
- Setting and describing codes according to main themes.
- Connecting on the findings, conclusion and discussion.

As long as the data are analyzed, one of the most important things in qualitative research is to test the validity and reliability of the research. In order to test the validity of the research, two independent scholars were selected from Çanakkale Onsekiz Mart University and were asked to investigate the original answers from interviewees, and rate the codes. As soon as they coded and calculated the rates separately, codes from independent scholars and from authors were compared, responses were collected and the right percentage was calculated by the authors. After coding, code lists were classified in themes according to the common directions.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The demographic composition of the students profile reflects the nature Çanakkale Onsekiz Mart University. Gender distribution of students was well balanced, with 49 per cent female and 51 per cent male. All of the students are studying at third and fourth grade (41. per cent 3'th Grade, 59 per cent 4'Th grade). Almost all of the students reported similar monthly income between 2,000 TL (+$350) and 3000 TL (+$520). Almost all of the students were attending museum tours with their friends. The frequencies of the codes in themes are emphasized on Table 1.

Table 1. Frequencies of the codes and themes between interviewees

Themes	**Codes listed according to themes**	**Total mentions**
Knowledge about number of museums in Çanakkale (Current Total 27)	Less than 5	16
	5 to 10	9
	15+	4
	No idea	3
	25+	1
Most visited museums	Marin Museum	24
	Archeological museum	10
	Gallipoli Battlefield Museum	10
	Troia Museum	9
	Ceramic museum	7
	City museum	6
Information sources about museums	Promotional activities	11
	Individually by books and social media	11
	From friends	8
	Lecturers	6
	School trips	6
Meaning of the museums for Çanakkale tourism	War	19
	History	19
	Archeology	16
	Heritage	14
	Troy	9
	Socio-Cultural life	7
	Tourist	2
Contribution to city tourism	Increases residents awareness	16
	Increases tourist awareness	16

	Increases tourist arrivals	15
	Increases tourism incomes	10
Importance attached to the museums	Inadequate	21
	Should increase empathy and toleration	19
	Adequate	8
	Partially	4
Discussions on museums according to tourism	No idea	17
	Insufficient current applications and techniques	12
	Missing monuments	9
	Inadequate publicity	7
	Inadequate protection	3
	Inadequate guidance	2

As can be seen in Table 1, all of the interviewees don't know how many are in Çanakkale. The vast majority of the interviewees declared that the less than 5 museums in Çanakkale. This result is not only compatible with the data of the second theme "most visited museums" according to the popularity of the museums but also reveals that the students in tourism faculty who must know the theme and the number of the museums as the potential tourism professionals dramatically know the wrong information about the heritage tourism sources of the city. As compatible with the data of the first theme, Marine Museum, Archeological Museum, Gallipoli Battlefield Museum and Troia Museum are the most visited and well known museums for the interviewees. This result shows that only 6 of the 27 museums have been visited by the students. According to the interviews, promotional activities, friend referrals, school trips, and lecturers have been indicated as the main information sources to visit the museums and to have knowledge about main themes of the museums.

The most significant theme was the mean of the museums for Çanakkale tourism. According to this section, the majority of the students have linked the meaning of the museums with war and heritage from Gallipoli Battles and with history and archeology from ancient ruins of Troy Hommer's Illiad. Interviewee 22 emphasized that;

"When I go to a museum in Çanakkale, I feel the sense of emphaty, peace and heritage from Gallipoli battles and also feel to dream the legends including deep history, war and honor, from Troy and Hommer's Illiad."

(From Interviewee 22).

Enhancing tourist and resident awareness, increasing tourist arrivals and increasing tourism incomes have been indicated by the interviewees as the main effects of the museums on city tourism. During the last decades, researchers emphasized that improving tourist awareness on specialties of authentic sources of tourism destinations is as important as improving residents awareness to gain sustainability of local tourism development which necessitates high awareness of tourism professionals and laborers.

The vast majority of the interviewees pointed out that, importance attached to the museums and archeological sites are not enough in Çanakkale. Interviewee 18 emphasized that;

"The importance given the meaning of the museums is not sufficient yet. In my opinion museums are the main players on tourism structure of the Çanakkale with their rich contents backs to Trojans to Gallipoli. This high prosperity of the history and culture should be developed as the main tourism strategy of the city which increases the emotions empathy and toleration on all stakeholders including tourists, residents, and professionals".

(From interviewee 18).

More than half of the interviewees indicated that they have no idea about current state of the museums according to their contemporaries. This result points out that awareness on themes and the role of the museums in tourism has not been constituted yet. Other interviewees indicated that the museums in Çanakkale felt behind the current techniques and applications, like augmented reality, virtual guidance and tour etc. Inadequate protection on monuments, inadequate publicity, and guidance has been presented as the other negative arguments by the interviewees.

According to the analysis of the interviews, it is possible to say that developing awareness about museums and their themes on tourism laborers as a touristic phenomenon and as a philosophical item in sustainability perspective can gain positive effects for the city tourism.

CONCLUSION

Nowadays the museums are gaining more importance as the main part of tourism plans to develop sustainable cultural heritage tourism in cities. As we can see, the different national museums can write a success story by serving their own distinct functions in society and the tourism industry which needs telling different stories and offering different types of exhibitions. This condition needs heightened awareness of all tourism stakeholders including students of tourism faculty who are the potential tourism professionals. Each of the 27 museums in Çanakkale tells what Çanakkale is; with their high prosperity of exhibitions portrays cultural heritage of the city towards different time periods, different civilizations, and different phenomenon's including wars, legends, loves, epics and arts.

Our analyses represented that level of the awareness of the students studying in faculty of tourism is inadequate according to number of museums and their themes. Besides that, the students have heightened awareness according to the role of the museums on cultural heritage of the city to gain sustainability of tourism and also have heightened awareness according to current applications to increase the tourists' attention on museums. This means the necessity of that not only employing current applications and technologies to portray cultural heritage and structure of the city with high prosperity of exhibitions effectively but also improving awareness of all the stakeholders by effective publicity companies to gain sustainability of cultural heritage tourism in cities. This approach needs increasing the role of the museums in tourism strategies of the cities as the main cultural symbols.

REFERENCES

ASHWORTH, G., Page, S.J. (2011). Urban Tourism Research: Recent Progress and Current Paradoxes. *Tourism Management*, (32), 1-15.

CAREY, S., Davidson, L., Sahli, M. (2013), Capital City Museums and Tourism Flows: an Empirical Study of The Museum of New Zealand Te Papa Tongarewa, *International Journal of Tourism Research,* 15. 554-569.

DURAN, E. (2013). Disclosing an Authentic Culture for Tourists' Discovery: The Tahtaci Turkmens. *Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*. 8(6), 925-941.

GÜNLÜ, E., Pırnar, I, Yağcı, K., (2009), Preserving Cultural Heritage and Possible Impacts on Regional Development: Case of İzmir, *International Journal of Emerging and Transition Economies*, 2 (2): 213-229.

HAGGARTY, L. (1996), What is … Content Analysis? *Medical Teacher*, 18 (2): 99-101.

HSİEH, H. F., Shannon, E. S. (2005), Three Approaches to Qualitative Content Analysis, Qualitative Health Research, 15 (9): 1277-1288.

HUBERMAN, A., Miles, B. M. (2002). The Qualitative Researcher's Companion, Sage Publications Inc. Thousand Oaks: California.

MURPHY, S.T., Zajonc, R.B. (1993). Affect, cognition and awareness: affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. Journal of Personality and Social Psychology, 64(5), 723-739.

PATTON, M., Q. (2002), Qualitative Research and Evaluation Methods, Thousand Oaks CA:Sge.
PEARCE, D.G. (2001). An integrative framework for urban tourism research. *Annals of Tourism Research,* 28(4), 926-946.
SİLBERBEG, T. (1995). Cultural tourism and business opportunities for museums and heritage sites. *Tourism Management*, 16(5), 361-365.
SHANKAR, B., Swamy, C. (2013). Creating Awareness for Heritage Conservation in the City of Mysore: Issues and Policies. *International Journal of Modern Engineering Research* 3(2) 678-703.
SRİVASTAVA, S., (2015). A Study of Awareness of Cultural Heritage among the Teachers at University Level. *Universal Journal of Educational Research*, 3(5), 336-344.
TUAN, Y.F. (2001). *Space and Place: the perspective of experience*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
WANG, W., Zhang, Y., Han, J., Liang, P. (2017). Developing teenagers' role consciousness as world heritage guardians. *Journal of Cultural Heritage Management and Sustainable Development,* 7(2), 179-192.
https://www.kvmgm.ktb.gov.tr/TR-43336/muze-istatistikleri.html, access: 06.08.2019
http://www.canakkaleli.com/tag/canakkale-nüfus.bilgileri-, access: 11.08.2019.

OMUL- PRINCIPIU ŞI PARADIGMĂ ÎN ECONOMIE ŞI ŞTIINŢE ECONOMICE

Ion SÎRBU
Academia Militară a Forţelor Armate „Alexandru cel bun, Centrul de Studii Strategice de Apărare şi Securitate, str. Haltei 23, mun. Chişinău, R. Moldova, MD 2023. itsirbu@yahoo.com

Abstract. *The article contains the approach of economics as an objective reality and of the economic sciences, through the human prism as a paradigm and principle of knowledge, research and economic activity and human activity in general. The author characterizes and specifies the meanings of the concepts of economics and economic sciences, man, principle and paradigm.*

The self-consciousness of the economy is analyzed from the perspective of the economists' opinions about the role and place of the economy and of the economists in the social life and relations with other social sciences. The possibilities of the interaction of the economic sciences with the philosophy are also analyzed in order to solve the global problems, the security and the survival of the human, the society and the terrestrial nature.

Globalism and globalization, their economic and spiritual effects are approached from the perspective of ecological philosophy or ecosophy, of traditional, ecological and ethnic humanism.

Keywords: *economics, economic sciences, humanism, ecosophy, globalization, paradigm, principle, security.*

Jel Clasification: *B*

INTRODUCERE

Epoca contemporană este marcată prin diverse denumiri şi semnificaţii. Nimeni nu poate nega că ea este epoca problemelor globale şi a globalismului. Ea este numită şi epoca tehnologiilor, internetului şi a comunicării. Eu aş numi-o epoca marilor pericole şi provocări, a marilor aşteptări pentru om şi umanitate. Or, provocările şi pericolele pot fi depăşite tot de om.

Omul, necesar epocii actuale trebuie să fie o fiinţă dotată nu o înaltă moralitate şi responsabilitate, aplicate la propriile activităţi în societate, cunoaştere, natură, inclusiv şi propria natură (corporalitatea şi psihicul omului).

Toate activităţile, trecute prin prisma omului, îl transformă pe acesta în principiu şi paradigmă a economiei, cunoaşterii şi a activităţii umane însă-şi. Principiul şi paradigma dată necesită integrarea şi convergenţa ştiinţelor naturii, tehnice, exacte şi socio-umanistice. Pentru ce? Pentru soluţionarea problemelor globale, mai întâi de toate cea a umanului, a globalismului, aplicat în toate abordările şi a vectorului globalizării, în interesul omului şi al umanităţii.

În ce constau rolurile economiei, ştiinţelor economice, ştiinţelor în general? Expunerea care urmează va constitui o variantă de răspuns la aceste şi alte întrebări similare. Va demonstra necesitatea stringentă în practica şi teoria omului a paradigmei umanului şi principiului antropologic.

MATERIALE ŞI METODE

Realitatea obiectivă, problemele ce preocupă umanitatea, reflectate în literatura ştiinţifică inclusiv, economică şi filosofică; politica internă şi externă a statelor, inclusiv şi a celui moldav, ne-au servit ca material de investigaţie.

Metodele filosofice sunt cele mai generale metode şi noi ne-am folosit de ele. Au fost aplicate: metoda analitico-generalizatoare, cea a comparaţiei, a extrapolării şi metoda dialectică la general.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Economia şi ştiinţele economice. Vorbind de economie este necesar de a preciza despre care economie. Or, există economia mondială, a unei sau altei ţări ca economii reale, cu relaţii economice reale, cu existenţa bunurilor şi lucrurilor materiale.

Există însă şi ştiinţele economice concrete sau ştiinţa economică. Ştiinţa economică este o reflectare a realităţii economice. Ultima , sau economia reală întotdeauna are ceva mai mult decât ştiinţa economică. Or, realitatea este întotdeauna mai cuprinzătoare, mai bogată decât ştiinţa economică, care reflectă subiectiv şi generalizant realitatea obiectivă. Economia poate şi trebuie sa fie bazată pe ştiinţa economică. În realitate însă ea poate şi să devieze de la aceasta, fiind stihinică, incontrolabilă total sau parţial de politicieni, de oamenii de ştiinţă, de societatea care este condusă de oameni, partide şi alte organizaţii politice şi nonpolitice.

Cert este, însă, faptul că economia interacţionează cu ştiinţa economică şi în aşa caz ea este în câştig. Ambele pe fapt câştigă de la interacţiunea şi coordonarea reciprocă.

Contradicţiile apărute între economia reală şi ştiinţa economică trebuie analizate şi soluţionate prin prisma umanului. Interacţiunea ştiinţei economice cu economia reală trebuie să ducă la dezvoltarea ascendentă a societăţii, naturii terestre şi a spiritualităţii umane, la funcţionarea normală a corpului şi psihicului uman.

Omul- concept, principiu şi paradigmă universală a activităţii umane. Omul prezintă prin sine valoarea supremă pentru om şi omenire. Rezultă din acestea faptul că toate lucrurile, relaţiile şi activităţile umane cer insistent a fi trecute prin această valoare supremă. Deci, prin prisma omului, inclusiv şi a suveranităţii personale, fără de care nu poate normal funcţiona şi exista suveranitatea statală. Suveranitatea statală şi suveranitatea personală, afirmă A. Dyakov şi A. Sokolov determină esenţa strategiei civilizaţionale occidentale, care se realizează în două forme: biopolitica şi geopolitica. Fiecare din aceste formate diferenţiat se actualizează în epoca capitalismului clasic şi post clasic. Perioada formării sistemului capitalist se caracterizează prin tendinţa geopolitică.

În perioada dominaţiei globale a capitalismului tendinţa geopolitică se transformă în cea biopolitică. Autorii menţionaţi apără punctul de vedere în concordanţă cu care mecanismul principal al apariţie tendinţei geopolitice şi acelei biopolitice se manifestă ca reactualizarea institutului proprietăţii. Astfel, în perioada consolidării relaţiilor capitaliste, diverse tipuri de proprietate corporativă cedau locul proprietăţii private. Plus la acestea folosirea agrară a pământului – obiectul principal al proprietăţii – este înlocuită cu cea industrială.

„Reevaluarea" proprietăţii postcapitaliste a descoperit un nou conţinut al ei. Acesta este legat de determinarea intimă, prioritar lăuntrică a omului: emoţiile, senzaţiile, gândurile, necătând la faptul că determinarea generală spre înstrăinarea proprietăţii sa păstrat. Pe această bază autorii ajung la concluzia, deduc că astăzi are loc minimalizarea statutului suveranităţii personale ceia ce devine o ameninţare nemijlocită a suveranităţii politice, ca element de bază al sistemului civilizaţional contemporan [1, p. 25].

Suveranitatea concept şi realitate. Conceptul de suveranitate este foarte important pentru înţelegerea esenţei civilizaţiei occidentale. El este important şi pentru înţelegerea suveranităţii statului moldav, în care noi trăim şi în care multe depind de factorii externi. Este oare R. Moldova un stat cu adevărat suveran? Poate oare astăzi statul, care nu ar fi el să deţină o suveranitate deplină, când relaţiile de tot genul, inclusiv economice şi politice, sunt interpătrunse de interese comune, de ajutor reciproc şi colaborare, dar şi de interese de dominaţie? Dificil este de a da un răspuns univoc, ferm la această întrebare. Practic toate statele lumii sunt în interacţiune, depinzând unele de altele.

Dificile şi multiple sunt şi încercările de a defini conceptul de suveranitate, cu toate că la aceasta contribuie sau i-au parte reprezentanţii din diverse domenii ale ştiinţei şi cunoaşterii. Atrag atenţia, în aspectul dat, cercetările din cadrul ştiinţelor politice şi ale economiştilor, care aderă la ultimele. Suveranitatea este în centrul atenţiei mai ales a specialiştilor jurişti din domeniul teoriei dreptului.

Mai puţină atenţiei suveranităţii o acordă astăzi filosofii, necătând la faptul că anume ei au fost printre primii pe tărâmul dat. Actualizarea principiului suveranităţii o găsim în fatalismul cosmologic al filozofie antice, în providenţialismul teologic şi filosofic medieval şi în entuziasmul creator al filosofilor renascentişti. Anume Epoca Renaşterii a determinat în fapt interpretarea contemporană a suveranităţii. Conceptul suveranităţii este unul cheie şi pentru filosofia puterii or, în el, ca într-un supracentru, se întâlnesc liniile reflexiei şi meditaţiilor ce compun nucleul autoaprecierii civilizaţiei europene [1, p. 2].

J. Boden, filosof francez a descris formal suveranitatea statală, independentă de papalitate şi superioară feudalilor. Filosoful englez T.Hobes a mers mai departe decât J.Boden propunând o fundamentare temeinică suveranităţii, ca pe a unui sistem de autoorganizare a oamenilor şi aprobarea structurii politice a acesteia. El a fost de fapt primul care a formulat principiile suveranităţii clasei de mijloc – burghezia. J. Locke, un alt filosof englez la rândul său a postulat drepturile civile şi politice, mai întâi de toate dreptul la proprietate, ale omului. Aceasta a determinat orizontul valoric şi orientările practice ale noului subiect al procesului de edificare a lumii. După cum menţionează J. Locke, fiecare om deţine o anumită proprietate, care se reduce la propria lui persoană, asupra căreia nimeni nu are dreptul decât el însuşi [2, p. 277]. Astfel, proprietatea se prezintă ca exprimare a autoândestulării lăuntrice a omului, ca esenţă a sa. Această esenţă a omului capătă determinare în activitatea de muncă. Munca corpului şi lucrul mâinilor îi aparţin lui, afirmă J. Locke. Anume munca se evidenţiază în final ca un „mecanism", prin intermediul căruia esenţa lăuntrică a omului „iese din sine", răspândindu-se în realitatea înconjurătoare. J. Locke enunţă că ce nu ar scoate omul din acea stare, în care natura a creat acest obiect şi l-a păstrat, el îl combină cu munca sa proprie şi îi adaugă ceva cei aparţine lui personal transformându-l astfel în propria proprietate [2, p. 277]. În continuare J. Locke adaugă: „Obiectul principal al proprietăţii acum nu sunt roadele pământului şi nici animalele, care îl populează, dar însăşi pământul ca include şi poartă în sine toate celelalte" [2, p. 279].

Suveranitatea statului burghez, afirmă A. Dyakov şi A. Sokolov, este un derivat de la suveranitatea cetăţenilor, statusul cărora este aprobat nu numai de complexul de drepturi şi libertăţi, dar şi de o anumită proprietate. În sensul acesta „cetăţeanul" pare a înlocui prin sine „omul". Cu alte cuvinte, proprietatea devine o însuşire esenţială a omului-cetăţean [1, p. 27].

După cum vedem, anume filosofii şi nu economiştii, au făcut primii legătura dintre lumea internă a omului, proprietate şi activitatea de muncă a acestuia. Filosofii au fost printre primii şi în evidenţierea rolului hotărâtor al autonomiei economice în constituirea suveranităţii statale. Suveranitatea personală a „întreprinzătorilor", care autoafirmau, constată A. Dyakov şi A. Sokolov, îşi lua avântul sincronic cu suveranitatea politică a statelor naţionale. Parale cu apărarea internă a terenurilor agricole, avea loc concomitent şi practica colonizării teritoriilor externe, cu scopul însuşirii bogăţiilor naturale şi atragerea forţei de muncă ieftină, care asigurau dezvoltarea producţiei capitaliste. Cel mai evident exemplu este soarta Olandei, care pe la mijlocul sec. al XVII a devenit cea mai bogată ţară a Europei. Pentru prima dată ea a creat un sistem comercial-financiar de proporţii globale.

Suveranitatea, ca expresie a independenţei statale, presupune nu pur şi simplu eliberarea de hegemonia mitropolei, dar atingerea independenţei depline, ceia ce e imposibil fără de obţinerea autonomiei economice. Olandezii nici când nu ar fi atins înălţimile cunoscute dacă nu ar fi efectuat o

masivă expansiune economică. Experienţa lor, după cum se ştie, a fost preluată şi înfăptuită cu şi un mai mare succes de către britanici. Concomitent, subliniază autorii menţionaţi, cuceririle coloniale au stabilit o anumită „demarcare identificaţională" a civilizaţiei occidentale de restul lumii [1, p. 27].

Geopolitica şi biopolitica. Cuceririle coloniale, ideinic au fost fundamentate de către acelaşi filosof englez J. Locke. Acesta afirmă că până în prezent există enorme cote de pământ, care … stau neprelucrate şi aceste terenuri sunt mai mari decât cele folosite sau care pot fi folosite de oamenii, care trăiesc pe ele. Astfel aceste terenuri se găsesc încă în proprietate obştească. Aşa ceva nu se poate de închipuit că ar avea loc în acea parte a omenirii, care s-a înţeles să folosească banii [2, p. 288].

Din cele expuse reiese că J. Locke considera că partea „civilizată" a lumii are tot dreptul de aşi însuşi pământurile care cică nu pot fi valorificate de oamenii mai puţin civilizaţi, care încă nu folosesc banii şi deseori nu au nici state, nici formaţiuni statale. Conform acestei logici au apărut şi aşa zisele linii de prietenie (Amity Line), care sau evidenţiat ca primele divizări geopolitice. Cu aceste „linii" se termina Europa şi începea lumea nouă. Aici înceta dreptul să funcţioneze dreptul european, cel puţin dreptul public european. De aici şi concurenţa statelor puternice pentru acapararea de colonii şi negarea drepturilor omului pe teritoriul acestora. Formarea suveranităţii burgheze, care consta din două componente: evoluarea suveranităţii personale a cetăţeanului, actualizată în persoana întreprinzătorului capitalist şi consolidarea suveranităţii politice, ca uniunea cetăţenilor suverani în forma statului burghez de drept, care poate fi redusă la strategia geopolitică. Ultima, însă, nu poate să se limiteze ca un simplu control asupra teritoriului, ce include în sine resursele naturale. Ea se răsfrânge şi asupra oamenilor, forţelor de muncă şi astfel geopolitica se transformă în biopolitică [1].

Filosoful francez M. Foucolt a văzut în practica administrării populaţiei apariţia biopoliticii, ca pe una din strategiile puterii proprii societăţii contemporane. El a demonstrat, în mod evident, că începând cu sec. al XVII, obiectul principal al politicii devine populaţia ţării ca forţă de producere, care posedă un enorm potenţial în asigurarea încasărilor impozitare. La etapa capitalismului clasic populaţia sau forţa de producere, în ultimă instanţă, este considerată ca una dintre resursele materiale, legate de procesul de producere [1, p. 28-29].

Postcapitalismul înrolează omul, inclusiv şi cele mai intime laturi ale acestuia, în procesul de producere nu numai al bunurilor, dar şi al plus valorii, care are legătură nu cu omul, dar cu capitalul. Cerinţele fireşti, biologice nu mai sunt limitate. Din contra, ele pe toate căile sunt stimulate. De rând cu acestea se stimulează producerea cerinţelor nemateriale cum ar fi cele sociale, emoţionale, volitive, estetice, intelectuale. Graţie extinderii câmpului cerinţelor se lărgeşte şi câmpul producerii. Astăzi nu atât munca se manifestă ca sursă de profit, cât cerinţele oamenilor, regulat diversificate şi înmulţite. Capacitatea de a avea cerinţe şi posibilitatea de ale satisface, au devenit expresia suveranităţii individului. Cel ce nu are cerinţe în creştere permanentă, pierde stabilitatea statusului său în societate. Cu alte cuvinte cerinţa sau necesitatea satisfăcută. Are nu numai o rezolvare economică în producere. Ea cu necesitate „ordonează" membrii societăţii, evidenţiindu-se ca marcator al atitudinii lor faţă de putere. De regulă, certitudinea în satisfacerea cerinţelor de rând sau urgente, stimulează cetăţeanul de a înfăptui alegerea sa politică [1, p. 29].

Manipularea din partea puterii şi a societăţii cu diversele ei regimuri politice şi instituţiile pseudodemocratice este astăzi în vogă.

Biopolitica, termen introdus de M. Foucolt este răspândirea suveranităţii statului asupra vieţii cetăţenilor în calitate de indivizi biologici [3]. Prin această noţiune destul de vagă se poate înţelege o serie întreagă de amestecuri ale puterii în viaţa individului – de la sistemul statal de ocrotire a sănătăţii până la sistemul de reprimare a statelor totalitare, care iau hotărâre de a lichida indivizii

după careva indici biologici. M. Foucolt considera, că însăşi liberalismul este „efectul" anumitor relaţii de putere, care dau naştere şi biopoliticii.

Formele concrete ale biopoliticii pot fi: strămutarea grupelor mari de oameni dintr-o regiune în alta, nimicirea lor completă sau parţială, sau manipulările la nivel de organism – de la eugenică la ingineria genetică. Astfel, cardinal se schimbă atât statusul omului, cât şi relaţiile de putere care există în societate [1, p. 31]. Biopolitica poate fi respinsă prin victoria paradigmei umanului, inclusiv şi în politică. Omul este principiul necesar în tot ce face omul.

Care om? Omul moral sau omul cu o înaltă moralitate menţinută în permanenţă. Omul din umanismul tradiţional, ecologic şi etnic. Omul – valoarea supremă pentru om şi umanitate. Nicidecum omul promovat de biocentriştii şi postmoderniştii contemporani, nu omul transformat de biopolitică în neom. Şi nici „postomul", „supraomul", „omul electric" etc. [4-7].

M. Foucolt cere omului să înfăptuiască grija de sine şi consideră dascălul în cultura occidentală era specialistul care forma individul şi îl transforma în subiect. Or, dascălul cerea grija faţă de corp în aspect igienic şi dietetic (tehnica dietetică). În al doilea rând dascălul recomanda îndeplinirea relaţiilor familiale şi gospodăreşti (tehnica economică), în al treilea rând, relaţiile de însuşire a prieteniei şi a dragostei (tehnica erotică) [8, p. 66]. El afirmă în lucrarea „Hermeneutica subiectului" că grijile de corp, mediu şi casă, dietetica, economia, erotica – iată cele trei sfere largi în care are lor în această epocă grija de sine, trecerea permanentă de la o sferă la alta [9, p. 184, 185]. Relaţiile sferelor indicate de M. Foucolt arată odată în plus că omul este o fiinţă socială, rezultat al culturii şi esenţa lui este de ordin social şi cultural.

Fiecare cultură, afirmă S. Azarenko şi D. Makarov, edifica formele sale irepetabile, în concordanţă cu teritoriul său, clima, resursele acvatice. Nu există în lumea întreagă vreo comunitate, în care nu sar fi format diferite locuri, apărute în baza unei anumite practici sociale – locul iniţierii, şcoala, biserica, etc. Trecerea dintr-un loc în altul în timpul iniţierii avea loc strict într-un anumit fel. Însă-şi această trecere prezenta prin sine procesul de transformare al individului, de aceea ea trebuie percepută în categorii temporale. Pe parcursul acestui proces avea loc însuşirea de către corp a unor noi practici dup care tinerii deveneau capabili de a duce o viaţă socială. Anume aici se descoperă sursele filosofiei ca practică socială or, cerinţa „cunoaşterii de sine", cum arată M. Foucolt.., era legată cu cerinţa „înfăptuieşte grija de sine". Cu această chemare dascălul se adresa discipolului său contribuind la reproducerea socială [8, p. 66].

Investigaţiile gheteropolitice ale lui M. Foucolt, conform lui S. Azarenko şi D. Makarov, par a fi continuate de către Maluel DeLanda [8, p. 66]. Ultimul încearcă de a demonstra că societatea apare în rezultatul interacţiunii „esenţelor individuale" până la interacţiunile lor în anumite instituţii. Apariţia instituţiilor se lămureşte prin interacţiunile indivizilor, care iau hotărâri. Apariţia centrelor urbane- prin interacţiunile instituţiilor. Apariţia statelor prin interacţiunile oraşelor. Cum numai a apărut noul întreg (oraşul), el începe momentan a acţiona asupra componentelor ce iau servit de substrat, limitându-le interacţiunile iniţiale sau contribuind la apariţia altora noi [10, p. 44].

M. Delanda neagă practic istoria mondială ca un proces unic al diversităţilor în acţiune. Propune schema mulţimii de esenţe individuale. Aceasta şi exprimă esenţa ontologiei sociale propusă de el: „Indivizii – instituţiile-oraşele-statele naţionale" [10, p. 45].

A. Azarenko şi A. Makarov, propun completarea schemei date cu entitatea „casa", presupunând că fără de aceasta este imposibilă atât interacţiunea indivizilor , cât şi existenţa unei sau altei instituţii. De aceea schema mulţimii sociale a existenţelor individuale va arăta astfel: „indivizii-casele-instituţiile-oraşele-statele". Schema dată reflectă procesul adunării antropologicului în jurul diferitor locuri ale existenţei sociale ale oamenilor şi în virtutea situaţiei sale spaţiale concretele poate fi numită social-

topologico-antropologică. Societatea este de neconceput fără de casă ca şi fără de comunicare [8, p. 67]. Există un aspect foarte important al comunicării, afirmă V. A. Lektorsky, comunicarea nu ca modalitatea de a primi şi transmite cunoştinţele, dar ca calea de a înţelege un alt om şi o altă cultură [11, p 36]. Important este de a înţelege că „Noile tehnologii cognitive şi informaţionale subminează modurile obişnuite de viaţă ale omului. În această situaţie cea mai importantă problemă vitală ce afectează sensul vieţii este de a înţelege ce se poate (în lume şi în om) şi ce trebuie de schimbat, ce este imposibil de schimbat şi ce nu trebuie de schimbat, chiar dacă aceasta e posibil" [11, p. 33].

Problema dată consider eu, este nu numai a filosofiei, dar a întregului complex de ştiinţe. De neînţeles, afirmă V. Lektorsky, dezvoltarea ştiinţei şi tehnologiilor legate de ea, nu a adus numai rezultate pozitive, dar a creat şi multe probleme, începând cu cele ecologice şi terminând cu relaţiile umane. Se prea poate că anume aceste probleme şi rezolvarea lor vor determina viitorul omului şi al culturii. Aici problema nu e pur şi simplu în raţiune, dar în interrelaţiile raţiunii cu valorile umane. Iată despre aceasta şi trebuie să gândim. Cert este însă, că va trebui să gândim tot cu ajutorul raţiunii. Dar a raţiunii nu îngust ştiinţifice şi nu tehnologice, dar iluminată filosofic [11, p. 53]. Dar de care filozofie? Or filosofia de pînă acum îşi are şi ea păcatele sale… Nu demult a fot publicat al cincizeci-lea referat jubiliar al Clubului de la Roma, în care fundamental sunt analizate ameninţările mortale ale dezvoltării civilizaţiei terestre actuale şi unde direct este pusă problema despre „rădăcinile filosofice ale stării curente ale lumii", despre necesitatea „noii filosofii" [11, p. 52].

Am fost şi eu în căutarea unei noi filosofii mai aproape de viaţa şi practica umană. Am elaborat chiar şi unul dintre primele modele ale acesteia, pe care am numit-o ecosofia, sau ştiinţa ecologică [12, 13].

Necesar este de precizat că pentru soluţionarea crizei antropologice globale este necesară colaborarea tuturor ştiinţelor, religiilor, culturilor şi civilizaţiei umane contemporane. Filosofia este chemată de a integra rezultatele ştiinţelor, practicii, culturilor şi civilizaţiei, pentru soluţionarea crizei menţionate. Nu fac excepţie din acestea ştiinţele economice şi economiile reale. Filosofia şi filosofii mai au o sarcină importantă: includerea lor în administrarea şi dirijarea societăţii umane, în educarea conducătorilor acesteia. Numai umanitatea cu o înaltă moralitate şi spiritualitate, deci noocratice, condusă de lideri noocratici [14] va fi în stare să soluţioneze problemele globale ale civilizaţiei contemporane.

Filosofii şi economiştii în reflectarea propriei lor conştiinţe de sine. Astăzi numeroşi filosofi comparând filosofia cu ştiinţa suferă de „complexul de inferioritate" al filosofiei faţă de ştiinţă. Ditrih fon Ghilidebrand, autorul cărţii "Ce este filosofia", conform lui V. Mirzoyan, vede cauza complexului menţionat în subaprecierea filosofiei faţă de ştiinţă. Or, aceştea singuri considera ştiinţa ca ceva mai superior filosofiei, discreditând prin aceasta filosofia de care ei sunt ataşaţi profesional.

Importanţa socială, morală, umanizatoare, civilizaţională a adevăratei cunoaşteri filosofice a problemelor lumii contemporane este greu de supraapreciat. Dacă e să vorbim despre reabilitarea filozofie apoi aceasta este necesară nu atât însăşi filosofiei, cât acelei politici şi culturi, administrative reale ale puterii. Autoritatea joasă a filosofilor, afirmă V. Mirzoyan, nicidecum nu este consecinţa caracterului activităţii lor profesionale, dar se poate de spus conştientizarea de către aceştia a propriei lor nerecunoaşteri din partea societăţii [15, p. 103]. Societatea contemporană este vinovată de tragedia filozofie or, această societate nu preţuieşte ceia ce are.

Spre deosebire de filosofii care se subapreciază, economiştii în autoreflexia lor se supraapreciază. Se vedea aceasta din articolul „Superioritatea economiştilor" scris de trei economişti occidentali. Ei au analizat părerile unor specialişti de frunte despre importanţa socială a ştiinţei economice. Iată câteva păreri: „ştiinţa economică este cea mai ştiinţifică între ştiinţele

sociale"; „ea se plasează în vârful ierarhiei disciplinelor"; „economiştii sunt unicii între savanţii sociali cărora li se atribuie Premiul Nobel"; „economiştii câştigă mai mult decât fizicienii matematicienii" etc. Autorii articolului au fixat şi autoîncrederea „intelectuală" a economiştilor. „Economiştii, conform autorilor, cu încrederea caracteristică lor în superioritatea propriei discipline, mai puţin simt necesitate de a se baza pe alte discipline, sau chiar nu le recunosc existenţa. Chiar dacă anunţă hotărât că „ştiinţele economice, spre deosebire de sociologie şi politologie, au devenit o forţă transformatoare puternică", concomitent recunosc faptul că „economiştii pot consulta guvernul, dar deseori nu conving oamenii"; „economiştii simt că sunt destul de puternici dar nu iubiţi"; şi în particular autorii articolului mai menţionează că „cu cît mai mult economiştii americani sunt de acord între ei cu atât este mai mare distanţa care-i îndepărtează de americanii simpli. Criza financiar-economică globală din 2008-2009, a dat o lovitură serioasă prestigiului ştiinţei economice şi autoaprecierea economiştilor.

CONCLUZII

Economia reală şi ştiinţa economică trebuie să ducă la dezvoltarea armonioasă a omului, societăţii şi naturii terestre. Pentru aceasta este necesară interacţiunea ştiinţei economice cu filosofia şi toate celelalte ştiinţe, inclusiv şi cele socio-umane.

Activitatea economică, ca şi oricare altă activitate umană, trebuie să se bazeze pe paradigma universală a umanului şi principiul antropologic. Oricare paradigmă este o etapă în dezvoltare şi ea poate fi substituită cu o altă paradigmă. Principiul, inclusiv şi cel antropologic, spre deosebire de paradigmă nu este limitat în timp. În aceasta şi constă deosebirea între paradigma universală a umanului şi principiul umanului sau antropologic.

BIBLIOGRAFIE

1. Дъяков А.В., Соколов А.М. Государственный суверенитет в пространстве философской рефлексии: цивилизационное стратегии и биополитика. Вопросы философии № 11, Ь. 2018, с. 25-35
2. Локк Дж. Два трактата о правлении. Локк Дж. Соч. в 3 Т., Т.3, М: Мысль, 1988.
3. Фуко М. Рождение биополитики. СПб.: Наука, 2010.
4. Sîrbu I. Securitatea şi dihotomia tehnologiilor convergente. Political Science. International relatios and security Studies, International Conf. Proceed. the Xth ed., Sibiu, 2016, p. 417-478.
5. Sîrbu I. Unirea şi securitatea naţiunii române în viziunea umanismului etnic şi ecologic. Unitatea limbii şi culturii române. Lucrările Congresului internaţional al culturii române, Ed. 1, Timişoara, 2018, p. 339-352.
6. Sîrbu I. Etica ecologică globală şi dialogul civilizaţional: Aspecte epistemiologice şi de securitate. Lucian Blaga Universitaty of Sibiu. Studia Securitatis, T. IX, Nr. 3, 2015, p. 159-168.
7. Sîrbu I. Robotics and human perspective. Proceedings the 13th International Scientific Conference „Strategies XXI", Buharest; 2017, p. 442-452.
8. Азаренко С.А., Макаров Д.И. Синергийная антропология как междисциплинарная парадигма. Размышления об онтологии «интерфейса». Вопросы философии, Т. 2, М., 2019, с. 61-71.
9. Фуко М. Герменевтика субъекта. Пер. с франц. А.Г. Погоняйло. СПб.: Симпозиум, 2007.
10. Деланга М. Новая онтология для социальных наук. Логос, Т. 27, №3, М. 2017, с. 35-56.
11. Современные тенденции развития эпистемологии. (Материалы круглого стола). Вопросы философии, №10, М. 2018, с. 31-66.
12. Sîrbu I. Ecosofia sau filosofia ecologică. Academia Ecologică din România, Iaşi, 2000, 375 p.
13. Sîrbu I. noua filozofie şi securitatea . Revista Militară, Nr. 1, Chişinău 2018, pp. 52-61.
14. Şerban H.A. O lectură a imaginii noocratului , un conducător etic. Revista de Filozofie, Nr. 3, Bucureşti, 2017, pp. 358-372.
15. Мирзоян В.А. Философ на службе у правителя. Вопросы философии, №10, М. 2018, с. 102-115.

PROBLEMS OF CYBERSECURITY IN THE CONTEXT OF BECOMING AND DEVELOPMENT OF THE NEW ECONOMY

Hanna BEI

Vasyl' Stus Donetsk National University
600-richchya Str., 21, Vinnytsia, 21021, Ukraine, +380 (432) 50-89-48
e-mail: h.larycheva@donnu.edu.ua

Abstract

In the context of the formation and development of a new type of economy, the ability of organizations to accumulate competitive advantages while ensuring the security of economic activities without the threat of loss or misuse of digital data accumulated as a result of socio-economic interaction is becoming increasingly important. The article discusses the main trends and problems of cybersecurity in the conditions of a new type of economy, the impact of human and social factor on the formation of organizational and national cyber stability, the directions of digital security and cyber threats overcoming at the micro, meso and macro levels. Existing trends and tailbacks in the operation of cybersecurity systems have been identified, the impact of the personnel training level on the degree of cyber threats occurrence has been considered, as well as possible ways to overcome them in the context of global digitalization of business processes. As a result of the study, a close relationship has been established between policies to manage human resources potential, the degree of labour involvement, its competence and the risks of cyber threats, along with the speed of its spread. Directions of human potential of the organization activation are proposed in order to prevent the emergence of digital threats and reduce the degree of their negative impact.

Keywords: *Cybersecurity, Digitalization, High skilled, Human Capital, New Economy.*

JEL Classification: O33; J24

INTRODUCTION

The formation of a new type of economy in modern conditions is accompanied by complex and multi-stage processes of technological transformation which affect all spheres of social and economic development of society. The new or digital type of economy development is today associated with the wide spread of advanced technologies of production, robotics and automation, new mobile sources of data accumulation and widespread distribution of Internet communications, cloud computing, big data analytics, artificial intelligence [13; 16].

Digital technologies in the new economy rather than information technologies are aimed more at the internal components of effective economic activity [8]. Above all, intensive use of new technologies enhances the level of communications and interconnections, expanding the possibilities of unimpeded and effective interaction between various economic and social actors in a single digital space. This, on the one hand, leads to increasing their competitiveness, improving business processes, forming a new, flexible structure of cooperation, strengthening national and global cooperation. Research by the McKinsey Institute found that about 90% of management in the UK and US expect digital and information technology to significantly enhance strategic benefits for their business [5]. On the other hand, universal digitalization carries serious risks, as the subsequent data sets of misuse can result in significant reputational and economic losses, as well as loss of established competitive advantage.

Cybersecurity in most studies is seen as the cornerstone of the digital economy, which determines the degree of confidence digital information users have in various economic and social structures, as well as government regulation [2; 3]. Simultaneously such technologies as sensors,

mobile communication, cloud computing and big data become more and more integrated into the different industries, causing the need for reliable and stable system of safe storage and transfer of corporate data. The World Economic Forum mention a problem of cyber security among one of the most serious risks of further development when losses from the implemented cyber-attacks by 2021 can reach from $3 to $6 trillion by different estimates [18].

Ensuring the digital security of business means not only the need for a flexible system of government regulation that simultaneously controls the dissemination and use of personal and commercial data and does not limit the freedom to conduct business, still the development of a well-designed strategy for the safe creation, accumulation and processing of information at the micro level is important.

Recognition that with the further development of technology the number of cyber-attacks will only increase acquiring new and atypical forms, becoming more targeted and causing significant damage, company leaders should take cybersecurity as one of the most important issues, paying attention to any factors that can increase its cyber-sustainability.

Very often the human factor acts as an origin of cyberthreats when security breach is made through the slightest error in the code of the software or negligence in procession of data, the insufficient level of professionalism in interaction with the digital interface and also problems of social and psychological and behavioral character [17]. Prevention of similar threats belongs to the most significant difficulties of cybersecurity today, the same time not all CEOs of the companies understands that the solution of this problem through staff dismissal or toughening of control measures is not always the most correct.

Human and machine intelligence will be increasingly closely linked in the future, and the quality of this interaction will depend among other factors on the level of human resources development. Today organizations lack a highly professional workforce and are looking for ways to overcome this situation through corporate systems of personnel development, talent management, cooperation with higher education institutions, etc. [12]. Reason why the preventive formation of a labour force of the necessary quality and professionalism which is capable to cover quickly a wide range of technological and conceptual changes in the target sphere while preventing violations of the security of the internal corporate space is one of the most important tasks of the development of the new economy.

MATERIAL AND METHOD

Theoretical and practical research and results of modern scientists in the field of digital economy have allowed to deepen and expand understanding of the importance of cybersecurity in conditions of increasing technological development, To justify the prerequisites for the gradual transformation of the concept of cybersecurity towards cyber-sustainability and assess the importance of existing cybersecurity problems in the new economy, analytical and statistical materials of digital risk research institutes have been used. This has highlighted bottlenecks in the digital security system, including the importance of the human factor. In order to identify the relationship between the efficiency of the management system and the level of staff involvement and the degree of reliability of cyber threat prevention systems an analysis of internal documents of industrial enterprises was carried out.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The concept of a new economy is increasingly used today by scientists as a definition of the economic sphere post-industrial period rapid development phenomena under the influence of digitalization and its distinctive technological changes. This implies the organic integration of the traditional economy properties with the new digital elements, the transition to a higher topological level, the priority of the service sector, the focus on improving the standard of living and the quality of education [1; 4]. Other authors refer to call the tendency to rapidly increase innovative potential and share of high-tech industries, intellectualization of human capital and turn it into the main resource of creating additional cost, strengthening globalization and integration processes as a main component of the new economy [9]. Summarizing the characteristics of the new economy it should be noted that its driving force and production resource are knowledge, and the use of new technologies repeatedly enhances the development opportunities, the products produced become less material, the character and structure of work takes an intellectual and innovative form, the geographical and national boundaries of interaction are erased, the dynamics of all processes are significantly accelerated.

In earlier studies [15] the new economy is often called the digital economy based on the widespread distribution of information and communication technologies; however, this definition of economy covers only a narrow part of all the transformations characteristic of the post-industrial period of economic development. The new economy causes significant changes in the construction of business models, market formation, properties of goods and services making it the object of research of many scientists, so the information and technological aspects in this sense are sidelined. At the same time, the digital aspect of its development is equally important, as it defines a new type of interaction between all economic and social agents, erases the boundaries of opportunities and shifts attention to three key components: the creation of new, unique digital products and devices for its use, the application of new digital models of interaction (cloud technologies, digital platforms, digital services), working with huge amounts of data.

Through the effective application of the opportunities offered by digitalization the new economy is seen as a driving force for economic growth, capable to lead very quickly to significant shifts in all spheres of life and overcome the lag in its quality. Such a jump could be most beneficial to developing countries, where the results would be much more visible than in the category of highly developed countries. On the other hand, the digital economy not only provides opportunities, but also poses threats, especially if digital skills and technology penetration are low enough. In addition, the transition period is accompanied by several negative phenomena, such as lack of resources, rising unemployment, institutional vulnerability, lack of opportunities, etc., as a result of which active growth is possible only in countries where a certain technological base already exists.

The most significant digitalization is for micro-level when targeted and strategically coordinated application of digital technologies, especially ready-to-use products, such as cloud computing, mobile technology, sensors, Internet of Things (IoT), big data, cognitive technologies (AI), augmented reality (AR), robotics, addictive manufacturing (3D printing), drones and others, can be easily integrated into existing business systems, involves changing the business architecture and all related processes, increases the speed of information exchange, moreover, is based on the quality of its accumulation, distribution and analysis, which determines the current and future competitiveness [8].

The use of digital technologies requires a high level of trust in transactions and at the same time the building of trust is constantly threatened by the increasing activity of cybercrime. Despite the fact that most part of CEOs around the world call technological renewal and digitalization the main priority of development, at the national level specialized programs to support digital transformations are actively

developed and implemented, the issue of ensuring the safety of economic activity remains a problem of the new economy and significantly affects the degree of its spread.

Cybersecurity is defined today as one of the five most significant risks of today 's world. On the one hand, the improvement and development of digital technologies provides an opportunity to accelerate the development of the business environment, promotes competitive advantage, strengthens communication and interaction with clients, allows to more accurately adjust the properties of the created product to their requirements, as well as allows to track and more quickly introduce innovations, provides a number of other important advantages. At the national level, digitalization helps to accelerate the performance of State bodies 'functions in the management and regulation of economic and social processes, facilitates citizens' access to public services and enhances their participation in decision-making and influence on local and regional development. At the same time, facilitating access to personal information, the digital nature of its transmission and processing, the shadow segment of the application of advanced technologies leads to an increased risk of further use of digital products and services, especially in conditions of economic and political instability of global scale.

Cybersecurity is defined today as one of the five most significant risks of today 's world. On the one hand, the improvement and development of digital technologies provides an opportunity to accelerate growth of the business environment, promotes competitive advantage, strengthens communication and interaction with clients, allows to adjust the properties of the created product to the consumer requirements more accurately, as well as permission to track and more quickly introduce innovations, provides a number of other important advantages. At the national level digitalization helps to accelerate the performance of government functions in the management and regulation of economic and social processes, facilitates citizens' access to public services and enhances civil participation in decision-making and influence on local and regional development.

Simultaneously, facilitating access to personal information, the digital nature of its transmission and processing, the shadow segment of the application of advanced technologies leads to an increased risk of further use of digital products and services, especially in conditions of economic and political instability of global scale.

Cyber security incidents can incite very negative impact on many levels (individual, institutional, organizational, corporate, national) and cause direct financial and other damages (data breach, downtime, inability to implement business processes, critical infrastructure instability, etc.) and have much more dangerous indirect effects (stolen identity, personal fraud, legal obligations, lost privacy, loss of reputation, bad public image, wellbeing decrease).

In the report of the World Economic Forum on the assessment of global world risks in terms of probability in 2019 data fraud and theft together with the problem of cyber-attacks are among the top five threats along with three environmental risks (extreme weather changes, global disasters, failure of climate-change ratification and adaptation) the last two years [18]. In addition, more than two thirds of respondents note also a high level of economic losses due to the spread of fake news and loss of privacy of private companies and governments caused by massive violations identified in 2018 in the security of Big Data storage, new hardware weaknesses, as well as potential exposure to cyber-attacks under uses of artificial intelligence. Cyber-attacks pose risks to critical infrastructure, prompting countries to strengthen their screening of cross-border partnerships on national security grounds. The largest number of cyber-attacks is in the health sector (28%), the financial and banking sector (20%), consumption (12%) (Fig.1).

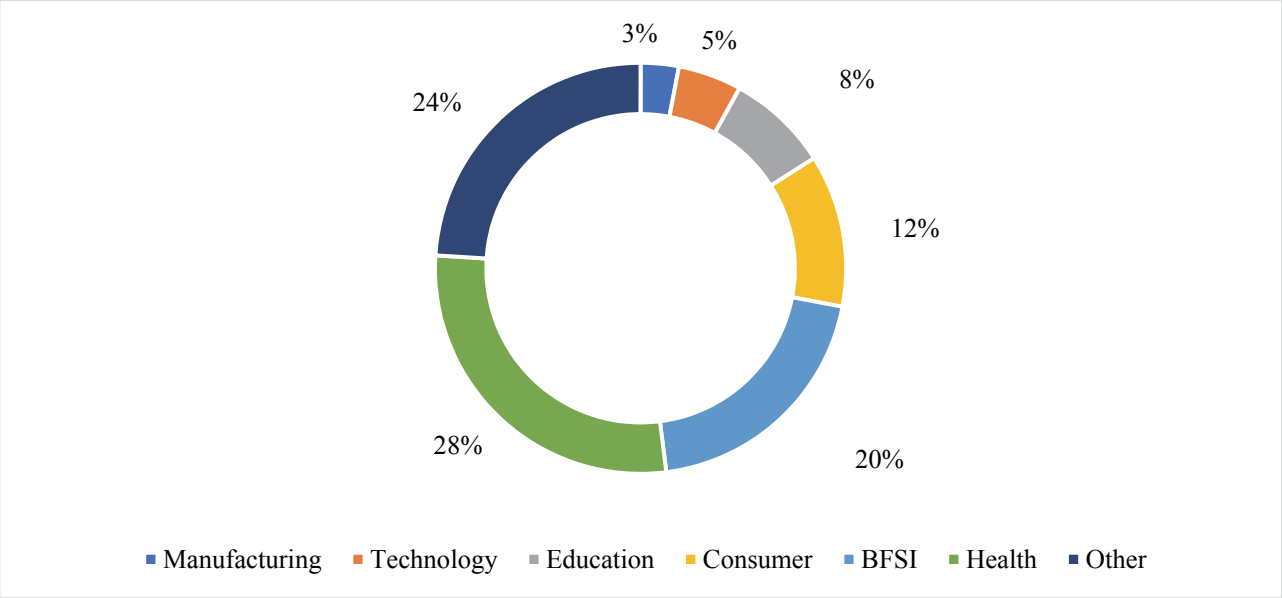


Fig. 1 – *Distribution of cyber attacks by economic sector in 2018*
Source: State of Cybersecurity Report 2019 [14]

At the same time the largest number of threats came from activity of suspicious applications, fake social networks profiles, e-mail addresses, as well as violations of digital security rules by users, vulnerability of chat bots and messengers, direct shadow attacks [14].

The risk of a cyber-attack ranks second among the top 10 global risks of doing business alongside the possibility of a fiscal and labour market crisis not only in US, Canada, the UK and Germany, but also edged out all other risks in France and Italy to occupy the top spot for the first time [7]. Business owners estimate the possibility of being hacked at 74% and the total economic damage from cyber-attacks will reach more than $3 trillion annually, and it is impossible to guarantee 100% protection of critical technological infrastructure (such as Supply Chain and Transport, Electricity, Aviation, Travel and Tourism, IoT, Nuclear Security, Banking and Capital Markets etc.) despite the intensive development of digital technologies .

In 2018, 61 companies in the European Union announced the detection of at least one cyber-attack on their business compared to 45 statements last year and the number of these statements is increasing (Fig. 2). Research shows that SMBs are most susceptible to attacks, which are 77% targeted.

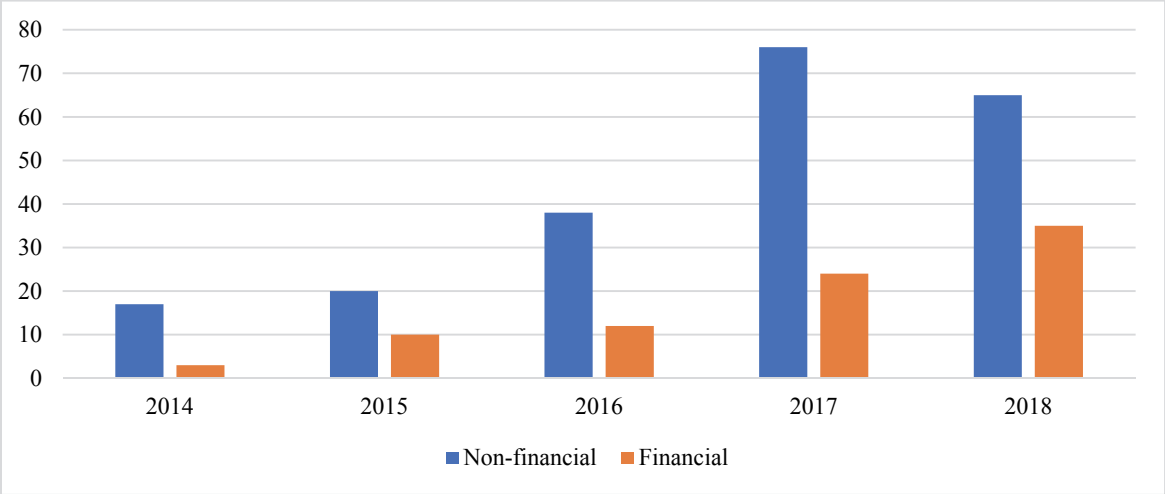


Fig. 2 – *Level of cyber-attacks on the financial and non-financial sector in the European Union, %*
Source: Hybrid and cybersecurity threats and the European Union's financial system [7]

Germany 's industrial union estimates that German companies suffered damage in more than €43 billion from data espionage and sabotage during 2016-2017, and 7 out of 10 companies are targeted for cyber-attack each year. All at once, the UK Government notes a slight decrease in the number of companies attacked (up to 32% compared to 43% in the previous year) [7].

In the private sector, over the next five years companies risk losing an estimated US$5.2 trillion in value creation opportunities from the digital economy to cybersecurity attacks. The largest number of financial losses is in High Tech (753$ billion loses), Life Sciences ($642 billion), Automotive ($505 billion), Consumer Goods & Services ($385 billion), Banking ($347 billion), Health ($347 billion), Retail ($340 billion), Insurance ($305 billion) etc. [11].

Due to the higher risk and increasing number of attacks cybersecurity is gradually evolving into the notion of cyber-resilience or sustainability [10], from the goal of providing protection mainly by preventive measures (Information security) to detect the attack, predict its consequences, develop countermeasures as early as possible, minimize the consequences (Cybersecurity), further to readiness for permanent damage due to cyber threats and the fastest possible restoration of the specified level of functioning of critical infrastructure and business processes (Cyber-sustainability) (Fig. 3).

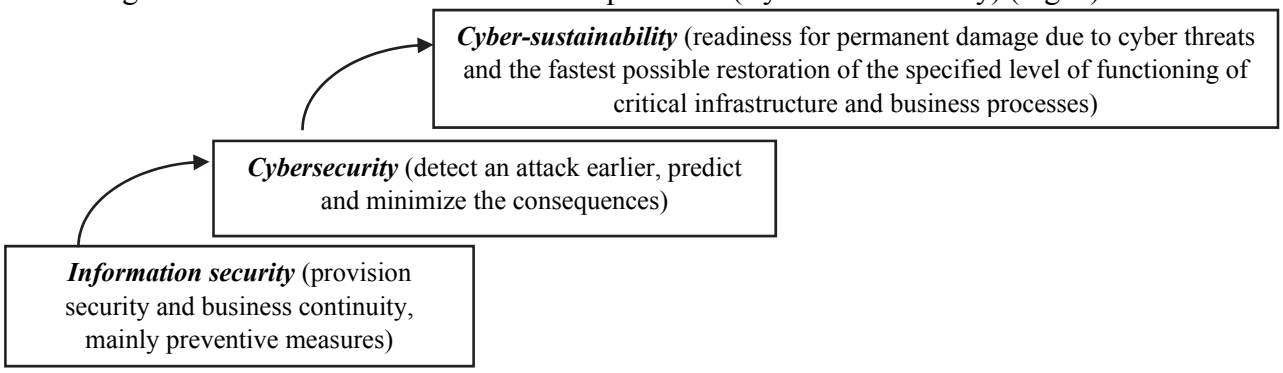


Fig. 3 – *Evolution from the organization 's cybersecurity to its cyber-sustainability*
Source: Developed by the author based on the [2; 3; 10]

Today organizations should be able to work in an environment where businesses need to be prepared to be deliberately damaged by the constant impact of cyber threats. In addition, cyberthreats influence people 's psychology and behavior, affect their lives and can undermine all efforts to achieve economic and social sustainability for individuals, businesses, countries and the world.

Digital trends are changing rapidly and despite various limitations in most countries of the world are quickly learning the possibilities of artificial intelligence (Deep learning, Machine Learning, Smart robots), augmented reality (4D-print, AR, VR), digital platforms (5G, Digital Twin, Blockchain, IoT, Quantum Computing). The most commonly used digital technologies in 2019 include: Digital Twin, Conversational User Interfaces, Digital Ethics, Chatbots, Cloud Office, Cloud Access Security Brokers, Virtual Assistants, Machine Learning, IoT Platform, Augmented Reality [6]. Each of these areas and technologies poses its own multitude threats up to the threat of harm to health, as they involve the use of big data, the new challenges in the field of cybersecurity which include the impossibility of existing protections to ensure the security of data of this size; labour-intensive verification of the authenticity of data sources and data integrity control; increasing criticality of Big Data access control processes; increasing risks of data unavailability and loss.

Malicious cyber-attacks and lax cybersecurity protocols again led to massive breaches of personal information starting in 2018 and continues. Single penetration can damage a huge number of users, and personal data can be resold or distributed many times, as in the case of the incident in India, when stolen data was sold at Rs. 500 in 10 minutes or when leak at a state-owned utility company allowed anyone to

download names and ID numbers, and more than 150 million users of the MyFitnessPal application and around 50 million Facebook users have learned of the misuse of their identity.

Cybervulnerability is characteristic not only to work of the software or applications, attacks on computer hardware rather than software when the perfect attack potentially could affect all processors of the Intel company released for the last 10 years gain distribution today. Besides, machine learning or artificial intelligence (AI) is becoming more sophisticated and prevalent, with growing potential to amplify existing risks or create new ones, particularly as the Internet of Things connects billions of devices [18]. Attackers have become more sophisticated, engineering targeted strikes resulting in a higher breach rate (notional records stolen per second increased from 43 to 232), And, to a greater extent, they are shifting to the most profitable areas, whose disruption threatens the global stability of the entire economic system.

Speaking about the change in the behavior of attackers, it should be noted that in recent years attacks have become more accurate, adjusted and allowed at one time to get the most profit and avoid punishment. So about 38% of attacks in 2018 were aimed at combining of Personally Identifiable Information (PII) and security credentials like passwords. On the one hand, it is caused by the improvement of technologies to overcome threats, the development of systems of response and prevention, on the other - the desire of attackers to remain focused on one sphere and less vulnerable to digital trace.

The nature of the attacks does not exclude use of already proved harmful technologies, such as trojans (57%), web penetration (22%), remote coding and controlling (15%). Along with it the level of the attacks on cryptocurrency mining servers and use of unreliable information for the purpose of discredit opponents' executives through social platforms grew up (fake profiles from Consumer & Retail sector, LinkedIn, Facebook, Twitter) [14].

The danger is also that without overcoming the problems of the existing technologies cyber-invulnerability developed countries and companies that are constantly investing in innovation are already having to form strategies for the introduction of new, only emerging technologies, such as [6]:

- Sentiment and Mobility (more accurate understanding and modeling of the world around us through the combination of sensory technologies and artificial intelligence: 3D-sensing cameras, AR cloud, light-cargo delivery drones, flying autonomous vehicles and autonomous driving);
- Augmented Human (enable creation of cognitive and physical improvements as an integral part of the human body: biochips, personification, augmented intelligence, emotion AI, immersive workspaces and biotech);
- Postclassical Compute and Comms (next generations of computing, communication and integration technologies with entirely new architectures: 5G, next-generation memory, LEO systems and nanoscale 3D printing);
- Digital Ecosystems (interdependent group of actors (enterprises, people and things) sharing digital platforms to achieve a mutually beneficial purpose: DigitalOps, knowledge graphs, synthetic data, decentralized web and decentralized autonomous organizations);
- Advanced AI and Analytics (the autonomous or semiautonomous examination of data or content using sophisticated techniques and tools, typically beyond those of traditional business intelligence (BI), include adaptive machine learning (ML), edge AI, edge analytics, explainable AI, AI platform as a service (PaaS), transfer learning, generative adversarial networks and graph analytics).

The vector of development of advanced technologies indicates the following changes in the field of cybersecurity:

– speed of emergence of new technologies increases, the landscape of threats extends with the increasing speed, and threats, as well as technologies, become more complicated;

– the number of the attacks (as well as their complexity) increases exponential;

– the amount of vulnerabilities does not decrease, and opposite, grows as to complication of technologies and development tools;

– the trend on detection and reaction instead of prevention and neutralization of cyberthreats leads to change of behavior of attacking, their adaptability to neutralization measures grows;

– cybersecurity skills and capabilities are the main concerns for organizations.

With further improvement technology of artificial intelligence will be capable not only to create much quicker the malicious software and to get into the unprotected systems, but also to generate harder and harder threats based on ability to distinguish human emotions, to answer them and to manipulate them.

The problem of technological dependence and empathy further increases the risk of cyber-vulnerability, as it affects the emotional and mental components of human behavior. The feeling of loneliness and depression can be enhanced by creating the illusion of community and "connect with others in a meaningful way," and in the case of a properly chosen manipulation mechanism lead to unpredictable behavior of individuals and groups. This is particularly important in the context of the co-laboratory interaction of people in the workplace, where the lack of a sense of unity, command spirit and importance of the labour contribution can cause serious economic and reputational losses. In addition, technological and societal change is linked to rapid transformations in the workplace and what happens at work has the potential to affect emotional and psychological well-being.

In order to reduce the risk of cyberthreats, public and private organizations work to create a single sustainability strategy and tactics, the first of which was the Australian Government 's "Critical Infrastructure Resilience Strategy" of 2010. Later, other organizations joined the issue: Big4 (PWC, EY), analytical agencies (Gartner), vendors (IBM, Symantec) and NIST, European Central Bank. Some organizations (EY1, Gartner, NIST2) focus on building a cyber-resilience cycle, while others suggest building and improving a cybersecurity risk management system (PWC3).

To increase resilience against hybrid and cyber-attacks against the financial system, the EU has taken a three-part approach: regulations and standards, testing and preparedness, governance. Attempts to promote cybersecurity, including for financial market infrastructures (FMIs), have led to several initiatives at all levels: globally, at EU level and at national level [7]. But despite a large list of approaches to cybersecurity, a unified methodology for measuring and assessing cyber stability has not been developed.

At the same time, it is worth noting the positive developments in the field of cybersecurity caused by consistent and systematic support of the concept of achieving cyber stability by senior management, the effective functioning of specialized structural units, the development of measures for comprehensive monitoring and detection of threats, timely response and recovery if they are implemented, continuous improvement of cybersecurity management system. This has led to a 17% increase in the level of positive sentiment among senior management about the reliability of their cybersecurity systems compared to 2013 (Fig. 4).

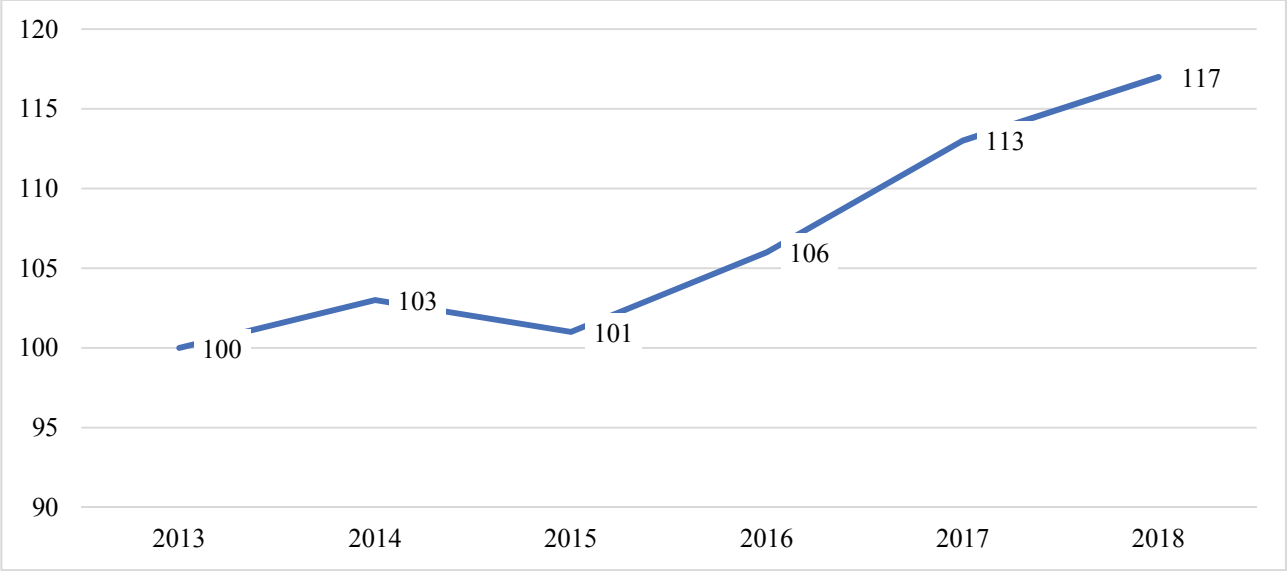


Fig. 4 - *CEO Sentiment Toward Cybersecurity, 2013-2018, %*
Source: Securing the digital economy. Reinventing the Internet for Trust [11]

Unfortunately, such trends are more common in developed countries, where the problems and threats of cybersecurity have long been understood, and innovative measures are being developed and implemented to prevent threats and reduce economic risks. In countries such as Ukraine and the less developed countries, the problem of cybercrime and cyberthreats is not seriously treated, economic risks are not assessed, and preventive measures are not developed or financed. Here the need for special training of personnel, creation of functional units responsible for cybersecurity issues (CISO), attention to cybersecurity issues and assessment of this issue in terms of risks and impact primarily on the business of the company come to the fore.

Qualitative work to prevent cyber threats is directly related to an effective system of human capital management. Whether the management system functions effectively, leaders can keep their employees motivated and focused on the result, how accurately the security relationship system is built, whether employees feel their involvement and responsibility for the quality of the work done, and they are ready to follow the established rules of digital behavior directly depends on the degree of cyber-sustainability of the company.

Too serious safety measures can cause staff psychological discomfort, which is only exacerbated by technological dependence, can lead to dissatisfaction with work, reduce their level of involvement, satisfaction with the quality of personal and working life. This vulnerability results in staff becoming more emotionally unstable, reducing productivity, more frequent conflicts, and thus more susceptible to targeted cyberattacks, fatal mistakes and the risk of cyberthreats. 72% of the cases of security violations in the world are related to lack of knowledge or human negligence, including in Ukraine, where the latest examples of cyber-attacks carried out (Petya/Nyetya, Ransomware, WannaCry) revealed serious gaps in the technical side of the issue, lack of effective process of tracking and response to detected attacks, established system of timely software update and backup.

The neglect personnel elementary rules of cyber security, lack of necessary basic skills and knowledge, the low level of the involvement of personnel, inefficient work of department of CISO or its absence, work with the unlicensed software, etc. appeared the greatest problem at the same time. Many employees had no action program on a case of detection and blocking of cyberthreat, were afraid to report on the incident to the top management or tried to overcome threat independently. Comparing among themselves results of internal monitoring of the industrial

enterprises affected by cyber-attacks in Ukraine, it should be noted that subordinates are more inclined to confer responsibility for cyber security on the manual (61.5%), but at the same time are informed on the level of own responsibility only on a third (29.8%), more than a half do not know how to behave in case of cyber-attack detection (52.0%) and do not feel that the digital security is a priority (43.5%), along with it, lack for knowledge of digital hygiene about 38.5%. Besides, the index of the involvement of personnel in these companies fluctuates within 0.35-0.69, and most successfully resisted to cyber-attacks of the company with the high level of basic and professional education of the employees where special attention is paid to the system of development and improvement of personnel.

CONCLUSION

On the basis of the above, the problem of cybersecurity in the new economy occupies a special place, as it is based on the widespread use of new digital technologies and devices that expand access to large amounts of information, accelerate and facilitate communications, change the architecture of doing business and building economic relations, at the same time, along with many positive effects it generates more and more new threats. The ability to gain access to vast amounts of personal and corporate data in one attack leads to an increase in the number of breach and changes in the behavior of attackers, who today focus on the most profitable sectors, such as finance and banking, health, consumption & retail, rely on already proven and completely new ways of malicious impact (from software to hardware).

Cybersecurity continues to be one of the leading issues in the list of global risks along with the problem of natural climate change due to the volume of economic losses as it also adds a socio-psychological factor caused by the increasing technological dependence of people and the ability of new technologies to recognize and manipulate human emotions. Accordingly, the acceleration of the development of new technologies now carries not only economic then also potentially dangerous risks to human life and health, including the exacerbation of states of depression, dissatisfaction and frustration.

This is particularly dangerous for the business where the coherence of all personnel depends on the overall result, and disregard for the problem of staff involvement and motivation in conditions of limited resources, inefficient policies of personnel management, lack of a system of training and development contributes to the strengthening of cyber-invulnerability. In addition, the study revealed that cybersecurity issues are being addressed mainly in those countries, regions, economic and business sectors whose organizational and national interests are constantly subject to cyber-attacks. Where attacks have not yet been recorded or are insignificant in number company executives do not even include cybersecurity costs in the annual budget.

On the basis of the assessment of the results of internal monitoring of industrial enterprises of Ukraine, which have suffered from large-scale cyber attacks of the last 2 years, the relationship between the level of staff involvement, efficiency of the management system, quality of internal corporate relations and the degree of cyber-invulnerability due to the fault of personnel has been revealed, which indicates the need to intensify scientific research in this direction.

REFERENCES

[1] Bell D, 1973, The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. New York: Basic Books, 616 p.
[2] Catherine Mulligan, 2017, Cybersecurity: cornerstone of the digital economy, available at: https://www.imperial.ac.uk/business-school/knowledge/technology/cybersecurity-cornerstone-of-the-digital-economy/
[3] Dmitry Markin, 2018, Cybersecurity – what it is and how to achieve it?, available at: https://bosfera.ru/bo/kiberustoychivost-chto-eto-takoe-i-kak-ee-dostich
[4] Forester T., 1987, High-Tech Society: The Story of the Information Technology Revolution, Oxford: Basil Blackwell, 311 p.
[5] Jacques Bughin, James Manyika, and Tanguy Catlin, 2019, Twenty-five years of digitization: Ten insights into how to play it right, McKinsey Global Institute, 12 p.
[6] Marcus Blosch, 2019, Hype Cycles: 5 Priorities Shape the Further Evolution of Digital Innovation: A Gartner Trend Insight Report, 11 p.
[7] Maria Demertzis and Guntram Wolf, 2019, Hybrid and cybersecurity threats and the European Union's financial system, 14 p.
[8] Mario Spremić, 2018, Cyber Security Challenges in Digital Economy. Proceedings of the World Congress on Engineering, Vol I, WCE 2018, July 4-6, 2018, London, U.K. 6 p.
[9] Martin R. Hilbert, 2001, From industrial economics to digital economics: an introduction to the transition. United Nations Publication, 133 p.
[10] Megan Stifel, 2018, Securing the Modern Economy: Transforming Cybersecurity Through Sustainability, 22 p.
[11] Omar Abbosh and Kelly Bissell, 2019, Securing the digital economy. Reinventing the Internet for Trust, 49 p.
[12] Regional dynamics of the global market: skills in demand and tomorrow's workforce. The Hays Global Skills Index 2017, 56 p.
[13] Schwab, K., 2015, The Fourth Industrial Revolution What It Means and How to Respond, Foreign Affairs, Science & Technology, December 12, available at: https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution
[14] State of Cybersecurity Report 2019, 2019, Wipro, 83 p.
[15] Tapscott D., 1995, The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence, McGraw-Hill.
[16] Timothy J. Sturgeon, 2017, The 'New' Digital Economy and Development, UNCTAD Technical Notes on ICT for Development, 41 p.
[17] Serghei Ohrimenco and Grigori Borta, 2018, The shadow of digital economics, Year-book of D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, 61 p.
[18] World Economics Forum: Global Risk Report 2019, 2019, 14th Edition, 114 p.

COMPETENȚELE PROFESIONALE ALE JURNALISTULUI ECONOMIC

PROFESSIONAL SKILLS OF THE ECONOMIC JOURNALIST

Maria MANCAŞ,
conf.univ., dr., ASEM
mmancas@mail.ru

Abstract:

The current crisis of the economy, in general, updates the importance of economic journalism from the perspective of the need for in-depth research on the quality of this form of journalism. The economic journalist must discover the world of markets and companies, search, obtain economic and financial data, research financial data, interview experts in the field, write economic news, provide economic information according to the level of informational specialization of the public, to communicate from a corporate, institutional point of view, etc. Thus, the economic journalist must be versed in creating media products with an economic profile. And, for this purpose, the economic journalist has to be guided, in our opinion, by certain valuable „professional" anchors (competences), such as: knowledge of economy, creativity, proactive attitude, etc.

Both digital native economic journalists and digital immigrant economic journalists have the opportunity to perfect their media product with economic specialization through the professional „anchors" (competences) PQ, IQ, EQ, SQ, AQ, HQ (where: PQ stands for physical capabilities, IQ - cognitive abilities, EQ - emotional capabilities, SQ - spiritual ability, AQ - adversity coefficient and, HQ - energy level). At the same time, economic journalists will exercise their professional mission with maximum efficiency, if they pay attention to the „anchors" of mental and spiritual health, such as: self-esteem, self-recognition and self-realization. And the professional roles that the economic journalist assumes in his activity will help him to overcome the challenges that he faces in the economic field, to facilitate the interpretation of the specialized journalistic text for the approved and unapproved audiences in the economic field.

Keywords: *communication, economic journalism, professional „skills" anchors (competences) PQ , IQ, EQ, SQ, AQ, HQ, deontological code, ethics.*

***Jel Clasification*: I2**

Actualitate.

Academia de Studii Economice din Moldova, reprezentată de rectorul Grigore Belostecinic[21], a lansat, în premieră, ***Programul de Masterat „Comunicare şi jurnalism economic"***, cu sprijinul Programului USAID Reforme Structurale în Moldova, în parteneriat cu Clubul Presei Economice din Moldova. *Scopul* acestui program vizează susținerea presei economice din Republica Moldova, identificarea şi implementarea soluțiilor optime în vederea dezvoltării durabile a presei economice, a formării jurnaliştilor specializați în domeniul economic. Or, ASEM e cea mai potrivită instituție de învățământ superior pentru a implementa *Programul de Masterat „Comunicare şi jurnalism economic"* drept demers strategic atât în relaționarea, interacționarea stakeholderilor interesați de înțelegerea şi valorificarea domeniilor jurnalismului economic în contexte de mare diversitate (bănci şi piețe financiare, piața imobiliară, piața comercializării şi distribuției, piața tehnologiei, piața forței de muncă), cât şi de promovarea şi dezvoltarea valorilor umane, a spirituli civic, a viitorilor specialişti care cultivă şi vor cultiva dialogul economic. *Clubul Presei Economice* (CPE), în frunte cu preşedintele CPE, Alexandru Burdeinîi[22], „îşi propune să contribuie la dezvoltarea jurnalismului economic în Republica Moldova, atât prin stimularea ofertei, cât şi prin educarea cererii de informații şi analize economice de calitate, „o societate informată fiind mai puțin supusă

[21] Grigore Belostecinic – doctor habilitat în ştiinţe economice (1999), profesor universitar (2000), academician al AŞM (2012).
[22] Alexandru Burdeinîi - fondatorul primei agenții de ştiri economice şi reviste online din Moldova, „InfoMarket" (2000).

manipulării de orice fel"". În această ordine de idei, Douglas Muir, directorul Programului USAID Reforme Structurale în Moldova subliniază: „Ţara Dvs. (n.n. Republica Moldova) are nevoie de o presă economică profesionistă. O presă care poate evolua doar prin consolidare, prin diversificarea formelor de abordare şi de expunere a subiectelor economice complexe, a reformelor strategice derulate în ţară, a problematicii din mediul de afaceri autohton - toate într-un limbaj adecvat sectoarelor privat şi public, şi, bineînţeles, pentru cetăţeni". [4]

În contextul celor menţionate, se impune necesitatea de a defini *competenţele profesionale ale jurnalistului economic* în economia cunoaşterii. Or, criza actuală a economiei, în general, actualizează importanţa jurnalismului economic din perspectiva necesităţii unor profunde cercetări cu privire la calitatea acestei forme de jurnalism. Prin urmare, jurnalistul economic trebuie să posede cunoştinţe specializate: abilitatea de a descoperi lumea pieţelor şi a companiilor, de a căuta, de a obţine datele economice şi financiare, de a cerceta datele financiare, de a intervieva experţi în domeniu, de a redacta ştiri economice, de a furniza informaţiile corespunzătoare consumatorilor media, de a comunica la nivel corporativ, instituţional etc.

Andrei Gheorghe[23]: „Jurnalismul este o profesie şi o vocaţie!"
Conrad Fink: „Precizia şi rigoarea sunt primele maxime ale jurnalismului economic".

Pentru Republica Moldova, ***jurnalistul economic*** reprezintă, cu certitudine, o nouă dimensiune a presei: *elita presei*. Or, *jurnalistul economic* este solicitat de imperativele economice ale unei societăţi în dezvoltare, conştientizând, astfel, impactul problemelor economice asupra publicului avizat şi cel neavizat în domeniul economic. *Limbajul economic*, utilizarea *tehnicilor de „căutare-analiză-interpretare"/„înregistrare-transmitere-stocare"* a informaţiei economice specializate, a proceselor economice şi financiare, utilizarea *tehnicilor de redactare a unei ştiri/ articol/ analiză/ interviu/ editorial* calitative despre evoluţiile mediului de afaceri şi a economiei, *codificarea mesajelor* cu maximă inteligenţă, *claritatea textului* (contextualizarea evenimentului, ştirii şi interpretarea lor pentru a le integra în cunoştinţele generale ale cetăţeanului), *audienţa* căreia i se adresează jurnalistul, consumul de informaţii financiare furnizate de *noile tehnologii*, *drepturi* şi *responsabilităţi* şi alte elemente componente ale jurnalismului economic – toate constituie un sistem complex de informare şi comunicare ce are legătură cu economia, dar şi alte ştiinţe conexe ale acesteia. Mai ales că viaţa noastră este bazată pe *legea cererii şi a ofertei* (fie că informaţia este sau nu este *economică*, ea, totuşi, are efecte economice). Aşadar, maturitatea civică, profesionalismul trebuie să fie omniprezente şi în portofoliul profesional al jurnalistului economic!

New media (noile media)[24] reflectă orientarea tehnologică a ultimelor două decenii în domeniul informaticii – de la ziare, televiziune, cinematografie, radio – până la presa tipărită în format digital, televiziunea şi cinematografia digitală, radio digital, digital video disc, compact disc, media player, telefoanele mobile sau celulare, jocurile video, realitatea virtuală, inteligenţa virtuală – cu alte cuvinte, tehnologie, conţinut, colaborare, comunicare, interactivitate, noutate, comunitate, experienţă, expresie a puterii şi a libertăţii, controverse care nasc importante fenomene sociale şi culturale, politice şi economice, diversitate în conţinut şi în abordare.

[23] Andrei Gheorghe (1962-2018) – a fost personalitate media, prezentator, realizator de emisiuni de radio şi televiziune din România, realizator de filme documentare şi de scurt metraj.
[24] Bloguri; Reţele sociale (Linkedin, Facebook, Twitter, Keypeople, Youtube, Pinterest); Proiecte speciale cu reviste online; Conferinte de PR; Telefonie; Sms; E-mail; Outdoor neconvenţional; Evenimente outdoor; Flashmob; Aplicatii pentru tablete şi telefoane mobile; Meciuri de fotbal/handbal etc.; Ieşiri cu biciclete; Podcast; Workshopuri; Testimoniale ş.a.

Indiscutabil, instrumentele web facilitează dezvoltarea jurnalismului de specialitate: pe de o parte, este ***publicul*** - *consumatorul de new media* – care îşi exprimă cererea de a i se furniza informaţii individualizate, riguroase, iar, pe de altă parte, este ***jurnalistul,*** care îşi asumă o varietate de ***roluri:***

- ✓ *Catalizatorul societăţii informaţionale* - favorizează cunoştinţele de specialitate şi cele sociale;
- ✓ *Formatorul de opinie* – care „investeşte" în cultura economică, financiară a fiecărui cetăţean;
- ✓ *Intermediarul* - reflectă realitatea, interesele societăţii, dar NU interesele surselor;
- ✓ *Mediatorul* - explică ce spune economia ca teorie şi cum este reflectată această economie în practică (confruntă teoria economică cu practica economică).

Totuşi, una dintre marile provocări cu care se confruntă *jurnalismul economic* constă în dificultatea de înţelegere a textului jurnalistic specializat în domeniul economic. Din acest motiv, *jurnalistul economic* trebuie să fie versat în crearea produselor mediatice cu profil economic.

Astfel, abilităţile de *căutare de puncte de vedere diverse - comunicare - informare – abordare analitică* şi *elaborare de conţinuturi mediatice atractive şi creative* (într-un limbaj clar, inteligibil, transcendent, interesant, antiretoric), *experienţa în domeniul bancar sau în comerţ* etc. – constituie doar câteva exigenţe-cheie în formarea competentă a jurnalistului economic într-o societate a cunoaşterii. În ceea ce priveşte aspectul atractiv al unui text jurnalistic cu profil economic, redactorul-şef al ziarului „El Economista", Joaquín Gómez, a editat, în rubrica „Pieţe", un conţinut creativ, graţie ideii sale de a folosi *culorile semaforului,* pentru a indica situaţia financiară a companiilor. Astfel, „verdele" semaforului indica *solvabilitatea companiei*, iar culoarea chihlimbarului („galbenul") indica *o situaţie intermediară* şi cea „roşie" - *problemele financiare*.[25]

Figura 1. Economistul. Piaţa de zi cu zi.
Sursa: preluată şi adaptată [1, p.140]

Publicul - *consumatorul de new media, dornic de a se instrui în probleme financiare* – este din ce în ce mai larg şi eterogen. Audienţele cu diferite niveluri de cunoaştere a subiectului economic necesită a fi pregătite pentru a consuma, fără echivoc, aceste produse mediatice.

Jurnalistul economic, la rândul său, trebuie să se asigure că produsul său poate fi accesibil şi inteligibil pentru întreaga populaţie, având în vedere şi uşurinţa de acces public la reţea. În acelaşi timp, trebuie să se ia în considerare şi faptul că nu toate audienţele au capacitatea de a decodifica mesajele în mod corespunzător (la necesitate, jurnalistul economic va „populariza" terminologia economică

[25] Toate recomandările şi evoluţia preţurilor IBEX 35, EUROSTOXX 60, IGBM, S&P 500, Stoxx 600 y NASDAQ 100.
Ce sfaturi ne oferă experţii: Consultaţi recomandările pieţelor spaniole, europene şi nord-americane.

pentru audienţa neavizată) şi că nu toate audienţele gestionează în acelaşi mod noile tehnologii de informaţii. De aceea, textele economice urmează să fie elaborate în funcţie de nivelul de pregătire a audienţelor (Figura 2):

Figura 2. Nivelurile de specializare informativă.
Sursa: preluată şi adaptată [1, p.149-151]

În opinia autoarei Beatriz Dorado Pérez, fiecare audienţă trebuie abordată corespunzător:

„Tipurile de audienţă"

1) „***Publicul cu nivel de specializare informativă generală*** are nevoie de informaţii abordate într-un limbaj minim specializat, fără a pierde, însă, rigoarea, profesionalismul. Jurnalistul trebuie să depună efort suplimentar pentru captarea interesului publicului, deoarece acest tip de public nu are o predispoziţie pentru consumul de mass-media. Astfel, textul economic trebuie să conţină informaţii de interes, precum: creşterea salariilor, rata dobânzii, cursul valutar, inflaţie şi şomaj etc. Se recomandă utilizarea suporturilor grafice relevante, care să genereze curiozitatea acestor cititori şi să facă textul mai clar, mai atractiv. *Rolul jurnalistului:* furnizarea informaţiei, cu scop didactic, pentru ca cei mai simpli consumatori media să înţeleagă economia şi să fie conştienţi de importanţa acestei secţiuni pentru viaţa cotidiană.

2) ***Publicul cu nivel de specializare informativă medie*** este iniţiat în finanţe, de aceea are nevoie de o abordare analitică a informaţiei. Este o audienţă care cunoaşte conceptele economice generale, fiind preocupată de ştiri, de informaţii detaliate, cu aprofundarea problemelor şi indicarea sursei. Jurnalistul economic are libertatea de a folosi termenii tehnici, fără a-i explica. *Rolul jurnalistului:* abordarea analitică şi critică a subiectelor economice.

3) ***Publicul cu nivel de specializare informativă avansată*** deţine cunoştinţe în domeniul economic, solicită cifre, date statistice, cunoaşte jargonul economic, îşi manifestă direct interesul pentru subiectele economice. Pentru înşişi jurnaliştii economici, această audienţă (investitorii, oamenii de afaceri ş.a.) devine, în multe situaţii, o sursă informativă importantă. *Rolul jurnalistului:* abordarea tehnică, profesională a problemelor economice, financiare, furnizarea cât mai rapidă a informaţiilor prin digital media, Internet."

Sursa: preluat şi adaptat [1, pp.149-151]

1) „***Pentru a-şi atinge obiectivele în activităţile sale zilnice*** (precum: monitorizarea informaţiilor despre evenimentele din diverse domenii, primirea de informaţii prin corespondenţe, monitorizarea altor ştiri din media, sortarea, analizarea şi prelucrarea informaţiilor primite prin intermediul comunicatelor de presă, scrierea de editoriale, rapoarte şi comentarii pe baza evenimentelor importante, negocierea cu privire la interviuri cu personalităţi importante, experţi şi alte persoane, procesarea documentelor text pentru radio şi televiziune, munca de teren, participarea la conferinţe de presă etc.), ***jurnalistul specializat în domeniul economic*** trebuie să se ghideze, în opinia noastră, de anumite ***„ancore" (competenţe) antreprenoriale*** esenţiale, valoroase, şi anume:

✓ ***Cunoştinţe de economie.*** Jurnalistul economic trebuie să cunoască conceptele de bază privind *teoria economică*, să înţeleagă fenomenul, mecanismele, procesele economice ca atare etc. Or, este necesară nu numai diferenţierea clară între genurile jurnalistice, ci şi o „ajustare" a stilului şi a retoricii jurnalismului economic, pentru a reuşi în efectuarea unei analize economice, a unei expertize explicate, mai întâi, pe înţelesul publicului cu un nivel de specializare informativă generală, şi, apoi, pentru satisfacţia publicurilor cu un nivel de specializare informativă medie şi avansată. Însă, funcţia socială se va activa în momentul în care jurnaliştul economic va furniza informaţiile economice pentru public, asumându-şi, totodată, în funcţie de ştire, rolurile de: *catalizator al societăţii informaţionale, formator de opinie, intermediar, mediator.*

✓ ***Creativitate.*** Jurnalistul economic trebuie să gândească critic, analitic, pentru a găsi modalităţi creative în soluţionarea diverselor dileme, oferind audienţelor nu doar simple evenimente, ştiri, interviuri etc., ci oportunităţi, adică „teren" de gândire, analiză, evaluare şi, astfel, luare de atitudini, asumare de decizii şi acţiuni etc. Capacitatea de creativitate a jurnalistului economic se poate manifesta mai ales prin prisma *capacităţii de sinteză*. De altfel, această capacitate va fi apreciată de toate tipurile de audienţe: şi de publicul cu nivel de specializare informativă *generală*, şi de publicul cu nivel de specializare informativă *medie*, şi de consumatorii *experţi (nivel de specializare informativă avansată).*

✓ ***Abilităţi de planificare, organizare, conducere, automotivare şi motivare.*** Jurnalistul economic are nevoie de abilităţi de *leadership*, pentru a-şi gestiona eficient propriile activităţi, pentru a-i influenţa pe cei din subordine, pentru a-i influenţa pe cei cu care interacţionează (actori politici, economici, sociali, culturali), atingând astfel obiectivele preconizate în agenda presei. Iar perseverenţa, munca în echipă, entuziasmul şi angajamentul sunt condiţii-cheie în lansarea produselor sale economice, în pofida tuturor impedimentelor de ordin intern sau extern.

✓ ***Capacitate de inovare.*** Jurnalistul economic trebuie să aibă capacitatea de a crea avantaje competitive produselor sale mediatice, ce le-ar oferi unicitate pe piaţa mediatică, unicitate pentru consumatorul media.

✓ ***Capacitate de asumare a riscurilor.*** Jurnalistul economic trebuie să-şi asume provocările cu care se confruntă pe piaţa mediatică (la nivel de economie naţională, regională, locală, internaţională, mondială), să adopte o atitudine antreprenorială în identificarea greşelilor ce ţin de activitatea jurnalistică, în rezolvarea eficientă şi eficace a situaţiilor de criză etc.

✓ ***Atitudine proactivă.*** Jurnalistul economic *nu are dreptul* la un comportament *re-activ*. În caz contrar, consecinţele se vor răsfrânge nu numai asupra conţinuturilor sale jurnalistice, ci şi asupra imaginii, reputaţiei sale şi a organizaţiei pe care o reprezintă.

✓ ***Capacitate de toleranţă.*** Jurnalistul economic trebuie să-şi dezvolte abilităţile de autocontrol şi de autorăspundere în situaţii dintre cele mai neaşteptate. Or, *Codul deontologic al jurnalistului din Republica Moldova* stipulează clar, de exemplu, următoarele articole:

„Protecţia drepturilor omului", subparagraful „Toleranţă şi nediscriminare",

„Jurnalistul tratează echitabil toate persoanele cu care intră în contact în exerciţiul meseriei sale şi nu face discriminări pe criterii de gen, vârstă, etnie, dizabilitate, religie, stare socială, orientare sexuală etc. (...) Jurnalistul menţionează apartenenţa etnică, opiniile politice, convingerile religioase, orientarea sexuală şi alt gen de informaţii sensibile ale unei persoane doar când acest lucru este relevant din punct de vedere editorial."

Sursa: preluat şi adaptat [2, p.14]

Printre *„ancorele" antreprenoriale esenţiale, valoroase, indispensabile în portofoliul profesional al jurnalistului economic*, trebuie să menţionăm şi ***abilităţile IT.*** Or, tânăra generaţie de

jurnalişti (economici) este un adevărat ***aliat al IT.*** Atât *jurnaliştii economici nativi digitali* (oameni născuţi în tehnologia înfloritoare, interesaţi de experienţe noi, de lumea virtuală), cât şi *jurnaliştii economici imigranţii digitali* (generaţia de tranziţie, care cunoaşte şi aplică noile tehnologii) au, deopotrivă, oportunitatea de a-şi perfecţiona produsul mediatic cu specializare economică prin prisma ***„ancorelor"*** (***competenţelor) profesionale PQ, IQ, EQ, SQ***, ***AQ, HQ***, unde:

$$\text{PQ} = \textit{capacităţile fizice, aptitudinile (muzicale, kinestezic} - \textit{corporale).} \quad 1.1]$$

$$IQ = \textit{capacităţile cognitive (verbale, logice, matematice şi spaţiale).} \quad 1.2]$$

$$EQ = \textit{capacităţile emoţionale (relaţiile intrapersonale şi interpersonale).} \quad 1.3]$$

$$SQ = \textit{capacitatea spirituală (inteligenţa integrată), amplifică } IQ, EQ. \quad 1.4]$$

$$AQ = \textit{coeficientul de adversitate}^{26}. \quad 1.5]$$

$$HQ = \textit{nivelul de energie.} \quad 1.6]$$

Jurnaliştii economici digitali - aliaţi ai IT - au capacitatea de a evalua diferite valori ale siteului şi feedbackului consumatorilor media şi, astfel, pot interacţiona cu diferite audienţe, cu diferite niveluri de specializare informativă (generală, medie, experţi).

Astfel, capacităţile de interdisciplinaritate ale jurnaliştilor economici, capacitatea de a colabora cu colegii săi şi/sau cu alţi stakeholderi de diferite specialităţi îi asigură numai avantaje, generând şi acea „plus valoare" atât de necesară pentru publicul consumator de media şi pentru presa economică în general.

Jurnaliştii economici îşi vor exercita cu maximă eficacitate misiunea profesională, dacă vor acorda atenţie şi ***„ancorelor" (competenţelor) de sănătate psihică şi spirituală,*** precum:

✓ ***Autostima***. Jurnalistul economic trebuie să-şi formeze „coeficientul" de apreciere, afecţiune şi respect faţă de propria persoană. O persoană cu stima de sine scăzută nu are şanse de a se manifesta eficient la locul de muncă şi de a comunica proactiv cu actorii interesaţi de un produs media calitativ.

✓ ***Recunoaşterea de sine şi autorealizarea***. Jurnalistul economic are propria identitate. Din acest motiv, este firesc să fie acceptat, în spaţiul public, ca orice om cu virtuţi, defecte, inconsecvenţe şi nevoi. Cu toate acestea, un profesionist trebuie să conştientizeze că, în exercitarea sarcinilor de serviciu, trebuie să fii unic, irepetabil, credibil, respectuos, politicos, onest, transparent, imparţial şi uman, chiar dacă vorbeşte despre cifre. La nivel de autorealizare, jurnalistul economic nu obţine, din start, succesul profesional, cultural, socio-economic, ci, mai curând, ajunge la acest succes numai ca urmare a unor paşi/etape de raţionalizare, de interiorizare şi de integrare a produsului său mediatic prin prisma unui sistem de conduită etică, deontologică socio-profesională, bazat pe drepturi şi obligaţii.

[26] „*AQ* este unul din factorii care determină dacă o persoană îşi va exercita cu eficienţă meseria/ocupaţia/profesia pe care o are. De exemplu: Aţi întâlnit funcţionari care ridică vocea la clienţi? Aţi întâlnit studenţi paralizaţi de emoţii în timpul sesiunii? Aţi întâlnit şoferi care înjură la volan? Astfel de reacţii (în condiţii de stres) relevă, de obicei, existenţa unui AQ mic în viaţa acelei persoane. Coeficientul de adversitate (AQ) măsoară cât de bine facem faţă la aceste momente neplăcute. Un om cu AQ mare va fi mai performant, mai încrezător, mai sănătos, mai plin de energie. El a învăţat că necazurile fac parte din normalitatea vieţii. De aceea, el caută să rămână optimist, văzând oportunităţi acolo unde alţii văd obstacole." [3]

Concluzie

În economia cunoaşterii, din perspectiva necesităţii formării şi perfecţionării jurnaliştilor economici, din perspectiva însuşirii măiestriei de a descoperi lumea pieţelor, a companiilor şi de a furniza informaţii economice, financiare audienţelor vizate şi neavizate în domeniul economic etc., ***un bun jurnalist economic va fi capabil să realizeze produse mediatice de impact dacă va demonstra:***

- ✓ *Etică şi conduită deontologică în pregătirea relatării jurnalistice specializate în informaţii economice*. Reflecţiile asupra responsabilităţilor sociale şi etice legate de aplicarea cunoştinţelor şi judecăţilor lor sunt esenţiale în acest caz. De asemenea, drepturile omului, principiile democratice, principiile egalităţii între femei şi bărbaţi, solidaritatea, protecţia mediului, egalitatea de şanse, nediscriminarea şi accesibilitatea universală a persoanelor cu dizabilităţi şi promovarea valorilor democratice, a păcii.
- ✓ *Spirit critic şi autocritic;*
- ✓ *Generarea de propuneri inovatoare şi competitive în activitatea profesională*, ţinând cont de specificul jurnalismului de specializare economică;
- ✓ *Respectarea diversităţii şi pluralităţii ideilor, persoanelor şi situaţiilor;*
- ✓ *Furnizarea informaţiei jurnalistice economice în limbile de circulaţie pe teritoriul ţării* (română, rusă, engleză, altele la necesitate), în formele lor combinate moderne, pe suporturi digitale ca mod de lucru şi de exprimare/de comunicare profesională în mass-media;
- ✓ *Elaborarea de texte jurnalistice, produse mediatice adecvate stilului economic*;
- ✓ *Utilizarea de resurse de comunicare interactive moderne* pentru a prelucra, dezvolta şi furniza informaţii de specialitate. [2]

REFERINŢE:

1) Beatriz Dorado Pérez. *Tesis Doctoral „La información económico-bursátil en los medios digitales"* [online] Disponibil: http://eprints.ucm.es/46422/1/T39583.pdf
2) Codul deontologic al jurnalistului din Republica Moldova [online] Disponibil: https://www.consiliuldepresa.md/upload/codul-deontologic-al-jurnalistului-din-republica-moldova-2019pdf-5cdd5336037ca.pdf
3) Coeficientul de adversitate – AQ [online] Disponibil: https://pentrusufletultau.wordpress.com/2015/02/11/ti-ai-calculat-vreodata-aq-coeficientul-de-adversitate/
4) https://agora.md/stiri/57231/la-chisinau-a-fost-lansat-clubul-presei-economice

PROBLEME ACTUALE ÎN COMUNICAREA UNIVERSITARĂ

Raisa BORCOMAN, ASEM
rborcoman@mail.ru

Abstract:
Over time, although the academic world has learned (at least at a lexical level) this concept, the topic of interactive communication has been lost or that "interactive, student-centered communication" has been misunderstood, and today it seems to me that I hear more and more students and teachers discussing it, and less so are those who are aware of the need to address the issue of "student-centered" communication.

That is why I propose to discuss one of the basic elements on which the student-student-teacher communication relationship is built. Our motivation for approaching this topic at this conference is as simple as possible, namely: the quality of the teacher's communication influences the students' performance in the study process; the quality of the teacher's communication is guided by the teaching methods. However, the adaptation by the teacher of the teaching methods, in order to answer the communication needs of the students, is absolutely necessary in the learning process.

Noţiuni-cheie:
Comunicare interactivă, comunicare centrată pe student, comunicare didactică, exerciţiul comunicativ, comunicare profesională.

Introducere

Acum câţiva ani, a existat o perioadă, când se discuta la tot pasul despre ***paradigma comunicării didactice interactive.*** Pe parcursul timpului, deşi lumea academică şi-a însuşit (cel puţin la nivel lexical) acest concept, tema despre *comunicarea interactivă* sau s-a pierdut, sau acea „comunicare interactivă, centrată pe student" a fost înţeleasă greşit, iar astăzi mi se pare că aud tot mai rar studenţi şi profesori discutând despre ea, şi cu atât mai puţini sunt cei care sunt conştienţi de necesitatea abordării problemei cu privire la comunicarea „centrată" pe student.

De aceea vă propun să discutăm despre unul din elementele de bază pe care se construieşte relaţia ***comunicare*** *student – student – profesor.* Motivaţia noastră pentru abordarea acestui subiect, la această conferinţă, este cât se poate de simplă, şi anume: *calitatea comunicării profesorului* ***influenţează*** *performanţele studenţilor în procesul de studiu; calitatea comunicării profesorului este ghidată de metodele de predare.* Or, *adaptarea de către profesor a metodelor de predare, pentru a răspunde nevoilor de comunicare ale studenţilor, este absolut necesară* în procesul de învăţare.

Argumentare

Am mai spus-o şi cu alte ocazii: personal consider că, atât modul în care profesorii transmit informaţia către studenţi, cât şi mijloacele şi metodele prin care se realizează comunicarea cu aceştia se bazează încă în mare măsură pe sistemul tradiţional, în care studentul este mai mult un *actor pasiv,* o ţintă a informaţiei de la care *nu se aşteaptă răspuns prompt, feedback* sau acesta este solicitat mai rar. Transmiterea informaţiei către studenţi prin discursul tradiţional, în care dinamica comunicării devine una *limitată*, demult nu mai răspunde nevoilor şi profilului studentului secolului al XXI-lea, când acesta aşteaptă să fie surprins şi captivat prin ***creativitatea şi inovaţia*** *metodelor de comunicare, însoţite, de preferat, de o* ***bază tehnologică*** *şi, mai ales, de* ***exemple reale, relevante****, pe care* ***el*** *s-ar putea baza în practică, ulterior; când el aşteaptă să fie solicitat să interactiveze – în grup sau student - student, ori student – profesor, să i se ofere, pentru soluţionare, probleme reale, elaborare de proiecte în grup, ceea ce ar realiza acea comunicare, pe care o numim interactivă, centrată pe student.*

În timpul facultăţii noi toţi am avut parte atât de profesori care au ştiut să-şi adapteze discursul didactic şi modalitatea de predare aşteptărilor studenţilor, luând în considerare o paletă variată de elemente care le-ar fi stârnit interesul şi curiozitatea sau i-ar fi determinat la implicare în comunicare în

sala de curs, cât şi de profesori pentru care predarea *nu a depăşit niciodată stadiul unei comunicări* ***unidirecţionale.*** Spre regretul nostru, pentru ultima afirmaţie pledează încă mulţi profesori.

1. Or, prima problemă pe care aş dori să o aduc în discuţie este reprezentată tocmai de acest din urmă mod de comunicare al profesorilor, manieră care descurajează interacţiunea cu studenţii şi îi împiedică pe aceştia să-şi atingă obiectivele de învăţare.

Pentru a analiza problema cu referire la selectarea metodelor de comunicare cu studenţii şi pentru a pune accentul în special pe *relaţia de comunicare* - condiţie necesară de existenţă între profesor şi studenţi, am pus în discuţie cu studenţii subiectul cu privire la ***problemele lor de comunicare*** şi efectele acestora asupra relaţiilor profesor - student - student. Datele obţinute - din aplicarea unor chestionare cu privire la acest subiect, din prezentarea unor discursuri de către studenţi, din organizarea unor discuţii mi-au oferit posibilitatea de a face unele constatări despre calitatea raporturilor interpersonale în universitate şi despre principalele consecinţe ale acestora pentru comunicarea eficientă a studenţilor.

Studenţii au oferit răspunsuri la întrebări/ au participat la discuţii, au prezentat discursuri cu subiecte: *De ce eu nu pot comunica lejer informaţia, chiar dacă o cunosc? Calitatea comunicării mele este influenţată de calitatea comunicării profesorului? Cum ar trebui să comunice un profesor? Profesorul realizează o comunicare interactivă? Profesorul mă determină să comunic? Cum profesorul pune întrebări studentului? Cum profesorul răspunde la întrebările adresate de către student? Cum se trag concluzii la orele de curs? Cum profesorul dezvoltă modul de gândire logică a studenţilor? Etc., etc.*

De exemplu, la tema „Discuţia" predată la disciplina *Arta comunicării şi etică profesională*, a fost pus în dezbatere subiectul: Profesorul *„tare"*, care, în viziunea studenţilor foloseşte tehnologia şi metodele potrivite de comunicare cu scopul de a-i pregăti pentru integrarea în piaţa muncii şi, mai important, pentru societatea de mâine. În viziunea studenţilor: u*n profesor „tare" analizează, răspunde nevoilor morale, dar şi etice ale studenţilor, ştie să decodifice informaţia într-un limbaj corect, firesc, apropiat; este pedagogul care lasă senzaţia generală de prietenie/afecţiune/apropiere, de echitate între generaţii*.[3]

Descrierea ideală a comunicării profesorului universitar, de către studenţi, a fost următoarea: „*Profesorul tare este cel care câştigă prezenţa, respectul şi atenţia studenţilor prin* ***creativitatea*** *comunicării adaptată stilului de viaţă al studentului secolului al XXI-lea, prin* ***jovialitatea şi uşurinţa*** *cu care se lasă înţeles de către studenţi, prin* ***darul oratoriei şi încrederea*** *pe care o manifestă faţă de capacitatea de dezvoltare şi înţelegere a studenţilor; este cel* ***care nu-ţi lasă timp să te gândeşti la pauza*** *dintre cursuri. Este proful care te* ***surprinde mereu prin inovaţie în comunicare.*** *Este cel care ne solicită* ***să ne implicăm*** *în comunicare.*

Altfel spus, un „prof tare", în viziunea studenţilor, este conştient de impactul pe care ***îl exercită comunicarea asupra studentului în procesul de predare-învăţare***, relaţionarea stabilindu-se ca un proces de cunoaştere reciprocă şi interacţiune continuă, deoarece studenţii mereu se plâng de faptul: *profesorul nu interacţionează, deci nu ne oferă posibilitatea să interacţionăm!* Răspunsul unor profesori fiind: *Nu am suficient timp să interacţionez cu voi!*

Or, învăţământul centrat pe student trebuie să aibă la bază o relaţie exemplară de *colaborare profesor-student, a unei* relaţii de tip *maestru-discipol*, care se realizează prin *comunicarea nemijlocită* - element de bază care influenţează performanţele studenţilor în procesul de învăţare.[3]

În contrast cu acest profesor ideal, cum îl descriu studenţii, şi cum îl numim noi - de *Bologna,* care este mereu atent la reacţiile studenţilor săi, încercând să obţină şi să ofere feedback atât la curs, cât şi în discuţiile informale cu studenţii săi, aceştia au invocat tezele: *„întâlnim la cursuri, în cele mai dese cazuri, cealaltă categorie de profesori."*

Din discursurile studenţilor la tema „Discursul": „S*unt cursuri la care doresc să particip frecvent, chiar dacă prezenţa nu e obligatorie, ci pur şi simplu tematica cursului îmi trezeşte din prima fază interesul. Dezamăgirea însă vine pe parcurs, când îmi dau seama că profesorului îi place parcă, pur şi simplu, să se audă vorbind, nu încurajează deloc dialogul, nu ţi se oferă şansa de a-ţi exprima şi tu punctul de vedere. Într-un spaţiu destinat dezbaterilor, aşa cum se presupune că sunt universităţile, la multe discipline aceste discuţii lipsesc adesea cu desăvârşire. Sau, chiar dacă reuşeşti să-ţi expui propria părere, argumentată, concluzia profesorului este că tot el are dreptate – pe principiul „profesorul are întotdeauna dreptate" sau „pe nota 10 cunoaşte doar profesorul."*

Studenţii au invocat *Diferite situaţii de comunicare* cu referire la acest subiect, respectiv:

1. Profesorul intră în sală, *se aşază la catedră şi îşi începe discursul* – iar de cealaltă parte a sălii sunt studenţii cei mai disciplinaţi, mai tocitori, care scriu tot ce li se dictează – aceasta în cazul în care nu navighează pe facebook.

2. *Profesorul dictează cursul din cartea pe care a scris-o* – iar la scurt timp (de obicei durează câteva săptămâni) se întreabă „unde sunt ceilalţi studenţi" şi „ce ştim noi, cei prezenţi, despre ei?" Răspunsul din sală este cât se poate de evident: „au ales să îşi facă un xerox (în cel mai bun caz) la cursul din care dânsul citeşte cu atâta patimă sau să încarce temele în telefon", venind doar din când în când în sală (şi aceasta doar dacă profesorul controlează prezenţa).

3. Profesorii vin la curs şi *vorbesc cu noi despre orice, mai puţin despre ceea ce ar fi trebuit* să discutăm la materia respectivă.

Putem găsi şi o altă cauză: în *numele pompos al programului/cursului* – or, denumirea masteratelor, denumirile cursurilor au devenit o modalitate bună de „a vinde produsul" posibililor „cumpărători" - viitorii studenţi. Aşa se face că profesorii ajung ei înşişi sunt puşi în situaţia de a preda un curs ce le-a fost repartizat, fără a fi neapărat specializaţi în acel domeniu; sau, de a preda un curs care, cândva, a fost un capitol al altui curs.

Aceasta am descoperit-o, discutând cu doctoranzii, cărora le predau cursul *Comunicarea ştiinţifică şi scrierea academică*, ei referindu-se la unii profesori care au la bază o altă specializare, vin de la altă facultate, cu un alt profil: „*a-mi vorbi despre economie în general, în contextul în care nevoile şi aşteptările mele de la acest curs sunt cu totul altele, îmi provoacă frustrare".* Sau:*"aceeaşi materie am ascultat-o la cursul X sau la masterat, doar fiind relatată cu o altă intonaţie."*

Această problemă la fel conduce la pierderea interesului pentru interactivitate în comunicare.

Şi atunci studentul/masterandul are de ales între:

- *a înţelege neputinţa profesorului*, care de altfel poate fi o persoană super de treabă (zic ei, justificând cumva situaţia);

- *se revolta din cauza faptului că banii investiţi (de stat/ părinţi) în educaţia sa se duc pe o discuţie* ieftină.

Şi acum, probabil, unii dintre cititori vor fi tentaţi să spună că „oricum nici studenţii nu sunt mai presus" sau „studenţii sunt de vină, ei nu învaţă, nu merg la lecţii".

Pe reţelele de socializare m-am ciocnit de diverse afirmaţii şi chiar de scrisori ale profesorilor, care susţin că „*tânăra generaţie este incompetentă, incapabilă, pierdută în nimicuri, este dezorientată, nu reţine decât doar ceea ce este negativ, mai facil şi mai distructiv."*

Ezitam şi eu un timp asupra acestei teze. Îmi iau libertatea însă de a o contesta a – *dacă întreaga responsabilitate în procesul de învăţare ar fi numai a studentului, atunci ar însemna că nu mai are nevoie de profesor şi că ei pot, singuri, să îşi canalizeze energia pentru a se autoeduca.*

Studenţii au nevoie, ca şi elevii, să fie atraşi, motivaţi, captivaţi de profesor şi direcţionaţi, însoţiţi în procesul de comunicare didactică, or, mai ales la anul I – ei sunt aceiaşi elevi! Ei au

nevoie de a le oferi plăcerea să-şi audă profesorul vorbind cu entuziasm, să-i implice în discuţii, să le stârnească interesul, să-i îndrume spre acţiune, să fie motivaţi să reacţioneze. Ei doresc aceasta! Ceea ce, spre regret, nu se face, în multe cazuri, nici la licee. Vom argumenta mai jos.

Multă vreme am avut impresia că una din problemele profesorilor este că nu folosesc la cursuri *comunicarea tehnologică, care are un impact important în relaţionarea interactivă, în funcţie de cum este organizată.* Ulterior, mi-am dat seama (şi s-au expus marginal şi studenţii) că unii au înţeles prin „tehnologia educaţională" pur şi simplu exerciţiul de *a-şi scrie cursul pe nişte slide-uri pline de text de pe care, ulterior, el citeşte şi studenţii scriu sau fac foto*. Bine ar fi dacă acestea sunt nişte slid-uri grafice, desene, foto, diafilme, exemple reale etc. Dar atunci când textul expus de prof se perindă în PowerPoint, apoi este expediat studentului, de ce ar mai veni el la curs?

De fapt, acesta este un alt răspuns la calificativul „cursurile plictisitoare" de care au parte studenţii şi atunci ei stau la ore pe reţelele de socializare. Cauza e aceeaşi: *lipsa „interacţiunii" dintre student şi profesor, lipsa invocării la cursuri a unui nou gând, nu numai a celui ce e prezent în carte, a unei experienţe, o unei noi descoperiri, a unei relevaţii, a unei idei, a încercării de a înţelege studentul, de a-l trece prin sistemul nostru propriu de valori, de a-l învăţa să tragă concluzii sau, pur şi simplu, de a naşte o dezbatere.*

Părerea mea este că, treptat, profesorul se îndepărtează de student sau se menţine pe o poziţie rigidă, legitimând doar trebuinţele sale. Lipsa de interacţiune, de feedback, distanţa care se creează între profesor-student reprezintă bariere în formarea studenţilor. Studentul rămâne singur, în raporturile cu ceilalţi, cu viaţa, în tentativa lui de a se exprima, de a fi luat în seamă, de a se dezvolta şi atunci ajungem la concluzia (citez din discursurile studenţilor) că studentul este demotivat: *„Sunt abia la anul I, dar uneori mi se face impresia că instituţia de învăţământ nu este deschisă pentru afirmarea şi susţinerea trebuinţelor mele de creştere, pentru accelerarea dezvoltării mele, ci doar pentru cultivarea şi conservarea trebuinţelor de deficienţă într-un anumit domeniu; eu însă fiind orientat spre o motivaţie de creştere/ dezvoltare."*

O altă problemă a studentului, ce vine din lipsa interacţiuni, constă în ***corectitudinea şi precizia exprimării.*** Teoretizările savante nu pot decât să explice unele chestiuni privind *corectitudinea şi precizia exprimării,* dar nu pot rezolva blocajele şi obstacolele reale de comunicare pe care le simt studenţii şi le simţim şi noi, profesorii, atunci când ne aflăm într-o confruntare directă cu ei. Cele mai bune oportunităţi de dezvoltare a competenţelor de comunicare s-au dovedit a fi oferite de însuşi *exerciţiul comunicativ – revenim la interacţiune.* Pentru astfel de motive apreciem că în practica educaţională este necesar ca studenţilor să li se ofere ocaziile de a comunica, de a se exprima, de a-şi spune opiniile, chiar naive, banale, fără a avea frica (din discursurile studenţilor) că *i se va astupa gura*, fără a i se adresa cu replica: *ai spus o prostie mai mare decât tine!* astfel stârnind râsetele colegilor şi expunându-l la tăcere ulterior.

Anume din această cauză, de a nu se face hilar, mulţi dintre studenţi au declarat că ei *nici măcar o dată nu au vorbit în faţa publicului, nici chiar în şcoală*! public pe care îl considerăm a fi chiar colegii lor de clasă. *Au frică de auditoriu* (un factor emotiv negativ important), *sesizează o cultură a comunicări slabe. Sperau că aici, la universitate, ar putea depăşi această barieră. Testele scrise însă ne-au limitat această ocazie* – zic ei.

Mi se pare că, din acest punct de vedere, instituţia de învăţământ superior a creat o adevărată mentalitate care se cere revizuită, mai ales fiind în mediul bilingv din RM, rus-român, unde toţi comitem numeroase greşeli de exprimare, sub influenţa traducerilor incorecte. Aceasta presupune că, pentru antrenarea în comunicarea universitară, studenţilor să li se formeze un stil de comunicare profesională – la orice curs – cu scopul de a intensifica interacţiunea student-student în planul schimbului informaţional

şi interpersonal. În acest scop, formula comunicării interpersonale şi a organizării sarcinilor de învăţare a *comunicării în grup* este cea mai adecvată, care urmează să fie adaptată specificului activităţilor individuale şi ghidată de fiecare profesor, fie că predă ştiinţele umanitare, fie matematica.

Or, aici ar fi relevat şi ridicat ***nivelul de cultură al exprimării*** – care este o altă problemă a comunicării.

Datele obţinute din aplicarea probelor de *evaluare a nivelului culturii comunicării* oferă posibilitatea unor constatări despre calitatea raporturilor interpersonale în universitate şi principalele consecinţe pentru comunicarea eficientă a studenţilor. Reprezentările studenţilor despre *importanţa culturii comunicării* reflectă anumite opinii: cei mai mulţi dintre subiecţi înţeleg prin cultura comunicării – a avea un vocabular *bogat şi un limbaj adecvat mediului universitar,* a fi sociabili, a acorda atenţie celor din jur, a fi natural şi inteligent în comunicare etc.

Constatăm că problemele prioritare ce se referă la cultura comunicării interpersonale universitare cu care se confruntă studenţii din Republica Moldova sunt (Din sondajul efectuat):

- *lipsa limbajului adecvat comunicării în public;*
- *prezenţa greşelilor de exprimare şi frica de a deveni comic din această cauză;*
- *incapacitatea de autoreglare emoţională;*
- *incapacitatea de a vorbi în public;*
- *stresul în comunicare ;*
- *vocabular insuficient dezvoltat pentru a comunica liber cu profesorii ;*
- *senzaţia că nimeni nu te ascultă;*
- *lipsa motivaţiei de a comunica în public etc.;*

Studenţii vizaţi arată, prin rezultatele înregistrate asupra unor probleme în întreţinerea discursurilor publice, efort care le generează stări de disconfort şi stres. [2] Or, de cultura comunicării studentului trebuie să aibă grijă nu numai un profesor – cel care predă nemijlocit disciplina, dar toţi profesorii, ceea ce i-ar responsabiliza pentru cultura proprie de comunicare.

Concluzii

Aşadar, opiniile studenţilor indică asupra necesităţii de a-i orienta pe profesori spre transmiterea pertinentă din t. p. d. v. ale conţinuturilor informaţionale: *corectitudine, precizie, logică,* dar mai ales spre necesitatea de a le disciplina *comportamentul afectiv* în comunicare. Da, anume profesorul trebuie să devină actorul comunicării! Lansarea eronată a trăirilor afective în mediul studenţilor conduce la dezvoltarea unor valori comunicative distructive. De aici derivă necesitatea *cunoaşterii mecanismelor dezvoltării ştiinţei comunicării didactice,* deoarece în acestea intervin factori favorabili ce uşurează comunicarea, dar şi factori defavorabili, care o împiedică sau o deformează.

Or, *comunicarea studenţilor trebuie încurajată, adaptată, iar pentru aceasta, trebuie alese metodele şi instrumentele de comunicare folosite în comun – atât de către studenţi, cât şi de către profesori deopotrivă.* Adaptarea comunicării profesionale de succes la solicitările şi necesităţile studentului implică proiectarea/dezvoltarea unor competenţe specifice ce asigură rezistenţa la *stresul comunicării profesionale. [1]*

REFERINŢE:

1. ALBU G., Comunicare interpersonală. Aspecte formative şi valenţe psihologice. Iaşi: Institutul European, 2008. 315 p.;
2. CHINAN O., *Reprezentări privind cultura comunicării studenţilor.* În: Revista de ştiinţe socio-umane. Nr. 1(20), 2012. p. 138-142
4. TUDORICĂ R., Managementul educaţiei în context european. Bucureşti: Meronia, 2007.

INCREASING INDIVIDUAL PERFORMANCE WITHIN THE ORGANIZATION

Marina BAIEŞU
Academy of Economic Studies of Moldova

Abstract

The staff of the economic agents is a main resource of the production processes that should not be neglected. Only through the contribution of the employees can the efficiency be achieved, respectively success in the hard confrontation in the market of products and services. Each employee is a specific grouping of skills and qualities, which can be found in the work results, in the individual professional performance.

***Purpose of the research**: Establishing the concrete criteria for evaluating the individual performance; Quantifying individual performance; Establishing actions to increase individual performance.*

***Material and method:** As a working method was taken the quantification of the professional performance, which is a justified and necessary action, with both personal and direct implications related to the basic activity (production, administrative, research, design).*

***Results:** The results of the economic agent depend on the individual performance of the employees. **Conclusions:** Professional development is particularly important for employees, and the accumulation of new skills must be proven in practice.*

***Key words:** Individual performance, Performance management, Performance quantification,Performance evaluation*

Jel Clasification: M12, M54, J24, J28

INTRODUCTION

Personalul agenţilor economici reprezintă o resursă principală a proceselor de producţie care nu trebuie neglijată. Angajarea personalului sub aspect cantitativ, calitativ şi structural trebuie să fie un obiectiv primordial al agenţilor economici. Numai prin aportul angajaţilor se poate înregistra eficienţă, respectiv succes în confruntarea dură de pe piaţa produselor şi a serviciilor. Fiecărui angajat îi este specific un grupaj de capacităţi şi calităţi, care se regăsesc în rezultatele muncii, în performanţa profesională individuală.

Contextul concurenţial şi dorinţa organizaţiilor de a se dezvolta impun o preocupare permanentă pentru **creşterea performanţei**. Acest lucru explică de ce conceptele teoretice, legate de performanţă, devin tot mai numeroase. Pentru o mai bună înţelegere, subliniem conţinutul unora dintre aceste concepte:

– *Performanţa profesională* reprezintă nivelul realizărilor unui salariat prin raportarea la standarde de performanţă.

– *Performanţa socială* se referă la impactul activităţii manageriale asupra salariaţilor, fiind definită prin intensitatea cu care un individ contribuie la dezvoltarea organizaţiei, prin raportare la obiectivele şi standardele stabilite.

– *Managementul performanţei* poate fi definit ca o abordare strategică şi integrată a asigurării succesului de durată în activitatea organizaţiilor, prin îmbunătăţirea performanţei oamenilor care lucrează în ele şi prin dezvoltarea capabilităţilor echipelor şi a participanţilor individuali. [2]

Caracteristicile managementului performanţei:

- ✓ traduce obiectivele companiei în obiective individuale, de echipă, de departament
- ✓ este un proces continuu şi evolutiv – performanţa se îmbunătăţeşte cu timpul
- ✓ se bazează pe consens şi cooperare, nu pe control
- ✓ încurajează autogestionarea performanţei individuale

- ✓ impune adoptarea unui stil managerial deschis şi onest şi încurajează comunicarea dintre superiori şi subordonaţi
- ✓ impune un feedback continuu
- ✓ măsoară şi evaluează performanţele în comparaţie cu obiectivele convenite de comun acord
- ✓ se aplică în mod unitar pentru toţi angajaţii şi nu are ca scop primordial să coreleze recompensa financiară cu performanţa. [1]

Figura de mai jos, prezintă managementul performanţei ca o importantă verigă de legătură între strategia organizaţiei şi rezultatele acesteia.

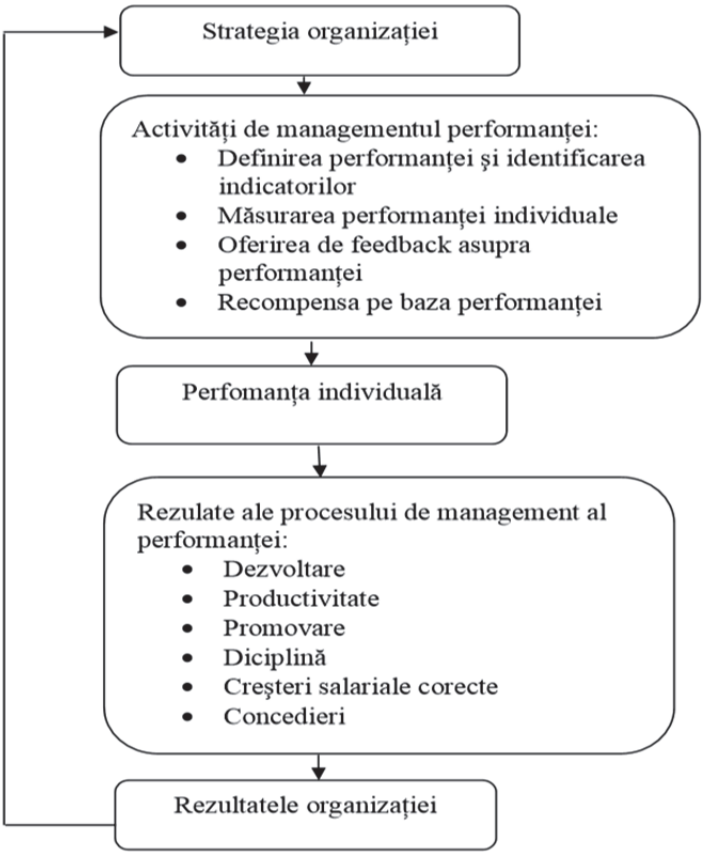


Fig. 1 Legătura dintre strategia organizaţiei, rezultatele procesului de management al performanţei şi rezultatele organizaţiei (Sursa Mathis & Jackson, 2000) [1;3]

Performanta profesională individuală

Criteriul care defineşte **performanţa profesională**, parţială sau totală, este construit de manager din elemente specifice locului de muncă şi respectiv al postului, astfel alese ca să poată exprima gradul în care angajatul reuşeşte să întrunească cerinţele detaliate şi impuse de sarcinile de muncă, de exigenţele şi particularităţile activităţii ce o desfăşoară.

In acest context, se poate considera că dimensiunile în baza cărora se realizează aprecierea performanţei profesionale sunt: flexibilitatea, adaptabilitatea, multilateralitatea, precizia, capabilitatea de finalizare a lucrării, încadrarea în termenele stabilite.

Dintre acestea, capabilitatea de finalizare a lucrării la termenul stabilit şi de calitatea impusă este de cea mai mare importanţă. Inexistenţa acestei dimensiuni, care de altfel caracterizează pe multe persoane, conduce la rezultate slabe şi fără eficienţă.

În timp, pot surveni schimbări care se referă la modificarea performanţelor legate de productivitate aţâţ la nivelul grupului de angajaţi, cât şi al individului, schimbarea poziţiei ierarhice a individului în cadrul grupului.

La cuantificarea performanţei profesionale, deosebit de importantă şi deloc de neglijat este experienţa profesională dobândită în timp şi aşezată ca urmare a parcurgerii unei succesiuni de stadii şi de transformări evolutive ale activităţii desfăşurate.

Reuşita profesională privită pragmatic şi constructiv trebuie să se fundamenteze pe o acumulare de cunoştinţe şi deprinderi în timp, de rezultate certe, valorificate obiectiv în practică.

Relaţia între performanţe profesionale curente, de moment şi cele care definesc nivelul profesional general al angajatului este necesar să fie analizată cu discernământ şi într-o perioadă de 3 până la 6 luni de activitate efectivă pentru angajator. [4]

De asemenea, trebuie avut în vedere că performanţa individuală are un drum dinamic ascendent într-o anumită perioadă, care poate nu se potriveşte în altă conjunctură, în alt colectiv şi în altă activitate.

Creşterea performanţei individuale nu poate avea pe parcursul carierei numai perioade ascendate, aceasta datorită faptului că pe perioada vieţii active unele persoane pot avea evenimente neprevăzute cum sunt decompensările fizice, fiziologice şi psihice, care conduc la scăderea randamentului şi a eficienţei în muncă.

La creşterea performanţei individuale, un rol important îl are asigurarea pentru angajaţi a unui climat socio-profesional corespunzător, care reprezintă,o dimensiune ce trebuie să fie corelată pozitiv cu compoziţia colectivelor de muncă, relaţiile de muncă, atitudinea faţă de muncă.

MATERIAL AND METHOD

Cuantificarea performanţei individuale

Cuantificarea performanţei profesionale individuale reprezintă o acţiune necesară şi justificată cu implicaţii atât personale, cât şi colective.

Atunci când nu este privită constructiv şi se desfăşoară ca o acţiune mecanică, la fiecare sfârşit de an, influenţată de rezultatele din ultimă perioadă, evaluarea se dovedeşte a avea o influenţă negativă cu implicaţii nedorite în activitatea viitoare a colectivului.

Cuantificarea performanţei profesionale individuale la sfârşitul unei perioade de activitate reprezintă un bilanţ, o sursă de informaţii faţă de care nu putem rămâne indiferenţi şi în baza căreia se pun semne de întrebare şi se iau o serie de decizii cu caracter individual şi organizaţional. Iată de ce cuantificarea performanţei profesionale individuale este necesar să fie obiectivă şi reprezintă o acţiune de mare responsabilitate.

Practic, atunci când se realizează cuantificarea performanţei unui angajat într-o anumită activitate profesională, se reuşeşte, cu o precizie mai mare sau mal mică, în funcţie de instrumentul utilizat.

In acest fel se încearcă să se surprindă un anumit stadiu prezent al reuşitei profesionale, care după un oarecare timp, va atinge un cu totul alţ nivel.

Reuşita procesului de cuantificare este condiţionată de calitatea criteriilor utilizate. Acestea trebuie să îndeplinească următoarele condiţii:

- ✓ să fie formulate simplu, clar şi concis, să nu conţină generalităţi şi să fie înţelese atât de evaluatori, cât şi de către cei evaluaţi;
- ✓ numărul lor să fie limitat, deoarece folosirea prea multor criterii ar duce la nivelarea rezultatelor, relevanţa lor fiind diminuată;
- ✓ să fie cuantificabile, astfel încât să se diminueze contestarea rezultatelor;

- ✓ să fie aplicate tuturor subiecţilor care îşi desfăşoară activitatea în condiţii comparabile. [2]

Caracterul dinamic al performanţei profesionale individuale este o realitate care nu trebuie să fie neglijată.

Cuantificarea incorectă a performanţei profesionale individuale, conduce la instaurarea unui climat nefavorabil care se repercutează în mod negativ asupra productivităţii muncii prin nerealizarea normelor şi a atribuţiilor de serviciu şi prin calitatea necorespunzătoare a produselor, lucrărilor şi serviciilor.

Climatul de muncă nefavorabil se caracterizează prin procent ridicat de întârzieri de la program, absenţe, rată ridicată a fluctuaţiei de personal, nerealizarea sarcinilor la termenele stabilite etc.

Puşi în situaţia să-şi aprecieze angajaţii, managerii pot să o facă cu discernământ sau fără discernământ. Evaluarea incorectă a personalului constituie o cauză a eşecurilor în viitor. De exemplu, a-i considera pe toţi "foarte buni" conduce la demobilizarea în primul rând a celor într-adevăr foarte buni, pentru faptul că rezultatele muncii lor sunt puse alături de cele ale mediocrilor, iar cei mediocri consideră că au muncit foarte bine şi că pot reduce efortul în spirit de conservare.

Cuantificarea performanţei profesionale este o acţiune justificată şi necesară, cu implicaţii atât personale, cât şi legate nemijlocit de activitatea de bază (producţie, administrativă, cercetare, proiectare). Atunci când nu este privită ca o acţiune responsabilă, ea se dovedeşte a avea o influenţă puternică asupra vieţii sociale, a climatului general, cu repercusiuni favorabile asupra productivităţii muncii. [5]

Calificativul acordat la sfârşitul unei perioade de activitate fiecărui angajat reprezintă o decizie cu repercusiuni în viitor. Iată de ce cuantificarea performanţei profesionale este necesară să fie obiectivă şi responsabilă.

Creşterea performanţei profesionale individuale

Practica a dovedit că în perioada actuală, numai o parte dintre agenţii economici au preocupări pentru stabilirea de criterii specifice pentru cuantificarea performanţei profesionale individuale a personalului. De regulă, şi aceştia se limitează însă numai la evaluarea rezultatelor în muncă şi la cele de comportament.

De exemplu, în ţările dezvoltate economic, angajarea şi promovarea se realizează numai potrivit rezultatelor anterioare obţinute, precum şi prin evaluarea individuală pe bază de grilă. Acest procedeu elimină subiectivismul în evaluare şi identifică aptitudini noi care pot fi valorificate în folosul agentului economic şi motivării mai bune a persoanei.

Practica a dovedit că în perioada actuală, numai o parte dintre agenţii economici au preocupări pentru stabilirea de criterii specifice pentru cuantificarea performanţei individuale a angajaţilor. De regulă, şi aceştia se limitează însă numai la evaluarea rezultatelor în muncă şi cele de comportament.

Perioada de tranziţie din Republica Moldova a condus la instaurarea unei stări sociale tensionate, ca urmare a existenţei situaţiei potenţiale de restructurare a unor activităţi, de reducere a salariilor, de acceptare a unui stil de comandă subiectiv şi autoritar, populist sau lipsit de profesionalism.

La agenţii economici unde parteneriatul social şi comunicarea funcţionează corespunzător, se constată tendinţa de instaurare a unui management participativ şi consultativ, specific acţiunilor care asigură progresul şi eficienţa. [4]

Managementul autoritar şi centralizat este cel mai puţin eficient şi oboseşte echipa de conducere, deoarece angajaţii renunţă să mai participe cu idei noi, aşteptându-le de la şefi.

Această situaţie instaurează, în timp, reducerea interesului angajaţilor pentru îmbunătăţirea cunoştinţelor profesionale proprii şi participarea efectivă la soluţionarea unor probleme majore cu care se confruntă agentul economic într-o anumita perioadă.

În contextul actual, pe lângă revizuirea stilului de muncă al managerului este necesar să se schimbe şi mentalitatea angajaţilor cu privire la munca, mai ales în ceea ce priveşte responsabilitatea şi calitatea, respectiv îndeplinirea unor niveluri minime de performanţă.

Prin conducerea raţională a angajaţilor este necesar ca managerul să asigure implicarea participativă a fiecăruia pentru prevenirea erorilor administrative, organizatorice, tehnice şi economice, să armonizeze cerinţele externe cu cele interne şi să supravegheze, aducând după caz corecţiile necesare, ca procesele de muncă să se desfăşoare corespunzător, într-o evoluţie care să asigure eficienţă şi calitate.

Totodată, managerul trebuie să constituie un model de comportament şi atitudine faţă de angajaţii pe care îi conduce, cu atât mai mult cu cât activitatea proprie presupune perfecţionarea continuă a activităţilor desfăşurate de aceştia, activităţi care trebuie să asigure eficienţă economică.

În acest scop, pe lângă cunoştinţele profesionale deosebite trebuie să fie capabil să-şi asume responsabilitatea pentru tot ceea ce întreprinde şi decide, să aibă iniţiativă, să asigure climatul de echipă în realizarea sarcinilor, să motiveze angajaţii merituoşi şi să fie în măsură să cuantifice nepărtinitor munca, efortul şi rezultatele obţinute de fiecare în parte.

Practica şi mentalitatea greşită a unor conducători că atâta timp cât există şomeri se pot găsi imediat înlocuitori pentru unele activităţi, conduce la dezorganizarea agentului economic cu implicaţii negative în productivitatea muncii.

Perioada de adaptare a noilor veniţi se poate prelungi cu efecte nefavorabile, iar încadrarea lor în colectivul de muncă se poate realiza cu greutate şi într-un interval lung de timp.

De preferat este ca managerii să nu aplice o politică de renunţare la angajaţi, ci să se preocupe să rezolve fiecăruia problemele individuale pe care le semnalează. In acest mod, colectivul de muncă se consolidează, devine o familie, iar spiritul de echipă odată implementat, contribuie din plin la obţinerea de rezultate mai bune.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Rezultatele agentului economic sunt legate direct de capacitatea de a crea a angajaţilor, care este diferită de la o persoană la alta. Cu cât agentul economic are mai multe persoane cu capacitate creatoare, cu atât rezultatele sale devin remarcabile.

Rezultă deci că aceste persoane este necesar să fie descoperite, urmărite şi motivate în tot ceea ce fac. Se poate acţiona pe specializarea angajaţilor în sensul ca aceştia să fie în măsură să se adapteze la realizarea de noi servicii (lucrări, operaţii) în condiţiile în care procesele de producţie (servicii) şi de muncă evoluează rapid potrivit cerinţelor pieţei.

Din punctul de vedere al angajatului este important să aparţină unui colectiv de muncă, adică unui agent economic care adoptă dezvoltarea individuală. Astfel, i se poate asigura o perfecţionare profesională continuă, ceea ce îi permite să se adapteze la cerinţele, în permanentă schimbare, ale mediului înconjurător, ale pieţelor sau să poată face faţă problemelor care apar zilnic la locul de muncă unde îşi desfăşoară activitatea pentru a realiza bunuri sau servicii.

Dezvoltarea individuală nu se limitează numai la faptul că un angajat caută să-şi însuşească cunoştinţe noi şi abilităţi, ci şi pentru faptul că datorită specializării el dobândeşte o imagine despre sine mult mai bună prin autoevaluare.

Eficienţa se produce în situaţia în care atât agentul economic, cât şi angajatul câştigă de pe urma schimbărilor calitative şi cantitative. Aşadar, managerul este recomandabil să ofere sprijin şi un feedback permanent şi consistent angajaţilor aflaţi în procesul de perfecţionare profesională şi să-i asigure că eforturile lor suplimentare în acest sens sunt recunoscute. Feed-back-ul permanent

reprezintă un factor stimulator şi motivator, deoarece efortul de învăţare este, adesea, destul de dificil pentru angajaţi.

Un alt factor de care trebuie să se ţină seama în procesul de dezvoltare individuală îl constituie identificarea modului în care angajatul învaţă şi asimilează noile cunoştinţe cel mai uşor. În realitate, de cele mai multe ori acesta nu este solicitat să-şi prezinte preferinţele şi adesea se consideră că posibilităţile de învăţare sunt ereditare, iar metoda uzuală constă în transmiterea informaţiilor urmată de o baterie de teste.

Considerăm necesar să se renunţe la această practică şi să se stimuleze tot mai mult învăţarea deliberată, descrisă ca un efort conştient, susţinut şi constant pe care îl depune angajatul în scopul de a asimila noi cunoştinţe teoretice şi practice.

Există şi posibilitatea învăţării accidentale care are loc atunci când angajatul învaţă din experienţa proprie sau din experienţele altora, proces care se derulează spontan, neintenţionat.

Stimularea şi motivarea învăţării pot fi pozitive sau negative. In cazul negativ, acestea încearcă să evite un fenomen neplăcut, cum ar fi sancţionarea sau concedierea, în timp ce cazul pozitiv dezvoltă impulsul şi conştientizarea care determină dorinţa de a învăţa ceva nou, folositor şi nu de a evita un posibil rezultat neplăcut

CONCLUSIONS

Astăzi, mulţi manageri, prin faptul că nu primesc rapoarte în legătură cu evoluţia resurselor umane proprii, aşa cum sunt informaţi în legătură cu celelalte tipuri de resurse - materiale, transport, depozitare, ambalare, desfacere, financiare etc. - neglijează importanţa acestora.

Utilizarea resurselor umane proprii se realizează, aşadar, fără un anume program, ceea ce conduce la incficienţă. De aceea, agentul economic este necesar să aibă în structura organizatorică un compartiment specializat care să urmărească îndeaproape activitatea angajaţilor, să o evalueze periodic şi să asigure distribuţia acestora pe locuri de muncă în raport de programele stabilite,

Avansarea şi mobilitatea profesională reprezintă un domeniu care trebuie judicios abordat de către manageri, chiar dacă angajaţii şi-au dobândit statutul lor sub presiunea condiţiilor de muncă nefavorabile. Atât avansarea, cât şi mobilitatea profesională reprezintă aspiraţii din ce în ce mai vizibile pentru fiecare angajat.

Slăbirea legăturilor cu profesia şi angajatorul nu poate fi considerată un factor de emancipare decât dacă există alternative reale şi preferabile. Alegerea de alternative - dacă ele există - este o chestiune individuală, dar iluzorie dacă nu există o veritabilă structură de oportunităţi favorabile.

În acest context, perfecţionarea profesională este deosebit de importantă pentru angajaţi, iar acumularea de noi deprinderi trebuie dovedită în practică.

Simpla adunare de adeverinţe care atestă absolvirea diferitelor forme de perfecţionare, nu înseamnă că angajaţii au dobândit îndemânarea şi experienţa necesare realizării unor lucrări şi servicii cu complexitate ridicată.

REFERENCES

1. Bădescu A., Mirci C., Bögre G., Managementului Resurselor Umane - manualul profesionistului, Timişoara: Brumar, 2008, p. 68-74, ISBN 978-973-602-369-9
2. Lefter V., Deaconu A., Manolescu A., Managementului Resurselor Umane, Bucureşti : Pro Universitaria, 2012, p. 196-216, ISBN 978-606-647-544-0
3. Mathis L. Robert, Jackson H. John - Human Resource Management, 9th Edition, 2000
4. Paşa Florin, Cuantificarea performanţei individuale, Tribuna Economică, Nr. 21, 25 mai 2011, p. 21-23
5. Paşa Florin, Creşterea performanţei, Tribuna Economică, Nr. 35, 31 august 2011, p. 21-24.

SECTIUNEA 6
Inovaţii contabile în economia cunoaşterii

THE IMPORTANCE OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS IN FINANCIAL COMMUNICATION

IMPORTANŢA SITUAŢIILOR FINANCIARE CONSOLIDATE ÎN COMUNICAREA FINANCIARĂ

Natalia CURAGĂU, conf. univ., dr. (1)
Rodica CUŞMĂUNSĂ, conf. univ., dr. (1)

(1) Academy of Economic Studies of Moldova, Department of Accounting, Auditing and Economic Analysis, or. Chişinău, MD-2005, str. Bănulescu-Bodoni, 59; Blocul "F"; (2) etajul 4; biroul 406; tel. 022-402-760
curagau.natalia.zaharia@ase.md
(1) Academy of Economic Studies of Moldova, Department of Accounting, Auditing and Economic Analysis, or. Chişinău, MD-2005, str. Bănulescu-Bodoni, 59; (2) Blocul "F"; etajul 4;biroul 406; (3) tel. 022-402-760
cusmaunsa.rodica.gheorghe@ase.md
Corresponding author: curagau.natalia.zaharia@ase.md

Abstract
At present companies tend to concentrate because groups, including industrial and financial groups and transnational corporations, are currently a fundamental element of the world economy. The business of entities is not conducted solely through independent entities. There is a growing trend of establishment of groups of entities united among them by capital structure, and whose business is under the control of or is influenced by on of them. The latter entity is required to prepare and furnish, in addition to its own accounts, consolidated accounts of the entities of the group that it controls or influences.

Key words: *group of entities, concentration of entities, conglomerate, parent entity, branch, consolidated financial statements.*

JEL Clasification: *M41*

INTRODUCTION

În prezent este elaborată baza legislativă privind funcţionarea grupurilor industrial-financiare, care sunt obligate să prezinte situaţii financiare, ce cuprind informaţia tranzacţiilor economice inter-grup şi faptele economice cu alte entităţi din afara grupului de entităţi. În practică autohtonă, în prezent, sunt dezvoltate subiecte ce ţin de contabilitatea acestor tranzacţii inevitabile în condiţiile economiei de piaţă, practicate la nivelul persoanele juridice din cadrul grupurilor de entităţi ce îşi desfăşoară activităţile, inclusiv pe teritoriul Republicii Moldova mai mult din prisma entităţilor - fiice. De aceea este necesară argumentarea teoretică şi elaborarea modului de contabilizare a acestor fapte economice la nivelul grupurilor industrial-financiare ce activează pe teritoriul ţării, accent

punându-se şi pe entităţile – mamă, care de fapt şi sunt obligate să genereze şi întocmească Situaţii financiare consolidate.

Sunt necesare pârghii de determinare a modalităţilor de derulare a procesului de consolidare, precum şi examinarea metodelor de consolidare a Situaţiilor financiare consolidate la nivelul grupurilor industrial-financiare în contextul experienţei mondiale şi al cerinţelor legislaţiei în vigoare a Republicii Moldova, depistarea neajunsurilor aferente acestui domeniu, elaborarea unor propuneri pentru înlăturarea acestora.

MATERIAL AND METHOD

În general, concentrarea reprezintă gruparea sau regruparea societăţilor economice, activităţilor, forţei economice, bunurilor şi patrimoniul, considerate în desfăşurarea sau realizarea lor. Concentrarea este determinată de necesitatea creşterii eficienţei economice, capacităţii entităţilor de a acţiona pe pieţe tot mai mari care se mondializează şi concurentei. Poate avea loc prin acumulare de capital, înţelegeri, convenţii, etc. Are ca efect principal formarea marilor firme şi capitalurilor concentrate, centrelor industriale, agricole, de putere. Odată cu aceasta are loc însă dispariţia unor firme mai mici şi / sau mai slabe, precum şi restrângerea unor activităţi.

Grupurile de entităţi au astăzi o foarte mare importantă economică. Câteva zeci dintre ele asigura o mare parte a activităţii comerciale din principalele ţări industriale europene şi din lume. Entităţile numite „*multinaţionale"* au filiale în numeroase ţări, iar puterea lor economică şi financiară depăşeşte uneori pe cea a unui stat .

Consolidarea Situaţiilor financiare este o consecinţă (un efect) a procesului de concentrare şi centralizare a capitalului, constituirii entităţilor–fiice, filialelor în cadrul concernelor şi grupurilor de entităţi în limitele unor frontiere naţionale a câtorva state, pe scara internaţională.

Constituirea companiilor transnaţionale (CTN), care desfăşoară activităţile sale pe teritoriul diferitor ţări, constituirea entităţilor cu participarea capitalului străin, apariţia diferitor forme de legături comerciale, industriale şi financiare între companii au necesitat prezentarea informaţiilor despre activitatea acestora în forma Situaţiilor financiare consolidate.

Actualmente, în cadrul realizării activităţilor, bazate pe progresul tehnico – ştiinţific, la nivelul diferitor societăţi, grupurile de entităţi joacă un rol important. Astfel se explică interesul manifestat de diferiţi utilizatori de informaţie interni şi externi ai grupurilor de entităţi faţă de datele prezentate în situaţiile financiare ale acestora.

Entitatea – mamă, care dispune de independenţă economică şi financiară ca persoană juridica, entitate distinctă în cadrul unui grup de entităţi, întocmeşte propriile situaţii financiare. Însă situaţiile financiare individuale ale acesteia nu oferă utilizatorilor informaţiile necesare pentru evaluarea poziţiei financiare şi performanţelor întregului grup. Astfel, în vederea unei mai bune informări financiare externe, dar şi pentru luarea mai bunelor decizii din partea managementului grupului, entitatea – mamă întocmeşte şi prezintă Situaţii financiare consolidate, care sunt depuse la necesitate ca şi cum acestea ar prezenta o singură entitate.

Grupurile de entităţi contemporane, cotate la principalele burse de valori folosesc prioritar Standardele Internaţionale de Raportare Financiară (IFRS), elaborate de Consiliul pentru Standardele Internaţionale de Contabilitate (IASB). [4]

Elaborarea situaţiile financiare de către entităţi se reglementează prin utilizarea unor principii contabile general acceptate (GAAP), prin legea contabilităţii şi reglementări privind situaţiile financiare, prin intermediul unor standarde recunoscute la nivel internaţional IFRS/IAS. Importanţa informaţiei financiar - contabile contribuie la examinarea continuă a cerinţelor şi caracteristicilor

acesteia atât la nivel naţional, cât şi mondial. Principiile contabile general acceptate (GAAP) impun unei companii să pregătească situaţiile financiare anuale conforme cu reglementările în materie.

Grupurile de entităţi europene cotate sunt obligate să întocmească şi să publice Situaţii financiare consolidate în conformitate cu Standardele Internaţionale de Raportare Financiară. Indiferent de sectorul în care îşi desfăşoară activitatea, sunt obligate toate entităţile situate într-un sta membru al Uniunii Europene, care prezintă Situaţii financiare consolidate şi care, la data întocmirii situaţiilor financiare, au titluri admise la tranzacţionare pe o piaţă reglementată dintr-un stat membru.

În Republica Moldova, deşi consolidarea ca procedeu de agregare a informaţiilor mai multor entităţi a fost studiată de mulţi ani, aceasta a devenit o realitate practică ca rezultat a aprobării actelor legislative ce reglementează procedurile de consolidare şi la nivel naţional. [2]

Expunerea modului de întocmire şi prezentare a Situaţiilor financiare consolidate ale unui grup de entităţi şi de reflectare a investiţiilor în entităţile - fiice în situaţiile financiare distincte ale entităţii - mamă (care aplică Standardele Naţionale de Contabilitate) sunt reglementate conform Standardul Naţional de Contabilitate „Prezentarea Situaţiilor financiare consolidate", aprobat prin Ordinul Ministerului Finanţelor nr. 93 din 07.06.19, publicat în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 209-216 din 28.06.2019.

Noul Standard Naţional de Contabilitate (în continuare - SNC) prevede situaţiile în care entitatea-mamă este obligată să întocmească Situaţiile financiare consolidate şi care sunt excepţiile de la această obligaţie, defineşte scopul şi reglementează componenţa Situaţiilor financiare consolidate, stabileşte regulile generale de întocmire a acestora.

Potrivit art. 27 alin. (1) din Legea contabilităţii şi raportării financiare, suplimentar la situaţiile financiare individuale, entitatea-mamă întocmeşte Situaţiile financiare consolidate în conformitate cu prevederile Legii contabilităţii şi raportării financiare şi ale standardelor de contabilitate. [3]

Situaţiile financiare consolidate se întocmesc şi cu respectarea dispoziţiilor prevăzute la art. 20 din Legea contabilităţii şi raportării financiare, fiind întocmite cu claritate, oferind o imagine fidelă a poziţiei financiare, a performanţei financiare şi a altor informaţii aferente activităţii entităţilor din cadrul grupului. [5]

Astfel, dacă entitatea-mamă deţine controlul asupra entităţilor-fiice, aceasta va fi obligată să prezinte Situaţii financiare consolidate. Controlul se caracterizează prin majoritatea drepturilor de vot ale acţionarilor sau asociaţilor într-o altă entitate şi oferă:

1) dreptul de a numi sau revoca majoritatea membrilor consiliului, organului executiv şi de supraveghere, după caz, ale altei entităţi şi este simultan acţionar sau asociat al acesteia;
2) dreptul de a exercita o influenţă semnificativă asupra unei entităţi al cărei acţionar sau asociat este, în temeiul unui contract încheiat cu entitatea în cauză sau al unei clauze din actul constitutiv sau din statutul entităţii respective;
3) dreptul de a exercita o influenţă semnificativă asupra unei entităţi al cărei acţionar sau asociat este, în temeiul unui contract încheiat cu entitatea în cauză sau al unei clauze din actul constitutiv sau din statutul entităţii respective;
4) faptul că este acţionar sau asociat al unei entităţi şi deţine singură controlul asupra majorităţii drepturilor de vot ale acţionarilor sau asociaţilor la entitatea respectivă, ca urmare a unui acord încheiat cu alţi acţionari sau asociaţi ai entităţii. [1]

Situaţii financiare consolidate nu vor fi prezentate în situaţiile în care entitatea-mamă este o entitate-fiică în alt grup, a cărui entitate-mamă întocmeşte Situaţii financiare consolidate în conformitate cu noul Standard sau dacă toate entităţile - fiice sunt excluse din consolidare.

Pe lângă cazurile prevăzute în Legea contabilităţii şi raportării financiare, entitatea-mamă se scuteşte de obligaţia de întocmire a Situaţiilor financiare consolidate în cazul în care toate entităţile-fiice sunt excluse din consolidare, caz explicat prin prevederile pct. 10 din Standardul Naţional de Contabilitate „Prezentarea Situaţiilor financiare consolidate", adică o entitate se exclude din consolidare dacă părţile sociale ale sale sunt deţinute exclusiv în vederea vânzării lor ulterioare într-o perioadă nu mai mare de 12 luni. [1]

În componenţa Situaţii financiare consolidate vor fi incluse cinci acte:

1) Bilanţul consolidat;
2) Situaţia consolidată de profit şi pierdere;
3) Situaţia consolidată a modificărilor capitalului propriu;
4) Situaţia consolidată a fluxurilor de numerar; şi
5) Nota explicativă. [1]

Bilanţul consolidat va prezenta valoarea totală (cumulativă) a elementelor similare din bilanţurile individuale ale entităţilor grupului, ţinându-se cont de ajustările specifice provenite din efectuarea etapelor de consolidare.

Bilanţul consolidat, situaţia consolidată de profit şi pierdere şi nota explicativă sunt obligatorii, pe când situaţia consolidată a modificărilor capitalului propriu şi situaţia consolidată a fluxurilor de numerar au caracter de recomandare şi se întocmesc în funcţie de necesităţile informaţionale ale utilizatorilor.

Scopul Situaţiilor financiare consolidate constă în prezentarea informaţiilor privind poziţia financiară, performanţa financiară, modificările capitalului propriu şi fluxurile de numerar la nivelul grupului de entităţi.

Standardul prevede că etapele de întocmire şi prezentare ale Situaţii financiare consolidate sunt:

1) efectuarea lucrărilor de consolidare a indicatorilor din situaţiile financiare individuale;
2) completarea formelor Situaţiilor financiare consolidate;
3) întocmirea notei explicative la Situaţiile financiare consolidate;
4) aprobarea, semnarea şi prezentarea Situaţiilor financiare consolidate.

Comunicarea financiară este un instrument extrem de important care permite entităţii economice să îşi gestioneze relaţiile externe prin intermediul informaţiilor financiare şi contabile, reuşind astfel să creeze o interconectare cu mediul extern prin furnizarea informaţiilor solicitate de părţile interesate, astfel încât nu este surprinzător faptul că găsirea mijloacelor de comunicare eficientă cu părţile interesate se numără printre priorităţile guvernanţei corporative şi, în acord cu acestea, un rol foarte important îl joacă comunicarea cu investitorii. Comunicarea financiară are rolul de a spori notorietatea companiei şi credibilitatea pentru a atrage potenţialii investitori. Comunicarea financiară se bazează atât pe transparenţă, cât şi pe credibilitate. Credibilitatea joacă un rol foarte important în lumina informaţiilor pe care entitatea le furnizează părţilor interesate, informaţii care trebuie să se încadreze în domeniul corectitudinii, realităţii, relevanţei şi coerenţei, astfel încât acestea să fie percepute ca fiind credibile de către părţile interesate

Astfel, Standardul stabileşte caracteristicile calitative fundamentale ale Situaţiilor financiare consolidate (relevanţa şi reprezentarea exactă) şi caracteristicile calitative amplificatoare (comparabilitatea, verificabilitatea, oportunitatea şi inteligibilitatea).

Caracteristicile calitative fundamentale se caracterizează prin:

a) relevanţa – prevede că informaţiile trebuie să fie importante pentru utilizatori şi să-i ajute să evalueze evenimentele trecute, prezente sau viitoare, să confirme sau să corecteze evaluările anterioare ale acestora;

b) reprezentarea exactă – prevede că informaţiile prezentate în situaţiile financiare trebuie să fie complete, imparţiale şi fără erori.

Caracteristicile calitative amplificatoare sânt:

a) comparabilitatea – presupune că situaţiile financiare trebuie să conţină informaţii comparative, aferente perioadei precedente, pentru toate elementele contabile raportate ale perioadei de gestiune curente, dacă standardele de contabilitate nu prevăd altfel;
b) verificabilitatea – constă în asigurarea posibilităţii utilizatorilor de a verifica direct sau indirect informaţiile din situaţiile financiare;
c) oportunitatea – presupune că informaţiile sânt disponibile utilizatorilor într-un timp util pentru a le influenţa deciziile;
d) inteligibilitatea – prevede că informaţiile trebuie clasificate, caracterizate şi prezentate în mod clar şi concis. [1]

De asemenea, reiterăm că Situaţiile financiare consolidate se întocmesc, se semnează, se prezintă şi se publică în acelaşi mod ca şi situaţiile financiare individuale ale entităţii-mamă, ţinându-se cont de ajustările semnificative care decurg din caracteristicile specifice ale Situaţiilor financiare consolidate.

Situaţiile financiare consolidate se întocmesc pentru aceeaşi perioadă de gestiune ca şi situaţiile financiare individuale ale entităţii-mamă.

Potrivit pct. 13 din Standardul Naţional de Contabilitate „Prezentarea situaţiilor financiare consolidate", acestea se întocmesc în baza unor politici contabile uniforme pentru fapte economice asemănătoare în circumstanţe similare. În cazul în care o entitate inclusă în consolidare aplică alte politici contabile decât cele adoptate în Situaţiile financiare consolidate se efectuează ajustările corespunzătoare ale situaţiilor financiare individuale.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Prin intermediul Situaţiile financiare consolidate, managerii entităţii – mamă dispun de informaţii omogene pentru aprecierea gestiunii filialelor, indiferent de locul de implantare al acestora (pe teritoriul ţării sau peste hotarele statului analizat), de reglementările naţionale şi de sectorul de activitate. De asemenea, punerea în evidenţă a unor proceduri de consolidare, contribuie la crearea unui circuit informaţional care permite entităţii - mamă să:

- stabilească obiective pentru fiecare entitate a grupului;
- evalueze performanţele entităţilor din cadrul grupului şi să le compare;
- efectueze sub-consolidări pe ramuri de activitate.

CONCLUSIONS

Ca o generalizare, se poate de menţionat că Situaţiile financiare consolidate trebuie să respecte principiile şi metodele de evaluare ale contabilităţii financiare specifice grupului, luându-se în vedere reglementările legale care impun un anumit număr de principii contabile aplicate de fiecare entitate din cadrul grupului, elementele legate de principiile reţinute pentru comunicare a grupului cu exteriorul şi cu organele de conducere a politicii grupului.

Situaţiile financiare consolidate oferă informaţii utile la efectuarea unor analize particulare ce urmăresc:

- rezultatele obţinute pe ramuri de activitate, atunci când entităţile grupului desfăşoară activităţi de naturi diferite, astfel se poate pune în evidenţă contribuţia fiecărui sector de activitate la rentabilitatea globală a grupului;

- rezultatele pe zone geografice;
- evoluţia cifrei de afaceri şi a investiţiilor grupului;
- evoluţia situaţiei financiare a grupului;
- evoluţia rentabilităţii grupului în raport cu alte grupuri, etc.

Situaţiile financiare consolidate, ale căror obiectiv constă în furnizarea de informaţii utile în luarea deciziilor, sunt considerate indispensabile atât pentru informarea internă, cât şi pentru informarea externă.

REFERENCES

[1] Standardul Naţional de Contabilitate „Prezentarea Situaţiilor financiare consolidate", aprobat conform Ordinului Ministerului Finanţelor nr. 93 din 07.06.2019 // *Monitorul Oficial al Republicii Moldova* nr. 209-216 din 28.06.2019;

[2] Legea cu privire la Grupele Financiar - Industriale, nr. legii 1418-XIV din 14 decembrie 2000 // *Monitorul Oficial al Republicii Moldova* nr. 27-28/90 din 06.03.2001;

[3] Legea contabilităţii şi raportării financiare, nr. legii 287 din 15 decembrie 2017 // *Monitorul Oficial al Republicii Moldova* nr. 1-6 din 05.01.2018;

[4] Marian SĂCĂRIN, 2012, Practici şi reglementări de consolidare a conturilor, Editura ASE, pag. 17, ISBN 978-606-505-545-2;

[5] SNC „Prezentarea Situaţiilor financiare consolidate", aprobat, disponibil: https://monitorul.fisc.md/editorial/snc-prezentarea-situatiilor-financiare-consolidate-aprobat.html

CONCEPTUAL ASPECTS REGARDING GOOD PRACTICES INTERNATIONAL FOR MONITORING THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS

ASPECTE CONCEPTUALE PRIVIND BUNELE PRACTICI INTERNAŢIONALE DE MONITORIZARE A AUDITULUI SITUAŢIILOR FINANCIARE

Iachimovschi Anatolie,
Doctor în ştiinţe economice;
Academia de Studii Economice a Moldovei; str. Mitropolit Gavriil Banulescu-Bodoni 61, Chişinău, Republica Moldov; pagină web: ase.md; telefon: (+373) 22 402 575; email: iachimovschi.anatolie.constantin@ase.md

Grumeza Dumitru, Doctor în ştiinţe economice;
Academia de Studii Economice a Moldovei; str. Mitropolit Gavriil Banulescu-Bodoni 61, Chişinău, Republica Moldov; pagină web: ase.md; telefon: (+373) 22 402 575; email: grumeza.dumitru.dumitru@ase.md

Abstract. *According to ISA 220 the quality control of the audit of the financial statements is based on the premise of applying the ISQC 1 requirements or the national requirements that are at least as rigorous. Although ISA 220 is applicable to the audit missions of the financial statements, there are currently deficiencies in the implementation of an efficient mechanism for monitoring the quality of audit work. The present study aims, based on observations and queries, to materialize the aspects necessary to be reported in the process of monitoring the quality of audit works, as well as to identify criteria for appreciation of the level of improvement of the audit quality control system. Also, the study aims to specify the aspects that can be communicated within a social network in order to ensure compliance with the good international practices regarding the quality control of audit works.*

Key words*: quality control, audit work, quality control procedures, reporting mechanism, policy monitoring.*

JEL : M42

Conţinutul lucrării

Entitatea de audit ar trebui în continuu să ofere o asigurare rezonabilă că politicile şi procedurile referitoare la sistemul de control al calităţii sunt relevante, adecvate, funcţionează eficient şi sunt respectate în practică. Pentru supravegherea acestui proces este necesară efectuarea unei monitorizări permanente şi complexe a conformităţii politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit potrivit normelor în vigoare şi practicii internaţionale de audit.

Actualmente, aspectele importante ale monitorizării calităţii lucrărilor de audit sunt stabilite prin intermediul actelor normative şi legislative şi promovate de practica autohtonă şi internaţională, care dezvăluie obiectul, scopul, subiectul, modalitatea şi transparenţa monitorizării.

Monitorizarea calităţii lucrărilor de audit are ca obiect principal oferirea de informaţii cu privire la respectarea politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit prevăzute de următoarele acte normative şi legislative:

a) Legea privind auditul situaţiilor financiare nr.271 din 15.12.2017 [1];
b) Standardul Internaţional pentru Controlul de Calitate (ISQC) 1, "Quality Control for Firms that Perform Audits and Reviews of Historical Financial Information, and Other Assurance and Related Services Engagements" [4];

c) Standardul Internaţional de Audit (ISA 220) „Quality Control for an Audit of Financial Statements" [5].

Obiectul monitorizării constituie politicile şi procedurile de control a calităţii lucrărilor de audit conform standardelor profesionale. Politicile şi procedurile de control a calităţii lucrărilor de audit sunt stabilite de ISQC 1 şi Standardul Internaţional de Audit 220 „Controlul calităţii lucrărilor de audit", care reflectă acelaşi obiect al monitorizării: raportarea respectării politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit.

Întrucît obiectul monitorizat definit de normele auditului autohton nu diferă de cel al practicii general-acceptate internaţionale, se consideră necesar de a fi specificate următoarele concretizări legate de genul informaţiilor raportate, ele fiind următoarele:

- gradul de cunoaştere de către personalul firmei de audit a politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit;
- nivelul de adaptare a politicilor şi procedurilor de control a calităţii la fiecare angajament de audit;
- conformarea colaboratorilor societăţii de audit principiilor de independenţă, integritate, obiectivitate, profesionalism;
- respectarea principiului competenţei profesionale şi a echităţii asumării responsabilităţilor la selectarea membrilor echipei de audit pentru fiecare angajament;
- corespunderea experienţei acumulate şi nivelului de formare profesională a colaboratorilor societăţii de audit cu complexitatea lucrărilor de audit încredinţate;
- supervizarea lucrările de audit, care oferă o asigurare rezonabilă că fiecare angajament de audit corespunde standardelor de calitate;
- colaboratorii societăţii de audit implicaţi în angajamente de audit beneficiază de consultaţii profesionale pe măsura necesităţii;
- evaluarea periodică a listei clienţilor existenţi şi potenţiali pentru a decide păstrarea şi acceptarea lor ţinînd cont asigurarea independenţei auditului, satisfacerea cerinţelor clientului şi prestarea serviciilor profesionale.

Scopul monitorizării politicilor şi procedurile de control al calităţii, în cazul auditului financiar autohton conform legislaţiei este de a raporta eficienţa lor în conformitate cu declaraţia efectuată de organul executiv al societăţii de audit. Formularul oficial de raportare autohtonă a respectării politicilor şi procedurile de control al calităţii lucrărilor de audit permite prezentarea declaraţiilor conducerii societăţii de audit cu privire la conformitatea acestora la normele activităţii de audit şi permite de a oferi o evaluare a nivelului de aderare la standardele profesionale şi la cerinţele de reglementare.

Conform art.29 (1) al Legii privind auditul situaţiilor financiare nr.271 din 15.12.2017, entităţile de audit sunt obligate care efectuează auditul la entităţile de interes public prezintă Consiliului de supraveghere publică a auditului şi publică pe propriile pagini web oficiale, în termen de 4 luni de la sfîrşitul fiecărei perioade de gestiune, raportul privind transparenţa, care rămîne disponibil minimum 5 ani de la data publicării. Conţinutul raportului privind transparenţa este stabilit de către Consiliul de supraveghere publică a auditului.

Monitorizarea calităţii lucrărilor de audit pentru auditul exercitat la entităţile de interes public are ca scop declararea eficienţei politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit, iar pentru auditul exercitat la celelalte entităţi - respectarea procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit, stabilite de standardele de audit. În primul caz monitorizarea are ca scop declararea eficienţei politicilor respective, iar în celălalt caz respectarea procedurilor de control, stabilite de standardele de audit. Prin urmare pot fi formulate cel puţin două afirmaţii:

1. Monitorizarea calităţii lucrărilor de audit atît pentru auditul entităţilor de interes public cît şi pentru celelalte entităţi auditate urmăreşte acelaş scop, adică oferirea de informaţii referitor la conformitatea controlului calităţii lucrărilor de audit cerinţelor standardelor de audit;
2. Monitorizarea, în cazul auditului de interes public trebuie să declare dacă politicile şi procedurile în cauză sunt eficiente, iar pentru auditul celorlalte entităţi este necesar de a se raporta respectarea procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit stabilite de standardele de audit.

Pentru prima afirmaţie poate fi prezentată următoarea explicaţie: orice audit indiferent cum este clasificată entitatea auditată se conduce de cerinţele standardelor profesionale, inclusiv de prevederile standardelor nominalizate anterior. Prin urmare scopul monitorizării calităţii lucrărilor de audit nu poate fi altul decît declararea corespunderii politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit cu cerinţele standardelor de audit, care presupune şi eficienţă.

A doua afirmaţie permite societăţii de audit să raporteze doar unele aspecte. În cazul auditului entităţilor de interes public se raportează informaţia cu privire doar la eficienţa politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit, iar pentru auditul celorlalte entităţi este necesar de a fi declarată informaţia ce se referă la faptul dacă procedurile de control a calităţii lucrărilor de audit corespund standardelor de audit.

De asemenea, este de menţionat că monitorizarea politicilor şi procedurilor de control a calităţii practicată de auditul autohton se află la etapa iniţială de implementare a mecanismului de raportare, care în continuare ţinînd cont de practica internaţională se va axa şi pe necesitatea oferirii informaţiilor cu privire la faptul dacă:

- sistemul de control al calităţii în mod corespunzător a fost conceput şi pus în aplicare;
- politicile de control al calităţii şi tehnicile aferente au fost aplicate în mod adecvat.

Aceste obiective urmează a fi realizate astfel încât rapoartele care sunt emise de către societatea de audit sau de partenerii de angajament să fie adecvate circumstanţelor apărute la exercitarea auditului sau adaptate noilor cerinţe de perfecţionare a conceptului de sistem a controlului calităţii lucrărilor de audit.

Perfecţionarea conceptului de sistem a controlului calităţii lucrărilor de audit presupune evaluarea efectului neregulilor constatate în funcţionarea sistemului de control a calităţii lucrărilor de audit pentru a se stabili dacă acestea:

- nu indică în mod necesar că sistemul de control al calităţii lucrărilor de audit este insuficient pentru a oferi o asigurare rezonabilă că acesta este în conformitate cu standardele profesionale şi legale aplicabile şi cu cerinţele de reglementare, precum şi că rapoartele emise de societatea de audit sau de partenerii de angajament ai acesteia sunt adecvate în circumstanţe respective;
- au caracter sistemic, repetativ sau presupun alte deficienţe importante, care necesită o acţiune promptă corectivă şi recomandări pentru acţiuni adecvate de remediere.

Un element de bază al activităţii de monitorizare este subiectul monitorizării, care constituie corespunderea politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit prevederilor legale şi normative existente la moment. Pentru firmele de audit din ţară, legea privind activitatea de audit obligă entităţile de audit să declare pentru fiecare an respectarea politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit.

Responsabilitatea de monitorizare îi revine societăţii de audit şi auditorului întreprinzător individual. În cadrul societăţii şi auditorului întreprinzător individual, responsabilitatea pentru monitorizare ar trebui să revină unei persoane neimplicate în exercitarea angajamentului pentru care se monitorizează procedurile de control a calităţii lucrărilor de audit.

Această cerinţă a ISQC 1, asigură obiectivitatea monitorizării evitîndu-se astfel suprapunerea funcţiei de control cu cea de executor. Entităţile mici de audit, avînd un număr mic de colaboratori se confruntă cu situaţia cînd una şi aceeaşi persoană îndeplineşte concomitent două şi mai multe funcţii în cadrul acivităţii de audit, de exemplu ca administrator şi în acelaşi timp şi ca executor al unui angajament de audit.

De aceea, în astfel de situaţie poate apărea problema obiectivităţii controlului calităţii lucrărilor de audit. Ca urmare, auditorul însuşi se controlează apreciindu-şi calitatea lucrărilor de audit, adică este o situaţie de autoevaluare dar nu de control, cu atît mai mult de monitorizare obiectivă care presupune în primul rînd independenţă faţă de executorul angajamentului de audit controlat.

În acest caz, societatea de audit şi auditorul întreprinzător individual îşi poate încredinţa responsabilitatea pentru procesul de monitorizare unui partener sau unei alte persoane cu experienţă suficientă şi adecvată şi cu autoritate din cadrul societăţii de audit, care-şi va asuma această responsabilitate. Fiind o recomandare a ISQC 1, este important ca şi în cadrul societăţii de audit autohtone monitorizarea sistemului de control al calităţii să fie efectuată de către persoane competente, neimplicate în exercitarea angajamentelor inspectate. Astfel de persoane vor fi responsabile de asigurarea perfecţionării sistemului de control al calităţii lucrărilor de audit.

Persoana responsabilă de monitorizare va lua în considerare evaluarea continuă a sistemului de control al calităţii şi se va baza pe următoarele modalităţi de acumulare şi de raportare a informaţiilor, care fiind practicate de companiile internaţionale de audit pot fi recomandate şi auditului local:

- analiza noilor evoluţii a cerinţelor profesionale;
- examinarea acţiunilor de perfecţionare a sistemului de control al calităţii;
- inspecţia unei selecţii de angajamente încheiate;
- prezentarea punctelor slabe ale sistemului de control al calităţii.

De asemenea, în acest context se propune analiza noilor evoluţii în materie de standarde profesionale şi cerinţele de reglementare juridică, precum şi modul în care acestea sunt reflectate în politicile şi procedurile societăţii de audit. După caz, se va solicita o confirmare scrisă de conformitate cu politicile şi procedurile cu privire la:

- independenţa activităţii societăţii de audit;
- continuitatea dezvoltării profesionale, inclusiv formarea profesională;
- deciziile legate de acceptarea şi continuarea relaţiilor şi angajamentelor specifice cu clienţii permanenţi.

Examinarea acţiunilor de perfecţionare are ca scop realizarea acţiunilor de îmbunătăţire a controlului. Acţiuni, care trebuie luate şi aduse în sistemul de control al calităţii lucrărilor de audit, inclusiv în politicile şi procedurile societăţii referitoare la educaţie şi formare profesională. Inspecţia unei selecţii de angajamente încheiate presupune inspecţia unor angajamente de prestare a serviciilor de audit, realizată de obicei în mod ciclic. Un ciclu inspectat, de regulă va avea o întindere de cel mult trei ani, iar angajamentele selectate pentru inspecţie va include cel puţin un angajament pentru fiecare partener de angajament din cadrul fiecărui ciclu. Maniera în care inspecţia este organizată, inclusiv graficul de selectare a angajamentelor individuale, depinde de mulţi factori, cum ar fi:

- autonomia societăţii de audit în efectuarea inspecţiilor proprii a calităţii lucrărilor de audit;
- gradul de autoritate a reprezentanţei societăţii de audit, dacă acesta în mod individual este autorizat să efectueze inspecţii proprii sau poate să le desfăşoare doar cu asistenţa reprezentanţilor sediului central;

- natura şi complexitatea lucrărilor de audit realizate de societăţile de audit sau de reprezentanţa acesteia;
- riscurile asociate clienţilor societăţii de audit şi angajamentelor specifice de exercitare a lucrărilor de audit.

Totodată, entitatea de audit trebuie să stabilească politici şi proceduri menite să ofere o asigurare rezonabilă că acestea tratează în mod corespunzător:

- reclamaţiile şi acuzaţiile că lucrările de audit nu se conformează cu standardele profesionale şi cerinţele legale aplicabile auditului;
- acuzaţiile de non-conformitate cu sistemul de control al calităţii lucrărilor de audit.

Ca parte a acestui proces, societatea trebuie să stabilească şi să definească în mod clar posibilităţi pentru colaboratorii societăţii de a ridica probleme într-un mod care să le permită să prezinte dificienţele sistemului de control intern, fără teama de represii. Dacă în timpul anchetării reclamaţiilor şi acuzaţiile, sunt constatate deficienţe în proiectarea sau exploatarea politicile de control al calităţii lucrărilor de audit şi sunt identificate proceduri de non-conformitatea cu sistemul de control al calităţii, entităţile de audit ar trebui să realizeze anumite acţiuni de corectare a deficienţelor sistemului de control al calităţii lucrărilor de audit, care pot include una sau mai multe din următoarele:

a) luarea de măsuri adecvate de remediere în legătură cu un angajament individual;
b) comunicarea rezultatelor la persoanele responsabile de formarea şi dezvoltarea profesională;
c) modificarea politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit;
d) aprobarea măsurilor disciplinare împotriva celor care nu respectă politicile şi procedurile societăţii de audit, în special împotriva celor care fac acest lucru în mod repetat.

Din punct de vedere al transparenţei, în cazul auditului autohton informaţia despre respectarea procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit se raportează unei instituţii de stat, în prezent Ministerului Finanţelor. Totodată pe pagina oficială web fiind posibil accesarea declaraţiilor despre eficienţa politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit în cazul auditului exercitat la entităţile de interes public.

Conform practicii internaţionale, rezultatele monitorizării sistemului de control al calităţii sunt comunicate cel puţin anual următoarelor persoane:

- partenerilor de angajament şi altor colaboratori ai societăţii de audit;
- şefului sau ofiţerului executiv al societăţii de audit;
- consiliului de administrare al partenerilor de angajament.

Această comunicare ar putea fi practicată şi de societăţile de audit din ţară pentru schimb de experienţă, totodată urmărindu-se ca monitorizarea să fie suficientă pentru a permite societăţii de audit şi partenerilor de angajament să acţioneze prompt şi adecvat în cazul în care este necesar, în conformitate cu ale lor roluri şi responsabilităţi definite. Informaţiile comunicate ar putea să includă şi următoarele aspecte:

- o descriere a procedurilor de monitorizare efectuate;
- concluziile trase din realizarea procedurilor de monitorizare;
- acţiunile întreprinse pentru rezolvarea deficienţelor semnificative cu caracter repetativ.

Unele societăţi de audit operează ca parte a unei reţele şi, pentru coerenţă, se pot pune în aplicare unele din procedurile lor de monitorizare pe bază de reţea. Societăţile de audit din cadrul unei astfel de reţele poate funcţiona sub monitorizarea politicilor comune şi procedurilor concepute pentru a se conforma normelor de control a calităţii lucrărilor de audit. Acestor societăţi se recomandă ca periodic, de exemplu cel puţin anual, prin intermediul reţelei să comunice despre:

a) domeniul de aplicare generală, amploarea şi rezultatele procesului de monitorizare a politicilor şi procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit;
b) toate deficienţele identificate în sistemul de control al calităţii lucrărilor de audit şi măsurile întreprinse pentru soluţionarea lor;
c) rezultatele procesului de monitorizare puse în aplicare în cadrul reţelei.

Concluzii:

1. Întrucît legislaţia autohtonă obligă entităţile de audit să asigure obiectivitatea procesului de monitorizare a procedurilor de control a calităţii lucrărilor de audit, din cauza numărului redus de personal această responsabilitate ar trebui să revină unei persoane neimplicate în exercitarea angajamentelor de audit, adică unui expert independent din exterior;
2. Practica internaţională din acest domeniu denotă importanţa promovării unei comunicări multilaterale a succeslor obţinute în rezultatul împărtăşirii opiniilor privind experienţele acumulate în supravegherea calităţii lucrărilor de audit. Astfel, schimbul de experienţă contribuie la consolidarea imaginii auditului, prin urmare această comunicare este necesară de a fi susţinută şi de subiecţii activităţii de audit din ţară;
3. Actualmente, reţele moderne de comunicare ar oferi entităţilor de audit autohtone o asigurare rezonabilă a coerenţei procedurilor de control a calităţii realizării angajamentelor de audit prin conceperea unor politici comune de valorificare a bunelor practici internaţionale în acest domeniu.

Bibliografie:

1. Legea privind auditul situaţiilor financiare nr.271 din 15.12.2017. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 7-17 din 12.01.2018.
2. Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale şi al conturilor consolidate. [online]. Disponibil: http // eur-lex.europa.eu.
3. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr.807 pentru aprobarea Regulamentului de activitate al Consiliului de supraveghere publică a auditului nr.807 din 20.08.2018 privind activitatea de audi. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.321-332 din 24.08.2018.
4. Standardul Internaţional pentru Controlul de Calitate (ISQC) 1, "Quality Control for Firms that Perform Audits and Reviews of Historical Financial Information, and Other Assurance and Related Services Engagements" [online]. Disponibil: http://cspa.md.
5. Standardul Internaţional de Audit (ISA 220) „Quality Control for an Audit of Financial Statements" [online]. Disponibil: http://cspa.md.

MATERIALITATEA ÎN AUDITUL SITUAŢIILOR FINANCIARE SUB DIFERITE ASPECTE

MATERIALITY IN AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS UNDER DIFFERENT ASPECTS

Dumitru GRUMEZA, ASEM,
Consiliul de Supraveghere Publică a Auditului;
Anatolie IACHIMOVSCHI, ASEM.

Abstract

The concept of materiality exists both in accounting and auditing. The ”significance threshold” in romanian, or sometimes called "materiality" (a literal translation of the English term "materiality"), is one of the basic concepts of audit. Circumstances are significant in the audit when they significantly affect the true image of the client's financial statements.

This article presents different aspects related to the concept of materiality, the areas where it can be found, the characteristic features, as well as its influence on the audit planning mission and on the auditor's opinion.

Cuvinte cheie: auditor, audit financiar, ISA, prag de semnificaţie, materialitate, responsabilitatea auditorului..

Clasificare JEL: M 42, Auditing.

INTRODUCERE

În teoria şi practica auditului, conceptul de prag de semnificaţie (materialitate) este esenţial. Într-un context sau altul, pragul de semnificaţie este menţionat în aproape fiecare standard de audit. În plus, acest concept este utilizat şi în standardele de contabilitate.

Acest lucru indică faptul că în toate etapele misiunii de audit - de la cunoaşterea activităţilor entităţii auditate şi luarea deciziilor privind desfăşurarea misiunii, planificarea şi organizarea misiunii pentru a-şi forma o opinie cu privire la imaginea fidelă a situaţiilor financiare - auditorul ar trebui să evalueze constant cifrele reflectate în situaţiile financiare sub aspectul materialităţii determinate la nivelul situaţiilor financiare cât şi la nivelul posturilor situaţiilor financiare.

CERINŢE FAŢĂ DE PRAGUL DE SEMNIFICAŢIE

Cerinţele uniforme privind conceptul de materialitate în audit sunt prezentate în ISA 320 ” Pragul de semnificaţie în planificarea şi desfăşurarea unui audit”. Respectiv, potrivit Standardului de Audit 320 „Obiectivul unui audit al situaţiilor financiare este de a permite unui auditor exprimarea unei opinii, potrivit căreia situaţiile financiare au fost întocmite sub toate aspectele semnificative, in conformitate cu un cadru general de raportare financiară identificat”. Standardul clarifică conceptul de „materialitate” în raport cu faptele reflectate în situaţiile financiare. Aşadar, standardul precizează că informaţiile despre activele individuale, datoriile, veniturile, cheltuielile, componentele capitalului, precum şi operaţiunile comerciale la general sunt considerate semnificative dacă omisiunea sau denaturarea acestora ar putea afecta deciziile economice ale utilizatorilor luate în baza informaţiilor incluse în situaţiile financiare.

Pragul de semnificaţie (materialitatea) se aplică la două concepte fundamental diferite:

a) faptele reflectate în situaţiile financiare conform Cadrului general de raportare financiară (acest concept este folosit în principal de contabili);

b) denaturările detectate sau suspectate asupra situaţiilor financiare conform Standardelor de audit (această abordare este utilizată în principal de auditori).

DETERMINAREA IMPORTANŢEI INFORMAŢIEI

La etapa de planificare a misiunii, este important să se evidenţieze indicatorii (segmentele şi posturile ale situaţiilor financiare), pe care auditorul le consideră cele mai semnificative. Respectiv acele segmente sau posturi ale situaţiilor financiare, care auditorul le consideră nesemnificative, auditorul poate să nu le include în strategia generală şi planul de audit (verificare). În acest caz, în conformitate cu cerinţele de reglementare, auditorul ar trebui să se bazeze pe raţionamentul profesional.

Un astfel de raţionament profesional în cadrul entităţii de audit ar trebui să fie stabilit inclusiv la nivelul politicilor interne cu privire la controlul calităţii, unde ar trebui definite criterii prin care Planul de audit include în mod necesar verificarea prealabilă a datelor privind activele, datoriile, componentele capitalului, tranzacţiile comerciale importante. Criteriul materialităţii poate fi calitativ şi cantitativ.

În baza criteriului calitativ se va determina importanţa informaţiilor, se vor evidenţia cele mai importante segmente (elemente) pentru verificare, reflectate în situaţiile financiare. Un astfel de criteriu poate fi o listă a acestor segmente din situaţiile financiare pe care auditorul trebuie să le includă în mod necesar în strategia generală şi planul misiunii.

De exemplu, politicile interne cu privire la controlul calităţii al unei entităţi de audit pot reflecta cerinţa verificării prealabile obligatorii a unor indicatori din Situaţia de profit şi pierdere, precum ”Veniturile din vânzarea de bunuri, lucrări, servicii”, ”Costul mărfurilor, produse, lucrărilor, serviciilor vândute” ”Cheltuieli privind impozitul pe venit”. Într-o altă entitate de audit, acelaşi criteriu poate conţine o cerinţă pentru verificarea obligatorie a tuturor indicatorilor din Situaţia de profit şi pierdere (Anexa nr. 2). Este important ca politicile interne ale entităţii de audit să enumere principalii indicatori care ar trebui să intre în atenţia auditorului, care sunt esenţiali pentru potenţialul utilizator.

Criteriul cantitativ pentru evidenţierea informaţiilor esenţiale pentru auditor este reprezentată de valoarea unui anumit indicator, pornind de la care acest indicator devine semnificativ, respectiv supus verificării. Acest prag poate fi pur şi simplu o valoare totală sau o parte a unui indicator cantitativ generalizat. În primul caz, se vorbeşte despre indicatorul absolut al materialităţii, în al doilea - despre unul relativ.

De exemplu, pentru evidenţierea conturilor contabile sintetice, care urmează a fi supuse în primul rând verificării printr-un criteriu cantitativ, se poate utiliza balanţa de verificare:

Tabel 1. Balanţa de verificare.

Nr.	Cont	RULAJ (mii lei)				SOLD (mii lei)			
		Debit	%	Credit	%	Debit	%	Credit	%
1	Imobilizări necorporale	275	0,6	175	0,4	575	3,3	-	
2	Imobilizări corporale	2 435	5,4	1 417	3,1	8 987	51,5	-	
3	Obiecte de mică valoare şi scurtă durată	574	1,3	434	1,0	154	0,9	-	
4	Datorii comerciale	15 756	34,4	16 221	35,9	-		2 544	14,6
	Total	**45 215**	**100**	**45 215**	**100**	**17 467**	**100**	**17 467**	**100**

Criteriul de selectare a conturilor pentru verificare conform tabelului 1 entitatea de audit ar trebui să-l formuleze în politicile interne. De exemplu: trebuie verificate obligatoriu conturile, a căror solduri la sfârşitul perioadei este mai mare decât un criteriu prestabilit pentru un sold (CPS) de exemplu de 5% din valoarea totală a bilanţului, sau a căror rulaje (debitor sau creditor) este mai mare decât un criteriu prestabilit pentru un rulaj (CPR) de exemplu de 2% din totalul rulajului. Valorile CPS şi CPR sunt stabilite în politicile interne din cadrul companiei de audit. În acest caz, CPS şi CPR sunt criterii cantitative relative de materialitate.

DETERMINAREA PROPRIU-ZISĂ A PRAGULUI DE SEMNIFICAŢIE

În urma aprecierii situaţiilor financiare, aplicând procedurile de fond, auditorul poate detecta denaturări. Criteriul „materialităţii" se aplică şi asupra denaturărilor constatate. Denaturarea, în acest caz, este considerată semnificativă dacă aceasta duce la decizii economice eronate luate pe baza informaţiilor denaturate. Ca criteriu de evaluare a denaturării ca fiind una semnificativă sau nu se foloseşte nivelul de materialitate.

Nivelul de materialitate este înţeles ca valoarea limită a denaturărilor cumulate din situaţiile financiare, pornind de la care un utilizator calificat al situaţiilor financiare cu un grad ridicat de probabilitate nu va putea să tragă concluziile corecte şi să ia decizii economice corecte.

La elaborarea unui Plan de audit, auditorul stabileşte un nivel acceptabil al materialităţii (din punct de vedere cantitativ) a denaturărilor care vor fi detectate. Un nivel acceptabil al materialităţii ca limită a denaturărilor cumulate, care la final nu va modifica opinia auditorului cu privire la aprecierea situaţiilor financiare, poate fi de natură calitativă şi cantitativă.

Auditorul trebuie să ţină cont de aspectele calitative şi cantitative ale materialităţii pe tot parcursul misiunii de audit. În ceea ce priveşte partea calitativă, auditorul ar trebui să îşi folosească raţionamentul profesional pentru a determina dacă abaterile tranzacţiilor comerciale şi financiare efectuate de entitatea auditată de la cerinţele actelor normative constatate în timpul auditului sunt semnificative sau nu. Din punct de vedere cantitativ - auditorul trebuie să evalueze dacă denaturările individuale şi totale detectate depăşesc sau nu acel criteriu cantitativ – pragul de semnificaţie (materialitatea).

Exemple de denaturări din punct de vedere calitativ:

- descrierea insuficientă sau inadecvată a politicilor contabile atunci când există o probabilitate ca un utilizator al situaţiilor financiare să fie indus în eroare de o asemenea descriere;
- nedezvăluirea încălcărilor cerinţelor actelor normative în cazul în care există probabilitatea ca aplicarea ulterioară a sancţiunilor să aibă un impact semnificativ asupra continuităţii activităţii entităţii auditate.

Determinarea unui nivel acceptabil de materialitate în contextul auditării unei entităţi este una fundamentală. În funcţie de semnificaţia acestuia, se construieşte un plan şi un program de audit şi se determină volumul şi profunzimea procedurilor de audit. Cu cât nivelul de materialitate este mai scăzut, cu atât este necesar de proceduri de audit mai detaliate, mai profunde, mai voluminoase, este necesar de un număr mai mare de probe de audit. Aceasta duce la o creştere a complexităţii verificării. Prin urmare, nivelul de materialitate ar trebui să fie justificat şi selectat din condiţiile de optimizare a planificării auditului.

În practica de audit, se utilizează diferite metode pentru a calcula un nivel acceptabil al materialităţii. Pentru determinarea valoarii absolute a nivelului de materialitate, auditorul ar trebui să ia ca bază principalii indicatori care caracterizează situaţiile financiare ale entităţii economice care urmează să fie auditate.

Pentru a determina nivelul de materialitate în practica internaţională, este utilizat un tabel cu indicatori de bază şi ponderea acestora (%), (tabelul 2).

Tabelul 2. Indicatorii de bază pentru determinarea nivelului materialităţii:

Denumirea indicatorului de bază	**Valoarea indicatorului din situaţiile financiare**	**Coeficient %**	**Valoarea absolută a materialităţii**
1	2	3	4 (2x3)
Profitul până la impozitare		5 – 10%	
Venitul din vânzări		1 – 2%	
Capital propriu		3 – 5%	
Total cheltuieli		1 – 2%	

În anumite situaţii este posibil ca unii indicatori să nu fie incluşi în tabel. De exemplu, o entitate poate avea pierdere la sfârşitul perioadei sau poate avea un profit mic, ceea ce, potrivit auditorului, ţinând cont de analiza indicatorilor pentru anii precedenţi, nu este tipic pentru această entitate. De asemeni, o entitate nu poate avea un indicator „venitul din vânzări" dacă este vorba despre o entitate sau o organizaţie non-profit, fără scop lucrativ, care este finanţată din alte surse decât veniturile proprii. În aceste cazuri, sunt selectaţi alţi indicatori de bază specifici pentru entităţile auditate.

Atunci când se efectuează un audit, auditorul trebuie să ia in considerare la determinarea pragului de semnificaţie (materialităţii) şi legătura acestuia cu riscul de audit.

Aşa cum se precizează în Standardul de Audit 320 relaţia dintre pragul de semnificaţie, şi riscul de audit este invers proporţională. Cu cat este mai înalt riscul de audit, cu atât este mai scăzut nivelul pragului de semnificaţie şi invers. Respectiv în tabelul 2 în cazul în care anterior a fost determinat un risc de audit înalt se vor lua valoarea cea mai mică a coeficienţilor (de ex. pentru Venitul din vânzări coeficientul va fi 1%), iar în cazul în care a fost determinat un risc de audit scăzut se vor lua valoarea cea mai mare a coeficienţilor (de ex. pentru Capital propriu coeficientul va fi 5%), la fel pentru restul indicatorilor.

Auditorul ar trebui să analizeze valorile numerice a materialităţii înregistrate în a patra coloană din tabelul 2. Dacă careva din valori deviază semnificativ în sus sau în jos de restul, auditorul poate renunţa la aceste valori. Pe baza indicatorilor rămaşi, se calculează valoarea medie, care poate fi rotunjită pentru comoditatea lucrărilor ulterioare. Această valoare ulterior reprezintă unicul indicator al nivelului de materialitate pe care auditorul îl poate utiliza în activitatea sa.

Procedura pentru determinarea pragului de semnificaţie (nivelului de materialitate), toate calculele aritmetice şi motivele, pe baza cărora auditorul a exclus orice valori din calcule, trebuie să fie reflectate în documentaţia de lucru a auditului. La sfârşitul etapei de planificare a auditului, pragul de semnificaţie (materialitatea) ar trebui să fie aprobat de directorul entităţii de audit sau persoana responsabilă din cadrul entităţii de audit de revizuirea controlului calităţii.

De exemplu: în baza exemplului din Tabelul 1, Total active = 17 467 000 lei.

Să presupunem că în baza tabelului 2 a fost determinat un prag de semnificaţie general (materialitatea) de 250 000 lei. Aceasta reprezintă că auditorul poate accepta denaturări cumulate în valoare absolută de 250 000 lei asupra totalului bilanţului de 17 467 000 lei. În valoare relativă aceasta reprezintă 1,43%.

Totodată auditorul pe lângă pragul de semnificaţie general poate determina pragul de semnificaţie specific la nivelul soldurilor conturilor, de exemplu pentru soldul datoriilor comerciale conform tabelului 1 se poate determina pragul de semnificaţie specific astfel: soldul final (2 544 000 lei) x 1,43% = 36 380 lei. Ceea ce reprezintă că erorile în limita a 36 380 lei asupra totalului datoriilor comerciale auditorul poate accepta acestea ca fiind nesemnificative.

Respectiv în cazul în care denaturările cumulate constatate conform exemplului depăşesc cifra pragului de semnificaţie de 250 000 lei auditorul urmează să prezinte recomandări către entitatea auditată cu privire la înlăturarea denaturărilor. În cazul în care denaturările sunt înlăturate de entitatea auditată auditorul nu urmează să modifice opinia sa, în caz contrar (denaturările necorectate depăşesc pragul de semnificaţie) auditorul este obligat să modifice opinia sa din raportul de audit.

CONCLUZII

Procedura de determinare a pragului de semnificaţie (materialităţii) are un caracter recomandabil. Entităţile de audit trebuie să îşi stabilească propria procedură pentru a găsi nivelul de materialitate. De exemplu, spre deosebire de ordinea propusă, auditorii pot:

- modifica valorile coeficienţilor din coloana 3;
- introduce, elimina, modifica indicatorii financiari din coloana 1;
- schimba ordinea mediei la găsirea indicatorului;
- să ţină seama de valorile indicatorilor financiari pentru anii precedenţi şi să ţină seama de dinamica schimbărilor acestora (trendul);
- să determine nu un indicator al nivelului de materialitate, ci mai mulţi indicatori pentru diverse elemente din bilanţ (prag de semnificaţie specific la nivelul grupurilor de active, grupurilor de tranzacţii, posturilor individuale, etc.);
- stabili independent un tabel şi să determine un algoritm propriu pentru calcularea nivelului de materialitate.

Bibliografie:

1. *Legea privind auditul situaţiilor financiare* nr. 271 din 15.12.2017. În Monitorul Oficial Nr. 7-17, din 12.01.2018;
2. ISA 200 "Obiective generale ale auditorului independent şi desfăşurarea unui audit în conformitate cu standardele internaţionale de audit", *Standardele Internaţionale de Audit*;
3. ISA 230 "Documentaţia de audit" ", *Standardele Internaţionale de Audit*;
4. ISA 320 " Pragul de semnificaţie în planificareaşi desfăşurarea unui audit" ", *Standardele Internaţionale de Audit*;
5. Arens, A.A., Loebbecke, J.K., Lemon, W.M. and Splettstoesser, I.B. (2002), *Auditing and Other Assurance Services*, 9th ed., Prentice-Hall, Toronto ISBN 9975-61-290-3;
6. IFAC şi IFRS, *Reglementări internaţionale de audit, asigurare şi etică*, Editura Irecson, Bucureşti, 2009;
7. Pereş C., *Proceduri de control şi audit*, Editura Eikon, Cluj-Napoca, 2013 ISBN 978-973-757-864-8;
8. Whittington R., Pany K., *Principles of auditing and other assurance services* (with ACL CD), 2007.

CONTABILITATEA MANAGERIALĂ MODERNĂ ŞI TEHNOLOGIILE INOVAŢIONALE ALE ACESTEIA

MODERN MANAGERIAL ACCOUNTING AND ITS INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Stela CARAMAN
ASEM, str. Banulescu-Bodoni 59, caraman@ase.md

Abstract.
This article examines the essence and content of managerial accounting at the current stage of development. Also, the basic technologies that are used in the modern management accounting are analyzed: Strategie Cost Analysis (SCA), Activity Based Costing, Live Cycle Costing (LCC). Finally, the author recommends some directions for the modernization of managerial accounting in the Republic of Moldova.

Key words: *accounting, cost, management, strategy, technology*

Jel Clasification: *M41*

INTRODUCERE

Metodele şi tehnicile de lucru ale contabilităţii manageriale se dezvoltă şi se îmbunătăţesc continuu. În prezent, la entităţile autohtone se utilizează, în principal, sistemele tradiţionale de contabilitate managerială, însă activitatea trebuie gestionată în mod competent pentru a atinge obiectivele entităţii. Odată cu dezvoltarea condiţiilor economice, nevoile managerilor se vor schimba şi, prin urmare, se aşteaptă o utilizare mai largă a metodelor moderne de contabilitate managerială.

Tendinţele actuale ale dezvoltării economiei influenţează în mod direct asupra conţinutului contabilităţii manageriale şi a rolului specialiştilor din domeniul acesteia în entităţile moderne. În acest context, pot fi menţionate următoarele tendinţe în contabilitatea managerială:

a) importanţa contabilităţii manageriale creşte, deoarce noile sarcini ale managementului implică informaţii manageriale care anterior nu au fost utilizate;
b) informaţiile contabile necesare gestionării subdiviziunilor de producţie ar trebui să fie formate nemijlocit pe teren, cu forţele acelor manageri, care vor utiliza ulterior aceste informaţii pentru luarea deciziilor;
c) dacă anterior specialiştii în contabilitate managerială asigurau pe deplin procesul de colectare, prelucrare şi prezentare a informaţiilor, atunci în prezent sunt implicaţi într-o oarecare măsură aproape toţi managerii. În acelaşi timp, reprezentanţilor profesiei contabile le revine rolul de susţinere şi control al proceselor din cadrul contabilităţii manageriale;
d) specialiştii în contabilitate managerială încep să joace un rol esenţial la proiectarea şi implementarea sistemelor informationale, în special în acele domenii în care anterior, contabilitatea managerială nu a jucat un rol semnificativ (de exemplu, în cadrul entităţilor din sectorul public);
e) multe abordări privind gestionarea costurilor se bazează, în primul rând, pe particularităţile procesului tehnologic, şi nu pe metodele contabilităţii manageriale;

Reieşind din cele expuse, autorul îşi propune să prezinte evoluţia contabilităţii manageriale de la un sistem de informaţii financiare la un set de instrumente orientate spre exterior, spre strategie şi spre viitor. Această evoluţie a contabilităţii manageriale va fi privită din punctul de vedere al strategiei, care reprezinta fundamentul sistemului managerial . În acest sens, este vizată analiza coerenţei dintre evoluţiile din strategie şi cele din contabilitatea managerială. În principiu, tehnicile

moderne sunt cunoscute sub numele de *contabilitate managerială strategic*ă (engl. *strategic management accounting*).

MATERIAL ŞI METODĂ

Pentru realizarea cercetării au fost consultate mai multe surse bibliografice, formate preponderent din cărţi, articole, precum şi surse disponibile pe site-uri web. Cercetarea documentară a stat la baza crecetării realizate şi a oferit posibilitatea de analiză extrem de detaliată a rezultatelor teoretice existente şi validarea ipotezelor stailite.

În vederea validării rezultatelor obţinute în urma cercetării, a fost folosit raţionamentul ştiinţific în baza căruia au fost generate noi idei conţinute în articolul realizat.

Reliefarea stadiului de cunoaştere în domeniul contabilităţii manageriale moderne şi a tehnologiilor inovaţionale ale acesteia a fost realizat prin metoda documentării ştiinţifice care a presupus o etapă de informare privind sursele existente, studiere a surselor identificate şi sintetizare a informaţiilor oferite de acestea, respectiv evaluare a rezultatelor sintetizate în vederea efectuării analizei critice a stadiului actual al cunoaşterii în domeniul abordat. Metodele folosite în această etapă au fost analiza de conţinut şi metoda comparativă.

Articolul se axează pe o abordare deductivă de la general la particular, îmbinând studiile cantitative cu cele calitative.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Entităţile moderne reprezintă nişte sisteme economice deschise, care funcţionează într-un mediu extern incert, fiind supus unor schimbări continui, natura cărora este destul de drastică. Factorul esenţial al mediului extern care influenţează dezvoltarea entităţii la etapa actuală îl reprezintă concurenţa, iar pentru a putea activa cu succes în condiţiile unui lupte concurenţiale acerbe este necesară existenţa unei strategii efective.

O strategie reuşită poate fi elaborată şi implementată doar în condiţiile existenţei unei baze informaţionale optimale în cadrul entităţii. O asemenea bază informaţională de luare a deciziilor manageriale strategice care să permită entităţii obţinerea avantajelor concurenţiale stabile şi o activitate demnă în condiţiile mediului de afaceri concurenţial o reprezintă contabilitatea managerială.

Deplasarea rolului contabilităţii manageriale spre aspectele importante ale strategiei entităţii face vădită necesitatea efectuării unor schimbări fundamentale ale conceptelor, metodelor şi tehnicilor specifice acesteia, dar mai ales a rolului contabilităţii manageriale moderne în sistemul de gestionare a entităţii, după cum se observă din figura 1.

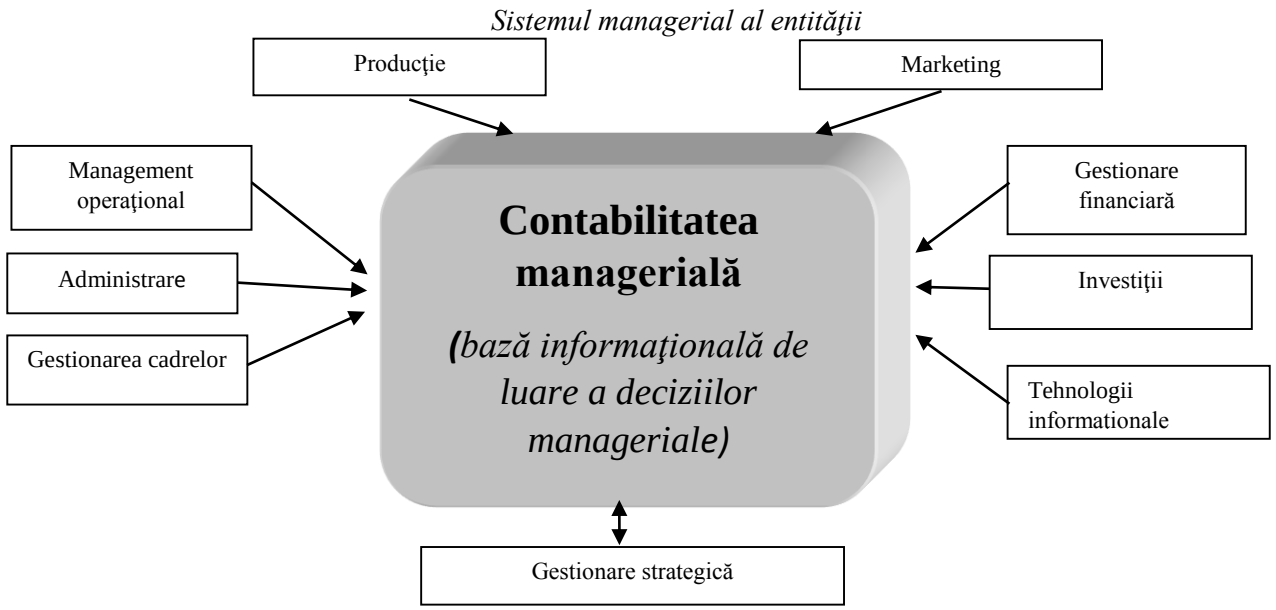


Fig. 1. Locul contabilităţii manageriale în sistemul managerial al entităţii

Din figura prezentată, se observă că sistemul contabilităţii manageriale permite generalizarea şi analizarea informaţiilor primite de la principalele componente structurale ale sistemului managerial al entităţii (gestionarea financiară, administrare, gestionarea cadrelor etc.).

Astfel, contabilitatea managerială reprezintă o componentă integrată a procesului de gestionare al entităţii şi mai întâi de toate a gestionării strategice, deoarece toate deciziile manageriale luate în cadrul entităţii în baza datelor operative ale contabilităţii manageriale au consecinţe pe termen lung şi direct sau indirect sunt orientate spre realizarea strategiei entităţii. Mai mult ca atât, din cercul problemelor legate de formarea informaţiei gestionare fac parte şi aşa aspecte strategice ale activităţii entităţii, cum ar fi: elaborarea planurilor de afaceri, utilizarea eficientă a resurselor, creşterea valorii entităţii etc.

În contextul celor spuse, ultimele păreri ale cercetărilor din domeniu confirmă că contabilitatea managerială modernă reprezintă o parte componentă al procesului managerial şi urmăreşte îndeplinirea următoarelor obiective:

- ✓ participarea activă la planificarea managerială, implicarea în stabilirea obiectivelor strategice, propunerea soluţiilor de utilizare optimă a resurselor şi stabilirea strategiei de evaluare a performanţelor;
- ✓ implicarea în rezolvarea problemelor organizatorice prin realizarea corelaţiei între subdiviziunile structurale ale entităţii cu obiectivele propuse, asigurarea unei comunicări efective între manageri şi contabilitatea managerială;
- ✓ măsurarea resurselor existente, identificarea oportunităţilor afacerii;
- ✓ relaţionarea cu sistemul de management operaţional, de producţie prin evaluarea costurilor, comunicarea datelor importamte privind procesul de producţie etc.

Astfel, în opinia noastră, pentru ca contabilitatea managerială să-şi îndeplinească integral sarcinile sale, ea ar trebui să asigure utilizatorilor şi informaţii importante privind luarea atât a deciziilor manageriale operative, cât şi a celor strategice. În legătură cu aceasta, comparativ recent şi de perspectivă, în cadrul contabilităţii manageriale se identifică două direcţii ale acesteia, şi anume: *contabilitatea managerială operativă* şi *contabilitatea managerială strategică*, principalele caracteristici ale acestora fiind ilustrate în figura 2.

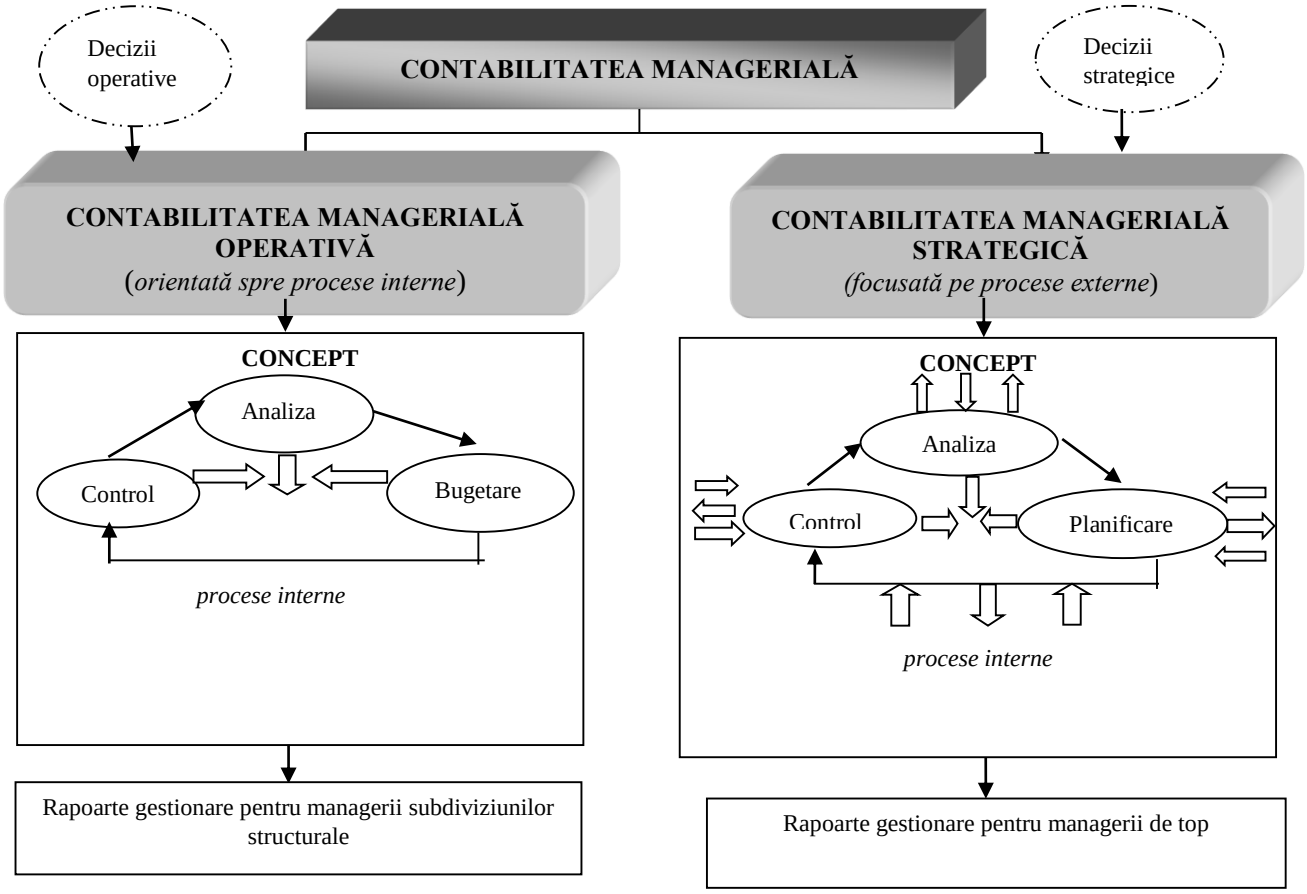


Fig. 2. Principalele caracteristici ale contabilităţii manageriale operative şi ale contabilităţii manageriale strategice

De regulă, contabilitatea managerială operativă este focusată pe formarea informaţiilor financiare necesare luării deciziilor privind procesele interne ale entităţii şi, doar formal se referă şi la relaţiile cu partenerii de afaceri. Trebuie de recunoscut, că setul standard de metode ale contabilităţii manageriale descrise în lucrările atât a autorilor autohtoni, cât şi a celor străini se limitează la analiza comportamentului costurilor, calculaţiei costurilor produselor/serviciilor, elaborării bugetelor. Bineînţeles, că valoarea acestor metode este incontestabilă, utilizarea lor contribuind esenţial la sporirea transparenţei activităţii economico-financiară a entităţii. Mai mult ca atât, utilizarea lor este obligatorie pentru o gestionare operativă eficientă a proceselor interne din cadrul entităţii, permiţând identificarea şi analizarea abaterilor existente, luarea operativă a măsurilor corective etc. Însă, deseori, doar în baza acestor metode şi tehnici este imposibilă elucidarea cauzelor reale care au condus la apariţia unei probleme, cum ar fi: reducerea volumului vânzărilor sau reducerea nivelului de rentabilitate al produselor/serviciilor.

Dacă, în realitate, modificarea indicatorilor de activitate este o urmare a influenţei factorilor interni, atunci prin intermediul contabilităţii manageriale operative se poate determina motivul modificării. În condiţiile inexistenţei unor studii privind influenţa factorilor externi, managerii pot lua decizii incorecte de acţionare asupra factorilor interni. Pe termen scurt, această măsură poate conduce la o îmbunătăţire vizibilă a indicatorilor financiari, dar pe termen lung entitatea poate scăpa controlul asupra pieţii, ca urmare a ignorării tendinţelor schimbărilor produse pe piaţa respectivă.

Prin urmare, contabilitatea managerială tradiţională (operativă) este orientată, în special, pe studierea proceselor interne ale entităţii, însă, contabilitatea managerială modernă trebuie să se

concentreze nu doar asupra colectării şi raportării informaţiilor privind activitatea internă, dar să pună accentul şi pe informaţiile privind unele aspecte-cheie ale activităţii externe, care o fac să supravieţuiască pe pieţe puternic concurenţiale, cum ar fi: calitatea, încrederea, satisfacţia consumatorilor, timpul de răspuns etc. Formarea informaţiilor de asemenea natură este posibilă în condiţiile existenţei unei contabilităţi manageriale strategice.

Dat fiind cele spuse, şi rolul contabilităţi manageriale strategice se deosebeşte radical de cel al contabilităţi manageriale operative. Dacă contabilitatea managerială operativă se orientează, în principal, pre asigurarea informaţională a deciziilor manageriale operative, atunci contabilitatea managerială strategică – spre asigurarea informaţională a deciziilor manageriale strategice. Acest aspect conduce la utilizarea diferitor metode şi tehnici de lucru. Astfel, dacă scopul contabilităţi manageriale operative constă în asigurarea atingerii obiectivelor pe termen scurt, adică în cea mai mare parte a cazurilor – obţinerea unui profit maxim, atunci din instrumentarul acesteia face parte: contabilitatea costurilor şi rezultatelor, bugetarea, analiza operativă, controlul gestionar. Pe de altă parte, scopul contabilităţi manageriale strategice constă în asigurarea unei activităţi eficiente, supravieţuirii entităţii o perioadă îndelungată de timp. Reperul orientativ principal în acest caz nu este reprezentat de maximizarea profitului, ci, în primul rând, grija pentru viitorul entităţii. Realizarea acestui obiectiv strategic a condus la apariţia unor instrumente noi de lucru ale contabilităţii manageriale, cum ar fi: costul ciclului de viaţă, metoda lanţului valoric, metoda BSC, conceptul EVA etc.

Caracterizarea comparativă a principalelor tehnologii ale contabilităţii manageriale moderne sunt prezenatte în tabelul 1.

Tabelul 1. Caracterizarea comparativă a principalelor tehnologii ale contabilităţii manageriale moderne

Instrumente	Domeniul de aplicare	Scopul	Conţinutul	Focusarea	Obiectul de gestionare
Metoda BSC	La orice entitate de producţie	Concentrarea resurselor entităţii spre realizarea obiectivelor strategice	Misiunea şi strategia entităţii sunt exprimate într-un ansamblu de indicatori utilizaţi în procesul de monitorizare şi control al activităţii entităţii	Finanţe, clienţi, procese interne, dezvoltarea competenţelor personalului	Eficacitatea tuturor proceselor
Concepţia celor 6 „S": 1) *Seiton*: un loc pentru fiecare lucru; 2) *Seiri*: fiecare lucru are locul său 3) *Seiketsu*: curăţenie; 4) *Seiso*: spălat şi măturat; 5) *Shitsuke*: disciplină; 6) *Shukan*: a doua natură	La orice entitate de producţie	Stabilirea unor scopuri agresive pe termen scurt (reducerea numărului de produse rebutate şi a gradului de nemulţumire a clienţilor) în lupta pentru atingerea obiectivelor strategice ale entităţii	Monitorizarea calităţii prin identifcarea, anihilarea defectelor şi neconcordanţelor în cadrul proceselor economice interne	Anumite procese interne	Controlul calităţii

Sistemul operaţional JIT (*Just in Time* – Exact în timp)	La entităţile cu producţie în masă şi care dispun de stocuri considerabile de materiale	Reducerea costurilor referitoare la stocuri, atât pe lanţurile de aprovizionare interne, cât şi cele externe	Aprovizionarea procesului de producţie se efectuează în partide mici, fapt ce permite reducerea nivelului stocurilor şi evitarea unor costuri suplimentare	Procesul de producţie	Controlul stocurilor
Benchmarking	La orice entitate de producţie	Îmbunătăţirea activităţii entităţii	Identificarea şi măsurarea principiilor de lucru din cadrul entităţii, din timp în tipm, prin comparaţie cu alte entităţi similare, cu scopul de a determina îmbunătăţirile care pot fi aduse activităţii interne	Concurenţii	Gestionarea metodelor de organizare a procesului de producţie
Concepţia lanţului valoric	La orice entitate de producţie	Minimizarea costurilor	Compararea costurilor generate de către fiecare subdiviziune structurală cu costurile concurenţilor	Furnizorii, clienţii	Gestionarea procesului de producţie
Conceptul EVA (Economic Value Added)	La orice entitate de producţie	Evaluarea performanţei fiecărei subdiviziuni structurale	Asigurarea că managementul unei subdiviziuni structurale nu acţionează într-o manieră care să afecteze în mod negativ interesele entităţii ca întreg	Procesele interne	Gestionarea activităţii
Metoda LLC (Life Cycle Costing – Costul ciclului de viaţă)	La entităţile producătoare de bunuri cu ciclu mic de viaţă	Identificarea domeniilor în care eforturile de reducere a costurilor sunt dezirabile	Acumularea costurilor activităţilor care survin în cursul întregului ciclu de viaţă al unui produs, de la conceperea sa până la abondarea lui de către producător sau consumator	Procesele interne	Gestionarea activităţii
Teoria TOC (*Theory of Constraints* – Teoria constrângerilor)	La orice entitate de producţie	Identificarea şi eliminarea blocajelor şi asigurarea utilizării optimale a capacităţii de producţie	Concentrarea precisă, sistematică a eforturilor, resurselor şi atenţiei asupra "constrângerii sistemului", adica asupra "strangulării/gâtuirii" din sistem care restricţionează producţia întregului sistem şi constituie, în acelaşi timp, punctul unde trebuie acţionat pentru îmbunătăţirea sistemului.	Procesele interne	Controlul calităţii

Aplicarea unei sau altei metode de contabilitate managerială nu este accidentală, depinde de dificultăţile cu care se confruntă entitatea şi de avantajele pe care le are un anumit sistem contabil. Introducerea acestor metode va permite stabilirea conformităţii intereselor consumatorilor de calitate-preţ-consumator, iar împreună cu sistemele tradiţionale de contabilitate managerială existente, va permite realizarea unei combinaţii de contabilitate de calitate şi management al costurilor.

CONCLUZII

Într-un mediu complex şi incert, nevoile informaţionale ale managementului cresc şi se difersifică, iar contabilitatea managerială ca sursă privilegiată de informare pentru sistemul managerial poate răspunde cerinţelor managementului, cu condiţia să îşi adapteze permanent instrumentele şi practicile la solicitările managerilor. Prin urmare, contabilitatea managerială modernă trebuie să se concentreze nu doar pe colectarea şi raportarea informaţiilor privind activitatea internă a întreprinderii, dar să pună accentul şi pe informaţiile privind unele aspecte-cheie ale mediului extern al întreprinderii, cum ar fi calitatea, încrederea, satisfacţia clienţilor, timpul de răspuns etc. Formarea informaţiilor de asemenea proporţii este posibilă doar în condiţiile existenţei unei *contabilităţi manageriale strategice*.

Ce reprezintă contabilitatea managerială strategică? Generalizând părerile a mai multor autori, putem concluziona că, în sens general, contabilitatea managerială strategică este privită ca o formă a contabilităţii manageriale care furnizează informaţii în scop strategic, adică pentru formularea strategiei şi controlul performanţei strategice a întreprinderii. Este o formă a contabilităţii manageriale care pune accentul pe informaţiile referitoare la factorii externi, pe indicatorii non-financiari, dar şi pe informaţii generate în interiorul întreprinderii.

Evoluţia fără precedent a tehnologiilor de producţie, schimbările manifestate cu precădere în noul mediu concurenţial, au proliferat în literatura de specialitate o serie de noi teorii şi concepte ale contabilităţii manageriale moderne care reflectă pe lângă aspectul de noutate şi o finalitate deosebită prin prisma eficienţei înregistrată la nivelul entităţilor.

BIBLIOGRAFIA

[1] Caraiani Chiraţa, Dumitrana Mihaela, 2005, Contabilitate de gestiune &Control de gestiune, ISBN 973-7853-05-9.

[2] Dumitru Corina Graziella, Ioanăş Corina, 2005, Contabilitatea de gestiune şi evaluarea performanţelor, ISBN 973-7787-74-9.

[3] Talpeş Cristina Gabriela, Contabilitatea de gestiune: la limita dintre tradional şi modern, https://mastermrufeaa.ucoz.com/s5/Talpes_Cristina.pdf.

[4] Аверчев Игорь, 2009, Управленческий учет и отчетность, ISBN 978-5-9626-0436-7.

[5] Атрилл Питер, МакЛейни, 2003, Управленческий учет для нефинансовых менеджеров, ISBN 968-8216-48-2-

[6] Керимов В. Э. Современные системы управленческого учета, https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennye-sistemy-upravlencheskogo-ucheta.

[7] Холопенкова Е. В. Роль современного управленческого учета в управлении предприятием, https://cyberleninka.ru/article/v/rol-sovremennogo-upravlencheskogo-ucheta-v-upravlenii-predpriyatiem.

CURRENT REGULATORY FRAMEWORK ON PUBLIC SUPERVISION OF AUDIT ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

CADRUL NORMATIV ACTUAL PRIVIND SUPRAVEGHEREA PUBLICĂ A CALITĂŢII ACTIVITĂŢII DE AUDIT ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Iachimovschi Anatolie,
Doctor în ştiinţe economice;
Academia de Studii Economice a Moldovei; str. Mitropolit Gavriil Banulescu-Bodoni 61, Chişinău, Republica Moldov; pagină web: ase.md; telefon: (+373) 22 402 575; email: iachimovschi.anatolie.constantin@ase.md
Grumeza Dumitru, Doctor în ştiinţe economice;
Academia de Studii Economice a Moldovei; str. Mitropolit Gavriil Banulescu-Bodoni 61, Chişinău, Republica Moldov; pagină web: ase.md; telefon: (+373) 22 402 575; email: grumeza.dumitru.dumitru@ase.md

Abstract. *The normative framework regarding the public supervision of the audit activity in the Republic of Moldova has been improved this year, with the approval of the various regulations whose purpose is to regulate the way of organizing and carrying out the external quality control. Through the present study it is proposed to present and disclose the new requirements of the normative framework regarding the quality assurance of the audit in order to prevent, detect and correct non-conformities in the process of auditing the financial statements.*

In the elaboration of this paper, as the research methodology, the analysis of the good European practices regarding the quality of the audit activity was applied, taking into account the commitment assumed by the Republic of Moldova to transpose into the national legislation the provisions of the Community acquis in this field. In this way it is proposed to clarify the performances obtained by the local regulatory authority in the development of the normative framework regarding the public supervision of the audit activity.

The results obtained from the research carried out are of interest for business partners, audit entities, auditors, professional associations, as well as for the public oversight authority of the audit activity in the Republic of Moldova.

Key words: auditor, audit activity, quality control, international audit standards, public oversight, supervisory authority.

JEL : M42

Conţinutul lucrării

Republica Moldova şi-a asumat angajamentul de a transpune în legislaţia naţională prevederile acquis-ului comunitar în domeniul raportării financiare corporative. Acest angajament reiese din ratificarea de către Parlamentul Republicii Moldova a Acordului de Asociere între Republica Moldova, pe de o parte, şi Uniunea Europeană şi Comunitatea Europeană a Energiei Atomice şi statele membre ale acestora, pe de altă parte.

Conform prevederilor Legii nr. 112 din 2 iulie 2014 [2], pentru realizarea acestui angajament în domeniul auditului situaţiilor financiare, unele prevederi ale Directivei 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale şi al conturilor consolidate [4], care se referă la controlul extern al calităţii auditului, şi nu au fost transpuse în Legea nr. 271 din 15 decembrie 2017 privind auditul situaţiilor financiare [1], sunt prevăzute în Regulamentul privind controlul extern al calităţii auditului aprobat de Consiliul de supraveghere publică a auditului din Republica Moldova prin decizia nr.17 din 14.08.2019 [9].

Acordul de Asociere, în Anexa II la capitolul 3 „Dreptul societăţilor comerciale, contabilitate şi audit şi guvernanţa corporativă" din titlul IV prevede angajamentul pentru punerea în aplicare a dispoziţiilor Directivei 2006/43/CE. De asemenea, în cadrul acestui capitol Republica Moldova se angajează să îşi apropie progresiv legislaţia de Recomandarea Comisiei din 5 iunie 2008 privind limitarea răspunderii civile a auditorilor legali şi a societăţilor de audit (2008/473/CE), precum şi racordarea la Recomandările Comisiei din 6 mai 2008 privind asigurarea calităţii externe pentru auditorii legali şi firmele de audit care auditează entităţi de interes public (2008/362/CE).

Consiliul de supraveghere publică a auditului, în conformitate cu prevederile Legii nr.271/2017 privind transparenţa în procesul decizional, a prezentat pentru consultaţii publice pe pagina web a instituţiei proiectul Regulamentului privind controlul extern al calităţii auditului. Necesitatea elaborării reiese din respectarea Legii 271/2017 privind auditul situaţiilor financiare. Art. 41 alin. (4) al legii nominalizate precizează care este actul normativ care stabileşte modul de efectuare a controlului extern al calităţii şi de aplicare a măsurilor disciplinare. Acest act normativ este aprobat de către Consiliu de supraveghere publică a auditului şi are denumirea de „Regulament privind controlul extern al calităţii auditului" (în continuare Regulament).

Regulamentul privind controlul extern al calităţii auditului a fost elaborat în vederea aplicării dispoziţiilor art.29 şi art 32 din Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale şi al conturilor consolidate. În procesul elaborării şi aprobării regulamentului în cauză, Centrul de Armonizare a Legislaţiei subordonată Ministerului Justiţiei, creat în scopul facilitării procesului de armonizare a legislaţiei naţionale cu cea a Uniunii Europene, a efectuat verificarea compatibilităţii proiectului actului normativ cu prevederile Directivei 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale şi al conturilor consolidate. Rezultatele verificării compatibilităţii conţin concluzia conform căreia proiectul actului normativ în cauză şi-a atins finalitatea, cu excepţia unor obiecţii menţionate de către această instituţie.

Astfel, regulamentul privind controlul extern al calităţii auditului constituie cadru legal de asigurare a calităţii auditului pentru a preveni, detecta şi corecta neconformităţi în procesul efectuării auditului situaţiilor financiare. Ca urmare a aprobării acestui regulament de către Consiliului de supraveghere publică a auditului, se abrogă Ordinul Nr.43 din 24.03.2014 cu privire la aprobarea Regulamentului privind controlul extern al calităţii lucrărilor de audit.

Reieşind din premisele enunţate, Regulamentul stabileşte drepturile şi obligaţiile entităţii de audit şi a specialiştilor din Consiliu, tipurile de controale externe, modul de programare şi planificare a acestora, aria de cuprindere precum şi raportarea şi evaluarea rezultatelor controlului extern şi măsurile disciplinare aplicate în rezultatul neconformităţilor constatate. De asemenea, proiectul acordă Consiliului dreptul de a selecta organizaţia profesională din domeniul auditului selectată de Consiliu.

Este de menţionat că obiectivul de bază al Regulamentului este de a stabili prevederi în vederea exercitării controlului existenţei şi a modului de aplicare a politicilor şi a procedurilor de control al calităţii auditului la nivel de entitate de audit şi misiune de audit. În procesul de elaborare a Regulamentului au fost identificate şi evaluate compatibilităţile legislaţiei în vigoare în domeniul auditului situaţiilor financiare cu acquis-ul comunitar. Aspectele esenţiale ale evaluărilor realizate în privinţa asigurării compatibilităţii din punct de vedere al cadrului legislativ şi normativ actual sunt prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 1. **Aspecte relevante conformării controlului de asigurare a calităţii în domeniul auditului situaţiilor financiare la cerinţele acquis-ul comunitar**

Aspecte abordate	***Legea privind auditul situaţiilor financiare***	***Regulamentul privind controlul extern al calităţii auditului***
Scopul controlului extern al calităţii auditului	Gestionarea sistemului de asigurare a calităţii auditului, precum şi constatarea existenţei şi a modului de aplicare a a politicilor şi a procedurilor de control al calităţii auditului la nivel de entitate de audit şi misiune de audit	Controlul extern se efectuează de către Consiliu în scopul gestionării sistemului de asigurare a calităţii auditului
Frecvenţa de exercitare a controlului extern al calităţii auditului	Fiecare entitate de audit este supusă controlului extern al calităţii cel puţin o dată la 6 ani, iar entităţile care efectuează auditul la entităţile de interes public – cel puţin o dată la 3 ani	La stabilirea programului controalelor externe se menţionează luarea în considerare a riscului atribuit fiecărei entităţi de audit
Sisteme eficiente de investigaţii şi aplicarea măsurilor disciplinare	Aplicarea măsurilor disciplinare, inclusiv: suspendarea activităţii entităţii de audit sau a auditorului, retragerea certificatului de calificare, declararea raportului auditorului ca fiind necorespunzător, radierea entităţii de audit	Evaluarea şi calificarea rezultatelor controalelor externe al calităţii auditului

Sursa: elaborat de autor în baza prevederilor legislaţiei Republicii Moldova [1, Legea nr.271 din 15.12.2017; 9, Decizia Consiliului nr.17 din 14.08.2019]

Scopul controlului extern efectuat de către Consiliu, conform art.41. din Legea nr.271 din 15.12.2017 privind auditul situaţiilor financiare, constă în gestionarea sistemului de asigurare a calităţii auditului, precum şi în vederea constatării existenţei şi a modului de aplicare:

a) a politicilor şi a procedurilor de control al calităţii auditului la nivel de entitate de audit;

b) a politicilor şi a procedurilor de control al calităţii auditului la nivel de misiune de audit.

Pct.4 din Regulamentul privind controlul extern al calităţii auditului, aprobat prin Decizia Consiliului de supraveghere publică a auditului nr.17 din 14.08.2019, conţine aceeaşi formulare a scopului controlului extern efectuat de către Consiliu, de a gestiona sistemul de asigurare a calităţii auditului pentru a preveni, detecta şi corecta neconformităţi în procesul efectuării auditului situaţiilor financiare, precum şi în vederea constatării existenţei şi a modului de aplicare a politicilor şi a procedurilor de control al calităţii auditului la nivel de entitate de audit şi misiune de audit.

Un aspect important abordat în legislaţia actuală privind supravegherea publică a auditului situaţiilor financiare, este reglementarea frecvenţei de exercitare a controlului extern al calităţii auditului. Potrivit art.41 (3) din Legea nr.271 din 15.12.2017, fiecare entitate de audit este supusă controlului extern al calităţii cel puţin o dată la 6 ani, iar entităţile care efectuează auditul la entităţile de interes public – cel puţin o dată la 3 ani.

Regulamentul privind controlul extern al calităţii auditului, precizează după care criteriu se va efectua programarea controalelor externe. Astfel, la pct.15 se menţionează luarea în considerare a riscului atribuit fiecărei entităţi de audit la stabilirea programului controalelor externe. În regulamentul nominalizat sunt specificaţi la pct. 19 factorii de risc relevanţi pentru evaluarea riscului şi cuprind cel puţin următoarele:

- forma juridică de organizare şi mărimea entităţii de audit;
- numărul misiunilor de audit;

- forma juridică de organizare, mărimea şi domeniul de activitate a entităţii auditate;
- rezultatul controlului extern anterior;
- data ultimului control extern;
- existenţa măsurilor disciplinare, impuse anterior de către Comitet entităţii de audit şi/sau auditorilor;
- informaţii sau sesizări parvenite de la terţe părţi.

În procesul elaborării Regulamentului privind controlul extern al calităţii auditului au fost expuse diverse opinii referitor la numărului maxim de dosare solicitate în timpul controlului extern, precum şi stabilirea duratei controlului extern. Totuşi, numitorul comun la care s-a ajuns în acest caz a fost ca Consiliul nu ar trebui să limiteze controlul în acest mod, ci dimpotrivă să poată decide în funcţie de riscurile identificate care va fi numărul de dosare şi durata controlului extern al calităţii auditului. Orice limitare de acest gen, ar avea ca consecinţe apariţia obstacolelor administrative în executarea funcţiei de supraveghere publică.

De asemenea, un alt aspect important abordat în legislaţia actuală privind supravegherea publică a auditul situaţiilor financiare, este stabilirea sistemelor eficiente de investigaţii şi aplicarea măsurilor disciplinare pentru efectuarea necorespunzătoare a auditului. Art. 42 din Legea nr.271 din 15.12.2017 stabileşte tipurile de măsuri disciplinare şi modul de aplicare a acestora. Potrivit legii în cauză auditorilor şi entităţilor de audit li se aplică următoarele măsuri disciplinare:

- ✓ retragerea certificatului de calificare al auditorului;
- ✓ suspendarea activităţii entităţii de audit sau a auditorului pentru efectuarea auditului pe o perioadă cuprinsă între 1 şi 3 ani;
- ✓ declararea raportului auditorului ca fiind necorespunzător cerinţelor prezentei legi şi standardelor de audit;
- ✓ radierea entităţii de audit din Registrul public al entităţilor de audit;
- ✓ avertisment ori mustrare scrisă.

Măsurile disciplinare se administrează în cazul efectuării auditului concomitent, în aceeaşi perioadă de gestiune, şi a următoarele tipuri de servicii: serviciile fiscale, inclusiv întocmirea declaraţiilor fiscale, consultanţă fiscală, calcularea impozitelor şi a taxelor, asistenţă în cadrul verificărilor efectuate de către autorităţile fiscale; servicii de consultanţă care prevăd participarea la gestiunea entităţii auditate sau la procesul decizional al acesteia, inclusiv: asistenţă în domeniul managementului, asistenţă în administrare, reorganizare şi lichidare; servicii de organizare, restabilire, ţinere a contabilităţii şi de întocmire a situaţiilor financiare; servicii de elaborare şi implementare a procedurilor de control intern, de gestionare a riscurilor privind întocmirea şi/sau verificarea informaţiilor financiare şi a sistemelor informaţionale aferente; servicii de executare a funcţiei de audit intern sau a funcţiei cenzorului/comisiei de cenzori.

Conform informaţiei privind piaţa serviciilor de audit pentru a. 2018, entităţile de audit din Republica Moldova prestează o gamă diversificată de servicii. În figura 1 este expusă situaţia entităţilor de audit în funcţie de natura activităţilor realizate.

***Tabelul 2.* Clasificarea entităţilor de audit autohtone în funcţie de activitatea desfăşurată**

	Numărul entităților de audit, a.2018
Activitate de audit	5
Servicii conexe	37
Activitate de audit și servicii conexe	66
Nu au înregistrat activități	5

Sursa: Informaţia privind piaţa serviciilor de audit pentru anul 2018 [10]

Din informaţia prezentată, se poate de constatat că majoritatea entităţilor de audit în număr de 66 au practicat concomitent mai multe genuri de activităţi în aceeaşi perioadă de gestiune. Prin urmare, în afară de activitatea de auditare a situaţiilor aceste entităţi de audit au mai fost prestate şi alte servicii în a.2018. De aceea, aceste entităţi de audit şi pe viitor trebuie să se conformeze cu noile prevederi legislative care nu permit efectuarea auditului concomitent cu serviciile menţionate la art. 21 alin. (7) din Legea nr.271 din 15.12.2017, în contrar li se vor aplica măsuri disciplinare respective.

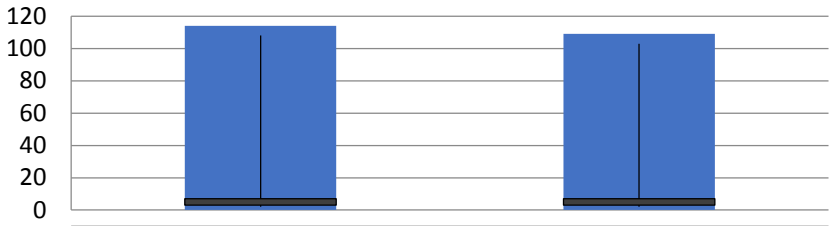
De asemenea, măsurile disciplinare li se aplică entităţilor de audit şi auditorilor în cazul comiterii încălcărilor în procesul efectuării auditului, inclusiv a lipsei probelor de audit pentru emiterea concluziilor pe care se bazează opinia auditorului. Cantitatea, calitatea şi natura probelor de audit necesare pentru expunerea opiniei auditorului sunt acumulate în conformitate cu Standardele Internaţionale de Audit.

În conformitate cu prevederile art.42 din Legea nr.271 din 15.12.2017, nerespectarea cerinţelor privind înregistrarea entităţii de audit, la fel, constituie temei pentru aplicarea măsurilor disciplinare, care au fost enumerate mai sus. Se consideră încălcări de la cerinţele de înregistrare a entităţii de audit, devierea de la următoarele prevederi:

- entitatea de audit poate fi constituită sub formă de societate cu răspundere limitată sau societate pe acţiuni;
- peste 50% din capitalul social al entităţii de audit aparţin auditorilor şi/sau entităţilor de audit rezidente sau nerezidente;
- administratorul entităţii de audit este un auditor;
- majoritatea membrilor organului executiv al entităţii de audit trebuie să fie reprezentată de auditori.

În prezent, majoritatea entităţilor de audit din Republica Moldova sunt constituite constituită sub formă de societate cu răspundere limitată şi un număr mai mic sunt înregistrate în calitate de societate pe acţiuni. Potrivit informaţiei privind piaţa serviciilor de audit pentru a. 2018, la începutul anului 2018 erau 114 societăţi cu răspundere limitată care practicau auditul şi prestau servicii adiacente acestora, iar la sfîrşitul anului numărul acestora s-a redus la 109 entităţi de audit. În figura 1 este prezentată această situaţie privind evoluţia numărului entităţilor de audit în Republica Moldova în funcţie de forma de constituire.

Figura 1. Date privind forma de organizare juridică a entităţilor de audit din Republica Moldova



	31.12.2017	31.12.2018
SRL	114	109
Capital străin	7	7
Capital mixt	2	2
Capital autohton	108	103
SA	3	3

Sursa: Informaţia privind piaţa serviciilor de audit pentru anul 2018 [10]

Art.8 din Legea nr.271 din 15.12.2017 stabileşte doar două modalităţi de constituire a entităţilor de audit. Entitatea de audit poate fi constituită sub formă de societate cu răspundere limitată sau poate fi constituită sub formă de societate pe acţiuni. În comparaţie cu prevederile vechi, anume potrivit art.5 din Legea nr.61 din 16.03.2007 auditorul era în drept de a desfăşura activitate de audit nu doar ca salariat al unei societăţi de audit dar şi în calitate de auditor întreprinzător individual sau salariat al acestuia. Totodată, potrivit prevederilor aceluiaşi articol societatea de audit poate fi constituită sub formă de societate cu răspundere limitată sau de societate pe acţiuni. La sfîrşitul a.2018 conform Informaţiei privind piaţa serviciilor de audit în Republica Moldova erau înregistraţi 3 întreprinderi individuale cu capital autohton [10].

Legea nr.271 din 15.12.2017 privind auditul situaţiilor financiare, prevede şi alte cazuri de aplicare a măsurilor disciplinare, precum:

- neachitării plăţilor şi a cotizaţiilor de către auditori şi entităţile de audit;
- constatării unor neconformităţi în urma efectuării controlului extern al calităţii;
- încălcării cerinţelor de instruire profesională continuă;
- neplasării pe pagina web oficială proprie a raportului privind transparenţa;
- neprezentării declaraţiilor respective necesare pentru actualizarea informaţiei din Registrul public al auditorilor şi Registrul public al entităţilor de audit.

Neprezentarea raportului privind transparenţa şi a raportului privind respectarea procedurilor de control al calităţii auditului, în conformitate cu punctul g), alin (3), art. 42 din Legea privind auditul situaţiilor financiare constituie temei pentru sancţionare. Rapoartele privind transparenţa sunt elaborate de către entităţile de audit care au efectua auditul la entităţile de interes public. În figura 2 se prezintă informaţia privind numărul entităţilor de audit care au efectuat auditul la entităţile de interes public şi respectiv au elaborat rapoartele privind transparenţa pentru a.2018.

Figura 2. Domeniile de exercitare a misiunilor de auditare a situaţiilor financiare

	31.12.2017	31.12.2018
Entităţi de interes public	28	28
Instituţii financiare	11	11
Companii de asigurări	16	16
Societăţi comerciale	1	1
Alte entităţi	198	180
Entităţile de audit care au auditat entităţile de interes public	17	17

Sursa: Informaţia privind piaţa serviciilor de audit pentru anul 2018 [10]

Un număr impunător de misiuni de 198 privind auditarea situaţiilor financiare au fost exercitate în anul 2017 şi 180 de angajamente în a.2018, comparativ cu 28 de misiuni care au fost efectuate la entităţile de interes public. Prevederile legislaţiei actuale stabileşte elaborarea rapoartelor privind transparenţa de către toate entităţile de audit care efectuează auditul la entităţile de interes public. Acestea prezintă Consiliului şi publică pe propriile pagini web oficiale, în termen de 4 luni de la sfîrşitul fiecărei perioade de gestiune, raportul privind transparenţa, care rămîne disponibil minimum 5 ani de la data publicării.

Obligaţia de a prezenta Consiliului şi de a publica pe propria pagină web oficială Raportul privind transparenţa, în termen de 4 luni de la sfârşitul fiecărei perioade de gestiune, constituie obiect al verificării conformităţii activităţii desfăşurate cu cerinţele Legii nr.271/2017. Această prevedere a fost luată în considerare la elaborarea Regulamentului privind controlul extern al calităţii auditului şi ca urmare a fost inclusă ca o cerinţă a controlului extern al calităţii.

Concluzii

La iniţierea procesului de aplicare în practică a noilor prevederi privind exercitarea controlul extern al calităţii auditului, suntem de părerea că trebuie acordată necesităţii stabilirii unor puncte de referinţă la determinarea duratei controlului extern al calităţii auditului şi a numărului dosarelor de audit verificate. Prestabilirea unei durate fixe de exercitare a controlului extern a calităţii şi indicarea acesteia în programul controlului extern, în opinia noastră, ar fi raţional de a fi corelat cu volumul activităţii entităţii de audit şi respectiv cu numărul total al dosarelor ale entităţii de audit în perioada supusă controlului extern.

Rezultatele verificării compatibilităţii proiectului Regulamentului privind controlul extern al calităţii auditului sunt prezentate în Declaraţia de compatibilitate nr.31/02-3-3758 din 27.06.2019 emisă de Centrul de Armonizare a Legislaţiei. Deşi, în declaraţie se concluzionează că proiectul actului normativ şi-a atins finalitatea, cu excepţia unor obiecţii care au fost reflectate în Sinteza propunerilor şi Tabelul de concordanţă, considerăm că prevederile acestuia să fie revizuite periodic ţinîndu-se cont de experienţa acumulară la exercitarea controlului extern al calităţii auditului.

Astfel, pentru etapă iniţială de punere în aplicare a funcţiei de control extern al calităţii atribuirea calificativelor entităţilor de audit ar putea fi utilizată doar pentru scopuri interne, de

informare a membrilor Comitetului şi a echipei executive. Ulterior, acest sistem ar putea fi îmbunătăţit ţinând cont de experienţa ţărilor mai dezvoltate.

Bibliografie

1. Legea privind auditul situaţiilor financiare nr.271 din 15.12.2017. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 7-17 din 12.01.2018.
2. Legea nr. 112 din 2 iulie 2014 pentru ratificarea Acordului de Asociere între Republica Moldova pe de o parte, şi Uniunea Europeană şi Comunitatea Europeană a Energiei Atomice şi statele membre ale acestora, pe de altă parte. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 185-199 din 18.07.2014.
3. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova pentru aprobarea Regulamentului de activitate al Consiliului de supraveghere publică a auditului nr.807 din 20.08.2018. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.321-332 din 24.08.2018.
4. Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale şi al conturilor consolidate. [online]. Disponibil: http // eur-lex.europa.eu.
5. Manual de Standarde Internaţionale de Audit şi Control de Calitate. Codul Etic al Profesioniştilor Contabili [online]. Disponibil: http // www.minfin.md.
6. Manual de Reglementări Internaţionale de Audit, Asigurare şi Etică [online]. Disponibil: http: // www.minfin.md.
7. Decizia Consiliului de supraveghere publică a auditului nr.15 din 06.08.2019 privind aprobarea Normelor de pregătire profesională a stagiarilor în audit; [online]. Disponibil: http://cspa.md.
8. Decizia Consiliului de supraveghere publică a auditului nr.16 din 14.08.2019 privind aprobarea Regulamentului cu privire la certificarea auditorilor [online]. Disponibil: http://cspa.md.
9. Decizia Consiliului de supraveghere publică a auditului nr.17 din 14.08.2019 privind aprobarea Regulamentului privind controlul extern al calităţii auditului [online]. Disponibil: http://cspa.md.
10. Informaţia privind piaţa serviciilor de audit pentru anul 2018 [online]. Disponibil: http://cspa.md.

ACCEPŢIUNI ALE CONCEPTULUI DE STABILITATE FINANCIARĂ ÎN SECTORUL CORPORATIV

CONCEPTS OF THE TERM FINANCIAL STABILITY IN THE CORPORATE SECTOR

Neli MUNTEAN, PhD, associate professor,
AESM, Chisinau, Republic of Moldova, nelimuntean8@gmail.com

Abstract

The problem of the financial stability evaluation has a significant importance in the field of the management theory and practice, internal planning and control of the enterprise. The study of different approaches regarding the financial stability concept is characterised by a large variety of theoretical and applicative definitions. It is impossible to formulate some recommendations of financial stability analysis or/and assessment in corporate sector without knowing the justified essence of financial stability concept. In the work hereby, a new concept of financial stability in the corporate sector has been elaborated, approved and proposed for use, generated by the intent to increase the efficacy of the whole process in the field. To achieve the purpose of the research, the dialectical method with its inherent processes was used. The presence of these aspects of scientific investigation gives the article originality and update.

Key words: financial stability, corporate sector, sustainable development, solvency, risk.

JEL Classification*:* O17, B5, M410.

INTRODUCERE

Având în vedere profundele transformări care au avut loc în ultimele decenii sub acţiunea puternicei mişcări de inovare tehnologică, liberalizare şi globalizare în economia naţională, realizarea stabilităţii financiare constituie una din noile provocări în sectorul corporativ căreia trebuie să-i facă faţă economiile contemporane.

În ţările cu economie dezvoltată conceptul de stabilitate financiară în teoria economică a apărut pentru prima dată în a doua jumătate a secolului XIX – prima pătrime a secolului XX, anume atunci, când în gospodăriile ţărăneşti din aceste ţări au început rapid să se dezvolte relaţiile de capitalism. Sensul teoriei stabilităţii unei gospodării mici, consta în faptul de a demonstra că capitalismul asigură un progres pentru gospodăriile ţărăneşti mici, având prioritate faţă de cele mari, şi constituie una dintre cele mai stabile forme de gospodărire (gestiune). Întemeietorii acestei teorii sunt economiştii: Jerome Klapka, L. Brentano [4]. În Europa Centrală şi de Est, din cauza mai multor factori, în special din cauza: situaţiei geopolitice, a sistemului economic introdus, această temă de cercetare a început a fi studiată abia în anii 1990.

Pentru prima dată noţiunea de stabilitate financiară în literatura rusească a fost întâlnită în lucrările savanţilor A.P. Zuţilina şi A.D. Sheremet [34].

Deci, tratarea problematicii stabilităţii financiare în sectorul corporativ nu constituie un element de noutate pentru ştiinţa economică, dar atenţia de care se bucură aceasta din partea specialiştilor în ultima perioadă este una deosebită.

Scopul şi obiectivele articolului constau în generalizarea principiilor teoretice, evidenţierea şi gruparea celor mai reuşite abordări şi definiţii cu privire la noţiunea „stabilitate financiară", argumentarea conţinutului economic al unei asemenea categorii ca „stabilitatea financiară în sectorul corporativ".

În procesul cercetării s-a aplicat metoda universală a dialecticii şi procedeele acesteia: inducţia şi deducţia, analiza şi sinteza, abstracţia ştiinţifică, analogia, corelarea, precum şi cele ale analizei economice de prelucrare a informaţiei: compararea, gruparea, etc. Drept bază teoretică şi metodologică de cercetare au servit lucrările fundamentale ale savanţilor din Europa, S.U.A., statele C.S.I. şi din alte ţări, actele normative şi legislative ale Republicii Moldova, etc.

METODOLOGIE ŞI DATE

Pentru a atinge scopul articolului din punct de vedere metodologic, în procesul cercetării au fost utilizate metodele de cercetare (cantitative şi calitative) în directă corelaţie cu teoriile întreprinderii (semnalului, legitimităţii, contingenţei, instituţională). Totodată au fost utilizate aşa metode ca: documentarea, analiza comparativ-critică asupra literaturii, analiza documentară, abordarea pozitivistă, abordarea constructivista, metode statistice de analiza.

Au fost analizate peste 50 de definiţii cu privire la noţiunea „stabilitate financiară" ale savanţilor din Europa, S.U.A., statele C.S.I. şi din alte ţări, actele normative şi legislative ale Republicii Moldova, etc.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Analiza literaturii a arătat că încă nu există o definiţie conceptuală consecventă a fenomenului de stabilitate financiară. În lucrările ştiinţifice există anumite particularităţi privind definirea stabilităţii financiare, drept urmare, abordările respective au fost împărţite condiţional în trei grupuri de autori care:

1) asociază conceptul dat cu solvabilitatea unei entităţi şi înţeleg stabilitatea financiară ca fiind rezultat al activităţii entităţii realizată prin intermediul unei utilizări şi distribuiri eficiente a resurselor financiare. Astfel, conform acestei abordări, stabilitatea financiară, echivalată cu noţiunea de solvabilitate, este plasată involuntar într-o consideraţie plană, unilaterală, care, în opinia autorului, nu este pe deplin corectă. Trebuie să conchidem, deci, că stabilitatea financiară a unei entităţi nu poate fi analizată doar din perspectiva solvabilităţii, deoarece, conceptul de stabilitate financiară include deopotrivă şi adaptarea entităţii în condiţii de variaţie a factorilor externi şi interni, cât şi modul de confruntare cu aceste variaţii (antagonismul), astfel încât să menţină dezvoltarea în dinamică a entităţii în concordanţă cu toate sarcinile ce i-au fost atribuite. De aceea, atunci când este estimat nivelul stabilităţii financiare, este necesar să se ia în considerare toţi factorii care o afectează.

2) consideră că stabilitatea financiară este strâns legată de conceptul de dezvoltare durabilă şi este una dintre cauzele care o determină. Ei asociază conceptul de stabilitate financiară cu procesul de desfăşurare a unei activităţi economice. În opinia autorului, prin această abordare, esenţa stabilităţii financiare este dezvăluită mai detaliat. Deoarece accentul nu este pus doar pe calculul solvabilităţii, adică pe capacitatea entităţii de a-şi onora obligaţiile, dar şi pe posibilitatea acesteia de a se recomanda creditorilor pe viitor. În plus, această abordare ia în considerare şi adaptarea entităţii în condiţii de variaţie a factorilor externi şi interni, cât şi modul de confruntare cu aceste variaţii, fără a perturba activitatea acesteia, adică modalităţi de minimizare a riscurilor în vederea soluţionării sarcinilor prestabilite.

3) definirea stabilităţii financiare prin intermediul conceptelor de echilibru şi risc. Această abordare este cea mai puţin dezvoltată, dar este foarte interesantă şi merită o atenţie la fel de mare precum cele descrise mai sus. Abordarea respectivă tratează stabilitatea financiară ca fiind mecanismul de protecţie al entităţii împotriva riscurilor. Într-o economie de piaţă, orice entitate este expusă la tot felul de riscuri care îi pot afecta stabilitatea financiară. Vectorul accepţiunii respective invocă un nivel de permisibilitate companiei în procesul de minimizare a riscurilor asociate

activităţilor sale. Dar, din moment ce abordarea dată nu este încă suficient de dezvoltată, în opinia autorului, ar trebui, mai degrabă, să fie inclusă în a doua abordare, decât izolată ca fiind una separată. Optimizarea şi minimizarea riscurilor privind reducerea stabilităţii financiare a unei entităţi este necesară pentru ca activitatea entităţii pe termen lung să nu fie perturbată şi aceasta să îşi îndeplinească toate obiectivele curente şi strategice.

Tabelul 1: Gruparea celor mai reuşite abordări, definiţii şi noţiuni cu privire la risc în funcţie de conţinutul acestora

Autorul	Definiţia
GRUPA I	
Pink et. al. 2007	Indicatorii stabilităţii financiare măsoară capacitatea entităţii de a genera resurse financiare necesare pentru a acoperi activele, a achiziţiona noi tehnologii şi pentru a răspunde creşterii cererilor de servicii. [29]
Abryutina M.S., Grachev A.V., 2007	Esenţa stabilităţii financiare constă în solvabilitatea companiei. [1]
Fedotova M. A., Belykh L. P., 2011	Stabilitatea financiară pare a fi o anumită stare a conturilor entităţii, care garantează solvabilitatea ei permanentă. [3]
A.G. Gryaznova, E.N. Vyborovoi, S.L. Lenskoy, 1999	Poziţia financiară a unei entităţi este considerată stabilă dacă cel puţin 50% din resursele financiare necesare pentru desfăşurarea activităţilor sunt acoperite cu surse proprii, dacă resursele financiare sunt utilizate eficient, dacă este respectată disciplina financiară, de credit şi cea contabilă, cu alte cuvinte dacă entitatea este solvabilă. [17]
Gilyarovskaya L.T., Vekhoreva A.A., 2003	Stabilitatea financiară trebuie să fie garantată prin solvabilitatea şi bonitatea entităţii ca urmare a activităţilor sale caracterizate prin formarea, distribuţia şi utilizarea eficientă a resurselor financiare. [18]
GRUPA II	
Sheremet A.D.Negashev, A., 2008	Stabilitatea financiară este una dintre cele mai importante caracteristici ale situaţiei financiare a entităţii.[34]
Sheremet A.D., 2017	Stabilitatea financiară a unei entităţi nu poate fi materializată doar prin solvabilitatea acesteia, ci şi prin perspectiva viitorului, adică prin capacitatea entităţii de a-şi dovedi eficacitatea. Cu alte cuvinte, capitalul propriu al unei întreprinderi poate fi considerat ca fiind acea marjă de siguranţă a activităţilor sale în viitor şi o garanţie pentru creditori. [35]
Efimova, O.V., 2011	Stabilitatea financiară este una dintre cele mai importante caracteristici ale situaţiei financiare a unei entităţi. [13]
Thomson 2005	Stabilitatea afacerilor pentru antreprenori nu reflectă doar probabilitatea succesului afacerii, ci şi capacitatea acesteia de a atinge obiectivele antreprenoriale, cum ar fi crearea de bogăţie. [36]
MDFL 2011	Stabilitatea financiară reprezintă punctele tari şi slabe ale unei anumite investiţii (activităţi). [28]
Kovalev, V.V., M. Melnik, 2007	Stabilitatea financiară a unei entităţi presupune activitatea acesteia într-o perspectivă pe termen lung. [22]
Lusthaus 2002	Stabilitatea financiară pe termen scurt, în mare măsură, depinde de cât de eficient entitatea gestionează numerarul. Abilitatea unei entităţi de a creşte necesarul de fonduri pentru a-şi îndeplini cerinţele funcţionale pe termen scurt, mediu şi lung. [25]
Adrien M., Lusthaus C., 1999	Condiţiile existenţei unei stabilităţi financiare sunt multiple: surse de finanţare, flux de numerar pozitiv, excedent financiar. [2]
Business and Personal Finance Dictionary, 2009	Abilitatea unei entităţi de a-şi continua exercitarea obiectivelor operaţionale şi de a-şi realiza misiunea pe termen lung. [7]
Ledgerwood J., 1999	Abilitatea de a acoperi costurile cu veniturile obţinute. [26]
Allison M., Kaye J, 2005	Afacere ce presupune costuri minime pentru desfăşurarea activităţilor conexe. [3]

Autorul	Definiţia
Kul'baka 2009	Prin stabilitatea economică a unei entităţi de producţie ar trebui să fie înţeleasă caracteristica statică a fenomenului, adică abilitatea subsistemului economic la un moment dat de a-şi menţine integritatea şi, în acelaşi timp, să creeze premisele dezvoltării durabile chiar şi în condiţiile influenţelor negative ale factorilor de mediu. [24]
G. Savickaya, 2012	Situaţia financiară a organizaţiei este caracterizată printr-un sistem de indicatori ce sunt meniţi să reflecte starea capitalului în procesul de circulaţie a acestuia, precum şi capacitatea unei entităţi economice de a-şi finanţa activităţile pentru un punct fix în timp. [31,32,33]
Arutyunov Yu.A., 2009	Cea mai importantă caracteristică a nivelului potenţialului financiar al unei entităţi este stabilitatea financiară. Stabilitatea financiară este indicatorul final care caracterizează situaţia financiară a întreprinderii per ansamblu. [5]
GRUPA III	
Mouriaux, Foulcher-Darwish 2006	O abordare bazată pe valoarea netă la risc pune în lumină determinanţii unei structuri de finanţare sănătoase şi încurajează dezvoltarea unei abordări active de prevenire a problemelor de finanţare ale întreprinderilor. [27]
Crowther D., Aras G., 2009	Stabilitatea financiară ca fiind o componentă a dezvoltării durabile este definită în termeni de rentabilitate recomandată pentru nivelul de risc asumat. [9]
Yudanov A. Yu, 2007	Abilitatea de a depăşi cu succes fenomenele negative pe termen lung în viaţa economică. [38]
A. P. Gradova, I.V. Ershova, I.V. Martynyuk, K.A. Raitskogo E.A. Utkina, 2005	Analiza stabilităţii financiare presupune mecanismul de protecţie al entităţii faţă de riscuri. Pentru analiza cantitativă a stabilităţii financiare, aceşti autori consideră că trebuie utilizate în mod extensiv modele corelaţional-regresive ale relaţiilor factoriale. [19]
Fomina I.B., Tabakov A.N., 2017	Evidenţiază ca fiind un factor important în determinarea stabilităţii financiară a unei entităţi, eficienţa utilizării capitalului împrumutat, calculată pe baza efectului de levier financiar. În opinia lor, atunci când se analizează capitalul împrumutat, este necesar să se evalueze nivelurile eficienţei sale de utilizare, pe baza nu numai a rezultatelor activităţilor de bază, ci şi luarea în considerare a operaţiunilor legate de alte tipuri de activităţi. [15]
Ionova A.F., Selezneva N.N., 2006	Conceptul de "stabilitate financiară a entităţilor" este studiat prin prisma stării resurselor financiare, distribuţiei şi utilizării acestora, care asigură dezvoltarea entităţilor bazate pe creşterea profitului şi a capitalului, menţinând în acelaşi timp solvabilitatea şi bonitatea în condiţiile unui risc acceptabil. [21]
Bocharov V.V., 2005	Stabilitatea financiară a entităţii depinde de starea resurselor sale financiare, care asigură dezvoltarea întreprinderii în principal prin intermediul surselor proprii, menţinând în acelaşi timp solvabilitatea şi bonitatea cu un nivel minim de risc antreprenorial. [6]

Sursa: *Elaborat de autor*

Deci, drept urmare a analizei a peste 50 de definiţii, putem conchide că în literatura occidentală conceptul de stabilitate financiară în sectorul corporativ nu este strict definit. Majoritatea autorilor acordă atenţie indicatorilor stabilităţii în contextul perspectivei pe termen lung.

Definirea conceptului de stabilitate prin intermediul solvabilităţii predomină la autorii vorbitori de limba rusă. În timp ce în ţările industrial dezvoltate problema stabilităţii în sectorul corporativ este examinată mai întâi de toate în corelaţie cu puterea de concurenţă şi posibilitatea de a nu intra în faliment. În literatura din occident o entitate stabilă este entitatea ce deţine o înaltă pondere pe piaţă, în condiţiile obţinerii unui nivel înalt al performanţelor

Totuşi, trebuie de subliniat faptul că atât autorii vorbitori de limbă rusă, cât şi cei de limba engleza consideră că indicatorii externi ai stabilităţii financiare sunt competitivitatea şi atractivitatea investiţiilor, în contextul viabilităţii financiare.

Totodată, analiza accepţiunilor privind conceptul de stabilitate financiară în sectorul corporativ este de neconceput fără un studiu pertinent al legăturii dintre conceptul de stabilitate financiară şi cel de dezvoltare durabilă.

Astfel, autorul a examinat conceptul de stabilitate financiară în contextul dezvoltării durabile a unei entităţi, presupunând că dezvoltarea durabilă a unei entităţi este un fel de funcţie a diferitelor elemente (cum ar fi cele de mediu, sociale, economice, structurale), dintre care una este stabilitatea financiară. În cadrul analizei morfologice a definiţiilor stabilităţii financiare şi dezvoltării durabile a unei entităţi, autorul a studiat următoarele concepte legate de această idee: echilibru; dezvoltare; durabilitate. Autorul propune următoarea reprezentare a modului de corelare între stabilitatea financiară şi dezvoltarea durabilă în sectorul corporativ:

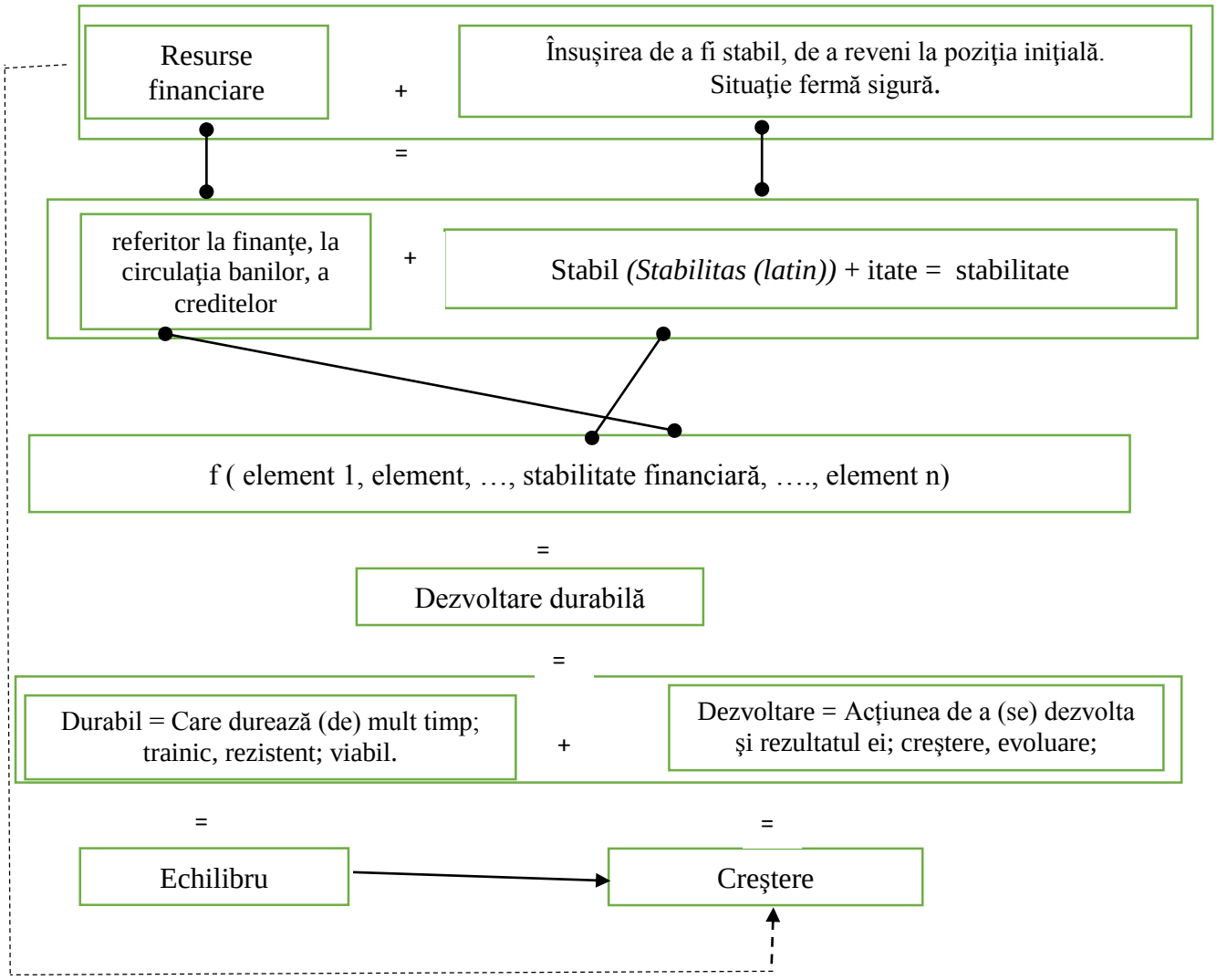


Figura 1. Reprezentarea modului de corelare între stabilitatea financiară şi dezvoltarea durabilă în sectorul corporativ

Sursa: elaborat de autor.

.

Totodată, în continuare autorul a realizat definirea şi analiza lexicografică a conceptului de stabilitate financiară în sectorul corporativ. În cadrul acestei analize au fost investigate următoarele concepte: stabilitate; dezvoltare durabilă; solvabilitate; echilibru; durabilitate, etc. Rezultatele analizei lexicografice a definiţiilor sunt prezentate în fig.2. (vezi figura 2)

Definirea şi analiza lexicografică a conceptului de stabilitate financiară permite prezentarea corelaţiei funcţionale între conceptele analizate:

1) "Stabilitatea financiară" este un factor de realizare a "dezvoltării durabile". "Echilibrul", "creşterea" şi "elasticitatea" definesc nivelul stabilităţii financiare.
2) "Creşterea", "echilibrul" şi "elasticitatea" oferă "stabilitate". "Prudenţa" reprezintă baza pentru "creştere", dar "durabilitatea" - pentru "echilibru". «Siguranţa» presupune «elasticitate».
3) "Competenţa financiară" este un rezultat direct al "durabilităţii", "prudenţei" şi "siguranţei".
4) Solvabilitatea unei entităţi este "capacitatea de a onora datoriile" şi depinde de "competenţa financiară" a entităţii, adică de capacitatea de a lua decizii îndrăzneţe şi orientate spre obiectiv, pentru a fi rezistent la factorii care influenţează. În plus, "falimentul", în conformitate cu legislaţia Republicii Moldova, este una dintre hotărârile judecătoreşti irevocabile în cadrul procedurilor judiciare privind "insolvabilitatea".
   1) judiciare privind "insolvabilitatea".

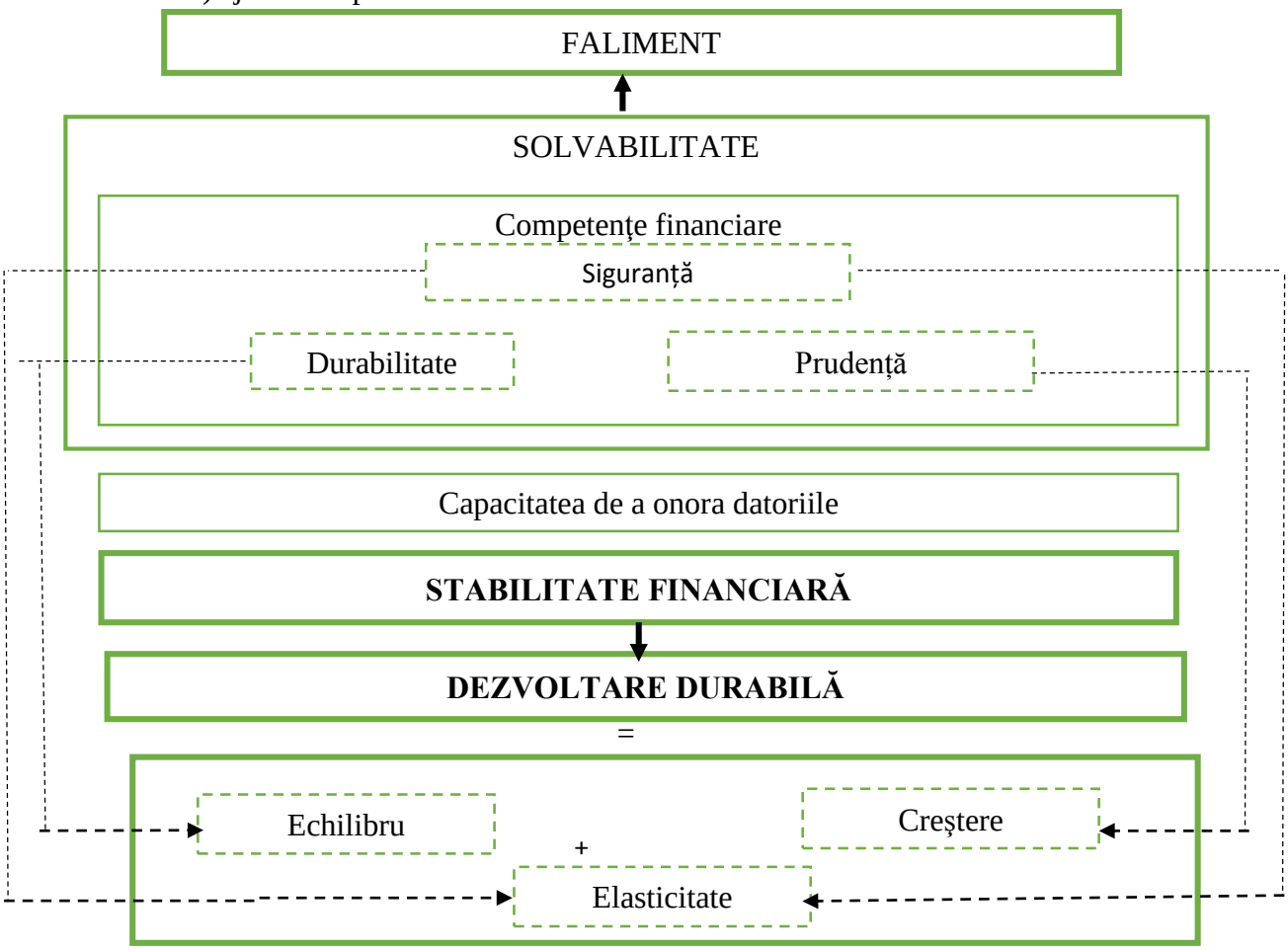


Figura 2. Definirea şi analiza lexicografică a conceptului de stabilitatea financiară în sectorul corporativ

Sursa: elaborat de autor

În cursul cercetărilor efectuate de autor, acesta a ajuns la concluzia că *stabilitatea financiară în sectorul corporativ presupune o astfel de distribuire şi utilizare a resurselor financiare care să permită asigurarea echilibrului pe o perioadă scurtă de timp şi asigurarea unei dezvoltări durabile pe o perioadă lungă de timp*.

De stabilitatea financiară depinde stabilitatea entităţii în ansamblu. Or, datorită prezenţei unei multitudini de abordări privind studiul stabilităţii financiare, are loc o recodificare constantă a priorităţilor, care, în opinia autorului, afectează în mod negativ nu doar activitatea entităţii, ci şi economia întregii ţări.

CONCLUZII

Deci, drept urmare a analizei a peste 50 de definiţii, putem conchide că în literatura occidentală conceptul de stabilitate financiară în sectorul corporativ nu este strict definit. Majoritatea autorilor acordă atenţie indicatorilor stabilităţii în contextul perspectivei pe termen lung.

Definirea conceptului de stabilitate prin intermediul solvabilităţii predomină la autorii vorbitori de limba rusă. În timp ce în ţările industrial dezvoltate problema stabilităţii în sectorul corporativ este examinată mai întâi de toate în corelaţie cu puterea de concurenţă şi posibilitatea de a nu intra în faliment. În literatura din occident o entitate stabilă este entitatea ce deţine o înaltă pondere pe piaţă, în condiţiile obţinerii unui nivel înalt al performanţelor

Totuşi, trebuie de subliniat faptul că atât autorii vorbitori de limbă rusă, cât şi cei de limba engleza consideră că indicatorii externi ai stabilităţii financiare sunt competitivitatea şi atractivitatea investiţiilor, în contextul viabilităţii financiare.

Astfel, drept rezultatul analizei morfologice şi lexicografice a conceptului de stabilitate financiară în sectorul corporativ autorul propune următoarea definiţie a stabilităţii financiare: *stabilitatea financiară în sectorul corporativ presupune o astfel de distribuire şi utilizare a resurselor financiare care să permită asigurarea echilibrului pe o perioadă scurtă de timp şi asigurarea unei dezvoltări durabile pe o perioadă lungă de timp*.

REFERINŢE

[1] Abryutina M.S., Grachev A.V., Analiz finansovo-ekonomicheskoi deyatel'nosti predpriyatiya [Analyzing the financial and business activities of the entity]. Moscow, Delo i servis Publ., 2007.
[2] Adrien M., Lusthaus C., Enhancing organizational performance. – Ottawa: International Development Research Centre, 1999.
[3] Allison M., Kaye J. Strategic planning for nonprofit organizations. – New Jersey :Wiley, 2005.
[4] Allen, W., Wood, G., Defining and Achievining Financial Stability, în "Journal of Financial Stability", Vol.2, Issue 2, 2006. p. 152-172.
[5] Arutyunov Yu.A., Financial management. M .: INFRA-M, 2009.
[6] Bocharov V.V., Finansovyi analiz [Financial analysis]. St. Petersburg, Piter Publ.
[7] Business and Personal Finance Dictionary [Electronic resource] / Loan Finance dictionary,2009.- http://special-loans.com/dictionary.asp?t=financial_viability. – Resource described 2009. 12.june
[8] Businessdictionary. Corporation. http://www.businessdictionary.com/definition/corporation.html (vizitat 16.09.2019).
[9] Crowther D., Aras G., Corporate Social Responsibility [Electronic resource] / Book portal, 2009. – www.book.boon.com. – Resource described 2009. (vizitat 16.09.2019).
[10] Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European şi a Consiliului din 26.06.2013 privind situaţiile financiare anuale, situaţiile financiare consolidate şi rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi, de modificare a Directivei 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului şi de abrogare a Directivelor 78/660/CEE şi 83/349/CEE ale Consiliului. În: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 182/19 din 29.06.2013
[11] Dronov, R.; Reznik, A.; Bunina, J., Companie's financial analysis, Finance (4): 18-23.2006.
[12] Dicţionarul Explicativ al Limbii Române. Dex'09. În: webdex.ro/corporaţie. Bucureşti: (vizitat 22.02.2012). http://dexonline.ro/, (vizitat 28.09.2019).
[13] Efimova, O.V., Finansovyy analiz: sovremennyy instrumentariy dlya prinyatiya ekonomicheskikh resheniy: Uchebnik / O.V. Efimova. - M.: Omega-L, 2011.

[14] Fedotova M. A., Belykh L. P., Opredelenie obyema kreditnykh sredstv, obespechivayushchego fi¬nansovuyu ustoychivost sel’skokhozyaystvennykh organizatsiy [Determination of the volume of loans to maintain financial sustainability of agricultural organizations]. Vestnik Ulyanovskoy gosudarstvennoy selskokhozyaystvennoy akademii – Vestnik of Ulyanovsk State Agricultural Academy, 2011, no. 4, p. 143−146.
[15] Fomina I.B., Tabakov A.N., Analysis of the effectiveness of the use of borrowed capital as a tool to ensure the financial sustainability of the organization // Science and education: economy and economics; entrepreneurship; law and management, 2017. № 11 (90). p. 13-16.
[16] Finansy organizatsiy (predpriyatiy) // Pod red. Kolchinoy N.V. 4-e izd., pererab. i dop. - M.: Yuniti-Dana, 2007. - 383 s.
[17] Антикризисный менеджмент / edited by prof. A.G. Gryaznova. M.: Association of authors and publishers "TANDEM". Publishing house EKMOS, 1999.
[18] Gilyarovskaya L.T., Vekhoreva A.A., Analiz i otsenka finansovoi ustoichivosti kommercheskogo predpriyatiya [An analysis and assessment of the financial viability of a commercial enterprise]. St. Petersburg, Piter Publ., 2003.
[19] Gradov A.P., National economy: textbook / A.P. Gradov; Piter Publishing House, 2005. 140 p.
[20] Gilyarovskaya L.T., Endovitskaya A.V. Analiz i otsenka finansovoi ustoichivosti kommercheskikh organizatsii [Analyzing and assessing the financial sustainability of profit-making entities]. Moscow, YUNITI-DANA Publ., 2006.
[21] Ionova A.F., Selezneva N.N., Finansovyi analiz [Financial analysis]. Moscow, Velbi, Prospekt Publ., 2006.
[22] Kovalev V.V., Finansovyi analiz [Financial analysis]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2007.
[23] Korechkov Yu.V., Ivanov S.V., Rogov N.I., Ustoychivost' integrirovannykh struktur //Naukovedenie. Elektronnyy zhurnal. - 2013. - №5. (Rezhim dostupa: http://naukovedenie.ru/PDF/80evn513.pdf). Identifikatsionnyy nomer stat'i v zhurnale: 80EVN513.
[24] Kul’baka, N. 2009. Evaluation of companie’s financial viability. Available from Internet: http://masters. donntu.edu.ua/2002/fem/kulbaka/lib/library.htm
[25] Lusthaus, C. 2002. Organizational assessment. Ottawa: International Development Research Centre. 191 p. https://www.idrc.ca/en/book/organizational-assessment-framework-improving-performance
[26] Ledgerwood J. Microfinance handbook. – Washington: The World Bank, 1999.
[27] Mouriaux, F.; Foulcher-Darwish, S. 2006. Corporate equity and financial stability: an approach based on net worth at risk. Available from Internet: <http://www.eccbso.org/pubblica/pubblicazioni/Study%20Group/etud4_0506.pdf>
[28] MDFL. Development Impact Dashboard 2018 Method-ology (MDFL) [online] [accessed 1 Decem-ber 2011] Available from Internet: < https://www.mdif.org/wp-content/uploads/2018/10/Impact-Dashboard-2018-Methodology.pdf>.
[29] Pink, H.; Imtiaz, D.; McGillis Hall, L.; Mckillop, I. 2007. Selection of Key Financial Indicators: A Literature, Panel and Survey Approach. Available from Internet: <http://www.longwoods.com/content/18661>.
[30] Sergeev I.V. Ekonomika predpriyatiya. - M.: Finansy i statistika, 2000. - 166 s.
[31] Savitskaya G.V. Metodika kompleksnogo analiza khozyaystvennoy deyatel'nosti.- M.: Infra, 2007, 256 p.
[32] Savitskaya G.V. Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya. M.: Infra,2005, 310 s.
[33] Savitskaya G. V. Pokazateli finansovoy effektivnosti predprinimatel’skoy deyatel’nosti: obosnovanie i metodika rascheta [Indicators of financial efficiency of entrepreneurial activities: justification and the methodology for calculation]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis: Theory and Practice*, 2012, no. 39, pp. 14−22.
[34] Sheremet A.D, Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskikh organizatsiy. Izdatel'stvo: Infra-M, 2014. ISBN: 978-5-16-003068-5.
[35] Sheremet A. D, Analiz i diagnostika finansovo-khozyistvennoy deyatelnosti predpriyatiya [Analy¬sis and diagnostics of company financial and economic activities]. Moscow: INFRA-M, 2017.
[36] Thomson, A. 2005. Dimensions of business viability. Available from Internet: < http://bestentrepreneur.murdoch.edu.au/Understanding_Dimensions_of_Business_Viability.pdf >
[37] The Concise Oxford Dictionary. Tenth London Book, Edition (1999, revised 2001), 432p.
[38] Yudanov A. Yu., Predprinimatel’skiy risk kak dvigatel’ evolyutsii rossiyskoy ekonomiki [Entre¬preneurial risk as a determinant of the Russian economy evolution]. Finansy, dengi, investitsii – Finance, Money, Investments, 2007, no. 2, pp. 11−24.

ASPECTELE CONTABILITĂŢII IMOBILIZĂRILOR NECORPORALE LA ORGANIZAŢIILE NECOMERCIALE

ACCOUNTING ASPECTS OF INTANGIBLE ASSETS TO NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Lidia CAUŞ, dr., conf.univ.
Academia de Studii Economice din Moldova, 61 str. Banulescu-Bodoni, MD-2005, Chişinău, R.Moldova, t.022224128, caus.lidia.ion@ase.md

Abstract. *In order to perform their statutory activities, the non-profit organizations use various intangible assets that they possess. In accounting practice of these organizations, there are a lot of problems with intangible assets accounting. The process of intangible assets bookkeeping involves solving multiple issues regarding recognition, measurement, the use of bookkeeping account intangible assets. In order to solve the mentioned problems it is recommended: the concretization of recognition and measurement of intangible assets in accordance with the specific activity of non-profit organizations and presentation of accounting records schemes of intangible assets based on specific features of non-commercial entities. In this article are exposed some proposals related improving to the intangible assets accoutancy in non-profit organizations, which will lead to the providing of some true and objective information to information users.*

Key words: *non-commercial organization, intangible assets, special purpose resources, expenses related to special destination objects, income related to special destination objects.*

JEL: M

INTRODUCERE

Activitatea organizaţiilor necomerciale este îndreptată spre realizarea ideilor şi soluţionarea problemelor cetăţenilor, atingerea unor scopuri de utilitate publică, cum ar fi cele sociale, educaţionale, filantropice etc. **Aceste entităţi au alt scop decât obţinerea profitului, iar venitul obţinut se utilizează doar în scopuri statutare concrete, pentru realizarea obiectivelor statutare şi nu poate fi distribuit fondatorilor, membrilor sau angajaţilor entităţii.** Imobilizările necorporale reprezintă elemente contabile importante antrenate în activitatea entităţilor. Contabilitatea imobilizărilor necorporale este specifică şi implică multe particularităţi în cadrul organizaţiilor necomerciale, care nu sunt studiate în literatura de specialitate. Reglementările contabile actuale nu stabilesc în mod explicit schemele de înregistrări contabile aferente mişcării imobilizărilor necorporale. Această situaţie complică modul de contabilizare a imobilizărilor necorporale în organizaţiile necomerciale şi nu asigură în deplină măsură veridicitatea, transparenţa, comparabilitatea informaţiilor contabile.

PROBLEME ŞI SOLUŢII

Crearea şi existenţa organizaţiilor necomerciale este o consecinţă a realizării dreptului la asociere, realizată prin libertatea opiniei, exprimării şi întrunirilor etc. ***Organizaţia necomercială*** este o persoană juridică al cărui scop principal este altul decît obţinerea de profit. Aceste organizaţii activează în baza finanţărilor cu destinaţie specială, cum ar fi granturi, donaţii, sponsorizări, taxe de aderare, contribuţiile membrilor etc. Organizaţiile necomerciale în conformitate cu Legea contabilităţii **şi raportării financiare** sunt obligate să ţină evidenţa, parcurgând toate etapele ciclului contabil. Activitatea aceste organizaţii determină particularităţi în modul de întocmire a politicilor contabile, contabilizarea elementelor contabile şi conţinutul

informaţiei situaţiilor financiare. Pentru desfăşurarea activităţilor sale statutare organizaţiile necomerciale utilizează diverse active printre care imobilizările necorporale, cum ar fi programe informatice, licenţe, drepturi de autor, embleme, mărci etc.

În conformitate cu specificul activităţii organizaţiilor necomerciale în cadrul contabilităţii imobilizărilor necorporale trebuie soluţionate multiple aspecte problematice care vizează recunoaşterea, evaluarea, înregistrarea existenţei şi mişcării imobilizărilor necorporale în conturile contabile. În prezent abordările contabile privind evidenţa imobilizărilor necorporale nu îndeplinesc necesităţile moderne ale organizaţiilor necomerciale. Entităţile întâmpină dificultăţi la contabilizarea imobilizărilor necorporale în conformitate cu activităţile statutare, ceea ce face dificilă gestionarea eficientă a imobilizărilor necorporale de către managementul financiar.

La contabilizarea imobilizărilor necorporale respectivele organizaţii aplică principiile de bază şi regulile stabilite în Legea contabilităţii şi raportării financiare [1], Standardul Naţional de Contabilitate (SNC) „Imobilizări necorporale şi corporale" [2], Planul general de conturi contabile [3], Indicaţiile metodice privind particularităţile contabilităţii în organizaţiile necomerciale [4] şi alte acte normative.

Conform standardului de contabilitate imobilizările necorporale reprezintă imobilizări nemonetare care nu îmbracă o formă materială, identificabile şi controlabile de entitate [2]. Astfel, imobilizările necorporale sînt utilizate de entitatea necomercială în activitatea sa statutară şi misiuni speciale finanţate ce corespund obiectivelor statutare, precum şi în activităţi economice.

Organizaţia necomercială, în baza planului general de conturi contabile poate să elaboreze planul de conturi propriu de lucru, ţinînd cont de prevederile Indicaţiilor metodice. Acesta trebuie sa cuprindă conturile sintetice, subconturile şi conturile analitice necesare pentru evidenţa elementelor contabile ale organizaţiei. În conformitate cu Planul general de conturi contabile pentru evidenţa imobilizărilor necorporale pot fi folosite următoarele conturi: *111 "Imobilizări necorporale în curs de execuţie", 112 " Imobilizări necorporale în exploatare", 113 "Amortizarea imobilizărilor necorporale"* [3].

În dependenţă de sursele de provenienţă imobilizările necorporale pot fi primite în calitate de sponsorizări sau donaţii, de la fondatorii sau membrii organizaţiei cu titlu gratuit sau pot fi procurate din sursele proprii ale organizaţiei. În organizaţiile necomerciale apar particularităţi aferente contabilităţii imobilizărilor necorporale primite cu titlul gratuit sau procurate din contul diferitor surse de finanţare pentru transmitere altor beneficiari. Aceste imobilizări necorporale pot fi înregistrate ca active în conturi bilanţiere, doar în cazul respectării criteriilor de recunoaştere stabilite de standardele de contabilitate.

Modul de contabilizare a imobilizărilor necorporale în organizaţiile necomerciale este reglementat de *SNC „Imobilizări necorporale şi corporale"* [2] şi *Indicaţiile metodice* privind particularităţile contabilităţii în organizaţiile necomerciale [4].

Obiectul se recunoaşte ca imobilizare necorporală numai în cazul respectării simultane a următoarelor condiţii:

1) obiectul este identificabil şi controlabil de entitate;
2) proprietăţile şi particularităţile lui corespund definiţiei imobilizărilor necorporale;
3) este probabil că entitatea va obţine beneficii economice viitoare din utilizarea obiectului; şi
4) costul de intrare a obiectului poate fi evaluat în mod credibil.

Imobilizările necorporale primite cu titlu gratuit, indiferent de destinaţia lor, se evaluează la costul de intrare, care se determină în baza actelor de donaţie, proceselor-verbale de primire-predare, facturilor fiscale, declaraţiilor vamale şi a altor documente, care confirmă transmiterea dreptului de proprietate sau de folosinţă a acestora. Costul imobilizărilor necorporale primite în

folosinţă temporară sau cu scopul transmiterii lor ulterioare altor beneficiari, se stabileşte de către o comisie independentă conform documentelor de însoţire. În cazul în care documentele de însoţire lipsesc sau în acestea nu se indică valoarea imobilizărilor necorporale, aceasta se determină în baza:

1) valorii juste – în cazul primirii imobilizărilor necorporale de la rezidenţii Republicii Moldova;

2) valorii în vamă – în cazul primirii imobilizărilor necorporale de peste hotarele Republicii Moldova;

3) valorii determinate în altă bază rezonabilă.

În Politicile contabile ale organizaţiei necomerciale trebuie să se indice modul de perfectare a documentelor primare şi centralizatoare aferente evidenţei imobilizărilor necorporale procurate sau create din diverse surse de finanţare, inclusiv din activitatea economică. Totodată în respectivele politici trebuie să fie prevăzut modul de contabilizare a imobilizărilor necorporale primite pentru utilizare temporară şi transferabile, precum şi procedeele elaborate de sine stătător privind contabilizarea imobilizărilor necorporale.

Punerea în funcţiune a imobilizărilor necorporale trebuie să se efectueze în baza procesului verbal de primire-predare a imobilizărilor necorporale. În baza procesului-verbal de primire-predare a imobilizărilor necorporale se întocmeşte fişa de evidenţă a imobilizărilor necorporale, care se înregistrează în lista fişelor imobilizărilor necorporale sau în registrul de inventar.

Imobilizările necorporale intrate se evaluează la costul de întrare, care include valoarea de procurare sau valoarea consemnată în contractul de donaţie şi suma costurile de achiziţie şi de pregătire necesare punerii activului în exploatare. Cheltuielile de achiziţionare şi de pregătire a imobilizărilor necorporale pentru realizarea misiunilor speciale se includ în costul de intrare a acestora numai în cazul când acestea au fost acoperite din aceeaşi sursă de finanţare. În caz contrar aceste costuri se înregistrează ca cheltuieli curente ale entităţii. Dacă costul imobilizărilor este înregistrată în valută străină, atunci aceasta se recalculează şi se înregistrează în contabilitate în lei moldoveneşti, conform cursului stabilit de Banca Naţională a Moldovei la data semnării contractului sau al actului de primire-predare a obiectului în proprietatea organizaţiei necomerciale.

Imobilizările necorporale pot fi primite sau procurate din mai multe surse, cum ar fi: mijloace cu destinaţie specială, mijloace nepredestinate şi surse de autofinanţare. Imobilizările necorporale primite sau procurate din contul mijloacelor cu destinaţie specială se înregistrează în baza prevederilor Indicaţiilor metodice [4]. La aplicarea contabilităţii de angajamente mijloacele cu destinaţie specială se recunosc în cazul existenţei unei certitudini întemeiate că: mijloacele vor fi primite de către organizaţia necomercială, condiţiile aferente utilizării acestor finanţări vor fi îndeplinite, precum şi valoarea mijloacelor poate fi determinată în mod credibil.

Mijloacele cu destinaţie specială care urmează să fie primite se înregistrează:

Dt 161 "Creanţe pe termen lung"

Dt 234 "Alte creanţe curente"

Ct 425 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială pe termen lung",

Ct 537 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială curente".

Imobilizările necorporale primite din contul mijloacelor cu destinaţie specială se reflectă:

Dt 111 "Imobilizări necorporale în curs de execuţie"

Dt 112 "Imobilizări necorporale în exploatare"

Ct 161 "Creanţe pe termen lung"

Ct 234 "Alte creanţe curente".

Procurarea imobilizărilor necorporale de la furnizori se contabilizează:

Dt 111 "Imobilizări necorporale în curs de execuţie"

Dt 112 "Imobilizări necorporale în exploatare"

Ct 521 "Datorii comerciale curente".

La suma costurilor de achiziţie, creare şi pregătire a imobilizărilor necorporale se întocmeşte formula contabilă:

Dt 111 "Imobilizări necorporale în curs de execuţie"

Ct 211 "Materiale"

Ct 213 " Obiecte de mică valoare şi scurtă durată"

Ct 214 "Uzura obiectelor de mică valoare şi scurtă durată"

Ct 521 "Datorii comerciale curente"

Ct 531 "Datorii faţă de personal privind retribuirea muncii"

Ct 533 "Datorii privind asigurările sociale şi medicale".

Transmiterea în exploatare a imobilizărilor necorporale intrate din contul mijloacelor cu destinaţie specială se reflectă la costul de intrare a imobilizărilor necorporale puse în exploatare:

Dt 112 "Imobilizări necorporale în exploatare"

Ct 111 "Imobilizări necorporale în curs de execuţie".

Crearea fondului de imobilizări la suma utilizării mijloacelor cu destinaţie specială pentru procurarea sau crearea imobilizărilor necorporale, în mărimea costului de intrare a imobilizărilor necorporale este un aspect specific pentru organizaţiile necomerciale, care se înregistrează prin formula contabilă:

Dt 425 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială pe termen lung"

Dt 537 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială curente"

Ct 341 "Fonduri", subcontul 3412 "Fondul de active imobilizate".

Imobilizările necorporale pot fi primite sau procurate şi din contul mijloacelor nepredestinate. Aceste surse reprezintă active şi servicii primite, sau urmează să fie primite de către organizaţia necomercială, a căror utilizare nu este condiţionată iniţial de realizarea unor misiuni speciale. Imobilizările necorporale primite sau procurate din contul mijloacelor nepredestinate se contabilizează la cost de intrare prin înregistrarea contabilă:

Dt 111 "Imobilizări necorporale în curs de execuţie"

Dt 112 "Imobilizări necorporale în exploatare"

Ct 544 "Alte datorii curente", subcontul 5441 "Mijloacelor nepredestinate".

Crearea fondului de imobilizări la suma utilizării mijloacelor nepredestinate pentru procurarea sau crearea imobilizărilor necorporale se înscrie:

Dt 544 "Alte datorii curente", subcontul 5441 "Mijloacelor nepredestinate"

Ct 341 "Fonduri", subcontul 3412 "Fondul de active imobilizate".

Reflectarea în componenţa capitalului propriu a unui fond de imobilizări creat de entitatea necomercială, după părerea noastră impune nişte obligaţii faţă de membrii organizaţiei, ceea ce nu caracterizează particularităţile contabilităţii în aceste organizaţii, deoarece la acestea lipseşte obligaţiile faţă de fondatori. Cu atât mai mult reflectarea contului 341 "Fonduri" în capitolul III al bilanţului presupune existenţa capitalului propriu cu elementele caracteristice acestuia la organizaţiile care utilizează sistemul complet de evidenţă contabilă, ceea ce nu reflectă realitatea la entităţile respective. În literatura de specialitate de către specialiştii în domeniu sunt iniţiate propuneri de reflectare la un subcont distinct deschis în cadrul contului 425 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială pe termen lung". Reflectarea fondului de imobilizări la un subcont deschis în cadrul contului 425 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială pe termen lung" la fel nu reflectă în bilanţul şi nici în evidenţa sintetică situaţia clară despre soldul finanţărilor disponibile la o dată anumită şi a celor utilizate pentru procurarea imobilizărilor necorporale. Este mai raţional, în opinia

noastră ca în scopul reflectării mijloacelor cu destinaţie specială folosite pentru procurarea imobilizărilor necorporale de aplicat contul sintetic 428 "Alte datorii pe termen lung", cu subcontul 4281 numit „Finanţări în active imobilizate" şi contul analitic „Finanţări în imobilizări necorporale". Argumentarea aplicării acestui cont constă în respectarea gradului de exigibilitate a datoriilor pus la baza bilanţului. Acest cont dă posibilitatea reflectării finanţărilor în imobilizări necorporale, care sunt obiecte cu o durată de funcţionare mai mare de un an. La subcontul 4281 „Finanţări în active imobilizate" pe credit vor fi reflectate sumele finanţărilor utilizate pentru procurarea imobilizărilor, iar pe debit se înregistrează decontarea acestor finanţări în mărimea sumei amortizării lunare calculate a imobilizărilor necorporale, soldul reflectând finanţările utilizate pentru procurarea imobilizărilor necorporale nedecontate.

Imobilizărilor necorporale pot fi utilizate în cadrul activităţilor statutare, pentru necesităţi administrative şi alte direcţii. În contabilitatea organizaţiilor necomerciale calculul amortizării imobilizărilor necorporale pe perioada utilizării lor se efectuează cu ajutorul metodelor de calcul recomandate de SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" [2]. Metoda de calcul al amortizării imobilizărilor necorporale aleasă trebuie să fie stipulată în Politicile contabile al entităţii întocmită şi aprobată pentru anul de gestiune. În conformitate cu SNC amortizarea reprezintă repartizarea sistematică a valorii amortizabile a unei imobilizări necorporale pe perioade de gestiune ale duratei de utilizare la consumurile sau cheltuielile perioadei pe durata utilizării lor. Luând în consideraţie că imobilizările necorporale care aparţin organizaţiei sunt primite cu titlu gratuit sau procurate din sursele donatorilor, acestea sunt folosite cu un scop determinat şi în perioadele stabilite de proiecte sau programe. După părerea noastră, pentru calculul amortizării imobilizărilor necorporale la aceste entităţi metodele cele mai recomandabile sunt cea liniară şi în raport cu cantitatea unităţilor fabricate sau serviciilor prestate.

La contabilizarea calculului amortizării imobilizărilor necorporale primite sau procurate din contul mijloacelor cu destinaţie specială apar particularităţi esenţiale, deoarece conform Indicaţiilor metodice sumele amortizării imobilizărilor necorporale calculate nu se reflectă la consumuri sau cheltuieli, dar la micşorarea fondului de imobilizări. Amortizarea imobilizărilor necorporale se contabilizează în funcţie de sursa de intrare a acestora (mijloace cu destinaţie specială, mijloace nepredestinate şi resurse proprii etc.). Specific pentru organizaţiile necomerciale este calcularea amortizării imobilizărilor intrate din contul mijloacelor cu destinaţie specială şi a celor nepredestinate ca micşorare a fondului de imobilizări prin înregistrarea contabilă:

Dt 341 "Fonduri", subcontul 3412 "Fondul de active imobilizate"

Ct 113 „Amortizarea imobilizărilor necorporale".

Calcularea amortizării activelor imobilizate necorporale procurate din contul mijloacelor rezultate din activitatea economică statutare se înregistrează în modul prevăzut de standardul de contabilitate:

Dt 718 „Cheltuieli din activitatea economică"

Dt 811 „Activităţi de bază"

Dt 821 „Consumuri indirecte de producţie"

Ct 113 „Amortizarea imobilizărilor necorporale".

În cazul modernizării, reconstrucţiei imobilizărilor necorporale costurile ulterioare se contabilizează în baza regulilor generale stabilite în standardele de contabilitate şi indicaţiile metodice. Aceste costuri sunt suportate pentru îmbunătăţirea caracteristicilor tehnice ale imobilizărilor necorporale sau pentru a majora beneficiile economice estimate iniţial. În organizaţiile necomerciale costurile ulterioare acoperite pe seama surselor obţinute din activitatea

statutară cu excepţia celor din activitatea economică pot fi acoperite din contul: mijloacelor cu destinaţie specială, mijloacelor nepredestinate şi fondului de autofinanţare.

Costurile ulterioare acoperite din contul mijloacelor cu destinaţie specială se reflectă ca cheltuieli curente sau cheltuieli capitalizate. Cheltuielile curente pentru menţinerea caracteristicilor tehnice ale imobilizărilor necorporale se reflectă prin înregistrările contabile:

Dt 716 „Cheltuieli aferente mijloacelor cu destinaţiei specială"

Ct 211 "Materiale"

Ct 521 "Datorii comerciale curente"

Ct 531 "Datorii faţă de personal privind retribuirea muncii"

Ct 533 "Datorii privind asigurările sociale şi medicale".

Constatarea veniturilor în mărimea utilizării mijloacelor cu destinaţie specială pentru costurile ulterioare pentru menţinerea caracteristicilor tehnice a imobilizărilor necorporale se contabilizează:

Dt 425 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială pe termen lung"

Dt 537 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială curente"

Ct 616 „Venituri aferente mijloacelor cu destinaţiei specială".

Costurile ulterioare capitalizate la costul de intrare a imobilizărilor necorporale în dependenţă de efectul prestat se înregistrează prin formulele contabile:

Dt 111 "Imobilizări necorporale în curs de execuţie"

Ct 211 "Materiale"

Ct 521 "Datorii comerciale curente"

Ct 531 "Datorii faţă de personal privind retribuirea muncii"

Ct 533 "Datorii privind asigurările sociale şi medicale".

Ulterior se creează fondul de imobilizări la suma utilizării mijloacelor cu destinaţie specială pentru costurile capitalizate în imobilizările necorporale prin formula contabilă:

Dt 425 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială pe termen lung"

Dt 537 „Finanţări şi încasări cu destinaţie specială pe termen scurt"

Ct 341 "Fonduri", subcontul 3412 "Fondul de active imobilizate".

Costurile ulterioare acoperite din contul mijloacelor nepredestinate se reflectă ca cheltuieli curente pentru menţinerea caracteristicilor tehnice ale imobilizărilor necorporale prin înregistrările contabile:

Dt 717 „Alte cheltuieli (cu excepţia cheltuielilor din activitatea economică)"

Ct 211 "Materiale"

Ct 521 "Datorii comerciale curente"

Ct 531 "Datorii faţă de personal privind retribuirea muncii"

Ct 533 "Datorii privind asigurările sociale şi medicale".

Constatarea altor venituri la suma utilizată a mijloacelor nepredestinate în mărimea costurilor pentru menţinerea caracteristicilor tehnice ale imobilizărilor necorporale se înscrie:

Dt 544 "Alte datorii curente", subcontul 5441 "Mijloacelor nepredestinate"

Ct 617 „Alte venituri (cu excepţia veniturilor din activitatea economică).

Costurile ulterioare pentru menţinerea caracteristicilor tehnice ale imobilizărilor necorporale acoperite din contul fondului de autofinanţare se reflectă:

Dt 341 "Fonduri", subcontul 3412 "Fondul de active imobilizate"

Ct 211 "Materiale"

Ct 521 "Datorii comerciale curente"

Ct 531 "Datorii faţă de personal privind retribuirea muncii"

Ct 533 "Datorii privind asigurările sociale şi medicale".

Costurile ulterioare pentru menţinerea caracteristicilor tehnice ale imobilizărilor necorporale acoperite din diferite surse de finanţare se repartizează în modul stabilit în politicile contabile ale organizaţiei necomerciale. Costurile ulterioare acoperite din contul mijloacelor obţinute din activitatea economică se contabilizează conform cerinţelor standardelor de contabilitate.

La organizaţiile necomerciale contabilitatea ieşirii imobilizărilor necorporale este condiţionată de sursa de intrare şi cauza ieşirii lor, care poate fi casare, lichidare, transmitere cu titlul gratuit, vânzare etc. În cazul casării imobilizărilor necorporale intrate din contul mijloacelor cu destinaţie specială ca urmare a amortizării fizice totale se înregistrează decontarea sumele amortizării acumulate la momentul scoaterii din funcţiune:

Dt 112 " Imobilizări necorporale în exploatare"

Ct 113 " Amortizarea imobilizărilor necorporale".

În cazul casării imobilizărilor necorporale înainte de expirarea duratei de utilizare a acestora, precum şi la transmiterea cu titlul gratuit a lor se întocmesc următoarele înregistrări contabile:

a) decontarea sumei amortizări acumulate a imobilizărilor necorporale:

Dt 112 " Imobilizări necorporale în exploatare"

Ct 113 " Amortizarea imobilizărilor necorporale";

b) decontarea valorii contabile a imobilizărilor necorporale:

Dt 341 "Fonduri", subcontul 3412 "Fondul de active imobilizate"

Ct 112 " Imobilizări necorporale în exploatare";

c) bunurile obţinute din casarea imobilizărilor necorporale evaluate la valoarea realizabilă netă se reflectă:

Dt 211 "Materiale"

Dt 213 "Obiecte de mică valoare şi scurtă durată"

Ct 616 „Venituri aferente mijloacelor cu destinaţiei specială"

Ct 617 „Alte venituri (cu excepţia veniturilor din activitatea economică);

d) valoarea de vânzare a imobilizărilor necorporale:

Dt 234 "Alte creanţe curente"

Ct 616 „Venituri aferente mijloacelor cu destinaţiei specială"

Ct 617 „Alte venituri (cu excepţia veniturilor din activitatea economică).

Cheltuielile aferente ieşirii activelor imobilizate se contabilizează în dependenţă de sursa de acoperire a acestora:

Dt 716 „Cheltuieli aferente mijloacelor cu destinaţiei specială"

Dt 717 „Alte cheltuieli (cu excepţia cheltuielilor din activitatea economică)"

Ct 211 "Materiale"

Ct 521 "Datorii comerciale curente"

Ct 531 "Datorii faţă de personal privind retribuirea muncii"

Ct 533 "Datorii privind asigurările sociale şi medicale".

Ieşirea imobilizărilor necorporale procurate sau create din contul surselor de autofinanţare şi surselor obţinute în rezultatul activităţii economice se contabilizează conform standardelor de contabilitate.

CONCLUZII

Indicaţiile metodice privind particularităţile contabilităţii în organizaţiile necomerciale reglementează modul de evidenţă în cadrul acestor entităţi, ceea ce a condus la stabilirea principiilor şi regulilor de bază ale evidenţei şi informaţiilor furnizate de situaţiile financiare. Contabilitatea imobilizărilor necorporale este specifică şi implică particularităţi în cadrul organizaţiilor

necomerciale. Propunerile aduse întru soluţionarea problemelor menţionate conduc la perfecţionarea modului de evidenţă a imobilizărilor necorporale, care vor furniza informaţii obiective şi veridice utilizatorilor de informaţie, precum şi finanţatorilor actuali şi potenţiali pentru luarea deciziilor în cadrul activităţii organizaţiilor necomerciale.

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea contabilităţii şi raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. nr.1-6 din 05.01.2018.
2. Standardele Naţionale de Contabilitate. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22.10.2013.
3. Planul general de conturi contabile. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22.10.2013.
4. Indicaţiile metodice privind particularităţile contabilităţii în organizaţiile necomerciale. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 11-21 din 23.01.2015.

NEW ASPECTS RELATED TO THE ACCOUNTING TREATMENT OF TANGIBLE AND INTANGIBLE ASSETS

ASPECTE NOI PRIVIND CONTABILITATEA IMOBILIZĂRILOR NECORPORALE ŞI CORPORALE

Alexandru NEDERIŢA
Angela POPOVICI
Academia de Studii Economice a Moldovei, mun. Chishinău,
str. Mitropolit Bănulescu-Bodoni, 60, tel. +373-22-402-854,
e-mail: nederita.alexandru@ase.md
popovici.angela.alexandru@ase.md

Abstract. *Reviewed as part of this article, are the new aspects related to the accounting treatment of tangible and intangible assets, specifically referred to as follows:*

- *description of the specifics of intangible assets book entry operations;*
- *identification of costs not included into the book value of intangible assets;*
- *practical application of the revaluation model;*
- *structuring a new composition of tangible and intangible assets;*
- *explaining accounting rules for investment properties;*
- *establishing a range of information concerning the assets due to be mirrored in the financial statements.*

These aspects are stemming from the Directive 2013/34/UE and shall become effective as of 1 January 2020.

Key words: *intangible assets, property, equipment, revaluation, investment property, goodwill.*

Jel Clasification: *M-41*

INTRODUCERE

La 12 martie 2019 Ministerul Finanţelor al Republicii Moldova a aprobat modificările la Standardele Naţionale de Contabilitate (SNC), care vor intra în vigoare de la 1 ianuarie 2020 [1].

Scopul acestor modificări este de a aduce prevederile SNC existente în concordanţă cu prevederile Directivei 2013/34/UE a Parlamentului European şi a Consiliului din 26.06.2013 privind situaţiile financiare anuale, situaţiile financiare consolidate şi rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi (în continuare – Directiva 2013/34/UE) [2].

În procesul operării modificărilor în SNC, s-a luat în considerare caracterul prevederilor Directivei 2013/34/UE, care, în opinia noastră, pot fi divizate convenţional în trei grupe principale:

- ***obligatorii*** – care trebuie incluse în SNC în mod obligatoriu. Acestea cuprind: metodele de evaluare iniţială a activelor şi datoriilor, componenţa şi modul de constituire a provizioanelor, perioada decontării fondului comercial, nomenclatorul şi modul de calculare a indicatorilor situaţiilor financiare şi a notei explicative la acestea pentru diferite categorii de entităţi etc.;
- ***recomandabile*** – care pot fi incluse în SNC în bază benevolă de către organul responsabil de reglementarea contabilităţii şi raportării financiare care, conform Legii contabilităţii şi raportării financiare este Ministerul Finanţelor [3, art. 8 alin. (1)]. Ele includ: modelul reevaluării imobilizărilor, metodele de evaluare curentă a stocurilor, modul de contabilizare a intereselor de participare conform metodei punerii în echivalenţă etc.;
- ***restrictive*** – care se includ în SNC în scopul neadmiterii aplicării unor prevederi de către anumite categorii de entităţi, în special de către cele care întocmesc situaţii financiare

prescurtate. La acestea, în principal, se referă metodele de evaluare a instrumentelor financiare şi a altor active la valoarea justă.

În prezentul articol sunt examinate aspectele noi ale contabilităţii imobilizărilor necorporale şi corporale care rezultă din modificările operate în SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" şi se referă la:

- componenţa imobilizărilor necorporale şi corporale;
- nomenclatorul elementelor care nu se includ în costul de intrare al imobilizărilor;
- contabilizarea imobilizărilor primite cu titlu gratuit;
- modelul reevaluării al imobilizărilor corporale;
- recunoaşterea, contabilizarea şi decontarea fondului comercial;
- modul de transferare în componenţa stocurilor a imobilizărilor corporale, ce urmează a fi înstrăinate;
- transferul proprietăţilor imobiliare în/din categoria de investiţii imobiliare;
- informaţiile suplimentare privind imobilizările necorporale şi corporale, ce urmează a fi prezentate în nota explicativă a entităţilor care întocmesc situaţiile financiare complete.

Modificările SNC a fost elaborate în baza prevederilor Directivei 2013/34/UE. Totodată s-au utilizat unele reguli din Standardele Internaţionale de Contabilitate (IAS) 16 „Imobilizări corporale" [4], 38 „Imobilizări necorporale" [5] şi 40 „Investiţii imobiliare" [6]. De menţionat că între prevederile Directivei 2013/34/UE şi IAS există anumite divergenţe care se referă la componenţa imobilizărilor, decontarea fondului comercial, prezentarea informaţiilor în situaţiile financiare etc. În noua redacţie a SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" au fost incluse preponderent prevederile Directivei 2013/34/UE, deoarece această abordare rezultă din Acordul de Asociere „Republica Moldova – Uniunea Europeană".

METODELE APLICATE

Cercetarea se bazează pe o abordare deductivă de la general la particular, pornind de la stadiul actual al cunoaşterii aspectelor practice şi teoretice aferente contabilităţii imobilizărilor necorporale şi corporale. În cadrul cercetării au fost analizate prevederile Directivei 2013/34/UE, IAS, reglementărilor contabile naţionale, rezultatele investigaţiilor savanţilor autohtoni şi străini. De asemenea, au fost utilizate metodele specifice disciplinelor economice – observarea, selectarea, gruparea, compararea etc.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

În comparaţie cu actualul SNC „Imobilizări necorporale şi corporale", în redacţia noua a acestuia s-a modificat componenţa imobilizărilor necorporale şi corporale. Astfel, imobilizările necorporale vor include suplimentar fondul comercial, care reprezintă diferenţa pozitivă sau negativă dintre costul de intrare şi valoarea justă la data tranzacţiei a părţii din activele nete achiziţionate de către o entitate. Acest element se include în componenţa imobilizărilor necorporale numai în cazul transferului tuturor activelor sau a unei părţi a acestora şi, după caz, de datorii şi capital propriu, indiferent dacă este realizat ca urmare a procurării sau a unor operaţiuni de fuziune [7, pct. 38 subpct. 3)].

În componenţa imobilizărilor corporale, în afară de imobilizări corporale în curs de execuţie, terenuri, mijloace fixe şi resurse minerale vor fi incluse şi investiţiile imobiliare, care cuprind proprietăţile imobiliare în curs de execuţie şi/sau aflate în folosinţă, deţinute pentru a fi transmise în leasing operaţional sau în scopul creşterii valorii [7, pct.51, subpct. 4)].

De asemenea, a fost revizuit nomenclatorul grupelor de imobilizări necorporale în exploatare şi mijloace fixe, care este prezentat în tabelul 1.

Nomenclatorul grupelor nominalizate de imobilizări corespunde, în general, cu cel din Directiva 2013/34/UE [2, anexa III], precum şi cu indicatorii din noul format al bilanţului [8, anexa 1]. Pentru evidenţa imobilizărilor necorporale în cadrul grupelor sus-menţionate au fost modificate nomenclatoarele subconturilor la conturile 112 „Imobilizări necorporale în exploatare", 113 „Amortizarea imobilizărilor necorporale", 123 „Mijloace fixe" şi 124 „Amortizarea mijloacelor fixe" [9]. Modul de aplicare a acestor conturi în concordanţă cu modificările operate în SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" este expus detaliat în literatura de specialitate [11, 12].

Totodată, nomenclatoarele sus-menţionate ale grupelor de imobilizări preluate din Directiva 2013/34/UE nu corespund cu cele din IAS 38 şi 16, care prevăd respectiv următoarele grupe:

- pentru imobilizări necorporale – programe informatice, brevete, drepturi de autor, producţii cinematografice, liste de clienţi, drepturi privind serviciile ipotecare, licenţe de pescuit, cote de import, francizele, relaţiile cu clienţii sau furnizorii, loialitatea clienţilor, cota de piaţă şi drepturile de comercializare [5, pct. 9];
- pentru imobilizări corporale – terenuri; terenuri şi clădiri; maşini şi echipamente; nave; aeronave; automobile; mobilier, instalaţii, piese de schimb şi asamblare; elemente de birotică şi plante productive [4, pct. 37].

Tabelul 1. Nomenclatorul grupelor de imobilizări necorporale în exploatare şi mijloace fixe

Imobilizări necorporale în exploatare	Mijloace fixe
▪ concesiuni, licenţe şi mărci; ▪ drepturi de autor şi titluri de protecţie; ▪ programe informatice; ▪ alte imobilizări necorporale (website-uri, reţete, formule, modele, proiecte, drepturi de utilizare a imobilizărilor corporale etc.	▪ clădiri; ▪ construcţii speciale; ▪ maşini, utilaje şi instalaţii tehnice; ▪ mijloace de transport; ▪ inventar şi mobilier; ▪ alte mijloace fixe (investiţii capitale pentru mijloace fixe primite în leasing operaţional, fonduri de bibliotecă etc.).

Sursa: Elaborat de autori în baza SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" [7, pct. 41 şi 51].

Divergenţele dintre SNC şi IAS pot genera probleme în cazul reevaluării imobilizărilor care trebuie efectuată în cadrul grupelor stabilite, precum şi pentru prezentarea informaţiilor în situaţiile financiare. Această situaţie este caracteristică pentru entităţile care fac parte dintr-un grup care include entităţi de interes public şi/sau alte entităţi care sunt obligate conform legislaţiilor ţărilor respective să ţină contabilitatea şi să întocmească situaţii financiare conform IAS. În astfel de situaţii, informaţiile privind imobilizările necorporale şi corporale din situaţiile financiare nu vor fi comparabile, ceea ce va crea dificultăţi la luarea deciziilor economice şi manageriale de către diferite categorii de utilizatori ai informaţiilor contabile.

În noua redacţie a SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" sunt prevăzute elementele, care nu se includ în costul de intrare al imobilizărilor (vezi figura 1).

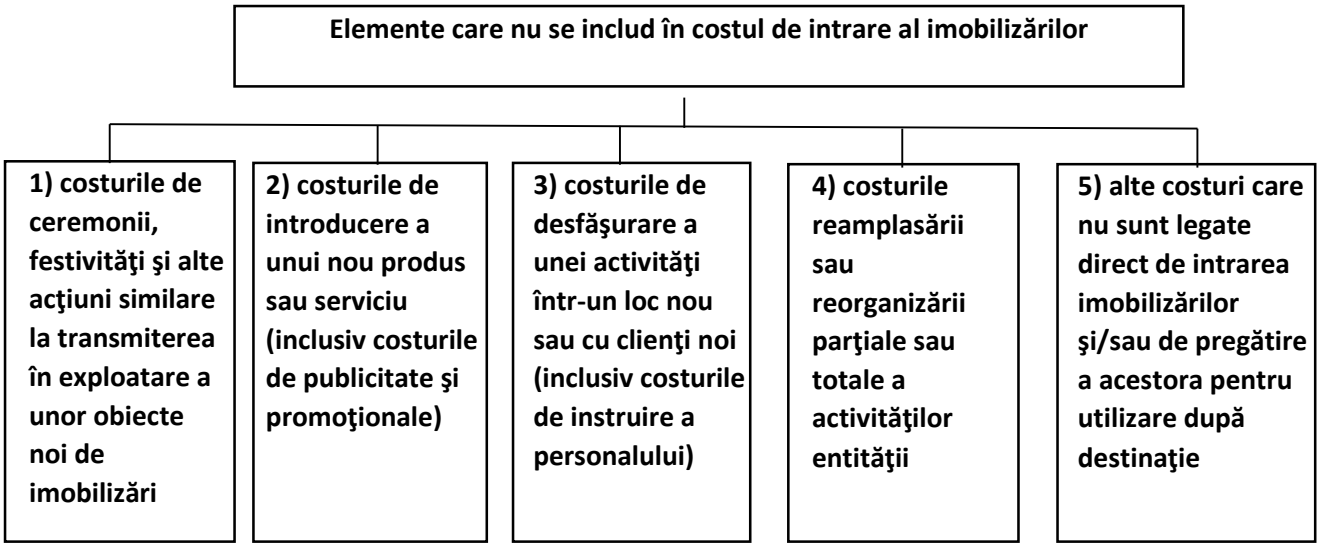


Fig. 1. Nomenclatorul elementelor care nu se includ în costul de intrare al imobilizărilor
Sursa: elaborat de autori în baza SNC„Imobilizări necorporale şi corporale" [7, pct. 8[1]]

De remarcat că atât SNC nominalizat, cât şi alte reglementări contabile naţionale nu conţin prevederi explicite privind modul de contabilizare a elementelor sus-menţionate. În opinia noastră, aceste elemente trebuie contabilizate în funcţie de conţinutul lor economic în următorul mod:

- elementele indicate în p. 1), 3)-5) – ca cheltuieli administrative,
- elementele din p. 2) – ca cheltuieli de distribuire – în cazul în care acestea sunt suportate după introducerea unui nou produs/serviciu sau ca cheltuieli anticipate – dacă costurile nominalizate au fost înregistrate până la introducerea noului produs/serviciu.

Această modalitate de contabilizare a costurilor sus-menţionate corespunde conţinutului lor economic, precum şi principiul concordanţei cheltuielilor şi veniturilor pe perioade de gestiune.

În SNC sunt prevăzute două variante de contabilizare a imobilizărilor primite cu titlu gratuit, care sunt prezentate în figura 2.

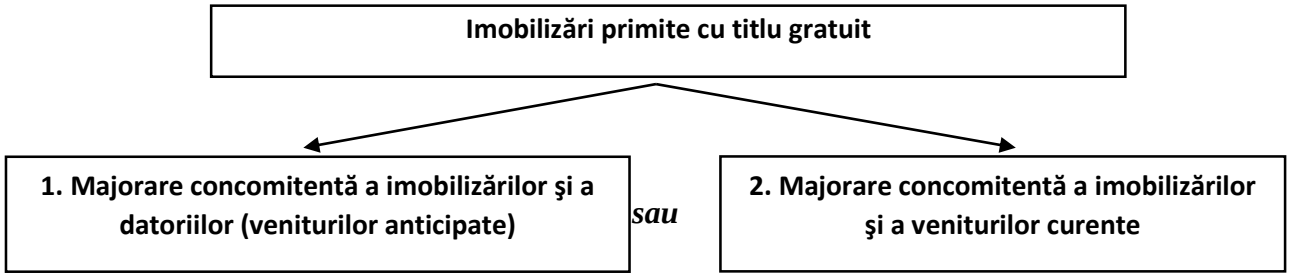


Fig. 2. Variante de contabilizare a imobilizărilor primite cu titlu gratuit
Sursa: elaborat de autori în baza SNC„Imobilizări necorporale şi corporale" [7, pct. 14]

Varianta concretă de contabilizare a imobilizărilor sus-menţionate se selectează de către fiecare entitate de sine stătător şi se stabileşte în politicile contabile ale acesteia.

În cazul variantei 1, pe durata exploatării valoarea imobilizărilor amortizabile primite cu titlu gratuit se decontează la venituri curente în mărimea şi proporţia amortizării calculate, iar valoarea imobilizărilor neamortizabile – în modul prevăzut în politicile contabile ale entităţii. La aplicarea variantei 2 valoarea activelor sus-menţionate se înregistrează integral ca venituri financiare în

perioada, în care acestea au fost primite.

După părerea noastră, varianta 1 este mai corectă sub aspect metodologic, deoarece permite concordanţa veniturilor şi cheltuielilor pe perioade de gestiune.

În noua redacţie a SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" este inclus modelul reevaluării care se recomandă doar pentru imobilizările corporale. Aceasta abordare contravine prevederilor IAS 38 care prevede utilizarea modelului sus-menţionat şi în cazul reevaluării imobilizărilor necorporale [5, pct. 75-87].

Conţinutul prevederilor principale privind reevaluarea imobilizărilor corporale şi modul de aplicare a acestora sunt prezentate în tabelul 2.

Prevederile aferente reevaluării imobilizărilor corporale incluse în noua redacţie la SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" corespund, în general, cerinţelor IAS 16. Totodată, în SNC revizuit nu se conţine varianta de decontare a surplusului de reevaluare din IAS 16 care prevede transferul la profitul nerepartizat al unii părţi a acestuia pe măsura utilizării obiectului reevaluat, iar a sumei rămase – la ieşirea obiectului sus-menţionat. În acest caz, suma surplusului transferat va fi egală cu diferenţa dintre amortizarea calculată pe baza valorii reevaluate a mijlocului fix şi suma amortizării calculate pe baza costului de intrare al acestuia. După părerea noastră, această variantă de decontare a surplusului de reevaluare urmează a fi inclusă în SNC şi aplicată în practica contabilă a entităţilor autohtone.

SNC reglementează modul de transferare în componenţa stocurilor a imobilizărilor corporale, ce urmează a fi înstrăinate. Această transferare este condiţionată de faptul, dacă imobilizările sus-menţionate sunt supuse sau nu unor pregătiri (reamenajării, reutilării, reconstruirii etc.) pentru vânzare. Transferul se efectuează doar în cazul în care imobilizarea este supusă unor astfel de pregătiri. Evaluarea se efectuează la valoarea contabilă a obiectului de imobilizări corporale la data finalizării lucrărilor de pregătire a acestuia pentru vânzare. Imobilizarea ce urmează a fi cedate fără o pregătire prealabilă, se contabilizează ca obiect de imobilizare corporală până la ieşirea acestuia [7, pct. 53[1]].

Tabelul 2. Prevederi principale aferente reevaluării imobilizărilor corporale

Conţinutul prevederi	Modul de aplicare
Modul de efectuare a reevaluării	Reevaluarea se aplică tuturor obiectelor clasei de imobilizări din care face parte obiectul reevaluat.
	Entitatea poate aplica diferite modele de evaluare ulterioară pentru diferite clase de imobilizări
	Frecvenţa reevaluărilor depinde de modificările valorilor juste ale imobilizărilor corporale reevaluate
	Reevaluarea poate fi efectuată de către un evaluator independent sau de o comisie numite de conducătorul entităţii
	Elementele de imobilizări corporale aferente unei clase trebuie reevaluate concomitent
Modul de determinare şi contabilizare a diferenţelor din reevaluare	Diferenţele din reevaluare imobilizărilor se determină pe fiecare obiect de imobilizări reevaluat şi se contabilizează în funcţie de efectul (majorare/diminuare) acestora asupra valorii contabile a obiectului. Nu se admite compensarea reducerii de reevaluare a unui obiect pe seama surplusului de reevaluare a altui obiect, chiar dacă aceste obiecte fac parte din aceeaşi clasă
Variantele de ajustare a	▪ costul de intrare sau costul corectat se reevaluează în baza datelor

valorii contabile a imobilizărilor reevaluate	preţurilor de piaţă sau proporţional cu modificarea valorii contabile. Amortizarea acumulată la data reevaluării este ajustată astfel încît să fie egală cu diferenţa dintre costul de intrare şi valoarea contabilă a activului după diminuarea pierderilor din depreciere cumulate; ▪ amortizarea cumulată este eliminată din costul de intrare (corectat) al activului
Modul de decontare a surplusului de reevaluare	Surplusul de reevaluare se decontează prin transferul direct a sumei totale a surplusului la profitul nerepartizat (pierderea neacoperită) la ieşirea obiectului reevaluat. În cazul derecunoaşterii parţiale a terenurilor şi clădirilor anterior reevaluate, diferenţa din reevaluare aferentă părţii derecunoscute se consideră surplus de reevaluare corespunzător valorii contabile a terenurilor sau a clădirilor ieşite
Modalitatea de reevaluare a obiectelor de mijloace fixe complet amortizate	Entitatea poate reevalua obiectele de imobilizări complet amortizate, separat de clasa din care acestea fac parte, cu stabilirea acestora unei noi valori şi a unei noi durate de utilizare corespunzătoare perioadei estimate rămase de utilizare

Sursa: elaborat de autori în baza SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" [7, pct. 18^1-18^9]

În redacţia noua a SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" sunt stabilite regulile de recunoaştere, contabilizare şi decontare a fondului comercial (vezi figura 3).

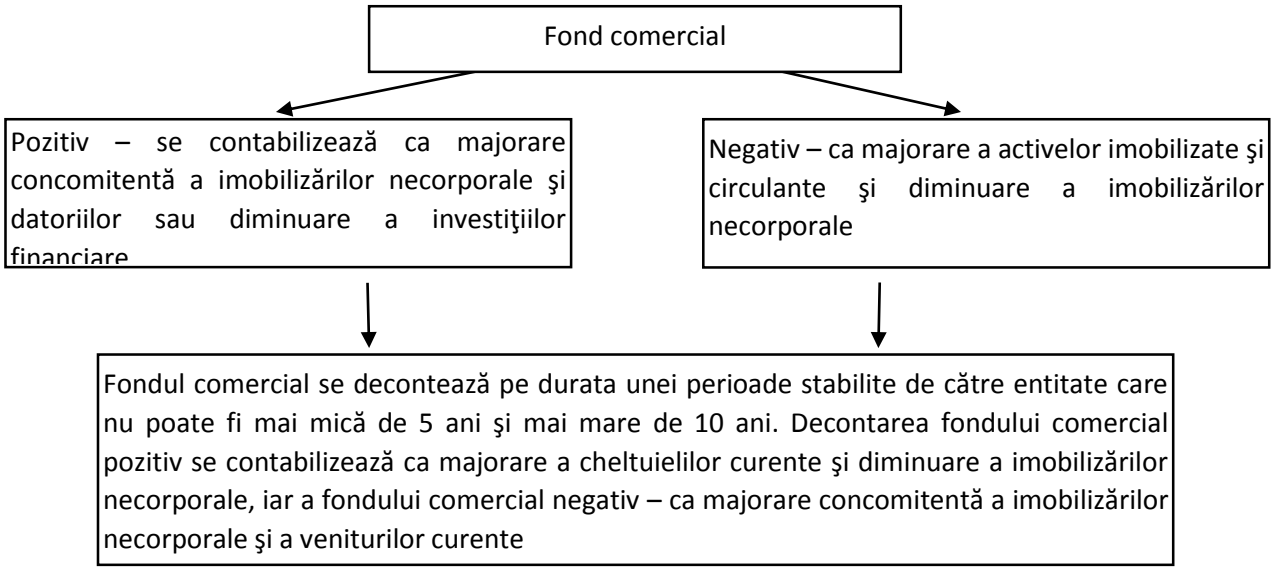


Fig. 3. Reguli privind recunoaşterea, contabilizarea şi decontarea fondului comercial
Sursa: elaborat de autori în baza SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" [7, pct. 41^1-41^2]

De remarcat că modalitatea de contabilizare şi de decontare a fondului comercial prevăzută în SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" nu corespunde în deplină măsură normelor internaţionale. Astfel, conform Standardului Internaţional de Raportare Financiară 3 „Combinări de întreprinderi" fondul comercial nu se amortizează [10]. Totodată, potrivit Directivei 2013/34/UE acest fond urmează a fi amortizat în cadrul unei perioade maxime stabilite de ţara-membră a UE. Această perioadă maximă nu poate fi mai mică de 5 ani şi mai mare de 10 ani. În nota explicativă la situaţiile financiare se furnizează o explicaţie privind perioada de amortizare a fondului comercial

[2, art. 12 alin. (11)]. Reguli similare de amortizare a fondului comercial se conţin şi în reglementările contabile din România [13] şi alte ţări ale UE.

În noua redacţie a SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" sunt prevăzute două variante de contabilizare a operaţiunilor de transfer a proprietăţilor imobiliare în/din categoria investiţiilor imobiliare:

1) la valoarea contabilă a imobilizărilor transferate;
2) la costul de intrarea sau altă valoare care substituie acest cost.

În cazul variantei 1 se decontează atât costul de intrare sau corectat al imobilizării transferate, cât şi amortizarea şi deprecierea acumulate a obiectelor transferate, iar în cazul variante 2 – se decontează doar costul de intrare sau altă valoare, care substituie acest cost al obiectului sus-menţionat. După părerea noastră, varianta 2 este mai argumentată sub aspect metodologic, deoarece permite obţinerea informaţiilor privind costul de intrare, amortizarea şi pierderile din depreciere cumulate a proprietăţilor imobiliare pe toată durata de utilizare a acestora, indiferent de faptul dacă acestea au fost sau nu transferate în/din categoria de investiţii imobiliare.

În noua redacţie a SNC„Imobilizări necorporale şi corporale" este stabilit nomenclatorul informaţiilor suplimentare, ce urmează a fi prezentate în Nota explicativă a entităţilor care întocmesc situaţii financiare complete. Astfel, în afară de informaţiile cerute de Legea contabilităţii şi raportării financiare [3, art. 22], entitatea trebuie să prezinte cel puţin următoarele informaţii privind:

1) imobilizările necorporale:
   a) valoarea contabilă a imobilizărilor necorporale amortizabile;
   b) valoarea contabilă a imobilizărilor necorporale neamortizabile;
2) imobilizările corporale:
   a) valoarea contabilă a imobilizărilor corporale care nu se utilizează temporar;
   b) costul de intrare (sau altă valoare ce substituie costul de intrare în situaţiile financiare) a obiectelor amortizate integral şi care continuă să funcţioneze;
   c) valoarea şi denumirile obiectelor transferate în/din componenţa investiţiilor imobiliare;
   d) valoarea imobilizărilor corporale gajate sau ipotecate, sau acordate drept garanţie pentru anumite datorii ale entităţii.;
3) resursele minerale:
   a) metoda de constituire a provizioanelor incluse în costurile de extracţie a substanţelor minerale utile;
   b) suma provizioanelor constituite şi utilizate în perioada de gestiune [7, pct. 85].

Implementarea prevederilor modificate ale SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" necesită un şir de măsuri, principalele dintre care se referă la:

- revizuirea compartimentelor politicilor contabile pe anul 2020 referitoare la imobilizările sus-menţionate în conformitate cu modificările operate în SNC. În aceste politici trebuie incluse nu doar prevederile modificate ale SNC, dar şi modul de aplicare a acestora: prospectiv sau retroactiv;
- elaborarea compartimentului planului de conturi de lucru privind imobilizările conform noilor reguli stabilite în SNC şi Planul general de conturi contabile [14]. În acest plan trebuie incluse doar conturile sintetice şi subconturile (inclusiv cele noi) care sunt necesare entităţii pentru ţinerea contabilităţii, calcularea indicatorilor noilor formate ale situaţiilor financiare şi alte necesităţi informaţionale. La elaborarea acestui plan, trebuie luate în considerare prevederile compartimentului I „Dispoziţii generale" al Planului general de conturi contabile, potrivit cărora pentru entitate sunt obligatorii doar conturile sintetice din clasele 1–7, iar conturile sintetice din clasele 8–9 şi subconturile din toate clasele au un caracter de

recomandare şi se aplică, după caz, în funcţie de particularităţile activităţii entităţii şi cerinţele de prezentare a informaţiilor, precum şi în scopuri de analiză şi control. Totodată, este rezonabilă includerea în planul de conturi de lucru a entităţilor care întocmesc situaţii financiare complete şi simplificate, a subconturilor noi, fiindcă informaţia generalizată în acestea este necesară pentru calcularea indicatorilor situaţiilor financiare sus-menţionate. Pentru entităţile care întocmesc situaţii financiare prescurtate subconturile sus-menţionate nu sunt obligatorii;

- identificarea divergenţelor aferente recunoaşterii, reclasificării şi evaluării elementelor de imobilizări necorporale şi corporale. Aceste diferenţe se stabilesc la data implementării prevederilor modificate ale SNC. În acest caz, este necesar:
  - de eliminat elementele contabile care nu corespund criteriilor de recunoaştere prevăzute în SNC modificate;
  - de reclasificat elementele de imobilizări necorporale şi corporale care nu corespund criteriilor de clasificare prevăzute în SNC modificat;
  - de decontat elementele de imobilizări necorporale şi corporale ca urmare a modificărilor operate în politicile contabile pe anul 2020;
- revizuirea formularelor registrelor contabile şi operarea modificărilor în programele de contabilitate. Această măsură trebuie efectuată pentru asigurarea acumulării informaţiilor necesare calculării corecte a indicatorilor din noile formate ale situaţiilor financiare. În acest caz, trebuie luate în considerare nu doar prevederile modificate ale SNC, ci şi modificările operate în Planul general de conturi contabile.

CONCLUZII

Modificările operate în SNC au fost condiţionate de implementarea Acordului de Asociere „Republica Moldova – Uniunea Europeană". Aceste modificări rezultă din prevederile Directivei 2013/34/UE, care convenţional pot fi divizate în trei grupe principale: obligatorii, recomandabile şi restrictive.

La implementarea modificărilor la SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" trebuie de ţinut cont de faptul că unele prevederile modificate ale acestui standard nu corespund în deplină măsură normelor internaţionale. În particular, există divergenţe între prevederile SNC şi IAS referitoare la componenţa imobilizărilor necorporale şi corporale, durata de decontare a fondului comercial, regulile de contabilizare a investiţiilor imobiliare, nomenclatorul informaţiilor, ce urmează a fi prezentate în situaţiile financiare.

Pentru aplicarea corectă a prevederilor modificate ale SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" se recomandă:

- includerea în politicile contabile ale entităţii pe anul 2020 a noilor variante şi metode de contabilizare a imobilizărilor necorporale şi corporale;
- elaborarea planului de conturi de lucru, în care trebuie incluse conturile şi subconturile de evidenţă a imobilizărilor necesare pentru ţinerea contabilităţii şi calcularea corectă a indicatorilor noilor formate ale situaţiilor financiare;
- identificarea divergenţelor aferente recunoaşterii, reclasificării şi evaluării elementelor de imobilizări necorporale şi corporale;
- revizuirea formularelor registrelor contabile şi operarea modificărilor în programele de contabilitate în scopul generalizării informaţiilor necesare calculării corecte a indicatorilor din noile formate ale situaţiilor financiare.

Aplicarea în practică a recomandărilor sus-menţionate va asigura concordanţa normelor contabile naţionale cu cele europene şi, ca urmare, comparabilitatea la nivel european a indicatorilor

macroeconomici.

BIBLIOGRAFIE

1. Modificările Standardelor Naţionale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanţelor nr. 48 din 12.03.2019. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 101-107 din 22.03.2019.
2. Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European şi a Consiliului din 26.06.2013 privind situaţiile financiare anuale, situaţiile financiare consolidate şi rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi, de modificare a Directivei 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului şi de abrogare a Directivelor 78/660/CEE şi 83/349/CEE ale Consiliului. În: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 182/19 din 29.06.2013.
3. Legea contabilităţii şi raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 1-6 din 05.01.2018.
4. Standardul Internaţional de Contabilitate 16 „Imobilizări corporale": www.mf.gov.md.
5. Standardul Internaţional de Contabilitate 38 „Imobilizări necorporale": www.mf.gov.md.
6. Standardul Internaţional de Contabilitate 40 „Investiţii imobiliare": www.mf.gov.md.
7. Standardul Naţional de Contabilitate „Imobilizări necorporale şi corporale", aprobat prin Ordinul Ministerului Finanţelor nr.118/2013 (cu modificările ulterioare).
http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=349175.
8. Standardul Naţional de Contabilitate „Prezentarea situaţiilor financiare", aprobat prin Ordinul Ministerului Finanţelor nr.118/2013 (cu modificările ulterioare).
http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=349175.
9. Modificările Planului general de conturi contabile, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanţelor nr. 100 din 28.06.2019. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 230-237 din 19.07.2019.
10. Standardului Internaţional de Raportare Financiară 3 „Combinări de întreprinderi": www.mf.gov.md.
11. Nederiţa, Alexandru. Comentarii privind modificările de bază operate în Planul general de contul contabile. În: Contabilitate şi audit, nr. 7, 2019, ISSN 1813-4408.
12. Nederiţa, Alexandru. Comentarii privind conţinutul şi modul de implementare a modificărilor de bază operate în SNC. În: Contabilitate şi audit, nr. 8, 2019, ISSN 1813-4408.
13. Reglementările contabile privind situaţiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanţelor publice al României, nr. 1802/2014. http://www.portalcontabilitate.ro/dbimg/files/Ordin%201802.pdf.
14. Planul general de conturi contabile, aprobat prin Ordinul Ministerului Finanţelor nr. 119/2013 (cu modificările ulterioare).
http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=349176.

PARTICULARITĂŢI PRIVIND PERFECŢIONAREA ANALIZEI REZULTATULUI PE ACŢIUNE

Nelea CHIRILOV[1], Natalia ŢIRIULNICOVA[2]
[1,2]Academia de Studii Economice a Moldovei, Chişinău, Republica Moldova
E-mails: [1]chirilovnv@gmail.com, [2]tsvv88@mail.ru

Abstract: *The role of the result per share analysis has increased significantly over the past decades and this is due to the fact that the information it provides further influences the behavior of users in the decision making process.*

Purpose are the multilateral investigation of theoretical and applicative aspects of analysis of the result per share in order to identify the existent issues and substantiation of directions for improvement according to the requirements of financial statements of users.

During the researches were applied the universal methods: induction and deduction, analysis and synthesis, as well as analytical procedures for information processing: comparison, grouping, calculation of average sizes.

Applying the explanations regarding the implementation of the stipulations of IAS 33 in the economic practice of joint-stock companies, regarding the more exact evaluation of the result per share in the conditions of the additional issuance of ordinary shares from the account of money contributions of the shareholders and from companie's own capital, cancellation of the treasury shares and consolidation of the ordinary shares.

Key words: *basic earnings per share, the number of ordinary shares outstanding, weighted average number of ordinary shares outstanding, ordinary shares holders.*

JEL Classification: M41, M49

INTRODUCERE

Corectitudinea şi relevanţa deciziilor economice privind investirea în acţiuni sunt condiţionate, în mare măsură, de autenticitatea, claritatea şi integritatea informaţiilor privind mărimea şi evoluţia rezultatului pe acţiune.

În continuare, vom investiga şi analiza mai profund rezultatul pe acţiune, care prezintă importanţă pentru o gamă largă de utilizatori în procesul decizional, deoarece oferă informaţii legate atât de eficienţa investiţiilor în acţiuni, cât şi de strategiile privind performanţele economice şi poziţia financiară a societăţii pe acţiuni.

În acest context, pentru a argumenta necesitatea analizei rezultatului pe acţiune, în figura 1, sunt identificate obiectivele informaţionale ale indicatorului menţionat.

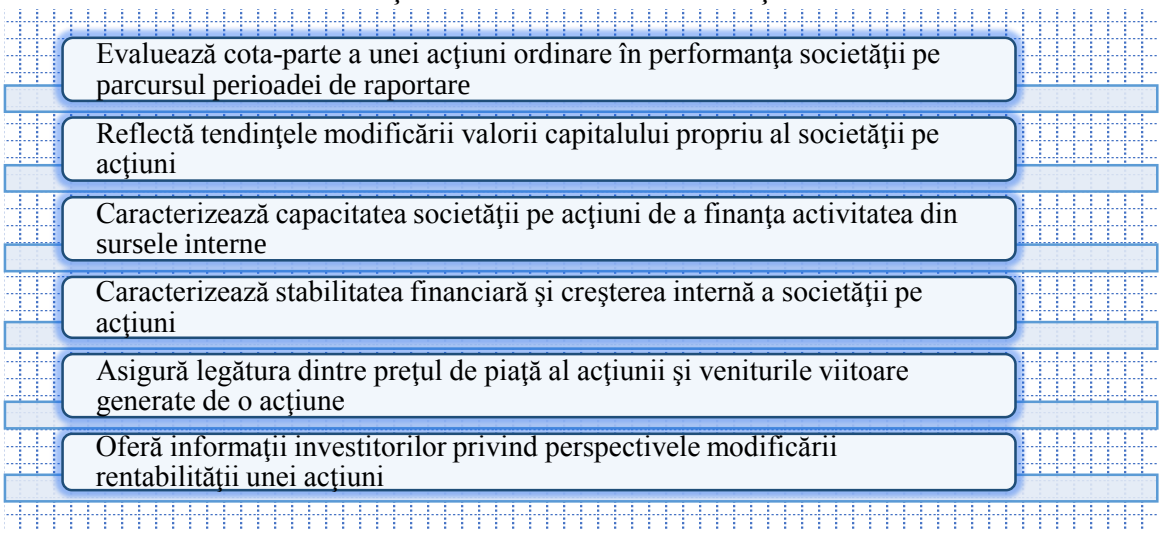


Fig. 1. Obiectivele informaţiilor cu privire la rezultatul pe acţiune
Sursa: elaborat de autori

Din figura de mai sus, reiese că oferirea unor informaţii relevante, clare şi comparabile privind mărimea rezultatului pe acţiune, care să fie elaborate într-un limbaj contabil unic, la nivel mondial, va permite îmbunătăţirea procesului de adoptare a deciziilor de investitori, creditori, furnizori, clienţi autohtoni şi străini.

În acest context, pentru a răspunde cerinţelor utilizatorilor autohtoni şi străini, care doresc să înţeleagă informaţia despre rezultatul pe acţiune al societăţilor pe acţiuni autohtone, considerăm necesară implementarea prevederilor IAS 33 „Rezultatul pe acţiune" în practica autohtonă. Trebuie menţionat că avantajul implementării acestui standard contabil la nivel naţional este resimţit mai evident de societăţile pe acţiuni, care doresc să aibă acces la finanţare internaţională şi de investitorii care doresc să compare rezultatul pe acţiune al unor societăţi localizate în ţări diferite.

Actualmente, în practica economică autohtonă, apar probleme legate de calculul rezultatului pe acţiune, deoarece nici SNC „Prezentarea situaţiilor financiare" şi nici alt act normativ nu reglementează determinarea rezultatului pe acţiune. În acest context, sunt necesare explicaţii suplimentare privind aplicabilitatea prevederilor IAS 33 în condiţiile autohtone. Prin urmare, pentru prezentarea unor informaţii veridice, apare necesitatea investigării mai profunde a calculului şi analizei rezultatului pe acţiune în diferite situaţii.

REZULTATELE OBTINUTE IN URMA CERCETARILOR

O problemă importantă a normalizării contabile menţionate o constituie calculul mediei ponderate a acţiunilor ordinare în circulaţie. În conformitate cu pct. 20 al IAS 33, media ponderată a acţiunilor ordinare în circulaţie în timpul perioadei este numărul de acţiuni ordinare în circulaţie la începutul perioadei, ajustat cu numărul de acţiuni răscumpărate sau emise în perioada respectivă, înmulţit cu un factor de ponderare a timpului. Factorul de ponderare a timpului este numărul de zile în care acţiunile respective s-au aflat în circulaţie, ca proporţie din numărul total de zile ale perioadei.

Întrucât în IAS 33 se conţine doar regula generală de determinare a numitorului rezultatului pe acţiune, la practicieni apare necesitatea de ilustrări practice aferente calculului indicatorului respectiv.

În continuare, în baza unui exemplu, vom prezenta modul de calcul al rezultatului pe acţiune de bază după media ponderată a numărului de acţiuni aflate în circulaţie, în condiţiile emisiunii suplimentare de acţiunilor ordinare din contul aporturilor băneşti ale acţionarilor.

Exemplul 1. *Capitalul social al emitentului IM„Efes Vitanta Moldova Brewery" SA este format doar din acţiuni ordinare. La 01 ianuarie 200X, numărul de acţiuni ordinare aflate în circulaţie constituie 1447922 de acţiuni. În anul 200X, a fost înregistrat profit net în sumă de 108275946 lei. La data de 30 iunie 200X, în Registrul de stat al valorilor mobiliare, a fost înregistrată majorarea capitalului social cu 3800000 lei din contul mijloacelor băneşti prin emisiunea suplimentară a 4961753 de acţiuni ordinare cu valoarea nominală – 25 lei.*

Trebuie remarcat că, în cazul în care are loc emisiunea suplimentară a acţiunilor contra numerar, se majorează atât mărimea capitalului propriu, cât şi a activelor. În conformitate cu prevederile art. 38 alin. (1) lit. e), art. 42 alin. (5) şi art. 44 alin. (10) al Legii privind societăţile pe acţiuni [1], înregistrarea de stat a acţiunilor emisiunii suplimentare se face numai după depunerea mijloacelor băneşti în contul achitării acţiunilor plasate. Prin urmare, numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie trebuie ajustat la data înregistrării în Registrul de stat al valorilor mobiliare, adică în cazul nostru la 30 iunie 200X.

Metodica determinării duratei aflării în circulaţie a tuturor acţiunilor ordinare ale emitentului IM„Efes Vitanta Moldova Brewery" SA. este ilustrată în tabelul 1.

Tabelul 1. Calculul duratei aflării în circulaţie a tuturor acţiunilor ordinare ale emitentului IM„Efes Vitanta Moldova Brewery" SA în anul 200X

Data	Numărul acţiunilor ordinare în circulaţie, unităţi	Durata aflării în circulaţie a unei acţiuni ordinare, zile	Durata aflării în circulaţie a tuturor acţiunilor ordinare, zile
1	2	3	4 = 2 x 3
1 ianuarie 200X	1447922	180	260 625 960
30 iunie 200X	1599922 = 1447922 + 152000	185	295 985 570
Total		**365**	**556 611 530**

Sursa: elaborat de autori în baza generalizării datelor din comunicatul informativ al şedinţei Consiliului de administraţie al Comisiei Naţionale a Pieţei Financiare din 30 iunie 200X şi raportul anual al emitentului IM „Efes Vitanta Moldova Brewery" SA pentru anul 200X

Folosind datele exemplului 1 şi tabelului 1, prezentăm modul de calcul al mediei ponderate a numărului de acţiuni ordinare în circulaţie în anul 200X.

$$\text{Media ponderată a numărului de acţiuni ordinare în circulaţie} = \frac{\text{Durata totală a aflării în circulaţie a tuturor acţiunilor ordinare}}{\text{365 zile}} = \frac{556611530}{365} = 1524963 \text{ de acţiuni}$$

În continuare, utilizând datele exemplului 1 şi calculele efectuate mai sus, în tabelul 2 prezentăm modul de calcul al rezultatului pe acţiune de bază al emitentului IM„Efes Vitanta Moldova Brewery" SA conform practicii autohtone actuale şi prevederilor IAS 33.

Tabelul 2. Calculul rezultatului pe acţiune de bază al emitentului IM„Efes Vitanta Moldova Brewery" SA în anul 200X, în condiţiile emisiunii suplimentare de acţiunilor ordinare din contul aporturilor băneşti ale acţionarilor

Calculul rezultatului pe acţiune de bază conform:	
practicii autohtone actuale	**prevederilor IAS 33 „Rezultatul pe acţiune"**
$\text{Profit net la o acţiune ordinară a societăţii} = \frac{\text{Profit net (pierdere netă)}}{\text{Numărul de acţiuni ordinare aflate în circulaţie la finele anului}} = \frac{108275946}{1599922} = 67{,}68 \text{ lei}$	$\text{Rezultatul pe acţiune de bază} = \frac{\text{Profit net (pierdere netă) – Dividende aferente acţiunilor preferenţiale}}{\text{Media ponderată a numărului de acţiuni ordinare aflate în circulaţie}} = \frac{108275946 - 0}{1524963} = 71{,}00 \text{ lei}$

Sursa: elaborat de autori în baza generalizării datelor din raportul anual al emitentului IM „Efes Vitanta Moldova Brewery" SA pentru anul 200X şi tabelul 1

În baza rezultatelor obţinute, putem menţiona că media ponderată a numărului de acţiuni ordinare calculată prin aplicarea numărului de zile efectiv aflate în circulaţie, în anul 200X, a constituit 1524963 de acţiuni, fiind cu 74959 (1599922 – 1524963) de acţiuni mai mic decât numărul de acţiuni ordinare aflate în circulaţie la finele anului 200X. Mărimea rezultatului pe acţiune de bază, calculată conform prevederilor IAS 33, arată că, în anul 200X, la fiecare acţiune ordinară s-a înregistrat 71,00 lei profit net aferent deţinătorilor acţiunilor ordinare.

Este important să menţionăm că, în darea de seamă a IM „Efes Vitanta Moldova Brewery" SA, pentru anul 200X, publicată pe pagina web proprie, s-a prezentat indicatorul „profit net la o acţiune ordinară a societăţii" în mărime de 67,68 lei, care a fost calculat ca raportul dintre profitul net şi numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie la finele anului 200X. Acest fapt ne permite să constatăm că informaţia oferită utilizatorilor nu a fost pe deplin exactă. Din aceste precizări, reiese

că, în scopul creşterii încrederii investitorilor în acurateţea informaţiilor financiare, trebuie să fie aplicate prevederile IAS 33.

În practica economică a societăţilor pe acţiuni autohtone, sunt frecvente cazurile când are loc reducerea capitalului social prin anularea acţiunilor de tezaur. Astfel, este important de determinat momentul excluderii acestor acţiuni din calculul mediei ponderate a acţiunilor ordinare în circulaţie.

Modul de calcul al rezultatului pe acţiune de bază, în cazul anulării acţiunilor de tezaur, îl vom elucida în baza următorului exemplu.

Exemplul 2. *Emitentul „Nufărul" SA, la 1 ianuarie 200X, avea înregistrate, în Registrul de stat al valorilor mobiliare, 279939 de acţiuni ordinare şi 56800 de acţiuni preferenţiale. La data de 29 septembrie 200X, în Registrul de stat al valorilor mobiliare, a fost înregistrată reducerea capitalului social prin anularea a 200923 de acţiuni ordinare de tezaur şi 56800 de acţiuni preferenţiale de tezaur. În anul 200X, emitentul „Nufărul" SA a înregistrat profit net în mărime de 3665094 lei şi a plătit dividende la acţiunile preferenţiale în sumă de 68160 lei.*

De menţionat că, în cazul în care are loc anularea acţiunilor de tezaur, se reduce mărimea capitalului propriu. Potrivit prevederilor art. 13 alin. (5) al Legii privind societăţile pe acţiuni [1], acţiunile de tezaur achiziţionate sau răscumpărate în scop de a reduce capitalul social al societăţii urmează a fi anulate după înregistrarea modificărilor respective în Registrul de stat al valorilor mobiliare şi în statutul societăţii. Astfel, numărul acţiunilor ordinare ale emitentului „Nufărul" SA aflate în circulaţie trebuie ajustat la data de 29 septembrie 200X.

Calculele corespunzătoare pentru determinarea duratei aflării în circulaţie a tuturor acţiunilor ordinare ale emitentului „Nufărul" SA, în anul 200X, sunt prezentate în tabelul 3.

Tabelul 3. Calculul duratei aflării în circulaţie a tuturor acţiunilor ordinare ale emitentului „Nufărul" SA în anul 200X

Data	Numărul acţiunilor ordinare în circulaţie, unităţi	Durata aflării în circulaţie a unei acţiuni ordinare, zile	Durata aflării în circulaţie a tuturor acţiunilor ordinare, zile
1	2	3	4 = 2 x 3
1 ianuarie 200X	279939	271	75 863 469
29 septembrie 200X	79016 = 279939 – 200923	94	7 427 504
Total		**365**	**83 290 973**

Sursa: elaborat de autori în baza generalizării datelor din Hotărârea Comisiei Naţionale a Pieţei Financiare din 29.09.200X cu privire la înregistrări în Registrul de stat al valorilor mobiliare şi raportul anual al emitentului „Nufărul" SA pentru anul 200X

Aplicând datele din exemplul 2 şi tabelul 3, prezentăm modul de calcul al mediei ponderate a numărului de acţiuni ordinare în circulaţie al emitentului „Nufărul" SA în anul 200X.

$$\text{Media ponderată a numărului de acţiuni ordinare în circulaţie} = \frac{\text{Durata aflării în circulaţie a tuturor acţiunilor ordinare}}{\text{365 zile}} = \frac{83290973}{365} = 228194 \text{ de acţiuni}$$

În continuare, în tabelul 4 prezentăm modul de calcul al rezultatului pe acţiune de bază al emitentului „Nufărul" SA conform practicii autohtone actuale şi prevederilor IAS 33.

Tabelul 4. Calculul rezultatului pe acţiune de bază al emitentului „Nufărul" SA în anul 200X, în condiţiile anulării acţiunilor de tezaur

Calculul rezultatului pe acţiune de bază conform:	
practicii autohtone actuale	**prevederilor IAS 33 „Rezultatul pe acţiune"**
$\text{Profit net la o acţiune ordinară a societăţii} = \frac{\text{Profit net (pierdere netă)}}{\text{Numărul de acţiuni ordinare aflate în circulaţie la finele anului}} = \frac{3665094}{79016} = 46{,}38 \text{ lei}$	$\text{Rezultatul pe acţiune de bază} = \frac{\text{Profit net (pierdere netă) – Dividende aferente acţiunilor preferenţiale}}{\text{Media ponderată a numărului de acţiuni ordinare aflate în circulaţie}} = \frac{3665094 - 68160}{228194} = 15{,}76 \text{ lei}$

Sursa: elaborat de autori în baza generalizării datelor din Hotărârea adunării generale a acţionarilor societăţii pe acţiuni „Nufărul" SA din 08 iunie 200X, raportul anual al emitentului „Nufărul" SA pentru anul 200X şi tabelul 3.

Calculele prezentate în tabelul 4 permit a conchide că, în anul 200X, media ponderată a numărului de acţiuni ordinare aflate în circulaţie a constituit 228194 de acţiuni, cu 149178 (228194 – 79016) de acţiuni, mai mare decât numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie la finele anului 200X. În anul 200X, mărimea rezultatului pe acţiune de bază, calculată conform prevederilor IAS 33, arată că, la fiecare acţiune ordinară, s-au înregistrat 15,76 lei profit net aferent deţinătorilor acţiunilor ordinare.

Trebuie menţionat că, în raportul anual al emitentului „Nufărul" SA, pentru anul 200X, publicat în presă, s-a prezentat indicatorul „profit net la o acţiune ordinară a societăţii" în mărime de 46,38 lei. Mărimea indicatorului sus-menţionat este cu 30,62 (46,38 – 15,76) lei mai mare decât mărimea acestuia calculat conform cerinţelor IAS 33. Prin urmare, informaţia furnizată în raportul anual publicat în presă:

- nu reflectă adecvat situaţia reală;
- poate provoca deţinătorii acţiunilor ordinare, în cadrul adunărilor generale a acţionarilor, să opteze pentru o cotă mai mare din profitul net pentru plata dividendelor;
- poate fi supraevaluat preţul de piaţă al unei acţiuni ordinare.

Toate acestea, încă o dată, demonstrează societăţilor pe acţiuni autohtone necesitatea concretizării din partea Comisiei Naţională a Pieţei Financiare a cerinţelor privind modul de calculul al rezultatului pe acţiune de bază.

Conform pct. 27 al IAS 33, „acţiunile ordinare se pot emite, sau numărul acţiunilor în circulaţie poate fi redus, fără să aibă loc o modificare corespunzătoare a resurselor" [2]. Luând în considerare prevederile Legii privind societăţile pe acţiuni, remarcăm că, în practica autohtonă, astfel de situaţii pot să apară în următoarele cazuri: emisiunea suplimentară de acţiuni plătite în întregime cu activele nete (capitalul propriu) ale societăţii (art. 44 alin. (6)); plata dividendelor cu acţiuni de tezaur sau acţiuni ale emisiei suplimentare (art. 49 alin. (7)); consolidarea şi fracţionarea acţiunilor care nu duce la modificarea capitalului social al societăţii (art. 81 alin. (6)) [1].

Potrivit pct. 28 al IAS 33, în cazul în care modificarea numărului acţiunilor ordinare în circulaţie nu determină modificarea resurselor, „numărul acţiunilor ordinare în circulaţie înaintea operaţiunii respective se ajustează cu modificarea proporţională a numărului de acţiuni ordinare în circulaţie, ca şi când operaţiunea ar fi avut loc la începutul primei perioade prezentate" [2]. De menţionat că respectarea acestei cerinţe va avea ca rezultat recalcularea rezultatului pe acţiune de bază pentru perioada precedentă.

Modul de calcul al rezultatului pe acţiune de bază, în condiţiile consolidării acţiunilor ordinare şi emisiunii suplimentare a acţiunilor, plătite în întregime cu capital propriu, este examinat în următorul exemplu.

Exemplul 3. *Emitentul IM „Sudzucker Moldova" SA, pe parcursul anilor 200X-200X+1, în RSVM, a avut înregistrate 10 916 660 de acţiuni ordinare. În anul 200X, IM „Sudzucker Moldova" SA a înregistrat profit net în mărime de 146 262 524 lei, iar în anul 200X+1, în mărime de 75 415 871 lei.*

Se presupune că IM „Sudzucker Moldova" SA, la data de:

- *01 aprilie 200X+1, a decis cu privire la consolidarea acţiunilor ordinare: fiecare două acţiuni vechi, cu valoare nominală de 10,00 lei, se schimbă pe una nouă cu valoare de 20,00 lei;*
- *1 iulie 200X+1, a decis să efectueze emisiunea suplimentară de acţiuni din contul profitului nerepartizat şi rezervelor. Condiţiile emisiunii suplimentare de acţiuni sunt: trei acţiuni ordinare pentru fiecare acţiune ordinară în circulaţie la 30 iunie 200X+1.*

În baza informaţiei cuprinse în exemplul 3, putem menţiona că numărul acţiunilor ordinare în circulaţie, după consolidarea acţiunilor ordinare, s-ar micşora până la 5458330 ($10916660 \div 2$) de acţiuni. De remarcat că consolidarea acţiunilor nu duce la modificarea capitalului social al IM „Sudzucker Moldova" SA, respectându-se prevederile art. 81 alin. (6) al Legii privind societăţile pe acţiuni [1].

După emisiunea suplimentară a acţiunilor plătite în întregime cu capitalul propriu al societăţii, numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie s-ar majora cu 16374990 (5458330×3) de acţiuni. În opinia economistului autohton Ciobanu Veaceslav, „în urma operaţiunii de majorare a capitalului social din contul profitului net, entitatea nu devine mai bogată sau mai săracă, la fel ca şi asociaţii săi" [3, p.26]. Totodată, trebuie menţionat că, în conformitate cu prevederile art. 44 alin. (6) al Legii privind societăţile pe acţiuni, „acţiunile emisiunii suplimentare plătite în întregime cu activele nete (capitalul propriu) ale societăţii se repartizează între acţionarii societăţii fără plată, în corespundere cu clasele şi proporţional cu numărul de acţiuni care le aparţin" [1].

Calculul rezultatului pe acţiune de bază a IM „Sudzucker Moldova" SA, în condiţiile consolidării acţiunilor ordinare şi emisiunii suplimentare a acţiunilor plătite în întregime cu capital propriu este ilustrat în tabelul 5.

Tabelul 5. Calculul rezultatului pe acţiune de bază în condiţiile consolidării acţiunilor ordinare şi emisiunii suplimentare a acţiunilor plătite în întregime cu capital propriu

Nr. crt.	Indicatorii	Anul 200X	Anul 200X+1
1	2	3	4
1	Profitul net (pierdere netă), lei	146262524	75415871
2	Dividendele aferente acţiunilor preferenţiale, lei	–	–
3	Profitul net (pierderea netă) aferent proprietarilor acţiunilor ordinare, lei (ind.1 – ind.2)	146262524	75415871
4	Numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie până la consolidarea şi emisiunea suplimentară a acţiunilor, unităţi	10916660	10916660
5	Numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie după consolidarea acţiunilor ordinare, unităţi	–	5458330
6	Numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie după emisiunea suplimentară a acţiunilor plătite în întregime cu capitalul propriu, unităţi	–	16374990
7	Numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie după consolidarea şi emisiunea suplimentară a acţiunilor, unităţi	10916660	21833320 = =5458330+16374990

8	Rezultatul pe acţiune de bază, calculat:		
8.1	până la consolidarea şi emisiunea suplimentară a acţiunilor, lei (ind.3÷ind.4)	$\frac{146262524}{10916660}=13{,}40$	$\frac{75415871}{10916660}=6{,}91$
8.2	după consolidarea şi emisiunea suplimentară a acţiunilor în anul *200X+1*, lei	$\frac{146262524}{21833320}=6{,}70$	$\frac{75415871}{21833320}=3{,}45$

Sursa: elaborat de autor în baza datelor din raportul anual al emitentului IM „Sudzucker Moldova" SA pentru anii *200X - 200X+1* şi exemplul 3.

În baza datelor prezentate în tabelul 5, observăm că numărul acţiunilor ordinare aflate în circulaţie după consolidarea acţiunilor ordinare şi emisiunea suplimentară a acţiunilor plătite în întregime cu capitalul propriu, în anul 200X+1, s-a majorat, fapt ce a determinat micşorarea profitului pe acţiune de bază de la 6,91 lei la 3,45 lei.

Întrucât, majorarea numărului acţiunilor ordinare aflate circulaţie nu a dus la modificarea capitalului propriu, s-a recalculat rezultatul pe acţiune de bază, pentru anul 200X, în condiţiile numărului acţiunilor ordinare aflate circulaţie în anul 200X+1, după consolidarea şi emisiunea suplimentară a acţiunilor. Recalcularea menţionată s-a efectuat în scopul asigurării comparabilităţii datelor obţinute, adică pentru aprecierea veridică a evoluţiei rezultatului pe acţiune de bază în dinamică. După cum se observă din datele tabelului de mai sus, rezultatul pe acţiune de bază, în dinamică, s-a micşorat cu 3,25 lei, involuând de la 6,70 lei profitul pe acţiune, în anul 200X, la 3,45 lei profitul pe acţiune, în anul 200X+1.

CONCLUZII. După părerea noastră, ilustrările practice privind modul de calcul al rezultatului pe acţiune de bază conform prevederilor IAS 33 vor:

- permite comparabilitatea informaţiilor la nivel autohton şi internaţional;
- facilita eforturile depuse de contabilii practicieni în situaţii similare;
- conduce la elaborarea deciziilor mai adecvate privind cumpărarea, păstrarea sau vânzarea acţiunilor ordinare etc.

Generalizând cele expuse mai sus, conchidem că implementarea prevederilor IAS 33 în practica societăţilor pe acţiuni autohtone va asigura respectarea cerinţelor de transparenţă a informaţiei furnizate, creşterea încrederii investitorilor şi prestigiului pe piaţa de capital.

REFERINŢE BIBLIOGRAFICE:

1. Legea privind societăţile pe acţiuni. Nr.1134-XIII din 02.04.97. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.38-39/332 din 12.06.1997. Disponibil: http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=326515
2. Standardul Internaţional de Contabilitate 33 „Rezultatul pe acţiune". Disponibil: http://mf.gov.md/ro/content/standardele-interna%C8%9Bionale-de-raportare-financiar%C4%83-2017-red-book
3. Ciobanu V. Operaţiuni de capital – aspecte contabile şi fiscale. În: Contabilitate: provocări actuale şi aspiraţii pentru viitor: Conferinţa Ştiinţifică Internaţională din 4 aprilie 2012. Chişinău: ASEM, 2012, p. 25-33.

ACCOUNTING INNOVATIONS REGARDING TANGIBLE FIXED ASSETS IN THE CONTEXT OF NAS CHANGES: REALITIES AND EXPECTATIONS

Lilia GRIGOROI
Academy of Economic Studies of Moldova, 61, Banulescu-Bodoni, MD-2005, Chişinău, R. Moldova, +37369737806, lilia.grigoroi@ase.md
Lilia Grigoroi: lilia.grigoroi@ase.md

Abstract:

In the last decade, Moldovan accounting has been part of an extensive process of harmonization with the European and international accounting bodies, largely determined by the phenomena of globalization of financial markets, but also by the commitment to transpose the Community framework into national law. , assumed by the Association Agreement Republic of Moldova - European Union and National Action Plans for the implementation of the agreement. Thus, through the Order of the Minister of Finance no. 48 / 12.03.2019, the Ministry of Finance has endeavoured to harmonize the Moldovan accounting system with Directive 2013/34 / EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 and with the International Financial Reporting Standards.

The article aims to analyse and highlight the accounting changes applicable to tangible assets introduced with the modification of the NAS. The main purpose of the analysis is to investigate the type of changes and to verify that the NAS changes applicable to tangible assets are innovations in Moldovan accounting engineering.

The article followed a methodological strategy that can be framed in classical research patterns, by combining the theoretical approach with the empirical approach of the research problem. As a theoretical research technique was used the documentary research of the normative framework, of the specialized literature in the country, the interpretations of the specialists, as well as a series of published materials. All the information and ideas that emerged from the theoretical documentation led to an empirical research. In the empirical research, several hypotheses have been formulated to verify whether the changes applicable to the tangible assets introduced by the modification of the NAS constitute accounting innovations.

The obtained results highlighted the accounting novelties applicable to the tangible assets from January 1, 2020, as well as contributed to the validation of the hypotheses.

Key words: harmonization**,** formal harmonization, Directive 2013/34/EU, property, plant and equipment, accounting treatment.

Jel Clasification: M41

INTRODUCTION

În ultimele decenii asistăm la un proces evolutiv de reformă a contabilităţii în Republica Moldova, care a pornit încă în ultimul deceniu al secolul XX de la armonizarea cu IFRS (1998), trecând apoi prin etapa embrionară a armonizării cu Directivele Uniunii Europene (2013) şi se conturează în prezent printr-o armonizare vizibilă a sistemului de contabilitate moldav cu prevederile acquis-ului comunitar (2018-2019). Începutul acestei reforme a fost marcat atât de fenomenul globalizării, internaţionalizării şi regionalizării pieţelor financiare, cât şi nevoia de informare a actorilor acestora. Or, globalizarea economică necesită o comparabilitate internaţională sporită în raportarea financiară, iar armonizarea contabilă a fost considerată o modalitate importantă de obţinere a informaţiilor financiare mai fiabile, credibile şi comparabile la nivel internaţional. La acel moment organismele responsabile de reglementarea contabilităţii a urmărit să obţină o conformitate cu IFRS.

Continuarea reformei şi schimbarea vectorului a fost dictată de angajamentul asumat de ţara noastră de a transpune în legislaţia naţională prevederile acquis-ului comunitar. Or, acest proces de armonizare reprezintă un obiectiv esenţial şi, în acelaşi timp, o obligaţie juridică ce decurge din Acordul European de asociere Republica Moldova-Uniunea Europeană [1].

Astfel, anii 2018-2019 se marchează printr-un accentuat proces de transpunere a Directivei 2013/34/UE [2] în legislaţia naţională. Ultimele acte legislative şi normative emise confirmă acest lucru. Este vorba de Legea nr. 287 a contabilităţii şi raportării financiare [3] şi de Ordinul Ministerului Finanţelor nr. 48 din 12 martie 2019 [4] cu privire la modificarea Ordinului nr.118/2013 [5] al aceleiaşi autorităţi, prin care au fost aprobate Standardele Naţionale de Contabilitate. Modificarea SNC-urilor, de asemenea, s-au încadrat în acţiunile Guvernului privind, realizarea prevederilor art. 37 din Legea contabilităţii şi raportării financiare privind alinierea şi concordanţa cu prevederile acesteia a actelor legislative şi normative în vigoare, precum şi soluţionarea anumitor probleme de ordin metodologic depistate la aplicarea SNC-urilor existente. Acestora le revine rolul de a conforma practicile contabile ale entităţilor autohtone cerinţelor practicilor europene.

În viziunea mai multor autori [6], aceste norme contabile, în comparaţie cu cele precedente, sunt concentrate mai mult pe conformitatea cu cadrul normativ contabil european. Nederiţa şi Popovici [7] evaluează că prevederile reglementărilor contabile naţionale noi şi modificate corespund cerinţelor acquis-ului comunitar şi, în special, a Directivei 2013/34/UE.

În studiul nostru, ne-am propus să explorăm modificările de ultima oră a Standardelor Naţionale de Contabilitate concentrându-ne pe măsurarea gradului de armonizare formală a SNC-urilor modificate cu Directiva2013/34/UE. Însă, având în vedere că Standardele Naţionale de Contabilitate sunt destul de voluminoase si variate, cercetarea în acest articol ştiinţific se va limita doar la modificările aferente contabilităţii şi raportării financiare a imobilizărilor corporale, survenite în SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" [5] şi unele SNC adiacente. Or, imobilizările corporale reprezintă o proporţie semnificativă a activelor multor entităţi şi ocupă un loc deosebit de important în activitatea acestora, constituind baza şi suportul tehnic şi material, care susţin activitatea şi influenţează indicatorii economici şi financiari. Totodată autorul îşi propune să cerceteze natura şi genul modificărilor operate pentru a determina caracterul inovativ al acestor modificări. De asemenea, prin acest studiu, ne-am oferit să identificăm dacă standardele contabile naţionale cu referinţă la imobilizările corporale acoperă totalmente prevederile Directivei 2013/34/UE.

MATERIAL AND METHOD

Punctul de pornire al prezentului articol ştiinţific este analiza detaliată a modificărilor aferente contabilităţii şi raportării financiare a imobilizărilor corporale reieşind din ultimele actualizări şi suplimentări ale SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" [5] şi alte SNC adiacente. Apoi continuă cu analiza conţinutului acestor modificări în comparaţie cu esenţa lor până la modificare, fiind clasificate în mai multe categorii de modificări în funcţie de natura modificării şi influenţa asupra tratamentului contabil şi raportării financiare al imobilizărilor corporale. Alte metode de cercetare aplicate sunt analiza interpretativ fenomenologică, cercetarea documentară şi analitică, opinia şi analiza comparată, etc..

De asemenea autorul analizează gradul formal de armonizare dintre conţinutul SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" [5] şi Directiva 2013/34/UE [2]. În realizarea acestui scop autorul a utilizat drept metodă de cercetare coeficienţii lui Jaccard.

Drept materiale de lucru pentru realizarea acestui articol ştiinţific, au servit actele legislative şi normative în domeniul contabilităţii, iar drept sursă de inspiraţie mai multe studii şi cercetări în domeniu ale cercetătorilor străini.

Analiza literaturii autohtone de specialitate relevă faptul că cercetările privind armonizarea contabilă formală în sectorul privat lipsesc, însă există studii incipiente [8] privind gradul de măsurare a armonizării formale în sectorul public.

Cadrul cercetării armonizării contabile la nivel internaţional se bazează pe trei direcţii principale, şi anume: armonizare formală, armonizare materială şi calitatea informaţiei contabile [Tiron]. Armonizarea formală este considerată o primă etapă a acestui proces, predecesoare a armonizării materiale, prin crearea unui cadru legislativ armonizat [9].

Contribuţia adusă de această lucrare constă în cercetarea şi interpretarea naturii şi esenţei modificărilor standardelor naţionale de contabilitate cu referire la imobilizările corporale, precum şi măsurarea gradului formal de armonizare cu Directiva 2013/34/UE. Beneficiile acestei lucrări sunt duble. În primul rând, ea serveşte ca un pionier în aplicarea coeficienţilor Jaccard în studiile autohtone de a măsurarea a gradului de armonizare formală a contabilităţii imobilizărilor corporale conform SNC în comparaţie cu Directiva 2013/34/UE. În al doilea rând, ea oferă dovezi care (in)afirmă progresul de armonizare formală.

Rezultatele cercetării vor putea fi utilizate atât în scop didactic, cât ţi în practica entităţilor.

REZULTS AND DISCUSSIONS

Vom discuta acum despre inovaţiile contabile aferente imobilizărilor corporale introduse prin modificările de ultima ora a SNC [4]. De asemenea vom discuta despre nivelurile de compatibilitate între SNC [5] şi Directiva 2013/34/UE [2] cu referinţă la imobilizările corporale. Pentru calculul compatibilităţii au fost folosiţi coeficienţii Jaccard (pentru măsurarea nivelului de asemănări şi deosebiri).

Aşa dar, ultimele modificări aferente contabilităţii şi raportării financiare ale imobilizărilor corporale care vor intra în vigoare la 01 ianuarie 2020, sunt introduse, în mare pate, prin SNC „Imobilizări necorporale şi corporale", SNC „Prezentarea situaţiilor financiare" şi SNC „Deprecierea activelor". Dacă ar fi să analizăm ponderea modificărilor aferente imobilizărilor corporale în completul SNC atunci din cele 54 de modificări ale prevederilor actuale ale SNC (tabelul 1), 65 % se referă la SNC „Imobilizări necorporale şi corporale", urmând SNC „Deprecierea activelor" cu 23 % şi SNC „Prezentarea situaţiilor financiare" cu 12%.

Tabelul 1. Prezentarea cantitativă a modificărilor aferente contabilităţii imobilizărilor corporale

SNC	Numărul de prevederi/modificări
SNC „Imobilizări corporale şi necorporale"	34 (in total 40, însă doar 34 se referă la imobilizările corporale)
SNC „Prezentarea situaţiilor financiare"	8 (se referă direct la imobilizările corporale)
SNC „Deprecierea activelor"	12
Total	54

Înţelegerea modificărilor şi a cerinţelor de implementare este o sarcină descurajantă pentru entităţi, similară vizitării unei ţări străine. Călătorul poate avea o hartă a oraşului şi un dicţionar care să-l ajute să înţeleagă limba, însă totul este străin. Învăţarea limbii şi a localizării obiectelor turistice uşurează călătorul să se descurce în oraş. La fel înţelegerea naturii, sensului şi conceptelor generale ale modificărilor regulilor va ajuta practicienii să-şi analizeze situaţia specifică şi să planifice acţiunile de racordare la noile reguli de contabilizare şi raportare [8].

Modificările propuse în contabilitatea imobilizărilor corporale nu sunt întrutotul noi pentru lumea contabililor. În aspect teoretic multe dintre aceste inovaţii sunt cunoscute, fie din conţinutul IFRS care se aplică în Republica Moldova pentru entităţile de interes public, fie din referinţele către IFRS prezente în SNC existente. Însă este important să se înţeleagă natura şi genul de modificări,

care va ajuta mediul de afaceri şi cercetătorii să se lămurească în implementarea lor în politicile contabile începând cu 01 ianuarie 2020. Aşadar, în tabelul 2 se prezintă o scurtă grupare a modificărilor SNC referitor la imobilizările corporale, în funcţie de genul şi natura acesteia.

Deci, modificările de genul concretizării unor termeni ocupă o pondere de 22 % şi se rezumă în special la SNC „Imobilizări necorporale şi corporale". Către această grupă au fost asociate concretizarea noţiunii de imobilizări corporale, imobilizări corporale în curs de execuţie, investiţie imobiliară, valoarea contabilă, valoarea justă, etc. Aceste modificări nu vor influenţa tratamentul contabil al imobilizărilor corporale, ci doar modul de prezentare şi raportare a informaţiilor.

Tabelul 2. Natura modificărilor prevederilor SNC cu referinţă la imobilizările corporale

Genul de modificări aferente contabilităţii şi raportării imobilizărilor corporale, introduse prin modificările recente ale reglementărilor contabile naţionale	**SNC „Imobilizări necorporale şi corporale"**	**SNC „Prezentarea situaţiilor financiare**	**SNC „Deprecierea activelor"**	**Total modificări**
Concretizarea unor termeni (definiţii)	10	-	2	12
Expunerea unor prevederi în redacţie nouă	11	8	3	22
Completarea unor prevederi	11	-	5	11
Eliminarea definitivă sau parţială a unor prevederi	2	-	2	4
Total	***34***	***8***	***12***	***54***

Modificările din categoria „Expunerea unor prevederi în redacţie nouă" se referă la toate cele trei SNC şi sunt de ordin general, şi în mare parte nu va influenţa tratamentul contabil al imobilizărilor corporale. De exemplu, pct. 1 al SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" expus în redacţie nouă se refera la precizarea titlului directivelor UE prin înlocuirea „UE" cu „2013/34/UE", precum şi adăugarea a IAS 40 „Investiţii imobiliare". Astfel utilizatorii SNC vor şti expres care dintre Directivele UE şi IFRS au stat la baza standardului în cauză. Aceiaşi situaţie este valabilă pentru redacţia nouă a pct. 3 din acelaşi SNC, reformulând aria sa de aplicabilitate. De asemenea pct. 16, care vizează costul corectat, se reformulează în redacţie nouă, dar fără efecte asupra tratamentului contabil. Pct. 18 în redacţie nouă elimină din respectivul SNC referinţele către IFRS cu privire la evaluarea ulterioară aplicând reevaluarea, însă prin introducerea de noi puncte la acest SNC, reevaluarea devine parte componentă a prevederilor acestuia, însă fără a influenţă asupra tratamentului contabil. În redacţie nouă se expune şi pct. 51 referitor la componenţa şi definiţiile componentelor imobilizărilor corporale, care de asemenea nu vor influenta tratamentul contabil actual.

Cu referinţă la SNC „Deprecierea activelor" expunerea celor trei prevederi (pct. 24, 25, 38) în redacţie nouă se datorează eliminării variantei de contabilizare a pierderilor din depreciere în conturile de evidenţă a activelor imobilizate (24), fapt care a dus la concretizarea modului de contabilizare a pierderilor din deprecierea activelor reevaluate şi a stabilirii modului de contabilizare a pierderilor reluate din deprecierea activelor evaluate la valoarea contabilă (cost).

În cazul SNC „Prezentarea situaţiilor financiare" toate modificările autorul le-a considerat ca expuse în redacţie nouă, întrucât existentul SNC este abrogat, fiind înlocuit cu un nou SNC. Ţinem să menţionăm că din acest SNC s-au analizat doar punctele care nemijlocit au legătură directă cu imobilizările corporale. Astfel spre deosebire de situaţiile financiare existente, indicatorii cărora se întocmesc doar în baza conturilor sintetice, noile formate se vor completa şi în baza informaţiilor generalizate în conturile de gradul II [10]. De exemplu, în rândul 070 „Terenuri" al bilanţului se reflectă valoarea contabilă a terenurilor proprii, primite în leasing financiar şi/sau gestiune economică, aflate în procesul de pregătire pentru a fi utilizate după destinaţie şi în exploatare, precum şi valoarea drepturilor de utilizare a terenurilor. Pentru calcularea acestui indicator se

utilizează informaţia generalizată în conturile 122 şi 128, 1124 şi 1134. În opinia autorului această prevedere din SNC „Prezentarea situaţiilor financiare" intră în contradicţie cu definiţia imobilizărilor necorporale în exploatare din SNC „Investiţii necorporale şi corporale" care expres stabileşte drepturile de utilizare a imobilizărilor corporale parte componentă a acestora.

Modificările ce ţin de „completarea unor prevederi" se referă în mare parte la soluţionarea anumitor probleme de ordin metodologic depistate la aplicarea SNC-urilor existente. Acestea se referă la exemple de costuri care nu pot fi incluse în costul de intrare a imobilizărilor corporale, modul de contabilizare a imobilizărilor primite ca aport în capitalul social, a imobilizărilor primite cu titlu gratuit (ca donaţie), etc.

De asemenea am considerat ca completare prevederile introduse cu referinţă la modul de contabilizare a investiţiilor imobiliare, ca rezultat al abrogării SNC „Investiţii imobiliare". Acestea vor fi contabilizate în baza aceloraşi reguli ca şi imobilizările corporale.

Modificările privind „eliminarea integrală sau parţială a unor prevederi" legate de imobilizările corporale vizează tratamentul contabil al imobilizărilor corporale. Acestea includ înlăturarea regulii de recunoaştere/reluarea a pierderilor din deprecierea imobilizărilor corporale într-un cont contabil separat. Ca rezultat recunoaşterea/reluarea pierderilor din depreciere se va contabiliza prin diminuarea/majorarea directă a costului de intrare sau costului corectat al activelor depreciate. De asemenea s-a eliminat regula care prevedea raportarea la cheltuieli anticipate a costurilor ulterioare aferente întreţinerii, asistenţei tehnice şi reparaţiei mijloace fixe de la care nu se aşteaptă beneficii economice suplimentare, dar sunt semnificative în comparaţie cu pragul de semnificaţie. Astfel, aceste costuri vor fi contabilizate nemijlocit ca costuri/cheltuieli curente în perioada în care au fost efectiv suportate, ignorând pragul de semnificaţie a acestora.

În concluzie am remarca că indiferent de natura şi genul modificărilor introduse în Standardele Naţionale de Contabilitate acestea vor contribui la ridicarea calităţii raportării entităţilor şi vor atribui raportărilor o valoare mai mare pentru utilizatorii situaţiilor financiare. Noile modificări contabile evidenţiază eforturile autorităţii de reglementare de a avea un set de standarde contabile care să reprezinte alinierea, în primul rând, la Directiva 2013/34/UE, şi în al doilea rând la IFRS. Astfel un alt subiect important de discuţii este gradul de armonizare formală a SNC cu Directiva 2013/34/UE.

Astfel, pentru măsurarea gradului de conformitate formală a contabilităţii şi raportării financiare a imobilizărilor corporale dintre reglementările contabile din Republica Moldova şi Directiva 2013/34/UE, s-au luat în vedere prevederile aferente imobilizărilor corporale din Directiva 2013/34/UE şi respectiv, prevederile corespunzătoare din SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" şi unele SNC adiacente, cum ar fi SNC „Prezentarea situaţiilor financiare", „Deprecierea activelor", care formează cadrul reglementărilor contabile naţionale.

Instrumentul ales pentru măsurarea conformităţii formale este reprezentat de coeficienţii Jaccard, utilizaţi adesea în literatura de specialitate [11, 12]. Coeficientul Jaccard este capabil să măsoare similaritatea între două seturi de reglementări contabile pentru a înţelege progresul de armonizare formală. [11]. Deci, pentru calculul armonizării contabile, vom aplica coeficienţii de similitudine şi de disimilitudine Jaccard, calculaţi prin următoarele formule [12]:

$\text{Sij} = \frac{a}{a+b+c}$ $\text{Dij} = \frac{b}{a+b+c}$Unde: Sij - coeficientul de similitudine Jaccard, reprezentând gradul în care seturile de reglementări i (Standarde naţionale de contabilitate) şi j (Directiva 2013/34/UE) sunt similare;

Dij – coeficientul de disimilitudine Jaccard, reprezentând gradul în care seturile de reglementări i (Standarde naţionale de contabilitate) şi j (Directiva 2013/34/UE) sunt diferite;

a – numărul de elemente care se regăsesc în ambele seturi de reglementări;

b – numărul de elemente care se regăsesc în setul de reglementări j (Directiva 2013/34/UE), dar nu şi în setul de reglementări i (Standarde naţionale de contabilitate);

c – numărul de elemente care se regăsesc în setul de reglementări i (Standarde naţionale de contabilitate), dar nu şi în setul de reglementări j (Directiva 2013/34/UE).

Pentru a calcula coeficienţii de similitudine şi de disimilitudine, pentru început am identificat prevederile Directivei 2013/34/UE cu referinţă la imobilizările corporale. La etapa următoare am examinat dacă prevederile identificate sunt transpuse în Standardele naţionale de contabilitate, potrivind SNC-ul. Apoi s-au efectuat calculele.

În ceea ce priveşte armonizarea formală dintre Directiva 2013/34/UE şi Standardele Naţionale de Contabilitate privind imobilizările corporale, valorile coeficienţilor de similitudine şi de disimilitudine Jaccard sunt redate în tabelul 3.

Tabelul 3 Prevederile Directivei 2013/34/UE cu referinţă la imobilizările corporale regăsite în SNC

Standard	Număr de subarticole		Sij	Dij
	analizate	similare		
SNC „Imobilizări necorporale şi corporale"	12	9	0,750	0,250
SNC „Prezentarea situaţiilor financiare"	14	12	0,857	0,143
SNC „Deprecierea activelor"	2	2	1,000	0,000
	28	23	0,821	0,179

Conform analizei efectuate, similitudinea dintre Directiva 2013/34/UE şi SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" este de 75%, cele două reglementări având 9 elemente comune, dintr-un total de 12 cuprinse în ambele seturi. Aspectele de disimilitudine se referă la cerinţele de prezentare a informaţiilor în situaţiile financiare.

În cazul SNC „Prezentarea situaţiilor financiare" coeficientul de similitudine Jaccard are valoarea de 0,857, indicând un grad de armonizare formală de 85,7% între reglementările analizate. Singurele elemente ce diferenţiază între acestea este modul de prezentare a imobilizărilor corporale în bilanţ şi cerinţele de detaliere a informaţiilor.

Pe baza celor de mai sus, se poate remarca faptul că ţara noastră a obţinut un grad ridicat de armonizare formală a Standardelor naţionale de contabilitate referitor la imobilizările corporale, prin transpunerea Directivei 2013/34 UE. Or, SNC sunt, în general, scrise într-un limbaj mai simplu, necesită mai puţine dezvăluiri decât Directiva 2013/34/UE şi IFRS-urile şi oferă uneori metode simplificate, deoarece sunt concepute în principal pentru aplicarea, în mare parte, de către entităţi mici şi mijlocii. Sunt mai rentabile şi mai puţin de gestionat în practică. Cu toate acestea, mai există unele particularităţi ale Standardelor naţionale de contabilitate.

CONCLUSIONS

Cercetările efectuate adeveresc că modificările operate în Standardele naţionale de contabilitate care vizează imobilizările corporale au fost condiţionate de câţiva factori importanţi: corespunderea cu prevederile Directivei 2013/34/UE, cu legea contabilităţii şi raportării financiare şi alte acte normative în domeniu, precum şi soluţionarea unor chestiuni de ordin metodologic. Natura modificărilor aferente imobilizărilor corporale este foarte diferită, indicând revizuiri şi precizări de noţiuni, concretizarea modului de contabilizare şi/sau eliminarea unor variante de contabilizare a faptelor economice. Modificările operate nu sunt întrutotul noi pentru lumea contabililor. În aspect teoretic multe dintre aceste inovaţii sunt cunoscute, fie din conţinutul IFRS care se aplică în Republica Moldova pentru entităţile de interes public, fie din referinţele către IFRS prezente în SNC existente. Însă necesită timp pentru a fi studiate şi implementate în practica entităţilor. Considerăm că implementarea lor va îmbunătăţi procesul de colectare şi prelucrare a informaţiilor, asigurând un grad ridicat al calităţii informaţiilor furnizate prin situaţiile financiare.

Noile modificări contabile evidenţiază eforturile autorităţii de reglementare de a avea un set de standarde contabile care să reprezinte alinierea, în primul rând, la Directiva 2013/34/UE, şi în al doilea rând la IFRS. Rezultatele cercetării noastre demonstrează că Republica Moldova a înregistrat progrese importante în ceea ce priveşte nivelul de armonizare formală cu Directiva 2013/34/UE a contabilităţii şi raportării financiare a imobilizărilor corporale atins prin standardele naţionale de contabilitate. Cu toate acestea, concluzionăm că studiul dat acoperă o foarte mică parte din Standardele naţionale de contabilitate şi Directivă.

Autorităţile statului, cercetătorii ar trebuie să continue să examineze şi să lucreze pentru o mai mare armonizare nu doar formală, dar şi materială. Studiul nostru indică, de asemenea, direcţii de cercetare care ar putea avansa studiul atât a armonizării formale, cât şi celei materiale. O armonizare perfectă este un proces pe termen lung, cu un rezultat incert, care va evolua în funcţie de deciziile autorităţilor de reglementare în domeniul raportării financiare, care pot fi într-o oarecare măsură afectate de utilizatorii situaţiilor financiare [13].

Acest domeniu specific de cercetare a fost în general subestimat în literatura de specialitate autohtonă existentă. Am dori să vedem o tendinţă inversată, având în vedere că aplicarea sa poate oferi informaţii valoroase pentru procesele de stabilire a standardelor, mai ales acum când comunitatea contabilă este atât de conştientă de necesitatea avansării procesului de armonizare.

Principalele limite ale cercetării sunt legate de faptul că prezentul articol ştiinţific conturează doar imobilizările corporale şi vizează doar măsurarea armonizării formale dintre standardele naţionale de contabilitate şi Directiva 2013/34/UE. Cercetările viitoare se pot concentra pe analiza informaţiilor altor categorii de active, pasive sau capital propriu, sau pe armonizarea materială a SNC cu Directiva 2013/34/UE.

REFERENCES:

[1] Legea pentru ratificarea Acordului de Asociere între Republica Moldova, pe de o parte, şi Uniunea Europeană şi Comunitatea Europeană a Energiei Atomice şi statele membre ale acestora, pe de altă parte nr. 112 din 02.07.2014. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.185-199 din 18.07.2014.

[2] Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European şi a Consiliului din 26.06.2013 privind situaţiile financiare anuale, situaţiile financiare consolidate şi rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi, de modificare a Directivei 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului şi de abrogare a Directivelor 78/660/CEE şi 83/349/CEE ale Consiliului. În: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 182/19 din 29.06.2013.

[3] Legea contabilităţii şi raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 1-6 din 05.01.2018.

[4]Ordinul Ministerului Finanţelor privind modificarea şi completarea Standardelor naţionale de Contabilitate, nr. 48 din 12.03.2019. http://lex.justice.md/md/379907/

[5] Ordinul Ministerului Finanţelor nr. 118 privind aprobarea Standardelor Naţionale de Contabilitate din 06.08.2013 http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=349930

[6] NEDERIŢA A., 2017, Comentarii generale la proiectul modificărilor SNC în vigoare. În: revista Contabilitate şi audit, nr. № 9, 2017, p. http://www.contabilitate.md/?mod=mag&id=264

[7] NEDERIŢA A., POPOVICI A. 2018, Armonizarea cadrului normativ al contabilităţii şi raportării financiare din Republica Moldova cu acquis-ul comunitar. În: Revista / Journal ECONOMICA, nr.3 (105) 2018, p. 57-68. http://oaji.net/articles/2017/1425-1541768143.pdf

[8] GRIGOROI, L. RAILEAN, T. Developments of Public Accounting in the Republic of Moldova and Consistency with IPSAS. https://econ.ubbcluj.ro/egpa/Final%20program.pdf

[8] SCHUNEMAN, Pamela, 2013, Change is coming: Accounting method changes under the tangible property regulations. În: Journal of accountancy. https://www.journalofaccountancy.com/issues/2015/apr/changes-to-repair-regulations-tangible-property.html

[9] Xiaohui, Q., Fang, G. (2008), The International Harmonization Progress of China Accounting Standards: A Review of Quantitative Research, Frontiers of Business Research in China, vol. 2, no. 4, pp. 483-496.

[10] NEDERIŢA, A. Comentarii privind conţinutul şi modul de implementare a modificărilor de bază operate în SNC. Contabilitatea şi audit. Nr. 8, 2019, p. 20-25

[11] Fontes, A., Rodrigues, L.L., Craig, R., Measuring Convergence of National Accounting Standards with International Financial Reporting Standards, Accounting Forum, Vol. 29, No.4, 2005, pp. 415–436.

[12]Tiron-Tudor, A. (2017), Elemente IPSAS regăsite în reglementările româneşti de contabilitate pentru sectorul public – Armonizarea formală. Expertiza şi auditul afacerilor, nr. 36, 2017.
file:///C:/Martie%202019/institu%C8%9Bii%20bugetare/Elemente%20IPSAS%20reg%C4%83site%20%C3%AEn%20reglement%C4%83rile%20rom%C3%A2ne%C8%99ti%20de%20contabilitate%20pentru%20sectorul%20public%20%E2%80%93%20Armonizarea%20formal%C4%83%20(I).html

[13] HYBLOVA, E. The current problems of harmonization of accounting for small and medium-sized enterprises **https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1561317**

EFECTELE DIRECTE ŞI INDIRECTE ALE MODIFICĂRII VITEZEI DE ROTAŢIE A ACTIVELOR CIRCULANTE

THE DIRECT AND INDIRECT EFFECTS OF CHANGING THE ROTATION SPEED OF CIRCULATING ASSETS

CREŢU Raluca Florentina

ABSTRACT

Obiectivul fundamental al unei entităţi economice este acela de a obţine profit şi de a răspunde aşteptărilor diferitelor categorii de persoane. O analiza aprofundată a activelor entităţii economice prin prisma activelor circulante care sunt complementare activele imobilizate poate duce la eliberearea sau imobilizarea de capital.

Obiectivul acestei lucrări îl constituie evoluţia vitezei de rotaţie a activelor circulante, a efectelor directe şi indirecte ale modificării lor la diferite entităţi economice din domeniul agroalimentar, respectiv sectorul lactate, industria fabricării vinurilor din struguri, cafelei, berii. Pe o perioada de 6 ani vor fi analizaţi indicatorii din situaţiile financiare ale entităţilor economice din domeniul agroalimentar pe baza ratelor de structură.

CUVINTE CHEIE: *active circulante, viteză de rotaţie, indicator de eficienţă, efect direct şi indirect*

INTRODUCERE

Pentru buna desfăşurare a activităţii orice entitate economică trebuie să dispună de active, care sunt împărţite în imobilizări: corporale, necorporale şi financiare pe de-o parte şi active circulante pe de alta parte. Ponderea activelor circulante în totalul activelor este diferită, în funcţie de profilul de activitate al entităţii economice (Pantea, 2017). În cazul activelor circulante, din care fac parte stocurile, creanţele, disponibilităţile şi investiţiile financiare este foarte important să se cunoască care este viteza de rotaţie a acestora.

Viteza de rotaţie a activelor circulante reprezintă un indicator de eficienţă care arată modul în care sunt utilizate activele şi reflectă schimbările care au intervenit în activitatea entităţii economice.

Viteza de rotaţie este exprimată prin doi indicatori generali (Robu si colab, 2014):

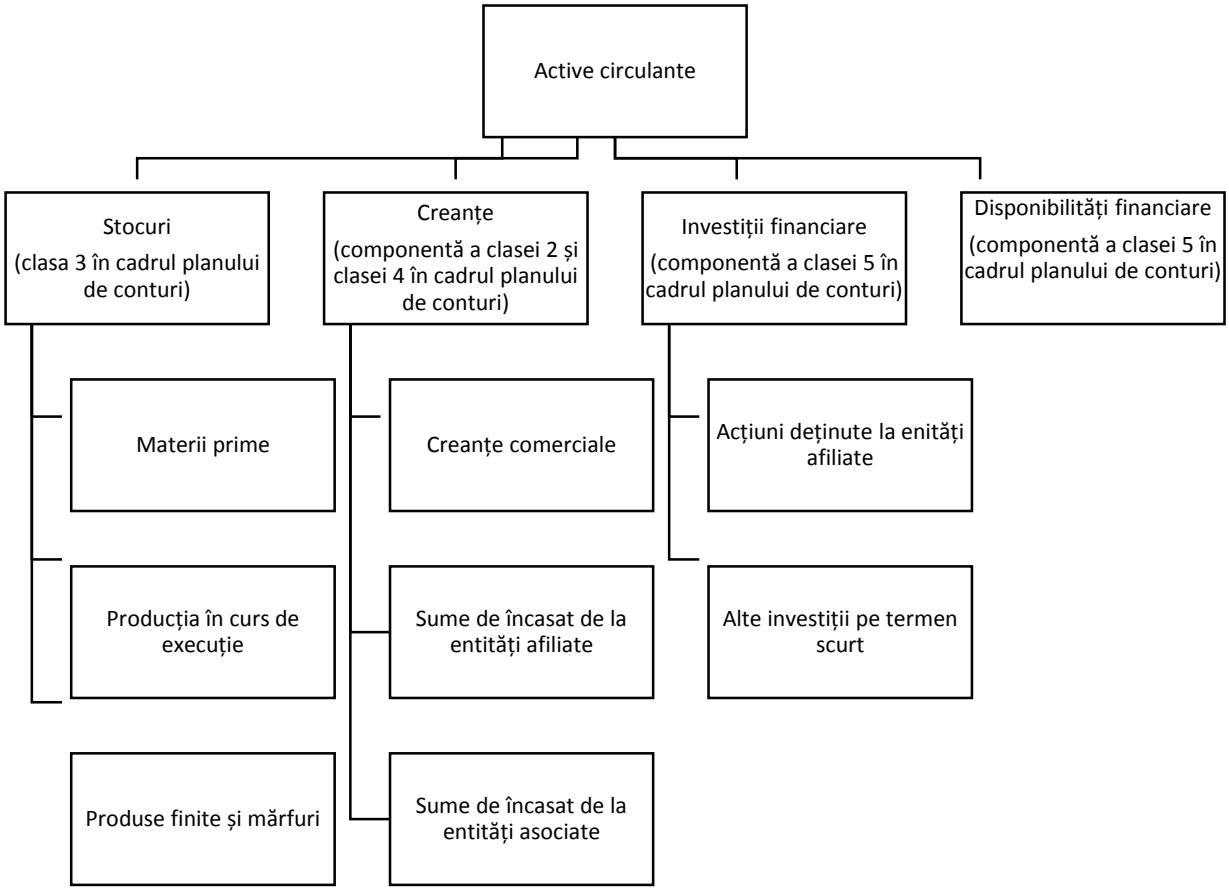
- Numărul de rotaţii - este indicatorul prin care se exprimă numărul de rotaţii al soldului mediu al activelor circulante necesare pentru realizarea cifrei de afaceri.

Numărul de rotaţii se calculează ca un raport între cifra de afaceri a anului de referinţă şi soldul activelor circulante ale aceluiaşi an.

- Durata în zile - reprezintă numărul de zile care este necesar activelor circulante să fie transformate în disponibilităţi, dar şi a transformării disponibilităţilor în active circulante.

Durata în zile se determină ca un raport între soldul activelor circulante şi cifra de afaceri, înmulţit cu numărul de zile al perioadei analizate.

Conform celui mai recent Ordin al Ministerului Finanţelor Publice, activele circulante au următoarea compoziţie:



Sursa: https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/OMFP_10_2019.pdf

Figura nr. 1 Clasificarea activelor circulante

Din cele 4 componente ale activelor circulante, cea mai mare importanţă o au stocurile şi creanţele. În cadrul acestei lucrări vor fi prezentate şi analizate care sunt ponderile activelor circulante în totalul activelor la diferite entităţi economico-financire din industria agroalimentară cum ar fi: lactate, şampanie, cafea, bere, produse de panificaţie, amidon, cu accent pe sectorul lactate.

ANALIZA ACTIVELOR CIRCULANTE PENTRU DIFERITE ENTITĂŢI DIN DOMENIUL AGROALIMENTAR

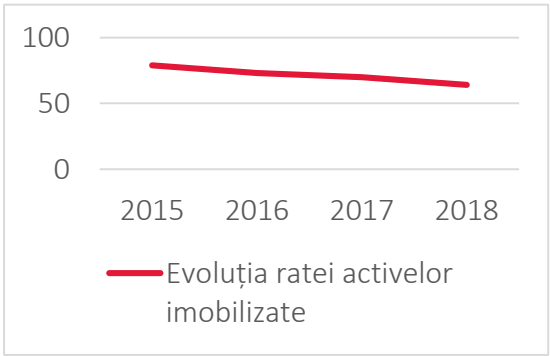
La o analiză aprofundată a activelor diferitelor entităţi economico-financiare din domeniul agroalimentar se poate constata o pondere diferită a activelor circulante în totalul activelor în sensul că, activele imobilizate au o pondere mult mai mare (Achim & Borlea 2017), decât cele circulante, aşa cum rezultă din tabelul de mai jos. Pentru început vom analiza o entitate economică din domeniul agroindustrial, sectorul lactate apoi voi continua cu sectorul băuturilor alcoolice (şampanie, bere) şi cafea.

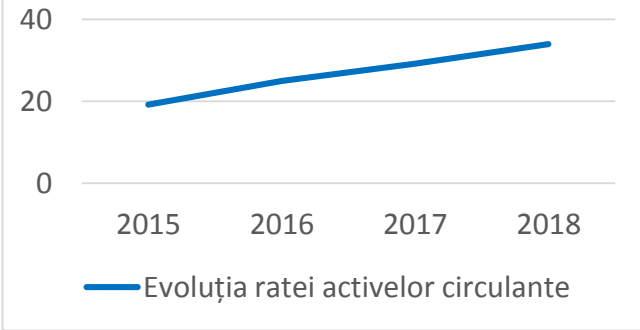
Tabel 1 **Elementele de activ ale unei societăţi din industria laptelui**

ACTIV	Perioada / Unitate de măsură	2015	2016	2017	2018
Active imobilizate	lei	42,083,417	39,983,924	45,633,218	44,124,900
Imobilizări necorporale	lei	214,778	126,332	332,330	284,469
Imobilizări corporale	lei	41,867,039	39,855,992	45,299,288	43,838,831
Imobilizări financiare	lei	1,600	1,600	1,600	1,600
Active circulante	lei	10,215,476	13,651,737	19,048,371	23,367,670
Stocuri	lei	3,901,096	4,550,059	6,677,199	7,845,482
Creanţe	lei	6,054,656	8,889,075	12,126,112	15,286,292
Disponibilităţi financiare	lei	259,724	212,603	245,060	235,896
Investiţii financiare	lei	0	0	0	0
Cheltuieli în avans	lei	1,046,728	1,004,731	634,772	1,333,190
TOTAL ACTIVE	lei	53,345,621	54,640,392	65,316,361	68,825,760

Sursa: *http://developer.prodlacta.ro/investitori/situatii-financiare/*

Din analiza datelor furnizate de tabelul nr.1 putem constata, pe baza calculelor proprii că ponderea activelor imobilizate în total active a avut o evoluţie descrescătoare de la 78,89% în anul 2015, a scăzut la 73,18% în anul 2016, apoi la 69,86% şi a ajuns la 64,11% în anul 2018. Acest lucru indică faptul că la entitatea economică analizată au scăzut activele imobilizate concomitent cu o crestere a ponderii activelor circulante în total, respectiv stocuri, creanţe, disponibilităţi şi investiţii financiare, aşa cum arată graficul nr.1.





Sursa: *Prelucrare pe baza datelor din Tabelul nr. 1*

Grafic nr. 1 *Evoluţia ratei activelor imobilizate şi a activelor circulante la entitatea economică Prodlacta*

Ponderea activelor circulante în totalul activelor a avut un trend crescător de la 19,15% în anul 2015 la 24,98% în anul 2016, apoi 29,16% în anul 2017, ca în anul 2018 să ajungă la 33,95%.

În cazul entităţilor economice din domeniul fabricării vinurilor din struguri, ponderea activelor circulante în totalul activelor este mai mare de 50% şi are un trend crescător. Dacă în anul 2013, ponderea activelor circulante în total a fost de 56,12%, aceasta a crescut la 57,17% în 2014, la 57,68% în 2015, la 58,47% în 2016, la 59,12 în anul 2017 ajungând la 61,02% în anul 2018 (tabelul nr. 2). Creşterea ponderii activelor circulante în totalul activelor entităţii economice arată flexibilitatea financiară, care evidenţiază importanţa relativă a activelor cu lichiditate ridicată.

Tabel 2. Informaţiile economice ale unei societăţi din industria fabricării vinurilor din struguri

INDICATORI DIN BILANT	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	43.153.805	43.355.482	43.244.604	44.330.893	46.472.085	46.909.845
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL din care:	55.195.944	57.878.934	58.948.366	62.407.962	67.199.292	73.429.670
Stocuri	10.691.936	10.098.469	9.997.136	16.404.785	19.533.159	19.970.680
Creanţe	44.440.319	47.677.602	48.896.126	45.848.734	47.472.886	53.370.611
Casa şi conturi la bănci	63.689	102.863	55.104	154.443	193.247	88.379
CHELTUIELI ÎN AVANS	357.357	111.675	150.139	173.360	154.836	339.928
DATORII	48.026.174	49.008.810	47.683.328	45.141.761	48.807.318	45.464.706
VENITURI ÎN AVANS	0	4.716	0	5.823	111.078	5.827
PROVIZIOANE	0	0	0	0	0	0
CAPITALURI - TOTAL, din care:	50.680.932	52.332.565	54.659.781	61.764.631	64.907.817	75.208.910
Capital subscris varsat	9.540.638	9.540.638	9.540.638	8.942.500	8.942.500	8.942.500
INDICATORI DIN CONTUL DE PROFIT ŞI PIERDERE						
Cifra de afaceri netă	53.593.808	50.965.022	62.354.656	71.321.495	76.172.251	91.250.646
VENITURI TOTALE	57.225.357	54.915.105	64.214.173	75.180.374	78.089.382	95.303.525
CHELTUIELI TOTALE	58.185.824	53.166.493	57.645.685	65.206.947	71.605.853	83.462.652
Profit brut	960.467	1.748.612	6.568.488	9.973.427	6.484.529	11.840.873
Profit net	960.467	1.651.632	5.670.210	8.604.850	5.647.086	10.301.094
INDICATORI DIN DATE INFORMATIVE						
Număr mediu de salariaţi	136	139	152	181	198	219

Sursa: Site-ul Ministerului Finanţelor Publice, accesat la data 11 septembrie 2019, www.mfinante.gov.ro

Datele economico-financiare ale entităţi economice din industria cafelei arată de asemenea un trend crescător al ponderii activelor circulante în totalul activelor cu o uşoară scădere în anul 2017 de la 57,15 % în anul 2013 la 70,35% în 2014, la 75,80 % în anul 2015, la 77,92% în anul 2016, cu o diminuare în anul 2017 la 73,85% şi 77,61 % în anul 2018.

Tabel 3. **Informaţiile economice ale unei entităţi economice din industria cafelei**

INDICATORI DIN BILANT	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	24.669.087	23.199.648	19.908.716	20.037.611	26.012.578	23.667.859
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL din care:	32.899.596	55.045.127	62.358.262	70.711.333	73.470.126	82.057.044
Stocuri	12.638.806	19.504.923	19.074.426	33.354.006	32.637.260	37.420.369
Creanţe	7.669.278	7.737.782	7.651.305	7.385.857	11.295.789	12.183.996
Casa şi conturi la bănci	2.615.574	1.140.952	12.360.099	3.967.274	7.718.772	32.452.679
CHELTUIELI ÎN AVANS	209.695	2.023.766	196.759	199.271	382.575	281.402
DATORII	3.476.128	8.372.098	5.070.353	8.519.986	10.039.276	8.760.396
VENITURI ÎN AVANS	59.953	0	0	0	0	0
PROVIZIOANE	0	90.951	0	0	149.337	349.944
CAPITALURI - TOTAL, din care:	54.242.297	70.005.492	77.393.384	82.428.229	89.676.566	96.895.965
INDICATORI DIN CONTUL DE PROFIT ŞI PIERDERE						
Cifra de afaceri netă	133.076.572	137.558.961	156.515.225	159.628.880	171.385.220	174.665.572
VENITURI TOTALE	134.741.217	155.337.727	158.799.651	162.518.259	173.937.944	177.156.949
CHELTUIELI TOTALE	118.709.550	132.426.830	143.712.820	146.832.028	164.480.553	163.924.699
Profit brut	16.031.667	22.910.897	15.086.831	15.686.231	9.457.391	13.232.250
Profit net	13.578.663	19.509.711	13.378.791	13.611.191	8.155.896	12.031.796
INDICATORI DIN DATE INFORMATIVE						
Număr mediu de salariaţi	117	140	166	186	176	176

Sursa: Site-ul Ministerului Finanţelor Publice, accesat la data 11 septembrie 2019, www.mfinante.gov.ro

Şi în cazul entităţii economice din industria berii, ponderea activelor circulante în total active creşte de la an la an respectiv de la 47,19% în anul 2013 la 48,75% în anul 2014, la 49,62% în anul 2015, la 51,37% în anul 2016, la 54,60% în anul 2017 şi la 58,15% în anul 2018. Această creştere reflectă importanţa activelor cu lichiditate mare la nivelul entităţii economice, fiind o măsură a flexibilităţii financiare. Se impune o analiză aprofundată a ratelor complementare de analiză cum ar fi: rata stocurilor, rata creanţelor, a disponibilităţilor băneşti, a investiţiilor pe termen lung, dar care pot face obiectul altei lucrări.

Tabel 4. **Informaţiile economice ale unei entităţi economice din industria berii**

INDICATORI DIN BILANT	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	17.173.207	15.672.400	14.588.548	13.733.844	12.885.559	12.070.930
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL din care:	15.348.464	14.909.737	14.366.404	14.507.349	15.499.548	16.772.534
Stocuri	12.991.789	12.304.475	12.731.547	12.808.453	13.935.753	15.136.531
Creanţe	2.334.598	2.585.389	1.626.068	1.673.068	1.504.543	1.624.144
Casa şi conturi la bănci	22.077	19.873	8.789	25.828	59.252	11.859
CHELTUIELI ÎN AVANS	122.494	123.558	127.938	115.880	107.608	104.120
DATORII	10.592.412	8.141.796	5.819.404	4.295.224	3.061.837	4.170.755
VENITURI ÎN AVANS	0	0	0	0	0	
PROVIZIOANE	0	0	0	500.000	1.500.000	1.500.000
CAPITALURI - TOTAL, din care:	22.051.753	22.563.899	23.263.486	23.561.849	23.930.878	23.276.829
Capital subscris varsat	15.087.134	15.087.134	15.087.134	15.087.134	15.087.134	15.087.134
INDICATORI DIN CONTUL DE PROFIT ŞI PIERDERE						
Cifra de afaceri netă	23.653.855	23.413.208	24.215.956	24.985.187	27.964.969	30.225.768
VENITURI TOTALE	28.731.729	27.464.207	27.766.305	28.291.814	32.670.563	35.253.493
CHELTUIELI TOTALE	27.241.715	26.355.503	25.941.491	26.422.845	30.478.318	33.335.949
Profit brut	1.490.014	1.108.704	1.824.814	1.868.969	2.192.245	1.917.544
Profit net	1.277.371	932.523	1.555.663	1.528.840	1.758.623	1.639.590
INDICATORI DIN DATE INFORMATIVE						
Număr mediu de salariaţi	198	194	191	190	196	199

Sursa: Site-ul Ministerului Finanţelor Publice, accesat la data 11 septembrie 2019, www.mfinante.gov.ro

VITEZA DE ROTAŢIE A ACTIVELOR CIRCULANTE ÎN SECTORUL LACTATELOR

Acest indicator poate fi calculat atât ca număr de rotaţii (se raportează cifra de afaceri la activele circulante medii) cât şi ca durată (se calculează ca raport între stocul mediu al activelor circulante şi cifra de afaceri raportată la perioada de timp; an, semestru, trimestrul, luna) şi reflectă numărul de rotaţii, respectiv durata unei rotaţii.

Tabel 5. **Numărul de rotaţii aferent perioadei analizate pentru entitatea economică din industria laptelui**

Anul	2015	2016	2017	2018
Numărul de rotaţii	4.22	3.80	4.92	4.24

Sursa: *Prelucrare personală a datelor din Tabelul 1*

Se observă o scădere cu 10% a numărului de rotaţii pe parcursul primilor doi ani, urmată de o creştere cu 25% în anul 2017. În anul 2018 a fost înregistrată o scădere cu 14%. Situaţia entităţii economice din industria laptelui este favorabilă deoarece a crescut numărul de rotaţii de la 4,22 la 4,24 în perioada analizată 2015 - 2018.

Tabel 6. **Durata în zile aferentă perioadei analizate**

An	2015	2016	2017	2018
Durata de rotaţie a activelor circulante	85.40	94.68	73.20	84.93

Sursa: *Prelucrare personală a datelor din Tabelul 1*

În perioada 2015-2016 s-a înregistrat o creştere a numărului de zile aferente unei rotaţii, fapt ce indică o încetinire a vitezei de rotaţie a activelor circulante.

În perioada 2016-2017 durata a scăzut cu aproximativ 18% fapt ce indică o accelerare a vitezei de rotaţie a activelor circulante, dar în anul 2018 s-a înregistrat o nouă creştere a duratei, şi implicit o nouă încetinire a vitezei de rotaţi.

Se poate concluziona că la entitatea economică analizată din domeniul industriei lactatelor, cu cât numărul de rotaţii creşte cu atât scade numărul de zile.

EFECTELE ECONOMICO-FINANCIARE ALE MODIFICĂRII VITEZEI DE ROTAŢIE A ACTIVELOR CIRCULANTE

Efectele economico-financiare ale modificării vitezei de rotaţie a activelor circulante la entitatea economică din industria laptelui sunt atât directe cât şi indirecte:

- ✓ Efectele directe ale modificării vitezei de rotaţie;
- ✓ Efectul indirect al modificării cheltuielilor financiare cu dobânzile;
- ✓ Efectul indirect al modificării profitului net;
- ✓ Efectul indirtect al modificării rezultatului financiar.

Efectele directe ale modificării vitezei de rotaţie se calculează după formula:

$$Ed = (Dz_1 - Dz_0) * \frac{CA_2}{T}, \text{ unde:}$$

Ed = Efectul direct; Dz = durata în zile, CA = cifra de afaceri şi T = timpul pentru care se calculează efectul direct.

Tabel 7. **Efectul direct al modificării vitezei de rotaţie**

Interval de timp	**2015 - 2016**	**2016 – 2017**	**2017-2018**
Efectul direct (lei)	1,338,551	-5,591,221	3,228,717

Sursa: *Prelucrare personala a datelor din Tabelele 1 şi 6*

În perioada 2015-2016 creşterea numărului de zile aferente unei rotaţii cu 9 zile a condus la o imobilizare de capital în valoare de 1,338,551 lei. În perioada 2016-2017 scăderea numărului de zile aferente unei rotaţii cu 22 de zile a condus la o eliberare de capital în valoare de 5,591,221 lei. În perioada 2017-2018 creşterea numărului de zile aferente unei rotaţii cu 10 zile a condus la o imobilizare de capital în valoare de 3,228,717 lei.

Efectul indirect al modificării cheltuielilor financiare cu dobânzile

Se calculează utilizând formula: $\frac{(Dz_1 - Dz_0) * \frac{CA_1}{T} * K_0 * pd_0}{100^2}$, unde:

pd = Rata medie a dobânzii; K = cota medie de participare a creditului la acoperirea activelor circulante şi se calculează ca raport între soldul mediu al creanţelor pe termen scurt şi soldul mediu al activelor circulante.

Tabel 8. **Efectul indirect al modificării cheltuielilor cu dobânzile asupra vitezei de rotaţie a activelor circulante**

Interval de timp	**2015 - 2016**	**2016 - 2017**	**2017-2018**
Efecte indirecte (mii lei)	135,08	-372,32	160,14

Sursa: *Prelucrare personala a datelor din Tabelele 1 şi 6*

Efectul indirect al modificării profitului net

Se calculează utilizând formula: $\left[-\frac{(Dz_1 - Dz_0) * \frac{CA_1}{T} * K_0 * pd_0}{100}\right] * \left(1 - \frac{Cip_0}{100}\right)$, unde:

Cip = cota de impozit pe profit

Tabel 9. **Efectul indirect al modificării profitului net asupra vitezei de rotaţie a activelor circulante**

Interval de timp	**2015 - 2016**	**2016 - 2017**	**2017-2018**
Efectul indirect (mii lei)	-11.346	31.275	-13.451

Sursa: *Prelucrare personala a datelor din Tabelele 1 şi 6*

Efectul indirtect al modificării rezultatului financiar

Se calculează utilizând formula: $-\frac{(Dz_1 - Dz_0) * \frac{CA_1}{T} * K_0 * pd_0}{100^2}$

Tabel 10. **Efectul indirect al modificării rezultatului financiar asupra vitezei de rotaţie a activelor circulante**

Interval de timp	2015 – 2016	2016 - 2017	2017-2018
Efectul indirect (mii lei)	-135,08	372,32	-160,14

Sursa: *Prelucrare personala a datelor din Tabelele 1 şi 6*

Se poate observa din analiza acestor 3 tabele finale, care sunt efectele indirecte ale modificării cheltuielilor financiare cu dobânzile, ale profitului net şi al rezultatului financiar asupra vitezei de rotaţie a activelor circulante. Efectele indirecte duc la imobilizarea sau eliberarea de capital pentru entitatea economică analizată la creşterea sau scăderea duratei de rotaţie a activelor circulante.

CONCLUZII ŞI PROPUNERI

Analizând informaţiile de natură economico - financiară ale entităţiilor economice din domeniul agroalimentar (lactate, şampanie, bere) pe parcursul ultimilor patru, cinci ani s-a constatat că ponderea activelor circulante în total active au o tendinţă de creştere în defavoarea ponderii activelor imobilizate. O scădere a ratei imobilizărilor faţă de anul de bază semnifică o situaţie mai puţin favorabilă pentru entitatea economico-finaciară cu efecte nefavorabile în sensul scăderii credibilităţii firmei în faţa investitorilor şi a creditorilor.

Se poate constata la nivelul sectorului lactate o creştere continuă şi semnificativă a cifrei de afaceri, fapt ce indică buna funcţionare a firmei şi capacitatea acesteia de a obţine venituri din acordurile comerciale curente.

Ca urmare a majorării soldului activelor circulante în fiecare an, viteza de rotaţie a suferit modificări, dar s-a păstrat în parametrii favorabili, ceea ce arată o utilizare eficientă a acestora.

Durata de zile necesare unei rotaţii a înregistrat schimbări pe parcursul anilor, respectiv a crescut în anii 2016 şi 2018, fapt ce a fost nefavorabil firmei, deoarece durata de transformare a activelor în disponibilităţi a crescut.

Modificarea vitezei de rotaţie a condus la o imobilizare a capitalului societăţii în valoare de 1,3 milioane de lei, fapt ce nu a fost favorabil. Creşterea cifrei de afaceri şi reducerea duratei necesare unei rotaţii cu 20 de zile în anul 2017 a avut efecte favorabile asupra societăţii conducând la o eliberare de capital în valoare de 5,5 milioane de lei. Cu toate că cifra de afaceri şi soldul activelor circulante au înregistrat creşteri în anul 2018, mărirea cu 10 zile a duratei necesare unei rotaţii a condus la o noua imobilizare de capital în valoare de 3,2 milioane de lei.

Pentru funcţionarea durabilă, entitatea economică poate aborda diferite opţiuni:

- utilizarea unor resurse financiare pentru investiţii;
- majorarea producţiei cu aceleaşi capitaluri;
- evitarea supraîncărcării stocurilor;
- alternative pentru micşorarea costurilor de transport şi aprovizionare etc..

BIBLIOGRAFIE

1. Achim M.V., Borlea S.N., (2017), *Ghid pentru analiza diagnostic a stării finaciare,* Cluj Napoca.
2. Achim M.V.,(2009), *Analiza economico-financiară*, Editura Risoprint, Cluj Napoca;
3. Cârstina S.V., (2015), *Gestiunea activelor şi rentabilitatea întreprinderii*, Editura Universitaria Craiova;
4. Creţu R.F., (2018)*Analiză economico-financiară în organizaţiile agroalimentare*, Editura ASE, Bucureşti;
5. Pantea I. M., (2017), *Analiza economico-financiră instrument al managementului întreprinderii*, Editura Universităţii de Vest;
6. Robu V., Anghel I., Şerban E.C.(2014), *Analiză Economico-Financiară a firmei*, Editura Economică, pp. 454-455;
7. Dumbravă M., (2010) *Model de analiză a performanţei firmei*, Economie teoretică şi aplicată Volumul XVII, No. 8(549), pp. 105-119;
8. www.mfinante.ro.

DISCLOSURE REQUIREMENTS FOR VIRTUAL ASSETS AND VIRTUAL ASSET SERVICE PROVIDERS

Liudmila Lapiţkaia [1]
Alexandru Leahovcenco [2]

Abstract: *The development of the digital economy has led to the emergence of such concepts as virtual assets, virtual asset service providers. Transactions with virtual assets are the most vulnerable from the point of view of information transparency. Therefore, the presentation and disclosure of such transactions is most important in terms of transparency and anti-money laundering.*

Key words: *virtual assets, virtual asset service providers.*

JEL: M41, K24

INTRODUCTION

The concept of virtual assets has relatively recently entered our lives. However, experts in this field give different definitions of virtual assets. For example: a specialist in the field of commercial and tax law Andrew P. Grau in his article ”What are virtual assets?„ in the journal Estate planning alert gives the following definition: „*Virtual assets are electronic data stored on a computer or the internet. These assets include emails, digital photos, electronic bank statements, domain names, and online accounts. There is emotional, and sometimes financial, value in virtual assets. Online accounts are used to communicate, pay bills, access financial assets and conduct business. Often, when the account holder passes away, nobody has access to passwords, or worse, nobody knows the account exists. As a result, online accounts and other virtual assets are left untouched„[1].*

The Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) gives the following definition that *“virtual asset” refers to digital representations of value that can be digitally traded or transferred and can be used for payment or investment purposes, including digital representations of value that function as a medium of exchange, a unit of account, and/or a store of value. The FATF emphasises that virtual assets are distinct from fiat currency (a.k.a. “real currency,” “real money,” or “national currency”), which is the money of a country that is designated as its legal tender[2].*

Therefore, the virtual assets are, first of all cryptocurrency or virtual currency, which in short time has developed into a powerful payment method with ever growing global acceptance.

The lawful use of virtual currencies offers many benefits such as increased payment efficiency and lower transaction costs.

Along with that, other characteristics of virtual currencies, coupled with their global reach, present potential risks, such as:

- the anonymity provided in internet trade with virtual currencies,
- the limited in verification of participants in internet trade with virtual currencies,
- the lack of clarity regarding the responsibility for supervision and enforcement for these transactions that are segmented across several countries

[1] *ASEM str.Banulescu-Bodoni 61,MD-2005, Chişinău, R. Moldova, tel.022 402757, liudmila@ase.md*
[2] *ASEM str.Banulescu-Bodoni 61,MD-2005, Chişinău, R. Moldova, tel.022 22-41-28*

- the lack of a central oversight body.

In addition, FATF determines that virtual asset service provider means any natural or legal person who conducts one or more of the following activities or operations for or on behalf of another natural or legal person:

- ✓ exchange between virtual assets and fiat currencies;
- ✓ exchange between one or more forms of virtual assets;
- ✓ transfer of virtual assets;
- ✓ safekeeping and/or administration of virtual assets or instruments enabling
- ✓ control over virtual assets; and
- ✓ participation in and provision of financial services related to an issuer’s offer
- ✓ and/or sale of a virtual asset [3],,.

MATERIAL AND METHOD

Various studies show that money laundering offences involving virtual currencies to demonstrate how this payment method has already been abused for money laundering purposes.

In this context in June 2019, the Financial Action Task Force adopted an Interpretive Note to Recommendation 15 to apply the requirements in relation to virtual assets (VA) and virtual asset service providers (VASP), in particular with regard to the application of the risk-based approach to VA activities or operations and VASPs.

The Interpretive Note to Recommendation 15 establishes a number of requirements for VASPs and other obliged entities that engage in operations with virtual assets to observe the following principles

- Functional equivalence and objectives-based approach. First of all, this is connected with the formation and application of the regulatory framework, which in different jurisdictions should be based on the same principles and approaches,
- Technology-neutrality and future-proofing,
- Level-playing field. This principle is based on the fact that all jurisdictions should apply equal disclosure requirements for virtual assets or similar assets.

To mitigate the risks associated with covered virtual assets activities, virtual asset service provider for identifying, assessing, and determining the risks must consider the following elements:

- *transactions with virtual currency have higher risks that with fiat currency and the traditional financial system and with virtual-tovirtual transactions;*
- *tipe of VASP business models (centralised and decentralised);*
- *the specific types of virtual assets;*
- *the specific business model of the virtual asset service provider;*
- *posibility for virtual asset service provider to operate entirely online (platform-based exchanges) or in person (trading platforms that facilitate peer-to-peer exchanges or kiosk-based exchanges);*
- *using the Internet Protocol, such as anonymizers (The Onion Router) or invisible Internet Project (I2P), which may further obfuscat which inhibit a virtual asset service provider ’s ability to know its customers;*
- *the risks associated with a virtual asset service provider’s connections to several jurisdictions;*
- *the scope of the virtual account, product, or service;*
- *the scope of the virtual assets payment channel (open- versus closed-loop systems or systems intended to facilitate micro-payments or government-to-person, etc.);*

- *any measures that may potentially lower the provider's exposure to risk (limitations on transactions or account balance, etc.).*

FATF sets the following items and disclosures to be disclosed for transactions with virtual assets.

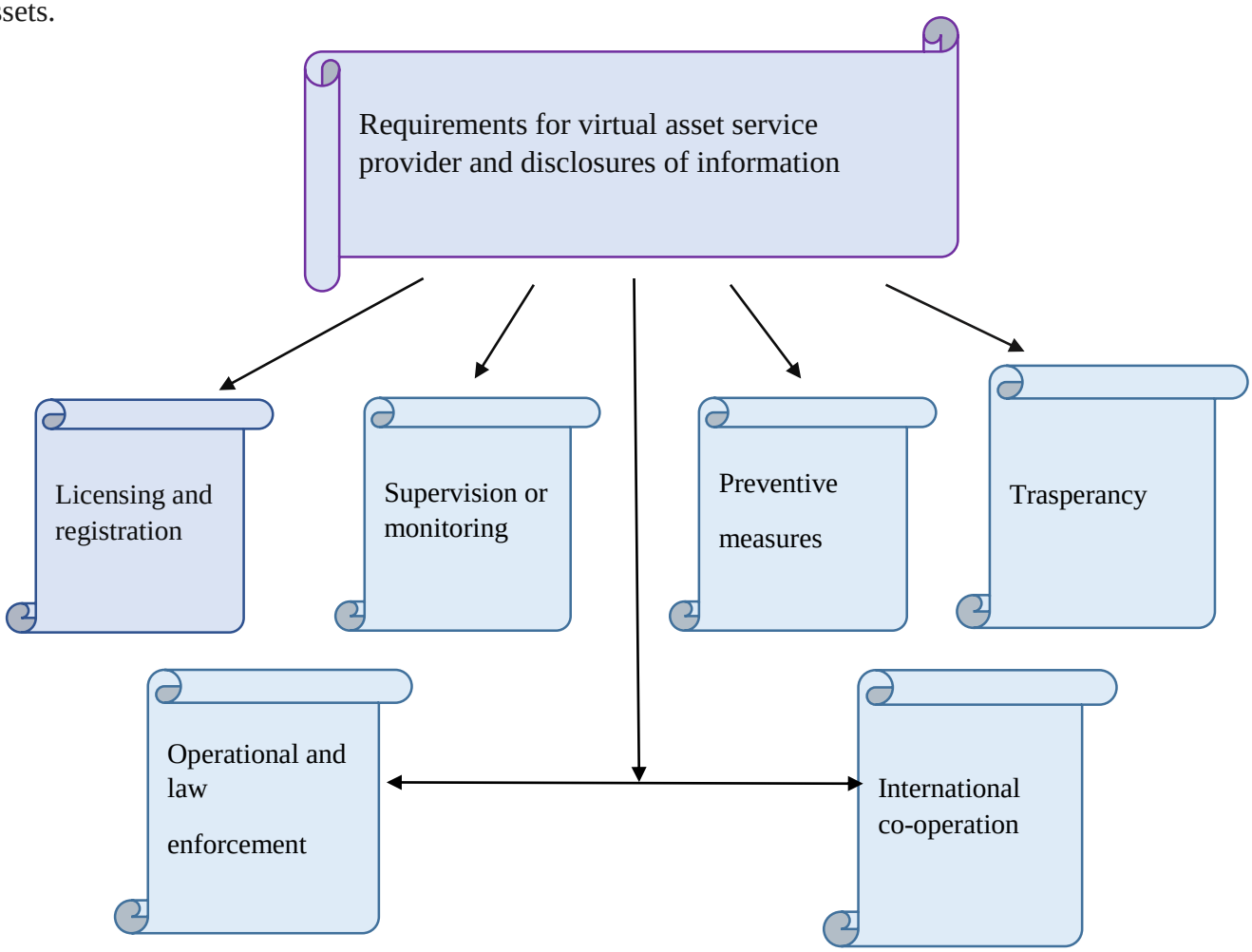


Fig. 1 Requirements for virtual asset service provider and disclosures of information

Source: developed by the authors according to Interpretive Note to Recommendation 15 elaborated by FATF

Licensing of providers who provide services for transactions with virtual assets should be carried out by the state authorities, which must identify persons operating without a license, using such tools as: web-scraping and open-source information to identify online advertising or possible solicitations for business by an unregistered or unlicensed entity; information from industry circles (including by establishing channels for receiving public feedback) regarding the presence of certain businesses that may be unlicensed or unregistered.

Supervision or monitoring is an important point since these operations do not fall within a single jurisdiction, they have the cross-border nature of VASPs' activities so that international cooperation between relevant supervisors is also of specific importance.

Preventive measures oblige that virtual asset service providers should design CDD processes to meet the FATF Standards and national legal requirements. Initial CDD comprises identifying the customer and, where applicable, the customer's beneficial owner and verifying the customer's identity on a risk basis and on the basis of reliable and independent information, data, or

documentation to at least the extent required by the applicable legal or regulatory framework. The CDD process also includes understanding the purpose and intended nature of the business relationship, where relevant, and obtaining further information in higher risk situations.

Transparency and beneficial ownership of legal persons and arrangements means that as any natural or legal person that conducts as a business the activities or operations specified in the VASP definition should take measures to prevent the misuse of legal persons and arrangements for money laundering and terrorist financing.

Operational and law Enforcement means that competent authorities should be able to obtain access to all necessary documents and information, including powers to use compulsory measures for the production of records, held by VASPs. They should have effective mechanisms in place to identify whether natural or legal persons such as VASPs hold or control virtual assets accounts or wallets and mechanisms for ensuring that competent authorities have a process to identify assets, including VAs, without prior notification to the owner.

Tranzactions with virtual assets accounts must be effective regulated, supervised, and enforce relating to the VASP sector requires a global approach and a level regulatory framework across jurisdictions. Authorities from different countries should have in place the tools necessary to co-operate with one another, provide mutual legal assistance; help identify, freeze, seize, and confiscate the proceeds and instrumentalities of crime that may take the form of VAs as well as other traditional assets associated with VASP activities and provide effective extradition assistance in the context of virtual assets-related crimes or illicit actors who engage in illicit activities among other international capabilities.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Virtual asset service providers and other entities in virtual assets transfers should consider how they might impact existing commercially available technology to comply with the established requirements. Examples of existing technologies that providers could consider as a basis for enabling the identification of beneficiaries of virtual assets transfers:

- private and public keys, which are formed in pairs for each subject involved in a transmission and encrypt and decrypt information during the initial part of the transmission so that only the sender and recipient can decrypt and grasp the information, wherein the public key is available to everyone while the private key is known only to the creator of the keys;
- transport layer security/secure sockets layer (TLS/SSL) connections, which make utilize of public and private keys among parties when establishing a connection and secure almost all on the transference Internet, including emails, logins, and financial operations, ensuring that all data that passes between a web server and a browser keeps private and secure;
- digital certificates administered by certificate authorities that use such standard to verify that a public key belongs to the user, computer, or service identity in the certificate and which are used worldwide across public and private sectors;
- specific attribute certificates, which can encode attributes (such as name, date of birth, address, and unique identifier number) and are administered by attribute certificateauthorities;
- API technology, which provides tools for creating software applications and specifies how software components should interact.

Studying the experience of disclosing information providers in different countries, you can consider the example of Norway and the United States. In accordance with Norwegian act to Virtual Currency custodianship services is meant the services of private cryptographic keys on behalf of customers, for purposes of transferring, storing or trading in virtual currency. But virtual currency

means a digital expression of value, which is not issued by a central bank or a government authority, which is not necessarily attached to a legally established currency and does not possess a legal status of currency or money but which is accepted as a means of exchange, and which can be transferred, stored or traded electronically.

Virtual asset service provider required to presents the required information to Financial Supervisory Authority which may supervise compliance with the Anti-Money Laundering Act.

U.S. law enforcement uses financial intelligence information from Financial Crimes Enforcement Network FinCEN to conduct investigations involving digital assets.

CONCLUSIONS

Financial Action Task Force in it's adopted Interpretive Note stated that if virtual companies are engaged in the transfer of funds, they must be required to obtain and store the necessary and accurate information on the sender, as well as the necessary information on the recipient of these funds, and that this information must be provided to the second organization ("provider"), if any. Moreover, these second recipient organizations may also be required by FATF countries to obtain and maintain the necessary (and for some reason not necessarily accurate) information about the source of the transferred funds, as well as the necessary and accurate information about the recipient.

Necessary or required information in the case of each translation means:

- *Name of the sender (the person who is the client of the provider),*
- *The account number of this person, if it is from this account that the transfer is carried out – that is, a virtual wallet,*
- *Physical address of the sender, or national identification number, or customer identification number (but not the transaction),*
- *The name of the recipient,*
- *Beneficiary's account number, if it is transferred to it – i.e. virtual wallet.*

Given the high risks of illegal use of virtual assets, including for the financing of terrorist activities, FATF in a public statement this month gave its members 12 months to implement the recommendations in practice.

Experts in the field of blockchain note, however, that it will be difficult (if not impossible) to implement FATF instructions in practice, that it will damage the privacy of customers.

REFERENCES

1.Andrew P. Grau. What Are Virtual Assets? http://www.hrmml.com/library/files/client_alert_-_virtual_assets.pdf
2. FATF https://www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/regulation-virtual-assets.html
3. Guidance for a risk-based approach to virtual assets and virtual asset service providers https://static.coindesk.com/wp-content/uploads/2019/06/Embargo-Virtual-Asset-Guidance.pdf

ANALYSIS OF PROPOSED CHANGES AND AMENDMENTS TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Liudmila Lapiţkaia
ASEM str.Banulescu-Bodoni 61,MD-2005,
Chişinău, R. Moldova, tel.022 402757, liudmila@ase.md

Abstract: *The analysis of changes in the International Financial Reporting Standards allows to organize correctly accounting for the enterprises which according to national legislations are obliged to keep accounting according to IFRS. In addition, these changes can take into account the rest of the enterprises of the Republic of Moldova, which keep records in accordance with the National Accounting Standards. This article analyzes the proposed changes in IFRS and examines the impact of these changes on the organization of accounting of the enterprise.*

Key words: *IFRS, amendments, IAS*

JEL**: **M41

INTRODUCTION

International Accounting Standards Board made traditional adjustments to his work plans at the June 2019 session. Below is information on IFRS which are presented for revision and additions or changes:

- ✓ Comprehensive Review of the IFRS for SMEs Standard,
- ✓ Accounting Policies and Accounting Estimates (Amendments to IAS 8),
- ✓ Amendments to IFRS 17 Insurance Contracts,
- ✓ Availability of a Refund (Amendments to IFRIC 14),
- ✓ Business Combinations under Common Control,
- ✓ Classification of Liabilities as Current or Non-current (Amendments to IAS 1),
- ✓ Deferred Tax Related to Assets and Liabilities Arising from a Single Transaction (Amendments to IAS 12),
- ✓ Test for Derecognition of Financial Liabilities (Amendments to IFRS 9),
- ✓ Financial Instruments with Characteristics of Equity,
- ✓ IBOR Reform and its Effects on Financial Reporting,
- ✓ Goodwill and Impairment,
- ✓ Lease Incentives (Amendment to Illustrative Example 13 accompanying IFRS 16),
- ✓ Onerous Contracts—Cost of Fulfilling a Contract (Amendments to IAS 37),
- ✓ Primary Financial Statements,
- ✓ Property, Plant and Equipment: Proceeds before Intended Use (Amendments to IAS 16),
- ✓ Subsidiary as a First-time Adopter (Amendments to IFRS 1),
- ✓ Taxation in Fair Value Measurements (Amendments to IAS 41),
- ✓ Updating a Reference to the Conceptual Framework (Amendments to IFRS 3).

MATERIAL AND METHOD

It should be noted that the Board is considering a change in IFRS for SMEs aligning the guidance on fair value measurement in the IFRS for SMEs Standard with IFRS 13 "Fair Value Measurement" so the fair value hierarchy incorporates the principles of the IFRS 13 "Fair Value Measurement" fair value hierarchy.

According to the author, the use of fair market value for small enterprises is premature. This is primarily related to the principle of prudence and the presentation of information on historical cost in financial statements of SMEs.

The International Accounting Standards Board tentatively decided to propose amending IAS 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors" to lower the impracticability threshold regarding retrospective application of voluntary changes in accounting policies that result from agenda decisions.

The proposed threshold would include a consideration of the costs and benefits of applying such changes retrospectively. If the change in accounting policy results from an agenda decision, to the extent that the cost to the entity of determining either the period-specific effects or the cumulative effect of the change exceeds the expected benefits to users. This decision is justified, as the application of retrospective accounting policies is quite difficult and taking into account the materiality threshold can lead to an improvement in the organization of accounting in the enterprise.

The International Accounting Standards Board also decided to develop various guidelines and examples for the IAS 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors" to help entities apply materiality judgements to accounting policy disclosure. To support this amendment the International Accounting Standards Board is also developing guidance and examples to explain the application of the 'four-step materiality process' described in IFRS Practice Statement.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The International Accounting Standards Board offers the following definition: " information is material if omitting, misstating or obscuring it could reasonably be expected the primary specific reporting entity's general purpose financial statements make on the basis of those financial statements.

Materiality depends on the nature or magnitude of information, or both. An entity assesses whether information, either individually or in combination with other information, is material in the context of its financial statements. Material information might be obscured if it is not communicated clearly—for example, if it is obscured by immaterial information. A misstatement of information is material if it could reasonably be expected to influence decisions made by the primary users".

IFRS 17 "Insurance Contracts" was issued by the Board on 18 May 2017. But already now there are many questions on its correct application. The International Accounting Standards Board therefore decided to clarify the application of the standard.

Herewith the International Accounting Standards Board that amendments would be justified if those amendments would:

- ✓ *not change the fundamental principles of the Standard 17 "Insurance Contracts" resulting in a significant loss of useful information for users of financial statements relative to that which would otherwise result from applying IFRS 17 as originally issued;*
- ✓ *avoid unduly disrupting implementation already under way or risk undue delays in the effective date of IFRS 17 "Insurance Contracts".*

Amendments to IFRIC 14 IAS 19 "The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction" related to that fact that in some circumstances, a company with a defined benefit plan can recognise an asset if the plan has a surplus. The recognition and measurement of that asset depends on whether any economic benefits from the plan are available to the company.

In this regard the International Accounting Standards Board sets a goal to clarify that changes in the effect of the asset ceiling are recognised in other comprehensive income as required by IAS

19 “Employee Benefits“, as a result of the reassessment of the asset ceiling based on the updated surplus, which is itself determined after the recognition of the past service cost or the gain or loss on settlement.

Changes should answer the following questions:

✓ when the net defined benefit liability or asset is remeasured in accordance with paragraph IAS 19“Employee Benefits“:

- the current service cost and the net interest after the remeasurement are determined using the assumptions applied to the remeasurement;
- an entity determines the net interest after the remeasurement based on the remeasured net defined benefit liability (asset).

✓ the current service cost and the net interest in the current reporting period before a plan amendment, curtailment or settlement are not affected byor included in, the past service cost or the gain or loss on settlement.

IFRSs do not clarify how to account for combinations of companies or businesses controlled by the same party. And as a result, many enterprises reflect these operations in accounting in different ways, which makes it difficult for investors and regulators to compare the effects of those transactions on companies' financial positions and performances.

Thus it is necessary to develop requirements that would improve the comparability and transparency of accounting for combinations under common control to help investors compare the financial information that companies provide in financial statements.

Another important clarification of the IAS1“Presentationof Financial Statements“ standard concerns to clarify the requirements for classifying liabilities with equity-settlement features by:

▪ the situations in which an obligation to transfer the entity’s own equity instruments influences the classification of a liability:

- when a convertible bond or similar financial instrument includes a holder conversion option recognised separately as an equity component of a compound financial instrument, the terms of the equity component do not influence whether the entity classifies the liability component as current or non-current;
- when an obligation to transfer the entity’s own equity instruments is recognised as a liability because it does not meet the definition of an equity instrument, the transfer of the entity’s own equity instruments is regarded as settlement of that liability for the purpose of classifying it as current or non-current.

▪ clarifying that the existing references to equity instruments are to the entity’s own equity instruments.

▪ aligning the terminology.

Another change is related to the IAS 12 “Income Taxes“ , which are related to the exemptions which would no longer apply to the extent that, on the initial recognition of a transaction, an entity would recognise equal amounts of deferred tax assets and liabilities.

In this connection the International Accounting Standards Board requires entities to apply the proposed amendments retrospectively applying IAS 8 “Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors“. However, earlier applying of changes in the IAS 12 “Income Taxes“ sare welcome.

Another important innovation is the fact that the International Accounting Standards Board decided to develop an accounting model that will provide users of financial statements with better information about a company's dynamic risk management (DRM) activities and how it manages those activities.

In such cases it was discussed whether the DRM model should interfere an entity from designating specific types of strategies within the target profile,:

- ✓ the DRM model should not permit negative balances to be defined within the target profile,
- ✓ when changes in risk management strategy are frequent, an entity should discontinue the DRM model prospectively,
- ✓ an entity's risk management strategy should be clearly documented with the time horizon specified. If a strategy is defined in a way that is contingent on future events, the occurrence of those contingent events should be treated as a change in strategy.

Important question also concerns derivatives, namely, should they be presented in the financial statements. The board finally decided that:

- ✓ the DRM model should not require presentation of the designated derivatives in a separate line item on the face of the statement of financial position; but this information should be clearly communicated to users in the notes to the financial statements.
- ✓ the DRM model should not require presentation of changes in fair value of designated derivatives in a separate line item in other comprehensive income; but this information should be clearly communicated to users in the notes to the financial statements.

The International Accounting Standards Board is also considering the possibility to start a project to develop proposals to replace IFRS 6 "Exploration for and Evaluation of Mineral Resources".

Extractive activities consist of many stages, such as: exploring, evaluating, developing and producing natural resources such as minerals, oil and gas. This activity is important globally and is particularly significant in some countries. Companies use various accounting models to report the resources and expenditures associated with these activities. The resulting diversity in financial information hinders investors from understanding the financial position and financial performance of those companies.

IFRS 6 "Exploration for and Evaluation of Mineral Resources" was issued in 2004. The Standard has allowed companies adopting IFRS Standards to continue to apply some aspects of their existing accounting policies for exploration and evaluation expenditures until the Board reviews the accounting practices of companies engaged in extractive activities.

During the 2010 the International Accounting Standards Board studied the regulatory framework in the field of accounting for mining in such countries as: Australia, Canada, Norway and South Africa. The research focused on:

- how to estimate and classify quantities of minerals or oil and gas (the reserves and resources) discovered;
- how to account for the reserves and resources, as well as for the associated expenditure; and
- what information to disclose about extractive activities.

CONCLUSIONS

In 2019 the Board has decided to start a new research project on extractive activities. This research project aims to gather evidence to help the Board decide whether to start a project to develop proposals on accounting requirements that would amend or replace IFRS 6 "Exploration for and Evaluation of Mineral Resources".

It should also be noted that the International Accounting Standards Board approved a project to its agenda to revise and update the IFRS Practice Statement 1 "Management Commentary (Practice Statement) " issued in 2010.

Management commentary complements the financial statements by providing other financial information—insight into the company's strategy for creating business value over time and its progress in implementing its strategy. Management commentary also sets out the potential impact the company's strategy will have on financial performance, which may not have yet been captured by the financial statements.

Investors can use this other financial information to inform their economic decisions. Without this information:

- investors cannot gauge whether management teams prioritise short-term financial targets over long-term value creation not recognised in the financial statements; and
- investment capital may be diverted from companies pursuing a long-term strategy in favour of those prioritising short-term earnings.

The update to the IFRS Practice Statement 1 Management Commentary will include consideration of:

- developments from other narrative reporting initiatives—for example, the principle of focusing on business-critical resources and long-term value creation; and
- acknowledged gaps in narrative reporting practice indicating that the goals of the Management Commentary and other narrative reporting regimes are unmet. For example, the International Integrated Reporting Council in its recent review has acknowledged the need to revisit its guidance on reporting on the 'resources and relationships' that companies use to 'create value'. Other narrative reporting gaps include challenges in reporting forward-looking information, inconsistent reporting on business models, and short-term reporting on strategies. Stronger guidance, while still maintaining the principle-based approach of the original Management Commentary Practice Statement should help to close the gaps in narrative reporting practices.

REFERENCES

1) Обновление планов у Совета по МСФО https://gaap.ru/news/158064/
2) Work plan IFRS https://www.ifrs.org/projects/work-plan/
3) Comprehensive Review of the IFRS for SMEs Standard https://www.ifrs.org/projects/work-plan/2019-comprehensive-review-of-the-ifrs-for-smes-standard/#published-documents

EXIGENŢE PRIVIND AUDITUL SITUAŢIILOR FINANCIARE ŞI CREDIBILITATEA INFORMAŢIILOR ÎN ACTUALUL CONTEXT GLOBAL

REQUIREMENTS REGARDING THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS AND THE CREDIBILITY OF INFORMATION IN THE CURRENT GLOBAL CONTEXT

Galina BĂDICU
Sergiu ŞOIMU
ASEM, RM, badicu.galina@ase.md
ÎM FIRST AUDIT INTERNATIONAL SA, RM, sergiu.soimu@fai.md

Abstract:
According to the latest ascents of the international and national economic realities, the responsibility assigned to the audit of the financial statements is an eloquent one, because it comes to protect, to ensure fairness and to provide security to reflect, in the financial statements, the economic truth. This activity becomes a prerequisite for ensuring accurate financial information, reliable, transparent, and especially comparable, on the basis of which the best possible economic decision can be made. In this context, the scientific approach aims to study the legislative particularities of the audit of financial statements and the determination of the role of professional ethics, as a condition in ensuring the faithful image and the development of the profession of auditor, as well as identifying the main categories of entities considered as subject of the audit activity and international practices applicable in the audit of financial statements. In order to achieve the objectives set in this article, which looks at the changes made in the national accounting law, the approach is a deductive one, because the starting point is theoretical, but we also use an inductive approach, because we rely on the observation and induction method. At the same time, the research from general to private allows the use of both qualitative and quantitative studies. The results of the research will express a clear image by highlighting the context in which the quality of the audit of financial statements, in the current global context, plays a vital role in ensuring the faithful image of the financial position and performance.

Key words: *audit of financial statements, professional ethics, and obligatory audit, financial position and performance.*

Jel Clasification: M42, M41

INTRODUCERE

Conform ultimelor ascensiuni ale realităţilor economice internaţionale şi naţionale, responsabilitatea atribuită auditului situaţiilor financiare devine o premisă pentru asigurarea unor informaţii financiar-contabile corecte, fidele, transparente, şi mai ales, comparabile, pe baza cărora să poată fi luată cea mai bună decizie economică posibilă.

Activitatea de audit are la bază o serie de standarde de audit [4], precum şi o serie de reglementări legislative [3], [2] . Obiectivul principal al standardelor de audit este îmbunătăţirea şi menţinerea calităţii lucrărilor în beneficiul profesiei de auditor şi al utilizatorilor rezultatelor auditului. În ultimul timp, pe plan naţional, s-a constatat o preocupare majoră referitoare la existenţa şi eficienţa auditului. Această tendinţă se accelerează, un aspect foarte important fiind recunoaşterea standardelor de către instanţele judiciare şi fiscale. Prin respectarea acestor standarde va creşte calitatea auditului, precum şi a entităţii atingând, în scurt timp, performanţele firmelor europene şi internaţionale.

În acest context, demersul ştiinţific îşi propune un studiu asupra evoluţiei particularităţilor legislative ale auditului situaţiilor financiare şi determinării rolului eticii profesionale, drept condiţie în asigurarea imaginii fidele şi a dezvoltării profesiei de auditor, precum şi identificării principalelor categorii de entităţi privite ca subiect al activităţii de audit obligatoriu şi a practicilor internaţionale aplicabile în cadrul auditului situaţiilor financiare.

METODOLOGIA CERCETĂRII

Pentru cercetarea în cauză, vom folosim o abordare evolutivă şi ne vom baza pe metoda observaţiei, a analizei de documente şi pe comparaţia prevederilor reglementărilor în domeniul auditului situaţiilor financiare. Concomitent, cercetarea de la general la particular permite folosirea atât a unor studii calitative, cât şi cantitative. Pentru aceasta am realizat o cercetarea documentară a actelor legislative şi normative în vigoare. Rezultatele cercetării vor exprima o imagine clară prin evidenţierea contextului în care calitatea auditului situaţiilor financiare, în actualul context global, joacă un rol primordial în asigurarea imaginii fidele a poziţiei şi performanţei financiare.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Auditul, în general, este un proces sistematic de obţinere şi evaluare, în mod obiectiv, a unor informaţii sau afirmaţii în vederea aprecierii gradului lor de conformitate cu criteriile prestabilite, precum şi de comunicare a rezultatelor către utilizatorii interesaţi. Obiectivul unui audit al situaţiilor financiare este de a da posibilitatea auditorului să exprime o opinie cu privire la situaţiile financiare, dacă acestea sunt întocmite, sub toate aspectele semnificative, în conformitate cu un cadru de raportare financiară [6]. Această cerinţă a standardului pune în mod justificat accentul pe exprimarea unei opinii privind situaţiile financiare auditate. Colectarea de către auditor a elementelor probante, analizarea atentă a acestora, se realizează pentru a asigura necesarul de concluzii, care să-l convingă asupra faptului că informaţiile conţinute în situaţiile financiare sunt fidel prezentate, sub toate aspectele lor semnificative, oferindu-i posibilitatea de a întocmi un raport de audit adecvat. Într-o astfel de conjunctură, auditorul are convingerea că situaţiile financiare nu vor induce în eroare un utilizator prudent şi interesat să investească, totodată, numai pentru considerentul că exprimându-şi opinia, auditorul îşi va asocia numele cu situaţiile în cauză.

Auditul situaţiilor financiare vizează colectarea de probe, care apreciază setul de situaţii financiare ale unei entităţi, cu scopul exprimării unei opinii asupra conformării acestora sub aspectul elaborării, prezentării şi publicării cu un set de norme naţionale [2]. Contextul actual, obligă adaptarea entităţilor la perfecţionarea permanentă a sistemului de gestionare al resurselor. Firmele de audit performante au capacitatea de a oferi feedback, printr-o tratare a riscurilor la un nivel ridicat de acurateţe, în concordanţă cu noile modificări în legislaţia naţională şi să asigure utilizatorilor rapoartelor de audit un nivel de încredere ridicat.

Investigaţiile ne permit să constatăm că auditul situaţiilor financiare este reglementat naţional pentru anumite categorii de entităţii, indiferent de domeniul în care operează. În acest context, menţionăm că **auditului obligatoriu** sunt supuse [2]:

a) situaţiile financiare individuale ale entităţilor mijlocii şi entităţilor mari, ale entităţilor de interes public şi ale altor entităţi, conform legislaţiei în vigoare;
b) situaţiile financiare consolidate ale grupurilor, conform prevederilor art. 27 din Legea Contabilităţii şi raportării financiare.

Deducem că auditul situaţiilor financiare este acel audit, care se realizează de către auditori conform Standardelor Internaţionale de audit în baza Legii Contabilităţii şi raportării financiare.

Standardele Internaţionale de audit reprezintă principii, norme, proceduri şi tehnici pe care auditorii trebuie să le utilizeze şi să le aplice în examinarea situaţiilor financiare în cadrul efectuării misiunii de audit. Standardele Internaţionale de Audit sunt elaborate de Federaţia Internaţională a Contabililor (IFAC) şi au ca obiectiv promovarea, acceptarea şi respectarea acestora la nivel mondial [4].

Pentru a examina care sunt exigentele în domeniul auditului situaţiilor financiare, pe plan naţional, se cuvine să prezentăm modul de elaborare a regulilor de audit formulate de anumite organisme internaţionale, şi anume: IFAC, Federaţia Europeană a Experţilor Contabili (FEE), precum şi activitatea desfăşurată de cabinetele internaţionale de audit, având în vedere implicaţiile normalizării internaţionale asupra celei naţionale. Astfel, normele internaţionale de audit [4] constituie un ansamblu de practici de referinţă de natură să amelioreze calitatea informaţiei financiare pe pieţele internaţionale. Ele servesc ca bază pentru dezvoltarea directivelor naţionale în ţări în care profesia contabilă este relativ redusă sau în curs de evoluţie, aşa cum este şi ţara noastră.

În Republica Moldova, reforma instituţională vizează dezvoltarea şi perfecţionarea activităţii desfăşurate de instituţiile publice, dar şi a serviciilor prestate de acestea către cetăţeni, ca necesităţi obiective şi esenţiale pentru asigurarea convergenţei cu ţările avansate economic din Europa şi din întreaga lume. Ca parte a acestui proces, auditul are o importantă deosebită în dezvoltarea economiei, limitarea risipei de resurse şi a posibilităţilor de fraudă şi corupţie, detectarea din timp a anomaliilor şi deficienţelor.

Primul moment al legiferării profesiei de audit, începe o dată cu publicarea Hotărârii Guvernului Nr. 730 din 28.09.1994, privind aprobarea Regulamentului provizoriu cu referire la activitatea de audit în RM. Concomitent cu aprobarea noii Hotărâri de Guvern, toate persoanele juridice şi fizice, care profesează auditul (*cu excepţia auditului băncilor şi instituţiilor de creditare*), sânt obligate să obţină până la 1 decembrie 1994, în conformitate cu prevederile Regulamentului provizoriu, licenţe corespunzătoare pentru activitatea de audit.

Prezentul Regulament provizoriu cu privire la activitatea de audit în RM instituie bazele juridice pentru practicarea activităţii de audit, care constă în expertiză financiară extra departamentală independentă şi a fost în vigoare până la adoptarea de către Parlamentul Republicii Moldova a Legii ce reglementează activitatea de audit. Prezentul regulament a fost aplicabil în cazul auditării activităţii tuturor subiectelor economice.

În contextul regulamentului, menţionam că auditul poate fi obligatoriu sau din iniţiativa fondatorilor subiectului economic:

- ✓ *Auditul obligatoriu* se aplică tuturor subiecţilor economici în scopul confirmării autenticităţii situaţiilor financiare anuale, atunci când situaţia o cere, precum şi în toate cazurile de lichidare a entităţilor.
- ✓ *Auditul din iniţiativă* se efectuează conform deciziei unuia dintre fondatori (participanţi) în scopul obţinerii unei expertize independente a rezultatelor activităţii subiectului economic în cauză.

Firmele de audit îşi încep activitatea după înregistrarea de stat în calitate de subiect al activităţii antreprenoriale, primirea licenţelor pentru practicarea activităţii de audit şi includerea lor în registrul firmelor de audit, care se ţinea de către Camera de Audit a Republicii Moldova. *Regulamentul provizoriu cu privire la activitatea de audit, în Republica Moldova, este primul act conform căruia, activitatea de audit a luat amploare.*

După doi ani, la data de 15.02.1996 este aprobată Legea nr. 729 cu privire la activitatea de audit şi intră în vigoare la data de 04.04.1996, astfel practica de audit este direcţionată de prezenta lege, aceasta stabilind bazele juridice, economice şi organizatorice ale activităţii de audit. În contextul legii, ***auditul*** *reprezintă activitate antreprenorială de efectuare independentă a verificării*

şi certificării evidenţei contabile şi bilanţului contabil (financiar) pentru a se constata autenticitatea acestora şi conformitatea operaţiunilor economico-financiare cu actele legislative şi cu alte acte normative, precum şi de acordare a asistenţei de audit cu caracter nematerial. Auditul se exercită distinct de controlul financiar de stat.

Legea nominalizată abordează obiectivele, domeniul de acţiune şi conţinutul auditului, condiţiile de calificare a persoanelor sau firmelor pentru a deveni auditori, responsabilităţile auditorilor etc. Ea cuprinde trei capitole, care descriu cele mai relevante convergenţe cu privire la aspectele generale ale auditului, organizarea activităţii de audit, precum şi exercitarea auditului şi responsabilităţile acestuia. Însă, pe parcursul anilor, o dată cu dezvoltarea activităţii de audit în RM, firmele de audit întâlneau tot mai multe inconvenienţe în practica de audit, situaţii care nu erau prevăzute de Legea nominalizată.

Astfel, Legea nr. 729 cu privire la activitatea de audit din 04.04.1996 a fost abrogată la data de 01.01.08 prin Legea nr. 61-XVI din 16.03.07 privind activitatea de audit. În contextul preocupărilor de perfecţionare ***auditul*** *este considerat ca o examinare independentă a situaţiilor financiare anuale, a situaţiilor financiare anuale consolidate şi a altor informaţii, aferente acestora, ale entităţii auditate pentru exprimarea unei opinii profesioniste a auditorului asupra corespunderii lor, sub toate aspectele semnificative, cerinţelor stabilite faţă de aceste rapoarte.*

Această lege a clarificat un şir de întrebări şi probleme acumulate pe parcursul anilor în activitatea de audit din RM, cele mai relevante şi actuale fiind: *independenţa auditorilor profesionişti în luarea deciziilor, eliberarea certificatului de auditor profesionist nelimitat după durată în timp, participarea auditorilor şi societăţilor de audit la activitatea asociaţiei profesionale, reglementarea activităţii stagiarului în audit, garanţiile independenţei auditorului, confidenţialitate în activitatea de audit, asigurarea riscului de audit, retragerea certificatului de auditor, registrul de stat a auditorilor, registrul de stat al societăţilor de audit, a auditorilor întreprinzători individuali, serviciile prestate de societăţile de audit şi efectuarea auditului, altele în corespundere cu legislaţia Republicii Moldova şi Directivele Europene.*

Apariţia profesiei contabil şi auditor, precum şi dezvoltarea acesteia a fost urmată, cum era şi firesc, de constituirea organizaţiilor care să-i reunească pe cei care o practicau. În prezent, în RM, mai multe organizaţii profesionale regrupează profesioniştii contabili, precum: Asociaţia Contabililor şi Auditorilor Profesionişti (ACAP), Asociaţia Auditorilor şi Societăţilor de Audit din RM (AFAM), misiunea cărora constă în dezvoltarea profesiei contabil şi auditor în Republica Moldova.

Normele exercitării activităţii de audit, executării şi evaluării calităţii auditului şi a serviciilor asociate, precum şi ordinea de formare a auditorilor şi evaluarea calificărilor lor sunt expuse în Standardele Naţionale de Audit. Pentru prima oară în RM, a fost aprobat Ordinul nr. 62 din 12.06.2000 (în vigoare din 01.01.2001) cu privire la aprobarea şi punerea în aplicare a Standardelor Naţionale de Audit, de către Ministerul Finanţelor în număr de 26 de Standarde. La data de 12.12.2000 au mai fost aprobate 4 standarde şi ulterior, la 15.12.2000 încă şase. Aceste prevederi au servit comunităţii de audit doar până în 24.08.2012.

Dat fiind faptul că în RM, anual, creşte procentajul investiţiilor străine, şi respectiv investitorii, caută să evalueze oportunităţile de investiţii şi să monitorizeze performanţa unui portofoliu global, ei vor beneficia de acces la informaţiile financiare care sunt perfectate în conformitate cu standarde internaţionale. Astfel, implementarea standardelor internaţionale în cadrul legal al Republicii Moldova constituia un avantaj, atât pentru investitorii străini, cât şi pentru entităţile de audit. În acest context, ei vor avea o mai bună înţelegere şi mai multă încredere în informaţiile financiare ale companiilor în care au investit, dacă acestea vor fi perfectate în baza standardelor internaţionale (IAS). În plus, este mult mai uşor pentru auditori să aplice acelaşi set de

principii atunci când e vorba de companiile multinaţionale. În caz contrar, acestea ar trebui să ţină cont de toate diferenţele şi aspectele aferente regiunii în care activează entitatea auditată. Acest lucru presupune utilizarea excesivă a resurselor de timp, rezultatul ulterior fiind mai puţin eficient, în timp ce utilizarea unui sistem de audit standardizat face ca lucrurile să fie mult mai simplificate pentru toţi cei implicaţi.

Ca rezultat, la 14.06.2012 s-a aprobat Ordinul Ministerului Finanţelor nr. 64 privind acceptarea şi publicarea Standardelor de audit, care prevede **acceptarea**, în baza Acordului privind dreptul de reproducere a Standardelor de audit şi Codului etic în Republica Moldova, semnat de Ministerul Finanţelor la 2 aprilie 2012 şi Consiliul pentru Standardele Internaţionale de Audit şi Asigurare al Federaţiei Internaţionale a Contabililor la 4 aprilie 2012, **aplicarea** pe teritoriul Republicii Moldova pentru auditul situaţiilor financiare începând cu 1 ianuarie 2012, **publicarea** în Ediţie Specială a Monitorului Oficial al Republicii Moldova şi **plasarea** pe pagina oficială a Ministerului Finanţelor în reţeaua Internet a următoarelor norme:

- ✓ **Standardul International de Control al Calităţii (ISQC)**
- ✓ **Standardele Internaţionale de Audit (ISA)**
- ✓ **Codul etic al profesioniştilor contabili (Codul etic)**
- ✓ **Declaraţii Internaţionale privind Practica de Audit (IAPS)**
- ✓ **Standardele Internaţionale pentru Misiunile de Revizuire (ISRE)**
- ✓ **Standardele Internaţionale pentru Misiunile de Asigurare (ISAE)**

Implementarea Standardelor Internaţionale de Audit, logic a solicitat revizuirea conţinutului Legii privind activitatea de audit (nr. 61-XVI din 16.03.07), lege care, în anumite aspecte nu corespundea Directivei UE privind auditul situaţiilor financiare. Pentru obţinerea unei mai bune concordanţe între Legea privind activitatea de audit, Standardele Internaţionale de Audit, şi alte acte normative interne, aferente activităţii de audit, pentru a realiza o mai bună aliniere la Directivele UE, actualizarea conţinutului Legii privind activitatea de audit a fost o prioritate şi necesitate a timpului.

Prin ratificarea de către Parlamentul Republicii Moldova a Acordului de Asociere între Republica Moldova, pe de o parte, şi Uniunea Europeană şi Comunitatea Europeană a Energiei Atomice şi statele membre ale acestora, pe de altă parte prin Legea nr. 112 din 2 iulie 2014, Republica Moldova şi-a asumat angajamentul de a transpune în legislaţia naţională prevederile acquis-ului comunitar în domeniul raportării financiare corporative. Consemnarea acordului de asociere între Republica Moldova şi Uniunea Europeană a condiţionat elaborarea unui noi proiect de lege privind auditul situaţiilor financiare. Drept urmare a adoptării proiectului de lege, cadrul legislativ şi normativ conex, la data de 15.12.2017 a adoptat, în lectură finală, **Legea Nr. 271 privind auditul situaţiilor financiare, intrând în vigoare la 1 ianuarie 2019.** Prezenta lege transpune parţial Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale şi al conturilor consolidate, de modificare a Directivelor 78/660/CEE şi 83/349/CEE ale Consiliului şi de abrogare a Directivei 84/253/CEE a Consiliului (text cu relevanţă pentru SEE), publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 157/87 din 9 iunie 2006 [3].

Tabelul 1. Principalele prevederi ale Legii privind auditul situaţiilor financiare

Nr. crt.	Prevederile legislative	Descrierea	Articolul din legea nominalizată
1.	Asigurarea competenţei profesionale	Pentru a garanta calitatea şi integritatea auditorilor, Legea stabileşte reglementări **mai clare** de admitere în profesie, în special privind realizarea stagiului în audit şi procedura de admitere la examenul de calificare profesională a auditorului.	Capitolul II, art. 3-5; Capitolul III, art. 11
2.	Reglementarea procedurii de înregistrare a auditorilor şi entităţilor de audit şi ţinerea Registrului public al auditorilor şi Registrului public al entităţilor de audit	Pentru efectuarea auditului, auditorii şi entităţile de audit **vor fi înregistrate, în mod obligatoriu,** în Registrul public al auditorilor şi Registrul public al entităţilor de audit, deţinut de Consiliul de supraveghere publică a auditului, cu condiţia că îndeplinesc cumulativ condiţiile specificate în lege. De menţionat, că legea aduce prevederi noi referitoare la **suspendarea activităţii** auditorului şi entităţii de audit, care exclud limita perioadei de suspendare.	Capitolul III, art. 6-10; Capitolul III, art. 13-19; Capitolul VIII, art. 36-40
3.	Extinderea cerinţelor profesionale	Întru evitarea situaţiilor ce ar duce la conflict de interese, Legea reglementează **principiile de etică profesională**: integritatea, obiectivitatea, competenţa profesională şi atenţia cuvenită, confidenţialitatea şi comportamentul profesional, care se aplică conform Codului etic. Pentru asigurarea calităţii auditului este necesară o politică adecvată de control intern care oferă conducerii entităţii de audit o garanţie că obiectivele pot fi atinse. Totodată, în lege se stipulează obligativitatea desemnării unui auditor responsabil pentru controlul intern al calităţii auditului şi organizarea evidenţei evaluărilor şi a măsurilor propuse pentru eficientizarea controlului intern al calităţii auditului.	Capitolul IV, art. 20-26
4.	Perfecţionarea procedurii de raportare şi asigurarea transparenţei	În scopul îmbunătăţirii calităţii serviciilor de audit, în lege se atrage o atenţie sporită efectuării auditului şi conţinutului raportului auditorului. **Raportul auditorului** trebuie să corespundă cerinţelor standardelor de audit, să cuprindă elementele cheie ale auditului situaţiilor financiare şi să conţină opinia auditorului cu privire la măsura în care situaţiile financiare auditate sunt întocmite din toate punctele de vedere semnificative în conformitate cu cadrul general de raportare financiară. Noile modificări vizează şi transparenţa. Lege prevede plasarea pe pagina web a **Raportului privind transparenţa**, în termen de 4 luni de la sfârşitul fiecărei perioade de gestiune şi rămâne disponibil pe pagina web minimum 5 ani din data publicării.	Capitolul V, art. 27-29
5.	Reformarea şi reglementarea sistemului de supraveghere publică a auditului	Consiliul de supraveghere a activităţii de audit se reorganizează prin transformare, în **Consiliul de supraveghere publică a auditului**, care va avea suficientă autoritate legală şi competenţe specifice legale pentru a supraveghea profesia de audit, pentru a contribui la asigurarea calităţii auditului, în special pentru auditul cu cel mai înalt risc. Consiliul va fi guvernat de un Comitet, compus din 7 membri ne	Capitolul VIII, art. 36-40

		practicieni, care posedă cunoştinţe în domenii relevante pentru audit, iar activitatea acestuia va fi condusă de organul executiv. Membrii Comitetului vor fi selectaţi în urma unei proceduri de numire independente şi transparente.	
6.	Asigurarea calităţii şi identificarea sistemelor eficiente de investigaţii şi sancţiuni	În scopul gestionării sistemului de asigurare a calităţii auditului, precum şi în vederea constatării existenţei şi a modului de aplicare a politicilor şi procedurilor de control al calităţii auditului la nivel de entitate de audit şi a politicilor şi procedurilor de control al calităţii auditului la nivel de misiune de audit, legea prevede **efectuarea controlului extern al calităţii** de către Consiliu. Totodată, lege conţine prevederi exprese referitoare la contestarea şi publicarea sancţiunilor.	Capitolul VIII, art. 41-43
7.	Constituirea şi destinaţia comitetului de audit	Prevederile legii obligă **constituirea comitetului de audit** la entităţile de interes public, care va fi alcătuit din minimum 3 membri desemnaţi de adunarea generală a acţionarilor sau de către fondator. Membrii comitetului de audit trebuie să fie independenţi de entitatea auditată. Totodată, entitatea de audit are obligativitatea de a prezinta raportul suplimentar comitetului de audit şi consiliului entităţii de interes public auditate concomitent cu raportul auditorului.	Capitolul IX, art. 44-46

Sursa: elaborat de autori în baza [3]

Auditul situaţiilor financiare, prin obiectivele sale îşi propune de a asigura utilizatorii de informaţii asupra:

- ✓ respectării legilor şi reglementărilor în vigoare în efectuarea faptelor economice;
- ✓ calităţii şi eficienţei deciziilor manageriale, prin menţionarea punctelor tari şi credibilităţii şi fiabilităţii situaţiilor financiare;
- ✓ punctelor slabe;
- ✓ eficienţei şi eficacităţii administrării patrimoniului;
- ✓ utilizării corecte a instrumentelor de gestionare a riscurilor, necesare elaborării şi adoptării deciziilor de gestiune;
- ✓ identificării precoce a riscurilor de faliment şi a riscurilor de fraudă.

Un audit se consideră de calitate dacă echipa de auditori a dat dovadă de etică şi atitudini adecvate, a fost suficientă în cunoştinţă de cauză, calificată şi experimentată şi a dispus de suficient timp alocat desfăşurării lucrului de audit, a aplicat un proces de audit riguros şi proceduri de control al calităţii, care s-a conformat legii, reglementărilor şi standardelor aplicabile, a furnizat rapoarte utile şi prompte şi a interacţionat corespunzător cu părţile interesate relevante.

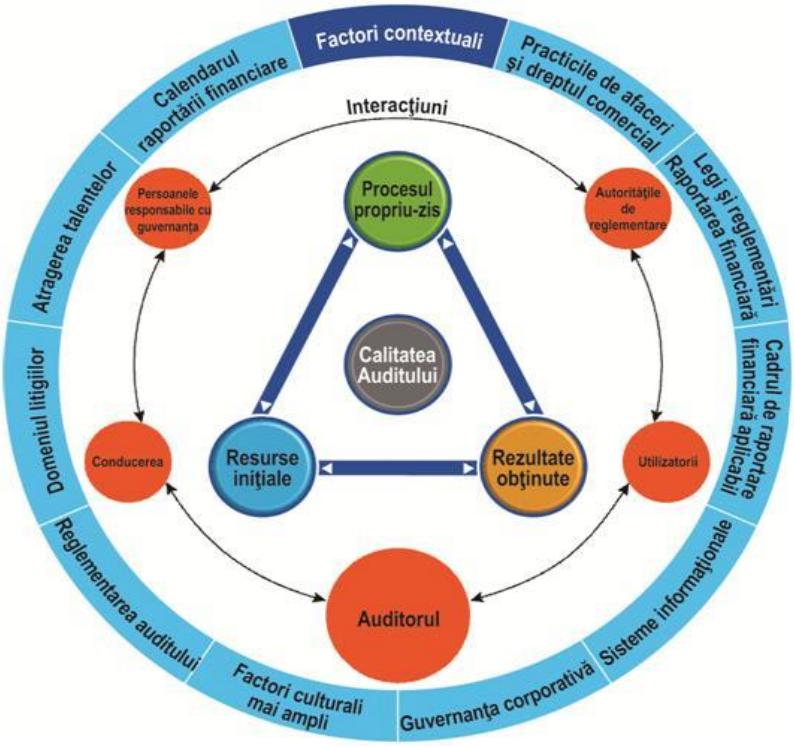


Fig. 1. Cadrul calităţii auditului conform Standardelor Internaţionale de Audit
Sursa: Preluat din [3]

Ţinem să menţionăm că corespunderea, din punct de vedere calitativ, a serviciilor de audit prestate de către o societate de audit, auditorii întreprinzători individuali este bazată pe faptul că aceşti profesionişti trebuie să respecte principiile prevăzute în Codul etic IFAC [1]. Concomitent cu acest fapt, Standardele Internaţionale de Audit, elaborate de către Consiliul pentru Standarde Internaţionale de Audit şi Asigurare, conţin standarde distincte, care au ca scop reglementarea asigurării calităţii serviciilor de audit. Asigurarea calităţii, prin prisma noilor prevederi legislative, se exercita prin controlul extern al calităţii care este efectuat de către Consiliu în scopul gestionării sistemului de asigurare a calităţii auditului. Art. 41 (1) a Legii privind auditul situaţiilor financiare, prevede scopul controlului extern al calităţii efectuat de Consiliu. Este de remarcat că la art.2 (1) nu este dată definiţia sistemului de asigurare a calităţii.

CONCLUZII

Nu putem să nu remarcăm faptul că normele naţionale de audit constituie o referinţă elocventă în reforma profesiei contabil din Republica Moldova, în armonizarea cu Standardele Internaţionale şi Directivele Europene ale auditului situaţiilor financiare, acest instrument menit să conducă la ascensiunea credibilităţii informaţiilor financiar-contabile emise de entităţi. Standardele de Audit preluate de ţara noastră se aplică în auditarea situaţiilor financiare de către auditori.

În opinia noastră, prin reformarea cadrului legislativ se urmăreşte creşterea prestigiului şi a recunoaşterii profesionalismului auditului la nivel naţional şi internaţional. Întrucât, componenta asigurării calităţii auditului devine esenţială, se aşteaptă ca sistemul de supraveghere a activităţii de audit să capete eficienţă, coerenţă şi utilitate efectivă pentru Republica Moldova.

Este de remarcat faptul că conceptul actual legal privind organizarea asigurării calităţii activităţii de audit, din punct de vedere al corespunderii cu normele europene, este cu mult mai echilibrat în comparaţie cu prevederile vechii legi. Noua lege privind auditul oferă posibilităţi clare

de a acţiona transparent în parcurgerea traseului de racordare a activităţii de audit la bunele practici europene din acest domeniu.

Concluzia finală a cercetării este că auditul situaţiilor financiare a progresat şi s-a perfecţionat în pas cu dezvoltarea economică, ca răspuns la provocările societăţii. A progresat din punct de vedere istoric, din punct de vedere al conceptului şi mai ales din punct de vedere al obiectivelor.

Auditul situaţiilor financiare reprezintă un domeniu de mult interes, complexitatea temelor legate de acesta neputându-se epuiza într-o singură lucrare. Ca linii viitoare de cercetare ne propunem dezvoltarea definiţiei auditului situaţiilor financiare, evidenţierea corelaţiilor dintre audit şi performanţă financiară în mai multe etape ale dezvoltării entităţilor, marcate de normativele existente în vigoare.

REFERINŢE BIBLIOGRAFICE

[1] Codul Etic al profesioniştilor contabili. Disponibil pe: http://lex.justice.md/md/373727%20/

[2] Legea contabilităţii şi raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017. În Monitorul oficial nr. 1-6 din 05.01.2018. Disponibil pe: http://lex.justice.md/md/373601/

[3] Legea nr. 271 privind auditul situaţiilor financiare. În Monitorul oficial nr. 7-17 din 12.01.2018. Disponibil pe: http://lex.justice.md/md/373727%20/

[4] Standardele Internaţionale de audit. Disponibil pe: http://old.mf.gov.md/actnorm/audit/91internauditstands

[5] Standardele Internaţionale de audit. Completare la manualul de reglementări internaţionale de control al calităţii, audit, revizuire, alte servicii de asigurare şi servicii conexe. Partea a III-a. Disponibil pe: http://old.mf.gov.md/actnorm/audit/91internauditstands

[6] Standardul Internaţional de audit 200: Obiective generale ale auditorului independent şi desfăşurarea unui audit în conformitate cu standardele internaţionale de audit. Partea a I-a. Disponibil pe: http://old.mf.gov.md/actnorm/audit/91internauditstands

CONTABILITATEA ÎN ERA DIGITALĂ

ACCOUNTING IN THE DIGITAL

Maia BAJAN
Liliana LAZARI
Academia de Studii Economice a Moldovei, str. Bănulescu-Bodoni, 61, MD-2005, Chişinău, Republica Moldova, bajan.maia@ase.md, liliana.lazari@ase.md
Corresponding author: *bajan.maia@ase.md*

Abstract.

This research aims to provide an overview of the evolution of accounting over time, starting from its empirical forms and later focusing our attention on digitizing accounting.

In its evolution, the accounting has adapted to the requirements requested by the users of information. Thus, from the rudimentary accounting of the Egyptian culture, based on a simple accounting system, it was reached to the accounting in which it is trying the elimination of the basic informative support (the paper) and replacing it with less vulnerable one and faster as a means of collecting, processing and transmitting of financial-accounting data. The transition to electronic processing and storage media has evolved in several stages presented in the research.

The progress met in the IT field, the impact they have on the different domains of activity, the long period of time since the beginning of the computerization of accounting, as well as the accumulated experience in the given field determines the relationship between accounting and IT.

Currently, considerable advantages are gained by digitizing accounting in terms of processing speed, correctness and presentation of the various reports requested by managers and /or users of information.

Cuvinte-cheie: *contabilitate, tehnologii informaţionale, digitalizare.*
JEL clasificassion: **M41**

INTRODUCERE.

Utilizarea principalelor tehnologii informaţionale, precum Internet-ul cu diversele sale aplicaţii precum Intranet, Extranet, poşta electronică etc.), recunoaşterea optică a caracterelor, utilizarea bancomatelor, întâlnirile virtuale obligă entităţile să fie în permanenţă actualizare.

Proliferarea utilizării tehnologiilor informaţionale în activităţile economice, începută de la mijlocul secolului trecut, a atins actualmente un nivel înalt, care permite deschiderea noilor direcţii de dezvoltare a tehnologiilor informaţionale în evoluţia contabilităţii. Prezentul demers de cercetare, reprezintă o incursiune în abordarea sistemelor informaţionale în contabilitate, pornind de la însăşi implicaţiile pe care acestea le sugerează. Contabilitatea, considerată ca sursă principală de informaţii economice a unei entităţi, a dat dovadă de receptivitate la soluţiile oferite de tehnologia informaţiei, dezvoltându-se într-un sistem informaţional care, prin natura sa, tinde să integreze o parte din trăsăturile specifice celorlalte funcţii. Elanul entităţilor în privinţa informatizării sistemului informaţional contabil a fost temperat de era digitală în care ne aflăm astăzi.

Modificarea constantă a condiţiilor de piaţă şi concurenţa acerbă au impus în cadrul entităţilor găsirea unor modalităţi cât mai eficiente de obţinere a unor informaţii care să surprindă, de o manieră continuă şi repetitivă, toate aspectele relevante aferente proceselor interne şi interacţiunii cu mediului extern. Astfel, pentru a răspunde cerinţelor pieţii şi a face faţă concurenţei, utilizarea tehnologiilor informaţionale în activitatea entităţilor a evoluat de la un stadiu de opţiune la un stadiul de necesitate [3].

Actualmente, o entitate nu poate supravieţui în absenţa unor informaţii obţinute în timp real, atât din interior, cât şi din exterior. Sarcina de colectare, prelucrare, stocare şi furnizare a datelor şi informaţiilor revine sistemului informaţional al entităţii care se reflectă prin contabilitate.

Progresele înregistrate în domeniul TI, impactul pe care acestea îl au asupra diferitelor domenii de activitate, perioada lungă de timp scursă de la începuturile informatizării contabilităţii, precum şi experienţa acumulată în domeniul dat, ne determină relaţia formată dintre contabilitate şi informatică care a fost influenţată într-un singur sens, şi anume: informatica s-a adaptat la cerinţele contabilităţii. Totodată prin dezvoltarea sistemelor informatice contabile s-au obţinut şi unele avantaje în ceea ce priveşte viteza de prelucrare, corectitudine şi modul de prezentare a rapoartelor solicitate instantaneu de manageri fiind necesare pentru luarea deciziilor şi/sau prezentate diferitor utilizatori de informaţii.

O entitate dezvoltată, din punct de vedere informaţional, trebuie să utilizeze în contabilitate cele mai adaptate tehnologii informaţionale şi de comunicare ale momentului. În prezent, în domeniul sistemelor informaţionale economice ale entităţilor moderne din economia digitalizată şi-au făcut apariţia concepte consacrate contabilităţii, precum: e-contabilitate sau contabilitate digitală, Cloud Accounting, meta-digital accounting etc.

Astfel, în baza celor expuse şi în contextul evoluţiei rapide a tehnologiei informaţionale folosite în domeniul economic şi a condiţiilor concurenţiale, este necesară o repoziţionare a locului informaţiei oferite de contabilitate în sistemul informaţional al entităţii şi nu numai. Abordarea sistemică, a entităţii conduce la o viziune integrată la nivelul fluxului de informaţii contabile care reflectă starea şi mişcarea atât a resurselor materiale cât şi a celor monetare.

Contabilitatea, prin informaţiile oferite, are privilegiul de a asigura modelarea entităţii sub influenţa diferitor factori: interni şi/sau externi. Modelarea contabilă, mai apoi este utilizată de celelalte componente ţinând cont de datele oferite de aceasta, precum şi de alte subsisteme ale entităţii. Din acest motiv, informatizarea entităţilor a început de la contabilitate, având în vedere caracterul structurat al acesteia.

METODOLOGIA DE CERCETARE.

Implementarea tehnologiilor în sistemul informaţional contabil al entităţilor moderne reprezintă un subiect actual ce stârneşte controverse atât în mediul academic, cât şi în mediul de afaceri. Metodologia cercetării a acestei lucrări este de tip calitativă-cantitativă-deductivă. Metodele de cercetare utilizate constau în: analiza literaturii de specialitate prin aplicarea diferitor tehnici de analiză a lucrărilor bazate pe cercetări calitative şi cantitative, precum şi pe analiza comparativă.

ANALIZA LITERATURII DE SPECIALITATE.

De mii de ani contabilitatea s-a adaptat la cerinţele de informare a celor (utilizatori) care aveau nevoie de informaţiile oferite de contabilitate. Astfel, pornind de la contabilitatea rudimentară a culturii egiptene, bazată de un sistem contabil simplu, axat pe partida simplă, s-a ajuns la un sistem contabil în partidă dublă, în care se încearcă eliminarea suportului informativ de bază (hârtia) şi înlocuirea acestuia cu un suport mai puţin vulnerabil şi mai rapid ca mijloc de culegere, prelucrare şi transmitere a datelor financiar-contabile.

În urma analizei efectuate, din perspectivă cronologică a evoluţiei contabilităţii, în contextul salturilor evolutive ale societăţii, au fost evidenţiate atât instrumentele, cât şi suporturile tehnologice ce au influenţat tehnica contabilă în fiecare perioadă a dezvoltării societăţii omeneşti. Astfel, în literatura de specialitate, au fost identificate *şase etape de dezvoltare a contabilităţii* ţinând cont de evoluţia TI, fiind prezentate în figura 1.

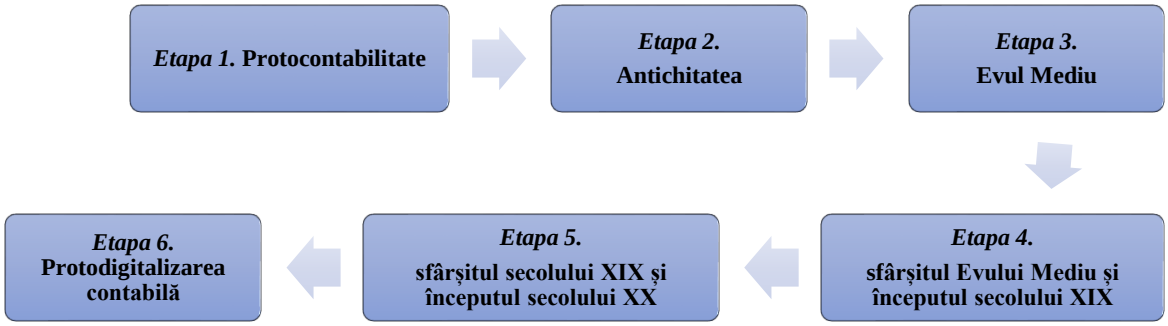


Figura 1. Etapele evoluţiei contabilităţii în dependenţă de TI
Sursa: elaborat de autori în baza [11]

S-a constatat că tehnica contabilă a fost influenţată în mod direct de fiecare etapă a dezvoltării sociale prin încorporarea diferitelor tehnologii aferente perioadei evolutive. Astfel, dacă în *protocontabilitate* evidenţa contabilă era realizată cu ajutorul funiilor înnodate, a mărgelelor înşirate şi a crestăturilor în lemn, semnificând evidenţe precum: câte animale au fost vânate şi mâncate, câte piei s-au jupuit şi câte haine au rezultat; deja în perioada *protodigitalizare contabilă* un moment important a fost reprezentat de apariţia calculatoarelor şi a sistemelor informatice în domeniul contabilităţii, începându-se astfel treptat, automatizarea diferitelor activităţi contabile.

În acest context, demersul analizei impactului TI asupra domeniului contabilităţii trebuie să pornească de la rolul contabilităţii, iar direcţiile de dezvoltare să derive din studiul contabilităţii şi care presupune respectarea principiilor, normelor, metodelor şi procedeelor contabile ce duc la atingerea obiectivului propus.

REZULTATE ŞI DISCUŢII.

Dinamismul şi continua evoluţie a mediului în care o entitate activează impune realizarea unui sistem informaţional contabil flexibil dar în acelaşi timp robust [3]. Prin *flexibilitate*, sistemului informaţional contabil asigură adaptarea la modificările mediului şi posibilitatea furnizării de informaţii relevante într-un interval de timp scurt. Iar prin *robusteţe* – se asigură funcţionarea corespunzătoare a sistemului contabil care îi oferă posibilitatea de extindere a acestuia fără a periclita atingerea obiectivelor pe termen lung pe seama obiectivelor pe termen scurt stabilite de entitate.

Domeniul informatic, după cum se menţionează în literatura de specialitate [10], în perioada anilor 2002-2003, cunoaşte o dezvoltare şi o recunoaştere din ce în ce mai mare, fapt ce determină necesitatea creşterii numărului de specialişti în domeniul informaticii economice. Pe de altă parte, mediul din ce în ce mai complex cu care se confruntă domeniul contabil în misiunile sale specifice, face ca gestionarea tuturor aspectelor care derivă din viaţa practică să poarte un caracter previzionar şi să determine creşterea acestuia într-un sistem informaţional pentru afaceri în cadrul fiecărei entităţi.

Din afirmaţiile savantului american O'Leary [8], de cele mai multe ori, apare impresia eronată, că multe din sarcinile şi funcţiile contabilităţii au fost transferate integral sistemului informatic, însă în realitate acest transfer s-a realizat doar secvenţial, obţinându-se sistemele informaţionale moderne. De aceea, economiştii români Voina D. [15] încă din anul 1947 şi Rusu D. [11] din anul 1989, menţionează că se poate realiza o distincţie clară între accepţiunea de contabilitate ca tehnică de gestiune şi cea de ştiinţă separată, în special datorită interdependenţei dintre acestea în cadrul sistemului informaţional contabil. În aceeaşi ordine de idei economistul Salehi M. [12] încă din anul 2010, menţionează că pot fi lăsate „în seama calculatorului" toate aspectele care fac din contabilitate o tehnică prin dezvoltarea unor programe informatice care să

cuprindă toate regulile, procedurile, metodologiile şi tehnicile necesare obţinerii situaţiilor financiare şi altor informaţii financiar-contabile de sinteză.

Actualmente, s-a constatat că există un salt tehnologic semnificativ al domeniului contabil până în prezent, prin identificarea în literatura de specialitate a valurilor tehnologice cu care s-a confruntat acest domeniu. În acest sens, încă din 1967, economistul Richta a identificat trei etape ale evoluţiei tehnologice, respectiv: *unelte, maşini şi automatizare*, şi cea din urmă cuprinzând trei ere cu referire la tehnologiile informaţionale în contabilitate, şi anume: *1) era mainframe; 2) era calculatorului personal; 3) era calculatorului omniprezent [11]*.

Totodată, în literatura de specialitate se discută că societatea, pentru a putea ajunge în stadiul unei societăţi global informatizate, trebuie să parcurgă *patru stadii* prezentate în figura 2.

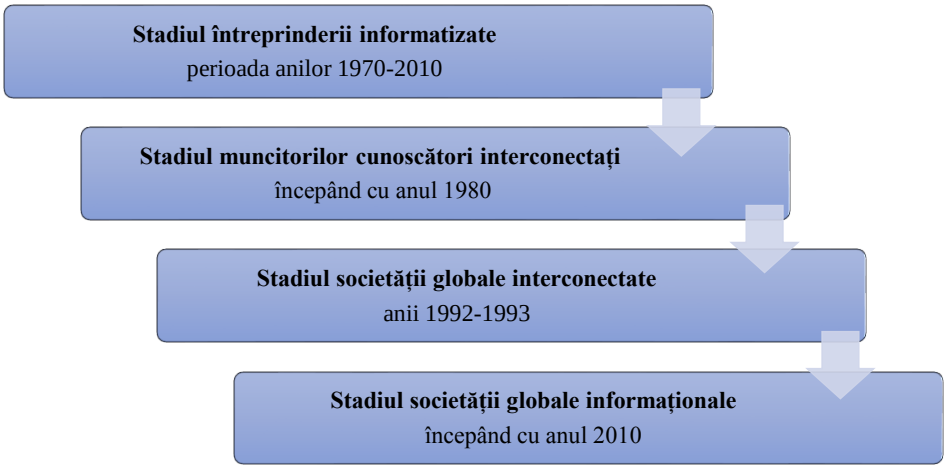


Figura 2. Stadiile de parcurgere spre o societate digitală
Sursa:elaborat de autori în baza [14]

Datorită sociologului american Peter Drucker, tot în această perioadă s-a prefigurat şi că va sosi momentul unei societăţi a cunoaşterii, dar abia în ultimul deceniu al secolului al XX-lea. În ultimul deceniu societatea cunoaşterii a devenit acceptată ca o etapă nouă a erei informaţiei, respectiv a societăţii informaţionale.

Ţinând cont de stadiile enumerate, care conduc spre o societate global informatizată, tranziţia spre mijloacele de prelucrare şi stocare electronică în contabilitate a cunoscut o evoluţie în mai multe trepte prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1. Evoluţia tehnicilor contabile de prelucrare

Perioada	Nevoi de informare	Posibilităţi tehnice	Răspunsul contabilităţii
Marile civilizaţii	Cunoaşterea veniturilor/cheltuielilor	Scrierea cuneiformă	Utilizarea partidei simple
Începutul comerţului	Înregistrarea mişcării mărfurilor	Hârtia	Intervine partida dublă, apar primele Registre de contabilitate
Revoluţia industrială	Capitalul şi beneficiile	Hârtia, apariţia tiparului	Apar informaţii cu rezultatele financiare
Anii '60 ai sec. XX	Timp limitat în prezentarea informaţiilor	Primele calculatoare, mai mulşi utilizatori la un singur echipament	Începutul automatizării sistemelor contabile
Anii '80 ai sec. XX	Informaţii necesare pentru luarea deciziilor	Calculatoare personale	Apar sisteme informatice contabile cu prezentarea graficelor
Sec. XXI	Informaţii în timp real	Internetul şi tehnologia comunicaţiilor	Automatizarea culegerii datelor, schimbul electronic de date şi documente

Sursa: elaborat de autori în baza [10]

Implicaţiile pe care le-a cunoscut contabilitatea în contextul evolutiv al societăţii digitale prin evidenţierea trecutului, prezentului şi viitorului tehnologic în domeniul contabil, permite prin

sinteza literaturii de specialitate analizată, identificarea unor parametrii de lucru cu viziuni diverse ale economiştilor, prezentate în figura 3.

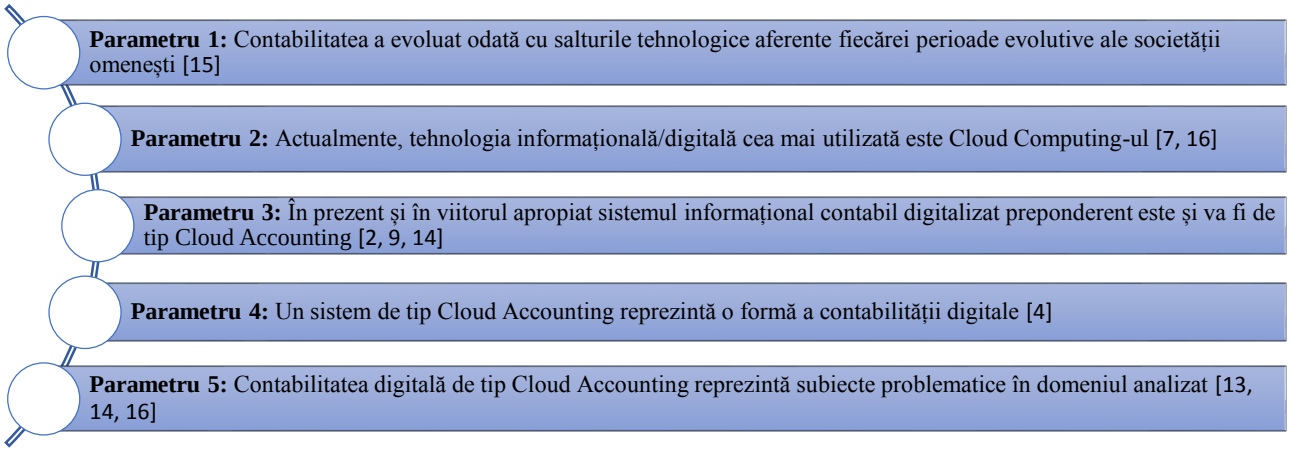


Figura 2. Parametrii evoluţiei contabilităţii digitale
Sursa: elaborat de autori

Din cele prezentate se observă că contabilitatea a evoluat odată cu salturile tehnologice aferente fiecărei perioade a societăţii omeneşti. Actualmente, după cum menţionează diferiţi savanţi, precum Boomer J. [2]; Prichici C. şi Ionescu B. [9]; Ţugui A. şi Gheorghe A-M. [14], tehnologia considerată de viitor este Cloud Computing-ul, în timp ce sistemul informaţional contabil digitalizat este unul de tip Cloud Accounting.

CONCLUZII.

În general, cercetarea dată vizează o privire de ansamblu asupra evoluţiilor pe care le-a înregistrat tehnica contabilă în timp, de la formele empirice, îndreptându-ne ulterior atenţia către dezvoltarea tehnologică sau modul de digitalizare în contabilitate. Impactul tehnologiilor la nivelul activităţii contabile provoacă contabilul să-şi reconfigureze activitatea şi generează inovaţie prin crearea de startup-uri sub formă de platforme digitale contabile.

Sistemul informaţional permite agregarea informaţiilor într-o formă adecvată pentru luarea deciziilor manageriale la toate nivelurile ierarhice. Pentru luarea deciziilor necesare, informaţiile contabile şi sistemul informaţional contabil joacă un rol esenţial în oferirea de date reale. Evoluţia tehnologiei presează profesioniştii contabili să îşi redefinească contribuţia pe care o aduc entităţii şi să îşi extindă obiectivele dincolo de graniţele generării informaţiilor prezentate în situaţiile financiare pentru a deveni un sistem care să gestioneze datele şi informaţiile despre activităţile entităţii actuale.

Astfel, sub influenţa tehnologiei informaţionale contabile s-a depăşit stadiul înregistrării informaţiilor financiare trecute şi a intrat în faza în care gestionează informaţii financiare şi nonfinanciare complexe privind situaţia la zi a entităţii prefigurându-se şi posibilitatea oferirii unor informaţii anticipative. În scurt timp, informaţia contabilă va fi percepută şi vehiculată ca urmare a evoluţiei contabilităţii sub impactul tendinţelor de globalizare ale reglementărilor în domeniu. Totodată globalizarea împreună cu digitalizarea poate oferi oportunitatea în ceea ce priveşte diversificarea serviciilor oferite în interes public, astfel fiind un pilon în faţa provocărilor.

Cerinţele de relevanţă şi prezentare reală precum şi implicaţiile acestora va genera probabil o evoluţie a contabilităţii în sensul includerii în sfera ei a unor elemente care actualmente nu pot fi cuantificate monetar fie prin identificarea unor metode alternative de cuantificare fie prin prezentarea mult mai detaliată în situaţiile financiare.

Referinţe bibliografice

1. Andreica H-T. Globalizarea, economia digitală şi impactul asupra integrării contabilităţii. În Conferinţa Internaţională „Dezvoltare durabilă în condiţii de instabilitate economică" din 20-21 iunie 2014, Academia comercială Satu Mare, România. Disponibil: http://conferinta.academiacomerciala.ro/CD2014/cd_cuprins_simpozion.htm
2. Boomer J. The Benefits and Challenges of Cloud Accounting of CPA Practice Advisor, 2013. Disponibil: https://www.cpapracticeadvisor.com/accounting-audit/article/11074737/the-benefits-and-challenges-of-cloud-accounting
3. Congresul al XXI-lea al profesiei contabile din România „Profesia contabilă în era digitală. Provocări şi oportunităţi" din 23-24 septembrie 2016. Disponibil: http://www.ceccarbusinessmagazine.ro/profesia-contabila-in-era-digitala-provocari-si-oportunitati-a1002/
4. Du H., Cong Y., Cloud Computing, Accounting, Auditing, and Beyond. Of CPA Journal, 2010. Disponibil: http://connection.ebscohost.com/c/articles/59756803/cloud-computing-accounting-auditing-beyond
5. Grigoroi L., Lazari L. Digitalizarea – mijloc sau scop al educaţiei universitare contabile? În: Conferinţa Ştiinţifică Internaţională „Contabilitatea şi educaţia contabilă în societatea digitală" din 4-5 aprilie 2019, ASEM. Disponibil: http://www.ase.md/files/catedre/cae/conf/conf_con_05.04.19.pdf
6. Ionescu B-Ş., Prichichi C., Tudoran L. Cloud Accounting – o tehnologie ce poate modifica profesia contabilă în România. În: Audit Financiar, nr. 110-2/2014. Disponibil: https://www.cafr.ro/uploads/AF%202%202014-e16d.pdf
7. Kiinkela K., College I. Practical and ethical considerations on the use of cloud computing in accounting. Journal of Finance and Accountancy, 2015. Disponibil: https://www.aabri.com/manuscripts/131534.pdf
8. O'Leary D.E. Entreprise Resource Planning Systems, Cambridge University. Press, USA, 2000. Disponibil: https://pdfs.semanticscholar.org/fd19/a063bb65e0ea263326b71b82d4acc00fd958.pdf?_ga=2.173832614.463782163.1571172820-1881807062.1571172820
9. Prichici C., Ionescu B. Cloud Accounting- A new paradigm of accounting policies. SEA - Practical Application of Science, Volumul III, 2015. Diponibil: https://ideas.repec.org/a/cmj/seapas/y2015i7p489-496.html
10. Radu F. Abordarea contabilităţii în contextul noilor tehnologii informaţionale. În: Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica. Editura: Universitatea „1 decembrie 1918" din Alba Iulia, România. Disponibil: http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/820061/27.pdf
11. Rusu D. Reflecţii asupra metodei de cunoaştere în ştiinţa contabilităţii. Revista de contabilitate nr. 10 -12. 1989.
12. Salehi M., Rostami V., Mogadam A. Usefulness of Accounting Information System in Emerging Economy. Empirical Evidence of Iran International Journal of Economics and Finance, 2 (2), 2010, pp. 186–195. Disponibil: https://www.academia.edu/16845707/The_Usefulness_of_an_Accounting_Information_System_for_Effective_Organizational_Performance
13. Shagin A. The Risk And Benefits Of Cloud Computing, 2012. Disponibil: http://www.digitalistmag.com/technologies/cloud-computing/2012/10/25/risks-andbenefits-of-cloud-computing-020025
14. Ţugui A., Gheorghe A-M. Identificarea dificultăţilor întâmpinate de profesia contabilă în accesarea documentelor în contextul economiei digitale din România. În: Audit Financiar nr 3(135)2016, pp.237-247. Disponibil: file:///C:/Users/User/Downloads/Articol_9460.pdf
15. Voina, D. Faze din evoluţia contabilităţii, Editura Cioflec, Cluj-Napoca. 1932
16. Weins K. Cloud Computing Trends, 2016. Disponibil: http://www.rightscale.com/blog/cloud-industry-insights/cloud-computing-trends-2016-state-cloud-survey

СЧЕТНЫЙ ПЛАН И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ACCOUNT PLAN AND ITS IMPROVEMENT IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

ЩЕРБАТЮК Василий
г. Кишинев, Республика Молдова
E-mail: v.scerbatiuc@mail.ru

Abstract: *The article reveals in detail the next important changes in sections II “List of accounting accounts” and III “Characteristics and application of accounting accounts” of the General chart of accounts. A critical analysis of these changes is presented and various errors made in this case, which impede the knowledge and study of important economic discipline and science, are shown. Various proposals were also made and substantiated for improving accounting and using its main provisions in modern theory and practice of business management.*

Keywords: *economic characteristics and the procedure for using synthetic accounts, their debit, credit and balances, goodwill, criteria for evaluating the effectiveness of innovations in accounting.*

JEL Classification

Введение

Бухгалтерский учет финансово-хозяйственной деятельности предприятий (субъектов) Республики Молдова играет важную роль в современных рыночных условиях хозяйствования и конкуренции, так как является основным источником экономической информации для внутренних и внешних пользователей с целью исчисления и оценки различных показателей, выработки и принятия обоснованных оптимальных управленческих решений. Он регулируется, в частности, такими важными нормативно-законодательными актами как Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Международные стандарты финансовой отчетности, Национальные стандарты и Общий план счетов бухгалтерского учета, которые постоянно изменяются и совершенствуются.

Доктор хабилитат экономики профессор А. Недерица отмечает, что целью недавних изменений Национальных стандартов и Общего плана счетов бухгалтерского учета является «приведение действующих НСБУ и других нормативных актов по бухгалтерскому учету в соответствие с положениями Директивы 2013/34/ЕС Европейского Парламента и Совета от 26 июня 2013 года о годовой финансовой отчетности, консолидированной финансовой отчетности и связанных с ними отчетах определенных типов предприятий.

Необходимость внесения изменений в НСБУ и в Общий план счетов обусловлена следующими факторами:

- внедрением Соглашения об ассоциации между Республикой Молдова, с одной стороны, и Европейским Союзом и Европейским сообществом по атомной энергии и их государствами-членами, с другой стороны, согласно которому наша страна обязалась привести свои нормативные акты, в том числе в области бухгалтерского учета, в соответствие с нормами европейского законодательства;

- выполнением требований ст. 37 ч. (1) лит. b Закона о бухгалтерском учете и финансовой отчетности № 287/2017, согласно которым Правительство обязано привести свои нормативные акты в соответствие с данным Законом;
- разграничением требований по раскрытию информации в финансовых отчетах для разных категорий субъектов;
- обеспечением накопления информации, необходимой для правильного расчета показателей новых форм финансовых отчетов;
- решением проблем методологического характера, возникших в процессе применения НСБУ, Общего плана счетов и других нормативных актов по бухгалтерскому учету» [9, с. 8].

Основная часть

Суть новых изменений Общего плана счетов бухгалтерского учета в соответствии с приказом министра финансов Республики Молдова «Об утверждении изменений к приказу министра финансов № 119/2013 г.» № 100 от 28 июня 2019 г. состоит в следующем.

Во-первых, этот нормативный акт дополнен 10 новыми синтетическими счетами. Их номера (коды) и наименования в разрезе соответствующих классов следующие:

Класс 1. Долгосрочные активы	115 «Положительный гудвилл»,
	116 «Отрицательный гудвилл»,
	117 «Обесценение положительного гудвилла»,
	143 «Обесценение долгосрочных финансовых инвестиций»,
	162 «Долгосрочная дебиторская задолженность аффилированных сторон»,
Класс 2. Оборотные активы	218 «Корректировки по обесценению запасов»,
	254 «Корректировки по обесценению текущих финансовых инвестиций»,
Класс 3. Собственный капитал	316 «Имущество, полученное от государства с правом собственности»,
	317 «Премии капитала»,
	343 «Резервы от переоценки».

Во-вторых, из Общего плана счетов бухгалтерского учета исключены 2 синтетических счета: 312 «Добавочный капитал» и 413 «Долгосрочные обязательства по финансовому лизингу».

В-третьих, в этом нормативном акте изменены названия 4 и номера (коды) 2 синтетических счетов:

по 31 декабря 2019 г.	*с 1 января 2020 г.*
112 «Нематериальные активы»	112 «Нематериальные активы в эксплуатации»
132 «Долгосрочные биологические активы»	132 «Долгосрочные биологические активы в эксплуатации»
342 «Субсидии субъектов с публичной собственностью»	342 «Субсидии по долгосрочным активам субъектов с публичной собственностью»

522 «Текущие обязательства аффилированным сторонам»	522 «Текущие обязательства перед аффилированными сторонами»
162 «Долгосрочные авансы, выданные»	163 «Долгосрочные авансы, выданные»
343 «Прочие элементы собственного капитала».	344 «Прочие элементы собственного капитала»

Счет 163 «Долгосрочные авансы, выданные» с 1 января 2020 г. включает следующие субсчета:

1 «Авансы, выданные для нематериальных активов»,

2 «Авансы, выданные для долгосрочных материальных активов»,

3 «Авансы, выданные для запасов»,

4 «Прочие долгосрочные авансы, выданные».

В-четвертых, в Общем плане счетов бухгалтерского учета изменены названия 2 классов счетов:

по 31 декабря 2019 г.	*с 1 января 2020 г.*
12 «Долгосрочные материальные активы»	12 «Долгосрочные материальные активы, земельные участки, основные средства и минеральные ресурсы»
31 «Уставный и добавочный капитал»	31 «Уставный капитал, незарегистрированный капитал и премии капитала».

В-пятых, в Общем плане счетов бухгалтерского учета с 1 января 2020 г. изменены количество, номера и наименования субсчетов 27 синтетических счетов, что подробно представлено в следующей таблице:

Счет	**Номера и наименования субсчетов**	
	по 31 декабря 2019 г.	**с 1 января 2020 г.**
112 «Нематериальные активы в эксплуатации»	1 Авторские права и охранные документы 2 Патенты и товарные знаки 3 Ноу-хау и франшизы 4 Лицензии на деятельность 5 Программное обеспечение 6 Промышленные рисунки и модели 7 Права пользования долгосрочными активами 8 Нематериальные активы, полученные в хозяйственное ведение 9 Прочие нематериальные активы	1 Концессии, лицензии и товарные знаки 2 Авторские права и охранные документы 3 Программное обеспечение 4 Прочие нематериальные активы

113 «Амортизация нематериальных активов»	1 Амортизация авторских прав и охранных документов 2 Амортизация патентов и товарных знаков 3 Амортизация ноу-хау и франшиз 4 Амортизация лицензий на деятельность 5 Амортизация программного обеспечения 6 Амортизация промышленных рисунков и моделей 7 Амортизация прав пользования долгосрочными активами 8 Амортизация нематериальных активов, полученных в хозяйственное ведение 9 Амортизация прочих нематериальных активов	1 Амортизация концессий, лицензий и товарных знаков 2 Амортизация авторских прав и охранных документов 3 Амортизация программного обеспечения 4 Амортизация прочих нематериальных активов
123 «Основные средства»	1 Здания 2 Специальные сооружения 3 Машины, оборудование и передаточные устройства 4 Транспортные средства 5 Инструменты и инвентарь 6 Последующие затраты по объектам, не принятым на баланс 7 Основные средства, полученные в финансовый лизинг 8 Основные средства, полученные в хозяйственное ведение 9 Прочие основные средства	1 Здания 2 Специальные сооружения 3 Машины, оборудование и технические установки 4 Транспортные средства 5 Инвентарь и мебель 6 Последующие затраты по объектам, не принятым на баланс 7 Основные средства, полученные в финансовый лизинг 8 Основные средства, полученные в хозяйственное ведение 9 Прочие основные средства
124 «Амортизация основных средств»	1 Амортизация зданий 2 Амортизация специальных сооружений 3 Амортизация машин, оборудования и передаточных устройств 4 Амортизация транспортных средств 5 Амортизация инструментов и инвентаря 6 Амортизация последующих затрат по объектам, не принятым	1 Амортизация зданий 2 Амортизация специальных сооружений 3 Амортизация машин, оборудования и технических установок 4 Амортизация транспортных средств» 5 Амортизация инвентаря и мебели 6 Амортизация последующих затрат по объектам, не принятым

	на баланс 7 Амортизация основных средств, полученных в финансовый лизинг 8 Амортизация основных средств, полученных в хозяйственное ведение 9 Амортизация прочих основных средств	на баланс 7 Амортизация основных средств, полученных в финансовый лизинг 8 Амортизация основных средств, полученных в хозяйственное ведение 9 Амортизация прочих основных средств
142 «Долгосрочные финансовые инвестиции в аффилированные стороны»	1 Ценные бумаги 2 Доли участия 3 Депозиты 4 Предоставленные займы 5 Прочие финансовые инвестиции	1 Акции и доли участия в аффилированных субъектах 2 Займы, предоставленные аффилированным субъектам 3 Предоставленные займы, относящиеся к интересам участия 4 Прочие финансовые инвестиции в аффилированные стороны
223 «Дебиторская задолженность аффилированных сторон»	1 Дебиторская задолженность аффилированных сторон внутри страны 2 Дебиторская задолженность аффилированных сторон из-за рубежа 3 Прочая дебиторская задолженность аффилированных сторон	1 Дебиторская задолженность, относящаяся к долям участия 2 Прочая дебиторская задолженность аффилированных сторон
224 «Текущие авансы, выданные»	1 Авансы, выданные внутри страны 2 Авансы, выданные за рубежом	1 Авансы, выданные для нематериальных активов 2 Авансы, выданные для материальных активов 3 Авансы, выданные для запасов 4 Прочие текущие авансы, выданные
234 «Прочая текущая дебиторская задолженность»	1 Дебиторская задолженность по выбытию долгосрочных активов 2 Дебиторская задолженность по предъявленным и признанным претензиям 3 Дебиторская задолженность по другим операциям	1 Дебиторская задолженность по выбытию долгосрочных активов 2 Дебиторская задолженность по выбытию прочих долгосрочных активов 3 Дебиторская задолженность по субсидиям 4 Дебиторская задолженность по целевым финансированиям и поступлениям 5 Дебиторская задолженность по

		частно-государственному партнерству 6 Дебиторская задолженность по предъявленным и признанным претензиям 7 Дебиторская задолженность по другим операциям
241 «Касса»	1 Касса в национальной валюте 2 Касса в иностранной валюте 3 Связанные наличные денежные средства	1 Касса в национальной валюте 2 Касса в иностранной валюте 3 Связанные денежные средства в кассе
252 «Текущие финансовые инвестиции в аффилированные стороны»	1 Ценные бумаги 2 Доли участия 3 Депозиты 4 Выданные займы 5 Прочие текущие финансовые инвестиции	1 Акции и доли участия, имеющиеся в аффилированных сторонах 2 Займы, предоставленные аффилированным сторонам 3 Предоставленные займы, относящиеся к интересам участия 4 Прочие финансовые инвестиции в аффилированные стороны
341 «Фонды»	1 Первоначальные вклады учредителей некоммерческих организаций 2 Фонд долгосрочных активов 3 Фонд самофинансирования 4 Прочие фонды	1 Первоначальные вклады учредителей фондов 2 Фонд долгосрочных активов 3 Фонд самофинансирования 4 Прочие фонды
421 «Долгосрочные коммерческие обязательства»	1 Коммерческие обязательства внутри страны 2 Коммерческие обязательства за рубежом 3 Прочие коммерческие обязательства	1 Коммерческие обязательства внутри страны 2 Коммерческие обязательства за рубежом 3 Обязательства по финансовому лизингу 4 Прочие долгосрочные коммерческие обязательства
422 «Долгосрочные обязательства аффилированным сторонам»	1 Обязательства аффилированным сторонам внутри страны 2 Обязательства аффилированным сторонам из-за рубежа 3 Прочие обязательства аффилированным сторонам	1 Обязательства, относящиеся к интересам участия 2 Прочие обязательства аффилированным сторонам

426 «Долгосрочные оценочные резервы»	-	1 Оценочные резервы по вознаграждениям работникам 2 Оценочные резервы по гарантиям, предоставленным покупателям/клиентам 3 Оценочные резервы по налогам 4 Прочие оценочные резервы
521 «Текущие коммерческие обязательства»	1 Коммерческие обязательства внутри страны 2 Коммерческие обязательства из-за рубежа 3 Прочие коммерческие обязательства	1 Коммерческие обязательства внутри страны 2 Коммерческие обязательства из-за рубежа 3 Обязательства по лизингу 4 Прочие текущие коммерческие обязательства
522 «Текущие обязательства перед аффилированными сторонами»	1 Обязательства аффилированным сторонам внутри страны 2 Обязательства аффилированным сторонам из-за рубежа 3 Прочие обязательства аффилированным сторонам	1 Обязательства, связанные с интересами участия 2 Прочие обязательства перед аффилированными сторонами
535 «Текущие доходы будущих периодов»	1 Субсидии 2 Прочие текущие доходы будущих периодов	1 Субсидии 2 Стоимость оборотных активов, полученных безвозмездно 3 Прочие текущие доходы будущих периодов
538 «Текущие оценочные резервы»	-	1 Оценочные резервы по вознаграждениям работникам 2 Оценочные резервы по гарантиям, предоставленным покупателям/клиентам 3 Оценочные резервы по налогам 4 Прочие оценочные резервы
541 «Предстоящие обязательства»	1 Предстоящие обязательства по расчетам с бюджетом 2 Предстоящие обязательства по взносам обязательного медицинского страхования 3 Предстоящие обязательства по финансовому лизингу 4 Прочие предстоящие обязательства	1 Предстоящие обязательства по расчетам с бюджетом 2 Предстоящие обязательства по взносам обязательного медицинского страхования 3 Прочие предстоящие обязательства

544 «Прочие текущие обязательства»	1 Обязательства по торговым санкциям 2 Прочие текущие начисленные обязательства	1 Обязательства по торговым санкциям 2 Обязательства по нецелевым средствам в некоммерческих организациях 3 Прочие текущие начисленные обязательства
612 «Другие доходы от операционной деятельности»	1 Доходы от выбытия других оборотных активов 2 Доходы от санкций 3 Доходы от возмещения материального ущерба 4 Доходы от излишков долгосрочных и оборотных активов, выявленных при инвентаризации 5 Доходы от списания обязательств с истекшим сроком исковой давности 6 Прочие операционные доходы	1 Доходы от выбытия других оборотных активов 2 Доходы от санкций 3 Доходы от возмещения материального ущерба 4 Доходы от излишков долгосрочных и оборотных активов, выявленных при инвентаризации 5 Доходы от списания обязательств с истекшим сроком исковой давности 6 Доходы от корректировок по обесценению оборотных активов 7 Доходы от положительных разниц между официальным курсом НБМ и курсом покупки-продажи иностранной валюты 8 Прочие операционные доходы
621 «Доходы от операций с долгосрочными активами»	1 Доходы от выбытия нематериальных активов 2 Доходы от выбытия долгосрочных материальных активов 3 Доходы от выбытия долгосрочных финансовых инвестиций 4 Доходы от выбытия инвестиционной недвижимости 5 Доходы от выбытия других долгосрочных активов 6 Доходы от восстановления убытков от обесценения долгосрочных активов 7 Прочие доходы от операций с долгосрочными активами	1 Доходы от выбытия нематериальных активов 2 Доходы от выбытия долгосрочных материальных активов 3 Доходы от выбытия инвестиционной недвижимости 4 Доходы от выбытия других долгосрочных активов 5 Доходы от восстановления убытков от обесценения долгосрочных активов 6 Доходы от списания отрицательного гудвилла 7 Прочие доходы от операций с долгосрочными активами

622 «Финансовые доходы»	1 Доходы от курсовых валютных разниц 2 Доходы от суммовых разниц 3 Доходы в виде роялти 4 Доходы от безвозмездно поступивших долгосрочных и оборотных активов 5 Доходы в виде дивидендов и участия в других субъектах 6 Доходы в виде процентов от других видов деятельности 7 Прочие финансовые доходы	1 Доходы от интересов участия 2 Доходы от процентов 3 Доходы от прочих долгосрочных финансовых инвестиций 4 Доходы от корректировки стоимости долгосрочных и текущих финансовых инвестиций 5 Доходы от выбытия финансовых инвестиций 6 Доходы от курсовых валютных разниц 7 Доходы от суммовых разниц 8 Прочие финансовые доходы
714 «Другие расходы операционной деятельности»	1 Балансовая стоимость и расходы по выбывшим другим оборотным активам 2 Расходы по санкциям 3 Расходы по процентам 4 Расходы по недостачам и потерям от порчи долгосрочных и оборотных активов 5 Расходы по списанной дебиторской задолженности, за исключением коммерческой 6 Расходы от оценки запасов по чистой стоимости реализации 7 Прочие операционные расходы	1 Балансовая стоимость и расходы по прочим выбывшим оборотным активам 2 Расходы по санкциям 3 Расходы по процентам 4 Расходы по недостачам и потерям от порчи долгосрочных и оборотных активов 5 Расходы по списанной дебиторской задолженности, за исключением коммерческой 6 Расходы по корректировкам по обесценению оборотных активов 7 Расходы от отрицательных разниц между официальным курсом НБМ и курсом покупки-продажи иностранной валюты 8 Прочие операционные расходы
721 «Расходы, связанные с долгосрочными активами»	1 Балансовая стоимость и расходы по выбывшим нематериальным активам 2 Балансовая стоимость и расходы по выбывшим долгосрочным материальным активам 3 Балансовая стоимость и расходы по выбывшим долгосрочным финансовым инвестициям 4 Балансовая стоимость и расходы по выбывшей инвестиционной недвижимости 5 Балансовая стоимость и расходы	1 Балансовая стоимость и расходы по выбывшим нематериальным активам 2 Балансовая стоимость и расходы по выбывшим долгосрочным материальным активам 3 Балансовая стоимость и расходы по выбывшим долгосрочным финансовым инвестициям 4 Балансовая стоимость и расходы по прочим выбывшим долгосрочным активам 5 Убытки от обесценения

	по выбывшим другим долгосрочным активам	долгосрочных активов
	6 Расходы по оценочным резервам, относящиеся к долгосрочным активам	6 Убытки от списания положительного гудвилла
	7 Убытки от обесценения долгосрочных активов	7 Расходы по оценочным резервам, относящимся к долгосрочным активам
	8 Прочие расходы по долгосрочным активам	8 Прочие расходы по долгосрочным активам
722 «Финансовые расходы»	1 Расходы по курсовым валютным разницам	1 Расходы по процентам
	2 Расходы по суммовым разницам	2 Расходы по корректировкам стоимости долгосрочных и текущих финансовых инвестиций
	3 Расходы по роялти	3 Расходы по выбытию финансовых инвестиций
	4 Балансовая стоимость и расходы по безвозмездно переданным долгосрочным и оборотным активам	4 Расходы по курсовым валютным разницам
	5 Расходы по выпуску и операциям с собственными акциями	5 Расходы по суммовым разницам
	6 Прочие финансовые расходы	6 Прочие финансовые расходы
731 «Расходы по подо-ходному налогу»	1 Расходы по подоходному налогу 2 Расходы по налогу на доход от операционной деятельности 3 Прочие расходы по подоходному налогу	-

Как следует из этой таблицы, количество субсчетов в указанных счетах бухгалтерского учета с 1 января 2020 г. по сравнению с предыдущим периодом:

1) *уменьшается* по одним синтетическим счетам (их девять: 112 «Нематериальные активы в эксплуатации», 113 «Амортизация нематериальных активов», 142 «Долгосрочные финансовые инвестиции в аффилированные стороны», 223 «Дебиторская задолженность аффилированных сторон», 252 «Текущие финансовые инвестиции в аффилированные стороны», 422 «Долгосрочные обязательства аффилированным сторонам», 522 «Текущие обязательства перед аффилированными сторонами», 541 «Предстоящие обязательства», 731 «Расходы по подоходному налогу»);

2) *увеличивается* по другим (их одиннадцать: 224 «Текущие авансы, выданные», 234 «Прочая текущая дебиторская задолженность», 421 «Долгосрочные коммерческие

обязательства», 426 «Долгосрочные оценочные резервы», 521 «Текущие коммерческие обязательства», 535 «Текущие доходы будущих периодов», 538 «Текущие оценочные резервы», 544 «Прочие текущие обязательства», 612 «Другие доходы от операционной деятельности», 622 «Финансовые доходы», 714 «Другие расходы операционной деятельности»);

3) и *остается неизменным* по третьим счетам (их семь: 123 «Основные средства», 124 «Амортизация основных средств», 241 «Касса», 341 «Фонды», 621 «Доходы от операций с долгосрочными активами», 721 «Расходы, связанные с долгосрочными активами», 722 «Финансовые расходы»), но при этом изменились названия субсчетов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Новый Закон Республики Молдова «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», принятый Парламентом 15 декабря 2017 г. и введенный в действие с 1 января 2019 г., определяет, что бухгалтерский учет – это «комплексная система сбора, идентификации, группировки, обработки, отражения, обобщения и представления информации об элементах бухгалтерского учета», к которым относятся «активы, собственный капитал, обязательства, доходы, затраты, расходы и экономические факты субъекта». Нам представляется, что вышеприведенное определение бухгалтерского учета имеет два недостатка: в нем излишним и неуместным является термин «комплексная» (нет комплексных или не комплексных систем) и одно неизвестное понятие «бухгалтерский учет» раскрывается через другое неизвестное понятие «элементы бухгалтерского учета», что составляет нарушение элементарных основ логики.

В этой связи также заметим, что в литературе по молдавскому бухгалтерскому учету даже кратко не раскрывается содержание таких понятий как «система», «системный подход», «системный анализ» и не каждый преподаватель (доктор экономики) с большим стажем научно-педагогической деятельности сможем это сделать.

Система представляет собой совокупность тесно взаимосвязанных между собой элементов единого целого. И раскрывая содержание понятия «бухгалтерский учет как система», требуется перечислить и пояснить все элементы данного понятия. Однако до настоящего времени это не сделано, что существенно затрудняет познание и дальнейшее развитие важной экономической дисциплины и науки.

Кроме того, по нашему мнению, нельзя трактовать как синонимы и отождествлять два разных по экономическому содержанию понятия: «элемент бухгалтерского учета» и «объект бухгалтерского учета». Элемент – это часть чего-то, а бухгалтерский учет – это самостоятельная и обособленная система, с помощью элементов которой обеспечивается ведение бухгалтерского учета. Но элементами этой системы никак не могут быть элементы совершенно другой экономической системы: активы, собственный капитал, обязательства, доходы, затраты, расходы и экономические факты субъекта.

Общепринято считать, что метод бухгалтерского учета включает 8 элементов, которых еще называют его приемами (методами): документация, инвентаризация, счета, двойная запись, оценка, калькуляция, баланс и отчетность. Но только один из них (счета) в специальной литературе и учетной практике употребляется в сочетании с понятием «бухгалтерского учета». Обоснованно не используются такие понятия как «документация (инвентаризация, двойная запись, оценка, калькуляция, баланс и отчетность) бухгалтерского учета». Это, на наш взгляд, свидетельствует о необходимости дальнейших глубоких разработок теоретических, методических и методологических проблем бухгалтерского учета, что весьма актуально для Республики Молдова из-за нашего большого отставания от

зарубежных исследований. Оно подтверждается многими фактами, один из которых такой – в монографии малоизвестного украинского экономиста В. З. Семанюка [12] рассмотрены вопросы, которые в отечественной литературе полностью отсутствуют: генезис развития учета в доиндустриальном и формирование его парадигмы в индустриальном обществе, взаимосвязь развития экономических формаций и учетной науки, общефилософские, социологические и психологические проблемы учета, предпосылки формирования, структура и содержание его информационной теории, законы функционирования, оценка информации и определение эффективности учетной системы и др.

В специальной литературе и учетной практике очень часто используется понятие «счет (а) бухгалтерского учета», под которым, как правило, подразумевается синтетический счет (а). Именно синтетические счета подразделяются на балансовые, забалансовые, активные, пассивные, активно-пассивные, аналитические, основные, материальные (имущественные), денежные, расчетные, фондовые, контрарные (регулирующие), контрактивные, контрпассивные, собирательно-распределительные, калькуляционные, операционно-результатные, финансово-результативные, управленческие и др. Понятие «управленческие счета» используется в названии 8 класса счетов Общего плана счетов бухгалтерского учета, но нигде не раскрывается.

Представляет научно-практический интерес мнение доктора экономических наук университетского конференциара Л. Лазарь о счетах бухгалтерского учета. Она пишет: «Fiecare element patrimonial, fiecare proces sau calcul economic înscris în document şi evaluat, după anumite restricţii exacte, trebuie să ajungă într-un instrument-procedeu specific, infailibil, care este CONTUL, care are o construcţie şi funcţionează după anumite reguli de mare concepţie ştiinţifică. Ţinem să menţionăm că contul este mama contabilităţii, iar noi suntem fiii ei. Noi plângem cerând ba una, ba alta, dar ea ne dă cât ne trebuie, ce ne trebuie – pentru că numai ea ştie totul!» [18, с. 148]. Это позволяет лучше и глубже понять объективную необходимость и экономическое содержание бухгалтерских счетов, как источников требуемой информации, первопричину их применения в хозяйственном управлении.

Наши подсчеты показывают следующие количественные параметры раздела II «Перечень счетов бухгалтерского учета» Общего плана счетов бухгалтерского учета и их изменения во времени:

	с 1 января 2014 г.	по 31 декабря 2019 г.	с 1 января 2020 г.	Рост по сравнению с	
				1 января 2014 г.	31 декабря 2019 г.
Количество счетов	136	148	156	+ 20	+ 8
Количество субсчетов	300	309	321	+ 21	+ 12
Итого	436	457	477	+ 41	+ 20

Также в обновленном Общем плане счетов бухгалтерского учета изменены количество, номера и наименования субсчетов 27 синтетических счетов, которые составляют 17,3% от их общего количества (156).

Весьма актуальным является вопрос обоснования целесообразности введения в Общий план счетов бухгалтерского учета, а, следовательно, и в его теорию и практику, соответствующих новых счетов и субсчетов. Со времени введения в действие этого Плана (1 января 2014/2015 гг.), т.е. за прошедшие 6-5 лет, он изменяется и дополняется уже пятый раз,

причем без предварительных подробных обоснований и пояснений и широких обсуждений бухгалтерским сообществом. Нам представляется, что такую практику совершенствования молдавского бухгалтерского учета необходимо поскорее прекратить и начать соблюдать общеизвестные универсальные принципы гласности, открытости и транспарентности при решении различных учетно-экономических проблем.

Общий план счетов бухгалтерского учета можно называть и Счетным планом, чем объясняется название данной статьи. В обоснование этого утверждения приведем следующие факты-аргументы:

- ✓ планы производственной деятельности часто называют производственными, планы финансовой деятельности – финансовыми, планы инвестиций – инвестиционными и т.д.;
- ✓ в Евросоюзе и некоторых странах имеются Счетные палаты.

Представляется необоснованным использование иностранного термина «goodwill» (в транскрипции на русском языке «гудвилл») в названиях трех новых счетов бухгалтерского учета: 115 «Положительный гудвилл», 116 «Отрицательный гудвилл» и 117 «Обесценение положительного гудвилла». На основании этого термина невозможно понять учитываемые объекты. И поэтому его в вышеуказанных счетах следует заменить на простой и понятный термин из русского языка «деловая репутация».

В разделе II «Перечень счетов бухгалтерского учета» Общего плана счетов бухгалтерского учета по некоторым счетам и субсчетам допускаются элементарные орфографические ошибки. Неправильное и правильное написание терминов в них следующее:

1431	«Обесценение долгосрочны~~Е~~х финансовых инвестиций в неаффилированные стороны»,
1432	«Обесценение долгосрочны~~Е~~х финансовых инвестиций в аффилированные стороны»,
224	«Текущие авансы, выданные»,
2345	«Дебиторская задолженность по часТно-государственному партнерству»,
4222	«Прочие обязательства аффилированным сторонам~~И~~»,
423	«Долгосрочные авансы, полученные»,
4261	«Оценочные резервы по вознаграждениям работник~~АМ~~ов»,
523	«Текущие авансы, полученные»,
5231	«Авансы, полученные в стране»,
5232	«Авансы, полученные из-за рубежа»,
5381	«Оценочные резервы по вознаграждениям работник~~АМ~~ов»,
7124	«Расходы на ~~ТРАНСПОРТ~~ транспортировку продукции и товаров».

Кроме того, в субсчетах 6127 «Доходы от положительных разниц между официальным курсом НБМ и курсом покупки-продажи иностранной валюты» и 7147 «Расходы от отрицательных разниц между официальным курсом НБМ и курсом покупки-продажи иностранной валюты» используется аббревиатура «НБМ», которая не расшифровывается, что не допускается. А при характеристике счета 317 «Премии капитала» в разделе III «Характеристика и порядок применения счетов бухгалтерского учета» Общего плана счетов бухгалтерского учета 4 раза ошибочно используется термин «премии» в единственном числе, а правильно во множественном числе – «премиЙ».

В ныне измененном Общем плане счетов бухгалтерского учета используются два термина: «работникам» (вышеуказанные субсчета 4261 и 5381) и «персоналу» (счета 531 «Обязательства персоналу по оплате труда», 532 «Обязательства персоналу по другим операциям» и субсчета 2263 «Дебиторская задолженность по займам, выданным персоналу», 2264 «Прочая дебиторская задолженность персонала», 4124 «Займы от персонала субъекта», 5124 «Займы от персонала субъекта», 5322 «Обязательства персоналу по другим операциям», 7121 «Расходы на коммерческий персонал», 7131 «Расходы на административный персонал», 7137 «Расходы на командировки административного персонала»). Эти термины равнозначные, фактически синонимичные и поэтому в данном нормативном акте второй из них целесообразно заменить на первый.

Счет 215 «Незавершенное производство» тесно связан со счетами 811 «Основная деятельность», 812 «Вспомогательная деятельность» и его с целью обеспечения преемственности лучше назвать «Незавершенная деятельность». Важно уточнить, конкретизировать названия субсчетов 2421 «Несвязанные денежные средства на счетах», 2422 «Связанные денежные средства на счетах» и 2433 «Связанные денежные средства на счетах», вставив в них термин «текущих».

Общий план счетов бухгалтерского учета включает следующие субсчета: 7141 «Балансовая стоимость и расходы *по* прочим выбывшим оборотным активам», 7211 «Балансовая стоимость и расходы *по* выбывшим нематериальным активам», 7212 «Балансовая стоимость и расходы *по* выбывшим долгосрочным материальным активам», 7213 «Балансовая стоимость и расходы *по* выбывшим долгосрочным финансовым инвестициям», 7214 «Балансовая стоимость и расходы *по* прочим выбывшим долгосрочным активам». В этой связи, мы считаем, непонятным и необоснованным понятие «балансовая стоимость … *по*» (прочим выбывшим оборотным активам, выбывшим нематериальным активам и т. д.). Экономически грамотным и правильным следует признать и использовать только понятие «балансовая стоимость *чего, какого учетного объекта* и расходы по ним». Так, например, субсчет 7141 должен именоваться следующим образом: «Балансовая стоимость прочих выбывших оборотных активов и расходы по ним».

Аналогичное замечание относится и к субсчетам 7115 «Себестоимость *по* договорам строительства», 7116 «Себестоимость *по* договорам операционного и финансового лизинга (аренды, имущественного найма)», 7117 «Себестоимость *по* договорам микрофинансирования». Уже длительное время аксиомой, общепризнанным является тот факт, что в бухгалтерском учете исчисляется себестоимость строго определенных, конкретных объектов: продукции, работ и услуг (например, по подготовке одного лицензиата, мастеранта, докторанта за год или весь период обучения – для сопоставления со стоимостью контракта).

Еще больше различных словосочетаний с термином «обязательства» в Общем плане счетов бухгалтерского учета. В нем есть обязательства *по* (оплате труда, социальному и медицинскому страхованию, подоходному налогу, налогу на добавленную стоимость, расчетам с бюджетом и др. – 27 раз), *конкретного вида* (долгосрочные, конвертируемые, коммерческие, предстоящие, прочие – 20 раз), *кому* (персоналу, депонентам, подотчетным лицам – 5 раз), *перед кем* (2 раза), *связанные с и относящиеся к* (по одному разу). Примерно такое же положение и с понятием «дебиторская задолженность».

По экономическому содержанию счета 811 «Основная деятельность», 812 «Вспомогательная деятельность» и 835 «Обслуживающие производства и хозяйства» родственные и входят в один класс 8 «Управленческие счета. Исходя из этого, их названия

целесообразно формулировать по единому принципу и счет 835 следует назвать «Деятельность обслуживающих производств и хозяйств».

Вышеуказанные недостатки обновленного нормативного акта затрудняют изучение, познание, практическое использование и совершенствование важных учетно-экономических учебных дисциплин и наук.

К настоящему времени не выработаны критерии оценки эффективности нововведений в бухгалтерский учет. Это имеет весьма существенные отрицательные последствия и потому требует срочного исправления. В этой связи весьма важными являются следующие четыре новых показателя:

1) количество предприятий, использующих соответствующий бухгалтерский счет;
2) частота использования соответствующего счета в теории бухгалтерского учета;
3) частота использования соответствующего счета в практике бухгалтерского учета отечественных предприятий;
4) частота корреспондирования соответствующего счета по дебету и кредиту с другими счетами отечественных предприятий.

Они позволят объективно оценивать целесообразность и эффективность многих современных предложений по совершенствованию национальной системы бухгалтерского учета.

После нынешнего очередного изменения Общего плана счетов бухгалтерского учета его раздел II «Перечень счетов бухгалтерского учета» существенно изменился, он включает 518 позиций (строк), из них 121, или 23,4%, новые. Также существенно увеличилось количество счетных формул (бухгалтерских проводок) для отражения хозяйственных операций методом двойной записи. Это создаст новые значительные трудности большому количеству пользователей данного нормативного акта: разработчикам бухгалтерских компьютерных программ, студентам, докторантам, преподавателям колледжей, институтов и университетов, практическим работникам бухгалтерских, экономических, финансовых, аудиторских и налоговых служб предприятий, организаций, министерств и ведомств Республики Молдова.

За последние 50 лет бухгалтерский учет постоянно менялся или, иначе говоря, в нем происходили постоянные изменения. Они, во-первых, вызывают сомнение, что учет является экономической наукой, во-вторых, требуют определения влияния этих изменений на учетную и всю хозяйственную практику, разработать научно обоснованную систему их проведения, а также установления дополнительной оплаты труда преподавателей бухгалтерского учета и, в третьих, вполне естественно вызывают закономерный вопрос: когда наконец-то закончатся эти изменения? Ведь они очень нежелательны для очень большого количества работников и дорого обходятся государству.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении дополнений к Общему плану счетов бухгалтерского учета, утвержденному Приказом министра финансов № 119 от 6 августа 2013 г.» № 26 от 4 марта 2015 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2015, № 59-66.
2. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении изменений к Приказу министра финансов № 118/2013 г.» № 48 от 12 марта 2019 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2019, № 101-107.
3. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении изменений к Приказу министра финансов № 119/2013 г.» № 100 от 28 июня 2019 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2019, № 230-237.
4. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Методических рекомендаций по переходу на новые Национальные стандарты бухгалтерского учета и изменений и дополнений к

приказам № 118 и 119 от 6 августа 2013 г.» № 166 от 28 ноября 2013 г. // Официальный монитор Республики Молдова, № 291-296.

5. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Методических указаний об особенностях бухгалтерского учета в некоммерческих организациях и дополнений Общего плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного Приказом министра финансов № 119 от 6 августа 2013 г.» № 188 от 30 декабря 2014 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2015, № 11-21.
6. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета «Представление консолидированных финансовых отчетов»» № 93 от 7 июня 2019 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2019, № 209-216.
7. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Общего плана счетов бухгалтерского учета» № 119 от 6 августа 2013 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2013, № 177-181.
8. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004.
9. Недерица А. Комментарии к основным изменениям, внесенным в НСБУ и в Общий план счетов бухгалтерского учета // Contabilitate şi audit, 2019, № 8.
10. Палий В. Ф., Соколов Я. В. Теория бухгалтерского учета. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1988.
11. Панков В. В. Институциональная теория бухгалтерского учета и аудита: учебное пособие. – М.: ИнформБюро, 2011.
12. Семанюк В. З. Інформаційна теорія обліку в постіндустріальному суспільстві: монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2018.
13. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2003.
14. Щербатюк В. В. Затраты на производство и их характеристика в бухгалтерском управленческом учете: учебное пособие. – Кишинев: SURM, 2011.
15. Щербатюк В. В. Новый план счетов бухгалтерского учета: справочное пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2015.
16. Щербатюк В. В. План счетов бухгалтерского учета: справочник. Изд. 7-е, доп. и перераб. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2017.
17. Щербатюк В. В. Планы счетов бухгалтерского учета Республики Молдова: учебно-практическое пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2016.
18. Lazari L. Orizontul învăţării contabilităţii prin procedeele acesteia / Studia universitatis Moldaviae, Seria “Ştiinţe exacte şi economice”, № 7, 2014.

CONCEPTUL COSTULUI AMORTIZAT – REPER ÎN SISTEMUL STANDARDELOR FINANCIARE DE RAPORTARE

THE CONCEPT OF THE AMORTIZED COST AS THE BASIS FOR THE MODERN SYSTEM OF REPORTING STANDARDS

Georgeta Covaliov Rusu, drd., ASEM,
georgeta.covaliov@gmail.com

ABSTRACT: *The article examines the concept of the amortized cost, which is the basis for the modern system of international reporting standards. This article develops the accounting procedure of an object with a complex irregular structure of payments, which is based on the concept of the amortized cost with the application of the effective interest-rate method. The procedure is applicable in the situation of the discrepancy between the time of payment (for bonds — coupons, for credit — interests, as well as the repayment of the principal of the loan or the face value of the bond) and the time of drawing up of the interim and the closing annual accounts reporting. The procedure is applicable for almost all the cash flows, including non-recurrent, which allows to use its algorithm for accounting purposes in accordance with IFRS for the debt financial instruments, leases and other situations. The proposed algorithm in its general form provides for the revaluation of the financial instruments in the framework of the accounting procedures in accordance with the concept of the amortized cost at any moment of their existence.*

Keywords*: IFRS,* financial instruments, amortized cost, effective interest rates.

JEL Classification G23

Costul amortizat reprezintă unul din conceptele şi bazele de evaluare utilizate în sistemul modern de raportare financiare, fiind aplicat primordial în evaluarea instrumentelor financiare. Consecinţele aplicării diferitor proceduri şi reguli asupra fiabilităţii informaţiei prezentate în situaţiile financiare, precum şi eficienţa luării deciziilor de către utilizatorii în baza informaţiilor prezentate au fost studiate în lucrările cercetătorilor precum: L. N. Gerasimova şi A. V. Ivannikova [1], M. A. Vakhrushina [2], A. Yu Kuzmina [3], T. Yu. Druzhilovskaya şi T. V. Igonina [4], etc. Problematica clasificării şi reevaluării instrumentelor financiare ca elemente ale situaţiilor financiare, inclusiv în cadrul standardelor internaţionale, au fost analizate în lucrările lui V. G. Getman şi alţii [5], A. Yu Kuzmina [6] şi alţii. Analiza business modelelor al entitatii pentru gestionarea fluxurilor de trezorerie contractuale a fost efectuată în lucrările lui M. V. Melnik [7], V. G. Kogdenko şi M. V. Melnik [8].

Contabilitatea instrumentelor financiare provoacă un interes deosebit pentru toate categoriile de entităţi economice şi are la bază un set de proceduri din Standardele Internaţionale de Raportare Financiară (IFRS) - IAS 32 Instrumente financiare: prezentarea informaţiilor [11], IFRS 7 Instrumente financiare [12], IFRS 9 Instrumente financiare [13], care constituie pilon în recunoaşterea, evaluarea şi prezentarea instrumentelor financiare.

Reieşind din definiţiile reglementate în standardele internaţionale aferent instrumentelor financiare se poate concluziona precum împrumuturile, furnizate de către entitate la o rată a dobânzii sub valoarea pieţei, constituie un instrument financiar şi anume un activ financiar, deoarece prezintă în sine, un drept de a primi numerar sau un al activ financiar.

Pentru o clasificare corectă a împrumuturilor furnizate la o rată a dobânzii sub valoarea pieţei e necesar de determinat esenţa economică şi modelul de afaceri al entităţii pentru gestionarea activelor financiare.

Conform reglementărilor IFRS 9 Instrumente financiare recunoaşterea iniţială în urma unei tranzacţii în condiţii standard a activelor financiare are loc utilizând fie contabilitatea în funcţie de:

- data tranzacţionării,
- data decontării [13].

Recunoaşterea iniţială a activului financiar în funcţie de	
Data tranzacţionării	Data decontării
➢ este data la care o entitate se angajează să cumpere sau să vândă un activ	➢ este data la care un activ este livrat
➢ se referă la: a) recunoaşterea unui activ care urmează a fi primit şi a datoriei de a plăti pentru acesta la data tranzacţionării, şi b) de-recunoaşterea unui activ care este vândut, recunoaşterea oricărui câştig sau a oricărei pierderi din cedare şi recunoaştere unei creanţe asupra cumpărătorului pentru plata la data tranzacţionării.	➢ se referă la: a) recunoaşterea activului în ziua în care este primit de către entitate şi b) de-recunoaşterea activului şi recunoaşterea oricărui câştig sau oricărei pierderi din cedarea în ziua în care este livrată de către entitate.

Sursa: elaborat de autor în baza p. B 3.1.5 IFRS 9.

Standardul nu indică, care metodă trebuie aplicată în contabilizarea diferitor tipuri de active. Se menţionează faptul precum metoda selectată se va aplica în mod consecvent în cazul tuturor achiziţiilor şi vânzărilor de active financiare care sunt clasificate în acelaşi fel.

Argumente pentru aplicarea contabilizării în funcţie de data decontării pentru împrumuturile acordate pot fi:

- împrumutul se consideră acordat, iar contractul de împrumut - încheiat în momentul acordării debitorului numerarului sau a unui alt activ, care constituie obiectul contractului de împrumut (dar nu mai devreme de momentul semnării contractului de către alte părţi);
- împrumutul se consideră acordat, dar contractul de împrumut - încheiat în mărimea numerarului sau a unui alt activ transmis debitorului, care constituie obiectul contractului (dar nu mai mare decât suma indicată în contract);
- în caz dacă suma împrumutului a fost acordată în tranşe, atunci toate tranşele sunt tratate ca majorare a sumei împrumutului oferit (dar care nu va depăşi suma stipulată în contract).

În concluzie, contabilizarea împrumuturilor acordate şi primite se va efectua la data decontării.

Entitatea trebuie să recunoască un activ financiar, utilizând cerinţele IFRS 9 [13]:

- ✓ când recunoaşte pentru prima dată un activ financiar se va evalua la valoarea sa justă plus sau minus, în cazul unui activ financiar care nu este la valoarea justă prin profit sau pierdere, costurile tranzacţiei care sunt direct atribuibile achiziţiei sau emisiunii activului financiar sau datoriei financiare;
- ✓ atunci când entitatea utilizează contabilizarea la data decontării pentru un activ care apoi este evaluat la costul amortizat, activul este recunoscut iniţial la valoarea sa justă de la data tranzacţionării.

Astfel, recunoaşterea iniţială a împrumuturilor acordate, care se vor contabiliza la data decontării, conform p 5.1.2 IFRS 9 va fi la valoarea justă.

Valoarea justă a împrumutului poate fi determinată în baza condiţiilor de piaţă existente la data acordării şi ratele dobânzilor existente pentru instrumentele de împrumut asemănătoare.

Instrumente de împrumut asemănătoare pot fi creditele şi împrumuturile acordate pe un termen analogic, valuta, riscul de credit, prezenţa gajului şi baza de calcul a costurilor îndatorării.

Ulterior recunoaşterii iniţiale, entitatea evaluează activul financiar fie la valoarea justă, fie la cost amortizat [13].

Este necesar de a determina modalitatea de evaluare a împrumuturilor acordate nu în condiţii de piaţă.

Conform prevederilor p. 4.1.2 IFRS 9, activul financiar este evaluat la costul amortizat dacă sunt îndeplinite ambele condiţii de mai jos:

- activul este deţinut în cadrul unui model de afaceri al cărui obiectiv este de a deţine activele financiare pentru a colecta fluxurile de trezorerie contractuale;
- termenii contractuali ai activului financiar generează, la anumite date, fluxurile de trezorerie care sunt exclusiv plăţi ale principalului şi ale dobânzii aferente valorii principalului datorat.

Se va ţine cont de faptul precum modelul de afaceri al entităţii nu depinde de intenţiile conducerii faţă de un anumit instrument financiar separat. În consecinţa, această condiţie nu reprezintă o abordare de la instrument la instrument şi trebuie determinată la un nivel superior de agregare. Entitatea poate avea mai mult de un singur model de afaceri pentru gestionarea activelor sale financiare. Astfel, entitatea poate deţine un portofoliu de investiţii pe care îl gestionează cu scopul de a colecta fluxuri de trezorerie contractuale şi un alt portofoliu de investiţii pe care îl gestionează cu scopul de a-l tranzacţiona în vederea realizării modificărilor la valoarea justă.

Esenţa economică a contractului de împrumut rezultă în obligaţiunea debitorului de a restitui numerarul negociat. Totodată, numerarul respectiv include în sine achitarea principalului şi dobânzii contractate. În caz că acordarea împrumutului are drept obiectiv alte scopuri, ce diferă de restituirea fluxului de trezorerie, prevăzute în contract, în aşa situaţie împrumutul va fi evaluat la valoarea justă.

Exemplul 1

Entitatea a acordat un împrumut pe termen lung în mărime de 1 000 000lei, pe o perioadă de 5 ani. Calcularea şi achitarea dobânzii are loc în dependenţă de rezultatul activităţii debitorului (în caz dacă se înregistrează pierderi, dobânda nu se calculează).

Contractul de împrumut constituie un activ financiar, deoarece entitatea deţine dreptul contractual de a primi numerarul. Cu toate acestea plata dobânzii nu constituie compensarea valorii banilor în timp şi riscului de credit, asociat cu nerestituirea principalului. Fluctuaţiile plăţilor dobânzilor nu are nici o legătură cu ratele dobânzilor pe piaţa activă a instrumentelor financiare. Prin urmare, fluxurile de trezorerie contractate nu constituie doar plăţi pentru a restitui principalul împrumutului şi dobânzii aferente soldului restant al împrumutului. Din care motiv, instrumentul financiar respectiv se va recunoaşte la valoarea justă şi nu la costul amortizat.

Din cele expuse, în cazul clasificării ulterioare a împrumuturilor e necesar de a ţine cont de modelul de afaceri al entităţii şi condiţiile contractuale, în baza cărora are loc tranzacţia. În general, astfel de împrumuturi în momentul recunoaşterii iniţiale vor fi evaluate la valoarea justă, dar ulterior, reieşind din costul amortizat.

Examinând prevederile standardelor, ce prevăd modalitatea determinării costului amortizat, vom observa precum IFRS 9 [13] conţine trimiteri la dispoziţiile din IAS 32 [11], pentru următoarele definiţii:

1. Costul amortizat al unui activ financiar – valoarea la care activul financiar este evaluat la recunoaşterea iniţială minus rambursările de principal, plus sau minus amortizarea cumulată

utilizând metoda dobânzii efective pentru fiecare diferenţă dintre valoarea iniţială şi valoarea la scadenţă şi pentru activele financiare, ajustată pentru orice provizion pentru pierderi.

2. Metoda dobânzii efective – metoda care este folosită la calcularea costului amortizat al unui activ financiar şi la alocarea şi recunoaşterea veniturilor din dobânzi pe parcursul perioadei relevante.

3. Rata dobânzii efective – rata care actualizează exact încasările viitoare în numerar estimate pe durata de viaţă preconizată a activului financiar la valoarea contabilă brută a activului financiar.

Calculul ratei dobânzii efective include toate comisioanele şi punctele plătite, costurile tranzacţiei şi toate celelalte prime şi reduceri.

Astfel, reieşind din cele relatate, formula de calcul al costului amortizat al unui activ financiar poate fi prezentată în felul următor:

Costul amortizat = Valoarea iniţială
- Rambursările de principal
+ Amortizarea cumulată pentru fiecare diferenţă dintre valoarea iniţială şi valoarea la scadenţă
- Provizionul pentru pierderi

Prin urmare, la calcularea costului amortizat se va utiliza metoda dobânzii efective, dar nu rata dobânzii fixate în contract.

Vom menţiona faptul, precum în cazul furnizării unui împrumut la o rată a dobânzii sub valoarea pieţei, dobânda efectivă nu e necesar de calculat, precum în cazul furnizării unui împrumut în condiţii de piaţă.

Dobânda efectivă aferent împrumuturilor nu în condiţii de piaţă va constitui rata dobânzii de piaţă, ce va reflecta valoarea temporară a banilor pentru împrumuturi în condiţii analogice.

În cazul optării pentru dobânda efectivă, determinată reieşind din toate fluxurile de numerar prevăzute în contract sau de piaţă – e necesar de determinat pe cât deviază rata dobânzii efective de cea de piaţă. În caz când această abatere este nesemnificativă, ar fi bine de aplicat rata dobânzii efective.

În acest context termenii "dobânda de piaţă" şi "dobânda efectivă" vor fi utilizate ca sinonime în cadrul acestei întrebări.

Apare o dilemă, cum se va determina dobânda de piaţă pentru împrumuturi, oferite nu în condiţii de piaţă. Entitatea poate aplica diferite rate a dobânzilor în contracte cu diferiţi debitori. Poate fi cazul când contractul de împrumut poate fi unic. În aşa situaţii, rata dobânzii stipulate în contractele de împrumut, nu va reflecta valoarea banilor în timp.

Una din variantele posibile de a determina dobânda de piaţă (efectivă) poate servi informaţia publicată de către BNM pe sait-ul său (http://bnm.md).

Să presupunem, următoarele rate ale dobânzilor aferent creditelor, oferite de către instituţiile financiare în lei moldoveneşti acordate pe o perioadă mai mare de 1 an (tabelul 1).

Tabelul 1.

Rata medie ponderată a dobânzii la creditele acordate de sectorul bancar.

Luna 20X5 a.	**Rata dobânzii**
Ianuarie	11,42
Februarie	12,27
Martie	13,32
Aprilie	13,35
Mai	13,21
Iunie	13,10
Iulie	13,98
August	13,95
Septembrie	14,86
Octombrie	15,06
Noiembrie	15,40
Decembrie	15,56

Spre exemplu, entitatea a furnizat un împrumut pe termen de 3 ani în luna aprilie 20X5. În calitate de rata dobânzii de piaţă poate fi utilizată rata medie ponderată a dobânzii -13,35%. Această rată a dobânzii este ponderată şi ţine cont doar termenul şi valuta creditului. În cazul necesităţii concordării altor condiţii din contractul de împrumut, precum schema fluxurilor de numerar, riscul de credit existenţa gajului şi baza de repartizare a costurilor îndatorării, rata dobânzii, e nevoie de analizat rata dobânzii aferent împrumuturilor (creditelor) în condiţii analogice. În linii generale, când contractul de împrumut nu conţine prevederi specifice, se va utiliza rata medie ponderată a dobânzii, publicate de către BNM.

Ulterior pe toată perioada contractului se va calcula toate veniturile care apar nemijlocit de existenţa instrumentului financiar – costurile îndatorării, comisioane, premii şi alte venituri prevăzute în contractul de împrumut. Calcularea veniturilor constituie în sine amortizarea activului financiar.

Calcularea periodică a amortizării instrumentului financiar aplicând metoda dobânzii efective de facto prezintă în sine derularea periodică a ratei discount-ului, în rezultatul căreia valoarea activului financiar a fost micşorată în momentul recunoaşterii iniţiale.

Reflectarea instrumentului financiar pe termen lung în cazul prezentării în condiţii diferite de cele de piaţă, condiţionează necesitatea actualizării valorii iniţiale la valoarea justă din suma fluxurilor totale de numerar generată de instrumentul financiar respectiv. Vom analiza mecanismul aplicării dobânzii efective şi determinarea costului amortizat al activului financiar.

Exemplul 2

În luna noiembrie a. 20X5 entitatea a furnizat un împrumut pe termen lung în valoare de 100 000 lei, pe o perioadă de 5 ani. Rata dobânzii anuale constituie 5%. Comisionul unic de acordare a împrumutului – 2 000 lei. Dobânda se achită la sfârşitul fiecărui an.

Rata dobânzii pe piaţă aferent împrumuturilor asemănătoare constituie, conform datelor prezentate în tabelul 1, mărimea de 15,4%.

În momentul recunoaşterii iniţiale împrumutul se va reflecta la valoarea justă. Valoarea justă a împrumutului acordat va constitui fluxurile cumulative de numerar, actualizate la dobânda de piaţă în mărime de 15,4%.

Pentru o simplificare, calculul se va efectua anual. Pentru o exactitate mai înaltă e necesar de întocmit calcule asemănătoare lunar.

Din datele prezentate în tabelul 2, valoarea justă a împrumutului în momentul acordării a constituit 65 455 lei.

Această sumă a fost determinată din actualizarea fluxurilor de numerar.

Astfel fluxul de numerar actualizat aferent perioadelor constituie:

I an: 100 000 * 5% / (1+15,4%) = 4 333 lei

II an: 100 000 * 5% / $(1 + 15{,}4\%)^2$= 3 754 lei

III an: 100 000 * 5% / $(1 + 15{,}4\%)^3$= 3 253 lei

IV an: 100 000 * 5% / $(1 + 15{,}4\%)^4$= 2 820 lei

V an: 100 000 * 5% / $(1 + 15{,}4\%)^5$ + 100 000 lei/ (1+15,4%) = 51 295 lei

Total pentru 5 ani: 4 333 lei + 3 753 lei + 3 253 lei + 2 820 lei + 51 295 lei = 65 455 lei

Tabelul 2

Actualizarea fluxurilor de numerar aferent împrumutului acordat

Indicator	Perioada					Total
	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5	
Dobânda calculată cu rata de 5%, lei	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	25 000
Principalul,lei	-	-	-	-	100 000	100 000
Dobânda, actualizată la o rată de 15,4%	4 333	3 754	3 253	2 820	2 443	16 603
Principalul actualizat la o rată de 15,4%	-	-	-	-	48 852	48.852
Total flux de numerar actualizat, lei	4 333	3 754	3 253	2 820	51 295	65 455

Sursa: elaborat de autor.

Costul amortizat al împrumutului pentru fiecare perioadă se determină în modalitatea prezentată în tabelul 3.

Tabelul 3

Costul amortizat al împrumutului acordat

Nr. crt.	Indicator	Perioada				
		Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1	Costul amortizat al împrumutului la începutului la început de perioadă, lei	65 455	70 535	76 497	83 162	90 969
2	Suma dobânzii calculate la rata de 15,4%, lei	10 080	10 862	11 765	12 807	14 009
3	Suma dobânzii la rata de 5%	5 000	5 000	5 000	5 000	5000
4	Costul amortizat al împrumutului la sfârşit de perioadă, lei (rd1+rd2-rd3)	70 535	76 397	83 162	90 969	99 978[3]

Sursa: elaborat de autor.

Astfel, costul amortizat al împrumutului la sfârşitul primului an va constitui:

65 455 lei + 10 080 lei – 5 000 lei = 70 535 lei.

Cum este prezentat în tabelul 3, la sfârşitul ultimului an, costul amortizat al împrumutului constituie 100 000 lei, ceea ce se egalează cu suma de numerar, care va fi restituită de către debitor.

Astfel, rata dobânzii de piaţă este utilizată pentru evidenţa împrumuturilor oferite nu în condiţii de piaţă, la cost amortizat. În rezultat se vor determina următorii indicatori:

- mărimea venitului din dobânzi în perioada de gestiune;

[3] Diferenţa de 22 lei este condiţionată de rotunjiri efectuate în calcule.

- mărimea amortizării diferenţei dintre valoarea justă a împrumutului şi suma spre rambursare;
- costul amortizat al împrumutului la sfârşitul perioadei.

În primul an indicatorii menţionaţi sunt:

- mărimea venitului din dobânzi în perioada de gestiune constituie – 5 000 lei;
- mărimea amortizării diferenţei dintre valoarea justă a împrumutului şi suma spre rambursare – 5 080 lei (10 080 lei – 5 000 lei)
- costul amortizat al împrumutului la sfârşitul perioadei de gestiune – 70 535 lei.

Contabilizarea în momentul recunoaşterii iniţiale a împrumutului acordat:

Debit Cheltuieli privind dobânda – la suma diferenţei dintre mărimea împrumutului şi valoarea lui justă. 34 545lei

Debit Împrumut acordat - valoarea justă a împrumutului 65 455 lei

Credit Numerar – suma acordată de numerar 100 000lei

Contabilizarea la recunoaşterea ulterioară pe întreaga perioadă a contractului de împrumut:

Debit Împrumut acordat 10 080 lei

Credit Venit din dobânzi - suma dobânzii calculate la o rată a dobânzii de piaţă 10 080lei

Contabilizarea în momentul rambursării împrumutului:

Debit Numerar 100 000 lei

Credit Împrumut acordat - suma numerarului primit. 100 000 lei

Reglementările naţionale în domeniul contabil nu prevede posibilitatea contabilizării unor astfel de împrumuturi la rata dobânzii de piaţă.

Exemplul 3

Vom ţine cont de condiţiile din exemplul 2. Diferenţele ce apar din reglementările internaţionale şi naţionale sunt prezentate în tabelul 4.

Tabelul 4

Indicatori	*În momentul acordării*		*La sfârşitul anului 1*	
	Principalul împrumutul	*Venitul din dobânzi*	*Principalul împrumutul*	*Venit din dobânzi*
SNC	100 000	-	100 000	5 000
IFRS	65 455	-	70 535	10 080
Diferenţă	-34 545	-	-29 465	5 080

Diferenţele dintre SNC şi IFRS

Sursa: elaborat de autor.

În caz dacă entitatea va decide să reflecte aceste împrumuturi conform cerinţelor IFRS se vor întocmi următoarele înregistrări contabile:

Debit Cheltuieli privind dobânzile 34 545 lei

Credit Împrumut acordat 34 545 lei

la suma diferenţei dintre mărimea împrumutului şi valoarea lui justă (100 000lei –65 455lei).

La sfârşitul anului 1 va fi necesar de ajustat mărimea dobânzii calculate aferent amortizării diferenţei dintre valoarea justă şi valoarea lui iniţială la suma dobânzii calculate la o rată a dobânzii de 15,4%:

Debit Împrumut acordat 10 080 lei

Credit Venit din dobânzi 10 080 lei

O înregistrare contabilă analogică se va reflecta anual pentru diferenţa dintre dobânzile calculate conform cerinţelor SNC şi IFRS.

CONCLUZII

Specificul demersului ştiinţific asumat constituie necesitatea realizării unor delimitări, definiri şi clasificări din perspectiva referenţialelor contabile. Astfel, la sfârşitul anilor '80 FASB şi SEC identificau 14 categorii distincte de instrumente financiare derivate pe care le considerau a fi disponibile la momentul respective [10]. De atunci însă lumea derivatelor a suferit schimbări dramatice, nu numai din punctul de vedere al creşterii disponibilităţii şi tranzacţionării lor, dar şi al produselor odată considerate ca fiind „exotice" ce au devenit treptat comune, în timp ce noutatea din punct de vedere al structurii produselor create a devenit un avantaj competitiv major. De departe cea mai benefică evoluţie înregistrată în cursul anilor '90 şi ulterior, constă în creşterea importanţei pe care bancherii şi investitorii o acordă riscului, atât organismele de reglementare cât şi entităţile bine conduse concentrându-se asupra mijloacelor de control al expunerilor actuale sau potenţiale la riscuri, şi creând în acest sens noi componente ale legislaţiei şi reglementărilor.

Din punctul de vedere al exploziei înregistrate în domeniul instrumentelor financiare derivate, acesta a determinat de asemenea unele schimbări, făcând ca aceste instrumente să nu mai apară doar sub forma unor active şi datorii extra-bilanţiere cu semnificaţie [9]. Ele reprezintă astăzi părţi distincte legate de activităţile de bază reflectate în bilanţul entităţilor, nu numai în cazul băncilor şi a altor instituţii financiare, dar şi a unei game variate de alte entităţi.

Actualmente, bancherii, investitorii, organismele de reglementare şi analiştii financiari se confruntă cu o complexitate crescândă datorită interrelaţiilor şi corelaţiilor încorporate practic în toate instrumentele financiare modeme. Pe lângă aceste aspecte trebuie de ţinut cont şi de perspectiva contabilă, nu mai puţin problematică, în multe cazuri şi reglementări naţionale, prezentarea informaţiilor cu privire la instrumentele financiare fiind răspândite în cadrul notelor la situaţiile financiare şi sunt deplin înţelese de un număr relativ restrâns de persoane. Majoritatea investitorilor şi profesioniştilor în domeniul financiar sunt înconjuraţi de misterul aferent derivatelor, şi adesea frustraţi de unele dintre efectele acestora asupra gradului de expunere pe care îl generează entităţii, dar şi de implicaţiile asupra bilanţului contabil.

Contabilitatea instrumentelor financiare derivate a creat mereu o serie de dezbateri şi argumente aprinse între practicieni, mai ales cu privire la bazele de evaluare ale derivatelor utilizate în cadrul acoperirii împotriva riscurilor, la aspectele legate de prezentarea informaţiei şi câştigurile şi pierderile aferente.

BIBLIOGRAFIE:

1. Герасимова Л. Н., Иванникова А. В. Пути совершенствования системы учетного обеспечения управления доходами и расходами страховых компаний //Международный бухгалтерский учет. 2015. № 18 (360). С. 59–66.
2. Вахрушина М. А. Актуальные вопросы развития бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобальной экономики // Аграрная наука, творчество, рост: сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. Ставрополь: СтГАУ, АГРУС, 2014. С. 46–51.
3. Кузьмин А. Ю. Оценка и учет финансовых инструментов в соответствии с МСФО. М.: ВШФМ АНХ, 2010. 109 с.
4. Дружиловская Т. Ю., ИгонинаТ. В.Особенности практики учета обязательств и их влияние на показатели деятельности организаций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 6 (366). С. 2–10.
5. Гетьман В. Г., Гришкина С. Н., Рожнова О. В., Сафонова И. В., Сиднева В. П. Концептуальные и методические подходы к оценке учетных объектов по справедливой стоимости: монография. М.: Финансовый университет, 2013. 150 с.
6. Кузьмин А. Ю. Принципы учета внутренних облигационных займов: международные стандарты // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 12 (354). С. 2–12.

7. Мельник М. В. Эволюция экономического анализа и его роль в системе управления предприятием // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 1. С. 109–118.
8. Когденко В. Г., Мельник М. В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 10 (304). С. 2–15.
9. Bryce, R. (2002), Pipe Dreams: Greed, Ego and the Death of Enron, Public Affairs (Perseus Books Group) New York
10. Huian, M.C. (2008), Instrumente financiare: tratamente şi opţiuni contabile, Editura CECCAR, Bucureşti
11. IAS 32 “Instrumente financiare:prezentare”
12. IFRS 7 “Instrumente financiare: informaţii de furnizat”
13. IFRS 9 “Instrumente financiare”

SECTIUNEA 7
Tehnologii informaţionale şi cibernetică economică

METODOLOGIE DE OPTIMIZARE A COSTURILOR DE DEZVOLTARE A REŢELELOR DE COMUNICAŢII ELECTRONICE

Grigore VARANIŢA1 [1]
Ilie COSTAŞ [2]
Anatol GODONOAGĂ [3]

[1] Drd ASEM, Coordonator de program al Conferinţei Naţiunilor Unite pentru Comerţ şi Dezvoltare în Turkmenistan, e-mail: grigore.varanita@gmail.com
[2] Profesor universitar, doctor habilitat ASEM, Chişinău, Republica Moldova, e-mail: costas.ilie@yahoo.com
[3] Conferenţiar universitar, doctor ASEM, Chişinău, tel. (+373) 402 988, www.ase.md,, e-mail: anagodon22@yahoo.com

[1], [2], [3] ***Academy of Economic Studies of Moldova,*** Chişinău, Bănulescu Bodoni, 61

Corresponding author: grigore.varanita@gmail.com

Abstract

În comunicarea dată este prezentată o metodologie de eficientizare a cheltuielilor ce ţin de dezvoltarea reţelelor de telecomunicaţii electronice. Această metodologie, elaborată de autori, este bazată pe un proces de optimizare din trei etape: 1) împărţirea întreg teritoriului Republicii Moldova în zone geografice, fiecare dintre care are condiţii şi factori de influenţă specifici şi similari din punct de vedere al necesităţilor informaţionale, al cerinţelor faţă de criteriile de calitate al serviciilor de comunicaţii electronice, şi al celorlalţi factori de influenţă importanţi; 2) evaluarea şi optimizarea costurilor necesare pentru dezvoltarea reţelelor de comunicaţii electronice în fiecare zonă geografică aparte; 3) evaluarea costurilor necesare pentru dezvoltarea întregii infrastructuri de comunicaţii electronice în ţară. Pentru ambele niveluri teritoriale (zonă geografică, întreg teritoriul ţării) sunt elaborate modele matematice şi formulate propuneri concrete de optimizare a cheltuielilor necesare pentru dezvoltarea reţelelor de telecomunicaţii.

Cuvinte cheie: *eficientizare a cheltuielilor, reţele de telecomunicaţii electronice, metodologie de optimizare, criterii de calitate, infrastructură de comunicaţii electronice.*

Jel Clasification: c3, c8

1. INTRODUCERE

Dezvoltarea societăţii informaţionale în Republica Moldova (RM) presupune, în primul rând, crearea unei infrastructuri informaţionale moderne. Deşi la ora actuală în acest domeniu există deja o experienţă bogată, acumulată de ţările industrial dezvoltate, această experienţă poate fi implementată în RM cu anumite ajustări în conformitate cu condiţiile specifice pentru Moldova. Unele aspecte specifice de aici au fost studiate în lucrarea [7], unde au fost evidenţiate un şir de

probleme existente la primele etape de dezvoltare a societăţii informaţionale din RM, cum ar fi lipsa unei strategii bine argumentate în domeniul dezvoltării infrastructurii informaţionale (IIN), paralelism în diverse elaborări şi, mai ales, lipsa unei abordări sistemice. Unele considerente esenţiale asupra edificării societăţii informaţionale în Moldova au fost formulate în [6], evidenţiind necesitatea asigurării domeniului cu specialişti de înaltă calificare.

O atenţie deosebită a fost acordată cercetărilor aspectelor ce ţin de partea tehnică a IIN (reţelele informatice), cum ar fi: locul şi rolul reţelelor informatice în societatea modernă [4], macrosinteza reţelelor de calculatoare [2], configurarea reţelelor locale de servere [3], modele si algoritmi de configurare a setului de servere pentru reţelele locale [5], cercetarea şi elaborarea modelelor şi algoritmilor de eficientizare a utilizării resurselor reţelelor informatice locale [1] etc.

În prezent în ţară există organizaţii specializate în domeniul reţelelor cu specialişti buni, care cunosc experienţa avansată în domeniu şi sunt pregătiţi pentru dezvoltarea reţelelor informatice. Una din problemele serioase, ce stau în calea realizării obiectivelor în domeniu, este lipsa resurselor financiare, a unui buget necesar pentru efectuarea completă şi calitativă a lucrărilor în cauză.

În comunicarea dată este prezentată o metodologie de eficientizare a cheltuielilor ce ţin de dezvoltarea reţelelor de telecomunicaţii electronice în condiţiile specifice ale RM.

2. ABORDAREA METODEI DE OPTIMIZARE A CHELTUIELILOR CE ŢIN DE DEZVOLTAREA REŢELELOR DE TELECOMUNICAŢII

Pornind de la modelul general descris în [8], în care accentul se pune pe minimizarea funcţiei cost, în [9] şi [10] au fost propuse modele concrete de evaluare a costurilor reţelelor de telecomunicaţii prin fir şi fără fir pentru o zonă dată cu anumite caracteristici şi cerinţe faţă de volumul şi calitatea serviciilor oferite. Dar reieşind din condiţiile specifice locale, deşi Republica Moldova e o ţară relativ mică, problema dezvoltării infrastructurii informaţionale naţionale (IIN) nu poate fi soluţionată uniform pe întreg teritoriul ei. Totul constă în faptul că factorii de influenţă la soluţionarea acestei probleme sunt esenţial diferiţi în diferite zone geografice ale ţării. Aceşti factori ţin de:

a) intensitatea fluxurilor informaţionale locale;
b) cerinţele faţă de cantitatea şi calitatea serviciilor oferite;
c) densitatea instituţiilor publice şi a populaţiei în diferite zone;
d) nivelul de dezvoltare deja existent al reţelelor de comunicaţii electronice în zonele respective;
e) priorităţile condiţionate de strategia naţională de dezvoltare economică a diferitelor zone;
f) bugetul disponibil pentru astfel de proiecte, etc., etc.

În acest context, în soluţionarea problemei dezvoltării IIN din punct de vedere al optimizării cheltuielilor necesare pentru dezvoltarea întregii infrastructuri de comunicaţii electronice în ţară pot fi evidenţiate 3 etape:

1) **Împărţirea întreg teritoriului RM în zone geografice**, fiecare dintre care are condiţii şi factori de influenţă specifici şi similari din punct de vedere al necesităţilor informaţionale, al cerinţelor faţă de criteriile de calitate a serviciilor de comunicaţii electronice, şi al celorlalţi factori de influenţă enumeraţi mai sus.

Pentru aceasta se cer investigaţii speciale ale acestor factori de influenţă şi elaborarea unor propuneri concrete de structurare a teritoriului republicii cu aprobarea acestor zone. Dar, considerăm că punctul de pornire în această structurare trebuie să fie recunoaşterea diferenţelor esenţiale dintre următoarele niveluri de IIN:

1) Centre mari administrative, ştiinţifice şi culturale cu densitate înaltă a populaţiei (Chişinău, Bălţi);

2) Oraşe medii (Orhei, Bender, Ungheni, etc.) şi centre raionale;
3) Mediul rural, care include restul teritoriului ţării.

2) Evaluarea costurilor necesare pentru dezvoltarea reţelelor de comunicaţii electronice în fiecare zonă geografică aparte

Se vor enumera aspectele elaborării modelului matematic de evaluare a cheltuielilor într-o zonă geografică separată ZG_l, ($l = 1,2,3, \dots L$) . Se presupune că în aceleaşi zone geografice ar putea fi dezvoltate atât reţelele cu fir, cât şi fără fir. Chiar dacă unul din aceste tipuri de reţea nu ar fi inclus în strategia de dezvoltare, modelul matematic ar fi acelaşi ca şi în cazul în care se dezvoltă ambele tipuri. În dependenţă de criteriile şi factorii de influenţă, pentru fiecare ZG_l se concretizează modelele de evaluare a costurilor, atât pentru reţele cu fir, cât şi pentru reţele fără fir.

Principala componentă a modelului de evaluare a costurilor necesare pentru dezvoltarea întregii infrastructuri de comunicaţii electronice în ţară este **modelul de apreciere a cheltuielilor, notate cu $CRZG_l$, ce trebuie suportate pentru a dezvolta reţelele de comunicaţii electronice în fiecare ZG_l:**

$$CRZG_l = K_l^1 \times CRCF_l + K_l^2 \times CRFF_l \,, \quad (1)$$

unde: $CRCF_l$ – costul reţelei cu fir în ZG_l, $CRFF_l$ – costul reţelei fără fir în ZG_l, iar coeficienţii $K_l^1, K_l^2 \in \{0,1\}$, $K_l^1 + K_l^2 \in \{1,2\}$.

Remarcă: Dacă apriori sunt determinate cerinţele asupra calităţii reţelei pentru ZG_l, specificate printr-un set de condiţii $QRZG_l$, atunci, în aspectul formal, proplema minimizării costului total pentru ZG_l are forma:

$$CRZG_l \rightarrow min, \quad (2)$$

$$IQ^l \div QRZG_l \,, \quad (3)$$

unde IQ^l reprezintă indicatorii de calitate înaintaţi pentru ZG_l.

Pentru fiecare ZG_l valorile $CRCF_l$ şi $CRFF_l$ se calculează în baza formulelor deduse în lucrarea [10], şi anume :

$$CRCF = \sum_{i=1}^{n} Cf_i,$$

$$CRFF = \sum_{i=1}^{n(d)} C_i \,,$$

ambele formule fiind, desigur, ajustate la fiecare zonă geografică ZG_l.

Precizăm, că valorile Cf_i şi $\boldsymbol{C_i}$ reprezintă costurile totale de implementare a unei centrale în locaţia *i* a zonei geografice date, pentru retelele cu fir şi fără fir, corespunzător; această zonă fiind constituită din ***n*** locaţii.

3) Evaluarea costurilor necesare pentru dezvoltarea întregii infrastructuri de comunicaţii electronice în ţară

După soluţionarea problemei de optimizare a cheltuielilor pentru dezvoltarea reţelelor de comunicaţii electronice în fiecare zonă geografică aparte se calculează cheltuielile totale necesare pentru dezvoltarea infrastructuri de comunicaţii electronice în toată ţara.

Având în vedere că la etapa precedentă au fost optimizate nu numai cheltuielile pentru dezvoltarea reţelelor de comunicaţii electronice, dar şi că aceasta a fost efectuată în condiţiile asigurării tuturor cerinţelor specifice faţă de volumul şi calitatea serviciilor informaţionale specifice pentru zonele respective, putem conclude că **suma cheltuielilor optimizate în fiecare zonă geografică** a ţării va prezenta **cheltuielile totale** necesare pentru dezvoltarea întregii infrastructuri de reţele de comunicaţii electronice naţionale.

În acest context, şi reieşind din modelele de evaluare si optimizare a costurilor prezentate anterior (cu fir şi fără fir), **cheltuielile minime totale** necesare pentru dezvoltarea întregii infrastructuri de reţele de comunicaţii electronice naţionale se vor calcula în rezultatul optimizării următorului model agregat :

$$CRZG_1 + CRZG_2 + \cdots CRZG_l + \cdots CRZG_L \rightarrow min, \qquad (4)$$

cu condiţia că,

$$IQ^l \div QRZG_l \ (l = 1,2,3, \dots L). \qquad (5)$$

Remarcă: Dacă apriori sunt determinate cerinţele asupra calităţii reţelei pentru ZG_l, adică setul de restricţii $QRZG_l$, atunci proplema minimizării costului total pentru toate L zone geografice se reduce la L probleme de optimizare de forma (2)-(3), adică:

$$CRZG_l \rightarrow min; IQ^l \div QRZG_l \ (l = 1,2,3, \dots L),$$

şi în acest caz, evident, are loc relaţia:

$$min_{IQ^1,\dots,IQ^L} \sum_{l=1}^{L} CRZG_l = \sum_{l=1}^{L} min_{IQ^l} CRZG_l \ , \qquad (6)$$

adică, costul minimal total al reţelei de telecomunicaţii pe ţară se constituie din suma costurilor minimale ale reţelelor corespunzătoare celor L zone geografice.

Programul informatic CoverageMap

În baza modelelor descrise anterior, a fost elaborat un program informatic **CoverageMap** care este destinat pentru generarea automatizată a costurilor totale pentru reţele de telecomunicaţii fară fir în baza modelelor matematice care pot fi utilizate la analiza şi optimizarea reţelelor deja existente sau la proiectarea şi edificarea unor reţele noi.

Cu ajutorul programului informatic **CoverageMap** pot fi realizate anumite scenarii admisibile, selectând dintre toate acestea varianta preferată. Programul informatic **CoverageMap** facilitează identificarea reţelei de cost optimal, respectând concomitent cerinţele cu privire la asigurarea calităţii de emisie a informaţiei.

CONCLUZII

În baza metodelor şi modelelor matematice de descriere, evaluare şi optimizare a costurilor totale pentru reţele de telecomunicaţii cu fir şi fără fir, elaborate în [9] şi [10] şi adaptate pentru zone geografice aparte a fost elaborat un model matematic de evaluare a costurilor pentru cazul general de dezvoltare a infrastructurii de telecomunicaţii pentru întreg teritoriul ţării. Pentru evaluarea costurilor în conformitate cu acest model şi întru dezvoltarea întregii infrastructuri de telecomunicaţii în ţara, rezultatele obţinute în lucrarea dată a fost propusă următoarea metodologie:

1) În baza unor cercetări suplimentare e necesar de împărţit întreg teritoriul ţării în zone cu diferite cerinţe faţă de volumul şi criteriile de calitate a serviciilor de comunicaţii;

2) În dependenţă de aceste criterii specifice, pentru fiecare zonă conexă se concretizează modelele descrise în [9] şi [10] şi se evaluează costurile necesare pentru dezvoltarea reţelelor de telecomunicaţii în aceste zone;

3) După soluţionarea problemei de optimizare a cheltuielilor pentru dezvoltarea reţelelor de comunicaţii electronice în fiecare zonă geografică aparte se calculează cheltuielile totale necesare pentru dezvoltarea infrastructuri de comunicaţii electronice în toată ţara.

Metodologia examinată permite soluţionarea problemelor de optimizare a costurilor respectând cerinţele în raport de criteriile de calitate.

Programul informatic elaborat permite facilitarea semnificativă a procesului de soluţionare practică a problemelor în cază.

BIBLIOGRAFIE

[1] ANDRONATIEV VICTOR. Elaborarea şi cercetarea modelelor şi algoritmilor de eficientizare a utilizării resurselor reţelelor informatice locale. Teza de doctor în economie. Teza susţinută pe 30 octombrie 2009 în CSS şi aprobată de CNAA pe 18 martie 2010. Academia de Studii Economice din Moldova, Chişinău, 2010. 192 p.

[2] BOLUN, Ion. Macrosinteza reţelelor de calculatoare. - Chişinău: Editura Academia de Studii Economice din Moldova, 1999. - 265 p.

[3] BOLUN, I., CIUMAC, A. Configuration of local area network set of servers. In: Computer Science Journal of Moldova, vol. 10, No. 2(29), 2002. Chisinau: IMCS. p. 99-124, ISSN 1561-4042, (1,6 c.a.).

[4] BOLUN, I. Reţelele informatice în societatea modernă. În: Tendinţe în dezvoltarea tehnologiilor informaţionale şi comunicaţionale în domeniul învăţământului şi managementului: conf.internaţ., 20-21 martie 2003. Chişinău: Editura ASEM, 2003. p. 31-45, ISBN 9975-75-179-2

[5] CIUMAC ANATOL. Modele si algoritmi de configurare a setului de servere pentru reţelele locale. Teză de doctor în tehnică. Teza a fost susţinută pe 30 noiembrie 2007 în CSS şi aprobată de CNAA pe 24 ianuarie 2008. ASEM. 2007. 142 p.

[6] COJOCARU S., GAINDRIC C. Considerente asupra edificării societăţii informaţionale în Moldova. Ştiinţa, Chişinău, 2003. 96 p.

[7] COSTAŞ I., CHIREV P., ZACON T. Infrastructura Informaţională în Republica Moldova. Monografie. Chişinău: FEP "Tipografia Centrală", 2001. 208 p. ISBN 9975-78-146-2 (13,0 c.a.)

[8] Grimaila V., Listopadskis N. Optimization of telecommunication access network. ELECTRONICS AND ELECTRICAL ENGINEERING. 2006. No. 8(72) Kaunas University of Technology. Department of Applied Mathematics. Lithuania. P.25-30. *ISSN 1392 – 1215*.

[9] VARANIŢA Grigore, GODONOAGA Anatol, COSTAS Ilie. A model of wireline based telecommunications network costs evaluation. Model de evaluare a costurilor reţelelor de telecomunicaţii prin fir. Conferinţă ştiinţifică internaţională Competitivitate şi inovare în economia cunoaşterii 28-29 septembrie 2018,ASEM, Chisinau, p.40-42. E-ISBN 978-9975-75-934-2**.,** 5/na

[10] VARANIŢA Grigore, GODONOAGA Anatol , COSTAŞ Ilie. Models of wireline and wireless telecommunications network costs evaluation/ Modele de evaluare a costurilor reţelelor de telecomunicaţii prin fir şi fără fir. Economica , An.XXVIII, Nr.2 (108), iunie 2019. 10/3, p.103-117, ISSN 1810-9136

MOBILE APPLICATION MONETIZATION

Vasile NASTAS
Academy of Economic Studies of Moldova, 61, Bănulescu-Bodoni str., MD 2012, Chisinau, Republic of Moldova, vasilenastas.c@gmail.com

Abstract

Today mobile applications are everywhere, but at later or even early stage in order to maintain and promote it you need to do more investments. One of the solutions nowadays represent the mobile application monetization. The idea of monetization of a mobile application is not an easy task, even if you have a brilliant idea regarding the application itself. There are many examples and case studies regarding different size companies or individuals that show their results during the way, but most of them present the most suitable business model for their case. This paper will present common used monetization trends or better said business models used within the majority of mobile applications with some more analyzed examples based on research, theoretical and practical model on the field. At the end will be presented an overall conclusion regarding mobile application monetization in 2019.

Key words: *monetization, mobile application, business models.*

Jel Classification: M310, M370, M150

INTRODUCTION

Today creating a mobile application is an easy task, if you are a developer or entrepreneur that wants to give a try for an idea. The main challenge comes when you want to make money from it. It's no news that mobile applications are everywhere, ideas or application purpose basically repeat themselves with some minor changes related to design or functionality. There are many ways to make money from a mobile application, but at the end they might be divided in two main groups: you either make money by selling the application on relevant store or you make money after the application is installed on user's mobile phone, without taking in consideration from where the user installed the application. This paper will serve as an introduction to the process of creating possible business models regarding the monetization options and some case studies done from practical point of view and research. In the results and discuss chapter will be presented two case studies were developed within "Titanium-Software".

MATERIAL AND METHOD

This article is part of a comprehensive study in mobile development within business activities, which aims to highlight how monetization can enhance the income of an organization. The methodology used in the elaboration of the article is based mainly on the research, experimental, survey and deductive method. The data obtained from the investigation have they were interpreted in a comparative and deductive style over many developed mobile applications.

Mobile Application Major Objectives

According to Appcelerator/IDC Mobile Developer Report [1] developers and business have four major objectives with their mobile applications, each seeing increasing interest by the major platform players. These objectives are (Figure 1):

1. Awareness
2. Engagement
3. Monetization
4. Loyalty.

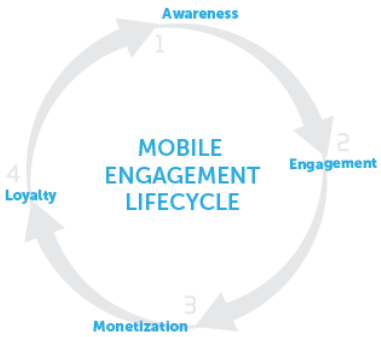


Fig. 1 – Mobile Application Major Objectives [1]

Awareness

The App Store is a tough place to make a living and discovery remains one of the key challenges facing any business. Amazon's recent move into the Android market is interesting because Amazon has the real opportunity to help solve the app discovery problem through a decade's worth of ecommerce leadership [1].

Engagement

As competition in mobile software increases, so also do the customer acquisition costs. As a result, what happens in the app to maintain engagement is critical. Google and Apple are interesting because they break down the heterogeneous social graph into smaller 'circles' of more homogeneous groups. With narrowly-defined utility the name of the game for most mobile apps, this type of approach in 'niche' social aligns well with how applications are used today [1]. Additionally today they promote more and more the cloud solutions and serverless applications that do not require traditional server involvement, especially for an early MVP stage.

Monetization

As usage-driven applications become more popular, transactions move away from the app store distribution channels to the application itself. Comparing the study results presented by private organizations like Statista, we can see that the numbers are increasing dramatically per past quarter [2].

Loyalty

Loyalty similar to engagement, loyalty is critical in mobile as acquisition costs increase. There are two major components to ensuring loyalty in mobile: robust analytics and encouraging repeat usage. Analytics are essential to understand where users are having the most success within applications and where there's room for improvement. Almost all successful applications today use solutions from companies such as Flurry, Omniture, or Appcelerator to understand user behavior patterns. Advanced geo-analytics are also appearing on the scene to offer contextual understanding of application usage over time and location [1].

Distribution channel

Regardless of the chosen business model, first and the most important prerequisite, besides the development part is to deploy and distribute to target audience. Currently there are a lot of mobile application distribution stores [3, 4] and each store has its specific restrictions regarding the apps like running Operating System, devices, services restrictions (for example China) etc. All mentioned points can have big impact over the chosen monetization business model.

Business Models

Currently exist many definitions regarding mobile monetization business models, but they can be grouped in 3 main usage categories:

1. Advertising (Ads)
2. In-App Purchase (IAPs)
3. Hybrid (application that use more than one business model).

Advertising

Due to the fact that every mobile application tries to gain any revenue from the users, mobile ads have improved and support many formats (Figure 2) [5]. They can allow to do complex operations in order to keep user retention of installed apps. Nowadays they can include many factors in consideration like:

1. Target age
2. Target interest
3. Target Region
4. Etc.

The Ads can be also grouped in 3 main subcategories:

1. Target certain campaign
2. House Ads
3. 3rd party.

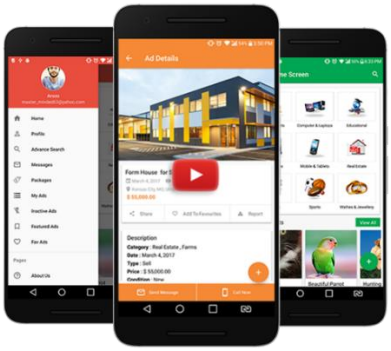


Fig. 2 – Different ads format [5]

Client Campaign

Most of advertising companies (like Google AdSens, Facebook Ads, AdsWizz etc.) provide an advertising SDK that can be integrated and used within the mobile application, followed by an advertising agreement. This can allow the publishers to setup a private advertising campaign for won clients. This service is usually not for free, but can be interesting for some companies that have business relationship out of which the advertising agreement could be created. These ads won't be shown in publisher's mobile application but in other applications as well.

House Ads

House Ads represent a special feature in which the publisher can display their own ads in order to promote the same business or any other owned business, application or product. These ads are usually for free and could be configured based on publishers' interest. Displaying own application ads could be tricky and the publishers carefully decide when and in which ratio to show them instead of ads that could generate direct money (by impression, click or install).

3rd Party

3rd party ads represent standard ads integration from the ads company provider. All publisher decisions depend from the provider and the mobile application, just use them.

In-App Purchase

IAPs represent a powerful business model of monetization that comes with loyalty from the existing store users and ready for use platform in order to track different business operations. The most popular existing stores that promote IAPs are Google Play Store and Apple App Store. The most common used business models based on IAPs services inside most of the mobile applications are the following [8]:

- Freemium
- Paid Apps
- App Merchandise
- Consumable
- Non-Consumable
- Subscriptions
- Donation
- Marketing Referral.

Freemium

A freemium business model offers a basic service for free; additional premium functions or services are only available for a fee. The freemium business model is known as the "business model of the Internet". The term freemium combines the words 'Free' and 'Premium'. The basic product is available for free. The company generates revenue by offering connected premium product, i.e. additional functions or services which usually attract a small number of users. By giving away the basic product for free it is easier to lure users and create a customer base. This business model pattern is one of the most widely used for Internet start-ups [9].

Paid Apps

Paid apps represent a standard way or better said traditional type of monetization. In order to see the content of the application user must buy the application in the first place [6, 7] from the relevant store and get access to the application. All the access management system, that determines if the application can be downloaded or not, is done on the store itself.

App Merchandise

App Merchandise [6, 7] represent a business model that allow users to buy content within the mobile application. These goods can be:

- Consumable Goods – goods that be bought many times with no limit, consumed and renewed (like game tokens, prizes, limit extension etc.);
- Non-Consumable Goods – goods can be bought once and are available each time the user enters the application or reinstalls it from same account (like ad-free, extensions, expansion, special features etc.).

All the operations and business model are done on the store itself.

Subscriptions

Subscriptions [6, 7] represent a business model that follows a simple rule "use as you pay". From the moment the user cancels the subscription on the application, he cannot access further its specific content or the entire app.

Donation

Donation [6, 7] was added as part of the IAPs in order to allow consumers to help and promote the application owner to develop and maintain the product. This type of business model is commonly used for small applications, open source applications tools or other type of non-profit applications.

Marketing Referral

Marketing Referral [10] is a trend to gain more attraction to the application, in order to increase the daily active users and downloads on the stores. The common use case is an application user engages other one to use the mobile application. Initially it was designed specifically for the game industry with different rewards for both parties, but lately it is promoted also in other type of mobile application industries.

Mobile Application Store Fee

Due to the fact that all big mobile application stores are owned by big companies like Google, Apple etc. their policy allow users to make monetization with their apps inside the store, but for a price. This price [6, 7] can vary from 15-30% or even more. Some big companies as Waze [11] make special agreement in order to publish their app in specific environments (like Android Auto or Car Play) in order to extend the monetization.

Hybrid

Hybrid represents a business model within mobile application monetization that uses different strategies of monetization in order to achieve an income. They usually are decided by the business owners and don't have any strict rules of usage. The only issue that they can face are the store restrictions, where they can be rejected, disabled or removed completely if it doesn't respect their policies.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The results, surveys and surveys from different private organizations like AppAnie, Appaccelerator, DCI and other ones show that the mobile monetization succeeds in case if the owner chooses the right business model that fits to his product, promotes it and permanent involves in user engagement in order to keep retention. They were made two case studies within "Titanium-Software" during the mobile development that required monetization integration.

One was related with audio ad insertion inside a streaming mobile application that was installed inside the board computer cars (cars that have board computer running on Android OS) from different retailers. After 2 years, since was finished the development and we switched to support were got the following statistics:

- Production Daily Active Users ~4500
- Debug Daily Active Users ~500
- User retention ~72%
- User Retention Loss cause of ads 8%.

During this period of time we observed that audio ads insertion was working more or less until we started to apply different strategies of streaming it to the consumers. At the beginning it was simply inserting audio ads in any podcasts, music stations or radio stations, but in later stage it ended with a complex strategy based on user attraction. As result the consumers started to use the application more and more, even they know that they might have a chance to listen to any ads.

Another application was designed for users to drop smoking. The mobile application lifecycle is pretty straight forward; user uses the application until he drops smoking then uninstalls the application. Within the application were integrated different type monetization like ads banner, donation and consumable goods purchase. After about one year since we stopped the development phase were got the following statistics:

- Over 1 million total downloads
- Daily Active Users ~1000-5000
- User Retention ~41%
- User Retention Loss cause of ads 23%.

After a period of time we understood that monetization depends on mobile application usage lifecycle. As was mentioned previously in this specific case, after the user dropped smoking he had no need to use the application anymore. In order to increase income inside the application were added wisely more monetization types and more investments in more marketing companies to promote the app's popularity. In the end the business model was changed to a hybrid one and the mobile's application business side was targeting to increase the number of downloads and active daily users, rather than keeping the user's retention.

CONCLUSIONS

Monetization from a mobile application can bring to any organization a big income and reputation within its business activity domain. There is no predefined business model recipe for monetization that would work for a specific mobile application. The owners of those app must practice always new strategies and do research based on consumers feedback in order to achieve success.

REFERENCES

[1]Q3 2011 Mobile Developer Report, http://www.appcelerator.com.s3.amazonaws.com/blog/www/Appcelerator-IDC-Q3-2011-Mobile_Developer-Report.pdf (accessed 21.08.2019).
[2] Worldwide mobile app revenues in 2014 to 2023 (in billion U.S. dollars), https://www.statista.com/statistics/269025/worldwide-mobile-app-revenue-forecast/(accessed 01.09.2019).
[3] List of mobile app distribution platforms, https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_mobile_app_distribution_platforms (accessed 05.09.2019).
[4] Ultimate Mobile App Stores List (2019), https://buildfire.com/mobile-app-stores-list/(accessed 05.09.2019).
[5] Mobile Ad Formats https://smartyads.com/mobile-ad-formats (accessed 05.08.2019).
[6] Google Play Billing Overview, https://developer.android.com/google/play/billing/billing_overview (accessed 07.08.2019).
[7] Apple In-App Purchase, https://developer.apple.com/in-app-purchase/ (accessed 07.08.2019).
[8] How Do Free Apps Make Money in 2018, https://mlsdev.com/blog/how-do-free-apps-make-money (accessed 07.09.2019).
[9] Freemium, https://bmtoolbox.net/patterns/freemium/ (accessed 01.09.2019).
[10] Referral marketing for mobile games, https://megacool.co/blog/referral-marketing-for-mobile-games-how-to-grow-mobile-game-with-referrals/ (accessed 31.08.2019).
[11] Waze Inc. Website, https://www.waze.com/ (accessed 15.09.2019).

EVALUAREA ACCESIBILITĂŢII WEB ÎN ADMINISTRAŢIA PUBLICĂ CENTRALĂ: STUDIU DE CAZ PE CINCI SITE-URI

Alexandru PETROV*[4]*,

***Abstract**: This paper analyzes the accessibility of public sites which is essential for the successful implementation of the information society. Evaluation of web content according to international guidelines established by W3C and WAI. The results of a study conducted during 2019, regarding the web accessibility of the websites of the central public administration are presented. The evaluation was performed using a test tool. The study shows a relatively low web accessibility of the analyzed websites and highlights the main accessibility errors.*

***Keywords:** WCAG 2.0, accessibility, web.*

1. Introducere

Participarea activă în societate necesită instrumente TIC utile şi accesibile. Din păcate, pentru o mare parte a populaţiei, conţinutul web este dificil de utilizat sau este inutilizabil.

Consolidarea unei societăţi informaţionale în Moldova necesită un acces egal la tehnologiile informaţionale pentru toţi cetăţenii. Cele mai multe site-uri web publice au bariere (restricţii), care afectează accesul la informaţii pentru persoanele cu dizabilităţi.

În 1997, Consorţiul World Wide Web (W3C) a lansat iniţiativa privind accesibilitatea web (WAI) pentru a îmbunătăţi accesibilitatea web pentru persoanele cu dizabilităţi [1]. Scopul WAI este de a dezvolta strategii, linii directoare şi resurse pentru a sprijini accesibilitatea web. Accesibilitatea web înseamnă că persoanele cu dizabilităţi să poată percepe, înţelege, naviga şi interacţiona cu web-ul. Conform standardului ISO 25010, accesibilitatea este o caracteristică secundară a utilizabilităţii, care include dizabilităţi legate de vârstă [2]. Aceasta ar putea fi măsurată prin utilizarea unui produs de persoanele cu handicap, fie prin prezenţa atributelor de produs care susţin accesibilitatea.

WAI a elaborat Ghidul privind accesibilitatea conţinutului web (WCAG), care oferă un set de recomandări pentru a face conţinutul web mai accesibil pentru utilizatorii cu dizabilităţi.

În 1999, W3C a publicat prima versiune a ghidurilor de accesibilitate (WCAG 1.0) [3]. Cea de-a doua versiune a fost publicată în 2008 (WCAG 2.0) şi aceasta este recomandarea recomandată pentru utilizarea în politicile de accesibilitate [4].

Există patru principii-cheie care stau la baza programului WCAG 2.0: perceptibile, operabile, inteligibile şi robuste. Au fost definite trei niveluri de testare a conformităţii: A (cea mai mică), AA şi AAA (cea mai mare).

În iunie 2018, W3C a publicat versiunea revizuita a WCAG2.0 şi anume versiunea WCAG 2.1. Ghidul de accesibilitatea conţinutului web (WCAG) 2.1 acoperă o gamă mai largă de recomandări pentru a face conţinut web mai accesibil. În urma acestor recomandări va face conţinut mai accesibil pentru o gamă mai largă de persoane cu dizabilităţi, inclusiv acomodarea pentru vedere scăzută, deficienţe auditive, mişcare limitată, dizabilităţi de vorbire, fotosensibilitate, şi combinaţii ale acestora. Aceste recomandări abordează accesibilitatea conţinutului web pe desktopuri, laptopuri, tablete şi dispozitive mobile. Urmând aceste recomandări, de asemenea, va face de multe ori de conţinut web mai uşor de utilizat pentru utilizatori, în general.

WCAG 2.1 extinde Ghidul de accesibilitate a conţinutului Web 2.0 [WCAG20], care a fost publicat ca Recomandare W3C din decembrie 2008. Conţinutul web care respectă WCAG 2.1 este,

[4] *PhD student, Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova*

de asemenea, conform cu WCAG 2.0. Grupul de lucru cu privire la recomandările privind accesibilitatea consideră ca, pentru politicile care solicită conformitate cu WCAG 2.0, WCAG 2.1 poate oferi un mijloc alternativ de conformitate. Publicarea WCAG 2.1 nu depreciază sau înlocuieşte WCAG 2.0. În timp ce WCAG 2.0 rămâne o Recomandare W3C, W3C recomandă utilizarea WCAG 2.1 pentru a maximiza aplicabilitatea viitoare a eforturilor de accesibilitate. W3C încurajează, de asemenea, utilizarea celei mai recente versiuni a WCAG atunci când dezvoltăm sau actualizăm politicile de accesibilitate în Web.

Conform Organizaţiei Mondiale a Sănătăţii (World Health Organization's 2011 World Report on Disability)[5], bazat pe estimările populaţiei din anul 2010, mai mult de un miliard de oameni trăiesc cu un anumit tip şi grad de dizabilitate – adică aproximativ 15% din totalul populaţiei globale.

Potrivit datelor statistice furnizate de Biroul Naţional de Statistică al Moldovei [6], în anul 2002 au fost aproximativ 183 mii de persoane cu diverse dizabilităţi. La 10 mii de locuitori există 516 de persoane cu dizabilităţi, iar fiecare a şasea persoană cu dizabilităţi, se încadrează în categoria persoanelor cu handicap grav. Persoanele cu dizabilităţi reprezintă 5,2% din populaţia totală şi copiii cu dizabilităţi - 2,1% din totalul copiilor din Moldova.

Un studiu recent efectuat de Comisia Europeană asupra evaluării impactului care a servit ca Document de însoţire pentru Propunerea de directivă a Parlamentului European şi a Consiliului privind accesibilitatea site-urilor web ale organismelor din sectorul public spune că piaţa accesibilităţii site-urilor web cuprinde toate categoriile de dezvoltatori web: profesionişti şi întreprinderi specializate în proiectarea arhitecturii tehnice şi a conţinutului paginilor web, părţi interesate care creează instrumente software necesare pentru înfiinţarea şi punerea în aplicare a paginilor web, precum şi întreprinderi care oferă servicii de consultanţă şi formare relevantă cu privire la dezvoltarea site-urilor web. Pe teritoriul UE, această piaţă dispune de suficient spaţiu pentru a se dezvolta, întrucât mai puţin de 10 % din site-urile web îndeplinesc WGAC 2.0. Conform estimărilor, piaţa UE destinată accesibilităţii site-urilor web valorează 2 miliarde EUR, însă aceasta îşi realizează mai puţin de 10% din potenţial. Armonizarea va conduce la îmbunătăţirea condiţiilor de piaţă, creşterea locurilor de muncă şi a accesibilităţii site-urilor web, precum şi la preţuri mai mici pentru accesibilitatea site-urilor web: această măsură va avantaja, în egală măsură, guvernele, întreprinderile şi cetăţenii.[7]

2. Aspecte de dezvoltare a cercetărilor în domeniu

Testarea software-ului este necesară din simplul motiv, că fiecare dintre noi comite greşeli. Unele greşeli sunt neimportante, iar altele dintre ele pot fi scumpe sau periculoase. Este necesar să verificăm permanent tot ce realizăm, deoarece lucrurile pot merge mereu prost - oamenii fac greşeli tot timpul (factorul uman). Există marea probabilitate ca să nu observăm defectele în ceea ce realizăm. În mod ideal, ar fi să antrenăm o altă persoană pentru a ne verifica munca, deoarece altcineva are mai multe şanse să observe erorile comise.

Testarea Software-ului este importantă la testarea oricărui produs sau aplicaţie, din următoarele motive:

- evidenţierea defectelor şi a erorilor care au avut loc în timpul fazelor de dezvoltare;
- asigurarea fiabilităţii a aplicaţiei şi satisfacţia clientului;
- câştigarea încrederii clienţilor prin furnizarea de produse calitative;
- prevenirea defectelor;
- asigurarea că produsul îndeplineşte cerinţele business-ului şi a utilizatorului.

Este important ca situaţiile de testare să fie bine proiectate, cu posibilităţi maxime de a găsi neajunsurile sau erorile. Situaţiile (procedură, proces) fiind bine proiectare rezultă a fi foarte eficiente. Eficienţa poate fi măsurată prin numărul de defecte raportate procesele de testare.

Odată ce livrarea este făcută utilizatorilor finali sau clienţilor, ei ar trebui să poată opera fără a întâlni dificultăţi. Pentru ca acest lucru să se întâmple, testerul ar trebui să ştie cum vor utiliza clienţii acest produs şi, în consecinţă, ar trebui să scrie scenariile de testare şi să proiecteze procedurile de testare din perspectiva unui utilizator final. Acest lucru va contribui foarte mult la îndeplinirea tuturor cerinţelor clientului.

Testarea software-ului vă asigura că testarea se face în mod corespunzător şi, prin urmare, sistemul este gata de utilizare. O "bună acoperire" înseamnă că testarea a fost făcută pentru a acoperi diferite domenii, cum ar fi funcţionalitatea aplicaţiei, compatibilitatea aplicaţiei cu sistemul de operare, hardware şi diferite tipuri de browser, testarea performanţelor , pentru a se asigura că sistemul este fiabil şi că nu se va bloca. Prin urmare, aplicaţia trebuie să fie uşor de instalat, de învăţat şi de utilizat.

Procesul fundamental de testare. Fiecare activitate de testare efectuată, pentru orice aplicaţie, trebuie să treacă prin toate fazele procesului de testare fundamental, după cum urmează:

Planificare şi control. Planificarea este activitatea de verificare a misiunii de testare, definirea obiectivelor de testare şi specificarea activităţilor de testare pentru a îndeplini obiectivele şi misiunea. Controlul este activitatea continuă de a compara progresul real cu planul, şi de a raporta starea, inclusiv abaterile de la plan.

Analiză şi design. Activitatea în care obiectivele de testare generală sunt transformate în condiţii de testare tangibile şi în proceduri de testare.

Implementarea şi executarea testelor. Procedurile de testare sau *scripturile* sunt specificate prin combinarea proceselor de testare, într-o anumită ordine, şi incluzând orice alte informaţii necesare pentru executarea încercărilor. Mediul este configurat şi testele sunt executate.

Evaluarea criteriilor de ieşire şi raportare. Executarea testului este evaluată în funcţie de obiectivele definite.

Activităţi de închidere a activităţilor. Colectarea datelor din activităţile de testare completate pentru a consolida experienţa, testele şi faptele.

3. Metode şi instrumente de evaluare a accesibilităţii web

O pagină web dezvoltată în conformitate cu liniile directoare WCAG 2.0 respectă mai multe reguli, subordonate unui set de patru principii: *perceptibilitate, operabilitate, uşurinţă de înţelegere, robusteţe.*

Au fost analizate abordările utilizate pentru testarea accesibilităţii web, nivelurile de accesibilitate (A, AA, AAA) şi caracteristicile fiecăruia. Vor fi prezentate un sumar general a orientării privind accesibilitatea conţinutului web, care conţine regulile utilizate la validarea unui site Web. Această parte se referă la faza de planificare a testelor.

Pentru fiecare principiu, regulile aparţin uneia din următoarele trei categorii:

• Nivel A - nivelul de conformare minimă a paginii cu WCAG 2.0.

• Nivel AA - nivelul de conformare medie (include conformarea minimă).

• Nivel AAA - nivelul de conformare completă (include celelalte conformări).

S-a luat în considerare principiile accesibilităţii web şi s-a estimat importanţa fiecărui principiu.

Partea practică este identificarea acelor tehnici de accesibilitate, care se potrivesc cel mai bine scopurilor noastre, pe baza caracteristicilor site-urilor alese. În consecinţă, s-au definit procedurile de testare, care ar fi executate pentru fiecare pagină de testare, şi care constă în faza de analiză şi proiectare din Procesul de testare fundamentală.

Perceptibilitate informaţia şi componentele interfeţei către utilizator trebuie prezentate astfel încât să poată fi percepute prin văz, prin auz şi/sau tactil.

Operabilitate componentele interfeţei şi navigaţia trebuie să fie operabile

Comprehensibilitate componentele interfeţei şi conţinutul sunt logice şi uşor de înţeles

Robusteţe conţinutul poate fi folosit eficient de către tehnologiile care oferă asistenţă

Modul de măsurare şi îmbunătăţire a accesibilităţii web este o preocupare cheie în cercetarea din domeniul e-accesibilităţii. Există mai multe abordări privind evaluarea accesibilităţii şi, prin urmare, multe metode de evaluare a accesibilităţii. Brajnik a distins între următoarele cinci categorii [8]:

a) revizuirea conformităţii;

b) evaluarea subiectivă;

c) tehnici de screening;

d) ghidul de barieră;

e) testarea utilizatorilor.

Examinarea conformităţii este o metodă analitică bazată pe standarde şi / sau linii directoare şi include testări asistate de calculator cu instrumente de accesibilitate. Ca atare, depinde de lista de verificare aleasă. Abascal şi colab. [9] a subliniat anumite dificultăţi în utilizarea ghidurilor de accesibilitate, care sunt adesea actualizate sau modificate. Kane şi colab. [10] a raportat o analiză a paginilor de pornire pentru 100 de universităţi de top din întreaga lume. Rezultatele arată că multe site-uri web au probleme de accesibilitate, printre care lipsa de text alternativ pentru conţinut non-text, a fost cea mai frecventă eroare de accesibilitate.

În ciuda faptului că WCAG există încă din 1999 şi există reglementări coerente exigente în aplicarea lor, puţine site-uri web sunt accesibile. De fapt, metricul cantitativ de accesibilitate web, măsurarea paginilor şi bariera de accesibilitate web prezintă cel mai înalt nivel de calitate.

4. Evaluări subiective

Atunci când aplică evaluările subiective, numite şi metodologii de auto-raportare, evaluatorul implică un grup de utilizatori (conform cu publicul de referinţă), îi instruieşte să exploreze şi să utilizeze un anumit site web, pe care îl realizează individual sau împreună cu alţi utilizatori. Apoi utilizatorii sunt intervievaţi, direct sau printr-un chestionar - care pot fi transmise în timpul utilizării - oferind *feedback* despre ce a lucrat pentru ei şi ce nu. Evaluatorul extrage lista de probleme legate de accesibilitate din acest grup de opinii cu privire la utilizatori. În funcţie de experienţa utilizatorilor în ceea ce priveşte accesibilitatea, metoda nu poate fi doar empirică, ci şi analitică şi de diagnosticare; se bazează pe opiniile utilizatorilor şi poate produce moduri de defectare, defecte şi posibile soluţii. Prin urmare, acesta poate fi adoptat pentru evaluări formative de explorare sau diagnostic. Beneficiile sale includ costul scăzut, faptul că nu necesită evaluatori experimentaţi şi abilitatea de a le realiza de la distanţă în spaţiu şi timp (adică asincron). În plus, participanţilor li se permite să exploreze zone ale site-ului care le corespund cel mai mult, cu o creştere corespunzătoare a motivaţiei lor în utilizarea site-ului web. Cu toate acestea, există dezavantaje importante: metoda este foarte nesistematică nu numai în ceea ce priveşte paginile care sunt testate, ci şi criteriile utilizate pentru a le evalua.

5. Tehnici de screening

Acestea sunt tehnici empirice informale, bazate pe utilizarea unei interfeţe într-un mod în care unele capacităţi senzoriale, motorii sau cognitive sunt reduse în mod artificial. De exemplu, un evaluator ar folosi un site web prin intermediul unui cititor de ecran cu monitorul oprit; sau după deconectarea mouse-ului; sau folosind mouse-ul cu mâna stângă (pentru o persoană dreaptă). După selectarea cu atenţie a condiţiilor de screening astfel încât acestea să se potrivească cu caracteristicile populaţiei ţintă, evaluatorul explorează site-ul şi încearcă să atingă obiectivele selectate. Beneficiile acestora includ costurile relativ scăzute (evaluatorul trebuie să instaleze şi să înveţe cum să utilizeze o serie de tehnologii de asistenţă, dar acesta este un cost unic). Cu toate acestea, este o metodă care nu este sistematică şi ar trebui să ne aşteptăm ca aceasta să aibă o

eficacitate scăzută, deoarece depinde în mare măsură de nivelul de experienţă al evaluatorului în utilizarea tehnologiei de asistenţă, care rareori ar corespunde experienţei utilizatorilor.

Procesul de barieră este o altă metodă de inspecţie, care se trage din metoda de evaluare a utilizabilităţii euristice. O barieră de acces este o condiţie care creează o dificultate pentru utilizatori de a atinge un obiectiv. Cele mai importante bariere sunt înţelegerea (în sensul cel mai larg), utilizarea formelor şi operabilitatea componentelor multimedia cu tehnologii de asistenţă. O evaluare globală a fost efectuată de Olsen şi colab. [11] la nivel naţional, portaluri guvernamentale şi site-uri web ale ministerului. Cele mai frecvente bariere de acces detectate sunt utilizarea nevalidă a descrierilor standard HTML şi lipsite de descrieri alternative pentru imagini.

Testarea utilizatorilor. Chiar dacă metodele empirice precum testarea în laborator şi în teren pot fi utilizate în principiu pentru evaluarea accesibilităţii, metoda cea mai des aleasă este testarea informală uşoară a utilizatorilor. Odată ce un grup de utilizatori este selectat (reprezentând publicul ţintă în ceea ce priveşte handicapul, rolurile utilizatorilor în ceea ce priveşte site-ul web, nivelurile de experienţă pe Internet, în tehnologiile de asistenţă şi în domeniul specific şi pe site-ul web) în timp ce este observat şi fiind rugat să gândească cu voce tare. În final, din note, înregistrarea audio şi video realizate în timpul testului, evaluatorii generează lista de probleme şi atribuie nivele de severitate. Mai mult, utilizatorii ar trebui să fie rugaţi să utilizeze aplicaţiile şi tehnologiile de asistenţă cu care aceştia sunt familiarizaţi, iar aceştia ar trebui să fie examinaţi în funcţie de nivelul lor de experienţă în utilizarea acestor instrumente. Unul dintre avantajele testării utilizatorilor este important: capacitatea sa de a identifica cu acurateţe problemele de utilizare care sunt de obicei experimentate de utilizatorii reali şi care au consecinţe potenţial catastrofale. Dimpotrivă, această metodă nu este adecvată pentru a identifica problemele cu severitate severă. Dezavantajele mai importante includ costurile sale mai mari comparativ cu metodele analitice şi incapacitatea sa de a evidenţia defectele în plus faţă de modurile de insuficienţă. În plus, problemele pot fi ratate dacă scenariile predefinite nu sunt bine alese sau dacă dezavantajele utilizatorilor, nivelurile de experienţă sau rolurile nu sunt reprezentative pentru publicul ţintă.

Pentru ca rezultatele cercetării noastre să fie relevante, doar testarea paginii de start nu este suficientă pentru evaluarea accesibilităţii site-ului web. Ca atare, accesibilitatea paginii de start nu indică accesibilitatea întregului site web. Prin urmare, este necesar de a alege cel puţin o pagină suplimentară de pe un site Web.

Percepţiile sociale şi ale părţilor interesate influenţează dezvoltarea web pentru accesibilitate. Pe baza unui sondaj, au concluzionat că percepţia webmasterilor este explicaţia principală a accesibilităţii reduse a web-ului. De asemenea, accesibilitatea web este considerată o problemă "fierbinte", dar nu foarte populară. În timp ce unele state depun eforturi pentru a dezvolta standarde, reglementări şi politici pentru a creşte accesibilitatea web, alţii percep o muncă suplimentară pentru dezvoltatori.

De obicei site-urile web dezvăluie mai multe probleme de accesibilitate: elementele grafice care nu sunt accesibile cititorilor de ecran, navigaţie dificilă din cauza lipsei reperelor pentru meniuri, lipsa alternativelor de text pentru elementele grafice, lipsa descrierii textuale. În general, există o grad scăzut de conştientizare cu privire la importanţa evaluării accesibilităţii. Un studiu recent [12] arată că doar 37% dintre utilizatori consideră accesibilitatea o caracteristică importantă a utilizării interfeţelor utilizatorilor.

Când vorbim despre accesibilitatea web, trebuie să ne referim la un nivel concret, întrucât Ghidul de accesibilitate a conţinutului web (WCAG) are trei nivele de prioritate:

Prioritatea 1: Dezvoltatorii web trebuie să îndeplinească aceste cerinţe, altfel nu va fi posibil ca unul sau mai multe grupuri să acceseze conţinutul Web. Conformitatea cu acest nivel este

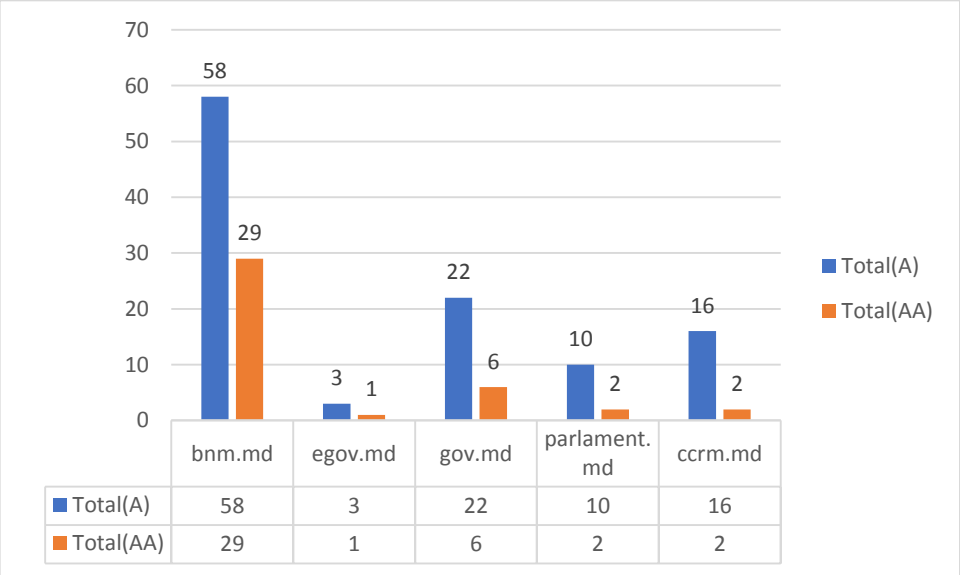
descrisă ca A. (Persoanele cu anumite dizabilităţi "vor găsi imposibilitatea accesării informaţiilor" într-un document care nu trece nivelul "A".)

Prioritatea 2: Dezvoltatorii web ar trebui să îndeplinească aceste cerinţe, în caz contrar unele grupuri vor întâmpina dificultăţi în accesarea conţinutului Web. Conformitatea cu acest nivel este descrisă ca AA sau Double-A. (Persoanele cu anumite dizabilităţi "întâmpină dificultăţi în accesarea informaţiilor" într-un document care nu trece nivelul "Double-A".)

Prioritatea 3: Dezvoltatorii web pot satisface aceste cerinţe, pentru a facilita accesul anumitor grupuri la conţinutul Web. Conformitatea cu acest nivel este descrisă ca AAA sau Triple-A. (Persoanele cu anumite dizabilităţi "vor găsi oarecum dificilă accesarea informaţiilor" într-un document care nu trece nivelul "Triple-A".

6. Rezultatele evaluării accesibilităţii

În figura 1 este prezentată clasificarea erorilor de accesibilitate conform primelor două categorii (Nivel A, AA).



	bnm.md	egov.md	gov.md	parlament.md	ccrm.md
Total(A)	58	3	22	10	16
Total(AA)	29	1	6	2	2

Figura 1. Rezultatele evaluării accesibilităţii după nivelul de prioritate A şi AA

Conform rezultatelor putem constata ca nici unul din cele cinci site-uri supuse verificării nu a trecut validarea la unul din criteriilor menţionate (Nivel A sau AA).

Suplimentar erorile au fost distribuite conform principiilor de bază ale accesibilităţii rezultatele sunt redate în figura 2. Astfel, putem deduce ca cele mai multe erori sunt legate de perceptibilitate care pentru un site constituie 53 de erori şi operabilitatea care la fel a obţinut valori ridicate la majoritatea site-urilor evaluate.

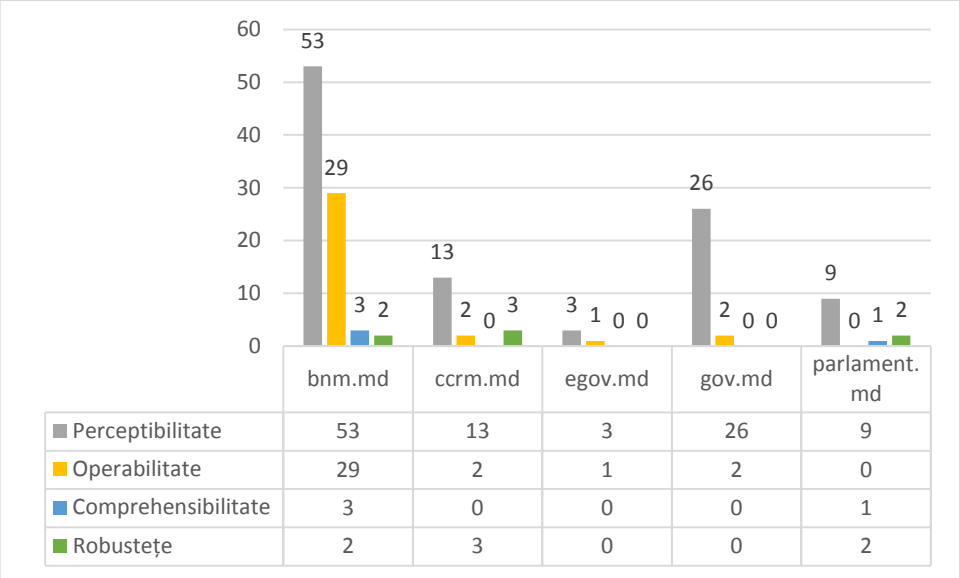


Figura 2. Repartizarea erorilor conform principiilor accesibilităţii

Figura 3 prezintă rezultatele generate de instrumentul de validare prin prisma principiilor cheie de accesibilitate pentru site-urile propuse evaluării. Astfel, putem constata că principiul *perceptibilităţii* este cel mai des nerespectat cu 104 erori urmat de principiul *operabilităţii* cu 34 erori. Principiul comprehensibilităţii al accesibilităţii web fiind cel mai rar încălcat pentru site-urile evaluate, doar cu 4 erori au fost depistate.

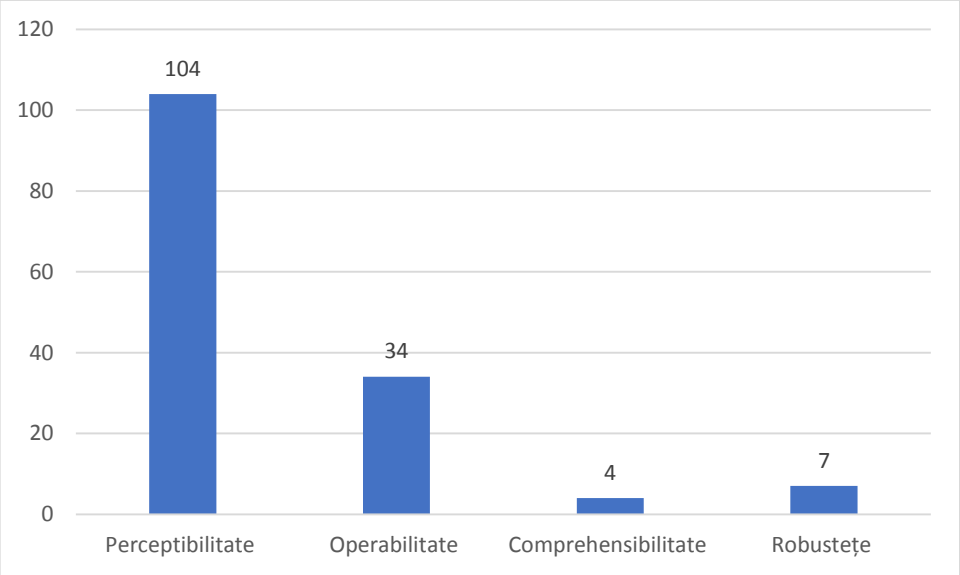


Figura 3. Erori repartizate conform principiilor cheie

Figura 4 reprezintă sumarul tipurilor de erori raportat la nivelul WCAG2. Evaluarea site-urilor selectate a scos în evidenţă 149 de erori, dintre care 109 sunt de nivelul A-obiective care sunt necesare îndeplinite şi 40 de erori de nivel AA.

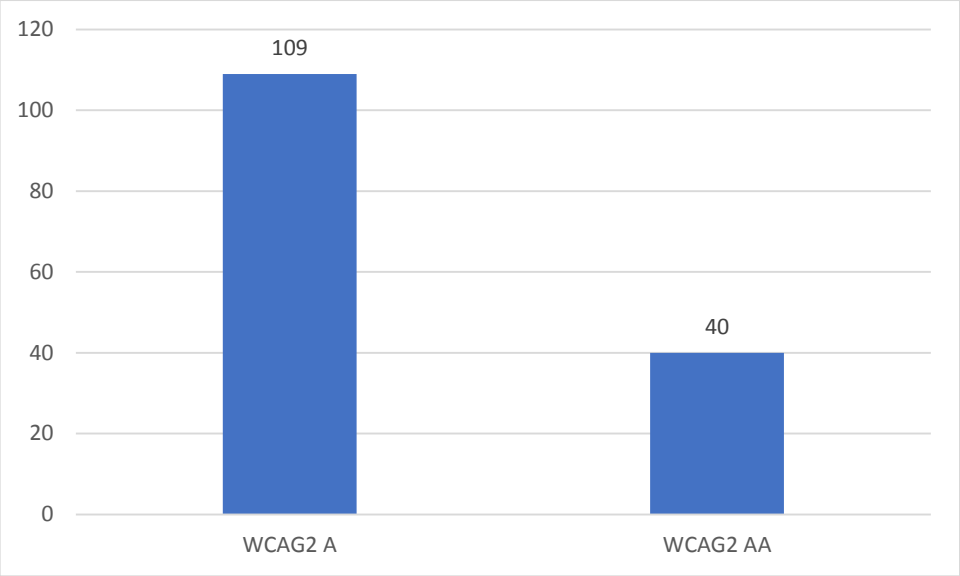


Figura 4. Sumar erori în raport cu nivelul de accesibilitate

CONCLUZII

O evaluarea obiectivă a demonstrat că sunt necesare mai multe instrumente moderne de testare a accesibilităţii a conţinutului web, care suportă cele mai recente tehnologii web şi care se potrivesc în scopul monitorizării frecvente, rapide şi exhaustive. De asemenea, trebuie depus un efort considerabil pentru încercarea îndepărtării factorului uman, deoarece eficienţa este scăzută. Acest lucru trebuie delegat softurilor specializate.

Rezultatele evaluării arată un nivel scăzut de accesibilitate a siturilor web ale autorităţilor publice centrale cu multe erori, care nu se încadrează WCAG 2.0. Din evaluarea accesibilităţii a eşantionului testat, se observă faptul că majoritatea website-uri nu îndeplinesc toate caracteristicile de accesibilitate necesare pentru a permite utilizatorilor, inclusiv celor cu deficienţe, să le utilizeze. Rezultatele evaluării oferă recomandări necesare stabilirii unor priorităţi pentru a asigura conformitatea cu WCAG2.0.

O măsură obligatorie din punct de vedere juridic, pentru o listă minimă de site-uri web aparţinând sectorului public privind aplicarea recomandărilor accesibilităţii conţinutului web WCAG 2.0 nivel AA.

Implementarea recomandarilor WCAG 2.0 aduce oportunităţi mai bune de participare economică şi socială pentru numeroşi cetăţeni, în special pentru persoanele mai în vârstă sau pentru cele cu limitări funcţionale.

BIBLIOGRAFIE

1. WAI, Web Accessibility Initiative, W3C, 1997, http://www.w3.org/WAI (accesat la 15 octombrie 2018)
2. ISO/IEC FCD 25010:2010, Software Engineering – Software product Quality Requirements and Evaluation (SQuaRE) - System and software quality models, JTC 1/SC 7 N4522, 2007
3. WCAG1, Web Content Accessibility Guidelines 1.0, W3C, 1999, http://www.w3.org/TR/WCAG10/ (accesat la 15 septembrie 2018)
4. WCAG2, Web Content Accessibility Guidelines 2.0, W3C, 2008. Available at: http://www.w3.org/TR/WCAG20/ (accesat la 15 august 2018)
5. Raportul mondial privind dizabilitatea, produs în comun de către OMS şi Banca Mondială 2011 , http://www.who.int/disabilities/world_report/2011/en/ (accesat la 02.10.2018)
6. Ministry of Information Technology and Communications, European Commission proposes rules to ensure accessibility of government Web sites, http://www.mtic.gov.md/en/digest/36107 (accesat la 30 august 2017)

7. DOCUMENT DE LUCRU AL SERVICIILOR COMISIEI EUROPENE, SWD (2012) 402, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012SC0401&from=en (accesat la 02.10.2018)
8. G. Brajnik, "Beyond conformance: The role of accessibility evaluation methods," Proc. of WISE 2008 Workshop, LNCS 5176, pp. 63-80, 2008.
9. J. Abascal, M. Arrue, I. Fajardo, N. Garay, J. Tomas, "The use of guidelines to automatically verify Web accessibility," Universal Access in the Information Society, Vol. 3, No. 1, pp. 71-79, 2004.
10. S. Kane, J. Shulman, R. Ladner and T. Shockely, "A web accessibility report card for top international university web sites," Proceedings of W4A2007, ACM, pp. 148-156, 2007.
11. M. G. Olsen, D. Suszar, A. Nietzio, M. Snaprud, C. Jensen, "Global Web Accessibility Analysis of National Government Portals and Ministry Web Sites," Journal of Information Technology & Politics, Vol. 8, No. 1, pp. 41-67, 2011.
12. S. Hackett, B. Parmanto, "Homepage not enough when evaluating web site accessibility," Internet Research, Vol. 19, No. 1, Emerald, pp. 78-87, 2008.

SECURITATEA OPERAŢIUNILOR ÎN PROTECŢIA INFORMAŢIILOR DIN CADRUL UNEI ÎNTREPRINDERI

Aureliu ZGUREANU
Academia de Studii Economice a Moldovai, Republica Moldova, Chişinău, str. Mitropolit Gavriil Banulescu-Bodoni 61, ase.md, +373 22 402 872, zgureanu.aureliu@ase.md
Corresponding author: zgureanu.aureliu@ase.md

Abstract. *Computerization in the modern society not only offers benefits - it is accompanied by multiple risks and vulnerabilities. Ensuring a sufficient level of information protection within an enterprise should be a major concern, imposing the responsibility of using not only traditional techniques, but also some others, which have been proven effective in other areas.*

The purpose of the research is to find new directions for applying the operations security in the process of ensuring information protection within an enterprise.

The research methods used were analysis, generalization and modeling. Using them there were synthesized the content of operations security as an important element of the entire information protection process within an enterprise or organization. There are described steps, presented some of the best practices and proposed some examples of using of the operations security.

Key words**:** *securitatea informaţiei, securitatea operaţiunilor, securitatea operaţională, analiza riscurilor.*

Jel Clasification: **D89, G18, L88**

INTRODUCERE

Securitatea operaţiunilor (*OPSEC - Operations security*), cunoscută şi sub denumirea de securitate procedurală, este un proces de gestionare a riscurilor care încurajează managerii să examineze operaţiunile din perspectiva unui potenţial adversar în scopul de a proteja informaţia sensibilă de nimerirea ei la persoane sau procese inacceptabile.

Securitatea operaţiunilor este adesea confundată cu securitatea operaţională (Operational security), iar aceşti doi termeni sunt adesea folosiţi interschimbabil, ceea ce poate duce la o mare confuzie şi la o informare necorespunzătoare. În realitate, deşi ambii termeni sunt deseori abreviaţi drept „OPSEC", fiecare se referă la tipuri distincte de securitate.

OPSEC (în sensul de Securitate a Operaţiunilor) este procesul prin care privim la operaţiunile noastre din punctul de vedere al adversarului. În rezultat sunt stabilite contramăsurile corespunzătoare pentru a diminua indicatorii potenţiali, ce ar putea ajuta adversarul să determine cu ce ne ocupăm la un moment oarecare. În comparaţie cu aceasta, Securitatea Operaţională este cel mai bine descrisă ca fiind securitatea care o aplicăm pentru a proteja o anumită operaţiune. În termeni mai simpli, Securitatea Operaţiunilor se referă la program, proceduri, mentalitate etc., în timp ce Securitatea Operaţională se referă la o anumită operaţiune şi este aplicată în mod particular de la caz la caz [3].

Deşi iniţial folosită de armată [1], OPSEC devine tot mai populară şi în sectorul privat. Sub incidenţa securităţii operaţiunilor cade, de exemplu, monitorizarea comportamentelor şi obiceiurilor de pe site-urile de social media, precum şi descurajarea angajaţilor de a partaja acreditările de autentificare prin e-mail sau prin mesaje text.

OPSEC mai poate fi privită ca practica protejării informaţiilor în contextul activităţilor de zi cu zi şi poate include diverse instrumente şi reglementări pentru protejarea datelor. Securitatea operaţiunilor se concentrează şi pe conştientizarea modului în care dezvăluirile de informaţii aparent inofensive pot fi folosite de către atacatori.

ETAPELE ŞI CELE MAI BUNE PRACTICI ALE SECURITĂŢII OPERAŢIUNILOR

Procesele implicate în securitatea operaţiunilor pot fi clasificate în cinci etape [1, 2] (figura 1):

1. *Identificarea datelor sensibile*, inclusiv cercetările referitoare la produsele dezvoltate, proprietatea intelectuală, situaţiile financiare, informaţiile despre clienţi şi informaţiile despre angajaţi. Acestea vor fi datele de care avem nevoie să le cunoaştem şi pentru care ne vom concentra resursele destinate protecţiei informaţiei.

2. *Identificarea posibilelor ameninţări*. Pentru fiecare categorie de informaţii pe care managerii le consideră sensibile, ar trebui să fie identificate toate tipurile existente de ameninţări. Însă, concomitent cu atenţia acordată terţelor părţi care ar putea încerca să fure sau să altereze informaţiile sensibile, ar trebui de avut grijă şi de ameninţările interne, cum ar fi de exemplu angajaţii neglijenţi sau muncitorii nemulţumiţi.

3. *Analiza breşelor de securitate şi a altor vulnerabilităţi*. Este necesar de a evalua măsurile de protecţie actuale şi de a determina care lacune sau deficienţe, dacă acestea există, pot fi exploatate de către răuvoitori pentru a avea acces la datele sensibile.

4. *Evaluarea nivelului de risc asociat cu fiecare vulnerabilitate*. Este necesară evaluarea şi clasificarea vulnerabilităţilor utilizând factori cum ar fi: probabilitatea producerii unui atac, amploarea eventualelor pagube, cantitatea de muncă sau timpul necesar pentru recuperare. Cu cât este mai probabil şi mai dăunător un atac, cu atât mai mult ar trebui să i se acorde prioritate atenuării riscului asociat.

Luarea de contramăsuri relevante. Ultima etapă a securităţii operaţiunilor este crearea şi implementarea unui plan de eliminare a ameninţărilor şi de atenuare a riscurilor. Aceasta ar putea include actualizarea hardware-ului, crearea de politici noi privind datele sensibile sau instruirea angajaţilor cu privire la politicile companiei şi la cele mai bune practici de securitate. Contramăsurile ar trebui să fie directe şi simple, iar angajaţii ar trebui să poată implementa măsurile necesare din partea lor, cu sau fără formare suplimentară.

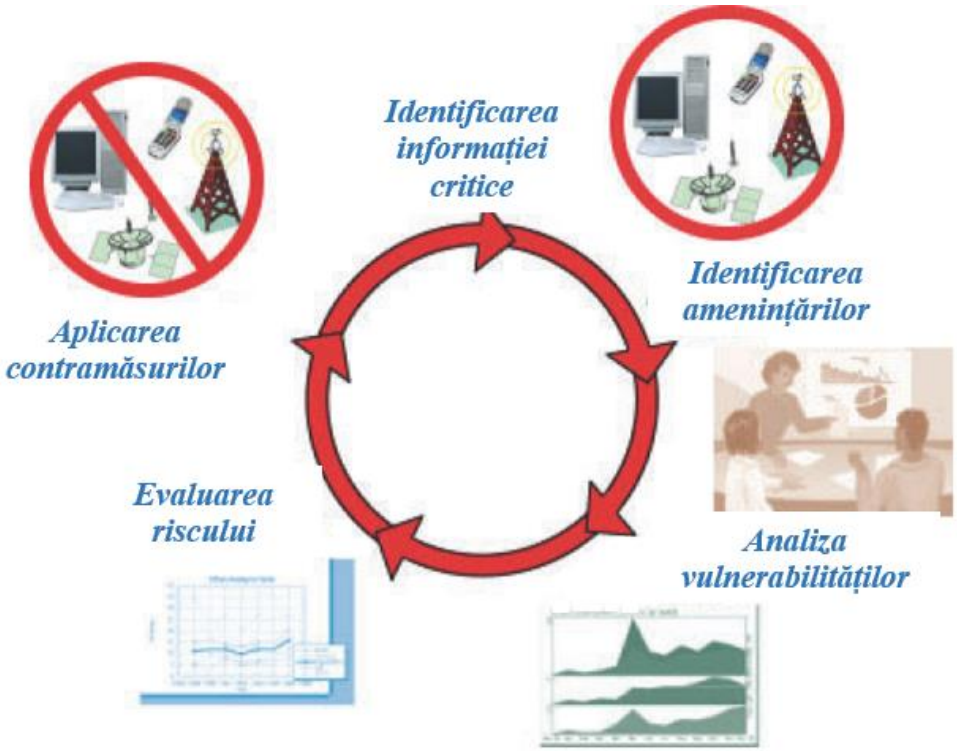


Fig. 1. Procesul securităţii operaţiunilor [2]

Pentru a implementa un program robust şi cuprinzător de securitate a operaţiunilor este necesar de urmat *cele mai bune practici de securitate*, cu ar fi de exemplu:

- *Implementarea proceselor precise de gestionare a modificărilor* pe care angajaţii companiei ar trebui să le respecte atunci când se efectuează, de exemplu, modificări ale reţelei. Toate modificările trebuie înregistrate şi controlate astfel încât să poată fi monitorizate şi supuse auditului.
- *Restricţionarea accesului la dispozitivele de reţea* utilizând autentificarea AAA *Authentication, Authorization, Accounting*). De exemplu în entităţile militare şi alte entităţi guvernamentale, este adesea utilizată o bază "need to know" ca regulă generală în ceea ce priveşte accesul şi schimbul de informaţii.
- *Acordarea accesului minim necesar angajaţilor* pentru îndeplinirea sarcinilor de lucru şi practicarea principiului celor mai mici privilegii.
- *Implementarea controlului dual*. Este necesar de asigurat că cei care lucrează în reţeaua corporativă nu sunt aceiaşi oameni care se ocupă de securitate.
- *Automatizarea sarcinilor pentru a reduce nevoia de o intervenţie umană*. Oamenii sunt cea mai slabă legătură în iniţiativele de securitate a operaţiunilor ale oricărei organizaţii, deoarece fac greşeli, uită detaliile, uită lucrurile şi procesele de bypass.
- *Răspunsul la incidente şi planificarea recuperării în caz de dezastru* sunt întotdeauna componente esenţiale ale unei poziţii de securitate temeinică. Chiar dacă măsurile de securitate a operaţiunilor sunt robuste, trebuie de avut un plan de identificare a riscurilor, de răspuns la acestea şi de atenuare a eventualelor daune.

Aici mai trebuie de menţionat că odată ce au fost stabilite măsurile concrete de securitate a operaţiunilor – ele sunt obligatorii pentru realizare (de altfel ca şi oricare dintre celelalte măsuri de securitate).

În continuare sunt prezentate unele exemple de OPSEC care, utilizate în parte sau împreună cu altele, vor îmbunătăţi în ansamblu nivelul de securitate a informaţiilor în cadrul unei organizaţii sau întreprinderi.

Exemplul 1. *Instruirea pentru conştientizarea necesităţii securizării informaţiilor*. Într-o organizaţie au se petrec cursuri de instruire în domeniul securităţii informaţiilor, unde sunt prezentate inclusiv cazuri memorabile prin care procesele sociale au permis divulgarea informaţiilor care, la rândul lor, au permis realizarea atacurilor de securitate.

Exemplul 2. *Criptarea*. Criptarea tuturor datelor din spaţiul de stocare şi de tranzit pe toate dispozitivele organizaţiei.

Exemplul 3. *Politicile pentru discuţii*. Dezvoltarea şi implementarea de Politici care au drept scop împiedicarea angajaţilor de a discuta afaceri confidenţiale în afara locaţiilor securizate.

Exemplul 4. *Locaţiile securizate*. Negocierile referitoare la fuziuni sau achiziţii se desfăşoară într-o locaţie privată asigurată, de exemplu, de băncile consiliere. Discuţiile pot fi limitate la o singură încăpere (locaţie), punând accentul pe folosirea documentelor pe suport de hârtie care nu pot fi îndepărtate din încăperea dată.

Exemplul 5. *Curăţarea biroului*. O organizaţie cere angajaţilor să păstreze birourile libere de hârtie şi să îşi blocheze dispozitivele atunci când nu sunt prezente.

Exemplul 6. *Utilizarea de unelte software*. O afacere mică rulează unele programe şi/sau browserele web într-un instrument de tip sandbox, care limitează atacurile informatice într-un mediu virtual.

CONCLUZII

1. Gestionarea riscurilor implică identificarea ameninţărilor şi a vulnerabilităţilor înainte ca acestea să devină probleme.
2. Securitatea operaţiunilor îi forţează pe managerii de securitate se pătrundă profund în operaţiunile lor ca să îşi dea seama unde ar putea fi penetrate cu uşurinţă informaţiile lor sensibile.
3. Privind operaţiunile din perspectiva unei persoane terţe rău intenţionate managerii pot detecta vulnerabilităţile pe care altfel le-ar fi ratat şi, în acest fel, vor putea implementa contramăsurile adecvate pentru a proteja datele sale sensibile.
4. Securitatea operaţiunilor ne permite să cunoaştem ameninţările, să cunoaştem ce să protejăm şi, în final să realizăm protecţia.

BIBLIOGRAFIE

[1]. JOINT CHIEFS OF STAFF WASHINGTON DC, *Operations Security. Joint Publication* 3-13.3. 04 January 2012.
[2]. U.S. NAVY NTTP 3-13.3M. *Operations security* (*OPSEC*). Edition september 2017.
[3]. RĂDUCAN, Octavian. *Securitatea operaţiunilor.* Revista Intelligence, http://intelligence.sri.ro/securitatea-operatiunilor /.
[4]. https://www.opsecprofessionals.org/, The Operations Security Professional's Association official website.

THE SPECIFICS AND THE IMPACT OF DEFINING THE INITIAL SET OF CENTROIDS ON INFORMATION ANALYSIS

Ilie COANDĂ
Academy of Economic Studies of Moldova,
Str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni ,61, MD-2005, Chişinău,Republic of Moldova, +373402988,
ildirosv1@gmail.com
Corresponding author: *ildirosv1@gmail.com*

Abstract

The purpose of this paper is to highlight the importance and influence of the way of defining the initial data for the realization of algorithms for classifying information. At first glance, the problem of choosing the initial set of data processing centers for information analysis purposes could be considered as simple and obvious. In fact, things are not so clear in the initial stage of data grouping, given that the choice of clustering centers, in most cases, is strongly influenced by the specificity of each formulated problem. Even if in the absolute majority of the fieldworkers this is highlighted, but there is no suggestion of a possible way, if such a one exists, to bypass this phenomenon. The very simple clustering algorithm provides us with a fairly fast convergence, which is why it is more important that the initial parameters of the process of involving this algorithm solve our problem at a respectable efficiency level, because an optimal solution, in terms of the mathematical strictures regarding the notion "optimum", in real life, does not exist. Then, for example, when we use the word like "good", it is necessary to specify in concrete, what we mean. In conclusion: for each concrete problem it is necessary to initiate a deeper study of the impact level of the phenomenon of dependence on the final result of the clustering, and, thus defining the initial data set of the algorithm, to lead us to a solution, being on as close as possible, which we could consider the most acceptable.

Key words: *centroids, grouping, data, information, analysis.*

***Jel Classification*: C63, I21, I23, I25, I29**

INTRODUCTION

The K-Means algorithm is a very simple one to use, at the same time with a very high convergence speed. This is mentioned in most of the papers on this topic. On the other hand, it is also emphasized that, in the last period of time, the attention paid to this algorithm increases due to the extension of their implementation areas both horizontally and vertically. Nor is the phenomenon of very rapid growth of data volume - information, left in the shadow. It is true, not to mention that the performance of the HARD components of the tools for implementing this algorithm are also in a sharp rise, which diminishes the impact of the rapid increase of the volume of data.

The object clustering process is one of the many tools for studying, analyzing data, which is quite popular, that we have nowhere to determine, that it is the most of all the methodologies of data analysis. Of course, that some statistical study can be done, but that one will be with a margin of error. The special attention to this technology is very dictated by the simplicity of its implementation. But, rather quickly, some shortcomings also came to light, and one of those with a rather significant impact, being the very strong dependence of the final solution on the values of the initial parameters of the algorithm, in particular, of the initial set of centers (centroids).

The work [1] uses the expressions "the right number of clusters", "optimal gain" as a purpose of a technology called "divide-and-conquer" after the K-means algorithm has been used. Also here [1] the proposed algorithm is described in detail and some results are presented which: "This algorithm ensures the clustering of data in less time without affecting the accuracy of clusters" without reaching the problem of the uniqueness of the solution, also, without to reveal the essence of the expression "better results". It is also assumed that "Clusters (K) and data set is provided by the user", without specifying any information regarding the number of centers, as well as the definition of them. In conclusion, the focus is on efficiency in terms of the time required to solve

the clasterization problem, the gain is more than 50%. As for another feature "accuracy" being considered important, the gain is not significant, it is less than 10%.

In another paper [2], there is also the problem of selecting the initial centers for the K Means algorithm. There are several ways to solve the problems - the shortcomings of the algorithm in question. As the basis of the experiments, the studies are taken into account data in 2D space, so that the study is more clearly performed and more clearly explained. The notion of density is also taken into account. However, the greatest attention is paid to the problem of defining the initial set of centers. He mentions, in particular, "Some of the studies reviewed focused on discovering the proper number of clusters prior to running the clustering process ... noted the importance of the number of centroids with respect to the number of clusters". Also there is the importance of the initial choice of the classification centers, thus emphasizing "weights based on probability, choosing a centroid location based upon density, subdividing clusters into smaller subsections prior to choosing a centroid, using a graph based method, and combinations of these techniques”.

In article [3], in order to define an initial set of N clusters to obtain a classification more appropriate to the real situation, a method of starting the initial centers based on an empirical study is proposed, using time series, thus obtaining some clarity, suggestions on classification results. In this paper [3] the study of the K - means methodology is carried out on the basis of a concrete problem, namely the solution of the problems arising regarding the conservation of electricity, which are required by law by the Government of Japan. As the main conclusion: "Initial centroids chosen using the percentile method from empirical cumulative distribution were found to be more accurate than the random initialization method and empty clusters were removed ...", "using the clustering technique, it is necessary to select the proper number of clusters… ”. In particular, as an acceptable result, it is mentioned that "The calendar plot for three to five clusters using K-means clustering did not match the university schedule. For six clusters, the clustering result was similar to the university schedule with an accuracy of 89.3%. So, we found that six clusters were appropriate for Chubu University. ”

The same problem of initiation of the Peruvian centrum K - Means methodology is also discussed in the paper [4]. And here again it is specified that "the original k-means algorithm is computationally expensive and the resulting set of clusters strongly depends on the selection of initial centroids", which led to a decision to study in the basis of a new method "a heuristic method to find better initial centroids as well as more accurate clusters with less computational time". As a main conclusion: "a modified k-means algorithm that finds the approximate centroids that reduces the number of iteration to assign the data into a cluster. One limitation of this algorithm is that we still need to provide the desired cluster number as input data”.

The work on improving the processes of the K - means methodology is also dedicated [5]. In this paper a study is performed in which "a novel hybrid evolutionary model for k-means clustering (HE-kmeans) is proposed. This model uses meta-heuristic methods to identify the "good candidates" for initial centroid selection in k-means clustering method. As a main conclusion, the method used allows the K - Means technology to be enriched "... by using two separate datasets with different clustering and model parameters and our model outperformed the original and PSO-based k-means in clustering quality by approximately 30%."

METHOD, RESULTS AND DISCUSSIONS

In accordance with the purpose formulated above, the study was conducted on the basis of numerical experiments. The set of points was defined in: a) random distribution and b) uniform distribution. An application was created on the computer, which in a range of 400x400 pixels, defines N points (so we have 2D attribute space). With these N objects (points) defined, several calculations were performed (for different values of N, for both modes of object distribution on the

surface 400x400. For each set of parameters (N, a), b)) it was performed the procedure of launching the K - Means methodology for different sets consisting of 3,4 5 and 6 initial centers of centroid. The results of the experiments we can visually analyze the images (photos) below.

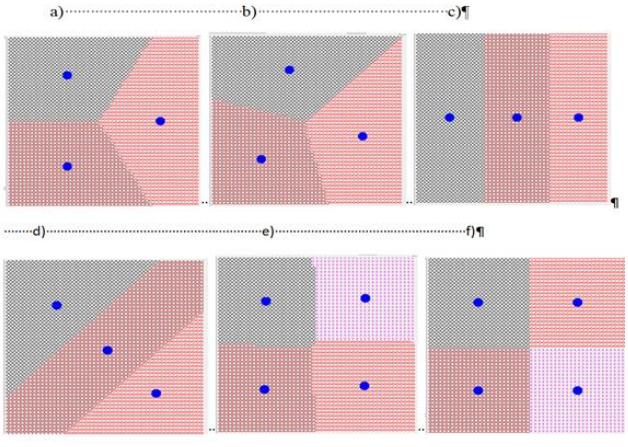


Photo 1 (a,b,c,d,e,f). Uniform distribution for 3 and 4 centers.

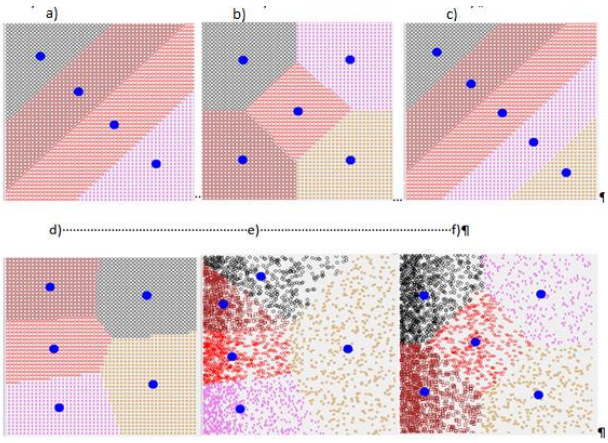


Photo 2.(a,b,c,d,e,f) Uniform and random distribution.

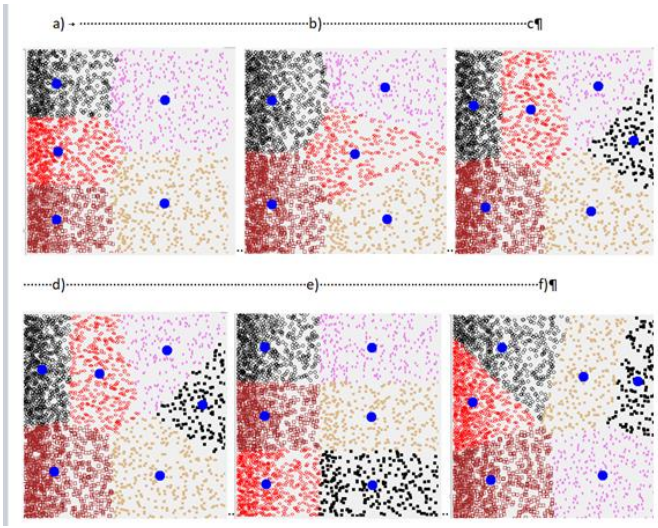


Photo 3 (a,b,c,d,e,f). Random distribution

Comments: For all segments a), b), c), d), e), f) from the above photos, the X coordinate is measured from 0 to 400 pixels, from the left - top right corner, the Y coordinate - it is measured from 0 to 400 pixels, from top to bottom.

In the image **Photo 1** (segments a), b), c), d)) are presented the results for the sets of three initial centers, for e), f) - four initial centers, the initial centers of Photo 1, a): X (50,50,200), Y (50,350,200) (so we have the centers (X1, Y1) = (50.50), (X2, Y1) = (50,350), (X2, Y1) = (200,350). this way of explaining the coordinates for each set of initial centers in each image, for each segment.) For: **Photo 1**, b): X (50,50,350), Y (50,350,350); **Photo 1**, c): X (50,250,350), Y (50,50.50);) Photo 1, d): X (50,250,350), Y (50,250,350); Photo 1, e): X (50,50,200,300), Y (50,350,200.50); Photo 1, f): X (50,50,350,350), Y (50,350,50,350); In **Photo 2** (segmental a), four initial centers (a): X (50,100,250,350), Y (50,100,250,350) ;, the other - b), c), d), e), f) - five initial centers: b): X (50,50,200,350,350),Y(50,350,200,50,350);, c): X(50,100,200,300,350), Y(50,100,200,350,350); d): X(50,50,50,50,350), Y(50,100,200,300,350); e): X(50,50,50,50,350),

Y(50,100,200,300,350); f): X(50,50,200350,350), Y(50,350,200,50,350); In the image **Photo 3** (segments a), b) - five initial centers, segments c), d), e), f) - six initial centers. Thus for a): X (50,50,350,350,350), Y (50,350,200,50,350);, for b): X (50,50,350,350,350), Y (50,350,200,50,350) ;,for c): X (50,100,150,250,300,350), Y (350,350,350,350,350,350);, for e): X (50,50,50,350,350,350), Y (50,200,350,50,200,350);,) ;,for d): X (50,50,50,350,350,350), Y (50,200,350,50,200,350) for f): X (250,250,150,250,300,350), Y (350,350,350,350,350,350);

We mention that the random distributions were also made such that in the left regions of each segment of the Photo 3 image, they are with the highest density, and those on the right - with the lowest density. Thus we wanted to have the elements with different densities in order to have the possibility to conduct a study, including the effect of the uneven distribution, but also with different densities. There are presented the variants of diminishing density from left to right, making sure that the same effect can be obtained on the diagonal.

We emphasize that for the solutions (uniform distribution of points) predicted in Photo 1 (segments a), c), d), f)), Photo 2 (segments a), b), c)) are the results for which the centers Initial, practical, have not been modified. At the same time, the solutions (uniform distribution of points) of Photo 1 (segments b) and e)), Photo 2 segment d) correspond to the case when the initial centers are modified during the application of the K means procedure.

For the case of five initial centers, random distribution, increasing deity from left to right, we note that, for the variants, where the initial centers were placed with a small deviation of the locations from those obtained as a solution, the manual definition of the initial centers is reasonable - recommended. For segment e) of Photo 3, the initial centers, as a result of the K - Means procedure, were slightly shifted to the left (higher density region).

CONCLUSIONS

The presented results clearly indicate that it is reasonable that the definition of the initial centers for the application of K - means methodologies is reasonable, recommended. In our opinion, in many situations, the user, the beneficiary is the one who can substantially influence the results of the clustering operation.

REFERENCES

[1]Initialization of optimized K- Means centroids using Divide-and-conquer method, Web address:http://www.arpnjournals.org/jeas/research_papers/rp_2016/jeas_0116_3459.pdf

[2] On Initial Effects of the k-Means Clustering. Web address:http://worldcomp-proceedings.com/proc/p2015/CSC2667.pdf

[3] Analysis of Building Electricity Use Pattern Using K-Means Clustering Algorithm. Web address: https://ideas.repec.org/a/gam/jeners/v12y2019i12p2451-d242911.html

[4] Improvement of K-means clustering algorithm with better initial centroids based on weighted average. Web address: https://www.researchgate.net/publication/261233398_Improvement_of_K-means_clustering_algorithm_with_better_initial_centroids_based_on_weighted_average

[5] Clustering Quality Improvement of k-means Using a Hybrid Evolutionary Model. Web address:https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050915029737

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE MARKET FOR INTERNET ACCESS SERVICES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Serghei OPREA
Academy of Economic Studies of Moldova,
61, Banulescu-Bodoni street, MD-2005, Chisinau, Republic of Moldova,
+373 22402988, opreaserghei@ase.md
Corresponding author: opreaserghei@ase.md

Abstract

The paper presents a brief overview of the current development of the Internet access market in the Republic of Moldova. The actuality of the research is determined by the cardinal transformations in the evolution of the society and its transformation into the information society. The main purpose of the research is to highlight the main characteristic trends of the development of the Internet services market in the Republic of Moldova. For this purpose, mathematical tools for comparative data analysis were used. The official statistical data of National Regulatory Agency for Electronic Communications and Information Technology (ANRCETI), published during the years 2013-2018, were analyzed. The key trends and issues facing this market are highlighted and discussed. Following the analysis of the evolution of the market for fixed and broadband Internet access services, it was found that this market is a constantly growing dynamic, on which it directly influences new developments in the field of information technologies, which stimulate the constant development of the market infrastructure. The global income of companies from providing Internet access services is increasing with an annual rate of about +200 million lei over the last 5 years. In 2018 this income constituted 2348.0 million lei or 1.23% of GDP. Changes that have taken place in consumer preferences are highlighted and analyzed, and aspects related to the prospects for the development of the Internet access services market in the Republic of Moldova are examined

Key words: *Internet, services, market, current state, trends*

JEL Classification: *L860*

INTRODUCTION

The development of the Internet in the Republic of Moldova started in the early 90's of the 20th century. The history of the development of the Internet infrastructure in the Republic of Moldova has been studied in more details in the previous work [3]. We will mention only the main technological achievements, which have determined the formation and development of the modern infrastructure of the computer networks in the Republic of Moldova.

First, we will mention the implementation of Internet access services based on xDSL technologies. The first ISP (Internet Service Provider) companies, that offered this service, were the companies "Relsoft Communications" (since 1995), SA "Moldtelecom" (since 1998), "Arax" (since 1999) and "Interdnestrcom" (since 2000). Later on the Internet access services market launches the companies "Starnet" (since 2003) and "Sun Communications" (since 2004).

The first fiber optic line FTTB (Fiber To The Building), which interconnected the municipality of Chisinau with the municipality of Bucharest, was put into operation in 1996. In the early 2000s, SA "Moldtelecom" develops the national network of digital transmissions on optical fiber and SDH multiplexing equipment. In 2004, SA "Moldtelecom" launches the broadband Internet service using ADSL technology, and in 2006 it completes the construction of the telecommunications network in the CDMA2000 standard, in the 450 MHz frequency band, for the provision of fixed telephony and wireless services, which allowed the company to launch on March 1, 2007 the mobile phone service under the Unité brand.

In 2006, the company "Starnet" begins the construction of an FTTB ring in Chisinau and develops the metropolitan private fiber optic network. An FTTB network of the company "Arax"

becomes operational at the end of 2007. From 2007 the companies "Starnet" and "Arax" start offering the services of Internet access on fiber optic channel at high speeds. SA "Moldtelecom" launches in 2008 the MaxFiber fiber optic Internet access service.

In 2008, mobile operators SA "Orange Moldova" and SA "Moldcell" launch mobile Internet services based on 3G and 3.5G technology. In 2009 is launched by the company "Starnet" social project "Wi-Fi for Chisinau" with the opening of 6 areas of free Internet access via Wi-Fi in Chisinau. The idea was subsequently taken over and developed by the companies "Orange Moldova" and "Moldcell" by creating free Wi-Fi Internet access points in educational institutions and in various locations in Chisinau. SA "Moldtelecom" starts offering mobile Internet access services in UMTS standard in 2010.

As a result of the development of the infrastructure of the metropolitan fiber optic networks, the Republic of Moldova ranks 2010 in third place in the world after the speed of Internet access, and the ISP companies start offering the Internet access packages by fiber optic at speeds of 100 Mbit/s. Since 2012, mobile companies in the Republic of Moldova have been implementing LTE mobile networks, which has allowed the speed of access and the quality of Internet services offered by these companies to be considerably increased.

In the context of the above facts, it is of interest to analyze how the Internet access services market has evaluated over the last few years, to highlight the main trends and problems present on this market, to identify preferences for Internet service consumers and to find out the current level of communication networks in the Republic of Moldova and the prospects for developing this infrastructure.

MATERIAL AND METHOD

The paper analyzes the statistical data regarding the evolution of Internet access services in the Republic of Moldova during 2013-2018. For this purpose, the official statistical data, provided by The National Regulatory Agency for Electronic Communications and Information Technology (ANRCETI), which are published on the official website of the agency (https://www.anrceti.md) under form of annual statistical reports. Also, a series of macroeconomic indicators were used, published on the official website of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova (http://statistica.gov.md). The comparative analysis of the data was performed using the mathematical and computer tools for statistical analysis of the data sets, and the results are presented in graphical form.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Wired and mobile Internet access services are the most dynamic markets in the electronic communications sector. In 2018, the main indicators (number of users, data traffic, sales volume) increased significantly, being influenced by the increased demand for Internet access services, the development of access infrastructure based on 4G and fiber optic technologies, the wide use of services communication alternatives (Viber, Skype, WhatsApp etc.) and intensifying the competition between the service providers. The overall income of the ISP companies from the Republic of Moldova in 2018 constituted **2348.0 million lei**, up by 229.9 million lei (10.9% annual growth) (Fig.1). The capacity of external fixed Internet access channels in the Republic of Moldova amounted to 541.7 Gbps, registering a spectacular annual growth of + 52.0% [1].

In 2018, **88 ISP companies** were active in the market for **fixed Internet access services** in the Republic of Moldova. The most important players in the market of fixed Internet services are SA "Moldtelecom" (63.7% market share); SRL ”Starnet” (20.9% market share) and SRL ”Sun

Communications" (3.5% market share). We mention that during the last years there is a tendency of constant decrease of the market share held by the company "Sun Communications" (in 2016 the market share of the company was 5.3%). The other 85 alternative providers had insignificant quotas in 2018 totaling 11.9% of the fixed Internet services market [1].

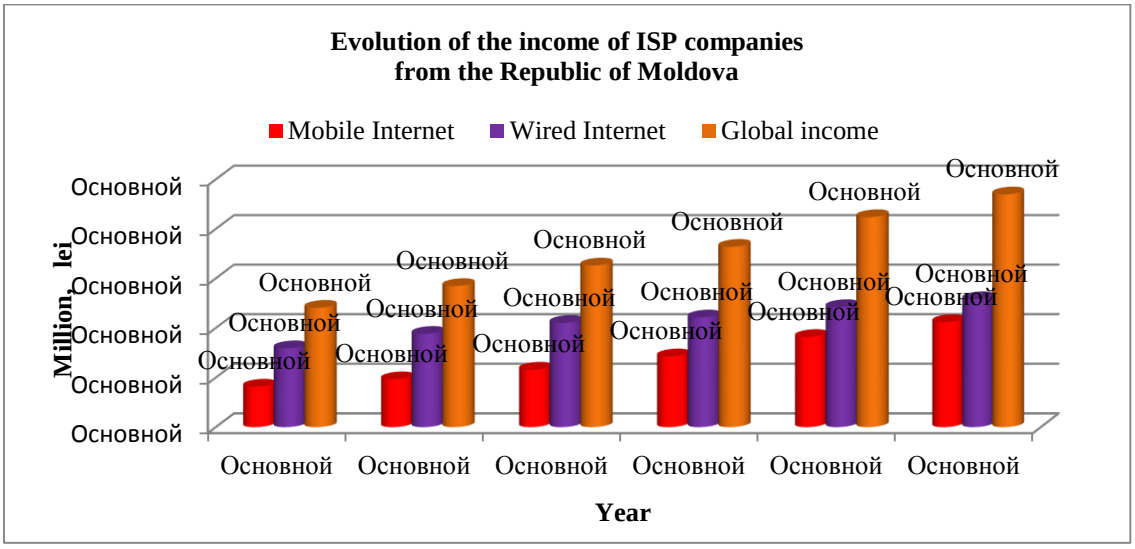


Fig.1 Evolution of the income of ISP companies from the Republic of Moldova [1]

The evolution of revenues from **fixed Internet** access services is shown in Fig. 2. According to the statistical data of The National Regulatory Agency for Electronic Communications and Information Technology (ANRCETI) in 2018, the market value increased, compared to 2017, by 6.6% and constituted **1289.5 million lei** [1]. From the analysis of the graph in Fig. 2 it is observed that a positive trend of increasing the revenues of ISP companies persists on the market.

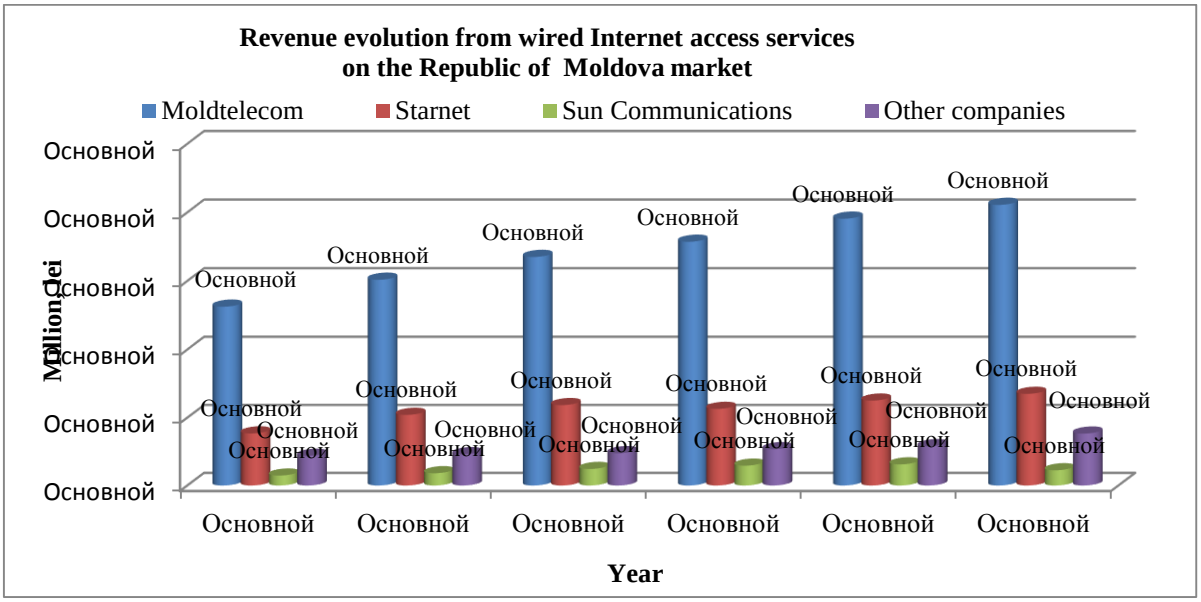


Fig.2 Revenue evolution from wired Internet access services on the Republic of Moldova market [1]

The **mobile Internet** access services are offered by the three national mobile operators: SA "Orange Moldova", SA "Moldcell" and SA "Moldtelecom" (Unité). In 2018, the total volume of revenue obtained by the three mobile communications providers from the sale of mobile broadband Internet access services (through 3G, 4G networks and modems / cards / USB - dedicated access) increased, compared to 2017 , by **16.5%** and totaled **1058.5 million lei** (Fig.3).

The revenues of SA "Moldcell" from the sale of these services increased by 15.5% and made up about 293.5 million lei, of SA "Orange Moldova" - by 19.0% and reached 663.2 million lei and those of SA "Moldtelecom" - by 4.6% and totaled 102.1 million lei (Fig.3). The shares of the market for mobile Internet services in 2018 were 62.6% at SA "Orange Moldova" and 27.7% at SA "Moldcell". SA "Moldtelecom" (Unité) is still in a negative trend of losing the market, showing a decrease in the presence on the mobile Internet market from 17.9% in 2014 to 9.6% in 2018 [1] .

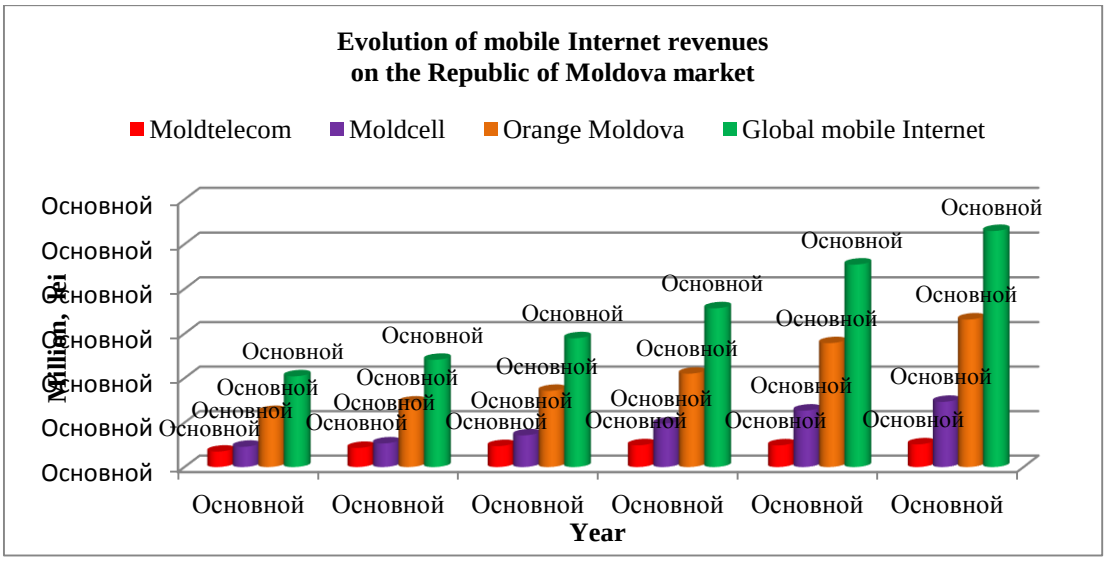


Fig.3 Evolution of mobile Internet revenues on the Republic of Moldova market [1]

As a result of the increase in revenues from the sale of **fixed Internet** access services, the average monthly income per subscriber for the respective services increased, compared to 2017, by 1.2% and constituted 179.1 lei (Fig.4). The average monthly income per subscriber to the **dedicated mobile Internet** services constituted in 2018 the amount of 78.4 lei, attesting to a slight annual growth of 0.1%. Similarly, there was an average monthly increase in revenues for smart phone users equal to **34 lei** per subscriber.

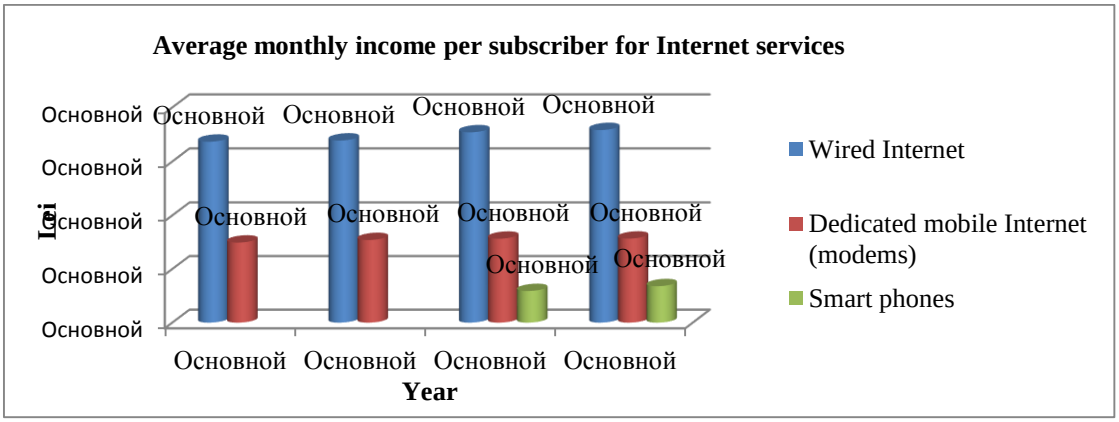


Fig.4 Average monthly income per subscriber for Internet services [1]

The number of Internet users in the Republic of Moldova is constantly increasing over the years (Fig. 5). Thus, in 2018 **623.1 thousand** unique users of fixed broadband Internet and **2948.2 thousand** users of mobile broadband Internet were attested [1]. As a result of the increase in the number of users, the penetration rate of mobile broadband Internet access services, compared to 100 inhabitants, increased by 14.59% and reached **83.0%.** The penetration rate of Internet access services at fixed points constituted **17.5%.** Of the total number of users 60.6% were domiciled in urban areas and 39.4% - in rural localities [1].

In 2018, the total volume of traffic generated by mobile broadband users increased by 12.2% compared to 2017 and amounted to **49050 TB** (Fig. 6). The volume of traffic generated by mobile Internet users via smart phones constituted **35631 TB** (an annual increase of **59.2%**) [1]. A user who accessed the mobile Internet from the smart phone generated an average monthly traffic of about **1.5 GB**, 51.1% more than in 2017.

In 2018, the number of subscribers to the fixed Internet through fiber optics (FTTx) was 394.2 thousand (+ 13.4% annual growth). At the same time, the number of subscribers connected to the network based on xDSL (Digital Subscriber Line) technologies decreased by 5.5% and totaled about 182.2 thousand, and of those connected by coaxial cable it increased by 6.4% and totaling over 44.3 thousand. The share of FTTx connections in 2018 constituted **63.3%,** that of coaxial cable - **7.1%**, and of xDSL connections decreased to **29.2%** [1].

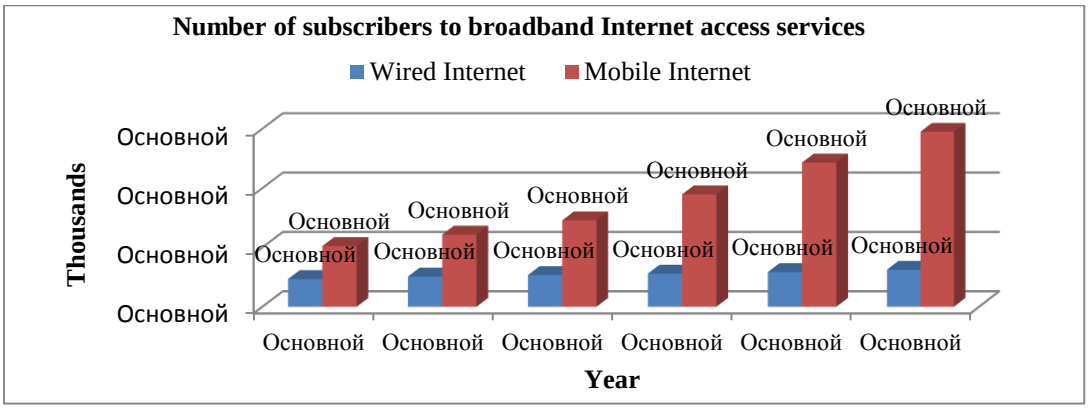


Fig.5 Number of subscribers to broadband Internet access services [1]

Of all the fixed Internet connections, **10%** are connections with speeds over 100 Mbps, **54.4%** are connections that allow speeds between 30 Mbps and 100 Mbps, **31.2%** - connections with speeds between 10 Mbps and 30 Mbps, **1.3%** - connections with speeds between 2 Mbps and 10 Mbps, the other about **3%** being connections with speeds up to 2 Mbps [1].

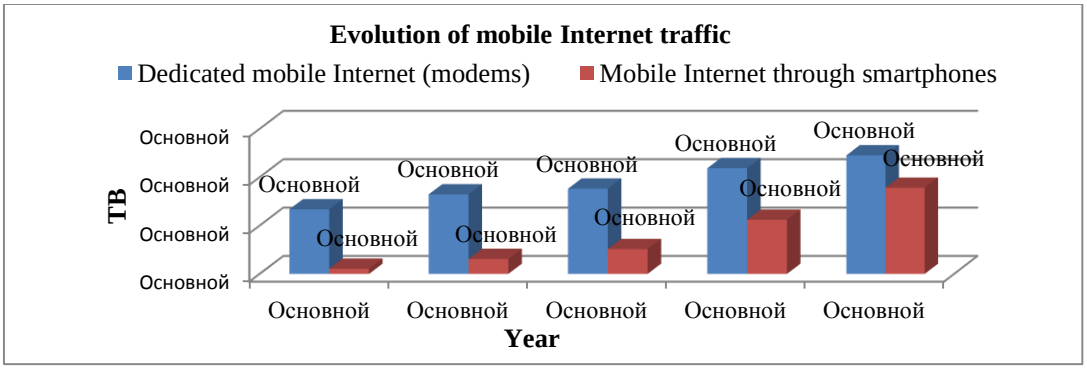


Fig.6 Evolution of mobile Internet traffic [1]

CONCLUSIONS

Analyzing the evolution of the market for fixed Internet and mobile broadband Internet access services, we can see that this market is a dynamic one in perpetual growth, on which it directly influences the new developments in the field of information technologies, which stimulate the constant development of the market infrastructure. The global income of companies from providing Internet access services is increasing with an annual rate of about **+200 million lei** over the last 5 years. In 2018 this income constituted **2348.0 million lei** or **1.23%** of GDP (the gross domestic product of the Republic of Moldova in 2018 was **190016 million lei** [4]).

From the analysis of the income structure according to the type of access (by cable or mobile) we can see that during the years 2013-2018 the share of the income from Internet services by cable has decreased from 66.1% to 54.9%. Respectively, the share of revenue from mobile Internet services evaluated t from 33.9% in 2013 to 45.1% in 2018. Against the background of the increase of the volume of Internet traffic, generated by the users of smart phones (an annual increase of 59.2%), and with the increase in the number of mobile broadband users (2948.2 thousand mobile Internet users compared to 623.1 thousand single users of cable Internet) we can see a tendency to change the Internet users' consumption preferences, which are oriented towards mobile communication technologies. The number of mobile Internet users in 2018 increased by **2.88** times compared to 2013. At the same time, the number of unique mobile Internet users is **4.73** times higher than that of cable Internet (2948.2 thousand users compared to 623.1 thousand). This fact is largely determined by the ease of accessing the Internet through the use of 4G technology, which ensures a data exchange speed up to 300 Mbps and the good development of mobile telephony infrastructure in the territory of the Republic of Moldova.

However, the penetration rate of mobile broadband access services, calculated per 100 inhabitants, in 2018 constituted only **83.0%.** On average in the European Union this indicator has a value of **96%** [2]. The discrepancy between these two indicators is largely explained by the income level of the population of the Republic of Moldova, especially in the rural area.

Analyzing the structure of mobile Internet traffic during 2014-2018, we see a constant linear increase of dedicated mobile Internet traffic (via modem) and an exponential increase of traffic through smart phones (Fig. 6). This evolution is explained by the fact that mobile phone users in the Republic of Moldova consume and generate more and more multimedia content, using social networks, telecommunications services (Viber, WhatsApp, Skype etc.), online games and various Internet services with multimedia content. A smart phone user generated an average monthly traffic of 1.5 GB in 2018, up 51.1% compared to 2017. This indicator remains lower than the one attested in the European Union (2.4 GB) [2], but it is in an upward trend during the last years.

At the same time, the penetration rate of Internet access services at fixed points in 2018 amounted to **17.5%.** By comparison, in the European Union this indicator was 77%, with the possibility of connecting 97% of households [2]. This indicator indicates a weak development of the fiber optic communications infrastructure on the territory of the Republic of Moldova, especially in the rural areas of the Republic, where fixed Internet access services are provided on the basis of xDSL technology and the use of the existing telephone line infrastructure. In rural areas there is practically no alternative to connecting to another fixed Internet service provider than to SA "Moldtelecom". The use of 3G or 4G Internet, offered by mobile operators, is not always an economically efficient alternative, as the tariff packages contain limitations on the volume of traffic included in the cost of the monthly subscription and may generate additional costs in case of exceeding it.

In the main urban centers the communications infrastructure is at a level above the average level in the European Union. The share of FTTx connections in 2018 constituted 63.3%, with coaxial cable - 7.1%, xDSL connection - 29.2%. For the European Union these indicators are 16% (FTTH / B), 19% (axial cable) and 61% (xDSL) [2].

The prospects of developing the market for Internet access services in the Republic of Moldova are related to the implementation of new communication technologies. One of the basic problems remains the modernization and extension of the infrastructure of the computer networks on the territory of the republic, especially in the rural areas. The expansion of FTTP networks at national level is one of the ways that would allow ISP companies to increase the subscriber base for broadband Internet services and improve the quality of the services offered, including by launching new services. Another direction of development is the implementation in the near future of 5G mobile technologies.

REFERENCES

[1] Evoluţia pieţei de comunicaţii electronice în anul 2018. Web address: https://anrceti.md/files/filefield/2018_Rap_Evol_Piata_26042019.pdf

[2] Digital Economy and Society Index 2019. Broadband market developments in the EU 2019. Web address: https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/digital-economy-and-society-index-desi-2019

[3] Oprea Serghei, 2017, Piaţa serviciilor de acces la Internet în Republica Moldova: realizări, probleme şi perspective. //În: Conferinţa ştiinţifico-practică internaţională ”Development of trade relations from the perspective of economic integration of the Republic of Moldova in the international economy”, 21 – 22 septembrie 2017, Chişinau: UCCM:INCE, 2017, Vol.II, p. 153-157 (ISBN 978-9975-81-040-1).

[4] Produsul intern brut în anul 2018 şi trimestrul IV 2018. Web address: http://statistica.gov.md/category.php?l=ro&idc=191&

ANALIZA INDICILOR DE APRECIERE A EFICIENŢEI PROIECTELOR DE INVESTIŢII ÎN INFORMATIZARE

Svetlana GHETMANCENCO ,
Academy of Economic Studies of Moldova, 61, Bănulescu-Bodoni str., MD 2012, Chişinău, Republic of Moldova, Ghetmancenco.Svetlana@ase.md

Abstract. *The computerization of various activities is usually done on the basis of projects. Even with significant advantages, in general, of computerization, the success of a specific computer project is not guaranteed. It depends on various factors, including (as the case may be): rigorous argumentation of project solutions, the ratio between the expected effects and the expenditures of necessary resources with project implementation, the quality of project implementation, etc. Of particular importance in such conditions is the application of indices that will contribute to the estimation of the efficiency of computerization projects. For this purpose, various indices can be used. The general objective of the article is to analyze the most important indices that will contribute to the estimation of the efficiency of investment in computerization projects and to elaborate recommendations on their use according to their mission.*

Key words: *computerization projects, quality, efficiency criteria, basic indices, efficiency of investmen*

Jel Classification: C61

INTRODUCERE

Pentru analiza eficienţei proiectelor de investiţii în informatizare un instrument important de investigare il constituie indicii de apreciere a eficientei acestora. Rolul lor este de a exprima conţinutul real al diferitelor caracteristici ale proiectelor de investiţii, cum ar fi: raportul dintre mărimile acestor caracteristici, corelaţiile dintre ele, evoluţia lor in timp etc. Astfel, indicii de apreciere a eficientei proiectelor în informatizare au menirea de a atenţiona decidentul asupra condiţiilor concrete în care funcţionează proiectul în perioada analizată, iar neluarea lor în seama sau ignorarea informaţiilor furnizate de indici pot conduce la o funcţionare ineficienta a soluţiilor de proiect sau chiar blocarea acestora.

În acest context, indicii de apreciere a eficienţei proiectelor de investiţii în informatizare au menirea de a ajuta la fundamentarea adoptării deciziilor de aşa manieră încât resursele financiare disponibile să fie consumate în valorile cele mai mici posibile, dar cu realizarea şi efecte economice dintre cele mai mari.

În lucrare sunt sistematizaţi, descrişi şi comentaţi indicii mai larg folosiţi pentru aprecierea eficienţei proiectelor de investiţii în informatizare; este propusă, de asemenea, o modalitate de analiză comparativă a acestora.

CONSIDERAŢII PRELIMINARE

Încă din anii 1970' – ani de informatizare intensivă a diverselor activităţi economico-sociale, analiza economică a proiectelor de informatizare se efectua cu ajutorul unui număr mare indici. La aceştia erau referiţi [2, 3]: *efectul economic anual, sporirea ratei şi/sau a masei profitului, durata de recuperare a investiţiilor, sporirea rentabilităţii fabricaţiei, coeficientul de risc al investiţiei, etc*.

O bună parte din indicii utilizaţi nu şi-au pierdut actualitatea. Ulterior, însă au fost propuşi, în acest scop, şi alţi indici. Se evidenţiază, în acest sens, indicii frecvent folosiţi pentru estimarea eficienţei proiectelor de investiţii în ţările cu economie de piaţă, cum ar fi [8, 11]: *valoarea actualizată netă, rata internă de rentabilitate, fluxul de numerar actualizat, costul total actualizat ş.a.*

Indicii utilizaţi în determinarea eficienţei proiectelor se grupează în mai multe categorii de indici [2, 4-7]: generali, particulari; cantitativi, calitativi; statici, dinamici; de cost; tehnici, naturali; sintetici, analitici; complecşi; de bază, auxiliari; iniţiali, derivaţi; prestabiliţi, necesari; specifici; de limită, etc.

Bineînţeles, pentru proiecte de informatizare concrete se cercetează un set redus de indici. De aceea, la analiza economică a produselor informatice, este importantă alegerea reuşită a indicilor pentru estimarea alternativelor soluţiilor de proiect. În funcţie de produsul informatic cercetat şi domeniul utilizării acestuia, setul de indici oportun poate fi diferit. Totodată, unii indici pot fi folosiţi ca şi criterii de optimizare la selectarea alternativelor, iar valorile altora ca restricţii necesare. De exemplu, ca restricţii la crearea produselor informatice deseori se folosesc: volumul maxim de investiţii, durata (termenul) maximă de recuperare a investiţiilor ş.a.

În acest context, indicii utilizaţi în evaluarea eficienţei proiectelor de informatizare trebuie să aibă conţinut şi semnificaţie clară din punct de vedere economic, să poată fi uşor calculaţi şi evaluaţi, iar interpretarea care se dă să fie plină de semnificaţie şi să răspundă cerinţelor decidentului/investitorului sau a creditorului care finanţează proiectul. Tot odată, orice indice utilizat trebuie să fie în concordanţă cu scopul urmărit prin materializarea proiectului şi să poată reliefa pe variante de proiect avantajele şi dezavantajele fiecăruia, să reflecte şi să răspundă trăsăturilor psihologice ale investitorului, modului sau de comportare în diferite condiţii de incertitudine şi risc.

Este important de remarcat faptul că, indicii de evaluare a proiectelor de informatizare reprezintă o informaţie calitativ nouă, cu alt conţinut economic şi cu alte semnificaţii în raport cu datele iniţiale ale proiectului referitoare la eforturi şi efecte. Tocmai aceste noi informaţii dau factorilor de decizie în domeniu posibilitatea cunoaşterii gradului de utilizare raţională a investiţiilor într-o varianta sau alta de proiect, care este rentabilitatea financiară a investiţiilor, la cât se ridică mărimea capitalului angajat, după cât timp se recuperează capitalul investit pe seama veniturilor, care este profitul pe care îl va aduce proiectul de investiţii s.a.

Trebuie precizat, că în conformitate cu îndrumarul [11, p. 450], indicele principal de eficienţă economică a produselor informatice la etapa de proiectare este considerat *efectul economic anual*, iar la etapa de implementare şi folosire a produsului informatic este *profitul anual* şi *coeficientul de eficienţă economică a investiţiilor (rata de rentabilitate)* sau *durata recuperării investiţiilor*.

Aşadar, pentru folosirea indicilor cantitativi de eficienţă a produselor informatice este necesară mai întâi elucidarea esenţei şi a formulelor de calcul a acestora. Calculele au la bază valorile costurilor, preţurilor, tarifelor, etc. la momentul efectuării acestora. În calcule, valorile indicilor trebuie să fie comparabile: în timp, după elementele de cheltuieli, după preţuri şi tarife.

Principalii indici frecvent folosiţi în estimarea eficienţei economice a proiecteror în informatizare sunt descrişi în cele ce urmează.

UNII INDICI DE EFICIENŢĂ A INVESTIŢIILOR ÎN INFORMATIZARE

Rata profitului (*RP*), este cel mai sintetic indice ce exprima eficienţa întregii activităţi economice a proiectului deoarece acesta reflectă cel mai bine capacitatea unui proiect de a obţine profit, beneficiu. Acest indicator este cunoscut şi sub alte denumiri: rata rentabilităţii, profitabilitatea sau rentabilitatea. Aşadar, RP caracterizează capacitatea produsului informatic de a produce profit şi se calculează ca [10, p. 19]:

$$\mathrm{RP} = \frac{P}{C^{\mathrm{P}}}, \qquad (1)$$

unde: ***P*** este profitul net anual, iar $\boldsymbol{C^{P}}$ – cheltuielile de producţie anuale cu produsul informatic.

În calculele de eficienţă se optează pentru varianta la care rata profitului este cea mai mare. Sursă de informaţie pentru analiza ratei profitului, serveşte raportul de venituri şi cheltuieli.

Rata de rentabilitate a investiţiilor (Return on Investment – ROI, *eng.*) $\boldsymbol{R^{I}}$ determină cota recuperării investiţiilor în decursul unui an de folosire a produsului şi se calculează ca [5; 15, p. 68]:

$$R^{\mathrm{I}} = \frac{P}{I^{\mathrm{C}}}, \qquad (2)$$

unde: ***P*** este profitul net anual, iar $\boldsymbol{I^{C}}$ – investiţiile cu produsul în cauză.

În unele cazuri, în formula (2) în loc de profitul anual ***P*** se foloseşte fluxul de numerar **CF** anual [4, p. 68; 14, p. 72].

De menţionat, că dacă durata proiectului de investiţii depăşeşte un an, atunci pentru $\boldsymbol{I^{C}}$ este oportun de folosit valoarea actualizată, iar pentru indicele ***P*** – valoarea medie anuală actualizată pe durata proiectului; uneori, pentru ***P*** se ia valoarea profitului în primul an de folosire a produsului [7, 15].

Profitul net anual mediu actualizat ***P***, când durata proiectului depăşeşte un an, se calculează ca:

$$P = \frac{P^{\mathrm{L}}}{D} = \frac{1}{D(1+d)^{\tau}} \sum_{t=1}^{D} \frac{P_t}{(1+d)^{i}} \qquad (3)$$

unde: $\boldsymbol{P^{L}}$ - este profitul sumar actualizat pe întreaga perioadă, iar ***D*** - este durata de folosire a produsului/serviciului.

Profitul sumar actualizat pe întreaga perioadă se calculează ca:

$$P^{\mathrm{L}} = \sum_{i=\tau+1}^{L} \frac{P_{i-\tau}}{(1+d)^{i}} = \frac{1}{(1+d)^{\tau}} \sum_{t=1}^{D} \frac{P_t}{(1+d)^{i}}, \qquad (4)$$

unde $\boldsymbol{P_t}$ este profitul net în anul ***t*** de folosire a produsului.

Astfel, rata de rentabilitate a investiţiilor $\boldsymbol{R^{I}}$,în cazul actualizării profitului pe întreaga durată, se calculează conform relaţiei:

$$R^{\mathrm{I}} = \frac{P}{I^{\mathrm{C}}} = \frac{P^{\mathrm{L}}}{DI^{\mathrm{C}}}. \qquad (5)$$

Investiţiile se consideră oportune, dacă are loc relaţia $\boldsymbol{R^{I} \geq R^{N}}$ sau, în cazul că se compară mai multe proiecte, de preferat e proiectul cu valoarea $\boldsymbol{R^{I}}$ mai mare.

$\boldsymbol{R^{N}}$ este rata normativă de rentabilitate a investiţiilor şi reprezintă norma de eficienţă minimă a investiţiilor, altfel investiţiile sunt inoportune. Această normă poate fi una internă pentru o firmă anume, una de sector al economiei sau una pentru economia naţională în ansamblu. De exemplu, în URSS valoarea acestui indice pentru economie în ansamblu era egală cu 0,15 [3; 10; 11, p. 450], în România valoarea acestuia este 0,2 [16, p. 179], iar pentru sectorul informaticii – cu 0,35 [3; 11, p. 476].

Principalele cai de sporire a ratei de rentabilitate a investiţiilor sunt, de fapt, căile de creştere a profitului final, după cum urmează:

- ✓ reducerea timpului de recuperare a investiţiei;
- ✓ reducerea cheltuielilor de realizare a proiectului;
- ✓ prelungirea duratei de funcţionare a produsului;
- ✓ creşterea valorii proiectului prin sporirea producţiei fizice, ridicarea calităţii proiectului.

Valoarea investiţiei (It), este un indice care determina mărimea investiţiei totale:

$$\mathbf{It = I + Mo + Cs} \quad (6)$$

unde: **I** – investiţia calculată conform devizului general, **Mo** – necesarul de mijloace curente pentru începerea funcţionării proiectului, **Cs** – alte cheltuieli.

Durata recuperării investiţiilor *T* (Payback Period, *eng.* [5]) sau termenul de recuperare reprezintă perioada de timp de la momentul lansării în funcţiune a produsului şi până la momentul când profitul sumar, datorat proiectului în cauză, se echivalează cu volumul investiţiilor cu acesta. Numeric aceasta este egală, în varianta statică, cu mărimea inversă a ratei de rentabilitate a investiţiilor R^{I} [2]:

$$T = \frac{1}{R^{\mathrm{I}}} = \frac{I^{\mathrm{C}}}{P}. \quad (7)$$

Investiţiile suplimentare se consideră oportune economic, dacă acestea se recuperează de reducerea cheltuielilor curente în cadrul duratei normative de recuperare T^N, adică [2]

$$T \le T^{\mathrm{N}} = \frac{1}{R^{\mathrm{N}}}. \quad (8)$$

La compararea mai multor proiecte, se optează pentru varianta de investire care asigură cea mai rapidă recuperare a capitalului investit.

Randamentul economic al investiţiilor $\boldsymbol{R^{\mathrm{EI}}}$ asigură comparabilitatea între profitul final obţinut în urma realizării obiectivului economic şi efortul investiţional [4, p. 69; 10, p. 51]:

$$R^{\mathrm{EI}} = \frac{P^{\mathrm{L}} - I^{\mathrm{C}}}{I^{\mathrm{C}}} = \frac{P^{\mathrm{L}}}{I^{\mathrm{C}}} - 1, \quad (9)$$

unde $\boldsymbol{P^{\mathrm{L}}}$ reprezintă profitul final obţinut pe întreaga perioadă de folosire a produsului, iar $\boldsymbol{I^{\mathrm{C}}}$ – volumul investiţiilor cu produsul în cauză.

Prin profitul final înţelegem profitul ce se obţine după ce efortul investiţional a fost compensat de profitul anual (profitul rămas la dispoziţia investitorului după recuperarea investiţiei):

$$\boldsymbol{P^{\mathrm{L}} = \mathrm{Pt} - \mathrm{Ii}}$$

în care **Pt** – profitul total pe întreaga durată de funcţionare eficientă a obiectivului.

De menţionat că indicile $\boldsymbol{R^{\mathrm{EI}}}$ este mai cuprinzător, decât rata $\boldsymbol{R^{\mathrm{I}}}$ de rentabilitate a investiţiilor şi poate fi utilizat şi sub denumirea de [10, p.52] ***indice general de eficienţă economică a investiţiilor***.

Valoarea Netă **– VN** (Net Value – NV, *eng.*), un indice frecvent folosit în economiile de piaţă pentru estimarea proiectelor de lungă durată [8]. Aceasta reprezintă fluxul sumar de numerar pentru întreaga perioadă $L = \tau + D$ de desfăşurare a proiectului, adică

$$\mathrm{VN} = \sum_{t=1}^{L} \mathrm{CF}_t, \quad (10)$$

unde $\boldsymbol{CF_t}$ este fluxul de numerar în anul *t*. Expresia (10) poate fi prezentată în forma

$$\mathrm{VN} = \sum_{t=1}^{L} (P_t + \mathrm{AA}_t - I_t^{\mathrm{C}}). \quad (11)$$

unde: I_t^{C} sunt investiţiile în anul ***t***; $\boldsymbol{P_t}$ – profitul în anul *t*, iar $\mathbf{AA}_t$ – amortismentul în anul *t*.

Este preferabil proiectul cu o valoare VN mai mare.

Valoarea actualizată netă – VAN (Net Prezent Value – NPV) exprimă surplusul de valoare

ce revine investitorului către sfârţitul duratei de viaţă a investiţiei şi se determină ca diferenţa dintre fluxurile de intrări viitoare actualizate şi mărimea capitalului investit [4, 5]:

$$\mathrm{VAN} = \sum_{t=1}^{L} \frac{\mathrm{CF}_t}{(1+d)^t}, \tag{12}$$

unde: d este rata de actualizare (aceasta poate şi dependentă de t),iar L – durata desfăşurării proiectului. La caluclarea VAN, valoarea ratei d se ia, de obicei, egală cu valoarea WACC. De menţionat că CF_L include şi valoarea reziduală a proiectului, care este egală cu suma de bani care poate rezulta din vânzarea investiţiei după încheierea duratei ei de viaţă. Expresia (12) poate fi prezentată şi în forma:

$$\mathrm{VAN} = \sum_{t=1}^{L} \frac{P_t + \mathrm{AA}_t - I_t^C}{(1+d)^t}. \tag{13}$$

De obicei, contribuţiile de la un produs apar doar după însuşirea tuturor investiţiilor în acesta. Dacă investiţiile durează mai mult de un an, atunci expresia (13) poate fi prezentată în forma

$$\mathrm{VAN} = -\sum_{t=1}^{\tau} \frac{I_t^{\mathrm{C}}}{(1+d)^t} + \sum_{t=\tau+1}^{L} \frac{P_t + \mathrm{AA}_t}{(1+d)^t} = \sum_{t=\tau+1}^{L} \frac{\mathrm{CF}_t}{(1+d)^t} - I^{\mathrm{C}}, \tag{14}$$

unde: τ este durata de însuşire a investiţiilor, D – durata de folosire a produsului, iar $L = \tau + D$ este durata de desfăşurare a proiectului.

Alternativa preferabilă de investire este cea care asigură cea mai ridicată VAN. Aceasta trebuie să fie pozitivă şi mai mare decât valoarea compusă care ar rezulta, dacă fluxurile de numerar pozitive ar fi reinvestite permanent pe piaţa de capital la nivelul ratei d de actualizare.

Rata internă de rentabilitate RIR (Internal Rate of Return – IRR) reprezintă acea rată de actualizare, pentru care indicele VAN are valoarea zero, adică se determină, ţinând cont de (14), din ecuaţia

$$-\sum_{t=1}^{\tau} \frac{I_t^{\mathrm{C}}}{(1+\mathrm{RIR})^t} + \sum_{t=\tau+1}^{L} \frac{P_t + \mathrm{AA}_t}{(1+\mathrm{RIR})^t} = 0. \tag{15}$$

Cunoscând valoarea RIR, se poate afirma că dacă RIR < d, atunci VAN va avea valoare negativă, deci proiectul respectiv nu este eficient şi invers – dacă RIR > d, atunci VAN > 0 şi proiectul respectiv, considerând după indicele VAN, poate fi acceptabil. Dintre alternativele de investiţii, ce se caracterizează prin valori ale VAN apropiate, se dă prioritate alternativei cu cea mai mare valoare a RIR.

De menţionat că pot fi comparate după RIR doar alternativele de investiţii cu o durată de folosire a produselor informatice respective egale sau aproximativ egale; altfel rezultatele obţinute pot fi neadecvate: alternativele de investiţii pot fi ordonate incorect [4, p. 83]. Există şi modalităţi de comparare a proiectelor de durată diferită [7]. De asemenea, ordonarea alternativelor de investiţii după RIR poate să difere de cea după VAN [17]. De aceea se recomandă folosirea împreună a acestor doi indici.

Rata de rentabilitate contabilă este cunoscută şi ca rată de rentabilitate medie sau rată de rentabilitate simplă. Indicele este mai uşor de calculat, dar nu ţine cont de valoarea temporală a banilor (de factorul timp). Se determină ca raportul dintre profitul anual mediu realizat de investiţie pe durata de viaţă a proiectului la volumul investiţiei anuale medii [14, p. 75].

Indicele de profitabilitate **(**IP**)** exprimă rentabilitatea relativă pe durata de viaţă a proiectului [14, p. 75] şi, ţinând cont de (3.21), se determină ca:

$$\mathrm{IP} = \frac{1}{I^{\mathrm{C}}} \sum_{t=\tau+1}^{L} \frac{\mathrm{CF}_t}{(1+d)^t} = \frac{\mathrm{VAN} + I^{\mathrm{C}}}{I^{\mathrm{C}}} = 1 + \frac{\mathrm{VAN}}{I^{\mathrm{C}}}. \quad (16)$$

El specifică mărimea profitului actualizat ce revine la un leu de capital investit. Valoarea *d* poate şi dependentă de *t*. Conform acestui indice, se acceptă proiectul care asigură cea mai înaltă valoare a IP.

Efectul economic anual *E* se determină ca diferenţa dintre profitul net anual *P*, datorat produsului informatic în cauză, şi profitul normativ $R^{\mathrm{N}}I^{\mathrm{C}}$ [14]:

$$E = P - R^{\mathrm{N}}I^{\mathrm{C}}, \quad (17)$$

unde: $\boldsymbol{I^{\mathrm{C}}}$ sunt investiţiile cu elaborarea şi implementarea produsului, iar $\boldsymbol{R^{\mathrm{N}}}$ – rata normativă de rentabilitate a investiţiilor. Astfel, indicele ***E*** arată cu cât profitul obţinut de la realizarea proiectului în cauză depăşeşte profitul normativ $\boldsymbol{R^{\mathrm{N}}I^{\mathrm{C}}}$.

Atât cheltuielile ce ţin de crearea produselor informatice, cât şi cele ce se referă la exploatarea produselor informatice sunt luate în consideraţie de către indicele ***cheltuieli ajustate anuale*** C^{E}, ce se determină conform expresiei [4, p. 73; 2]:

$$C^{\mathrm{E}} = C^{\mathrm{P}} + R^{\mathrm{N}}I^{\mathrm{C}}, \quad (18)$$

unde $\boldsymbol{C^{\mathrm{P}}}$ sunt cheltuielile de producţie anuale.

Valoarea indicelui $\boldsymbol{C^{\mathrm{E}}}$ specifică hotarul de jos al venitului anual, care trebuie neapărat obţinut la 1 MDL de investiţii, altfel investirea în proiect va cauza pierderi. Cu cât este mai mică valoarea C^{E}, cu atât mai eficient se consideră produsul informatic.

Indicele ***cheltuieli ajustate*** C^{EN} caracterizează cheltuielile sumare anuale privind crearea şi exploatarea produsului informatic pe durata normativă T^{N} de recuperare a investiţiilor şi se calculează conform formulei [15, p. 73; 10, p. 104]:

$$\boldsymbol{C^{\mathrm{EN}} = C^{\mathrm{P}}T^{\mathrm{N}} + I^{\mathrm{C}}}. \quad (19)$$

Comparând expresiile (18) şi (19), se poate uşor observa că are loc relaţia

$$\boldsymbol{C^{\mathrm{EN}} = C^{\mathrm{E}}T^{\mathrm{N}}}. \quad (20)$$

În cazul unor cheltuieli de producţie anuale diferenţiate în timp, se poate folosi indicele ***cheltuieli totale cu proprietatea*** (Total Cost of Ownership – TCO, *eng.*), propus în 1987 [9]. Acesta include toate cheltuielile cu produsul sau serviciul respectiv pe perioada *D* de folosire a acestuia. Uneori, îndeosebi în scopul identificării posibilităţilor de reducere a costurilor, TCO este folosit în calitate de cost total anual de operare cu produsul. Alteori, pentru compararea de proiecte de investiţii, TCO se calculează pe o perioadă dată de timp, de exemplu, de trei sau cinci ani. Tot în acest scop poate fi utilă folosirea indicelui TCO anual mediu (TACO) – toate cheltuielile anuale medii cu produsul pe perioada *D* de folosire a acestuia.

La folosirea ca moment de referinţă a momentului de începere a lucrărilor asupra proiectului cu durata τ de însuşire a investiţiilor şi durata *D* de folosire a produsului/serviciului şi $L = \tau + D$, valoarea TACO = TCO/D se calculează conform formulei

$$\mathrm{TACO} = \frac{1}{D}\left(\sum_{t=1}^{\tau} \frac{I_t^{\mathrm{C}}}{(1+d)^t} + \sum_{t=\tau+1}^{L} \frac{C_t^{\mathrm{P}}}{(1+d)^t} \right) = \frac{1}{D}\left(I^{\mathrm{C}} + C^{\mathrm{P}}(L) \right), \quad (21)$$

unde: ***d*** este rata de actualizare, aceasta poate şi dependentă de ***t***; I_t^{C} – volumul de investiţii cu proiectul, iar C_t^{P} – cheltuielile de producţie cu produsul în anul *t*; I^{C} – volumul total de investiţii actualizat; $C^{\mathrm{P}}(L)$ – cheltuielile de producţie actualizate totale cu produsul pe perioada *L*.

La compararea alternativelor de soluţii, este mai convenabilă alternativa pentru care valoarea indicilor C^{EN} , TCO sau TACO este mai mică.

O MODALITATE DE ANALIZĂ COMPARATIVĂ A INDICILOR

După cum a fost menţionat mai sus există cazuri de situaţii Pareto în aplicarea indicilor: conform unor indici de preferat este un proiect, iar conform altor indici de preferat este un alt proiect. În asemeneea situaţii, se pot folosi metodele de optimizare policriteriale. De exemplu, indicilor li se poate atribui o pondere în criteriul generalzat. Pot fi folosite şi alte căi. Totodată, în ce bază ar fi fost cazul de atribuit ponderile în cauză. Una din soluţii ar fi calcularea ponderilor în baza simulării informatice pe o multitudine de situaţii ce ţin de o anumită clasă.

CONCLUZII

În procesul determinării eficienţei proiectelor de investiţii în informatizare trebuie profund conştientizată importanţa indicilor de eficienţă a proiectelor de informatizare. În acest context, sunt analizaţi cei mai folosiţi în practică indici de estimare a eficienţei proiectelor de investiţii în informatizare, dar pentru a extinde rezultatele teoretice în domeniu cercetat sunt oportune în domeniul dat simulările informatice.

Astfel, cercetarea comparativă prin simulare informatică a indicilor de estimare a eficienţei proiectelor de investiţii în informatizare va extinde rezultatele teoretice cunoscute în domeniu, îndeosebi prin caracteristici stocastice respective. De remarcat, că doar în baza calculelor obţinute prin simulare, se preconizează ordonarea indicilor în cauză după preferinţa folosirii, în funcţie de domeniul de aplicare şi doar astfel va fi posibilă determinarea indicilor preferabil de folosit în situaţii şi proiecte concrete şi, respectiv, vor fi elaborate recomandările de rigoare.

REFERINŢE

1.OECD Digital Economy Outlook 2015. – Paris: OECD Publishing, 2015. (http://dx.doi.org/10.1787/ 9789264232440-en, accessed 13.06.2017).
2.Абрамов С.А. Экономическое обоснование автоматизации обработки информации. - Москва: Статистика, 1974.
3.Bolun, I.; Costaş, I.; Gameţchi, A. et al. Elaborarea tezelor de licenţă la specialitatea "Cibernetică şi informatică economică". – Chişinău: Editura ASEM, 2001. – 62 p.
4.Albu, S.; Capsîzu, V.; Albu,I. Eficienţa investiţiilor: Curs universitar. – Chişinău: CEP USM, 2005. – 138 p.
5.Bragg S.M. Business Ratios and Formulas: A Comprehensive Guide. – New Jersey: John Wiley&Sons, Inc., 2006
6.Виленский, П.Л.; Лившиц, В.Н.; Смоляк, С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – Москва: Дело, 2004.
7.Есипов, В.Е.; Маховикова, В.А.; Бузова, В.В. и др. Экономическая оценка инвестиций. – Санкт-Петерсбург: Вектор, 2006.
8.Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – Москва: Экономика, 2000.
9.Kirwin, B. TCO (total cost of ownership) is a holistic assessment of IT costs over time (http://amt.gartner.com/TCO/MoreAboutTCO.htm, accessed 26.04.2006).
10. Romanu, I.; Vasilescu, I. Eficienţa economică a investiţiilor şi a capitatlului fix. – Bucureşti: ASEB, 1993.
11. Модин, А.А.; Яковенко, Е.Г.; Погребной, Е.П. Справочник проектировщика АСУ. – Москва: Экономика, 1978. – 583 p.
12. Baker, S.L. Perils of the Internal Rate of Return. 2000 (http://hspm.sph.sc.edu/COURSES/ECON/ invest/invest.html, accessed 24.04.2006).
13. Gibson, John E. et al. How to do a system analysis: primer and casebook. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. – 2017.
14. Botnari, N. Finanţele întreprinderii. – Chişinău: Editura ASEM, 2006.
15. Albu, I.; Todiraş, S. Investiţii. Evaluarea proiectelor. – Chişinău: CEP USM, 1998.
16. Oprean, D.; Racoviţan, D.; Oprean, V. Informatica de gestiune şi managerială. – Oradea: Eurounion, 1994.
17. SNC 3. Componenţa consumurilor şi cheltuielilor ntreprinderii. Monitorul Oficial al Republicii Moldova no. 88-91, Dec. 30, 1997.
18. Bolun, Ion. Efficiency of investments in informatization. Saarbrücken: Scholars' Press, 2017. - 218 p.
19. Bolun, Ion. Propunere de proiect ştiinţific „Analiza comparativă a criteriilor de eficienţă a investiţiilor în informatizare". – Chişinău, ASEM, 14 februarie 2018.
20. Prelipcean, G.,Fundamente economice ale investitiilor, Ed. Universitara, Suceava, 2000,.33 p..
21. Barcararu, A.,Eficienta investitiilor in conditii de risc valutar, Teza de doctorat, ASE Bucuresti, 2005,68 p.

ANALIZA METODELOR DE CODIFICARE A SEMNALELOR ÎN REŢELE INFORMATICE

Victor ANDRONATIEV
Academia de Studii Economice din Moldova

Abstract
The evolution of computer networks implies their use in new fields, where it is necessary to increase the speed of data transfer. An important factor in achieving this goal is the encoding of information.

Cuvinte cheie

Analog modulation, digital modulation, physical coding, logical coding, 802.11 modulation, Ethernet encoding.

INTRODUCERE

Reţelele informatice (RI) joacă un rol primordial în societatea modernă, persoanele fizice şi întreprinderile depind foarte mult de RI. Oprirea funcţionării sau o funcţionare rea a reţelei poate duce la pierderi materiale. Pentru multe întreprinderi oprirea funcţionării RI înseamnă oprirea lucrului.

Dezvoltarea RI este strâns legată de creşterea numărului de utilizatori şi servicii, care este datorată următorilor factori: creşterea numărului de domenii de utilizare a RI, creşterea serviciilor oferite prin Internet, creşterea traficului video, creşterea numărului dispozitivelor conectate la Internet (IoT). Ca rezultat dezvoltarea RI implică creşterea vitezei de transfer date.

La creşterea vitezei de transfer date pot fi utilizate mai multe metode, după cum urmează: folosirea a noi tipuri de cablu, folosirea a noi metode de codificare a semnalelor, folosirea a noi tehnologii, protocoale de reţea. Un rol important aici îl au metodele de codificare a semnalelor, deoarece metodele de codificare pot îmbunătăţi siguranţa transferului datelor prin micşorarea atenuării semnalelor, distorsiunii şi interferenţei. Fapt ce duce la creşterea vitezei de transfer date.

MATRERIALE ŞI METODE

1. Metode de codificare a semnalelor. Deoarece RI folosesc mai multe medii de transfer date, utilizează un număr mare de echipamente ce diferă prin tip (analog, digital, comutator, router, repetor, etc.), cerinţe de utilizare (viteză, siguranţă, fiabilitate, temperatură, etc.), utilizare (telefonie fixă, reţele de calculatoare, proces de producţie, reţelele operatorilor ISP, linii fără fir, reţele telefonie mobilă, etc.). În continuare, să cercetăm metodele de codificare a semnalelor în dependenţă de mediul de transfer date, după cum urmează: cablul din cupru, cablul optic, unde radio.

Printre primele medii utilizate în reţele informatice a fost cablul de cupru. În afară de acest fapt, are o largă răspândire, se utilizează în linii telefonice analogice, linii telefonice digitale, linii de televiziune, reţele informatice, etc. Unele tipuri de codificări (modulare, sinonim) se utilizează în mai multe reţele, linii. De exemplu, modulările QAM, QPSK se utilizează în linii telefonice, reţele fără fir, reţele telefonie mobilă.

În linii telefonice analogice se foloseşte modularea analogică, în linii telefonice digitale se foloseşte modularea digitală. Exemple de modulări analogice sunt: modularea în amplitudine (Amplitude Modulation, AM), modularea în frecvenţă (Frequency Modulation, FM), modularea în fază (Phase modulation, PM).

Exemple de modulări digitale sunt: 1. Tehnici de modulatie in frecventa FSK (Modulatie digitala cu deplasare de frecventa), MSK (Modulatie digitala cu deplasare minima de frecventa), DMSK (Modulatie MSK diferentiala), GMSK (Modulatie MSK generalizata sau gaussiana); 2.

Tehnici de modulatie in faza PSK (Modulatie digitala cu deplasare de faza), DPSK (Modulatie PSK diferentiala); 3. Tehnici combinate de modulatie QAM (Modulatie de amplitudine in cuadratura), QPSK (Modulatie PSK in cuadratura), APK (Modulatie de amplitudine si faza), ADSL (Modulatie multi-tonala discreta), PCM (Pulse Code Modulation, rom: modularea în cod de impulsuri).

În reţele informatice, larg, se utilizează următoarele codificări: fără întoarcere la zero NRZ (Non Return to Zero), NRZI (Not Return to Zero Inverted), întoarcere la zero (RZ), codul de linie AMI (Alternate Mark Inversion), codul de linie bifazic standard (Manchester), codarea 2B1Q, etc.

Prezintă interes ce tip de codare în ce reţele se utilizează, de exemplu: NRZI în reţele Fast Ethernet 100 BaseFx, FDDI; Manchester în reţele Ethernet 10Base5, 10Base2, 10BaseT, 10 BaseFL; Manchester diferenţial în reţele de tip Token-Ring; AMI bipolară în transmisia ADSL (Additional Digital Subscriber Loop), B8ZS (Bipolar with 8 Zeros Substitution) în standardul T1, transmisie rapidă de voce, date pe fire torsadate sau cablu coaxial; HDB-3 (High Density Bipolar Order 3) în standardele E1, E3; 4B/5B şi NRZI în reţele FDDI, 100Base-X; MLT-3 (MultiLevel Transmission-3) în reţele Fast Ethernet 100BaseTx, 100BaseT4; 8B/10B pentru cabluri optice 1000BASE-X, 10GBASE-X; PAM-5 pentru cablul 1000BASE-T; 64B/66B pentru 10GBASE-R, 10GBASE-W, 10GBASE-T, 25GBASE-R, 40GBASE-R, 100GBASE-R; etc. [2, 4].

În reţele informatice pe lângă codificarea fizică se utilizează şi codificarea logică. Codificarea logică se foloseşte pentru îmbunătăţirea codării fizice, printre primele codificări logice se pot menţiona: AMI, NRZI şi 2Q1B. Codificarea logică inserează unităţi în secvenţe de 0 pentru a evita păstrarea potenţialului. Pentru codificarea logică sunt caracteristice două metode: cod redundant (4B/5B, 8B/6T) şi scrambling (B8ZS, HDB3).

În cablul optic se folosesc următoarele tipuri de modulare: WDM (Wavelength Division Multiplexer), DWDM- (Dense WDM), etc. Specificul cablului optic este că se folosesc modulări a diferitor caracteristici a luminii: modularea intensităţii luminoase, modularea fazelor, modularea polarizării, modularea lungimii de undă.

În reţele fără fir, printre primele codificări se pot enumera: codul Gray (infraroşu); FHSS (Frequency Hopping Spread Spectrum, rom: salturi de frecvenţă într-un spectru larg) foloseşte 79 de canale, fiecare de 1MHz, începând la nivelul inferior al benzii de 2.4GHz ISM; DSSS (Direct Sequence Spread Spectrum, rom: spectru larg cu succesiune directă) este limitată la 1Mbps sau 2Mbps; OFDM (Orthogonal Frequency Division Multiplexing, rom: multiplexare cu divizare în frecvenţe ortogonale) pentru a transmite până la 54Mbps în banda mai largă de 5GHz ISM, este folosit un sistem complex de codificare, bazat pe modularea schimbării de fază pentru viteze de până la 10 Mbps şi pe QAM la viteze superioare; HR-DSSS (High Rate Direct Sequence Spread Spectrum, rom: spectru larg cu succesiune directă la rată ridicată) [1, 3].

În particular, în reţele WLAN modularea de bază este OFDM (Orthogonal Frequency Division Multiplexing), care înseamnă că spectrul alocat transmisiei este împărţit în mai multe canale, pe fiecare canal informaţia fiind modulată în cuadratură, vezi Tabelul 1.

Tabelul 1. Unele caracteristici ale specificaţiilor 802.11

802.11	Anul lansării	Frecvenţa GHz	Lăţimea de bandă Mbps	Viteza maximă Mbps	Fluxuri MIMO	Metoda de modulare
–	1997	2,4	20	2	1	DSSS, FHSS
a	1999	5	20	54	1	OFDM
		3,6				
b	1999	2,4	20	11	1	DSSS
g	2003	2,4	20	54	1	OFDM, DSSS
n	2009	2,4/5	20	4x72,2	4	OFDM
			40	4x150		
ac	2012	5	20	8x87,6	8	
			40	8x200		
			80	8x433,3		
			160	8x866,7		
ad	2014	2,4/5/60		6912		

2. Exemple de modulare şi codificări . După cum am văzut pentru fiecare mediu avem un număr mare de tehnici de codificări. Noi vom examina doar cele mai larg utilizate, cele care au stat la baza apariţiei reţelelor de diferit tip, cele care ne permit cel mai bine de a înţelege tehnicile de codare.

Transferul de date de la început, reţea ARPANET, anii 60 presupunea transferul de date prin liniile telefonice analogice. Acesta înseamnă că este necesar transferul semnalului digital în analogic şi invers, sau altfel spus modularea. Primele metode de modulare erau modularea în amplitudine (AM), modularea în frecvenţă (FM), modularea în fază (PM). Valorile de 0 şi 1 se codificau ca diferite valori de amplitudine, frecvenţă şi fază.

La transferul de date dintre diferite unităţi a calculatorului, se foloseşte codificarea binară directă, cu 0 volţi pentru un bit 0 şi 5 volţi pentru un bit 1. În reţele aceasta conduce la ambiguităţi, problema poate fi rezolvată prin utilizarea valorilor +1V pentru 1 şi –1V pentru 0. Dar, această soluţie nu rezolvă problema receptorului, deoarece ceasurile diferite pot duce la o desincronizare între emiţător şi receptor în ceea ce priveşte graniţele biţilor, în special după un şir lung de 0 consecutivi sau de 1 consecutivi. De aceia în codificarea Manchester şi codificarea Manchester diferenţială 0 şi 1 se codifică ca trecerea de la voltaj mare la mic şi invers [3]. Această strategie necesită un echipament mai complex, consumă lăţime de bandă dublă dar oferă o mai bună imunitate la zgomot, distorsiuni, etc.

După cum sa menţionat codificarea Manchester se foloseşte în reţele Ethernet de 10 Mbps, iar codificarea Manchester diferenţială în reţele de tip Token-Ring. În reţele Ethernet-ul rapid aceste metode nu se folosesc, deoarece consumă lăţime de bandă dublă, iar la creşterea frecvenţei de la 20 MHz la 125 MHz şi pentru detectarea coliziunilor ar însemna micşorarea lungimii cablului torsadat la 10 M, ceia ce este inacceptabil. În reţele Ethernet-ul rapid se folosesc codificările 4B/5B şi 8B/6T. Schema 4B/5B este preluată din FDDI şi este compatibilă cu el. Fiecare grup de cinci rotaţii de ceas, generează 32 de combinaţii. 16 dintre acestea sunt folosite pentru a transmite grupurile de biţi 0000, 0001, 0010, ..., 1111. Din restul de 16, unele sunt folosite în scopuri de control, cum ar fi marcarea graniţelor cadrelor. Combinaţiile folosite au fost alese cu grijă, astfel încât să ofere suficiente tranziţii pentru a menţine sincronizarea ceasului [1, 4].

REZULTATE ŞI DISCUTII

După cum sa menţionat, avem 3 medii de transfer date. Fiecare mediu are avantaje şi dezavantaje. În dependenţă de caracteristicile mediului se folosesc diferite tipuri de codificări. Cablul de cupru este simplu în exploatare, echipamentul ce utilizează acest mediu este ieftin. Dar, cablul este perceptiv la zgomot (interferenţa), atenuare, distorsiuni, reflexia, dispersia, coliziunea, etc . Zgomotul reprezintă energie nedorită, provenită din alte surse decât transmiţătorul (motoare electrice, cablu de tensiune înaltă, câmpului electromagnetic de pe firele vecine etc.). Zgomotul termic este cauzat de mişcarea aleatorie a electronilor prin cablu şi nu se poate evita. Atenuarea este pierderea semnalului din cauza distantei mari, de exemplu cablul torsadat standardul pune limita de 100 m. Distorsiunea este modificarea semnalului din cauza atenuării, zgomotului, coliziunilor, etc.

Cablul optic este afectat doar de atenuare, este imun la zgomot, la condiţiile din mediul exterior, dar este mai receptiv la efecte mecanice, dar este mai greu în deservire, cere o calificare mai mare a specialiştilor. Cel mai afectat de interferenţe este mediul fără fir. În afară de zgomot, atenuare apar noi efecte negative: disipare pe mai multe căi (multipath fading), problema staţiei expuse (exposed station problem), problema staţiei ascunse (hidden station problem), etc. Disiparea constă în aceea că semnalul radio poate fi reflectat de anumite obiecte solide şi poate fi recepţionat de mai multe ori, pe diverse căi. De aceia, tehnicile de codare a semnalului în reţele fără fir se bazează pe două metode: salturilor de frecvenţă într-un spectru larg (frequency hopping spread spectrum) şi spectru larg cu succesiune directă (direct sequence spread spectrum). În afară de aceasta, reţelele fără fir sunt afectare de condiţiile climaterice: ploaie, ceaţă, ninsoare [3].

CONCLUZII

Cunoscând codificările existente, specificul fiecărui mediu de transmise, plusurile şi minusurile diferitor codificări se poate face o alegere mai corectă a metodelor de conectare la reţea. În cazul când vrem să minimizăm costurile putem să alegem cablul de cupru şi legătura fără fir. Când avem conexiuni de mare distanţă sau un mediu cu mult zgomot, cu interferenţe electromagnetice şi radio, sau un mediu periculos (toxic, substanţe chimice) alegem cablul optic. Când avem nevoie de securizarea informaţiei alegem legătura prin cablu. În afară de aceasta cunoaşterea în detaliu a tehnicilor de codare ne permite să proiectăm noi tehnici de codificare, pentru sporirea vitezei de transfer date.

REFERINŢE

[1] I. Bolun, V. Andronatiev. , 2014, Internet şi Intranet, ISBN 978-9975-75-698-3. Chişinău: Editura ASEM.
[2] A. Tanenbaum, D. Wetherall., 2011, Computer networks, 5th ed. ISBN-13: 978-0-13-212695-3, ISBN-10: 0-13-212695-8.
[3] J. Kurose, K. Ross.. 2013, Computer networking, 6th ed. ISBN-13: 978-0-13-285620-1, ISBN-10: 0-13-285620-4.
[4] В. Олифер, Н. Олифер., 2016, Компьютерные сети. Принципы, технологии, протоколы. Учебник. ISBN 978-5-496-01967-5.

MODEL ŞI ALGORITM STOCASTIC DE PROIECTARE A OFERTEI ÎN SISTEMELE DE PRODUCŢIE ÎN CAZUL CERERII ALEATOARE

BLANUŢA Ştefan
GODONOAGĂ Anatol
Academia de Studii Economice a Moldovei,
Republica Moldova, Chişinău, Bănulescu Bodoni, 61,
tel. (+373) 22 41 28, www.ase.md
Email: stefan.blanuta@gmail.com
anagodon22@yahoo.com

Abstract. *The paper considers some decision-making aspects of the production systems that operate under risk conditions. The risk being conditioned by the random nature of the demand with respect to the offered goods. In order to identify the optimal decision variant, a numerical algorithm based on the generalized gradient method is proposed.*

Keywords*: Profit, non-differentiable model, algorithm, generalized gradient.*

JEL CLASSIFICATION*: C02, C61.*

Fiecare agent economic, în mod raţional, ţine să-şi eficientizeze, într-un anumit sens, activitatea sa. Referitor la producătorul care procură resurse pentru a le transforma în anumite bunuri, iar cererea pe piaţă la aceste bunuri are natură aleatorie, acesta, evident are de suportat anumite riscuri, indiferent ce scop final îşi propune. În modelul matematic corespunzător se presupune că atât volumele de ofertă a produselor, cât şi cantităţile de resurse, care urmează de a fi achiziţionate, sunt mărimi deterministe, valorile cărora urmează de a fi calculate reieşind din maximizarea profitului mediu. Totodată, în acest scop, s-a elaborat un algoritm numeric, care ia în cosiderare preferinţele producătorului, dar şi comportamentul aleatoriu al cererii. Modelul poate fi utilizat la luarea deciziilor în cadrul sistemelor de producţie care se confruntă cu situaţiile de risc, destul de frecvente în mediul economic.

Astfel, profitul mediu optimal, pe care l-ar putea obţine producătorul, se exprimă în forma:

$$\max_{u\,x}\left[M_y(R(u,x,y))\right] \qquad (1)$$

În [1][2][3] se consideră modele deterministe similare in care decizia tine de determinarea intrarilor si iesirilor sistemelor de productie , cererea la bunuri fiind apriori cunoscută.

Cazul A.Toţi factorii de producţie sunt procuraţi de pe aceeaşi piaţă şi toate bunurile comercializate pe o unică piaţă. Funcţia $R(u,x,y)$ în acest caz are următorul aspect:

$$R(u,x,y) = \sum_{j=1}^{n} v_j\left(u_j, y_j\right) - \sum_{i=1}^{m} r_i\, x_i \quad (2)$$

unde : $v_j(u_j, y_j) = c_j \min\{u_j, y_j\} - p_j \max\{0\,;\, u_j - y_j\} - q_j \max\{0\,;\, y_j - u_j\}$, sau :

$$v_j\left(u_j, y_j\right) = \begin{cases} c_j u_j \quad , & dacă\, u_j = y_j \\ c_j u_j - q_j\left(y_j - u_j\right), & dacă\, u_j < y_j \\ c_j u_j - p_j\left(u_j - y_j\right), & dacă\, u_j > y_j \end{cases}$$

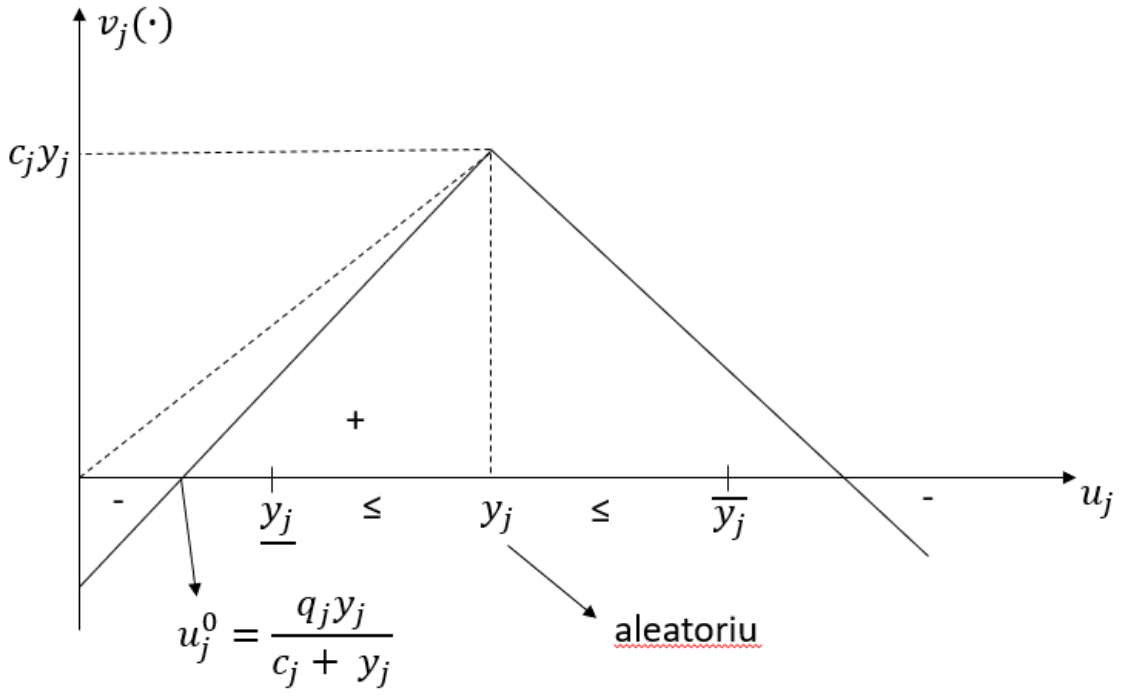


Fig. 1 Reprezentarea grafică a funcţiei $v_j(u_j, y_j)$

Remarcă : $v_j(u_j, y_j)$ reprezintă venitul pe care l-ar obţine întreprinderea, în condiţia că oferă u_j unităţi de produs de tip ***j***, cererea la acest produs fiind de y_j unităţi.

Restricţiile modelului sunt cu caracter determinist, şi anume:

$$\sum_{j=1}^{n} a_{ij}\, u_j \leq b_i + x_i, \mathrm{i} = 1, \mathrm{m} \quad (3)$$

$$0 \leq \underline{u_j} \leq u_j \leq \overline{u_j} \quad (4)$$

$$0 \leq x_i \leq \overline{x_i}\ , \quad \mathrm{i} = \overline{1, m} \quad (5)$$

Aici : u_j – vatriabila de decizie – cantitatea bunului j care urmează de a fi oferită pe piaţă;
y_j – cererea la bunul j ; c_j – venitul unitar obţinut prin comercializarea unei unităţi de produs ***j***;
x_i – cantitatea de resurse care urmează a fi procurată; r_i – preţul resursei i ;
a_{ij} – coeficienţii tehnologici ; b_i – disponibilul resursei i.

Descrierea succintă a algoritmului de soluţionare a modelului (1) – (5). Iniţial se definesc funcţiile :

$$\varphi_i(u, x_i) = \sum_{j=1}^{n} a_{ij} u_j - b_i - x_i\ , \varphi(u, x) = max\{\varphi_1(u, x_1), \dots, \varphi_m(u, x_m)\}$$

Se consideră domeniile :

$$U = \left\{u = (u_1, .., u_n): \underline{u_j} \leq u_j \leq \overline{u_j}\ , j = \overline{1, n}\right\}, X = \left\{x = (x_1, .., x_m): 0 \leq x_i \leq \overline{x_i}\ , i = \overline{1, m}\right\}$$

Algoritmul, în realizarea sa e de natură aleatorie şi constă în determinarea a două şiruri vectoriale $\{u^k\}$ şi $\{x^k\}$ în conformitate cu următoarele reguli:

$$u^{k+1} = P_U(u^k + h_k g_u^k),\ unde\ g_u^k = grad\ R_u(u^k, x^k, y^k)\ dacă\ \varphi(u^k, x^k) \leq \delta_k,$$
$$x^{k+1} = P_X(x^k + h_k g_x^k),\ unde\ g_x^k = grad\ R_x(u^k, x^k, y^k)\ dacă\ \varphi(u^k, x^k) \leq \delta_k,$$
$$u^{k+1} = P_U(u^k - h_k g_u^k),\ unde\ g_u^k = grad\ \varphi_u(u^k, x^k)\ dacă\ \varphi(u^k, x^k) > \delta_k,$$
$$x^{k+1} = P_X(u^k - h_k g_x^k),\ unde\ g_x^k = grad\ \varphi_x(u^k, x^k)\ dacă\ \varphi(u^k, x^k) > \delta_k,$$

y^k reprezintă varianta de realizare independentă a cererii y în rezultatul simulării cu numărul k.

Referitor la şirurile numerice $\{h_k\}$ şi $\{\delta_k\}$ [3], se presupun îndeplinite următoarele condiţii :

$$h_k > 0\,, h_k \to 0\,, \delta_k > 0\,, \delta_k \to 0$$

$$\sum_{k=0}^{\infty} h_k \delta_k = \infty\ , h_k/\delta_k \to 0,$$

respectarea cărora ţine să asigure convergenţa sirurilor $\{u^k\}$ şi $\{x^k\}$, descrise anterior, cu probabilitatea 1, către variantele deterministe de output şi de input optimal, corespunzător.

Cazul B.Fiecare factor de producţie *i* ar putea fi procurat de pe mai multe pieţe dintr-un număr oarecare dat m_i pieţe. Produsul de tipul *j* ar putea fi realizat pe câteva din cele n_j pieţe.

Remarcă : m_i şi n_j se consideră numere cunoscute.

Cu aceste precizări modelul (1) – (5) de mai sus se prezintă în aspectul (1), (2′)– (7') :

$$R(u,x,y) = \sum_{j=1}^{n}\sum_{l=1}^{n_j} v_j^l\left(u_j^l, y_j^l\right) - \sum_{i=1}^{m}\sum_{s=1}^{m_i} r_i^s\, x_i^s\,,\ (2')$$

$$u = \left(u_1^1, \dots u_1^{n_1}; \dots; u_j^1, \dots, u_j^{n_j}; \dots; u_n^1, \dots u_n^{n_n}\right), x = (x_1^1, \dots x_1^{m_1}; \dots; x_i^1, \dots, x_i^{m_i}; \dots; x_m^1, \dots x_m^{m_m})$$

Restricţiile în modelul nou au următorul aspect :

$$\sum_{j=1}^{n} a_{ij} \sum_{l=1}^{n_j} u_j^l \ \le b_i + \sum_{s=1}^{m_i} x_i^s\ ,\ i = 1,2,..,m \quad (3')$$

$$0 \le \underline{u_j} \le \sum_{l=1}^{n_j} u_j^l \ \le \overline{u_j}\,,\ j = \overline{1,n} \qquad (4')$$

$$0 \le u_j^l \le \overline{u_j} \qquad (5')$$

$$0 \le x_i^s \ \le \overline{x_i^s}\ , s = \overline{1,m_i}\,;\ i = \overline{1,m} (6')$$

În mod similar se definesc funcţiile :

$$\varphi_i\left(u, x_i^1, \dots, x_i^{m_i}\right) = \sum_{j=1}^{n}\sum_{l=1}^{n_j} a_{ij} u_j^l - b_i - \sum_{s=1}^{m_i} x_i^s\,, i = 1, 2, \dots, m$$

Pentru aplicarea algoritmului mai e necesar de a defini suplimentar următoarele funcţii :

$$\underline{\Psi_j}\left(u_j^1, \dots, u_j^{n_j}\right) = \underline{u_j} - \sum_{l=1}^{n_j} u_j^l$$

$$\overline{\Psi_j}\left(u_j^1, \dots, u_j^{n_j}\right) = \sum_{l=1}^{n_j} u_j^l - \overline{u_j}\ , j = \overline{1,n}$$

Evident, în varianta admisibilă, valorile tuturor acestor funcţii trebuie să fie mai mici sau egale cu zero:

$$\underline{\Psi_j}(u_j) \le 0\,;\ \overline{\Psi_j}(u_j) \le 0\,, \qquad j = 1, 2, \dots, n \qquad (7')$$

Pentru rezolvarea modelului (1),(2') – (6') se pot aplica tehnicile din algoritmul cazului A , având totodată în vedere, suplimentar, respectarea restricţiilor (7') cu acelaşi plafon de abatere δ_k.

Concluzii: În cazul cererii aleatoare , modelul stocastic abordat în lucrare reflectă un aspect decizional al întreprinderii care activează în condiţii de risc. Algoritmul este capabil să soluţioneze

probleme reale în care se cunoaşte distribuţia de probabilitate a cererii, sau un mechanism de simulare a scenariilor independente a factorului de cerere la bunuri.

BIBLIOGRAFIE:

[1] A. Baractari, S. Blanuţa, A. Godonoagă Algorithm for adjusting input and output in a production process. Proceedings of the 18th International Conference on INFORMATICS in ECONOMY (IE 2019) pag 467 - 472 Bucuresti 2019 ISSN 2284-7472

[2] S. Blanuţa, A. Godonoagă Algoritm de ajustare a fluxurilor de intrare si iesire intr-un sistem de productie. Materiale/teze ale conferinţei ştiinţifice internaţionale „Competitivitatea şi Inovarea în Economia Cunoaşterii” pag 43- 45 Chisinau 2018 E-ISBN 978-9975-75-934-2.

[3] A. Godonoagă, A. Baractari . Modele economice nediferenţiabile . Aspecte decizionale. Editura ASEM, Chişinău 2011. ISBN 978-9975-75-575-7

[4] Шор Н. З. Методы минимизации недифференцируемых функций и их приложения , Киев , "Наукова Думка" , 1979

STRATEGIILE DIDACTICE UTILIZATE ÎN DESFĂŞURAREA LUCRĂRILOR DE LABORATOR, LA DISCIPLINA INFORMATICA ECONOMICĂ

TEACHING STRATEGIES USED FOR DELIVERING LABORATORY WORK, AT THE ECONOMIC INFORMATION DISCIPLINE

Valentina CAPAŢINA
Academia de Studii Economice a Moldovei,
Republica Moldova, mun. Chişinău, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 61, MD-2005
Telefon: (+37322) 22 41 28; Fax: (+37322) 22 19 68; Pagină web: www.ase.md
Datele de contact ale autorului: tel. (+373) 60145666
email: vcapatina@yahoo.com

Abstract

The modern teaching process is shaped by the activity of the teachers, of students and the university as a whole, in order to focus on the needs of the students and to ensure a quality education, supported by teaching strategies, in order to acquire relevant skills for the post-graduate activity.

Similarly to the course, the laboratory work represents a foundation form of didactic activity in higher education. The integration of the theoretical-methodological knowledge and of the practical skills of the students in a single process of educational and research activities are obtained within the laboratory hours.

Keywords**:** *Teaching technologies, interactive teaching strategies, teaching methods, higher education, teaching-learning-evaluation, laboratory work, economic informatics.*

JEL Classification: I2, I23

INTRODUCERE

Evoluţia societăţii în ultimele decenii, marcată fundamental de transformarea ei într-o societate digitală, şi-a pus amprenta pe toate subsistemele sale, în acest context, sistemele de învăţământ, educaţia, se află în faţa unei provocări capitale: ele trebuie să-şi regândească întregul arsenal – *conţinuturi, metode, structuri* – prin prisma unor jaloane orientative, deduse din tendinţele de dezvoltare a societăţii.

În societatea modernă informaţia reprezintă resursa principală, iar cantitatea de informaţie se află într-o creştere evoluată. Tehnologiile informaţionale şi de comunicare sunt intens utilizate în toate sferele de activitate ale lumii contemporane, inclusiv în educaţie şi cercetare.

Modernizarea învăţământului superior presupune şi renovarea metodologiilor de predare tradiţionale, adaptându-le la cerinţele contemporane, având drept obiectiv principal calitatea instruirii. Acest fapt generează o nouă abordare a strategiilor didactice, modelându-le şi completându-le cu noi elemente, modele dinamice şi flexibile, conform imperativului. Metodologia didactică trebuie adaptată noilor cerinţe şi exigenţe ale învăţământului.

Astfel, se poate spune că *strategiile didactice* constituie "cheia reuşitei activităţii instructiv-educative şi elementul ei central" [7].

Strategia didactică reprezintă o structură operaţională, angajată la nivelul activităţii de predare - învăţare - evaluare, pentru realizarea obiectivelor pedagogice generale, specifice şi concrete ale acesteia, la parametri de calitate superioară [5].

Obiectivul major al pedagogiei active şi interactive este de a responsabiliza studentul, de a-l ajuta să se dezvolte, prin recurgerea la practici pedagogice centrate pe activitatea de învăţare individuală sau colaborativă. Accentul este pus pe libertatea intelectuală a studentului şi pe autonomie, considerate valori fundamentale în educaţie [6].

Scopul cercetări s-a rezumat la evidenţierea eficienţei profesionale a cadrului didactic, orientate spre cultivarea cunoştinţelor şi formarea competenţelor studenţilor, pentru o activitate rezultativă în dezvoltarea unui sistem economic prosper, prin elaborarea unui model pedagogic de predare-învăţare-evaluare a cursului universitar *Informatica economică, în cadrul orelor de laborator.*

MATERIALE ŞI METODE

Pornind de la cele menţionate mai sus, în lucrarea dată, pentru a oferi o imagine cât mai clară asupra domeniului studiat, am utilizat ansamblul metodelor şi procedeelor didactice de predare, învăţare şi evaluare ce formează metodologia procesului de învăţământ sau metodologia instruirii.

De asemenea, am utilizat diferite surse de documentare precum manuale, articole din jurnale specializate, lucrări de conferinţe, informaţii ce sunt puse la dispoziţia publicului pe site-uri oficiale al instituţiilor în cauză (Republica Moldova, Rusia, România), dar şi surse secundare precum literatură de specialitate [3, 5, 7].

Scopul de bază al tuturor reformelor din sistemul educaţional, inclusiv a politicii educaţionale Strategia „Educaţia 2020" reprezintă orientarea sistemului de învăţământ spre formarea şi dezvoltarea competenţelor. În acest caz, se va recurge la adoptarea de noi strategii şi tehnologii didactice pentru atingerea scopurilor puse şi formarea de competenţe propuse.

Cadrul didactic plasează accentul nu pe rolul de difuzor de mesaje informaţionale, ci pe rolurile de organizator, facilitator şi mediator al activităţilor de învăţare. Demersul didactic este conceput astfel încât nu îl mai are în centru pe profesor, ci pe student. Rolul profesorului rămâne unul capital, însă, renunţând la vechile practici educaţionale rigide şi uniforme, el devine organizator al unui mediu de învăţare adaptat particularităţilor şi nevoilor beneficiarilor, facilitând procesul învăţării şi dezvoltarea competenţelor.

Îmbinarea tehnologiilor informaţionale şi a tehnologiilor educaţionale, în procesul de predare –învăţare – evaluare, a devenit în ultimele două decenii o prioritate a politicilor educaţionale pe toate meridianele lumii întrucât se deschid noi orizonturi pentru practica educaţiei: facilitarea proceselor de prezentare a informaţiei, de procesare a acesteia de către student, de construire a cunoaşterii şi de implementare în practică [2].

Din perspectiva postmodernismului, categoriile de „tehnologii didactice", „strategii didactice", „metode didactice", „procedee didactice" fac parte din paradigma curriculumului proiectat şi realizat în cadrul educaţional. Între aceste categorii există raporturi/interacţiuni determinate de statutul şi funcţiile acestora [8].

Pentru a realiza un învăţământ de calitate şi a obţine cele mai bune rezultate trebuie să folosim s***trategiile didactice*** ce reprezintă o *combinare optimă a* ***metodelor*** (atât metodele clasice de predare, învăţare, evaluare cât şi metodele moderne), ***procedeelor***, ***dotarea didactică (mijloacelor didactice)*** şi a ***formelor*** *de organizare a procesului de învăţământ.*

Elementele operante şi interrelaţionale de bază ale procesuluiui de învăţământ pot fi exprimate grafic astfel, Fig.1.

Tehnologia didactică – ansamblul structural al strategiilor didactice puse în aplicare printr-o strânsă corelare a acestora cu finalităţile, conţinuturile şi formele de instruire, dar şi o formă specifică şi superioară a normativităţii didactice, ce asigură reglarea şi realizarea unui proces de

predare-învăţare-evaluare. Ea asigură formarea de competenţe transversale, de specializare şi generale pe discipline.

Tehnologia didactică se subordonează paradigmei/sistemului didactic. *Tehnologia didactică* se formează din combinarea a două sau mai multe strategii didactice, una dintre care poate fi dominantă şi care determină tipologia acesteia. De exemplu, tehnologia instruirii problematizate.

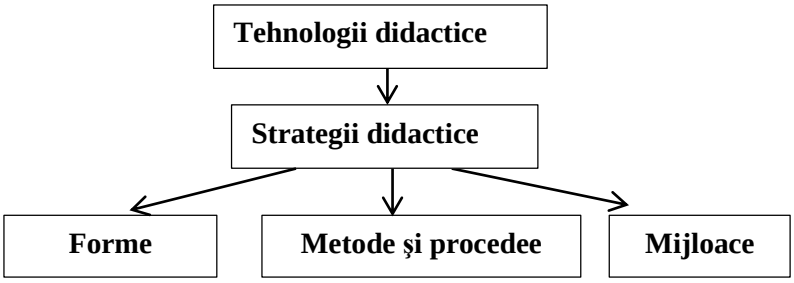


Fig.1 Componentele tehnologiilor didactice ale procesuluiui de învăţământ

Strategiile didactice – concept teoretic de abordare a procesului de instruire, dar şi un concept practic de combinare a metodelor într-o structură didactică operaţională/procedurală.

Strategiile didactice interactive promovează o învăţare activă, implică o colaborare susţinută între studenţi care, organizaţi în microgrupuri, lucrează împreună pentru realizarea unor obiective prestabilite, au un rol determinant în activitatea instructiv-educativă, fiind prezente în toate etapele *proiectării* şi *realizării* efective a acesteia:

a) în faza proiectării, atunci când profesorul, raportându-se la celelalte componente ale procesului de învăţământ (obiective, conţinuturi, timp, forme de organizare etc.), elaborează strategia didactică optimă;

b) în faza de desfăşurare efectivă a activităţii – strategia didactică devine un instrument concret care permite realizarea obiectivelor propuse;

c) în faza (auto)evaluării, alături de alte componente ale procesului de învăţământ, strategia didactică devine "obiect" al evaluării profesorului, apreciindu-se, în funcţie de rezultatele obţinute, calitatea acesteia şi gradul de corespondenţă cu finalităţile, conţinutul, formele de organizare a procesului de învăţământ.

Modalitatea de abordare a procesului instructiv-educativ, prin organizarea eficientă şi combinarea optimă a metodelor, mijloacelor, tehnicilor şi procedeelor didactice, se numeşte *strategie didactică*.

Strategia didactică poate fi echivalentă cu metoda didactică, în cazul în care ea este orientată spre formarea unei competenţe concrete. Ea se subordonează tehnologiei didactice.

Din punct de vedere etimologic, termenul ***metodă*** derivă din grecescul *methodos,* meta = *spre* şi odos = *cale, drum*, ceea ce semnifică drumul, calea care se urmează, drumul ce conduce la atingerea obiectivelor educaţionale, deci, este calea pe care profesorul o parcurge pentru a da

posibilitatea studenţilor săi să găsească propria cale de învăţare [3].

De regulă, atunci când proiectăm o activitate didactică, ne întrebăm care ar fi cele mai potrivite metode. Cum alegem metoda de predare-învăţare? "*Orice metodă pedagogică rezultă din întâlnirea mai multor factori şi, din acest punct de vedere, educaţia va rămâne mereu o artă: arta de a adapta, la o situaţie precisă, indicaţiile generale date de cărţile de metodologie*."

(Gaston Mialaret).

Metoda didactică este calea ce trebuie urmată, drumul ce conduce la atingerea finalităţilor preconizate. Ea reprezintă un instrument de învăţare, care se constituie dintr-un ansamblu de procedee orientate spre formarea competenţelor specifice unităţii de învăţare şi competenţelor

generale pe discipline (cunoştinţelor, capacităţilor, atitudinilor). Ea se subordonează strategiei didactice şi se formează din două sau mai multe procedee. Unele metode pot dobândi trăsăturile unui procedeu în contextul altei metode şi invers, un procedeu poate prelua funcţia unei metode [8].

Principalele funcţii ale metodelor de învăţare sunt: *cognitivă* (dirijarea cunoaşterii pentru a obţine noi cunoştinţe); *normativă* (modul de predare-învăţare); *motivaţională* (de stimulare a interesului pentru învăţare); *formativ-educativ-compensatorie* (exersare, antrenare şi dezvoltare a proceselor psihice).

Principalele metode de învăţare sunt: *expunerea şi conversaţia didactică, demonstraţia, observarea, lucrul cu manualul, exerciţiul, algoritmizarea, modelarea didactică, instruirea în bază de problemă, instruirea programată, studiul de caz, simularea, învăţarea prin descoperire, proiectul de cercetare-studiul individual.*

Combinarea metodelor în cadrul unei strategii didactice este determinată de mai mulţi factori:

- tipologia finalităţilor;
- complexitatea conţinuturilor;
- tipologia formelor de organizare a instruirii;
- viziunea didactică a profesorului;
- potenţialul metodelor didactice etc.

Metoda se aplică printr-un ansamblul de operaţii concrete, numite *procedee*.

Procedeul didactic reprezintă o secvenţă a metodei, un simplu detaliu, o tehnică mai limitată de acţiune, o componentă sau chiar o particularitate a metodei prin care elevii/studenţii dobândesc cunoştinţe, priceperi, capacităţi.

Ansamblul metodelor şi procedeelor didactice de predare, învăţare şi evaluare formează metodologia procesului de învăţământ sau metodologia instruirii.

Sarcinile didactice se realizează cu ajutorul tehnicilor, metodelor şi procedeelor didactice.

Tehnologiile, strategiile şi metodele didactice se realizează în cadrul formelor de organizare a instruirii – cursului, seminarului universitar, lucrărilor de laborator etc. [8].

Crearea situaţiilor optime de învăţare presupune cunoaşterea, selectarea, aplicarea şi chiar inventarea unor metode mai eficiente.

Disciplinele de informatică nu dispun exclusiv de metode proprii, ci recurg la adaptarea metodelor de predare de la alte discipline, ţinând cont de:

- dinamica conţinuturilor şi particularităţile metodice ale predării disciplinei,
- individualizarea învăţării informaticii, ca disciplină deschisă şi dinamică,
- activismul care pretinde o participare prioritară conştientă a studentului la procesul de
- autoinstruire,
- studiul informaticii atât ca disciplină autonomă cât şi ca instrument operaţional al altor
- discipline.

Formele *de organizare a activităţii didactice* (modalităţi specifice de proiectare a interacţiunii profesor – student: frontală, individuală, pe grupe sau combinată).

Majoritatea metodelor sunt bine cunoscute şi descrise în literatura de specialitate. Eficienţa unei metode depinde, în mare măsură, de adecvarea sa la situaţia concretă de învăţare.

RESULTATE ŞI DISCUŢII

În urma studiului realizat am reuşit să identific şi să implementez diverse tehnologii şi strategii didactice utilizate de către cercetători din mai multe ţări ce impun introducerea în sistemul

de învăţământ superior a unor strategii de promovare a creativităţii, de dezvoltare a unei gândiri divergente, de formare a aptitudinilor de a abstractiza, de a sintetiza etc.

Cadrul didactic competent trebuie să dispună de o receptivitate a celor mai progresiste procedee şi metode de predare şi să demonstreze un efort continuu spre autodepăşire, pentru a face faţă cerinţelor contemporane.

Integrarea cunoştinţelor teoretico-metodologice şi a abilităţilor practice ale studenţilor într-un singur proces de activităţi educaţionale şi de cercetare se obţin ***în cadrul orelor de laborator.***

Lecţia reprezintă o modalitate fundamentală de organizare a activităţii didactice şi de instruire.

O lecţie de laborator poate urmări introducerea unor noţiuni noi, consolidarea, sistematizarea sau verificarea unor cunoştinţe dobândite anterior. Indiferent de scopul pentru care a fost organizată, lecţia de laborator cuprinde trei părţi principale:

a) partea introductivă;

b) partea efectivă;

c) partea finală.

Lucrările de laborator sunt o astfel de metodă de predare-învăţare, în care studenţii, sub îndrumarea unui cadru didactic şi conform unui plan prestabilit, efectuează calcule sau îndeplinesc anumite sarcini practice, percep şi înţeleg materialul nou (teoretic).

În procesul desfăşurării lucrărilor de laborator, *studentul*:

- studiază aplicarea practică a diferitelor procese de învăţământ, explorează posibilităţi de rezolvare în cadrul unei teme concrete, folosind metodele învăţate la orele de curs;
- compară rezultatele lucrărilor de laborator realizate cu conceptele teoretice;
- evaluează rezultatele lucrărilor de laborator, aplicabilitatea datelor în practică, ca sursă de cunoştinţe ştiinţifice/de cercetare.

În unele cazuri, pentru evaluare, studenţilor li se propune să îşi susţină activitatea de laborator, în prezenţa unui anumit public de studenţi, precum şi să aducă dovezi ale legitimităţii concluziilor la care au ajuns realizând lucrarea respectivă.

Adesea, susţinerea lucrărilor de laborator se realizează în ordinea interacţiunii individuale a studentului cu profesorul. În acest caz, conform rezultatelor studiului, studentul generează un raport (sub forma stabilită sau elaborată independent), care este expediat/prezentat pentru verificare.

Trebuie menţionat că, de regulă, finalizarea cu succes a lucrărilor de laborator este un criteriu important pentru promovarea cu brio a examenelor de către studenţi. Profesorul ia în considerare posibilitatea de a acorda studenţilor note mari numai dacă aceştia sunt capabili să ofere rezultate practice ale aplicării cunoştinţelor dobândite la cursuri înainte de promovarea examenelor.

Ne vom opri la descrierea doar a unor strategii didactice (model), care devin esenţiale în contextul realizării unui curriculum axat pe competenţe pentru disciplina *Informatica economică*, în cadrul orei de laborator cu tema: "*Liste de date în mediul MS Excel. Funcţii de lucru cu liste de date (Database)".*

În metodologia propusă pentru lucrarea de laborator, au fost identificate următoarele *etape ale lecţiei*:

- momentul organizatoric;
- reactualizarea cunoştinţelor din lecţiile precedente (test online de verificare a cunoştinţelor teoretice - Supertest);
- anunţarea temei şi a obiectivelor;
- executarea lucrării de laborator (consolidarea materiei studiate la ora de curs/laborator);

- susţinerea lucrării de laborator,
- bilanţul lecţiei şi tema pentru acasă.

PROIECT DIDACTIC (model)

Disciplina: *Informatica Economică*
Grupa: *MKL-191*
Data: *26.09.2019*
Lector: *Nume, prenume profesor*
Tipul lecţiei: *Laborator*
Durata: 90 min

Subiectul: ***"****Liste de date în mediul MS Excel. Funcţii de lucru cu liste de date (Database)".*

Locul de desfăşurare: *Laboratorul de informatică, sala 215 - bloc "B"*

Obiectivul-cadru: de a crea la studenţi deprinderi practice avansate de lucru în programul MS Excel, axate pe:

a) Utilizarea noţiunilor însuşite legate de aplicaţia MS Excel (mecanisme de lucru cu celulele, referinţele, foile şi registrele de calcul);
b) Cunoaşterea tipurilor de date în MS Excel şi aplicarea metodele de gestiune a lor;
c) Definirea corectă a conceptului de formule/funcţii în MS Excel şi aplicarea în rezolvarea problemelor economice;
d) **Procesarea datelor dintr-o listă de date MS Excel, utilizând funcţiile Database.**

Obiective operaţionale:

O1 - să utilizeze noţiunile însuşite legate de aplicaţia MS Excel (mecanisme de lucru cu celulele, referinţele, foile şi registrele de calcul);
O2 - să definească şi să deosebească tipurile şi formatele de date introduse în celule;
O3 - să utilizeze opţiunile de formatare şi gestionare a datelor din foile de calcul;
O4 - să definească corect conceptul de formule/funcţii în MS Excel;
O5 - să enumere şi să explice regulile de creare a formulelor;
O6 - să cunoască şi să aplice metodele de inserarea a funcţiilor;
O7 - să cunoască şi să utilizeze *categoriile de funcţii MS Excel* (*matematice, logice, statistice, de căutare, de lucru cu date calendaristice, financiare*) în rezolvarea problemelor economice;
O8 - să cunoască şi să aplice *funcţiile de tip baze de date (Database)* în rezolvarea problemelor economice.
O9 - să identifice probleme din cadrul altor discipline în care intervin cunoştinţe de utilizare a aplicaţiei Microsoft Excel.

Strategii didactice:

1. **Principii didactice**

P1. Principiul participării şi învăţării active;
P2. Principiul asigurării progresului gradat al performanţei;
P3. Principiul conexiunii inverse.

2. **Metode şi procedee de învăţământ**

M1. Metode de *comunicare orală*: expunerea, conversaţia euristică, problematizarea, brainstorming-ul, tehnica Profesor-Student (adaptată: student-student), strategii euristice (*evriskein* = a găsi, a descoperi): dialogul şi discuţia;
M2. Metode de *acţiune*: exerciţiul, învăţarea prin descoperire, instruirea asistată de calculator, principiul participării şi învăţării active, testarea;

M3. Metoda orientată pe exemple şi pe rezolvarea de exerciţii în laborator, metoda predării/învăţării reciproce (în grup);
M4. Explicaţia în etapa de comunicare;
M5. Învăţarea prin descoperire dirijată (rebus *Database*), prin rezolvare de probleme, studii de caz; M6. Conversaţia (de consolidare) în etapa de fixare a cunoştinţelor;
M7. Feed-back-ul, concluzionarea, evaluarea sumativă, antrenarea şi motivarea continuă.

3. Forme de organizare şi dirijare a învăţării

F1. Activitate în grup;
F2. Activitate individuală;
F3. Frontală;
F4. Dirijată de profesor sau independentă.

4. Dotare didactică (mijloace didactice**)**

D1. Calculatoare cu Office instalat;
D2. Fişe de lucru – online;
D3. Suport de curs online;
D4. *Materiale bibliografice:*

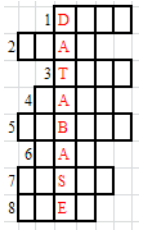
1. V. Capaţina, M. Moraru. *Informatica economică, MS EXCEL & MS ACCESS*; Manual, Chişinău, ASEM, 2016, 300 p.
2. V. Capaţina, M. Moraru. Lucrări de laborator şi Studiu individual la Informatica economică, Ghid metodic, Chişinău, ASEM, 2018, 151 p.
3. Maria Boldea, Bogdan Ion Boldea. *EXCEL 2007 Teorie şi aplicaţii*. Editura MIRTON, Timişoara, 2010.

5. Forme de evaluare

E1. Iniţială (întrebări orale);
E2. Observarea; E3. Lucrul practic interactiv;
E4. Evaluare continuă pe parcursul lecţiei prin fişa de lucru.
E5. Testarea (test docimologic).

Desfăşurarea activităţii

Etapele desfăşurării lecţiei	Obiectivele vizate	Timpul (min)	Activitatea profesorului	Activitatea studentului	Strategii didactice 1	2	3	4	5
I.Momentul organizatoric		2 min	Pregătirea grupei academice pentru ora de laborator: ➢ Salutul; ➢ Verificarea frecvenţei; ➢ Crearea unei atmosfere agreabile de lucru; ➢ Verificarea calculatoarelor – dacă sunt în reţea; ➢ Se anunţă modul de organizare al activităţii.	Studenţii salută profesorul şi îşi pregătesc materialele pentru lecţie. Studenţii verifică dacă este legătură cu server-ul, cu e-mail-ul grupei, transferă fişierul „LABORATOR_nr. 4_Student” pe discul de lucru.		M1	F1 F3	D1 D2 D3	E2
II. Reactualizarea cunoştinţelor din lecţiile precedente	O2 O3 O4 O6 O1 O5 O2 O7	10 min 25 min	Pentru *reactualizarea cunoştinţelor dobândite la orele precedente de laborator*: **a)** Se propune un *Test docimologic* on-line sumativ de tip *SUPERTEST.* **b)** Se anunţă sarcinile de lucru - *reactualizarea cunoştinţelor* - aplicaţii din domeniul economic la tema dată. Pentru aceasta se utilizează: • Sursa ”Lucrări de laborator şi Studiu individual la INFORMATICA ECONOMICĂ”, Ghid metodic, Lucrarea de laborator nr. 4. • Studenţii ce nu dispun de sursa de mai sus, deschid fişierul „Lucrarea de laborator nr. 4”- hiperlegătura. **c)** Se execută sarcinile din lucrare – conform cerinţelor. ***Sarcini de lucru:*** *p.1-12-carte, pag. 24-26 şi p. 1-11, pag. 1-2, fişierul ataşat.* d) Se adresează întrebări despre: • Mecanismele de lucru cu celulele, referinţele, foile şi registrele de calcul; • Utilizarea formulelor pentru procesarea datelor în MS Excel; Deosebirea tipurilor şi formatelor de date introduse în celule; • Enumerarea şi explicarea regulilor de creare a formulelor; • Utilizarea opţiunilor de formatare şi gestionare a datelor din foile de calcul; • Utilizarea opţiunii AutoFill şi inserarea comentariilor în celule; • Utilizarea funcţiilor	Studenţii răspund la itemii din test, selectaţi în mod aleator şi rezultatul se afişează în %; conform metodei de evaluare - credite transferabile Studenţii lansează MS Excel, deschid fişierul respectiv, proiectează tabelul (lista de date) *din figura 1, pag. 2,* şi execută lucrarea, *punctele 1-11*. Adresează întrebări, pentru a înţelege corect unele sarcini. Studenţii utilizează adrese relative, absolute, mixte ale celulelor în rezolvarea aplicaţiilor. Studenţii definesc formulele de calcul şi exemplifică fiecare tip de date. Afişează caseta de dialog Format Cells pe ecran, urmăresc opţiunile prezente în casetă, inserează comentarii în celule. Afişează caseta de dialog Format Cells pe ecran, urmăresc opţiunile prezente în casetă, inserează comentarii în celule. Studenţii numesc funcţiile corespunzătoare aducând şi argumente în susţinerea fiecărui domeniu de	P1 P3 P1 P2	M2 M6 M4	F2 F4 F3 F4	D2 D3 D4 D1 D2 D3	E5 E3 E1

			(*matematice, logice, statistice, de căutare, de lucru cu date calendaristice, financiare,etc.)* pentru procesarea datelor. • Utilizarea opţiunii AutoFill şi inserarea comentariilor în celule; • Utilizarea funcţiilor (*matematice, logice, statistice, de căutare, de lucru cu date calendaristice, financiare,etc.)* pentru procesarea datelor.	utilizare. Afişează caseta de dialog Format Cells pe ecran, urmăresc opţiunile prezente în casetă, inserează comentarii în celule. Studenţii numesc funcţiile corespunzătoare aducând şi argumente în susţinerea fiecărui domeniu de utilizare.					
III. Anunţarea temei şi a obiectivelor	O7 O4 O8 O9	2 min	Anunţarea temei noi:”Liste de date în mediul MS Excel. Funcţii de lucru cu liste de date (Database)”. precizarea *scopului* şi *obiectivelor* ce vor fi atinse pe parcursul orei de laborator. **Funcţii Database -manual, pag. 61 – 64.**	Studenţii ascultă şi adresează întrebări, îşi notează titlul lecţiei, lucrează cu manualul.	P1 P2	M1 M4	F1 F2	D1 D2 D3 D4	E1
IV. Predarea temei noi	O7 O8 O9	20 min	Pentru a explica tema nouă: Se propune un joc de cuvinte (joc didactic), *”Rebus”*care conţine termeni din orele precedente de laborator/prelegeri. Rebus_Database.jpg. 1. Numiţi funcţia ce returnează valoarea datei ca număr serial. 2.Valoarea maximă a valorilor dintr-un câmp specificat se calculează utilizând funcţia ...  3.Funcţia predefinită YEAR face parte din grupul funcţiilor Date & … 4.O componentă a ferestrei Excel este … de meniu. 5.Utilizând combinaţia de taste CTRL F1, putem exclude sau reafişa ... (denumire în limba engleză). 6. Cum se numeşte funcţia ce returnează ziua, ca număr serial între 1 şi 31.. 7.O colecţie de date, stocate într-o foaie de calcul, structurate în coloane şi linii se numeşte ... Cum se numeşte funcţia care extrage o singură înregistrare ce îndeplineşte criterii stabilite?	Studenţii discută în echipă, pun întrebări reciproc şi cer explicaţii suplimentare. Studenţii găsesc soluţiile definiţiilor propuse, consultându-se cu colegii de grup-scriu pe calculator.	P1 P2	M1 M7 M2		D1 D2	E5

			8. Valoarea maximă a valorilor dintr-un câmp specificat se calculează utilizând funcţia ... a) La rezolvarea jocului se obţine noţiunea *„DATABASE”* ce se va utiliza la rezolvarea aplicaţiilor din tema nouă (*Funcţii Database).*						
	O6 O4 O3		Profesorul explică în ce constă realizarea lucrării de laborator cu tema anunţată, *continuarea îndeplinirii lucrării de laborator, punctele 12-17, pag. 2,* (fişierul ataşat). b) Se anunţă care funcţii Database sunt utilizate în rezolvare sarcinilor de mai sus: DSUM, DCOUNT, DGET-celelalte se vor aplica în mod analogic în lucrul independent. c) Se propune lucrul cu manualul: **Funcţii Database -manual, pag. 61 – 65.** Profesorul supraveghează, face sugestii şi intervine daca este cazul.	Studenţii enumeră *funcţiile din categoria Database*, explică sintaxa unei funcţii bază de date (ex.: DSUM) şi le aplică în rezolvarea problemei economice pe cele necesare. Studenţii realizează aplicaţiile din fişa de lucru împreună cu profesorul. Studenţii lucrează cu manualul, aplică funcţiile Database la rezolvarea aplicaţiei propuse.	P3 P3	M3 M4 M6	F2 F3 F4	D3 D4	E2 E3 E4
V. Consolidarea materiei studiate la ora de laborator	O1 O2 O3 O6	28 min	Pentru consolidarea cunoştinţelor la tema studiată se propune suplimentar lucru diferenţiat după *principiul asigurării progresului gradat al performanţei.* **a)** Se propun ***fişe*** - electronic/listat: *Sarcini_fişe_Firma-agro_Valoare.docx* *Sarcini_fişe_Firmă-agro_Valoare.xlsx),* *Pag. 3-4, lucrarea de laborator.* ***Suplimentar*** - pentru studenţii capabili de performanţă se propune *Varianta I, fişa 1-2,* iar pentru ceilalţi *Varianta II, fişa 1-2,* (studenţii îşi aleg varianta potrivită). b) Fiecare student va expune o concluzie.	Interacţiune cu studenţii în rezolvarea exemplelor şi aplicaţiilor propuse (rezolvarea unor probleme economice în MS Excel). Studenţii calculează valorile câmpului Preţ iniţial (VLOOKUP), apoi aplică funcţiile Database. Studenţii argumentează apartenenţa studiilor de caz prezentate la un anumit tip de funcţii Excel şi realizează aplicaţiile din fişa de lucru împreună cu profesorul. Studenţii îşi expun concluziile la tema abordată la ora de laborator.	P1 P2 P3	M1 M2 M3 M6 M7	F1 F2	D1 D2 D3 D4	E1 E2 E3 E4
VI. Bilanţul lecţiei şi Tema pentru acasă	O7 O8		Profesorul determină gradul de îndeplinire a obiectivelor lecţiei, apreciază activitatea grupei şi a studenţilor care s-au evidenţiat. Evaluează performanţele. Anunţă notele.	Studenţii ascultă	P3	M1 M6	F1 F2	D1	E2 E5

			Tema pentru acasă: ***Tema pentru acasă:*** 1. Studiaţi, **tema 2 - Liste de date în mediul MS Excel**, manual, pag. 67-112 sau suport de curs online, propus de profesor Prelegerea_2_2019_STUDENT.docx. 2. Lucraţi în fişierul pentru studiul individual STUDIU INDIVIDUAL_2019-2020_Portofoliu.docx: • punctul A (tot); • punctul B (3); • *de prezentat profesorului.* 3. Suportul de curs, conţinutul lucrării de laborator şi alte materiale suplimentare vor fi puse online la dispoziţia studenţilor - în variantă de curs online.	Studenţii notează tema pentru acasă		M4		D2 D3 D4	

CONCLUZII

Integrarea componentelor educaţionale ale strategiilor didactice trebuie să reflecte obiectiv calea pe care o parcurg cei doi subiecţi, cadrul didactic şi studentul în obţinerea rezultatelor programate, prin transferul de cunoştinţe.

Derivarea unor noi procedee de învăţare trebuie să deschidă maximal potenţialul studentului, care cu aptitudini aplicative ar demonstra capacităţi educaţionale pentru a realiza un învăţământ de calitate.

Laturile componente ale procesului de învăţare-predare nu pot fi izolate, dar fiind armonizate organic formează un proces constitutiv de parteneriat în educaţie, care contribuie la modelarea personalităţii studentului, care de fapt este pilonul rezultativ al procesului.

Strategia didactică este necesară în orice act pedagogic, ocupând un loc central în cadrul activităţii didactice, deoarece *proiectarea* şi *organizarea lecţiei se realizează în funcţie de decizia strategică a cadrului didactic*. De alegerea ei depinde reuşita activităţii didactice.

BIBLIOGRAFIE

[1] Capaţina, Valentina, Moraru, Maria. Proiectarea didactică în predarea – învăţarea informaticii economice. *Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii*: conf. şt. intern. Ch.: ASEM., 2017, Nr. 1(310) / 2010 / ISSN 1857-064X.

[2] Capaţina, Valentina, Moraru, Maria. Integrarea tehnologiilor informaţionale şi comunicaţionale în procesul instructiv-educativ. In: *25 de ani de reformă economică în Republica Moldova: prin inovare şi competitivitate spre progres economic:* conf. şt. intern. 23-24 septembrie 2016, Ch.: ASEM, 2016, vol.VI, pp.99-104. ISBN 978- 9975-75-842-0.

[3] Cerghit, I. Metode de invăţământ. Iaşi: Ed.Polirom, 2008, 320 p.

[4] Crenguţa- Lăcrămioara Oprea, Strategii didactice interactive, Editura Didactică şi Pedagogică, R.A.,Bucureşti, 2006, p. 49.

[5] Cucoş C., Pedagogie, Iaşi: Polirom, 2006, pp.286-287, 322 p.

[6] Stanciu, M. Didactica postmodernă. Suceava: Editura Universităţii din Suceava, 2003.

[7] Маковкина Л. Н., Сорокина Е. И., Сыроежкина Д. В. Значимость лабораторно-практических работ в учебном процессе [Текст] // Педагогика сегодня: проблемы и решения: материалы III Междунар. науч. конф.
(г. Казань, март 2018 г.). — Казань: Молодой ученый, 2018.

[8] https://mecc.gov.md › cadrul_de_referinta_curriculumului_universitar2015.

PARTICULARITĂŢI DE SOLUŢIONARE A MODELULUI MONOPOLIST ÎN CONDIŢII DE INCERTITUDINE

PARTICULARITIES OF SOLVING THE MONOPOLY MODEL UNDER UNCERTAINTY

PhD candidate Lilian GOLBAN, AESM,
golban.lilian@gmail.com
Assoc. Prof., PhD Anatol GODONOAGĂ, AESM,
anagodon22@yahoo.com
Academy of Economic Studies of Moldova,
61 Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni St, Chişinău, Moldova, Republic of,
tel. (+373) 22 41 28

Abstract. *În acest studiu se propun două modele decizionale pentru analiza şi soluţionarea problemelor de producere în cazul pieţelor monopoliste, considerând că comportamentul consumatorului este unul incert, iar cererea nu poate fi determinata apriori, cunoscând doar careva situaţii posibile de manifestare a cererii.*
Cuvinte cheie*: monopol, criterii de decizie, funcţia regretelor, stări ale naturii, incertitudine.*

JEL CLASSIFICATION*: C02, C61.*

INTRODUCERE.

În dependenţă de caracteristicile competiţiei, o piaţa de desfacere poate fi structurată diferit. La o extremă se plasează concurenţa perfectă, unde sunt prezenţi mai mult producători şi consumatori, iar activitatea este determinată de reguli foarte stricte şi clare, fără bariere de accedere sau părăsire a pieţei. Piaţa monopolistă există atunci când se înregistrează un singur producător şi mai mulţi consumatori.

Monopolurile sunt caracterizare de o absenţă a competiţiei economice în producerea bunurilor sau prestarea serviciilor, precum şi de lipsa altor bunuri substituibile. Astfel, un singur producător deţine controlul stabilirii preţului pentru produsele oferite pieţei. Un monopolist are posibilitatea să fixeze cu cât va comercializa un produs, iar apoi să se aprecieze şi ce cantitate urmează să fie comercializată. Pentru situaţiile când monopolistul activează în condiţii de incertitudine (iar aceasta este dată de faptul că prognozele unor rezultate nu sunt exacte şi pot varia pe un anumit interval, valoarea riscului nu poate fi nicidecum cuantificată, iar acelaşi profit nu mai poate fi garantat, indiferent de cantitatea ori preţul ales), se poate constata că cererea, ca şi componentă a formării profitului, reprezintă o valoare aleatorie, dependentă inclusiv şi de felul cum producătorul monopolist stabileşte cuantumul comercializării produsului sau serviciului[1].

Deoarece incertitudinea este cea mai frecventă întâlnită stare în majoritatea sistemelor economice, este actual să se analizeze cum monopolistul îşi va construi deciziile, înainte de a garanta o oarecare ofertă. La prima vedere, s-ar putea considera că producătorul monopolist ar putea să producă o cantitate mare pentru un produs, fiind sigur că consumatorii vor fi receptivi şi astfel se va asigura un extra profit. Dar, există şanse ca acest produs să nu se bucure de o popularitate atât de mare, iar aşteptările producătorului să fie departe de cele prognozate. Dacă producătorul priveşte situaţia dintr-o altă extremă, şi doreşte să fie extrem de precaut, el ar putea decide, evident, să emită pe piaţă o cantitate mai mică. În situaţia în care piaţa nu va fi acoperită, atunci se va înregistra o pierdere a posibilului profit din neoferirea unei cantităţi suficiente cererii efective a pieţei[2,3].

Astfel, ar fi logic să fie analizate criterii decizionale noi de proiectare a deciziilor în condiţii de incertitudine, nefiind posibil de apreciat probabilitatea manifestării stărilor naturii.

MATERIALE ŞI METODE.

Există câteva strategii de gestionare a comportamentului producătorului monopolist. Una dintre ele presupune maximizarea profitului, prin determinarea unei anumite norme de producţie şi comercializarea ei la un preţ mai mare decât costul de producere a acesteia[3].

Fie că se consideră o situaţie decizională a activităţii de producere în condiţii de monopol, exprimată în forma:

$$R(x,y,Y)=\sum_{j=1}^{n}\left[c_j(y_j)\cdot min\left\{y_j,Y_j\right\}-p_i\cdot max\left\{0,y_j-Y_j\right\}\right]-\sum_{i=1}^{m}q_i\cdot x_i \quad (1)$$

cu respectarea următoarelor restricţii:

$$\sum_{j=1}^{n}a_{ij}y_j\le b_i+x_i,\ i=\overline{1,m} \quad (2)$$

$$y=\left(y_1,...,y_j,...,y_n\right)\in D_y=\left\{y\in E^n:\underline{y_j}\le y_j\le\overline{y_j},\ j=\overline{1,n}\right\} \quad (3)$$

$$Y=\left(Y_1,...,Y_j,...,Y_n\right)\in D_Y=\left\{Y\in E^n:\underline{Y_j}\le Y_j\le\overline{Y_j},\ j=\overline{1,n}\right\} \quad (4)$$

$$x=\left(x_1,...,x_i,...,x_m\right)\in D_x=\left\{x\in E^m:\underline{x_i}\le x_i\le\overline{x_i},\ i=\overline{1,m}\right\} \quad (5)$$

$R(x,y,Y)$ - profitul producătorului monopolist;

y_j - volumul ofertei;

Y_j - volumul cererii la bunul j, $j=\overline{1,n}$;

x_i - cantitatea de resurse i, ce urmează a fi achiziţionată la preţul q_i, $i=\overline{1,m}$,

b_i - disponibilul resurselor i, care se află în posesia producătorului monopolist.

Se consideră că preţul la bunul j, $c_j(y_j)$, descreşte liniar in raport cu y_j:

$$c_j(y_j)=\overline{c_j}-(\overline{c_j}-\underline{c_j})\cdot(y_j-\underline{y_j})/(\overline{y_j}-\underline{y_j}) \quad (6)$$

Unde: $\underline{c_j}$ - limita inferioară a preţului,

$\underline{y_j}$ - limita inferioară a volumului cererii,

$\overline{c_j}$ - valoarea maximă a preţului,

$\overline{y_j}$ - valoarea maximă a volumului cererii.

Asemenea situaţiilor decizionale clasice, se vor analiza două criterii decizionale şi anume:
- Criteriul pesimist, sau criteriul Wald[4];
- Criteriul regretelor, sau criteriul Savage[4].

Criteriul "WALD" sau criteriul pesimist.

Conform acestui criteriu, pentru modelele de producţie, scopul decidentului este să identifice acea ofertă care i-ar oferi un profit maxim pentru condiţiile cele mai nefavorabile. Varianta optimă care determină profitul maxim, după Wald, se identifică conform următoarei reguli:

$$R_W(x,y) = \min_{Y} R(x,y,Y) \to \max_{(x,y)} , \tag{7}$$

unde Y - domeniul determinat de restricţia (4).

Funcţia $R_W(x,y)$ are proprietatea să fie concavă în raport cu setul (x,y) pe domeniul $D_x \times D_y$.

Utilizând metoda gradientului generalizat [5,6], se va construi un algoritm care urmează să soluţioneze problema de maximizare a funcţiei $R_W(x,y)$ pe $D_x \times D_y$.

Iniţial, se definesc funcţiile de forma :

$$\Phi_i(x_i,y) = \sum_{j=1}^{n} a_{ij} y_j - b_i - x_i, \; i=\overline{1,m}; \tag{8}$$

$$\Phi(x,y) = max\{\Phi_1(x_1,y),...,\Phi_m(x_m,y)\} \tag{9}$$

Pentru fiecare $k = 0, 1, ...$, se lansează un proces de calcul iterativ, care constă în construirea a două şiruri de vectori $\{y^k\}$ si $\{x^k\}$ în conformitate cu regulile:

$$\otimes \; dacă \; \Phi(x^k,y^k) \le \delta_k, \; atunci: \begin{Bmatrix} y^{k+1} = P_{D_y}(y^k + h_k \cdot g_y^k), \; unde \; g_y^k = gradR_y(x^k,y^k,Y^k), \\ x^{k+1} = P_{D_x}(x^k + h_k \cdot g_x^k), \; unde \; g_x^k = gradR_x(x^k,y^k,Y^k). \end{Bmatrix}, \tag{10}$$

$$\left(gradR_y(x^k,y^k,Y^k)\right)_j = c_j(y_j) \cdot \min\{y_j;Y_j\} + \begin{cases} c_j(y_j), \; dacă \; y_j \le Y_j \\ 0, \quad dacă \; y_j > Y_j \end{cases} - \begin{cases} p_j, \; dacă \; y_j > Y_j \\ 0, \; dacă \; y_j \le Y_j \end{cases} =$$

$$= \begin{cases} c_j^{'}(y_j) \cdot y_j + c_j(y_j) - 0, \; dacă \; y_j \le Y_j, \\ c_j^{'}(y_j) \cdot y_j + 0 - p_j, \; dacă \; y_j > Y_j. \end{cases} \tag{11}$$

$$c_j^{'}(y_j) \cdot y_j = -(\overline{c_j} - \underline{c_j}) / (\overline{y_j} - \underline{y_j}), \tag{12}$$

$$\left(gradR_x(x^k,y^k,Y^k)\right)_i = -q_i, \; unde \; i = \overline{1,m}. \tag{13}$$

$$\otimes \; dacă \; \Phi(x^k,y^k) > \delta_k, \; atunci: \begin{Bmatrix} y^{k+1} = P_{D_y}(y^k - h_k \cdot g_y^k), \; unde \; g_y^k = grad\Phi_y(x^k,y^k), \\ x^{k+1} = P_{D_x}(x^k - h_k \cdot g_x^k), \; unde \; g_x^k = grad\Phi_x(x^k,y^k). \end{Bmatrix}, \tag{14}$$

$$\left(grad\Phi_y(x^k,y^k)\right)_j = a_{i^k j}, \; i^k = \{1,2,3,...\} : \Phi_{i^k}(x_{i^k}^k, y^k) = \max\{\Phi_1(x_1^k,y^k),...,\Phi_m(x_m^k,y^k)\}, \tag{15}$$

$$\left(grad\Phi_x(x^k,y^k)\right)_i = \begin{cases} -1, \; dacă \; i = i^k \\ 0, \; dacă \; i \ne i^k \end{cases}. \tag{16}$$

În acest caz, Y^0 - un element arbitrat din D_Y (de exemplu, generat aleatoriu). Y_j^0 - uniform repartizat pe $\left[\underline{Y_j} \le Y_j \le \overline{Y_j}\right]$.

Pentru fiecare $k \ge 1$, elementul Y^k se determină astfel:

$$Y^k = \begin{cases} Y^{k-1}, \ dacă \ R(x^k, y^k, Y^{k-1}) \le R(x^k, y^k, Y^k) \\ Y^k, \ dacă \ R(x^k, y^k, Y^{k-1}) > R(x^k, y^k, Y^k) \end{cases}. \quad (17)$$

Aici Y^k reprezintă elementul din D_Y generat aleatoriu la iteraţia k în conformitate cu legea de distribuţie $p(dY)$ (care, de exemplu, ar putea fi repartiţie uniformă pe domeniul D_Y).

Criteriul " SAVAGE " sau criteriul regretelor.

Conform lui Savage[7,8], regretul reprezintă pierderea suportată de către decident prin neselectarea celei mai bune alternative în raport cu realizarea unei anumite stări a naturii. Problema minimizării funcţiei scop (numită funcţia Savage) este:

$$R_S(x,y) = \max_Y \left(\max_{(x,y)} R(x,y,Y) - R(x,y,Y) \right) \to \min_{(x,y)} \quad (18)$$

Funcţia $R_S(x,y)$ este convexă în raport cu (x,y) pe $D_x \times D_y$.

Astfel, în abordarea lui Savage, se consideră următorul algoritm de soluţionare a modelului monopolist:

1) În conformitate cu legea de distribuţie uniformă pe domeniul D_Y, se generează aleatoriu un set de elemente (acestea reprezintă vectori aleatorii independenţi) $Y^1,...,Y^l,...,Y^L$, fiind privit, în ansamblu, ca un eşantion din mulţimea D_Y.

2) Se consideră L probleme de optimizare, numite probleme interne

$$R^l(x,y) = R(x,y,Y^l) \to \max_{(x,y)}, \ l = 1,2,...,L \quad (19)$$

$$R(x,y,Y^l) = \sum_{j=1}^{n} \left[c_j(y_j) \cdot min\left\{ y_j, Y_j^l \right\} - p_i \cdot max\left\{ 0, y_j - Y_j^l \right\} \right] - \sum_{i=1}^{m} q_i \cdot x_i \quad (20)$$

cu respectarea condiţiilor: $\Phi(x,y) \le 0$; $(x,y) \in D_x \times D_y$

Fie că $(x^*, y^*)^l$ este soluţia optimă a problemei $l(l = \overline{1,L})$ şi $R^{*l} = \max_{(x,y)} R^l(x,y)$

3) Se consideră următoarea problemă (se va numi şi problema externă), care, la drept vorbind, este o aproximare stocastică a criteriului Savage.

$$R_S(x,y) = \max_{1 \le l \le L} \left[R^{*l} - R^l(x,y) \right] \to \min_{(x,y)} \quad (21)$$

4) Se construiesc $L+1$ şiruri de forma :

$\left\{ x^{kl}, y^{kl} \right\}$, $l=\overline{1,L}$, $\left\{ x^k, y^k \right\}$, $k = 0,1,2,...$, unde $\left(x^{0l}, y^{0l} \right)$ şi $\left(x^0, y^0 \right)$ sunt apriori determinate din mulţimea $D_x \times D_y$. Elementele $\left(x^{0l}, y^{0l} \right)$, $l=\overline{1,L}$, $\left(x^0, y^0 \right)$ se vor numi puncte de start pentru cele $L+1$ probleme, corespunzător.

5) Se vor determina două şiruri numerice h_k şi δ_k :

$$h_k = \frac{H}{(k+1)^\alpha}; \ \delta_k = \frac{\Delta}{(k+1)^\beta}; \ h_k, \delta_k > 0; \ h_k \to 0; \ \delta_k \to 0; \ \alpha + \beta \le 1; \ \sum_{k=0}^{\infty} h_k \delta_k = \infty; \ h_k / \delta_k \to 0. \quad (22)$$

Remarca: condiţiile de determinare a şirurilor h_k şi δ_k sunt aplicabile şi pentru criteriul WALD.

6) Fie că sunt deja determinate punctele $\{x^{kl}, y^{kl}\}$, $l=\overline{1,L}$ şi $\{x^k, y^k\}$. Următoarele elemente $\{x^{(k+1)l}, y^{(k+1)l}\}$, $l=\overline{1,L}$, $\{x^{k+1}, y^{k+1}\}$ se calculează în felul următor:

$$\otimes\ dacă\ \Phi(x^{kl}, y^{kl}) \le \delta_k,\ atunci: \begin{cases} x^{(k+1)l} = P_{D_x}(x^{kl} + h_k \cdot g_x^{kl}),\ g_x^{kl} = grad_x R^l(x^{kl}, y^{kl}), \\ y^{(k+1)l} = P_{D_y}(y^{kl} + h_k \cdot g_y^{kl}),\ g_y^{kl} = grad_y R^l(x^{kl}, y^{kl}). \end{cases}, \tag{23}$$

$$\left(g_x^{kl}\right)_{i=\overline{1,m}} = \left(grad_x R^l(x^{kl}, y^{kl})\right)_{i=\overline{1,m}} = -q_i, \tag{24}$$

$$\left(g_y^{kl}\right)_{j=\overline{1,n}} = \left(grad_y R^l(x^{kl}, y^{kl})\right)_{j=\overline{1,n}} = \begin{cases} c_j^{'}(y_j^{kl}) \cdot y_j^{kl} + c_j(y_j^{kl}),\ dacă\ y_j^{kl} \le Y_j^l \\ c_j^{'}(y_j^{kl}) \cdot Y_j^l + p_j,\ dacă\ y_j^{kl} > Y_j^l \end{cases}, l=1,2,...,L, \tag{25}$$

$$c_j^{'}(y_j^{kl}) = -(\overline{c_j} - \underline{c_j}) / (\overline{y_j} - \underline{y_j}). \tag{26}$$

$$\otimes\ dacă\ \Phi(x^{kl}, y^{kl}) > \delta_k,\ atunci: \begin{cases} x^{(k+1)l} = P_{D_x}(x^{kl} - h_k \cdot g_x^{kl}),\ g_x^{kl} = grad_x \Phi(x^{kl}, y^{kl}), \\ y^{(k+1)l} = P_{D_y}(y^{kl} - h_k \cdot g_y^{kl}),\ g_y^{kl} = grad_y \Phi(x^{kl}, y^{kl}). \end{cases}, \tag{27}$$

$$\left(g_x^{kl}\right)_{i=\overline{1,m}} = \left(grad_x \Phi(x^{kl}, y^{kl})\right)_{i=\overline{1,m}} = \begin{cases} -1,\ dacă\ i=i^k \\ 0,\ dacă\ i \ne i^k \end{cases}, \tag{28}$$

$$unde\ i^k = \{1,2,3,...\} : \Phi_{i^k}(x_{i^k}^{kl}, y^{kl}) = \max\{\Phi_1(x_1^{kl}, y^{kl}), ..., \Phi_m(x_m^{kl}, y^{kl})\}$$

$$\left(g_y^{kl}\right)_{j=\overline{1,n}} = \left(grad_y \Phi(x^{kl}, y^{kl})\right)_{j=\overline{1,n}} = a_{i^k j}. \tag{29}$$

$$\otimes\ dacă\ \Phi(x^k, y^k) \le \delta_k,\ atunci: \begin{cases} x^{k+1} = P_{D_x}(x^k - h_k \cdot g_x^k),\ g_x^k = grad_x R_S^k(x^k, y^k), \\ y^{k+1} = P_{D_y}(y^k - h_k \cdot g_y^k),\ g_y^k = grad_y R_S^k(x^k, y^k). \end{cases}, \tag{30}$$

$$\left(g_x^k\right)_{i=\overline{1,m}} = \left(grad_x R_S^k(x^k, y^k)\right)_{i=\overline{1,m}} = q_i, \tag{31}$$

$$\left(g_y^k\right)_{j=\overline{1,n}} = \left(grad_y R_S^k(x^k, y^k)\right)_{j=\overline{1,n}} = \begin{cases} -c_j^{'}(y_j^k) \cdot y_j^k - c_j(y_j^k),\ dacă\ y_j^k \le Y_j^{l_k} \\ -c_j^{'}(y_j^k) \cdot Y_j^{l_k} + p_j,\ dacă\ y_j^k > Y_j^{l_k} \end{cases}, \tag{32}$$

$$unde\ l \in \{1,2,...,L\} : R^{l_k}(x^{kl_k}, y^{kl_k}) - R^{l_k}(x^k, y^k) = \max_{1 \le l \le L}\{R^l(x^{kl}, y^{kl}) - R^l(x^k, y^k)\}$$

Aici: $R_S^k(x^k, y^k) = \max_{1 \le l \le L}\left[R^l(x^{kl}, y^{kl}) - R^l(x^k, y^k)\right] \to \min_{(x,y)}$. (33)

$$\otimes\ dacă\ \Phi(x^k, y^k) > \delta_k,\ atunci: \begin{cases} x^{k+1} = P_{D_x}(x^k - h_k \cdot g_x^k),\ g_x^k = grad_x \Phi(x^k, y^k), \\ y^{k+1} = P_{D_y}(y^k - h_k \cdot g_y^k),\ g_y^k = grad_y \Phi(x^k, y^k). \end{cases}, \tag{34}$$

$$\left(g_x^k\right)_{i=\overline{1,m}} = \left(grad_x \Phi(x^k, y^k)\right)_{i=\overline{1,m}} = \begin{cases} -1,\ dacă\ i=i^k \\ 0,\ dacă\ i \ne i^k \end{cases}, \tag{35}$$

$$unde\ i^k = \{1,2,3,...m\} : \Phi_{i^k}(x_{i^k}^k, y^k) = \max\{\Phi_1(x_1^k, y^k), ..., \Phi_m(x_m^k, y^k)\}$$

$$\left(g_y^k\right)_{j=\overline{1,n}} = \left(grad_y \Phi(x^k, y^k)\right)_{j=\overline{1,n}} = a_{i^k j}. \tag{36}$$

CONCLUZII.

În condiţii de incertitudine, decidentul trebuie să aleagă o oarecare din alternativele existente având doar unele informaţii cu privire la profitabilitatea lor. În această lucrare se descriu aspectele teoretice ale aplicabilităţii criteriilor WALD şi SAVAGE, ajustate la problema de maximizare a profitului producătorului monopolist, cu utilizarea directă a tehnicii gradientului generalizat. Algoritmii descrişi au caracter iterativ, iar particularitatea lor constă în „apropierea", cu o oarecare aproximaţie, de vecinătatea soluţiei optime care să fie admisibilă pentru toate stările naturii incluse în modelul matematic. Algoritmul descris pentru criteriul pesimist, după cum reiese şi din numele acestuia, este caracterizat prin oferirea unei soluţii care, fiind ulterior aplicată, va garanta decidentului un anumit profit, în pofida realizării chiar şi celei mai nefavorabile stări ale naturii. Această abordare ţine să asigure producătorul că o eventuală configuraţie a pieţei, chiar şi aproape de incertitudine pură, nu îi va genera careva pierderi. Evident că, pentru situaţiile când monopolistul tinde să obţină un profit maxim, dar cuantumul regretului să fie minim, este recomandabil să fie aplicat criteriul SAVAGE. Acesta se deosebeşte de cel al pesimistului, deoarece, scopul problemei este fixat ca fiind minimizarea regretului, care, indirect, presupune construirea ofertei optime care să maximizeze profitul pentru toate stările naturii. Paralel cu soluţionarea problemei globale, la fiecare iteraţie, se soluţionează şi aşa numitele „probleme interne", care descriu stările naturii considerate, în particular. Această particularitate a algoritmului, graţie integrării cu metoda gradientului generalizat, permite construirea unei noi soluţii, la fiecare iteraţie, care se încadrează în domeniul soluţiilor admisibile dar are trendul de a se apropia de vecinătatea foarte apropiată a soluţiei optime existente. În cazul SAVAGE, rapiditatea generării unei soluţii optime depinde de numărul maxim de iteraţii pentru care se va rula algoritmul, dar, nu mai puţin important, schema automată de modificare a pasului h_k şi a pragului de toleranţă δ_k. Pragul de toleranţă reprezintă aproximaţia pe care decidentul o poate neglija, dar are rolul de a opri algoritmul în momentul în care ea nu depăşeşte o anumită valoare predefinită. Acest element al algoritmului contribuie la reducerea timpului de obţinere a unui răspuns şi diminuarea suprasolicitării subsistemului de calcul, pentru atingerea soluţiei exacte, care, la momentul determinării, poate să nu mai fie actuală.

BIBLIOGRAFIE.

[1] E. Zabel, "Monopoly and Uncertainty". The Review of Economic Studies Vol. 37, No. 2 (Apr., 1970), pp. 205-219;
[2] James D. Dana, Jr., "Monopoly Price Dispersion under Demand Uncertainty". International Economic Review Vol. 42, No. 3 (Aug., 2001), pp. 649-670;
[3] Andrei Gameţchi, Dumitru Solomon, Modelarea matematică a proceselor economice. Editura Evrica, Chişinău – 1998, pp. 164-210, 222-223, 248-253;
[4] Hamdy A. Taha, Operations research an introduction, 3rd edition. London 1982;
[5] Шор Н. З., Методы минимизации недифференцируемых функций и их приложения. Киев, „Наукова Думка", 1979;
[6] Anatol Godonoagă, Anatolie Baractari, Modele economice nediferenţiabile. Aspecte decizionale. Editura ASEM, Chişinău – 2011, pp. 52-100;
[7] Savage L. J., The theory of statistical decision. J. Amer. Statist. Assoc., 1951, vol. 46, No 1, pp. 55-67;
[8] Ionescu Gh., Cazan E., Negruşa A., Modelarea şi optimizarea deciziilor manageriale. Cluj-Napoca, Editura Dacia, 1999.

BEHAVIOR OF IDEAL GEODESICS ON HYPERBOLIC 2- MANIFOLDS

Vladimir BALCAN
Academia de Studii Economice a Moldovei, Moldova, Chişinău, str.Bănulescu-Bodoni 61,
tel.+373 022 22 41 28, www.ase.md

Abstract
In this paper we review some important results on the behavior of ideal geodesics problem for some hyperbolic 2-manifolds with cusps, and discuss some extension of those results to the case of a hyperbolic surface with genus g and k punctures.

Key words *: behavior of geodesics, ideal geodesics, hyperbolic surface with genus g and k puncture, Këbe method, the method of colour multilaterals*

JEL : MSC *53C60,30F60,53C22*

1. INTRODUCTION

This paper focuses on the problem of classification of geodesics (behavior) on hyperbolic 2 dimensional manifolds. One of the most important problems in geometry is to find the shortest path or geodesic between the two points. Behavior of geodesics in hyperbolic surfaces has been a fruitful subject of research for many years. Such geodesics are often studied by looking at their lifts in covering spaces of the surface. In section 2 we compute classification of bicuspidal and unicuspidal geodesics on the simplest surfaces. In section 3 we explore a method of colour multilaterals for investigating the behavior of ideal geodesics on hyperbolic 2 dimensional manifolds with cusps.

The following terminology will be used regularly throughout this paper. Let M be a finite area hyperbolic surface. Then M is homeomorphic to a closed surface with finitely many points removed. Each of these points called punctures , has special neighborhoods in M called cusp. A geodesic in a hyperbolic manifold is a locally distance - minimising curve, and is said to be simple if it has no transverse self-intersections (there-fore it is either an embedded copy of R or an embedded circle) and non simple otherwise. A geodesic on surface M is said to be complete if it is not strictly contained in any other geodesic, i.e., it is either closed and smooth, or open and of infinite length in both directions. Complete geodesics coincide with those which never intersect ∂M . Note that if M is obtained from a compact surface by removing a finite number of points to form cusps then a complete open geodesic on M might tend toward infinity along a cusp. Throughout, we use the term geodesic to refer to a complete infinite geodesic; a geodesic ray is a half-infinite ray; finally, a geodesic arc is a finite segment lying along some geodesic (which we assume to be closed unless otherwise stated).

2. BEHAVIOR OF BICUSPIDAL AND UNICUSPIDAL GEODESICS ON THE SIMPLEST 2 DIMENSIONAL MANIFOLDS

We investigate in detail the global behavior of the ideal geodesics on the simplest hyperbolic surfaces: hyperbolic horn (funnel end), hyperbolic cylinder and parabolic horn (cusp, horn end), or parabolic cylinder [1]. A hyperbolic horn is a two-dimensional manifold , obtained from the strip between the two parallel straight lines of the hyperbolic plane by matching the border lines by shifting (sliding), its axis being parallel to the border lines and beyond the strip between them. The hyperbolic horn, i.e. the factor-space $H^2_+\backslash\Gamma$, is an (open) half of the hyperbolic cylinder. The border circumference does not belong to that half and there for the surface of the hyperbolic horn is incomplete. The funnel is

half of the hyperbolic cylinder, bounded by their closed geodesic. The full funnel continues to flare out exponentially and has infinite area. So, every geodesic curve γ on the hyperbolic horn is of one of the four types: a) there are no closed geodesics; b) there is a geodesic of infinite length, without self-intersections points, and any of its points divides the geodesic into two rays: one ray of finite length and another ray of infinite length; c) there is an infinite geodesic, without self-intersections points and any of its points divides it into two congruent rays; d) there is an infinite geodesic and it has a finite number *k* of double self-intersection points and they are all divisible by 2. The number *k* of self-intersection points of an examined geodesic is equal to *p.* The problem of behavior of a geodesic on a hyperbolic cylinder is solvable. One may define the hyperbolic cylinder as a non-compact two-dimensional manifold obtained from the strip from between the two divergent lines of the hyperbolic plane by identifying the divergent border lines by shift (sliding), its axis being a common perpendicular for the said border lines, its shift being equal to the length of such translation. The factor space $H^2\backslash\Gamma$ is a some kind of cylindrical surface also called hyperbolic cylinder. The hyperbolic cylinder is the union of two funnels. There are no closed geodesics on the cylinder *C* (both simple, different from the narrow geodesic core of cylinder and non-simple ones). There are a geodesic without self-intersection points, infinite in both directions (at both ends) on the cylinder. We shall call a parabolic horn (cusp) the two-dimensional manifold obtained from the strip from between the two parallel lines of the hyperbolic plane by identifying the border lines by horocyclic rotation determined by these lines. The parabolic cylinder is a special case (its small end is a cusp, while the "horn" end carriers the hyperbolic metric). The study of universal cover of parabolic cusp demonstrates that. So, every geodesic curve γ on the parabolic horn (cusp) is of one of the three types: *(*simple infinite length, without self-intersection; the geodesic is infinite in both directions (at both ends) and it has only a finite number k of double self-intersection points, in the particular case, both ends of the geodesic can go to the some point at infinity; there are no closed geodesics on parabolic cusp) [2].

3.BEHAVIOR OF IDEAL GEODESICS IN 2 DIMENSIONAL HYPERBOLIC MANIFOLDS WITH CUSPS

Let M be an orientable hyperbolic 2- manifold (surface) with genus *g* and *k* punctures and let γ be a geodesic in M. Every hyperbolic surface can be decomposed into "pairs of pants" (Y pieces). Given a surface of genus $g \geq 2$, there are $3g-3$ simple closed pairwise non-intersecting geodesics which partition the surface into $g-1$ such pieces. Every pairs of pants is constructed by pasting together tho copies of a right-angled geodesic hexagon. There exists a right-angled geodesic hexagon in the hyperbolic plane with pairwise non-adjacent sides of any prescribed lengths. The study of the geodesics on hyperbolic surfaces can be reduced to the study of the curves on a hyperbolic pair of pants. Compact hyperbolic surfaces can be seen as an elementary pasting of geodesic polygons of the hyperbolic plane. Conversely, cutting such a surface along disjoint simple closed geodesics (a partition), one obtains a family of pair of pants (surfaces of signature (0,3)), which in turn can be readily cut to obtain a pair of isometric right-angled hexagons. Let *M* be a surface and let *P* be a pair of pants. In this paper, we focus on getting the behavior of geodesics on a hyperbolic pair of pants *P*. As a direct consequence we get the behavior of geodesics on any surface *M*. We do this as follows. First, there is a unique way to write *P* as the union of two congruent right-angled hexagons. Take this decomposition.We examining different types of behaviors exhibited by geodesics on a given pair of hyperbolic pants and study infinite simple geodesic rays and complete geodesics. The construction can be extended to the situation when both remaining

boundary components of the pair of pants are represented by cusps. We also allow the degenerate case in which one or more of the lenths vanish (a generalized pair of pants). For the behaviour of the geodesics on the specified fragments (hyperbolic pants, etc.) it is used a certain figure, named in the text of the work *the multilateral.* The sides of this „ *multilateral*" (without vertices and angles) are straight lines, tangents (regular) system of circumferences on the hyperbolic plane H^2. Obviously, the reflections in the sides of the straight lines of this multilateral can cover the whole (entire) hyperbolic plane H^2. To facilitate the understanding and further description, we agree to call the sides of the six-rectangle (right angled hexagon) black, if they are obtained from boundary geodesic circles of pants, and the other three sides we agree to consider painted in different colours (for example, red, blue and green straight). Exactly, this figure is also called in the work as a multilateral (in contrast to the polygon, the figure has no vertices and angles, hence its name - the multilateral). The study of the behavior of the geodesics in this paper is being carried out gradually, in order of collecting the surface, the reverse order of cutting the surface into fragments (i.e. pants). The surface is cut into typical pieces (for example, on pants or their degenerations, on right hexagons, etc.) and the question of the behavior of the geodesics for each piece is solved on it, and then the result of the investigation returns (by gluing) onto the original surface [3].

With the help of these multilaterals, it is possible to determine the nature of the behavior of the geodesics on the surface, not more complicated than how Artin studied the global behavior of geodesics on hyperbolic surfaces by cleverly encoding geodesics using continued fractions. Any given hyperbolic (closed, i.e., ordinary) surface can be cut into pants and the question is how, when gluing such pants, connect them on a common surface. But it may seem (when gluing of the surface from the pants is not finished yet) that the surface of genus g has also n components (the surface has a geodesic boundary). And, going further, we notice that the boundary of the surface can degenerate: transform into cuspidal ends (cusps) and into conical points. Thus, we arrive at the most general case, the surfaces of the signature (g, n, k), the preliminary investigation of the behaviour of the geodesics on these pieces. To summarize what has been said, we can conclude that a concrete method of investigating the behavior of the geodesics on hyperbolic 2-manifolds is based on the idea of preliminary research on these pieces (on the set of hyperbolic pants and their degenerations), in the subsequent consolidation of research results using the method proposed in this paper (sometimes called the method of generalized coloured multilaterals). In more detail, the following main results of the study were obtained. A new constructive method for investigating the global behaviour of the geodesics on hyperbolic manifolds (the method of colour multilaterals) is given in this paper [4]. The solution is based on the study of the behavior of the geodesics on the simplest hyperbolic surfaces (hyperbolic pants, degenerate hyperbolic pants, thrice-punctured sphere, etc.), some of which have long attracted the attention of geometers. In this paper is used the Këbe method of geodesic cutting of hyperbolic 2-manifolds into hyperbolic pants with a nonempty boundary (edge). In hyperbolic geometry, hyperbolic right angled hexagons are used as a tool for analysing the behaviour of the geodesic (and surfaces). The discrete group Γ is defined in the usual way via its fundamental domain F (glued from the proper number of right angled hexagons). Hyperbolic pants are the only compact hyperbolic surfaces with a geodesic boundary that can't be simplified by cutting along closed simple geodesics. In fact, any pants with boundary geodesics are uniquely determined by the length of their boundary geodesics, because any hyperbolic right angled hexagon is uniquely defined by three alternating (non-adjacent) lengths of sides that can be arbitrarily set. We consider the universal covering of hyperbolic pants (the hyperbolic plane H^2) and lines that cover a given geodesic. Let it be on H^2 a right angled hexagon H and let H' denote its image

under reflection from the side of δ_{13}. When identifying the corresponding sides δ_{12} and δ_{12}, as well as δ_{23} and δ_{23} of this right angled geodesic octagon , we obtain hyperbolic pants *P* with boundaries $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$. As the fundamental region for the corresponding pants *P* we choose this hyperbolic right angled octagon (the double of a right angled hexagon H in the plane H^2).This geodesic right angled octagon is the fundamental domain of the group $\Gamma = \langle t_1, t_2, t_3 \rangle$ generated by hyperbolic translations t_1, t_2, t_3, (the pants can be obtained by factorizing the hyperbolic plane H^2 by a discrete co-compact group Γ generated by translations t_1, t_2, t_3, where the translation t_i is determined by the vector $2 \cdot \alpha_i, i = 1,2,3$). To describe the behaviour of an arbitrarily given (some) geodesic on hyperbolic pants emanating from the point A in a given direction, we need to consider how the direct, covering this geodesic, behaves on the universal cover of these pants. In other words, how this straight line is located relative to the sides of $\alpha_3, \alpha_1, \alpha_2$ of the hyperbolic right angled octagon (the so-called "colour" straight - blue, green, red). Walking along hyperbolic octagon, we can’t cross the boundary components $\alpha_3, \alpha_1, \alpha_2$ (" coloured circumferences "), but we can pass through the sides δ_{13}, δ_{12}, δ_{23} of a hyperbolic hexagon (the so-called "black" sides). Along with the coloured sides, the categories of coloured angles are built. A pair of "adjacent" colour angles uniquely determines the next colour angle with the help of colour (coloured "straight lines - blue, green, red) or with the help of geodesic sides $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$. Suppose, for the beginning, point A is fixed on the surface of hyperbolic pants, and we need to understand how the geodesic's behaviour depends on the direction (from the directing vector emanating from point A). In this situation each side determines the angle of its colour with the vertex in the point A (and the sides parallel to the colour side) and in each category of angles it is uniquely determined which sides δ_{13}, δ_{12}, δ_{23} (or "black" sides) it is necessary to cross to be within the scope of the corresponding colour side. Thus, on hyperbolic pants, the problem of the behaviour of any geodesic passing through a fixed point is uniquely solvable by the algorithm for constructing the corresponding system of coloured angles, and by the sides parallel to the considered side of the generalized multilateral obtained from a right angled hexagon. Thus, *on hyperbolic pants is the problem of the behaviour of any geodesic* that passes through a fixed point and is uniquely solvable with the help of *the algorithm for constructing the corresponding system of coloured angles, and by the sides parallel to the considered side of the generalized multilateral*, obtained from a right angled hexagon. Further, the concept of the category of angles is introduced, and with the help of these categories an algorithm for recognizing the type of a geodesic is given.

Main results of the present work are as follows. In the work is given a new constructive method (a new approach) for solving the problem of the behavior of geodesic on a arbitrary hyperbolic surfaces of signature (g, n, k), i.e., method allowing to answer the question about the structure on the global of examined geodesic at its indefinitely extension (geodesics can be extended indefinitely) on both directions. Such a compressed formulated result can be disclosed as follows.

For this purpose, with the help of proposed practical approach at first are studied geodesics at the simplest hyperbolic manifolds : 1) it is solved the problem of the behavior of geodesic on the simplest hyperbolic surfaces (hyperbolic horn; hyperbolic cylinder; parabolic horn (cusp)); 2) it is investigated and described the behavior of the geodesic lines on hyperbolic surfaces of signature (0,3) (hyperbolic pants); it is found special case: behavior of ortho-boundary geodesics and

orthogeodesics, 3) it is investigated and found behavior of the geodesics on compact closed hyperbolic surface without boundaries (borders), (general case). As specific problems are solved the following tasks: 4) there are studied geodesics on hyperbolic surface of genus g and n (non-puncture) boundary holes (geodesic boundaries); it is given characteristics of all possible types of geodesic launched orthogonally from the point of geodesic boundary of the surface, it is described their behavior and general structure; are studied intervals (horocyclic segments) formed by simple - normal geodesics, launched from the selected conical point, cusp or boundary geodesics on hyperbolic surface. 5) a) there are given the characteristics and there are studied properties and types of the geodesics on hyperbolic 1- punctured torus; b) there are studied the geodesics on generalized hyperbolic pants (a sphere with b boundary components and p cusps, with $b+p=3$) The results of the preceding paragraphs have allowed solving the problem of the behavior of geodesic in general case:

REFERENCES:

[1] Balcan V., "*Behavior of geodesics on some hyperbolic surfaces*", International conference „Mathematics and Information Technologies", Research and education (MITRE-2015) Abstract, Chişinău, 2015, p.4-5. ISBN 978-9975-71-144-09.

[2] Balcan V., "*A question about the behavior of geodesic curves on hyperbolic manifolds*", International conference „Mathematics and Information Technologies", Research and education (MITRE-2016) Abstract, Chişinău, 2016, p.5-7. ISBN 978-9975-71-144-09.

[3] Balcan V., "*The global behavior of geodesics on hyperbolic manifolds*", Proceedings of the Fourth Conf, of Math. Soc. of Moldova, Ch., 2017,p.189-192. ISBN 978-9975-68-244-2.

[4] Balcan V., "*A new approach to the study of the behavior of geodesics*", International conference „Mathematics and Information Technologies", Research and education (MITRE-2019) Abstract, Chişinău, 2019, p.4-5. ISBN 978-9975-71-144-09.

ESTIMĂRI DE MODEL AL INDICATORILOR MACROECONOMICI AI REPUBLICII MOLDOVA PENTRU PERIOADA 2019-2022

MODEL ESTIMATES OF THE MACROECONOMIC INDICATORS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA FOR THE PERIOD 2019-2022

Zinovia TOACĂ[5]
Zaharia OLĂRESCU[6]

Abstract. *Evaluation of the current situation of the national economy and elaboration the forecast of the main macroeconomics indicator for the medium term is the purpose of the paper Estimate of the macroeconomic indicators are carried out under an econometric model, which has the exogenous variables internal and external indicators. This allow to develop a forecast, which takes into account the economic influence of the main partners of the Republic of Moldova and decisions leading to the evolution of such internal indicators as a monetary aggregate M2, exchange rate, interest rate credit. The forecast of rates of economic growth are determined by a possible improvement of the investment climate and the business environment in the Republic of Moldova. The relatively large share of the added value of the agricultural sector in GDP makes the economic evolution of the Republic of Moldova dependent on the climatic conditions*

.

Key words: *economic evolution, economic forecasting, econometric model*

JEL Classification C01, C51

Introducere. În primul semestru al anului 2019 în majoritatea ramurilor şi domeniilor economiei naţionale (cu excepţia sectorului agricol) s-au înregistrat progrese mai mult sau mai puţin remarcabile**.**. Ca rezultat al condiţiilor climatice nefavorabile ale acestui an (seceta, grindina) producţia agricolă s-a redus cu 4,2% faţă de primul semestru a anului precedent, ceea ce a influenţat negativ şi sectorul industrial, care a consemnat o majorare modestă (+1,3%). Rezultate mai bune faţă de primul semestru al anului precedent s-au înregistrat în activitatea întreprinderilor de transport (+10,7% la transportul de mărfuri şi +10,3% - la parcursul mărfurilor). Comerţul interior cu bunuri şi serviciile de piaţă prestate populaţiei au crescut cu ritmuri şi mai mari (+17% a înregistrat comerţul cu amănuntul şi +19% - serviciile cu plată prestate populaţiei) ceea ce denotă sporirea continuă a consumului în rezultatul majorării semnificative a salariilor. Însă cele mai spectaculoase rezultate s-au înregistrat în domeniul investiţiilor în active imobilizate (+26,8%). susţinute atât de investiţiile private, cât şi publice. Concomitent, spre deosebire de anul precedent comerţul exterior a marcat rezultate mult mai modeste (+3,5% la exportul de bunuri şi servicii şi +2,6% la import).

Aspectul macroeconomic. Dinamica pozitivă a majorităţii indicatorilor macroeconomici din primele luni ale anului 2019 în mod natural s-a reflectat şi asupra principalului indicator macroeconomic-al Produsului Intern Brut (PIB), care a înregistrat o creştere reală de 5,2%, în

[5] *Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova, Chişinău, Bănulescu Bodoni, 61, tel. (+373) 22 41 28, www.ase.md, email ztoaca@gmail.com* ***Corresponding author***
[6]*Institutul Naţional de Cercetări Economice al AŞM, Chişinău, Ion Creangă, 45Tel.(+373) 50-11-00, www.ince.md, email.com olarescuzahar@gmail.com*

termeni nominali, constituind 90,9 mild. lei. La creşterea (descreşterea) PIB au contribuit următoarele activităţi economice.

-*pe categorii de resurse*: construcţiile au contribuit cu o creştere a PIB de 2,2% şi o pondere la formarea lui de 9,8%; comerţul cu ridicata şi cu amănuntul; transport şi depozitare; activităţi de cazare şi alimentaţie publică (+1,1%), cu o pondere de 19,5% la formarea PIB; industria (+0,6%), cu o pondere de 15,3% la formarea PIB; agricultura (-0,2%) cu o pondere la formarea PIB de 4,4%. Volumul impozitelor nete pe produse a depăşit cu 13,7% realizările perioadei respective a anului precedent, contribuind la creşterea PIB cu 0,1%.

-pe *categorii de utilizări* creşterea s-a produs în baza: consumului final al gospodăriilor populaţiei (+1,3%), cu o contribuţie la formarea PIB de 86%; formării brute de capital fix (+4,8), cu o pondere de 26% la formarea PIB. Impact negativ asupra indicelui volumului fizic al PIB a avut-o exportul net (-0,6%), consecinţă a contribuţiei mai accentuate la formarea lui a importurilor de bunuri şi servicii (60,2%) faţă de cea a exporturilor de bunuri şi servicii (33,3%).

Preţurile de consum au marcat creştere. În luna iulie 2019 s-a înregistrat deflaţie de 0,2%, însă de la începutul anului rata inflaţiei a constituit 4% comparativ cu rata deflaţiei de 0,4%, înregistrată în aceeaşi perioadă a anului precedent. Rata anuală a inflaţiei a constituit 5,5%, încadrându-se în intervalul ţintei inflaţiei stabilite de Banca Naţională a Moldovei (5% +/- 1,5%). În luna august inflaţia anuală a constituit 5,5%, inclusiv la: produse alimentare – 8,3% şi mărfuri nealimentare – 4,8%.

Valuta naţională uşor s-a depreciat. Faţă de principalele valute de referinţă, de la începutul anului 2019, moneda naţională a marcat o depreciere de 3,5% fată de dolarul SUA în termeni nominali (de la 17,14 lei pentru 1 dolar american la 01.01.2019 până la 17,74 lei la 31.07.2019). Fată de Euro, leul moldovenesc s-a depreciat cu 1,3%.

Masa monetară a crescut simţitor. La sfârşitul lunii iulie 2019 masa monetară M3 a constituit circa 87,6 mild. lei şi s-a majorat cu 11,6% comparativ cu sfârşitul lunii iulie a anului 2018. Evoluţia masei monetare M3 a fost determinată preponderent de majorarea banilor în circulaţie cu 21,5%, dar şi de volumul depozitelor la vedere – cu 15,9% şi a depozitelor în valută străină – cu 11,7%.

Situaţia în domeniul creditării s-a îmbunătăţit: Volumul creditelor noi acordate în ianuarie-iulie 2019 a înregistrat o majorare cu circa 21,6% faţă de perioada respectivă a anului 2018.

Datoria statului s-a majorat nesemnificativ. Valoarea totală a datoriei de stat administrată de Guvern la 31 iulie 2019 a constituit circa 53 mild. lei, în creştere cu 3,5% faţă de data similară a anului 2018, preponderent ca rezultat al deprecierii monedei naţionale. Datoria de stat internă a atins nivelul de 23,2 mild. lei şi s-a majorat cu 1,5%. Datoria de stat externă a însumat 1,7 mild. dolari (29,9 mild. lei), fiind în diminuare cu 1,7% în dolar şi în creştere cu 5,1% - exprimată în lei.

Gradul de dependenţă a economiei naţionale de exterior rămâne înalt. Conform datelor preliminare ale Balanţei de plăti pentru trimestrul I 2019, deficitul contului curent a constituit 10,1% în raport cu PIB.

S-a înrăutăţit considerabil situaţia în sectorul finanţelor publice. Cheltuielile bugetare depăşesc esenţial veniturile atât ca volum, cât şi ca ritm de creştere. În ianuarie-iulie 2019 la bugetul public naţional au fost acumulate venituri în sumă de circa 35 mild. lei (cu 6,7% mai mult faţă de ianuarie-iulie 2018) şi cheltuieli – 37,1 mild.lei (mai mult cu 16,9%). Cea mai mare parte din cheltuieli sunt direcţionate spre protecţia socială. Bugetul public naţional s-a soldat cu un deficit de - 2111,7 mil.lei, spre deosebire de perioada similară a anului 2018, când bugetul s-a soldat cu un excedent în valoare de 1064,4 lei.

Situaţia din sectorul real al economiei. Industria ţării a înregistrat o creştere modestă. Creşterea de 1,3% în ianuarie-iunie 2019 a fost determinată de majorarea industriei prelucrătoare

(+1,2%), a industriei extractive (+13,9%) şi a producţiei şi furnizării de energie (+0,5%). Temperarea ritmurilor de creştere a fost determinată de evoluţiile din lunile mai şi iunie, când volumul producţiei industriale s-a diminuat cu 5,7% şi 2,2% respectiv. Principalii factori care au menţinut în creştere sectorul industrial au fost: dezvoltarea ramurii automotive în cadrul Zonelor Economice Libere şi evoluţiile pozitive din sectorul construcţiilor, care au susţinut creşterea industriei extractive şi a altor ramuri industriale conexe cu acest sector. Totodată, diminuarea producţiei agricole, temperarea cererii externe au fost factorii de bază care au încetinit ritmurile de creştere ale sectorului industrial.

Sectorul agrar a făcut un pas înapoi. Producţia agricolă în ianuarie-iunie 2019 a înregistrat o diminuare de 4,2% (în preţuri comparabile), situaţie determinată, în special, de reducerea producţiei animaliere cu 3,2%, (deţinând ponderea de circa 83% din volumul total), precum şi a producţiei vegetale cu 8,8%, cu o pondere de 17,1%. Producţia animalieră a înregistrat diminuări din cauza reducerii producţiei (creşterii) vitelor şi păsărilor, dar şi a producţiei de lapte. Cele mai accentuate diminuări ale producţiei vegetale au fost înregistrate la culturile tehnice (în special rapiţa de toamnă), cereale (grâu, orz), fructe sâmburoase (vişine, cireşe).

Activitatea investiţională a evoluat cu ritmuri majore. În ianuarie-iunie 2019 volumul investiţiilor a crescut în termeni reali cu 26,8% faţă de aceeaşi perioadă a anului precedent, însumând circa 9,2 mild. lei. Creşterea intensivă a investiţiilor s-a datorat majorării investiţiilor private, investiţiilor bugetare, activităţii creditare favorabile, precum şi creşterii investiţiilor din sursele organizaţiilor internaţionale.

Întreprinderile de transport au marcat rezultate satisfăcătoare. Volumul mărfurilor transportate în ianuarie-iunie 2019 a crescut cu 6,6%, totalizând circa 8,3 mil. tone. Creşteri ale volumului mărfurilor transportate au fost înregistrate de transportul rutier – cu 9,7%, transportul fluvial – cu 8,4% şi transportul aerian – cu 38,7%, Concomitent, volumul mărfurilor transportate cu transportul feroviar a fost în diminuare cu 0,6%. Parcursul mărfurilor, cu toate mijloacele de transport, a constituit 2394,5 mil. tone-km, ori cu 10,3% mai mult decât în prima jumătate a anului precedent. Cu transportul public au fost transportaţi 51,4 mil. pasageri (+2,4%).

Comerţul exterior şi-a temperat ritmurile de creştere. Deşi exporturile de bunuri au avut un ritm de creştere mai mare decât importurile (+3,5%), iar importurile - cu 2,6%, soldul negativ al balanţei comerciale a constituit 1446 mil. dolari SUA, faţă de 1420,2 mil. dolari în semestrul I 2018. Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi a constituit 48,5%, fiind mai mare cu 0,4 p.p. decât cel înregistrat în aceeaşi perioadă a anului 2018.

Comerţul interior de bunuri şi servicii a crescut brusc. În ianuarie-iunie 2019 volumul cifrei de afaceri în comerţul cu amănuntul a crescut cu 17% faţă de anul precedent, iar volumul cifrei de afaceri în servicii de piaţă prestate populaţiei - cu 19%, fapt ce demonstrează o intensificare a consumului din partea populaţiei şi agenţilor economici.

Salariile, de asemenea, s-au majorat brusc. Câştigul salarial mediu lunar brut al unui salariat din economia naţională în I semestru 2019 a constituit 7114 lei şi s-a majorat în termeni nominali cu 15,8% faţă de I semestru 2018. În termeni reali salariul s-a majorat cu 12,2%. În sfera bugetară câştigul salarial a constituit 6760 lei, fiind în creştere cu 23,2%, iar în sectorul real – 7248 lei şi s-a majorat cu 13,3%. Majorarea salariilor stimulează creşterea cererii interne şi, ca rezultat, impulsionează pe termen scurt creşterea economică, dar, în acelaşi timp, creează presiuni inflaţioniste. Mărimea minimului de existenţă pentru anul 2019 a constituit în medie pe lună pentru o persoană 2028 lei.

Rata şomajului calculată până la modificările metodologiei (ca proporţia şomerilor conform BIM în populaţia activă) la nivel de ţară pentru anul 2019 a înregistrat 3%, fiind cu 1,1 p.p. mai

joasă faţă de 2018. La oficiile forţei de muncă în ianuarie-iulie 2019 au fost înregistraţi 15,9 mii şomeri, cu 15,9% mai puţini faţă de numărul acestora înregistraţi în ianuarie-iulie 2018.

Transferurile de peste hotare a mijloacelor băneşti (remiterile) au constituit 589,5 mil. dolari, cu 7,9% , sau cu peste 48 mil. dolari SUA mai puţin de cât în anul precedent.

Prognoza indicatorilor macroeconomici pe termen mediu. Calculările de prognoză (Tabelul 1) au fost efectuat în baza modelului [2] elaborat în cadrul INCE, la baza căruia este metodologia modelării macroeconometrice [1], utilizate in lume, dar in deosebi este vorba despre modelul Dobrescu, care este utilizat pentru prognoze pe termen mediu în România.

Modelul econometric utilizat, constă din patru blocuri de variabile interdependente:

- Blocul sectorului real;
- Blocul sectorului extern;
- Blocul salariu-şomaj;
- Blocul preţurilor;

Tabelul. 1 Evoluţia indicatorilor macroeconomici principali în anii 2015-2018 si prognoza pentru anii 2019 -2021

	Unitatea de măsură	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
		Efectiv				Prognoza			
PIB nominal	mild. lei	145,8	160,8	178,9	190,0	210,0	230,4	252,6	277,2
Faţă de anul precedent în preţuri comparabile	%	99,7	104,4	104,7	104,0	104,0	104,3	104,4	104,5
Indicele preţului de consum mediu anual	%	109,7	106,4	106,6	103,0	105,3	105,2	105	105
Cursul mediu de schimb	lei/USD	18,8	19,9	18,5	16,8	17,4	17,5	17,6	17,8
Export de bunuri	mil.USD	1967	2045	2425	2707	2815	2959	3177	3432
Faţă de anul precedent	%	84,1	104	118,6	111,6	104,0	105,1	107,4	108
Import de bunuri	mil.USD	3987	4020	4831	5764	5940	6225	6518	6791
Faţă de anul precedent	%	75,0	100,8	120,2	119,3	103,0	104,8	104,7	104,2
Soldul negativ al balanţei comerciale	mil.USD	2020	1975	2406	3057	3125	3267	3340	3360
Producţia industrială în preţuri curente	mild.lei	45,7	47,6	52,7	56,7	60,2	65,5	71,4	77,9
Faţă de anul precedent în preţuri comparabile	%	100,6	100,9	103,4	103,7	102,5	104,2	104,4	104,5
Producţia agricolă în preţuri curente	mild.lei	27,2	30,5	36,0	36,3	34,5	38,9	43,0	47,4
Faţă de anul precedent în preţuri comparabile	%	87,0	118,8	109,1	102,5	95,0	107,2	105,2	105,0
Investiţii în active imobilizate	mild.lei	21,1	19,7	23,5	24,2	29,5	32,7	36,5	41,0
Faţă de anul precedent în preţuri comparabile	%	90,6	87,2	103,5	112,3	122,0	105,5	106,2	107
Salariul nominal mediu lunar	lei	4538	4998	5587	6446	7381	8119	8890	9690
Faţă de anul precedent									
nominal	%	111,0	110,1	111,8	113,2	114,5	110	109,5	109
real	%	101,2	103,5	104,9	109,9	108,7	104,6	104,3	103,8

Fondul de remunerare a muncii	mild.lei	52,2	56,7	62	76,2	92,9	106,2	120,1	132
Forţa de muncă (populatia economic activă)	mii pers.	1266	1273	1259	1288	943*	943	943	943
Rata şomajului	%	4,9	4,2	4,1	4,1	4,5	4,2	4,0	3,5
Transferuri de peste hotare a mijloacelor băneşti	mil. dol.	1130	1079	1199	1266	1170	1200	1250	1250

Sursa: Biroul naţional de statistică şi estimările autorilor

Modelul econometric conţine 69 de variabile endogene şi 24 de variabile exogene, dintre care 14 variabile binare *(Dummy*). Regresiile au fost estimate în baza informaţiei statistice a R. Moldova din anii 1994-2018 .

Evoluţia în dinamică a indicatorilor macroeconomici principali ai R. Moldova este determinată de specificarea regresiilor şi de valorile factorilor exogeni. O parte din factorii exogeni sunt prognozaţi de instituţiile abilitate în domeniu: indicatorii mondiali - Fondul Monetar Internaţional [2], cheltuielile publice - Ministerului Finanţelor al RM, cursul de schimb a dolarului - Banca Naţională a RM. Alţi factori sunt prognozaţi în baza unor serii trimestriale, în afara modelului de baza: remiterile, masa monetară. Desigur că în procesul de prognoză a acestor factori sunt implicaţi şi experţii. Astfel se presupune o descreştere în continuare a ratei dobânzii la creditele acordate, încât în 2022 va constitui 8%, o evoluţia anuală a masei monetare în mediu cu 16,6%. În anul 2018 a avut loc o evoluţie neaşteptată a volumului de remitenţe (1266 mil. US$), dar totuşi nivelul anul 2008 nu a fost atins (1660 mil. US$). Experţii în domeniu prognozează o evoluţie mai lentă a remitenţilor pentru anii viitori (Tabelul 1).

În afara de aceasta s-a ţinut cont de tendinţele ce s-au conturat în evoluţia economiei naţionale din ultima vreme, de schimbările intervenite pe plan politic ca rezultat al cedării puterii de către vechiul regim şi instaurarea unei noi majorităţi de guvernare în ţară, dar şi de impactul unor posibile devieri de la normalitate care ar putea avea loc.

În procesul de elaborare a prognozei pentru anul 2019 s-a luat în consideraţie evoluţia economiei naţionale în primul semestru. Conform calculelor efectuate în baza modelului si ajustate de experţi, evoluţia producţiei agricole în 2019 va fi în descreştere cu cca. 5%. Importanţa sectorului agricol pentru economia naţionala rămâne şi în continuare predominantă, deoarece de rezultatele acestui sector depinde activitatea industriei, a comerţului exterior şi a transporturilor, asigurarea pieţei interne cu produse alimentare şi a. Spre regret rezultatele primului semestru, dar şi roada rămasă pentru al doilea semestru nu dă mari speranţe. Şi este natural ca după 3 ani la rând roditori, al patrulea să fie mai puţin roditor. Deci se prevede că în acest an se va obţine un volum al producţiei sectorului dat mai mic cu cca. 1,8 mild, lei

Pentru anul 2019 producţia industrială va înregistra o creştere de cca. 2,5% şi va constitui un volum egal cu 60,2 mild. lei. Creşterea va fi asigurată în baza procesării a unei bune părţi din roada bogată a anului precedent, dar şi a creării noilor locuri de muncă, îndeosebi în rezultatul extinderii parcurilor industriale existente şi a celor noi create, îmbunătăţirii mediului de afaceri, atragerii investiţiilor în proporţii mai mari. Creşterea producţiei industriale putea fi şi mai mare, însă, după cum s-a mai spus, reducerea producţiei agricole va avea un impact negativ asupra producţiei prelucrătoare atât pentru anul curent cât şi pentru următorul an.

* La baza estimării indicatorilor AFM (Ancheta forţei de muncă) se utilizează numărul populaţiei cu reşedinţă obişnuită, recalculat în baza rezultatelor Recensământului populaţiei şi al locuinţelor din 2014 şi NU a numărului populaţiei stabile, cum s-a utilizat până în anul 2018 inclusiv

Estimările efectuate în baza rezultatelor din primele 7 luni denotă că în anul 2019 ritmurile de creştere **a** importurilor de bunuri vor fi puţin mai joase (103,0%) faţă de cele ale exporturilor (104,0%), însă nu în aşa măsură ca să aducă la îmbunătăţirea soldului balanţei comerciale, ba dimpotrivă. Ca rezultat deficitul balanţei comerciale va atinge în acest an 3125 mil. dolari, ori cu 68 mil. mai mult de cât în anul 2018. Gradul de acoperire a importurilor prin exporturi va constitui 47,4%. Ca moment pozitiv poate fi considerat majorarea în primele 7 luni ale acestui an cu 8,3% a exporturilor de mărfuri autohtone.

Având în vedere evoluţia volumului de investiţii în prima jumătate de an, se prognozează o creştere de 22,5%, cea ce constituie în termeni nominali 29,5 mild.lei.

Conform estimărilor salariul mediu lunar va depăsi 7 mii lei, o creştere în termeni nominali de 14,5%, iar în reali de 8,7%.

Prognoza indicatorilor pentru anii 2020-2022 s-a realizat în baza regresiilor din modelul econometric structural. Astfel se prognozează un ritm în creştere pentru evoluţia PIB-ului, dar având in vedere activizarea proceselor investiţionale din ultimii 2 ani, acest ritm poate fi depăşit. Situaţia de incertitudine nu permite de a prognoza ritmuri avansate de creştere a investiţiilor, dar dacă se va păstra evoluţia acestora în continuare, atunci ritmul de creştere a PIB-ului poate depăşi cifra de 9%.

În condiţiile actuale la formarea PIB-ului va contribui creşterea producţie industrială cu 4,2%, 4,4%, 4,5, respectiv în anii de prognoză şi a volumului de producţie agricolă cu 7,2% (2020) şi cu un ritm ce depăşeşte 5% în anii următori. Sectorul agricol rămâne a fi dependent de condiţiile climaterice, dar şi de pieţele de desfacere, care determină profitul în cazul unei roade bogate. În ultimii ani s-a diversificat exportul producţiei agricole şi preponderent direcţia acestora sunt ţările europene. Este un bun început, care va contribui la dezvoltarea sectorului agricol, care rămâne a fi unul destul de import pentru evoluţia economiei naţionale. Rămâne a fi import pentru evoluţia PIB-ului sectorul de comerţ cu bunuri si servicii, a căruia cotă parte din valoarea adăugată constituie în jur de 15%. Evoluţia sectorului de comerţ va fi de 15%, 12,4% şi 10,8%, respectiv în anii de prognoză. Cota parte din valoarea adăugată a sectorul de transporturi, începând cu 2011 a devenit mai mică de 10% şi este în continuare descreştere. Cu toate acestea sectorul transporturilor este destul de important pentru evoluţia economiei naţionale. În anii de prognoză se estimează o creştere în jur de 4% a acestui sector.

Conform calculelor situaţia balanţei de plaţi nu se îmbunătăţeşte în anii de prognoză, cu toate că ritmurile de creştere a exportului de bunuri depăşesc pe cele ale importului. Astfel către anul 2022 soldul negativ al balanţei de plăţi va depăşi cifra de 3,3 mlrd dolari SUA. Depăşirea acestei situaţii poate fi realizată fie prin majorarea ritmurilor de creştere a exportului, cea ce înseamnă pieţe noi de desfacerea a mărfurilor autohtone, fie prin micşorarea importului, cea ce presupune dezvoltarea sectorului real cu scopul substituţiei importului. Aceasta poate fi atins cu ajutorul politicei fiscale si vamale corespunzătoare.

Se atestă o înviorare a investiţiilor în active imobilizate. Una din explicaţii poate fi proiectul „Prima casă", care a dus şi la creşteri importante în sectorul construcţiilor. Având în vedere descreşterile semnificative a investiţiilor din anii 2016 şi 2017, creşterile actuale duc doar la restabilirea nivelului atins în anul 2015. Îmbunătăţirea climatului investiţional, încrederea in sistemul judiciar din RM poate majora semnificativ ritmurile de creştere a investiţiilor.

Salariu nominal mediu lunar îşi păstrează ritmuri mari de creştere şi în anii de prognoză, la fel ca şi cel real. Este important ca politica salarială să fie în concordanţă cu evoluţia costului unitar al muncii, în caz contrar aceasta poate duce la presiuni inflaţioniste din partea cererii. Conform calculelor în 2022 salariul mediu lunar va depăşi 9 mii lei.

Pentru anii de prognoză numărul populaţiei economic active a fost păstrat la nivelul celui din 2019, nefiind clar care va fi evoluţia acestuia in continuare. Rata şomajului, care este analizată în baza curbei Filips, a fost estimată în jur de 4%.

Concluzii. Elaborarea prognozei în condiţiile actuale este destul de complicat, deoarece suntem într-o perioadă de incertitudine politică şi nu este evidentă evoluţia acesteia in continuare. La baza prognozelor elaborate este situaţia actuală, astfel în funcţie de evoluţiile ulterioare acestea pot să se îmbunătăţească semnificativ sau chiar aceste prognoze destul de modeste să nu se realizeze.

Bibliografie

1. Dobrescu Emilian. (2006) Macromodels of the Romanian Market Economy. Bucureşti: Ed. Economică.
2. Toacă Z. Proprietăţile sistemice ale modelului macroeconometric al economiei naţionale a R. Moldova. În: Simpozionul ştiinţific al Tinerilor Cercetători din 14-15 aprilie 2011 Chişinău: ASEM, 2011,ed. IX, ISBN 978-9975-75-577-1, p. 313-318
3. Word Economic Outlook Database. Aprilie 2019 edition. http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx.
4. www.statistica.md

INTERNET DEVICES FOR SMART HOUSES DEVELOPMENT CONDITION AND PERSPECTIVES

Phd student Adriana Catruc
Academy of Economic Studies of Moldova, 61 Banulescu-Bodoni Street, MD-2005, Chisinau, Republic of Moldova, Email: ***catrucadriana@gmail.com***

Abstract. *The development of smart technologies in the Republic of Moldova is in constant growth, "Smart Houses" technologies have a special place. The latter being at a relatively early stage in our country, it has a lot of opportunities for development and diversification. The most famous companies that provide services and sell products in this field are: SMART HOUSE LLC, SMARTTRONIC ENVIRONMENT LLC, TOP LIGHT LLC, IDOMUS COMPANY LLC, and the equipment is spread across most top distributors of household and electronic products.*

In the paper are presented some summary information on the importance, the condition and some perspectives for the development of smart houses systems. Although relatively new, the scientific subject of Smart House (or Smart House) benefits of particular interest from researchers and industry. It falls within the general domain of the Internet of Things (IoT). The most significant reported results and also future and immediate research directions are highlighted.

Key words: Smart house, IoT, energy efficiency, home robot, smart device

Introduction

People have begun to deal with smart house systems for decades, but those smart house systems were very simple. Recently, they are used to provide security, control, energy efficiency, comfort, quality of life, etc. Smart House includes centralized control for lighting, heating, ventilation and air conditioning, device management and other. Now, the smartest houses are used to provide ease to people with disabilities and elderly people.

One of the biggest advantages of smart houses is easy control and management from multiple devices such as a tablet, desktop, laptop and smart phone. Thanks of the range of applications for the Wireless Sensor Networks (WSNs) derived from distributed monitoring of embedded smart management systems, WSN can be used for smart house. Terminal nodes WSNs are included to monitor the statistics of things or events in their coverage areas. Information received through these nodes is transmitted by wire to the Base Station (BS) or a wireless network. Tolerance to defects and WSN precision are improved through scattered processing and, as a result, they find a wide demand in industries, army, gardening and everyday life.

The Internet of Things (IoT) covers multiple networks of physical objects with action and detection of embedded units. IoT uses multiple network protocols to communicate between devices. For example, the different components in physical locations transmit information or act on the information received through network communications. One of the fields that benefited from IoT is the smart house that uses different types of network protocols such as Wi-Fi and Bluetooth. The growth of mobile technology and the rapid development of integrated systems have made it possible to integrate mobile technology into the design of smart house systems.

The smart house incorporates several classes of devices to be monitored and controlled by a single system and provides home-based customers with better compatibility, greater security and greater energy efficiency. Integration of smart systems gives customers the ability to control their home system and save energy more efficiently in the future. Recently, internal energy management has become an active subject of research. The involvement of smart networks in building and home automation has led to the improvement of various standards for interoperable products for device control, lighting, security and energy management.

The smart network allows users to control power consumption according to demand and price. The efficiency of management at home is based on a number of different factors, such as the type

of home system (such as management at home on the Internet, by GSM, etc.) and the consumer's personal needs. Smart Home system can be defined as a system that enables devices to make the most of their potential. In this system, managing the process at home will be automatically based on conditions that the designer will determine or according to the frequent tasks. This system has many advantages: it saves time for the owner of the house, good house management, lowers the need for owner intervention for many processes, offers more free time and saves energy resources.

Some statistics

In order to identify and argue the importance of this field, some statistical data have been studied.

One of the most persuasive can be considered as the spending forecast in the IoT field for the next year presented in Figure 1 [1].

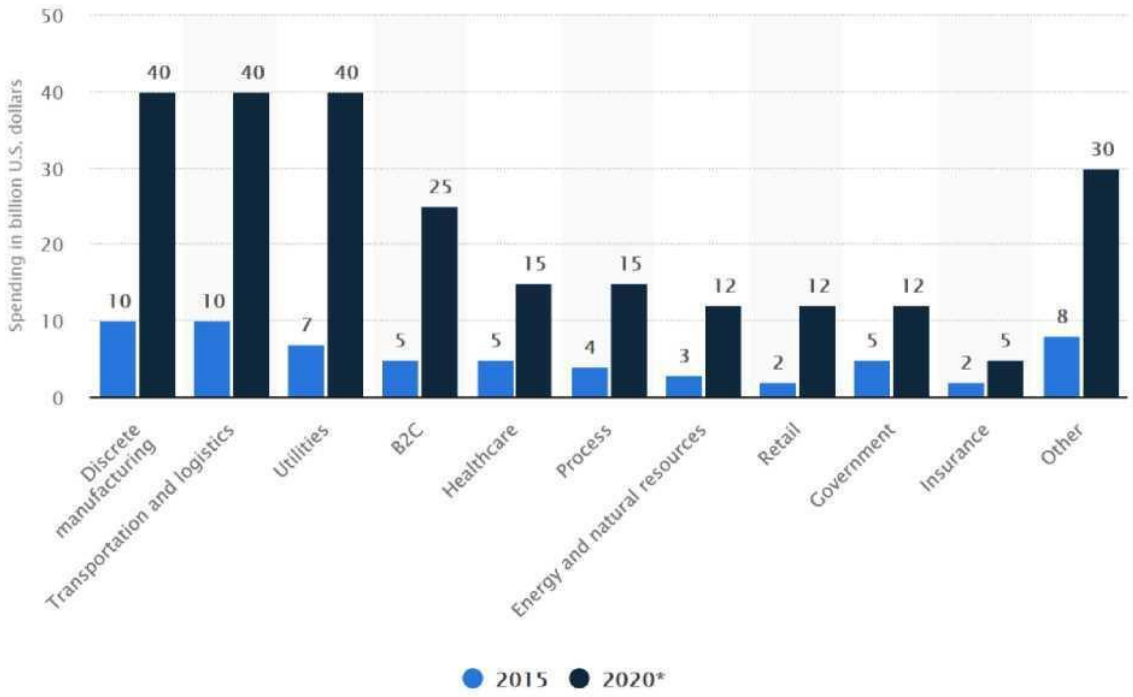


Fig.1. Spending on Internet of Things worldwide by vertical in 2015 and 2020

From Figure 1, it can be easily noticed that much of the IoT expenditure relates to the development of smart house systems. Such directions, such as discrete manufacturing, transportation and logistics, utilities, healthcare, energy and natural resources, have a direct impact on the development of home automation. Almost each of them plans to spend four times higher than four years ago.

Such expenditures are due both to the quantitative and qualitative increase of the smart systems. From a quantitative point of view, the evolution of smart systems (within IoT) during 2015-20125 is presented in Figure 2 [1].

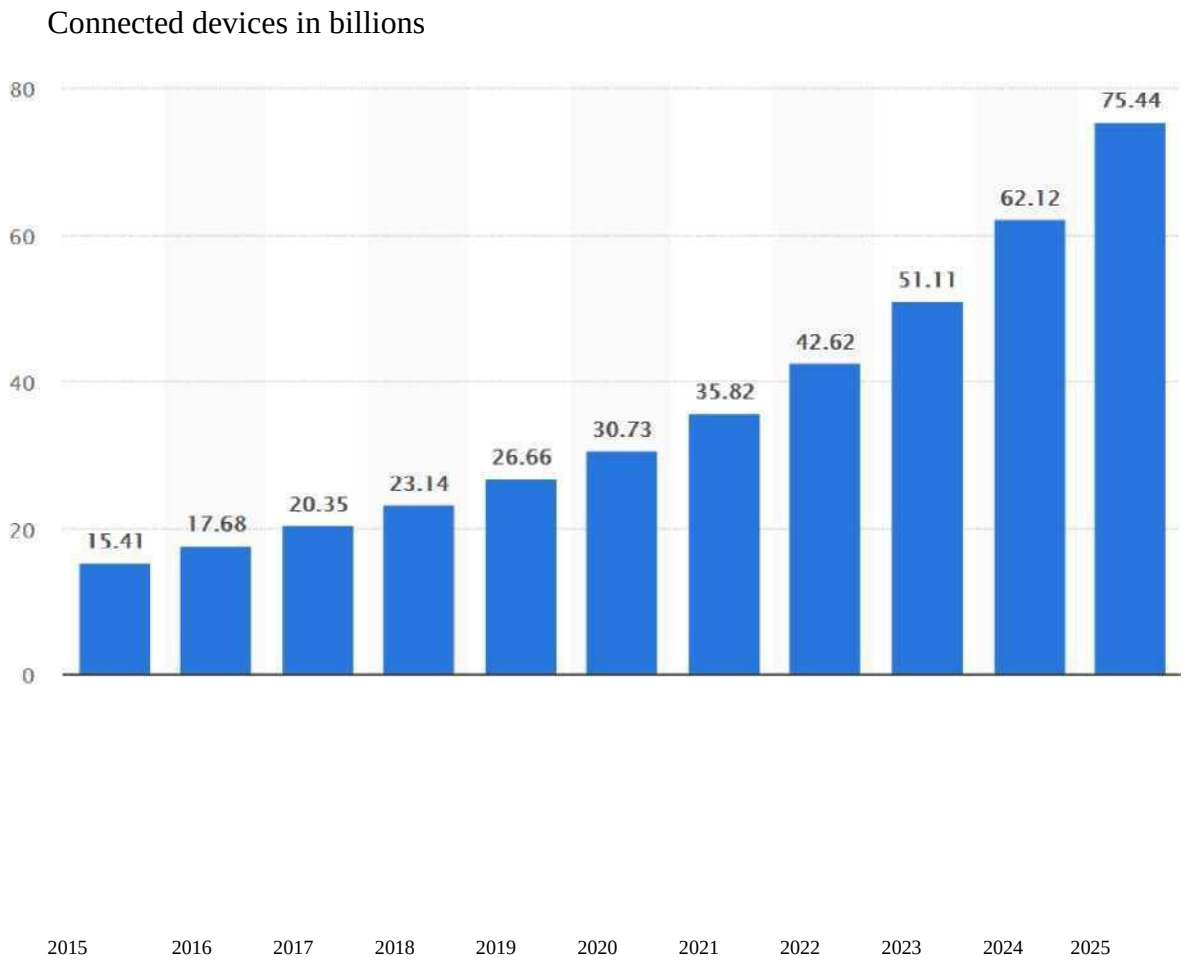


Fig. 2. Internet of Things (IoT) connected devices installed base worldwide from 2015 to 2025

Increasing the number of devices will also increase the complexity of the development of software. Figure 2 shows that this trend can be approximated by an exponential growth. A similar trend can be said about the number of devices for smart homes. With the increase in the number of devices, the complexity of the software needed to control and meet the increasingly complex requirements is increasing.

Impact of smart homes

Although not as revolutionary as the radio, the TV, the phone (the cell), the emergence of smart houses in the modern world becomes inevitable anyway. Familiarizing the population with new realities is slower (or better said more attentive) because of the various components that this product may contain. The phenomenon in question can be explained, especially for the post-Soviet region, with the lower exposure of the user from that period to an election. But the impact of the technology house promises to be more sensible in the long run.

It has become not only a household item, but rather a new member, with almost equal control over all devices. The smart house will create sensation of presence through the ability to communicate verbally, to understand gestures and even to identify the emotional state of the people. It can be assumed that the culmination of the exteriorization of the smart house control element will be a humanoid, which will penetrate the user's lifestyle thus adjusting to the smallest detail the habitat. The information processed by such a smart system can be even obtained from a coffee.

Returning to reality, the impact of this technology on everyday life can already be analyzed. Such a tool replaces a lot of routines, which we continue to execute because we have become accustomed to this. It would seem trivial to pay attention to such utilities as, for example, connecting and disconnecting lighting sources; but the smallest detail must be taken into account when talking about smart houses.

The intelligent house could save lives. Providing the system with devices such as fire prevention (gas and water sensors) and the fight against them (automated extinguishers, ventilation system) could save human lives. The importance of such a system increases considerably when fires occur during the night, when people sleep.

Another way of saving lives by a smart house is to endow it with *machine learning* technology that could detect the unusual behavior of family members, especially when only one of them is at home. The smart house, through specialized software, can detect such cases as accident and intervene by questioning the resident about the situation. If he does not receive a response, he will automatically call the rescue services.

Looking from the economic perspective, it does not mean every time that these technologies are a burden to a family's savings. On the contrary, besides the energy saving that promises to provide us with a smart house, its presence can also save us some payments for goods insurance. That is, the endowment of the house with smart fire prevention and flood prevention can significantly reduce the cost of property insurance against these types of accidents.

Another impact of the smart house is security. Until now, security features such as video cameras, alarm systems, lockers, automated gates were perceived as a special system, a service we call for, now we see their integration in a whole.

Problems of smart houses

The most important problem of a smart home, on merit, can be considered vulnerability. The main danger to such a home is the attack of cybercriminals. They can remotely control smart devices as well as capture video. Such a vulnerability can be considered a webcam, which besides the property of recording video and sound, it is also endowed with a series of sensors: movement, temperature, humidity. If it is also equipped with speakers, it can be used both as a surveillance device and for the care of a child. The temptation to have a multifunctional device exposes to a greater risk the security of the data that can be obtained through it.

A common mistake, often encountered, is to connect devices to an open hotspot that does not require username and password.

As mentioned above, the number of devices that ensure the functionality of a smart house is steadily increasing, so the amount of information provided by it continues to grow. To meet the requirements of such information flow, an efficient router is needed, the price of which may increase exponentially in relation to performance.

Another problem that comes from the previous one is the ability to interconnect more devices. It goes without saying that the smart devices proposed on the market can not belong to a single producer. And their diversity results in a discontinuity in their operation together. Such situations could cause a minor discomfort, such as the refusal to disconnect light from a smart bulb, to the loss of video data from a surveillance camera.

While the smart control system becomes more complex, and the demands on it are growing, it is becoming increasingly difficult to adapt its functionality to the actual situations that may come from. Hence the next issue is to activate smart home devices at the wrong time. For example,

activating the alarm system and the arrival of messages on the phone every time the branches hit the window or a pet pass through the room [2].

With the increase in the number of devices in a smart house, it is easy to assume that the operation of such a system can sometimes be interrupted because some of them will fail. The solution would be a diagnostic system that would detect damage or loss of connection with any device. A particular timeliness has this problem when using wireless devices. Even more, some smart home appliances may have an autonomous power source that should be periodically renewed.

Conclusions

When analyzing the statistics about smart houses, it is remarkable that the development trend of this field is constantly increasing. It is forecast that turnover in this area in 2022 will exceed USD 50 billion [xxxxx].

The smart house becomes more and more indispensable to the everyday life of a contemporary person. This inclusion has been favored by the promising facilities such a technology brings, but also by the human property to get used to things that make it simpler.

A smart house can have a direct positive economic effect (e.g. energy savings) and indirectly (reducing the price to the property insurance bill, but also house goods if it has a smart management).

At the present stage, the smart house also has a fire protection and prevention system. It is equipped with video cameras, sensors and an Internet connection. Under these circumstances, we can always check the status of homework, and in case of a breakdown, the protection organs (guard, police, etc.) will be automatically notified.

The smart house can save lives. By continuously monitoring the data from sensors and cameras, the system can take concrete action to warn people about the danger they are exposed to or take automatically protective measures.

Such a performance can be achieved with the help of a technologically simple system. It is known that as the system becomes more complicated, it becomes more unstable, thus causing risks of inappropriate operation, including disconnection.

Besides all the benefits that can be gained from a smart house, there will be a lot of problems, difficulties. The most important is the security of the information that is in the system management. It is of major importance that when a smart house is used to make sure it is protected against cybercrime.

References

1. Spending on Internet of Things worldwide by vertical in 2015 and 2020. Statista, 2019 (https://www.statista.com/statistics/666864/iot-spending-by-vertical-worldwide/, accesat 06.04.2019).
2. Murrell, Eric. The Top 5 Problems with Smart Home Tech and How to Troubleshoot Them (www.nachi.org/problems-smart-home-tech.htm. accesat 04.04.2019).

SECTIUNEA 8
Dimensiuni financiare ale economiei cunoaşterii

SERVICIILE FINTEH PRIN PRISMA AVANTAJELOR ŞI INCONVENIENŢELOR PENTRU INDUSTRIA BANCARĂ

Ilinca GOROBEŢ
ASEM, Republica Moldova, Chişinău, bd. Bănulescu-Bodoni, 61, il_gorobetz@yahoo.com

Abstract.
FINTECH services are developing at a rapid pace. Banks' adaptation to market changes has been and will remain current all the time. FINTECH services are different from traditional banking services, the difference is on the part of commissions. The share of commissions in bank revenues to domestic banks is quite significant, while at FINTECH services commissions are practically prohibited. How flexible the banks will be to change we will observe them through continuous analysis of their turnover. As research methods will serve the analysis, induction, deduction. As a result of the research we analyze what may be the advantages and disadvantages of the rapid development of FINTECH services for banks.

Keywords: *Government Policy and Regulation, Financial Institutions and Services; Banks, Other Depository Institutions, Micro Finance Institutions, Mortgages; Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth.*

Jel classification: G15, G18, G21, O00.

Introducere

Aşteptările consumatorilor au evoluat. Lumea se dezvoltă pe repede-înainte, timpul pare că se contractă şi e normal ca, în aceste condiţii, gradul de comoditate să crească. Aşa au apărut schimbări radicale şi inovaţii în industria serviciilor financiare.

Băncile, asigurătorii şi furnizorii de servicii de administrare a averii (wealth management) tradiţionali aduc modificări revoluţionare propriilor oferte, propunând servicii accesibile digital şi inovatoare tehnologic. Multe bănci şi-au dezvoltat propriile aplicaţii, tocmai pentru a ţine pasul cu noile tehnologii.

Industria serviciilor financiare se modifică sub incidenţa aşteptărilor crescânde ale clienţilor privind confortul şi personalizarea serviciului. Punct de reper îl constituie marile companii BigTech din grupul GAFA (Google, Apple, Facebook şi Amazon).

Tot mai multe persoane decid să apeleze la serviciile FinTech, companii care oferă mai multe avantaje decât sistemul bancar clasic. Există o serie de servicii disponibile în întreaga lume care se dezvoltă extrem de repede şi ameninţă instituţiile financiare clasice. Băncile au toate motivele să intre în panică.

Metode aplicate

Studiul a fost realizat prin următoarele metode: *analiza* datelor şi informaţiilor dintr-o serie de reviste şi materiale de specialitate; *inducţia,* presupunând care ar putea fi evolua industriei bancară sub impactul FinTech-ului, apoi, *deducţia,* formulând concluzii în baza studiului realizat.

Rezultate şi discuţii

În timp ce dezbaterea privind rolul băncilor clasice şi al Fintech-ului în industria financiară este în prezent foarte relevantă, trebuie să amintit că industria financiară se schimbă, iar aceste schimbări sunt binevenite şi inevitabile.

Spaţiul este suficient pentru toată lumea, iar consumatorul îşi alege şi cumpără, şi arată exact de ce are nevoie şi ce e cel mai util pentru el. Aşa este şi în sectorul financiar. În prezent tot mai des se discută despre războiul imaginar între oameni şi roboţi, creierul uman şi inteligenţă artificială, bănci şi FinTech-companii, dar până la urmă, totul depinde de consumator, client, care alege un anumit serviciu.

Piaţa este suficient de mare pentru că pe ea activează băncile tradiţionale, cu baza de capital de care dispun, posibilităţi financiare şi soluţii pentru mulţi. Locul desigur este şi pentru Fintech cu soluţii financiare democratice şi publice. Clientul va decide cu cine să coopereze şi el va avea de câştigat.

Punctele forte ale băncilor sunt cunoaşterea clienţilor, respectarea cerinţelor, încrederea, securitatea şi experienţa. ***Avantajele companiilor FinTech,*** la rândul lor, sunt flexibilitatea, soluţiile tehnologice, reţelele sociale, capacitatea de a se adapta rapid la schimbări şi viteză. Având o abordare inovatoare bazată pe utilizarea tehnologiei, companiile FinTech furnizează produse personalizate ieftine ce au impact puternic asupra aşteptărilor clienţilor, sporind astfel presiunea asupra instituţiilor bancare tradiţionale.

Principalul avantaj al serviciilor FinTech sunt taxele şi comisioanele care, în multe cazuri, lipsesc. De comisioane nu scapi nici atunci când plăteşti cu cardul emis de o bancă din sistemul clasic. Este lesne de intuit, aşadar, de ce serviciile FinTech câştigă teren în faţa cardurilor clasice.

Un raport recent al Ernst&Young arată că ratele de adoptare a serviciilor FinTech au crescut cu 64% doar anul acesta. E un trend care are loc la nivel mondial şi nu doar în regiunile bogate, aşa cum ai crede. De exemplu, pe pieţele emergente se înregistrează cel mai mare interes.

În China, creşterea e de 87%, în vreme ce aceeaşi rată e întâlnită şi în India. Urmează, extrem de aproape, Rusia şi Africa de Sud, ambele cu o rată de adoptare de 82% [3].

Dar, în continuare, multe dintre instituţiile bancare nu-şi permit să renunţe la unele taxe şi comisioane, care reprezintă o parte importantă a veniturilor.

Oamenii aleg un serviciu FinTech pentru că e simplu, pentru că „preţul" este cel mai important, în acelaşi timp - uşurinţa cu care se derulează. Pe pieţe precum Chile, Franţa şi Japonia, lipsa „încrederii" este singurul factor care îi determină pe clienţi să nu aleagă serviciile unui jucător FinTech şi să meargă tot spre instituţiile financiare tradiţionale.

Serviciile FINTECH se dezvoltă acum pe următoarele segmente: plăţi digitale (PayTech), asigurări digitale (InsurTech), activitate bancară (BankTech), servicii de gestiune a activelor (WealthTech) şi servicii de marketing pentru promovarea produselor financiare.

Simbioza companiilor FinTech şi a instituţiilor financiare tradiţionale poate fi reciproc avantajoasă. Principalele avantaje ale companiilor FinTech sunt flexibilitatea, concentrarea asupra calităţii serviciilor clienţilor, în timp ce băncilor le sunt caracteristice cota de piaţă, infrastructura, brand-ul. Ele au câştigat încrederea clienţilor şi s-au adaptat la exigenţele impuse de reglementări.

Un studiu recent arată că peste 90% dintre companiile FinTech consideră că principalele lor avantaje competitive sunt flexibilitatea şi serviciile moderne acordate clienţilor. 76,4% dintre respondenţi consideră că avantajul companiilor FinTech faţă de bănci îl constituie dezvoltarea de noi produse şi utilizarea inovaţiei la cele existente, 67,3% dintre respondenţi consideră costurile mici, 56,4% - buna gestionare a datelor [1].

Trebuie remarcat faptul că o parte din succesul FinTech-ului se datorează într-un fel unei reglementări destul de legere în această industrie, deoarece companiile se pot manifesta mai liber, se pot adapta mai repede şi pot modifica mai uşor serviciile. Până în prezent, industria FinTech nu a fost strict reglementată, de exemplu, în comparaţie cu serviciile bancare clasice, unde reglementarea este foarte strictă. Ca rezultat, Fintech are acum unele avantaje, dar subminează şi încrederea clienţilor. Industria FinTech va suferi, cu siguranţă, o reglementare mai strictă în viitorul apropiat, ceea ce ar putea afecta perspectivele viitoare ale unor jucători de pe piaţă şi capacitatea lor de a

evolua într-o industrie FinTech în plină expansiune. Reglementarea sporeşte încrederea în afaceri, deja există deja o reglementare mai strictă în întreaga Europă.

Dacă cu câţiva ani în urmă, Fintech se poziţionau ca rebeli excentrici, cele mai inteligente companii FinTech şi cele mai inteligente bănci se îndreaptă în prezent spre crearea de parteneriate de servicii financiare.

În general, industria are diferite forme de cooperare între băncile clasice şi FinTech. Dacă, cu ceva timp în urmă, Fintech a fost văzută ca o potenţială ameninţare pentru bănci şi industria bancară în general, acum se vorbeşte despre cooperare şi beneficii reciproce. Companiile FinTech pot sprijini băncile prin furnizarea de servicii specifice, soluţii, cum ar fi serviciile de evaluare a riscurilor.

FinTech-ul completează perfect activitatea bancară clasică, permiţând, de exemplu, să utilizeze mai inteligent datele disponibile şi să ofere servicii de analiză a datelor. Din ce în ce mai popular devine termenul Insight Driven Organization (IDO) sau o organizaţie bazată pe cunoştinţe care utilizează analize, date şi contribuţii pe care le aduce în toate procesele de luare a deciziilor [2].

În parteneriat cu băncile, companiile FinTech pot oferi serviciile sale unui public mai larg. Avantajul conlucrării cu băncile sunt posibilitatea de a-şi spori accesul mai facil pe piaţă şi promovabilitatea serviciilor, efectul de scară, infrastructura de distribuţie şi încrederea deja câştigată a clienţilor.

Companiile FinTech consideră că parteneriatul cu instituţiile financiare tradiţionale este principala lor sarcină de afaceri.

Companiile FinTech, care nu mai sunt doar nişte promotori ai inovaţiilor, au devenit concurenţi sofisticaţi, cu o sferă de influenţă globală tot mai mare. Interacţiunile între aceşti noi jucători şi companiile tradiţionale şi cele din afara industriei serviciilor financiare dau naştere unor ecosisteme FinTech care înlocuiesc clasicele parteneriate bilaterale.

Oportunităţi de investiţii mai democratice şi viitorul aparţine companiilor FinTech. Multe companii Fintech au intrat deja pe piaţă şi lucrează cu start-up-uri. Deocamdată, nu se ştie dacă vor înregistra creşteri sau vor ocupa o cotă mai mare în sectorul financiar, sau vor ocupa nişe şi oferi servicii specializate instituţiilor bancare mai mari.

Băncile tradiţionale mari investesc în inovaţii financiare şi au creat subdiviziuni FinTech. Unii au preluat companiile Fintech sau au stabilit parteneriate cu ei pentru a oferi servicii specializate. Rolul decisiv al tehnologiei distinge FinTech-ul de băncile tradiţionale, dar multe bănci tradiţionale implementează, de asemenea, soluţii FinTech şi, în unele cazuri, intră în parteneriat sau chiar achiziţionează companii Fintech pentru a-şi spori potenţialul de inovare.

De exemplu, Capgemini gestionează cu succes portofoliu Kabbage — companie FinTech care lucrează cu canadian Scotiabank în creditarea on-line, cu MasterCard (acordarea de credite pentru business), ING (pentru acordarea de credite businessului mic) şi Santatnder (credite pentru businessul mic şi mijlociu) [1].

Companiile FinTech evidenţiază ca forme preferate de parteneriat, în primul rând, soluţia White-Label. Acesta este un tip de cooperare în care instituţiile financiare tradiţionale cumpără produse şi servicii şi le încorporează în brandul lor, apoi parteneriatul Integrated in-house Solutions – soluţii pe care companiile FinTech le construiesc pe platforma băncii, şi, outsourcing complet.

Ca principal impediment în parteneriatul cu băncile, companiile FinTech numesc lipsa de manevrabilitate al băncilor, nivelul scăzut de acceptabilitate pentru astfel de parteneriate din partea băncii şi dificultatea de a se încadra în cultura internă a unei bănci.

Instituţiile financiare tradiţionale indică, de asemenea, necesitatea de a colabora cu companiile FinTech, menţionând că acest lucru le permite să ofere produse finite, care sunt încorporate în soluţiile existente cu uşurinţă, eficient şi fără costuri suplimentare.

Jucătorii mari precum BBVA, Credit Suisse, American Express, Blackrock, ING şi Morgan Stanley atrag serviciile FinTech în incubatoare, acceleratoare şi anual găzduiesc hackathoni [1].

Nu se poate nega faptul că companiile FinTech fac investiţii mai democratice, asigură un flux liber de capital, stimulează schimbările, oferă servicii financiare care sunt disponibile mai multor persoane, mai bine satisfac nevoile zilnice ale oamenilor şi acţionează în conformitate cu o nouă generaţie de investitori.

Şi băncile pot fi stabile şi flexibile şi capabile să se adapteze FinTech-ului.

Se pot inova cu entuziasm prin încercarea de a prinde şi de a aproba fiecare nouă tendinţă, inovaţie tehnologică şi propunere, dar merită să se întoarcă la elementele de bază şi să realizeze că sunt necesare bănci stabile, plictisitoare şi previzibile cu capital gestionat mare pentru a dezvolta o societate prosperă. Băncile au supravieţuit atât crizelor financiare, cât şi perioadelor de boom. Băncile înţeleg ciclurile economice şi variabilitatea asociată. FinTech-ul este o companie uimitoare, dar numai timpul şi ciclul economic complet cristalizează cei mai puternici jucători din industrie.

Companiile FinTech sunt flexibile şi capabile să se adapteze, dar băncile tradiţionale investesc şi în tehnologie şi îşi extind serviciile bancare şi ofertele digitale. În general, se poate concluziona că tehnologiile financiare se dezvoltă şi devin mai eficiente. Aceasta e cauzată de concurenţa dintre companiile FinTech şi sectorul bancar tradiţional. Vestea bună este că FinTech-ul provoacă băncile tradiţionale să crească şi să se îmbunătăţească, ceea ce este foarte convenabil pentru consumatori, deoarece noile soluţii şi idei ajută la satisfacerea mai eficientă a nevoilor clienţilor.

Concluzii

Industria FinTech a crescut şi s-a maturizat. Rata de adoptare creşte mai repede decât s-a anticipat. Unul dintre motivele de creştere puternică este faptul că firmele de servicii financiare tradiţionale s-au angajat în competiţie la scară largă.

Dar direcţia e clară, iar utilizarea serviciilor FinTech a devenit tot mai întâlnit şi în cazul companiilor mici şi mijlocii. În aceste condiţii, băncile simt acest val ca pe o ameninţare şi încearcă să ţină pasul cum pot, dar se adaptează tot mai greu.

Există diverse speculaţii că, în timp, companiile Fintech vor putea concura cu băncile clasice, deoarece sunt disponibile pentru o gamă mai largă de persoane, sunt capabile să se adapteze mai repede la fluctuaţiile pieţei şi să varieze oferta.

Există, de asemenea, dileme cu privire la modul cum ar trebui băncile să se comporte în faţa popularităţii crescânde a companiilor FinTech - încercând să le imite, să concureze, să colaboreze cu ele sau pur şi simplu să ia o poziţie de stand-bye pentru a vedea cum companiile Fintech vor evolua şi funcţiona într-un ciclu economic complet, realizând că mulţi sunt încă foarte tinere şi nu au experienţă şi trecut. Desigur că cheia succesului atât pentru bănci cât şi pentru companiile FinTech este, mai degrabă, „colaborarea" decât confruntarea.

Bibliografie:

1. АЛЕШКИНА, Татьяна. Банки и финтех: симбиоз или конкуренция? //Frank RG: *аналитика, новости и советы для банка*, ediţia din 08.04.2019. [online]. [citat 25 septembrie 2019]. Disponibil: https://frankrg.com/3247.
2. БОБЛАТ, Виктор. Классические банки и Fintech – конкуренты или союзники. *//Baltic International Bank: Новости*, ediţia din 20.08.2019. [online]. [citat 19 septembrie 2019]. Disponibil: https://www.bib.eu/ru/novosti/date/2019/08/20/klassicheskie-banki-fintech-konkurentyi-ili-soyuzniki.
3. CIPRIAN, Ioana. Ce sunt serviciile FinTech şi de ce reprezintă o ameninţare pentru băncile din toată lumea. //*Impact*, ediţia din 25.06.2019. [online]. [citat 7 septembrie 2019]. Disponibil: https://www.impact.ro/ce-sunt-serviciile-FinTech-si-de-ce-reprezinta-o-amenintare-pentru-bancile-din-toata-lumea-2109.html.

THE IMPACT OF TAX POLICY ON THE FINANCIAL SECURITY OF THE COUNTRY

ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

Надежда КИКУ, др., конф. унив.
ASEM, Republica Moldova, Chişinău, bd. Bănulescu-Bodoni, 61
chicu.nadea@mail.ru

Abstract

Revenues from tax payments provide more than 80% of the revenues of the national public budget of our country (and most other countries of the world). Consequently, the financial stability of the budget system and the whole country as a whole depends on how well the tax system of the state works. Therefore, when making various decisions in the field of tax policy, it is extremely important to analyze their impact on the completeness and timeliness of tax revenues to the budget.

Veniturile din plăţile fiscale asigură mai mult de 80% din veniturile bugetului public naţional al ţării noastre (şi a majorităţii celorlalte ţări ale lumii). În consecinţă, stabilitatea financiară a sistemului bugetar şi a întregii ţări în ansamblu depinde de cât de bine funcţionează sistemul fiscal al statului. Prin urmare, atunci când se iau diverse decizii în domeniul politicii fiscale, este extrem de important să se analizeze impactul acestora asupra completităţii şi a actualităţii veniturilor fiscale la buget.

Keywords: ***taxes, budget system, state and local taxes, tax policy***

JEL CLASIFICATION: H2

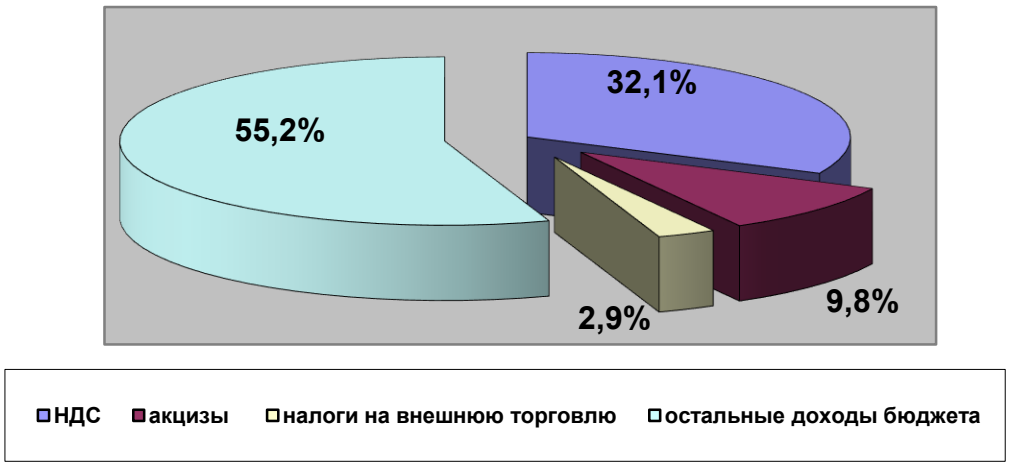
Поступления от налоговых платежей обеспечивает более 80% доходов национального публичного бюджета нашей страны (да и большинства других стран мира). Следовательно, от того, насколько отлажено работает налоговая система государства во многом зависит финансовая стабильность бюджетной системы и всей страны в целом. Поэтому при принятии различных решений в области налоговой политики является крайне важным проводить анализ их воздействия на полноту и своевременность поступления налогов в бюджет.

С точки зрения государства, основной проблемой налогообложения является недостаточные объемы поступлений налогов и сборов в бюджет. Ведь от своевременности и полноты поступлений налоговых платежей напрямую зависит финансовая стабильность бюджетной системы. При этом, с учетом того, что в современном мире налоги выполняют не только фискальную, но и регулирующую (особенно стимулирующую) функцию, по налогам предоставляется большое количество налоговых льгот, что является практически «потерями» бюджета. Поэтому отношение к налоговым льготам у представителей финансового ведомства чаще всего негативное. В тоже время нельзя забывать о том, что предоставление налоговых льгот экономического характера может способствовать экономическому росту страны и, следовательно, увеличению налоговой базы в перспективе.

Следовательно, решения в области налоговой политики, связанные с предоставлением или аннулированием налоговых льгот и преференций непосредственно оказывает влияние на уровень поступлений в бюджет. Но финансовая безопасность государства и бюджетной системы также зависит от соотношения в бюджете поступлений от тех или иных налогов и сборов, то есть от структуры налоговой системы. Рассмотрим данный аспект более подробно.

В начале проанализируем структуру бюджета, чтобы определить наиболее важные с точки зрения поступлений налоги и группы налогов. Если рассматривать классификацию налогов на прямые и косвенные, то в нашей стране косвенные налоги с точки зрения

государства оказывают влияние в первую очередь на доходы бюджета. Представим роль косвенных налогов для нашей бюджетной системы в фигуре 1.

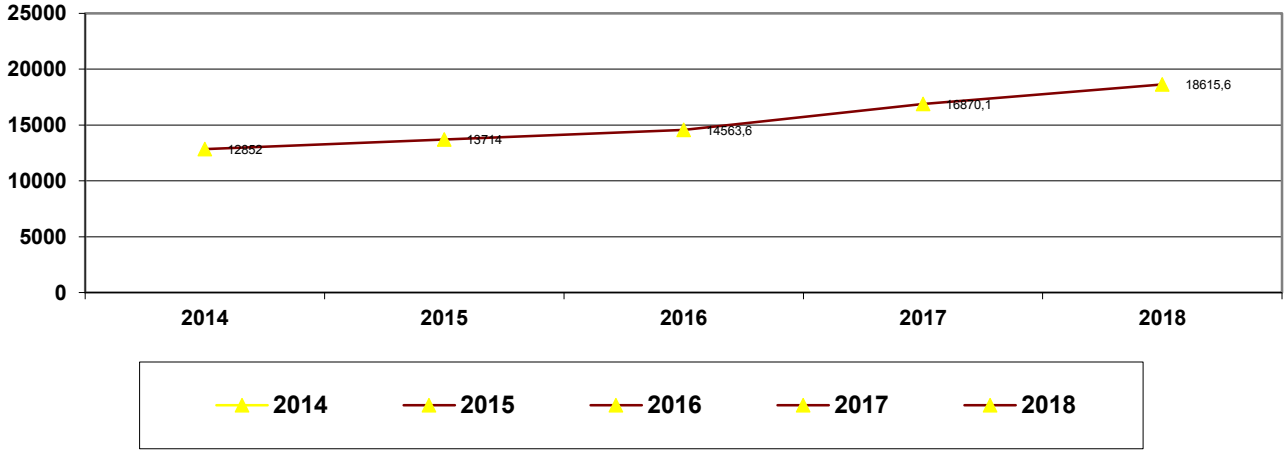


Фигура 1. Удельный вес каждого из косвенных налогов в доходах национального публичного бюджета РМ в 2018 году, в %

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных Министерства финансов [2].

Фигура наглядно иллюстрирует, какое большое значение имеют косвенные налоги для бюджетной системы Молдовы – 44,8%, и особенно НДС, который сам обеспечивает 32,1% всех поступлений в национальный публичный бюджет. Следовательно, государство должно уделять очень пристальное внимание данной группе налогов и оперативно решать все проблемы, возникающие в области администрирования данных налогов, чтобы не возникало ситуаций, которые могут значительно повлиять на уровень поступлений косвенных налогов в бюджет, что чревато финансовой нестабильностью нашего государства.

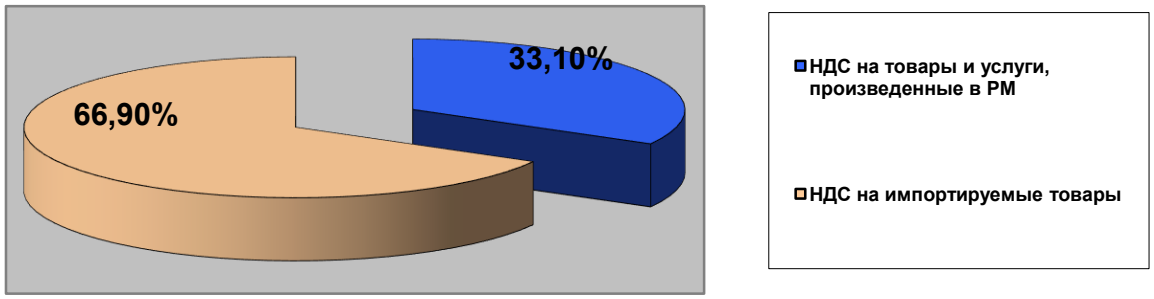
Как уже отмечалось, НДС имеет очень важное значение как в целом для бюджета страны, так и среди косвенных налогов. Если удельный вес НДС составляет 72% всех косвенных налогов, собранных в нашей стране в прошлом году, то акцизы и таможенные пошлины в сумме составляют только около 28%. При этом, динамика НДС за последние пять лет, представленная в фигуре 2., хорошо отражает тенденцию постепенного роста поступлений НДС, что вроде бы является положительным для бюджетной системы.



Фигура 2. Динамика сумм поступлений НДС в Республике Молдова в 2014-2018 годах, млн. леев

Источник: составлено автором на основе данных министерства финансов [2].

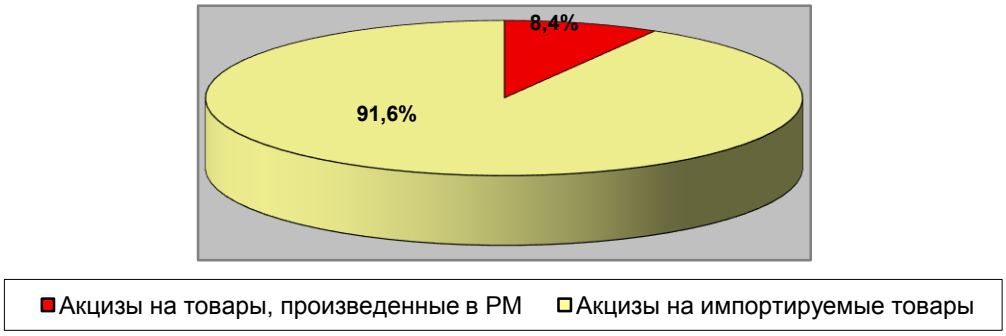
При этом надо учитывать и анализировать поступления по НДС с учетом того, что сумма НДС, отражаемая как поступление в бюджет, состоит из суммы НДС за товары и услуги, произведенные на территории Республики Молдова и суммы НДС, собранной за импортируемые товары, то есть на таможне. При этом, структура НДС показывает, что суммы НДС, собранные на таможне превалируют (см. фигуру 3.).



Фигура 3. Структура поступлений НДС в Республике Молдова в 2018 году, %
Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных министерства финансов [2].

Фигура показывает превалирование доли НДС, собранной на таможне над НДС, собранного на территории РМ, что показывает сильную зависимость нашей бюджетной системы от импорта товаров и является негативным фактором с точки зрения финансовой безопасности страны.

Сумма акцизов также подразделяется на две части: акцизы, собранные на территории Республики Молдова и собранные на таможне. Удельный вес одной и второй группы наглядно иллюстрирует фигура 4.



Фигура 4. Структура поступлений акцизов в Республике Молдова в 2018 году, %
Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных министерства финансов [2].

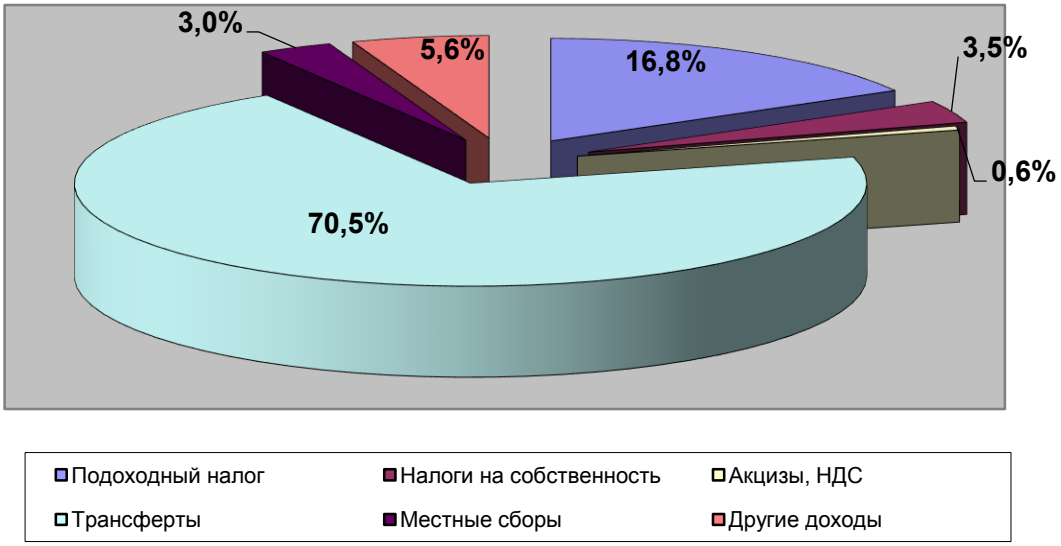
Как видим на фигуре, как и в ситуации с НДС, значение акцизов, собранных на таможне с импортируемых в Молдову товаров превышает суммы акцизов, собранных внутри территории страны. Но в случае с акцизами, ситуация с точки зрения зависимости Молдовы от импорта ещё сильнее – в общей сумме акцизов акцизы на импорт составляют более 90%, что на наш взгляд, является крайне тревожной ситуацией, как для бюджета, так и для экономики в целом.

Из приведенного анализа видно, что значение косвенных налогов для бюджета достаточно велико, что накладывает на государственные органы (в первую очередь государственную налоговую службу и таможенную службу) обязанность уделять

пристальное внимание правильности исчисления и полноты уплаты данных налогов, а также уменьшения способов уклонения от уплаты косвенных налогов.

Причиной большого значения косвенных налогов в нашей налоговой системе является, с одной стороны, относительная легкость их получения (ориентация на фискальную функцию налогообложения в разрезе косвенных налогов), а с другой – серьезные препятствия в сборе прямых налогов с налогоплательщиков. В силу того, что косвенные налоги включены в отпускную цену продукции, то при покупке товара или услуги уплата налога перекладывается непосредственным образом на конечного потребителя, поэтому косвенные налоги являются налогами на потребление, уплачиваемыми гражданами, регулярно совершающими покупки товаров. Быстрота, надежность и легкость получения косвенного налога, то есть прямая фискальная выгода государства, делают косвенные налоги основными в структуре налоговых поступлений в бюджет нашей страны.

В большинстве стран доходы государственного бюджета намного больше, чем доходы местных бюджетов, но, тем не менее, местные налоги и сборы имеют большое значение для бюджетной системы, особенно для местных органов власти. В Республике Молдова система местных налогов и сборов включает налог на недвижимое имущество, сборы за природные ресурсы и множество местных сборов. Для понимания значения налоговых доходов для местных бюджетов в начале проанализируем в целом структуру доходов местных бюджетов Республики Молдова в 2018 году (см. фигуру 5.).



Фигура 5. Структура доходов местных бюджетов Республики Молдова в 2018 году, %
Источник: составлено автором на основе [3].

Как достаточно наглядно видно из вышеприведенной фигуры, наибольший удельный вес в доходах бюджетов административно-территориальных единиц занимают трансферты (70,5%) и поступления от подоходного налога (16,8%), который является государственным, но регулирующим бюджетным источником, т.е. частично поступает и в государственный и в местные бюджеты. Доля собственным (закрепленных) источником местных бюджетов (налогов на собственность (3,5%) и местных сборов (3%)), к сожалению очень мала и составляет всего около 6,5% всех доходов местных бюджетов.

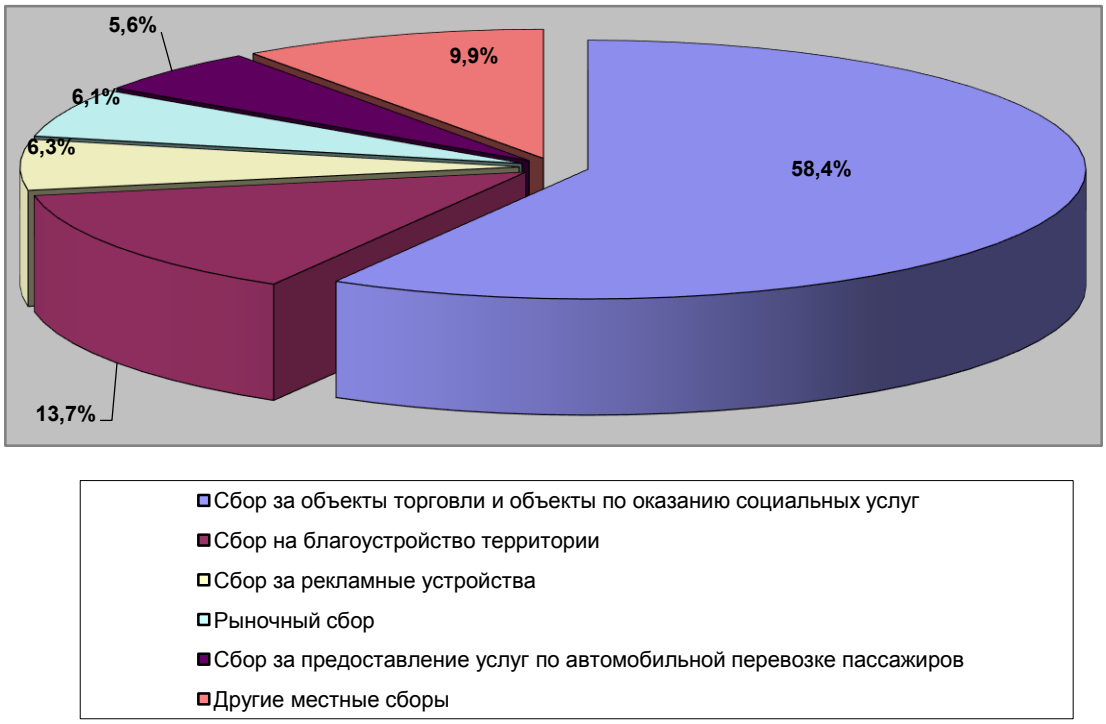
Далее на основе данных Государственной налоговой службы, рассмотрим структуру поступлений местных сборов в 2018 году (см. таблицу 1.)

Таблица 1. Структура местных сборов в Республике Молдова в 2018 году

Виды местных сборов	2018, млн. леев	Структура, %
Всего местные сборы	437,9	100
Сбор за объекты торговли и объекты по оказанию услуг	255,8	58,4
Сбор на благоустройство территории	60,2	13,7
Сбор за рекламные устройства	27,4	6,3
Рыночный сбор	26,8	6,1
Сбор за предоставление услуг по автомобильной перевозке пассажиров	24,7	5,6
Сбор за временное проживание	18,2	4,2
Сбор за вывоз мусора	11,3	2,6
Сбор за парковку автотранспорта	5,6	1,3
Сбор за использование местной символики	2,8	0,6
Курортный сбор	2,1	0,5
Сбор за размещение рекламы	1,7	0,4
Сбор за организацию аукционов и лотерей	1,2	0,3
Сбор за парковку	0,01	0

Источник: рассчитано автором на основе данных Государственной налоговой службы[4].

Как видим из данных таблицы, наибольший удельный вес из всех местных сборов составляет сбор за объекты торговли и объекты по оказанию социальных услуг (58,4%). Далее за ним с большим отрывом идут сбор на благоустройство территории (13,7%), сбор за рекламные устройства, рыночный сбор, сбор за предоставление услуг по автомобильной перевозке пассажиров и сбор за временное проживание. Для большей наглядности представим структуру поступлений местных сборов в виде фигуры (см. фигуру 6.).



Фигура 6. Структура поступлений по местным сборам в Республике Молдова в 2018 году, %

Источник: составлено автором на основе данных таблицы 1.

Существенным фактором является то, что на первые пять сборов приходится 90% всех местных сборов. Получается, что на остальные девять местных сборов приходится меньше 10% поступлений. Это является достаточно показательным, но отрицательным, фактором. На

наш взгляд, на это должны обязательно обращать внимание местные органы власти. Сильная зависимость поступлений бюджетов от всего нескольких источников доходов является фактором финансовой нестабильности и социальной небезопасности. В целом можно сказать, что значение и роль местных налогов и сборов в бюджетной системе Республики Молдова не велико, что является негативным явлением и финансово небезопасным для страны в целом.

Учитывая нежелание властей предоставлять налоговые льготы в настоящий момент из-за уменьшения доходов бюджета даже в ущерб того, что они могут привести в экономическому благополучию в будущем, считаем необходимым в большей степени сконцентрировать внимание властей на выявлении и расширении налоговой базы. Например, в области местного налогообложения считаем необходимым завершение реформы налогообложения недвижимого имущества, а также совершенствование системы местных сборов, что возможно приведёт к росту доходов местных бюджетов, и в тоже время к повышению эффективности налоговой системы Республики Молдова. Большой потенциал увеличения поступлений по налогу на недвижимое имущество (особенно в Кишиневе) – это улучшение учета объектов, постановка всех незавершенных в течение многих лет домов (особенно особняков) на налоговый учет и улучшение налогового администрирования.

Перспективным направлением расширения доходной базы местных бюджетов является совершенствование системы земельного налога. Большое количество земель, которые могли бы являться источниками доходов местных бюджетов, освобождены от уплаты земельного налога в связи с принятыми на общегосударственном уровне льготами (прописанные в Налоговом кодексе). При этом часть земель не учитывается как объект налогообложения. Также, на наш взгляд, крайне необходимым является увеличение ставок земельного налога, которые не индексировались уже более десяти лет.

Местные власти для пополнения бюджетов административно-территориальных единиц часто идут на повышение ставок, в то время как существуют резервы по увеличению и расширению налоговой базы без увеличения ставок, а за счет тщательной инвентаризации всех существующих объектов обложения. Это в первую очередь касается объектов рекламы, объектов торговли и по оказанию различных услуг, незарегистрированные работники (по сбору на благоустройство). На наш взгляд, местные органы власти должны прилагать больше усилий по выявлению фактор уклонения от уплаты местных сборов, если они заинтересованы в увеличении поступлений в местные бюджеты. А практику повышения (причем в некоторых случаях достаточно резкого (почти в 2 раза)) ставок местных сборов необходимо, на наш взгляд, ограничить установлением лимита повышения ставок из года в год, чтобы не создавать ситуаций по значительному увеличению налоговой нагрузки для налогоплательщиков.

Выводы.

Финансовая безопасность государства во многом зависит от эффективности системы налогообложения, от полноты и своевременности поступления обязательных платежей во все звенья бюджетной системы. Это напрямую связано как с борьбой с уклонением от уплаты налогов, продуманностью решений в области налоговой политики (особенно касающихся предоставления налоговых льгот с подробным анализом как будущего экономического или социального эффекта наряду с подсчетом потерь бюджета), так и со структурой налоговой системы. В данном вопросе, как было выявлено, существуют достаточно большие проблемы, связанные с сильной зависимость нашей бюджетной системы всего от нескольких источников доходов. На уровне государства, это в первую очередь, зависимость всей бюджетной системы

от уровня поступления НДС, и в особенности НДС на импортируемые товары. Но проведенный анализ показал, что не только на государственном, но и на местном уровне существует зависимость от небольшого количества доходных источников, что создает ситуацию финансовой нестабильности системы.

Для уменьшения степени зависимости государства от небольшого количества налоговых платежей, на наш взгляд необходимо всячески способствовать расширению налоговой базы, как за счет выявления неучтенных или скрываемых объектов налогообложения, так и за счет стимулирования посредством инструментов налоговой политики (в первую очередь, налоговых льгот экономического характера) расширения налоговой базы государства. Но при использовании инструментов налоговой политики необходимо проводить предварительный анализ возможных последствий, в том числе будущие «потери» бюджета от нововведений.

Библиография

1. Налоговый Кодекс РМ. Раздел I. Общие положения. Закон РМ №1163-ХШ от 24.04.1997. *Monitorul oficial al RM*, №127-129, 2000.
2. Raport privind executarea bugetului naţional public la situaţia din 31.12.2018. Режим доступа: http://mf.gov.md/ro/content/catalogul-de-date-deschise-al-mf-pentru-anul-2018#overlay-context=ro/ministerul-finan%25C8%259Belor/catalogul-de-date-deschise-al-ministerului-finan%25C8%259Belor-2018 (просмотрено 25.09.2019)
3. Raport privind executarea bugetului local la situaţia din 31.12.2018. Режим доступа: http://mf.gov.md/ro/content/catalogul-de-date-deschise-al-mf-pentru-anul-2018#overlay-context=ro/ministerul-finan%25C8%259Belor/catalogul-de-date-deschise-al-ministerului-finan%25C8%259Belor-2018 (просмотрено 25.09.2019)
4. Informaţia privind încasările la BPN corespunzător clasificaţiei veniturilor bugetare pentru perioada 01.01 - 31.12.2018 (adm SFS), mii lei. Режим доступа: http://www.fisc.md/Upload/LinkedPDF/Incasat%2001.01.2018-31.12.2018.pdf (просмотрено 25.09.2019)

SPECIFICUL PROMOVĂRII PROCESULUI INOVAŢIONAL BANCAR ÎN CONDIŢIILE SOCIO-ECONOMICE ACTUALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Cristina PANFIL,
Institutul Naţional de Cercetări Economice, str. Ion Creangă, 45, MD-2064, Chişinău,
Republica Moldova, cristina.panfil@yahoo.com
Corresponding author: cristina.panfil@yahoo.com

Abstract

The innovation process within the market of banking products / services is carried out in accordance with the socio-economic evolution of the country, being influenced by the changes and trends of the external environment. The purpose of this paper is to analyze the macroeconomic synthetic indicators, which show the evolution of the real economy in relation to the development of the banking products market. The paper analyzed the main macroeconomic indicators for the period 2010 - 2018 and calculated some indices of their evolution (in chain or against the base period), highlighting the graphical configuration of their trends, as well as of the trends of the banking sector. Thus, the methods used - analysis, synthesis, statistical and graphical analysis, benchmarking (comparison with other countries) have resulted in shaping the picture of the development of the banking market in recent years and identifying the directions of development in perspective The conclusions drawn from the research indicate the need to intensify the integration and diversification of bank loans, increase financial inclusion, innovate banking products and services.

Key words: *macroeconomic indicators, credit policy, banking innovation.*

Jel Clasification: E01, E51, E52, Q10, O11, O 13

INTRODUCERE

Componenta cheie a sistemului financiar este sistemul bancar, fundamentul financiar al căruia sunt banii, emisia şi circulaţia acestora. Impreună cu alte instituţii financiare şi în interacţiune cu sectorul real al economiei, sistemul bancar asigură echilibrul cererii şi ofertei de resurse de creditare, funcţionarea mecanismului de multiplicare bancară, dezvoltarea sistemului de plăţi şi decontări în concordanţă cu necesităţile pieţei şi obiectivele strategice de dezvoltare ale economiei ţării. Toate aceste aspecte stau la baza elaborării politicii monetare, ca parte componentă a politicii economice a ţării, elaborată şi implementată de Banca Naţională prin corelarea indicatorilor macroeconomici, monetari şi de credit în concordanţă cu obiectivele politicii monetare şi strategice ale ţării: stabilitatea preţurilor, dezvoltarea durabilă prin creşterea investiţiilor în economie, îmbunătăţirea calităţii vieţii populaţiei. Pentru atingerea obiectivelor politicii monetare, factorii de decizie din domeniul bancar au iniţiat noi abordări şi practici internaţionale aplicabile în activitatea băncilor, inclusiv cele recomandate de organizaţiile financiare internaţionale, luând în considerare particularităţile şi schimbările economiei naţionale, rapiditatea si amploarea acestora la etapa actuală. Fiind determinat de schimbările de mediu, în general, caracteristicile şi schimbările pieţei bancare, în special, procesul inovaţional, impune factorii de decizie din domeniu să cerceteze tendinţele mediului socio-economic în vederea identificării şi valorificării oportunităţilor, precum şi identificării şi dirijării eficiente a riscurilor legate de inovare pe piaţa produselor/serviciilor bancare. Pornind de la ideea, că oportunităţile de inovare pot rezulta atât din surse interne, cât şi externe, vom analiza evoluţia indicatorilor macroeconomici principali cu care interacţionează sistemul bancar, determinând pe această bază direcţiile inovaţionale ce se impun şi soluţiile necesare eficientizării deciziilor manageriale privind dezvoltarea, consolidarea, stabilitatea financiară şi fiabilitatea sistemului bancar.

MATERIALE ŞI METODE

Astfel, principalul indicator macroeconomic care denotă nivelul de dezvoltare al ţării - Produsul Intern Brut, atât în preţuri curente, cât şi comparabile, în perioada anilor 2010-2018 a cunoscut o evoluţie ascendentă, însumând în anul 2018 **190 016** milioane lei (în preţuri curente de piaţă), unui locuitor revenindu-i 53,6 mii lei sau 3315 $SUA [1], iar conform evaluărilor Băncii Mondiale 7300,9 $SUA[2]. Comparativ cu alte state, PIB-ul per capita în Republica Moldova este de zeci de ori mai mic, de exemplu, cel mai înalt PIB per capita în 2018 îl are Luxemburgul cu 111908 USD, România -26,6 mii USD, Rusia -27,1 mii USD, media mondială fiind de 11.368 USD, iar valoarea minima o are Sudanul de Sud cu 307 USD[3]. Conform datelor statistice, contribuţia consumului la formarea PIB a constituit în 2018 100,6%, iar formarea brută de capital fix 24,3% , fiind cu 2% mai mare ca în anul precedent şi situându-se la nivelul anului 2015. Indicele deflator al PIB a înregistrat o evoluţie sincronică de la un an la altul, valorile minime de 102, 103,9 şi 104,0% înregistrându-se în anii 2010, 2013 şi 2018 respectiv, iar valoarea maximă de 109,6% în 2015, după furtul miliardului care a afectat întregul sistem. Deşi în ultimii doi ani acest indice se micşorează, situându-se la nivelul de 4%, situaţia poate fi apreciată ca instabilă, descurajând astfel mediul de afaceri şi investiţiile în economie [4].

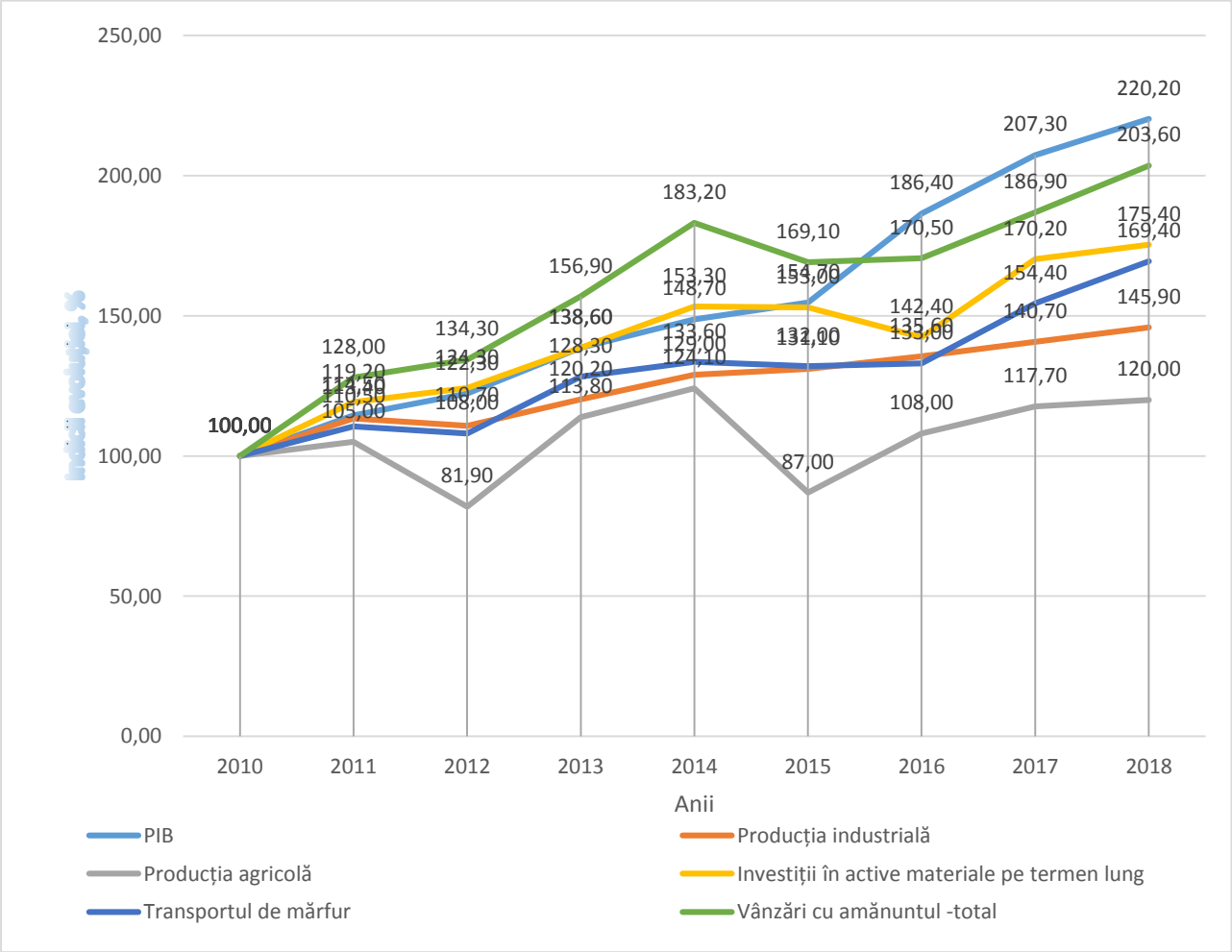


Fig. 1. Indicii evoluţiei PIB şi componentelor structurale ale acestuia în perioada 2010-2018
Sursa: elaborat de autor în baza datelor statistice

Un indicator macroeconomic important utilizat în procesul de reglementare de BNM este Indicele preţurilor de consum, care pe parcursul anilor 2010-2019 a variat între 104,6 % în anii 2011 -2012, atingând în 2015 109,7%, iar în anul 2018 -3% şi 2019 (prognoză) -5%. Aceste date

indică la o situaţie instabilă pe piaţă. Reeşind din aceşti indici, pentru asigurarea şi menţinerea stabilităţii preţurilor pe termen mediu, Banca Naţională a Moldovei menţine inflaţia (măsurată prin indicele preţurilor de consum) la nivelul de **5.0** la sută anual cu o posibilă abatere de ± 1.5 puncte procentuale, fiind considerat nivelul optim pentru creşterea şi dezvoltarea economică a Republicii Moldova pe termen mediu . Conform opiniei guvernării bancare, ţintirea inflaţiei la acest nivel şi asigurarea stabilităţii financiare a ţării crează condiţii de creştere a investiţiilor în economie şi apariţia unor surse de inovare a produselor/serviciilor bancare[5]. Tendinţele menţionate mai sus indică necesitatea gestionării inflaţiei şi perspective de dezvoltare a ţării prin intensificarea integrării şi diversificarea creditelor în economie.

Calcularea şi analiza dinamicii în lanţ a PIB-ului şi componentelor structurale ale PIB-ului este ilustrată în figura 1, din care observăm că, în perioada anilor 2010-2018, PIB-ul s-a majorat continuu (în preţuri curente), înregistrând o creştere mai rapidă începând cu anul 2015, în 2018 fiind de 2,2 ori mai mare decât în anul 2010. Producţia industrială a evoluat continuu, cu excepţia anului 2012, o creştere mai înaltă observându-se în ultimii trei ani, indicele de creştere în 2018 fiind de 145% comparativ cu anul de bază 2010.

Această situaţie poate fi şi rezultatul perceperii unor riscuri înalte de investire din partea întreprinzătorilor din sectorul industrial şi reticenţa acestora faţă de creditori, precum şi a creditorilor faţă de agenţii economici, desi sectorul industrial se caracterizează prin tendinţe mai stabile comparativ cu alte sectoare ale economiei. Producţia agricolă a evoluat sincronic, în anii 2012 şi 2015, înregistrând descreşteri semnificative - cu -18,1 şi -13% respectiv şi creştere în anul 2018 faţă de perioada de bază cu 20%, ceea ce arată că investiţiile şi creditarea acestui sector al economiei naţionale se caracterizează prin neconcordanţe şi unele probleme care trebuie analizate din perspectiva identificării unor soluţii noi de creditare mai eficiente şi adaptate structurii potenţialilor clienţi din sectorul respectiv.

Investiţiile în active materiale pe termen lung reprezintă un alt indicator macroeconomic care arată interacţiunea sistemului bancar cu economia reală. Datele statistice prezentate în figura 1 denotă o evoluţie ascendentă în anii 2010-2014, descreştere în anii 2015-2016 şi relansare în următorii ani, rata de creştere pe toată perioada 2010-2018 constituind 75,4%. O evoluţie spectaculoasă au înregistrat şi vânzările cu amănuntul de produse şi servicii în 2010-2014 (de 1,8 ori), diminuându-se în anii 2015 şi stagnând în 2016, ca începând cu 2017 să crească în ritm sporit şi să atingă în 2018 o creştere de 2,0 ori comparativ cu anul de bază 2010. Un alt indicator, transportul de mărfuri a înregistrat o configuraţie asemănătoare celei vânzărilor cu amănuntul, dar într-un ritm mai scăzut, indicele de creştere în lanţ pentru perioada analizată fiind 169,4 %. Este evident că, problemele sectorului bancar de la sfârşitul anului 2014 începutul 2015 s-au răsfrâns negativ asupra sistemului economic în întregime, în ultimii doi ani situaţia economică redresându-se şi demonstrând posibilităţi de creştere mai rapidă. În cazul instabilităţii economice şi politice caracteritice economiei naţionale în ultimii ani, expansiunea creditară a fost limitată, ceea ce este evident din tabelul 1.Totodată alimentarea continuă a economiei cu capitaluri suficiente de către bănci este posibil de realizat, deoarece rotaţia de ansamblu a acestor capitaluri se soldează cu importante sume temporar disponibile, care trebuie integrate în economie prin noi abordări de creditare orientate spre obiectivele de dezvoltare a sectoarelor economiei naţionale conform necesităţilor de dezvoltare a potenţialului acestora în perioada viitoare prin produse bancare inovative durabile, implementarea concepţiilor managementului relaţiei cu clientul şi marketingului holistic bancar.

Tabelul 1. Soldul creditelor în economie, la sfârşitul anului , milioane lei [6]

Indicatori	2015	2016	2017	2018	2018/2015, %
Soldul creditelor – total	42 720,9	39 455,2	38 100,8	39 656,3	92,8
Credite pe termen scurt	3 149,4	759,3	2 480,3	2 345,7	74,5
Credite pe termen mediu şi lung	39 571,5	36 695,9	35 620,5	37 310,6	94,3

Sursa: elaborat de autor în baza datelor statistice: Moldova în cifre, 2019. Breviar statistic. P.114

Totodată, tendinţele evoluţiei fiecărui sector determină oportunităţile de dezvoltare şi atractivitatea acestuia pentru investire şi creditare, ţinând seamă de inflaţie, evoluţia cursului valutei naţionale în raport cu cele străine, precum şi alţi factori macroeconomici: operaţiunile de export-import, veniturile populaţiei, rentabilitatea agenţilor economici etc.

Analiza datelor prezentate în figura 2 denotă deviaţii ale cursului valutar şi inflaţiei cu impact asupra creditării agenţilor economici, ceea ce presupune un risc mai înalt şi cerere limitată la credite. De asemenea, observăm creşterea câştigului salarial brut al unui lucrător în economie, însă deoarece nivelul acestuia este mic, iar inflaţia şi instabilitatea cursul valutar se menţine, putem concluziona că creşterea cererii la produsele de depozit şi creditare din partea populaţiei are loc lent şi la etapa actuală un avânt inovaţional este solicitat mai mult în sistemul de plăţi, tehnologiile de servire al clienţilor bancari. De aceea băncile trebuie să acorde o atenţie deosebită relaţiilor cu clientul şi dezvoltării produselor noi la costuri avantajoase, deoarece majoritatea clienţilor le vor accepta, dacă vor fi educaţi şi pregătiţi pentru achiziţionarea noilor produse şi servicii bancare.

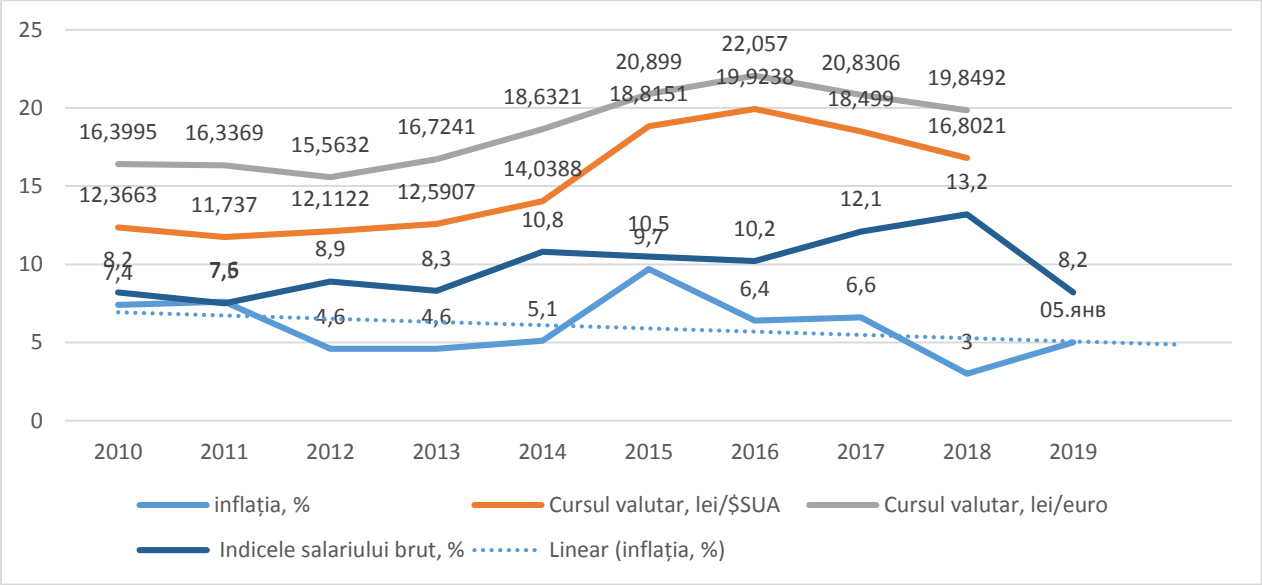


Fig. 2. Indicii inflaţiei, salariului şi evoluţia cursului valutar.
Sursa: elaborat de autor conform datelor statistice

Un alt indicator care caracterizează posibilităţile de expansiune creditară şi inovare a produselor bancare este situaţia balanţei comerciale. Datele statistice arată că pe parcursul ultimilor nouă ani exportul mărfurilor a avut o tendinţă de creştere sincronică, fiind aproape de două ori mai mic decât importul. Respectiv, s-a înregistrat un sold negativ, amplitudinea deviaţiei acestuia fiind de la – 1975,7 mil. $SUA şi - 3064,1 mil. $ SUA, deficitul maxim înregistrându-se în anii 2013 şi 2018, concordând cu evoluţia cursului valutar. Indicii evoluţiei balanţei comerciale sunt ilustraţi în figura 3. Constatăm acoperirea importurilor prin exporturi în proporţie de circa 47 -51 la sută în ultimii trei ani şi un deficit al balanţei comerciale faţă de PIB de 25-28 % [7]. Prin urmare se impune o politică economică sistematică orientată spre creşterea considerabilă a exporturilor

concomitent cu sporirea semnificativă a producţiei interne, băncile având menirea să deservească clienţii prin sistemele de plăţi moderne. Este evident că dezvoltarea relaţiilor de export-import va contribui şi la inovarea sistemului de plăţi internaţional. De asemenea, un rol important l-ar putea avea şi susţinerea antreprenorilor şi investitorilor autohtoni şi străini prin oferirea serviciilor de consultanţă financiară şi creditarea pe termen lung a proiectelor investiţionale, care să reducă dependenţa de produsele străine. În acest context, considerăm că BNM, prin politica monetară şi de creditare, urmează să contribuie mai eficient la îmbunătăţirea balanţei comerciale şi de plăţi (soldul balanţei de plăţi la sfârşitul anului 2018 a constituit - 1.186,71mil. Lei [8]), deservirea economiei naţionale cu mijloacele financiare necesare proiectelor investiţionale de dezvoltare în diferite domenii, promovând astfel şi procesul inovaţional bancar.

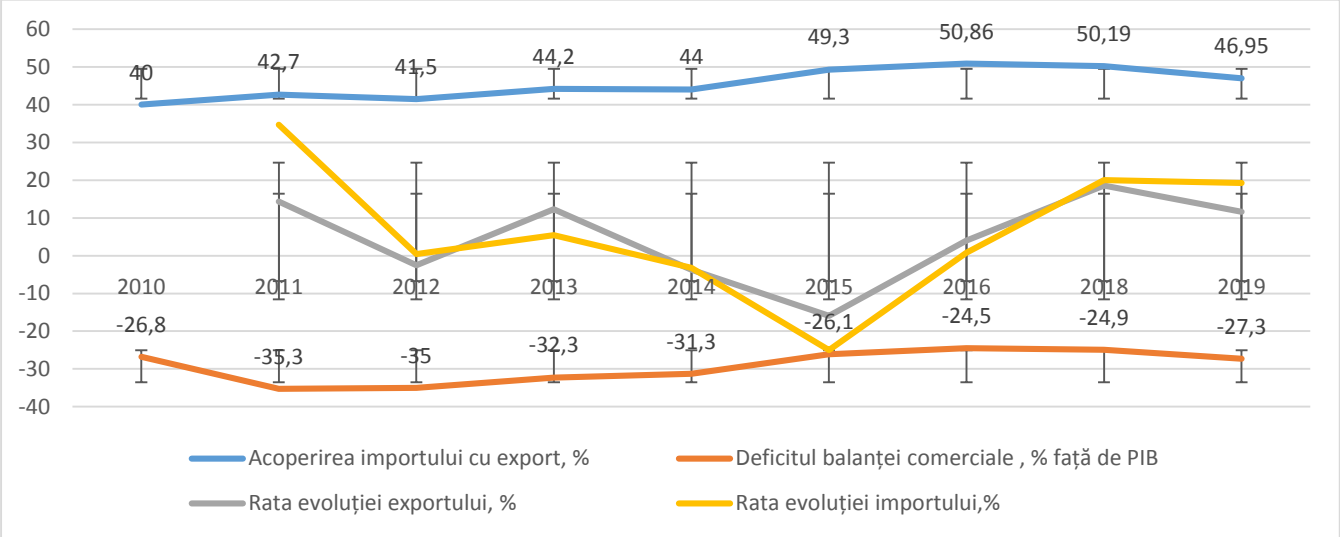


Fig.3. Indicii evoluţiei balanţei comerciale
Sursa: elaborat de autor conform datelor statistice

În această ordine de idei, vom analiza evoluţia indicatorilor monetari în ultimii 9 ani. Aceşti indicatori prezintă esenţa politicii monetare şi funcţionării sistemului bancar şi sunt definiţi în „Norme metodologice de compilare a sintezei monetare", conform cărora structura masei monetare pentru Republica Moldova este formată din 4 agregate monetare: M0, M1, M2, M3, după cum se prezintă în tabelul 2 [9]. Din datele prezentate în tabel observăm că toate agregatele monetare au evoluat ascendent, cu excepţia anilor 2014 şi 2015 (anii de criza bancară legată de furtul bancar şi problemele sistemui bancar), majorându-se faţă de anul 2010 după cum urmează:

- ✓ bani în circulaţie M0 – de 2,1 ori;
- ✓ masa monetară M1 – de 2,5 ori, crescând mai rapid depozitele la vedere;
- ✓ masa monetară M2 – de 2,4 ori, depozitele la termen instrumentele pieţei monetare evoluând mai temperat;
- ✓ masa monetară M3 – de 2,2 ori , depozitele în valută având un ritm puţin mai scăzut comparativ cu cele menţionate mai sus.

Baza monetară în sens larg, sau banii în circulaţie şi rezervele bancare obligatorii, în perioada analizată s-au triplat, fapt ce denotă creşterea ofertei de bani pe piaţă. O atare situaţie poate fi apreciată pozitiv în cazul, când există suficiente solicitări din partea antreprenorilor pentru proiecte investiţionale, în caz contrar BNM trebuie să manevreze cu rezervele obligatorii şi instrumentele de piaţa monetară pentru a ţinti inflaţia şi asigura stabilitatea financiară.

Din raportul BNM pe anul 2018 constatăm că, pe parcursul anului 2018, BNM a menţinut rata de bază a dobânzii la nivelul de 6,5% şi a majorat norma rezervelor minime obligatorii din

mijloacele atrase în lei de la 40,0 % până la 42,5%. Norma rezervelor minime obligatorii din mijloacele atrase în valută liber convertibilă a fost menţinută la nivelul de 14,0 %[9].

Rata de creştere a masei monetare M3 pe parcursul anului 2018 a constituit 7,8 %, agregatul monetar M2 a crescut cu 10,0 %, M1 –cu 13,1 %, banii în circulaţie M0 s-au majorat cu 10,3%, iar baza monetară în sens larg a crescut cu 17,7 la sută[10]. Rata medie a dobânzilor la credite noi acordate în moneda naţională în anul 2018 a constituit 8,79 la sută, iar rata medie la depozite noi atrase a constituit 4,47 la sută[11].

Un alt indicator este nivelul de monetizare (calculat ca raportul M2/PIB), care caracterizează potenţialul monetar al ţării, capacitatea de a pune la dispoziţia agenţilor economici şi populaţiei mijloacele financiare necesare dezvoltării, fiind determinat de sistemul financiar în genere, şi asigurând libera circulaţie a capitalurilor în economie.

Tabelul 2. Indicatorii monetari şi credite acordate în perioada anilor 2010 -2018

Anii	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018/ 2010, %
M0 Bani în circulaţie	10107,6	10864,5	13240,8	17550,5	17508,7	15509,4	17274,3	19106,5	21077,4	208,5
M1 M0+ Depo-zite la vedere, mil. lei	15720,2	17385,6	20607,3	27119,8	26513,2	23561,8	28092,6	34646,9	39169,1	249,2
M2 M1+ Depozite în termen + Instrumentele pieţei monetare, mil. lei	24770,7	28265,4	34914,6	45117,1	43219,9	39260,8	46427,5	53043,2	58349,8	235,6
M3 M2+Depozite în valută străină, mil. lei	37051,2	40977,1	49513,2	62631,5	65973,0	64005,4	70507,8	77109,8	83,194.0	224,5
Baza monetară în sens larg M0+Rezervele obligatorii menţinute în cont la BNM, mil. lei	14085,8	17154,0	20531,1	26077,7	27722,2	29689,1	33276,5	36997,0	43556,9	309,2
PIB, mil. lei, preţuri curente	86275,4	98772,8	105480,2	119532,9	133481,6	145753,6	160814,6	178880, 9	190016,0	220,2
Credite acordate economiei, mil. lei	26915,5	30962,9	35948,3	42177,3	40842,0	38187,6	34761,3	33473,3	35452,8	131,7
Credite acordate economiei/ PIB, %	31,21	31,35	34,08	35,29	30,60	26,20	21,62	18,72	18,67	0,6 ori
Nivelul de mone-tizare M2/PIB, %	28,71	28,62	33,10	37,75	32,38	26,94	28,78	29,65	30,71	1,1ori
Multiplicatorul monetar, M3/baza monetară,	2,63	2,39	2,41	2,40	2,38	2,16	2,12	2,08	1,91	-0,72
Multiplicatorul de credit, M2/M1.	1,58	1,62	1,69	1,66	1,63	1,67	1,65	1,53	1,49	-0, 09

Sursa*:* Elaborat de autor în baza datelor Biroului Naşional de Statistică şi ale Băncii Naţionale a Moldovei

Pe parcursul anilor 2010-2018 acest indicator a evoluat sincronic, în 2018 atingând valoarea de 30,71 %, comparativ cu 28,71 % în 2010 (figura 4). Începând cu 2016 nivelul de monetizare se caracterizează prin creştere, în timp ce nivelul de penetrare al economiei cu credite este în

descreştere. Dinamismul masei monetare este evident şi din analiza multiplicatorilor monetar şi de credit. Multiplicatorul monetar (calculat ca raportul dintre masa monetară M3 şi baza monetară) s-a micşorat continuu de la 2,63 în 2010 până la 1,91 în 2018 ca urmare a modificării ponderii depozitelor şi rezervelor în masa monetară. În acelaşi timp multiplicatorul de credit (calculat ca raportul dintre masele monetare M2/M1) a evoluat sincronic de la 1,58 în 2010 până la 1,47 în anul 2018, ceea ce denotă o situaţie de stagnare relativă a pieţei creditului, în timp ce necesităţile economiei naţionale sunt în creştere. În acest context considerăm că reglementările recent adoptate, trecerea la evaluarea calitativă a riscului de credit vor contribui la intensificarea utilizării capitalului bancar, ceea ce va conduce la elaborarea produselor/serviciilor bancare noi.

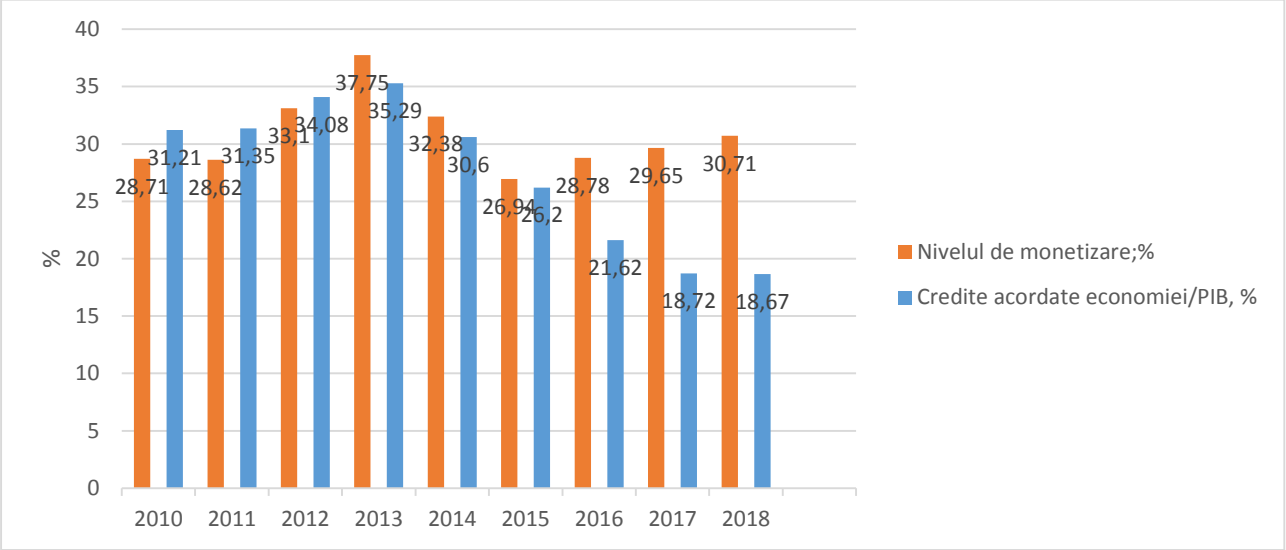


Fig. 4. Nivelul de monetizare şi nivelul de penetrare al economiei prin credite bancare
Sursa: Elaborat de autor în baza calculelor efectuate conform datelor BNM

Rezultate şi discuţii

Indicii agregatelor monetare analizate indică la caracterul prociclic al sistemului bancar, fiind superiori indicilor evoluţiei ascendente a unor sectoare economice analizate mai sus, ceea ce sugerează ideea necesităţii intensificării penetrării şi incluziunii financiare. Astfel, ponderea creditelor bancare în PIB a crescut de la 25,2 % în anul 2000 până la 41,65% în 2009 [13], iar începând cu 2010 şi până în 2014 se situează între 31 şi 35%, iar începând cu 2015 descreşte continuu, ajungând la 18,67% în anul 2018[14]. Deşi nu există un benchmark în acest sens, o analiză comparativă cu alte ţări, scoate în evidenţă tendinţa negativă a acestui indicator, fiind de câteva ori mai mic decât în unele ţări, precum Republica Cehă, Estonia, Slovaţia, care în anii 2004-2010 au înresistrat respectiv media anuală de 82,3%, 52,1, 55, 1%[13]. În contextul tendinţelor de dezvoltare a sectoarelor economiei, creşterii, deşi încă lente, a veniturilor populaţiei, apare oportunitatea promovării inovaţiilor bancare. Băncile trebuie să depăşească limitele în ceea ce priveşte serviciile şi produsele oferite şi să folosească tot mai mult noile tehnologii şi soluţii financiare pentru a spori penetrarea sistemului bancar în economia naţională, a-şi eficientiza activitatea şi a aduce plus valoare clienţilor, deservi populaţia ţării cu produse/servicii bancare care să corespundă schimbărilor mediului, cerinţelor pieţei bancare şi exigenţelor clienţilor. Un indicator favorabil în acest sens este nivelul de dezvoltare a sectorului tehnologiei informaţiei şi comunicaţiilor (TIC). Potrivit raportului anual al Uniunii Internaţionale a Telecomunicaţiilor Republica Moldova în anul 2014 se plasa pe locul 61din 166 de state monitorizate, depăşind cu 0,95 puncte media mondială, sectorul TIC fiind apreciat ca unul dintre principalii promotori ai schimbărilor în societate şi

mediul de afaceri şi cu tendinţă ascendentă [15]. Totodată, penetrarea sistemului bancar în economia naţională este influenţată de structura economiei pe forme de proprietate, pe tipuri de entităţi economice, criterii geografice, ecologice, factorii socio-culturali, tehnologici, obiective strategice ale entităţilor economice şi sistemului bancar. În present băncile sunt ameninţate şi de noi modele de afacere bancară precum tehnologiile financiare (FinTec), cuprinzând inovaţiile investiţionale, cripto-valutele, plăţile online, serviciile mobile, finanţarea participativă, consilierea automatizată ş.a. De asemenea, creşte popularitatea tehnologiei blockchain. Revoluţiile informaţională şi financiară, digitalizarea economiilor impun schimbări radicale în sistemele bancare ale ţărilor. Dacă în trecut băncile concurau între ele, cu companiile de microfinanţare, leasing, acum presiunea competitivă pe piaţa serviciilor financiare vine şi de la „noii intraţi" în domeniu - start-up-uri FinTech şi persoane cu capital suficient, capabile să investească în cele mai atractive domenii de activitate bancară pe care să le înlocuiască cu propriile modele de afaceri, atrăgând milioane de clienţi locali şi globali. În aceste condiţii industria bancară „…se află într-o continuă creştere şi evoluţie prin necesitatea de a se pregăti împotriva ameninţărilor securităţii cibernetice, băncile întâlnindu-se frecvent cu noi ameninţări şi potenţiale riscuri de fraudă"[16]. Specialiştii în domeniu consideră că „În noua lume a băncilor deschise, aşteptările clienţilor fiind definite de standardele conduse de FinTechs, non-banci şi companii digitale mai agile, regulile bancare tradiţionale şi propunerile de valoare nu mai sunt aplicabile. Băncile recunosc că status-quo-ul nu mai este sustenabil. Pentru a-şi dezvolta şi a-şi proteja poziţia, băncile şi firmele de capital trebuie să evolueze şi să îşi reimagineze afacerea şi angajamentul clienţilor" [17]. In prezent observăm că tot mai multe bănci îşi reconceptualizează modelele de business în concordanţă cu schimbările în domeniu pe plan naţional, european şi global, valorificând oportunităţile de inovare pe care le oferă mediul în baza implementării managementului şi marketingului inovaţional, inclusiv inovaţiilor organizaţionale (de management) şi de marketing.

Concluzii: Dezvoltarea pieţei produselor/serviciilor bancare în baza realizării procesului inovaţional este o preocupare majoră a factorilor decidenţi din acest domeniu. Deciziile eficiente ale managementului bancar se fundamentează pe informaţia despre piaţă şi mediul de activitate al băncilor. Analiza principalilor indicatori macroeconomici în perioada anilor 2010-2018 denotă o evoluţie ascendentă a PIB-ului, cu excepţa anilor 2014-2015 - ani de criza în sistemului bancar, sectoarele economiei caracterizându-se prin tendinţe de creştere, mai accelerat evoluând vânzările cu amănuntul, transportul de mărfuri, investiţiile pe termen lung şi cu un ritm mai încetinit industria şi agricultura. Inflaţia a evoluat sincronic, BNM ţintind nivelui de 5% de la sfârţitul anului 2012 şi până în prezent. Analiza indicatorilor monetari relevă o creştere a acestora pe parcursul celor 9 ani de 2-3 ori, confirmând caracterul prociclic al sistemului bancar şi necesitatea intensificării penetrării şi incluziunii financiare, eforturile actuale ale factorilor de decizie fiind insuficiente pentru stimularea investiţiilor şi dezvoltarea sectorului real. În condiţii de creştere a veniturilor populaţiei şi tendinţelor de dezvoltare a economiei se impun schimbări în direcţia creditării necesităţilor crescânde ale antreprenorilor şi promovarea procesului inovaţional pe piaţa bancară în diecţia expansiunii şi diversificării creditării, elaborării serviciilor de consultanţă, diferenţierii depozitelor şi creditelor, modernizării serviciilor de plată etc.

Referinţe

1.Datele Departamentului Analize statistice şi sociologice. Disponibile: http://statistica.gov.md/;
2.GDP per capita, PPP (current international). Disponibil:https://data.worldbank.org/indicator/
3. idem
4. http://statbank.statistica.md
5.https// www. bnm.md
6.· Moldova în cifre,2019.Breviar statistic. P.114
7.http.//statistica.gov.md/public/files/publicatii_electronice/Moldova_in_cifre/2019/Breviar_ro...,+ unele calcule ale autorului
8. Balanţa de plăţi pentru 2018. Disponibil: http://bnm.md/ro/search?partitions[0]=677&post_types[677][0]=873

9. http://bnm.md/files/RA_2018_ro.pdf, p.7
10. www.statistica.md;
11. http://bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB9.xhtml
12 www.bnm.md/ro/content/agregatele-monetare-republica-moldova
13. Analiza diagnostică a sistemului bancar moldovenesc în contextual semnării acordului de liber schimb aprofundat şi comprehensiv cu UE. Disponibil : https://www.expert-grup.org/ro/biblioteca/item/328-analiza-diagnostic%C4%83-a-sistemului-bancar-moldovenesc
14. www.bnm.md/ro/content/agregatele-monetare-republica-moldova
15.https://monitorul.fisc.md/editorial/moldova_urca_in_clasamentul_international_dupa_indicele_de_dezvoltare_a_sectorului_tic.html
16. BÎZDEREA CLAUDIA GABRIELA. Analiza alternativelor de finanțare prin serviciile tehnologice financiare fintech – fenomenul de crowdfunding// RFS, Vol. II • Nr. 3 • Noiembrie 2017, p. 111.Disponibil: https://revista.isfin.ro/wp-content/uploads/2017/11/6_Bîzderea-Claudia-Gabriela_RO.pdf
17.https://www.capgemini.com/industry/banking-and-capital-markets/

CERCETAREA METODELOR ŞI TEHNICILOR DE ESTIMARE A RISCURILOR BUGETAR-FISCALE AFERENTE ACTIVITĂŢII ENTITĂŢILOR ECONOMICE CU PROPRIETATE PUBLICĂ

Ana VÎRCOLICI
Academia de Studii Economice din Moldova
str. Bănulescu-Bodoni, 61, MD-2005, Chişinău,
Republica Moldova, t.: 022 224128, fax: 022 221968
ana.prodan_personal@yahoo.com

Abstract

The research of the methods and techniques for assessing the budgetary-fiscal risks related to the activity of economic entities with public property is topical and indispensable in the context of the development of the budgetary-fiscal risks system in the Republic of Moldova and of their analysis, including in order to execute the commitments assumed towards the International Monetary Fund. The purpose of the research lies in studying the methods and techniques used to estimate the budgetary-fiscal risks generated by public-owned entities and the possibilities of their application for the situation in the Republic of Moldova. In this sense, various research methods were used to achieve the proposed purpose: analytical method, descriptive and comparative method, induction and deduction etc. Also, the results of the research can be used by the national fiscal authority to develop the mechanism for analyzing the budgetary-fiscal risks related to the activity of economic entities with public ownership in the Republic of Moldova.

Cuvinte cheie: *entităţi cu proprietate publică, riscuri fiscale, teste de stres, scenarii de sensibilitate, metode de scoring*

Clasificarea JEL: *G320, G380*

INTRODUCERE

Evenimentele precum criza economică globală dar şi fluctuaţiile din zona euro au demonstrat că riscurile fiscale afectează atât ţările dezvoltate cât şi în curs de dezvoltare, cu o tendinţă de a deveni o provocare mult mai mare în ţările cu acces limitat la surse de finanţare. Materializarea riscurilor fiscale poate afecta atingerea ţintelor fiscale de bază, reduce acurateţea prognozelor fiscale, poate slăbi credibilitatea bugetului şi în consecinţă contribui la instabilitatea macroeconomică.

Sursele de riscuri fiscale de bază în Republica Moldova includ diverse şocuri pentru variabilele macroeconomice, riscurile veniturilor şi cheltuielilor bugetare, obligaţiile contingente legate de activitatea entităţilor economice cu capital de stat, activitatea sectorului bancar, proiectele de parteneriat public-privat. Entităţile economice cu proprietate publică joacă un rol important în economia Republicii Moldova sub aspect de venituri înregistrate, cheltuieli efectuate şi personal încadrat în câmpul muncii. Entităţile economice cu proprietate publică desfăşoară activitate în sectoare strategice ale economiei naţionale precum: energetic, transport, infrastructură, utilităţi, termoficare etc. Într-un număr anumit de cazuri, entităţile cu proprietate publică desfăşoară activităţi qvasi-fiscale care presupun realizarea funcţiilor publice în numele Guvernului, inclusiv prestări de servicii la tarife reglementate (serviciile de transport public). Din aceste considerente, multe din entităţi înregistrează pierderi şi sunt îndatorate, ceea ce poate cere la un moment dat alocări de capital din contul bugetului de stat/ local. Prin urmare, identificarea, cuantificarea, dezvăluirea şi gestionarea riscurilor fiscale sunt măsuri absolut necesare, întrucât acestea au impact pozitiv asupra sustenabilităţii datoriei publice şi încasărilor fiscale, la nivel naţional.

Din aceste considerente, cercetarea metodelor şi tehnicilor de estimare a riscurilor bugetar-fiscale aferente activităţii entităţilor economice cu proprietate publică este actuală şi indispensabilă în contextul dezvoltării sistemului de riscuri bugetar-fiscale în Republica Moldova şi de analiză a acestora, inclusiv în vederea executării angajamentelor asumate faţă de Fondul Monetar

Internaţional. Scopul cercetării rezidă în studierea metodelor şi tehnicilor utilizate la estimarea riscurilor bugetar-fiscale generate de entităţile cu proprietate publică, a avantajelor şi dezavantajelor şi a posibilităţilor de aplicare a acestora pentru situaţia din Republica Moldova.

METODE ŞI MATERIALE DE CERCETARE APLICATE

Pentru atingerea scopului propus în cadrul cercetării, au fost utilizate următoarele metode şi instrumente: metoda documentară, bazată pe accesarea şi studierea surselor bibliografice; metoda analitică, prin intermediul căreia s-a ajuns la esenţa proceselor cercetate; metoda sintezei, inducţia şi deducţia, analiza logică, analiza critică a materialelor etc. La baza cercetării au stat rapoartele autorităţilor publice, materialele organismelor internaţionale (Banca Mondială, Fondul Monetar Internaţional etc.), alte resurse informaţionale accesibile în Internet.

REZULTATE OBŢINUTE ŞI DISCUŢII

Riscurile bugetar-fiscale reprezintă factorii care pot determina devierea rezultatelor bugetar-fiscale de la aşteptări sau previziuni iniţiale şi care necesită o gestionare proactivă. Riscurile pentru buget pot apărea în rezultatul şocurilor macroeconomice, unor decizii ad-hoc referitoare la politica bugetar-fiscală şi/sau din materializarea obligaţiilor contingente (insolvenţa entităţilor economice cu capital de stat, a sectorului financiar, executarea garanţiilor acordate de stat etc.).

Principalele riscuri generate de activitatea entităţilor cu proprietate publică, pot fi descrise astfel:

1. o pondere considerabilă a entităţilor economice cu proprietate publică înregistrează pierderi nete, precum şi datorii excesive în încercarea acestora de a susţine activitatea sa operaţională. Ponderea înaltă a pierderilor sistematice şi o capacitate redusă de colectare a taxelor, în special în sectorul utilităţilor, reprezintă surse potenţiale de obligaţii reale pentru guvern/ bugetul de stat. Guvernul, în calitate de unic fondator sau acţionar majoritar al respectivelor entităţi, poate fi pus în situaţia reanimării entităţilor afectate, prin transferuri, aporturi de capital şi asumare/ restructurare a datoriilor lor. Astfel, diferitele tipuri de suport direct sau indirect către entităţile cu capital de stat tind să pună o presiune fiscală substanţială asupra Guvernului.

Analizând situaţia economico-financiară a entităţilor cu capital de stat în Republica Moldova, se atestă o înrăutăţire a indicatorilor de rezultat a întreprinderilor de stat, diminuându-se în anul 2018 procentul întreprinderilor de stat ce au activat cu profit (de la 62,6% la 60,0%) şi majorându-se ponderea întreprinderilor ce au activat cu pierderi nete (de la 34,2% la 37,4%) comparativ cu anul 2017. Deopotrivă, mărimea pierderilor nete înregistrate de societăţile comerciale cu capital integral sau majoritar de stat cu pierderi, s-a diminuat de la 51,3 mil. lei în 2017 la 19,4 mil.lei în 2018. În acelaşi timp profitul net total înregistrat de societăţile comerciale cu profit s-a majorat de la 423,8 mil. lei în 2017 la 451,3 mil.lei în 2018.

Tabelul 1. Situaţia financiară a entităţilor economice cu capital de stat în anul 2018

Entităţi economice	**Numărul entităţilor supuse analizei**	**Au activat cu pierderi**			**Au activat cu profit**			**Rezultat financiar nul**	
		numărul ent. ec.	pondere a, %	suma, mil. lei	numărul ent. ec.	ponderea, %	suma, mil. lei	numărul ent. ec.	ponderea, %
1	2	3	4=3/2	5	6	7=6/2	8	9	10=9/2
Întreprinderi de stat	**155**	**58**	37,4	**139,1**	**93**	60,0	**155,0**	**4**	2,6
Societăţi comerciale	**35**	**9**	25,7	**19,4**	**25**	71,4	**451,3**	**1**	2,9
Total entităţi	**190**	**67**	**35,3**	**158,5**	**118**	**62,1**	**606,3**	**5**	**2,6**

Sursa: *elaborat de autor în baza sursei [6]*

2. entităţile economice cu proprietate publică sunt beneficiari a unei ponderi considerabile de împrumuturi recreditate şi suport în garantarea datoriilor din contul bugetului de stat.

Astfel, în ceea ce priveşte întreprinderile de stat şi societăţile comerciale cu capital integral sau majoritar de stat din Republica Moldova, se atestă că la 31.12.2018, unele din întreprinderile de stat şi societăţile comerciale cu capital integral sau majoritar de stat înregistrează un sold al datoriilor pe împrumuturi recreditate din surse interne şi/sau externe faţă de Ministerul Finanţelor, şi anume:

- Î.S. „Moldtranselectro" - 37,3 mil.lei şi 1,6 mil. dolari SUA, care reprezintă solduri cu termen expirat;
- Î.S. „Moldelectrica"- 15,2 mil. dolari SUA şi 7,4 mil. EURO;
- Î.S. „Calea Ferată din Moldova" - 4,2 mil. EURO;
- S.A. „Termoelectrica" - 32,7 mil. dolari SUA;
- S.A. „CET-Nord" - 5,1 mil. EURO [5].

Volumul total al datoriilor pe împrumuturile recreditate entităţilor cu capital de stat, recalculat în lei, la situaţia din 31.12.2018, constituie suma de 1233,8 mil.lei. Totodată, Î.S. „Moldtranselectro" înregistrează datorie pe împrumutul extern acordat sub garanţia statului în mărime de 0,86 mil. dolari SUA (14,8 mil.lei), ce reprezintă sold cu termen expirat [5].

În contextul celor expuse, se evidenţiază că neachitarea obligaţiilor de către entităţi pe creditele interne şi externe acordate sub garanţia statului creează o situaţie dificilă privind independenţa financiară a entităţilor economice. Totodată, neachitarea obligaţiilor pe creditele acordate sub garanţia statului, precum şi cele recreditate generează riscul fiscal (financiar) de stingere a datoriilor din contul surselor bugetului de stat.

3. o altă categorie de riscuri se referă la problemele structurale precum tarife stabilite sub nivelul costurilor suportate, rata înaltă a pierderilor tehnice şi comerciale, fluctuaţia cursului de schimb valutar etc., factori care alimentează riscurile fiscale generate de entităţile cu proprietate publică.

Generalizând principalele surse de riscuri fiscale generate de activitatea entităţilor economice cu proprietate publică şi accentuând impactul major al materializării acestor riscuri asupra bugetului de stat/ local, este indispensabilă cercetarea în continuare a metodelor de cuantificare şi estimare a riscurilor fiscale în vederea gestionării eficiente a acestora. Astfel cum prevăd inclusiv recomandările Fondului Monetar Internaţional, analiza riscurilor fiscale asociate entităţilor economice cu proprietate publică presupune inclusiv cuantificarea riscului fiscal, care să permită guvernelor alegerea strategiei optime de management al unui anumit tip de risc fiscal.

Cercetând materialele de specialitate publicate de organizaţiile internaţionale ca rezultat al studiilor efectuate în acest domeniu, se constată că analiza scenariilor de sensibilitate şi testele de stres sunt componentele cele mai utilizate pentru a determina efectul combinat al factorilor de risc al companiilor şi al sectoarelor specifice şi a şocurilor macroeconomice asupra companiilor selectate.

Analiza scenariilor de sensibilitate (scenario analysis) reprezintă un instrument util pentru analiza riscurilor fiscale, deoarece evidenţiază atât riscurile cât şi oportunităţile. Un element important în analiza scenariilor de sensibilitate revine selectării indicatorilor utilizaţi pentru evaluarea riscurilor fiscale din cauza unor evenimente neprevăzute sau şocuri [4]. Unele din analizele efectuate au luat în considerare 3 indicatori şi anume: contribuţiile nete ale entităţilor la buget, necesarul de finanţare al entităţilor şi, abaterea datoriei nete a entităţilor economice.

Aceşti indicatori identifică riscurile fiscale pe măsură ce apar prin: impactul imediat asupra finanţelor publice, scopul redus al sustenabilităţii deficitului Guvernului central din momentul în care entităţile economice cresc gradul de îndatorare, riscul major a cererilor viitoare de asistenţă din

partea Guvernului pentru a soluţiona problema îndatorării entităţilor economice, în special în cazul în care veniturile operaţionale sunt inferioare obligaţiilor de deservire a datoriilor.

Următorul pas în estimarea riscurilor fiscale se referă la *efectuarea şi analiza testelor de stres* pentru a arăta cum riscurile macroeconomice pot afecta condiţiile financiare agregate pentru entităţile economice cu proprietate publică. Astfel, testarea la stres reprezintă o tehnică de administrare a riscurilor utilizată pentru evaluarea potenţialelor efecte ale unor evenimente sau modificări viitoare ale condiţiilor economice, care ar putea avea impact asupra situaţiei financiare a entităţii economice (fluctuaţia cursului valutar, creşterea preţului petrolului în special în cazul companiilor din domeniul transporturilor, creşterea ratelor de dobîndă etc.).

Testările la stres se utilizează în calitate de instrument de diagnostic pentru înţelegerea profilului de risc al entităţii şi de instrument anticipativ în cadrul procesului intern de evaluare a corespunderii capitalului la riscuri (evaluarea modului în care profiturile şi/sau capitalul sunt afectate de situaţii de criză, evaluarea riscurilor într-o manieră anticipativă). Testările la stres vor fi folosite în combinaţie cu alte instrumente de administrare şi control al riscurilor, iar rezultatele trebuie să fie considerate în procesul de luare a deciziilor la nivelul corespunzător de management al entităţilor economice.

De asemenea, analiza şi estimarea riscurilor fiscale la entităţile economice cu proprietate publică presupune inclusiv *estimarea riscului de insolvabilitate al entităţii*.

Pentru estimarea riscului de insolvabilitate al unei entităţi economice cu proprietate publică se consideră necesară instituirea unui mecanism de monitorizare timpurie a activităţii acestor entităţi, care să ofere posibilitatea identificării semnelor primare de risc fiscal. Dat fiind numărul mare de entităţi cu proprietate publică, este dificil de a analiza în detaliu, pentru fiecare entitate, situaţia economico-financiară a acestora, motiv pentru care se propune a fi elaborat, la nivel de autoritate fiscală centrală, un mecanism electronic de procesare a datelor, prin introducerea modelelor de estimare a riscului de insolvabilitate, care să identifice, din numărul total de entităţi, acele întreprinderi a căror poziţie financiară se înrăutăţeşte şi care necesită o analiză detaliată (red flags).

În contextul dat, se propune a elabora un mecanism de estimare a riscului de insolvabilitate la întreprindere prin aplicarea concomitentă a trei modele de măsurare a gradului de faliment (utilizând generaţia de modele de scor-Z), pentru a creşte probabilitatea estimării corecte a situaţiei financiare la întreprindere.

Modelele de scor (Altman, Holder, Taffler) produc o valoare (scorul z) care este utilizată pentru a estima riscul financiar şi solvabilitatea unei întreprinderi. Fiecare model se axează pe situaţii financiare diferite şi variate domenii de interpretare pentru scorul Z. Evaluarea probabilităţii de insolvabilitate a unei entităţi este o muncă foarte solicitantă. Fiecare model poate dezvălui un domeniu diferit de problemă şi din aceste considerente se recomandă ca toate trei modele să se aplice împreună pentru a obţine o imagine mai completă despre solvabilitatea entităţii.

Scorul Z este un instrument foarte util pentru estimarea probabilităţii de insolvabilitate şi, odată ce valoarea z indică existenţa unei probleme într-o companie specifică, este necesară o analiză detaliată a datelor, astfel încât problemele specifice să fie înţelese şi, eventual, acţiunile posibile ce trebuie întreprinse.

A. Modelul Altman. Acesta este cel mai utilizat model. Se constată că cu precizia de 80-90% se determină insolvabilitatea unei entităţi cu un an înainte de eveniment. Modelul utilizează următorii indicatori: profitul brut, vânzările, totalul activelor, profiturile nerepartizate, capitalul propriu şi vânzările. Cu cât este mai mare scorul, cu atât este mai mică probabilitatea ca o entitate să dea faliment. Coeficienţii calculaţi sunt stabili şi semnificaţia acestora poate fi testată în cazul în care există o volum mare de date pentru o anumită entitate. Modelul este descris de ecuaţia [1]:

$Z=3.3 \times X_1+1.0xX_2+0.6xX_3+1.4xX_4+1.2xX_5$, unde

X_1=Profit brut /Total Active.

X_2=Vânzări/Total Active

X_3=Capital propriu/Total Datorii.

X_4=Profit nerepartizat/Total Active,

Unde profitul nerepartizat=Profit nerepartizat al anului precedent +Profit net-Dividende

X_5=Active curente/Total Active.

În funcţie de valorile pentru X, scorul Z este calculat şi interpretat conform tabelului de mai jos:

Valoarea scorului	Interpretarea
Z<=1.8	"Zona de pericol" faliment Iminent
Z>3	"Zona de siguranţă" Compania este Solvabilă şi situaţia financiară este bună
1.8<Z<=3	"Zona verde", Situaţie financiară DIFICILĂ, aproape de insolvabilitate, este necesară adoptarea deciziilor.

B. Modelul Holder. Un model alternativ, dar credibil este modelul Holder. Avantajul acestui model constă în faptul că oferă o valoare numerică pentru probabilitatea de nerambursare care poate fi utilizată pentru cuantificarea capitalului la risc pentru fiecare întreprindere specifică. Modelul se bazează pe informaţia din situaţiile financiare: profitul din activitatea operaţională, totalul activelor, datorii pe termen lung, activele curente, stocurile de mărfuri şi materiale, datoriile totale, cheltuielile (financiare şi retribuirea muncii) şi vânzările. Modelul se bazează pe formula [1]:

$Z=0.24xX_1+0.22xX_2+0.16xX_3-0.87xX_4-0.1xX_5$, unde

X1= Profit din activitatea operaţională/Active Totale, unde Profitul din activitatea operaţională=Profit din activitatea operaţională-Cheltuieli operaţionale

X2=Datorii pe termen lung/Total Active, unde Datoriile pe termen lung = Capital propriu + (Maturitatea datoriilor mai mare de un an de zile)

X3=(Active curente-Stocuri)/Total Datorii.

X4=Cheltuieli financiare/Vânzări.

X5=Cheltuieli privind retribuirea muncii/Vânzări

În funcţie de valorile pentru X, scorul Z este calculat şi interpretat conform tabelului. Mai mult decât atât, în tabelul de mai jos există probabilitatea de nerambursare în funcţie de valoarea lui Z. Această probabilitate a fost derivată, presupunând o distribuţie uniformă a riscului în diferitele intervale de scor Z: sub 0,04, (0,04,0,1), (0,1,0,16) 0.16.

Valoarea scorului	Interpretarea	Probabilitatea insolvabilităţii
Z<=0.04	Pericol	65%-90%
0.04<Z<=0.1	Sub observare	30%-65%
0.16<=Z<0.1	Adecvat	10%-30%
Z>=0.16	Probabilitatea mica de faliment	Under 10%

După cum se vede din tabelul de mai sus, modelul nu include probabilitatea de neplată mai mare de 90%. Acest lucru nu este un neajuns al modelului, deoarece la niveluri de probabilitate mai mare de 65% şi, cu siguranţă, pe măsura apropierii de 90%, societatea se află în zona periculoasă şi trebuie luate măsuri drastice [1].

C. Modelul Taffler. În acest model se utilizează mai puţine variabile explicative decât în modelul anterior (4 variabile, în timp ce modelele anterioare utilizează 5). Modelul utilizează

următoarele date din situaţiile financiare: Profitul brut, Datorii curente, Activele curente, Datorii totale, Total active şi Vânzări. Formula pentru scorul Z pentru acest model este [1]:

$$Z=0.53xX_1+0.13xX_2+0.18xX_3+0.16xX_4$$

X_1=Profit brut/Datorii Curente, Datorii Curente= datorii mai puţin de un an

X_2=Active Curente/Total Datorii,

X_3=Datorii Curente/Total Active.

X_4=Vânzări/Total Active

În funcţie de valorile pentru X, scorul Z este calculat şi interpretat conform tabelului.

Scorul valoric	Interpretarea
Z<=0.2	Nivel înalt de probabilitate
0.2<Z<0.3	Nedecis
Z>=0.3	Nivel redus de probabilitate

După cum se arată, atunci când scorul Z este între 0,2 şi 0,3, modelul nu oferă niciun indiciu pentru solvabilitatea companiei.

Pentru a testa modelele de mai sus, se propune analiza situaţiei economico-financiare la S.A. „Moldovagaz" prin prisma modelului Altman, Holder şi Taffler.

Tabelul 2. Analiza solvabilităţii S.A. „Moldovagaz" prin prisma modelelor de scoring

Scorul	2015	2016	2017
Z(Holder)	0,750	0,643	0,430
Z(Holder) interpretarea	Pericol	Sub observare	Sub observare
Z(Taffler)	Probabilitate scăzută de default	Probabilitate scăzută de default	Probabilitate scăzută de default
Z(Altman)	Pericol	Pericol	Pericol

Sursa: *elaborat de autor în baza sursei [6]*

Potrivit datelor tabelului de mai sus, în anii 2016-2017 modelul Holder plasează întreprinderea în zona de observaţie, în timp ce în 2015 întreprinderea se afla în zona de pericol. Modelul Taffler indică o probabilitate scăzută de default, în timp ce modelul Altman semnalează un pericol în activitatea întreprinderii. Diferenţa rezultatelor oferite de cele 3 modele se datorează indicatorilor care se iau în calcul la stabilirea scorului, motiv din care este important a determina riscul de insolvabilitate după toate aceste modele, pentru a capta toate aspectele activităţii economice, precum şi de a efectua o analiză detaliată, utilizând alte surse de date privind activitatea entităţii.

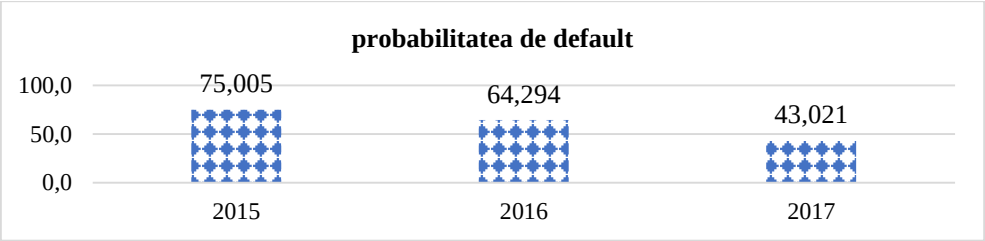


Fig. 1. Probabilitatea de default la S.A. „Moldovagaz" după modelul Holder, %
Sursa: *elaborat de autor*

Astfel cum arată şi reprezentarea grafică din figura 1, probabilitatea de default la S.A. „Moldovagaz" tinde să scadă în perioada 2015-2017, fapt confirmat şi de analiza cantitativă a datelor companiei. Respectiv, în anul 2017 activitatea entităţii înregistrează o ameliorare comparativ cu perioadele precedente, riscul de insolvabilitate diminuându-se de la 75% în 2015 la 43% în 2017.

Totodată, urmează a se lua în considerare că modelele Altman, Holder şi Taffler nu includ în calcul riscul valutar, iar pentru întreprinderile care înregistrează tranzacţii în valută străină acest aspect urmează a fi analizat separat.

Este de menţionat că analiza riscurilor fiscale nu se rezumă doar la analiza cantitativă a datelor. Analiza datelor economice ale întreprinderii este doar un prim pas spre identificarea entităţilor problematice, ulterior fiind efectuată o analiză calitativă în acest sens, prin examinarea informaţiilor detaliate despre întreprindere, despre ramura economică în care activează, cauzele care au condiţionat dificultăţi financiare, vulnerabilităţile la care este expusă, măsurile posibile de intervenţie pentru redresarea situaţiei create etc.

CONCLUZII

Analiza şi managementul comprehensiv al riscurilor fiscale contribuie la asigurarea unor finanţe publice solide şi a unei stabilităţi macroeconomice. Ţările lumii necesită o înţelegere mult mai completă a acestor potenţiale provocări asupra poziţiei sale fiscale. O evaluare mai comprehensivă şi integrată a şocurilor potenţiale asupra finanţelor publice pot ajuta factorii de decizie politică să simuleze efectele şocurilor asupra prognozelor centrale, precum şi implicaţiile acestora asupra solvabilităţii guvernamentale, lichidităţii şi necesarului de finanţare. În absenţa unui cadru comprehensiv de monitorizare a riscurilor fiscale, există posibilitatea ca anumite surse potenţiale de risc să fie omise. Adoptarea şi implementarea unui cadru de monitorizare a riscurilor fiscale, care să utilizeze o abordare integrată pentru a identifica, dezvălui, mitiga şi administra riscurile fiscale aferente activităţii entităţilor economice cu proprietate publică, va ajuta Republica Moldova să administreze mai bine obligaţiile contingente şi să fortifice operaţiunile sale.

BIBLIOGRAFIE

[1] Holt Gh., 2009, Riscul de faliment – punct central în diagnosticul financiar-contabil, Analele Universităţii „Constantin Brâncuşi", Târgu Jiu, Seria Economie, Nr. 3.

[2] Mihalachi R., 2012, Gestiunea situaţiilor de criză financiară la întreprinderile din Republica Moldova. Teza de doctor în economie. Chişinău: USM. 194p.

[3] Sudarshan Gooptu, 2018, „Good practice note 2. Assessing the fiscal cost of subsidies and fiscal impact of reform", The World Bank, http://documents.worldbank.org/curated/en/95877 1530881102150/Assessing-the-Fiscal-Cost-of-Subsidies-and-Fiscal-Impact-of-Reform

[4] Economic Premise, June 2014, „A framework to assess the fiscal risks of public bodies: Jamaica", The World Bank, https://pdfs.semanticscholar.org/c577/d1f2e3e93f1f946b5713794377fa906a 847d.pdf

[5] Raportul privind administrarea şi deetatizarea proprietăţii publice de stat în anul 2018, Agenţia Proprietăţii Publice, 2019, https://app.gov.md/ro/documents-terms/rapoarte-anuale

[6] Portalul de date guvernamentale www.date.gov.md

REGULATORY POLICIES AND INSTRUMENTS FOR ENSURING SYSTEMIC FINANCIAL STABILITY WITH AN IMPACT ON ECONOMIC PERFORMANCE IN EUROPEAN COUNTRIES AND IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Ana Ionaş,
Academy of Economic Studies of Moldova
str. Banulescu-Bodoni
e-mail: aneta.ionas@yahoo.com
phone: 069243792

Abstract. *Financial stability is an attribute of the financial system to deal with various systemic shocks in a solid and sustainable way on a sustainable basis and without affecting decisively, to be able to ensure sufficient allocation of financial resources in the economy and to identify and to effectively reduce financial risks.*

Key words: *financial institution, objectives of financial supervision, performance of supervision, financial supervision, financial system.*

JEL CLASSIFICATION: G300,G320,G380

Introduction

The intensification of the globalization process has led to profound transformations of financial systems under the influence of the strong technological innovation movement and market liberalization. The capital is constantly circulating in more sophisticated forms on globally integrated markets. In the long term, this development favors the allocation of increased capital efficiency, contributes to reducing the volatility of economic activity and facilitates the progress of emerging economies. At the same time, globalization has led to an increase in the frequency of financial crises. Thus, the financial sphere is imposed on destabilizing tensions and movements, generating risks for both the financial system and the economy as a whole. The main factors of globalization, associated with the emergence of financial crises, were the fixed currency regimes and the regulatory process.

Ensuring systemic financial stability has become a priority objective for authorities, as important as monetary stability and the guarantee of sound economic growth. The analysis of financial stability has become reality in the context of increasing interdependencies between markets and financial and non-financial institutions, the emergence of new financial instruments and the intensification of international capital flows.

The issue of maintaining financial stability becomes a very important and current one all over the world and in the Republic of Moldova, which is in the process of developing financially more quickly and is part of the international financial structure and international financial markets. That is why in order to promote sustainable economic growth in the Republic of Moldova, account must be taken of the relationship and factors that can affect financial stability and generate financial instability, respectively.

The objective of this article is to identify systemic risks and macro-prudential policies in order to safeguard the stability of the financial system in its integrity. The basic content of the article investigated is it is safeguarding financial stability by strengthening the ability of the financial system to withstand shocks and by reducing systemic risks, ensuring a sustainable contribution of the financial system to economic growth.the concept of financial stability and the analysis of the phenomena leading to the emergence and disruption of financial stability, investigated prudent

supervisory and regulatory activities of the financial system, and the role of the central bank in ensuring financial stability.

Analysis of bibliographic sources in the field of researched matter. The bibliography contains a list of 4 bibliographic sources used in the article. Financial stability is a key condition for the functioning of the national economy and can be defined as a situation in the economy, characterized by the lack of imbalances that could cause a negative correction of financial markets, the onset of a systemic financial crisis or the inability of financial institutions to maintain the uniform execution of financial operations. Financial stability is maintained by adequate regulation of current and potential risks, by efficient management of risk management and redistribution mechanisms and by ensuring the population's confidence in the financial system.

Financial stability means more than just the absence of crises. The financial system can be considered stable if it facilitates the efficient allocation of economic resources, both geographically and in time, as well as ensuring the continuity of all financial and economic processes:

1. Evaluates, trains and negotiates prices for financial assets, allocates and manages financial risks;
2. Maintains the ability to perform the key functions mentioned above, even when faced with external shocks or accumulation of financial imbalances.

Thus, because the financial system comprises a number of infrastructure components, different in meaning, but interconnected, institutions and markets - destabilizing one of the components could undermine the stability of the entire system.

Description of the research methods used. In order to achieve the research objective, the following research methods were used: the method of systemic analysis that was used to research the elements and factors that characterize a stable financial system; the descriptive method used to expose the concepts of financial stability; the method of synthesis to establish the links between phenomena, including between globalization and financial stability, between different factors and constituents that influence systemic financial stability; the deduction method used to draw conclusions.

The main results of the research consist of the analysis of the regulatory policies and instruments for ensuring financial stability of the concepts of systemic financial stability, the identification of the risks with major influence on the financial stability and of the instruments for the prevention of financial instability, the study of the regulatory framework at European and national level. field, identifying the institutions with responsibilities in the prudent regulation of the financial sector, formulating the findings and conclusions regarding ensuring financial stability.

Obtained results. The globalization of financial institutions has complex implications for financial stability. From the point of view of individual institutions, globalization contributes to the diversification of risks and may equally succeed in improving financial stability, especially in the face of relatively small shocks. But, as national economies become part of a vast network of balance sheets, often strongly interconnected through the financial sector, severe crises in the future could be much easier to spread across borders and thus may become broader and more difficult to manage. For example, financial systems with a substantial foreign presence may be more resilient and more flexible under traditional domestic banking crises, but more vulnerable to external shocks affecting parent banks. In general, financial instability in one country can easily spread to other countries or affect developments in regional or global markets, as was the case, for example, during the crises in Asia and Russia in the late 1990s, but also the recent international financial crisis that started in 2007 in the United States and the United Kingdom.

The analysis of the financial crises produced so far at global, regional and national level shows that they are changing in nature. The crises of the late 1990s, produced in emerging markets,

were largely financial and capital account crises, caused by sudden changes in the allocation of global assets rather than budgetary or current account crises, caused by trade shocks or tax.

The distinguishing feature of the global crisis of 2007 is that it comes from advanced economies and not from the failed policies promoted in developing countries. On the contrary, the economic policies and macroeconomic positions of the developing countries were at least the moment of the crisis, stronger than those promoted 10 years ago. However, the recession in developed countries severely tests the quality of economic policies and institutions in developing countries and conditions a drastic reduction in economic growth in 2009 through a variety of channels.

What distinguishes these events from the episodes of the past is the speed and amplitude at which they propagate both internally and cross-border. Efforts to prevent these phenomena require new directions in financial supervision, which will identify networks complexes of interconnected balance sheets and to focus on the external effects of financial market disruptions both between countries and between the real and financial sector.

One of the most important conclusions reached after the crisis of the early 1990s and the crisis that began in 2007, also formulated in the IMF and World Bank Reports, is that financial systems by definition are unstable and therefore financial stability must be continuously monitored and managed, the problems associated with financial instability being now much more complex compared to previous periods. Therefore, partly in direct response to the 2007 crisis in developed countries, debates have been launched in a number of advanced economies and regions on how the existing framework for financial stability can be improved, including the appropriate role. of central banks.

Thus, in March 2008, the US Treasury issued a plan for a modernized financial regulation structure. Motivating this reform, the plan argues that the existing regulatory structure was created predominantly more than 70 years ago and that this structure now "struggles to keep up with market developments" and "faces increasing difficulties in prevention. and anticipation of financial crises.

In the UK, in response to the experience gained in relations with "Northern Rock", the authorities issued a consultative document (in July 2008) to strengthen the UK's financial stability framework. The document intends to strengthen the role of the Bank of England in financial stability, giving it formal statutory responsibility for financial stability and the main role in implementing a special regime for banks.

Finally, there is an international debate on the financial stability framework and the role of central banks. A recent report was prepared by the G30 (in 2009) - "Financial reform: a framework for financial stability" which, among other things, provides a set of long-term recommendations in response to the ongoing crisis.

The financial system is usually found within a stability corridor from which it can move into an area of instability following a severely destabilizing shock when the usual remedial measures have not proven effective. If, in the period of instability, imbalances are exacerbated, the system risks going into crisis. Exiting the crisis requires drastic measures to reform or re-regulate the financial system.

Thus, financial stability is a feature of the financial system, the goal of maintaining financial stability is to avoid important disruptions in the vital functions of the financial system (payment system, financial intermediation, risk insurance). Financial stability is a key condition for the functioning of the national economy and represents the situation in the economy, characterized by the lack of imbalances that could lead to a negative correction of the financial markets, the emergence of a systemic financial crisis or the inability of financial institutions to maintain the smooth execution of financial operations.

International financial institutions consider that the importance of regulatory and supervisory activity for the stability of the financial sector is indisputable. Ensuring financial stability must become a permanent concern of responsible national and international financial institutions. Financial stability is maintained through appropriate regulation of current and potential risks, effective management of risk management and redistribution mechanisms, and confidence in the financial system.

Recent international experience shows that a key element of maintaining financial stability is the close communication and coordination between the relevant agencies. Considering this, countries have resorted to setting up financial stability committees.Concidering this, countries have resorted to setting up financial stability committees. Financial Stability Committees (CSFs) are currently important tools for ensuring financial stability in many countries. These are in most cases created for the purpose of promotion communication and cooperation between the institutions responsible for prudential regulation of different spheres of the financial sector at the micro and macro level. In most cases they are created on the basis of a memorandum of understanding signed by the relevant institutions. In the case of EU member countries, such forms of cooperation have been requested by the ECOFIN Council since 2006 with the aim of ensuring the exchange of information between authorities, as well as with the purpose of preventing, evaluating and managing possible difficulties that have a systemic impact. The creation of the CSF differs from country to country and there are various debates about their organization. Among the main institutional aspects of the CSFs are the mandate and their composition.

In most countries, CSFs are mainly focused on communicating between member agencies in order to identify potential systemic risks and prevent financial crises. In the event of risks materializing, the committees require the coordination of the actions between the members to allow a timely and effective policy response. Such institutional arrangements are also found in the euro area countries, where there are supranational institutions responsible for managing risks and crises: The European Systemic Risk Committee coordinates the activities related to risk analysis and prevention, while the European Central Bank, through the Single Supervisory Mechanism , is responsible for overseeing large banks.

At the same time, in some countries, these discussion platforms have evolved into institutions that make decisions of systemic importance, becoming macro-prudential regulators. A relevant example is The Financial Policy Committee was created in addition to the Bank of England, responsible for setting countercyclical capital buffers, establishing sectoral capital requirements, and prescribing macro-prudential recommendations.

The issue associated with maintaining financial stability is becoming a very important issue throughout the world and is currently receiving special attention in industrialized countries. This is extremely important and current also for the Republic of Moldova, which is in the process of developing financially faster and inserting itself into the international financial structure and international financial markets. Therefore, in order to succeed in promoting sustainable economic growth in the Republic of Moldova, it is necessary to take into account the relationship and the factors that may affect the financial stability and, respectively, generate financial instability and, in particular, the way in which these factors interact.

Although the positive relationship between financial stability and economic growth is not yet well identified, it is still demonstrated that the development of the financial system is associated with economic growth. The level of financial development is indeed associated with economic growth, but it is not known whether the same positive relationship exists between financial stability and economic growth.

In contrast, financial instability, according to many researchers, usually slows down economic growth or blocks it altogether. And in this regard, there is some evidence to support this view. Instability could indirectly affect growth, because an unstable financial system, one that is highly prone to bankruptcy, or which does not work efficiently in the intermediation of funds, will develop slowly and thus its growth will delay economic growth.

Financial stability is the condition of the economy characterized by the lack of major imbalances, which could lead to systemic financial crises, the inability of financial institutions to carry out financial transactions uniformly or financial markets to fall. This condition is essential for the functioning of the national economy.

The monitoring of financial stability is based on the identification of risks and vulnerabilities at both the individual and system level, in order to determine the systemic impact of the institutions under the supervision of the NBM.

In 2018, the Law no. 209 of October 12, 2018 regarding the National Financial Stability Committee (CNSF), which establishes the attributions of the CNSF in the implementation of the macro-prudential policy, as well as in the prevention, reduction or elimination of the risks that threaten the financial stability and the management of the systemic financial crisis situations. The National Bank of Moldova (NBM) is part of the nominal composition of the CNSF, and the NBM governor is the chairman of the committee. At the same time, the NBM provides the logistics and secretariat work within the CNSF, as well as supporting materials needed to make decisions within the Committee.

The role of the NBM in maintaining financial stability is one of major importance, due to the significant share held by the banking sector in the financial system.

Within the NBM, the tasks related to financial stability are exercised through prudential regulations and supervision, the supervision of the functioning of payment systems, as well as by establishing the tools of macro-prudential policy and the identification of companies of systemic importance (O-SII). In the current situation, the macro-prudential policy instrument implemented by the NBM is constituted by the capital cushions, established based on the Regulation on the capital cushions adopted by the decision of the NBM Executive Committee no. 110 of May 24, 2018. These are intended to prevent the excessive accumulation of systemic risks of a cyclical or structural nature that can lead to significant distortions in the functioning of the financial system.

Conclusions

Macro-prudential policies must achieve two main goals: stability and sustainability of the financial system; as well as the close monitoring of the financial cycle for the early prevention of the emergence and development of vulnerabilities in the financial system. It is necessary to work together and to apply adequate governance at the macro-prudential level, covering the three areas of financial authorities, namely, the central bank, regulators and supervisors.

The outcome of the research on the concept of financial stability allows us to define that a stable financial system is a system that always goes to a state of equilibrium after it has been affected by internal and external shocks, being able to carry out its usual functions of efficiently allocating savings to investment, correct pricing and an efficient payment system, functions that contribute to economic growth and welfare. The term of financial stability is distinguished from the absence of systemic risk, vulnerability or fragility.

BIGLIOGRAFIE

1. The Bank of Austria (2005), Financial Stability, available at: http://www.oenb.at /en/finanzm_stab/finanzmarktstabilitaet/finanzmarktstabilitaet. jsp#tcm:16-1060.
2. Adaptat după Garry J. Schinasi, Preserving Financial Stability. ©2005 International Monetary Fund, Published September 2005. ISBN 1-58906-356-2 ISSN 1020-5098
3. Basel Committee on Banking Supervision, Basel III: A global framework for more resilient banks and banking systems, BIS, Basel, December 2010; Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, BIS, Basel, December 2010; Results of the comprehensive quantitative impact study, BIS, Basel, December 2010.
4. Edwards Robert W., Policy and Statistical Issues Underpinning Financial Stability: The IMF Perspective, Chapter 20 of Statistics, Knowledge and Policy 2007.
5. FMI (2008), Financial turbulence clouds growth prospects, în „World Economic Outlook”, January.
6. The Law on the National Financial Stability Committee no. 209 of 12.10.2018. Official Gazette no.424-429 / 668 of 16.11.2018.
7. Secrieru A. Financial stability and economic growth: conceptual approaches and contradictions. ASEM Annals, VIII Edition.

THE ESSENCE OF CREDIT POLICIES AND METHODS FOR PERFECTING THIS FROM THE PRUDENTIAL PERSPECTIVE

Victoria COCIUG
PhD, Associate Professor,
Affiliation Academy of Economic Studies,
str.Banulescu-Bodoni 61, MD-2005, Chisinău, Republic of Moldova
email: v_cociug@mail.ru

Victoria POSTOLACHE
PhD, Associate Professor,
Affiliation Alecu Russo Balti State University,
str. Puşkin, No. 38, MD-3100, Balti, Republic of Moldova
email: vic.postolache@yahoo.com
***Corresponding author**: email: vic.postolache@yahoo.com*

Abstract

The actuality of the study lies in the role and importance of a lending policy consistent with the changes in the market economy and its ability to adapt to the current economic situation. The purpose of the study is to determine the ways to improve the credit policy of the commercial bank according to the prudential supervision established by the NBM.

Research methods. A systematic approach, historical and economic-statistical methods were used.

The formation of an efficient lending policy, the development of practical mechanisms and tools allow increasing the potential of optimizing its impact on the financial results of a commercial bank in a changing external and internal environment.

Results. Following the research conducted, the structural model of the credit policy was characterized, the scheme of interaction of the elements of the credit policy was determined and the methods for improving the credit policy from the prudential perspective were identified.

***Key words**: credit policy, commercial bank, loan portfolio, prudential regulation, credit risk.*

***Jel Classification:** G15, G21*

INTRODUCTION

The bank's lending policy represents all the factors, documents and actions that determine the development of the commercial bank in the field of lending. The lending policy determines the goals and priorities of the lending activity of the bank, the means and methods of achieving them, as well as the principles and order of organizing the lending process. It creates the basis of the bank's lending activity in accordance with the general strategy of its activity, being the necessary condition for the elaboration of the system of documents intended to regulate the lending process [1, 2, 3].

The bank's lending policy determines the standards and objective parameters of the bank's functioning in the process of lending and managing the credit risk. In addition, the lending policy allows the assessment of the quality of the loan portfolio and the correct classification of the bank clients by risk groups, thus ensuring the portfolio diversification. It can be said that the basic objectives of the commercial bank's lending policy should include:

- the analysis of the credit market and the establishment of the priority market segments in order to minimize the credit risk;
- maximizing profit in the process of lending and attracting deposits;
- optimizing the management of the bank's loan and deposit portfolio;
- reducing the share of non-performing loans;

- maintaining the bank's liquidity from the loan portfolio management positions.

Each direction of the theoretical model of the formation of the credit policy has a connection with the other directions of activity of the bank and is mandatory for the organization of the lending process. For this, it is necessary to establish the correlation between the elements of the credit policy and the stages of granting the credit as reflected in table 1.

Table 1. **Practical expression of the elements of the credit policy**

Lending stages	The regulated parameters
1. Preliminary work on the granting of loans	- the composition of the future debtors; - types of loans; - the quantitative limits of lending; - standards for evaluating the quality of debtors; - lending valuation standards; - interest rates; - the methods of guaranteeing the repayment of the loan; - monitoring compliance with the procedure for preparing the loan.
2. Credit registration	- forms of documents; - the technological procedure for granting a loan; - control over the accuracy of the credit processing.
3. Credit management	- the procedure for managing the loan portfolio; - the control of the execution of the credit contracts; - the conditions for the extension or renewal of the outstanding loans; - the procedure for covering losses; - control over credit management.

Source: elaborated by the author

The main elements of a competent credit policy should include:

1) the purpose, according to which the loan portfolio is formed (ie the indication of the loans according to their type, maturity, size and quality);

2) a description of the role of the authority in granting loans;

3) the practice of verification, analysis and decision making regarding credit transactions;

4) the documentation of the credit transaction, which is subsequently stored in the credit file (financial statements, pledge agreements, etc.);

5) the basic rules regarding the receipt, evaluation and sale of goods taken as collateral for a loan;

6) description of the policy of the interest rate (the conditions for establishing the interest rates and the commissions, the rules of loan repayment);

7) enstablishing the application of quality standards for loans;

8) limitation of the maximum value of the loans provided;

9) a description of the algorithm for identifying, analyzing and solving problems regarding problem loans.

MATERIAL AND METHOD

Any commercial bank independently develops the lending policy and draws it up as an official document containing the main directions of the lending policy and reflects its understanding by the bank's management. As a unit of strategy and tactics of lending operations, this document defines the priorities and objectives of the bank in this field, as well as the instruments and methods of their implementation. From a practical point of view, the lending policy, besides the main provisions, clearly describes the procedure for organizing the lending process.

The theoretical and practical aspects of the functioning of a bank in the field of lending are largely determined by its method of formation, which is an algorithm that consists of certain stages aimed at obtaining the best optimal result. Given the field of lending, it can be summarized that the effective organization of the implementation process depends on the correctness of its formation, and the distinct stages characterize certain features of interaction with the internal and external environment of the bank. An analysis of the methodological foundations of credit policy formation made it possible to note that, besides the stages, this process is determined by the ideology of a single bank, which will determine the specificity of each specific approach, as it results from the information presented in figure 1.

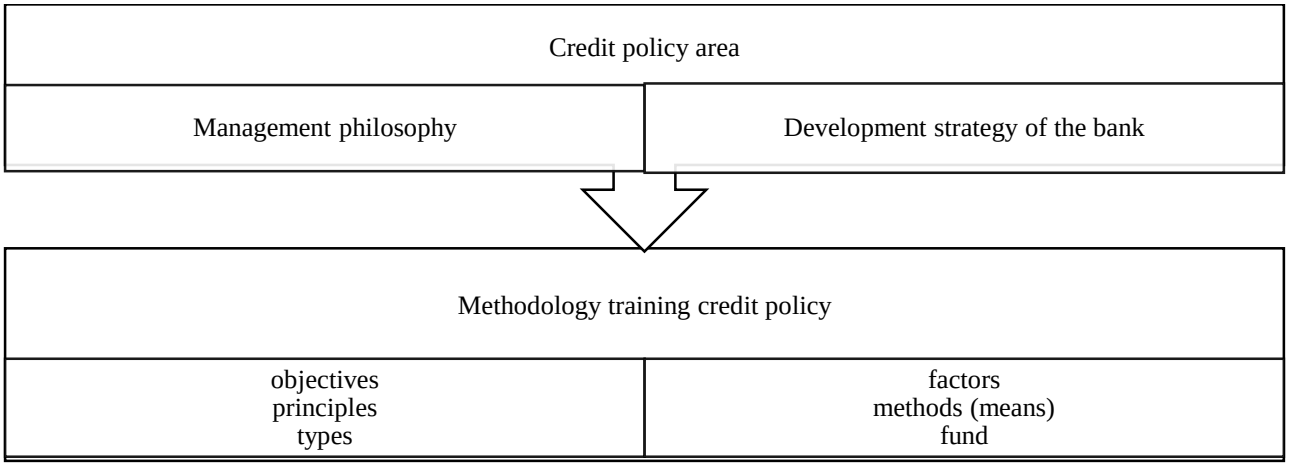


Fig. 1. Methodological scheme for credit policy formation
Source: elaborated by the author

The quality management system of the loan portfolio is based on observing the principles set out in figure 2.

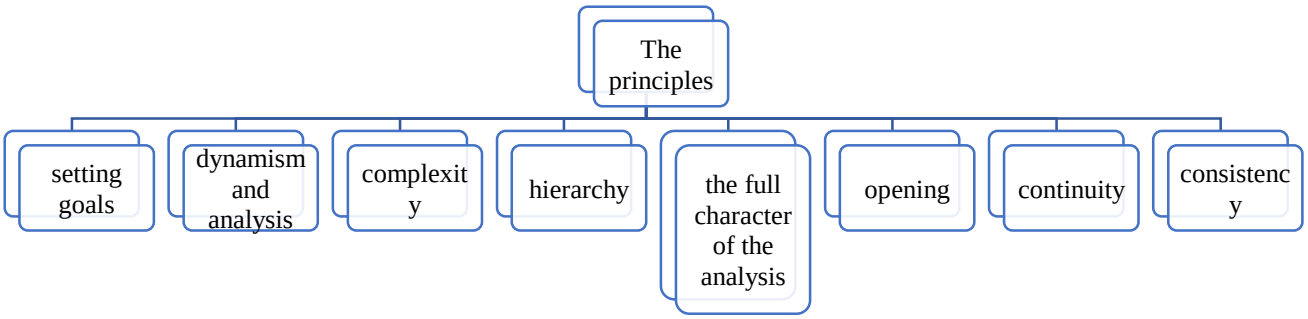


Fig. 2. The principles of the quality management system of the loan portfolio
Source: elaborated by the author after source 3

In order to assess the quality of the bank's loan portfolio, the Russian expert Avseiko proposes to use a complex of indicators grouped in the following compartments:

1) evaluation of the lending activity of the bank;
2) assessing the level of risk of the lending activity of the bank;
3) evaluating the problems of the loan portfolio;
4) evaluation of the insurance of the bank's credit placements;
5) evaluation of the rotation of the credit resources of the bank;
6) evaluation of the efficiency of the lending activity of the bank [5].

In international practice, for the assessment of the quality of the loan portfolio, the method of numbers is applied, which consists in the fact that for each risk group a list of indicators is determined, based on which reference is made to each specific element of the loan portfolio. Its essence is presented in table 2.

Table 2. **Sistemul de numere de apreciere a calităţii portofoliului de credite al băncii**

Rating	Classification	Characteristics
0	Loans not classified	The credit rating is not completed or the credit quality requires reassessment
1	Loans of the highest quality	It refers to the debtor with a high level of solvency, with full and correct payment of the loans in the past, which has an important monetary flow and a high quality pledge. The credit characteristics are acceptable to the bank
2	High quality loans	It refers to debtors with good creditworthiness, who have sufficient means to repay the loan, a positive credit history, an acceptable pledge. The credit characteristics are acceptable to the bank
3	Satisfactory quality loans	It refers to borrowers with acceptable financial status, with generally positive lending history
4	Marginal quality loans	Regularly unstable solvency of the client. Insufficient repayment guarantees. Permanent control is required
5	Loans of lower quality than the marginal one	The repayment of the credit awakens the doubt. An additional agreement is required to establish the credit repayment order
6	Loss	Basic debt and related payments are not paid

Source: elaborated by the author after source 4

The credit policy of a commercial bank has a structure shown in figure 3.

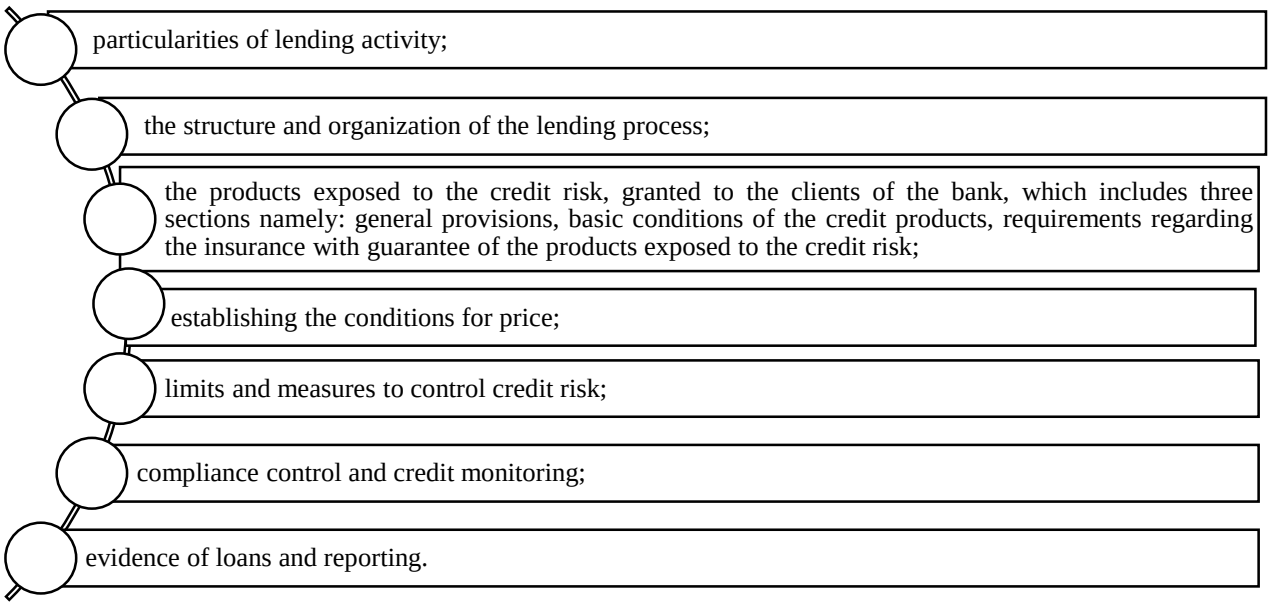


Fig. 3. The elements of the commercial bank's credit policy
Source: elaborated by the author

One of the most important tasks of the commercial bank lending activity is to protect against credit risk, which is due to the possibility of reducing the value of the loan portfolio in the future as a result of the borrower's failure to meet (improperly fulfilled) the terms of the loan agreement. In international practice, the credit risk of a commercial bank increases due to the following factors:

- lack of an optimal lending policy;
- a lending policy that has not been communicated to all performers;

- inconsistent credit policy.

This determines the construction of such a credit risk management system in a commercial bank, which will allow timely identification of emerging credit risks and take appropriate measures to reduce them.

Thus, from our point of view, the optimal credit policy of the bank - in a broad sense - is the bank's strategy and tactics for optimizing the credit risk assumed by the bank, within the norms and standards accepted by law.

RESULTS AND DISCUSSIONS

In our opinion, lending policy is a more multidimensional category, so the identification of the structural elements with the lending process is not the full volume characterizing the specificity of its functioning. We believe that certain elements of it are closely linked, which allows them to be grouped based on a functional purpose. This approach allows us to present the structural model of credit policy based on the following elements, combined in 4 groups, reflected in figure 4.

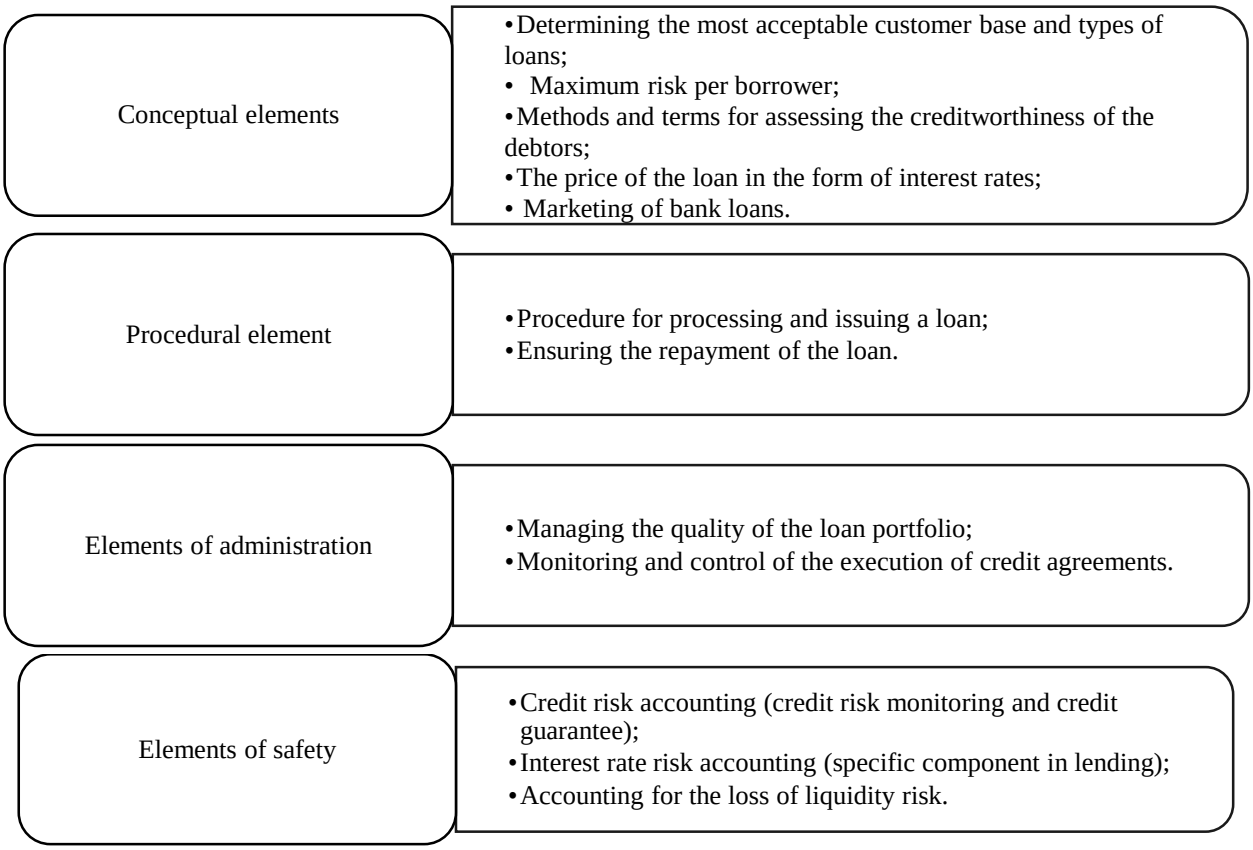


Figura 4. Modelul structural al politicii de creditare
Source: elaborated by the author

The logic of building the presented model is based on the following assumptions:

1. The first group of elements is based on the way in which it is necessary to formulate a lending policy, i.e. related to the development of a certain concept that will allow the credit operations, taking into account the actual demand;

2. The second group describes the procedural elements that reflect the process of implementing the bank's credit activities;

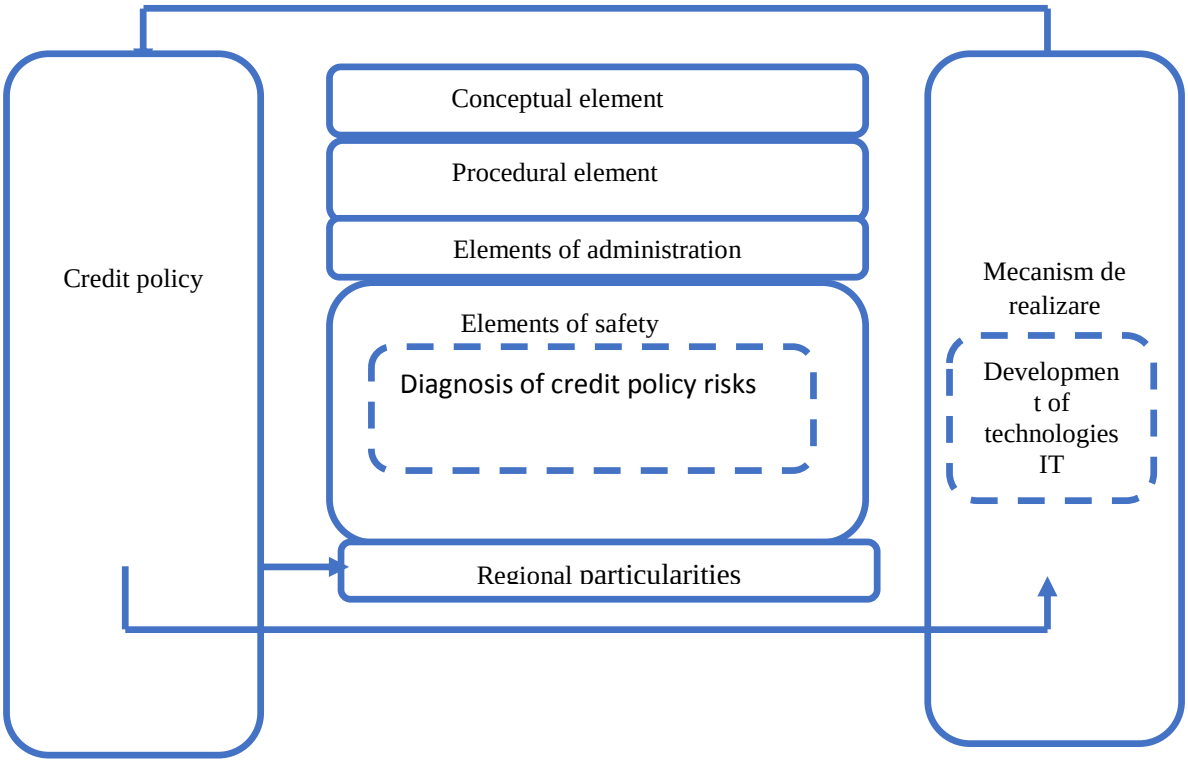
3. The third set of elements allows you to determine how to control the process;

4. The fourth group of elements aims to ensure the security of lending activities and to take into account certain types of banking risks.

Analyzing the information provided, we can conclude about the close relationship and interdependence of the elements of the lending policy, at the same time, in figure 5 the order of their interaction with the derivatives and the basic determinants are presented.

Existing problems that a bank might encounter in developing a credit policy and possible ways to overcome them are:

- large amount of risk. The bank will be able to take the risks of any sectors, sectors, projects, if some of these risks will be assumed by the state;
- restructuring the outstanding debt. When the restructuring is carried out several times, the client can stop paying its obligations, in the hope of a future loyalty of the bank;
- low credit culture. The quality of the loan portfolio provides predictability of income, value of shares and a stable balance. The management of the bank should strive to improve the quality of the credit services provided and not just to increase the loan volume when carrying out an aggressive lending policy;
- the problem of the cadres. It is necessary to carefully select specialists for the formation and monitoring of the loan portfolio;
- information security. The bank should take all measures to prevent the dissemination of confidential information outside the bank;
- poorly developed banking marketing. Most of the population does not know the names of banks, lending programs and their services, so banks should post this type of information in the media.



g. 5. The scheme of interaction of the elements of the credit policy
Source: elaborated by the author

The fundamental point in developing a lending strategy is to minimize the credit risks that may arise due to the insolvency of the borrower. As a rule, in this situation, banks request early

repayment of the loan, however, this approach often leads to further deterioration of the borrower's financial situation, leading to bankruptcy, thus reducing the effectiveness of the bank's credit policy and negatively affecting the loan portfolio overall.

The credit risk limitation is based on the creation and implementation of a plan for reducing the associated losses. The credit risk management strategy is considered by the bank as a system of decision-making processes, execution and control of their implementation, so that all the advantages in time for the development of the bank and keeping the risk to a minimum are applied. The bank uses the following basic methods for regulating / limiting the risk of a loan portfolio:

- diversification;
- establishing the limits regarding the conduct of transactions / transactions;
- reservation;
- formation of collateral for lending operations;
- permanent monitoring of timely identification of non-performing debts;
- constant internal control over the compliance of the banking departments with the decisions of the bank's management bodies, of the internal regulatory documents that regulate the procedure for conducting operations and the procedure for risk assessment and management;
- the adequate training of the personnel, including the introduction of new types of lending programs, the provision of consultancy on methodological issues, are considered by the bank as essential conditions for maintaining the highly qualified personnel that ensure the quality of the loan portfolio.

The main instrument for limiting and controlling the credit risk of a bank is the credit limit method. The restriction in the form of the established credit limits allows the bank to avoid losses due to the lack of attention of any type of risk, as well as to diversify the loan portfolio and guarantee its profitability. The limits can be divided into categories of borrowers and groups of borrowers, types of loans, loans in certain areas of the economy, investments with the riskiest loans, including the provision of long-term loans, foreign currency loans, etc.

The limits are applied in the form of the maximum allowable size of the loan and are determined both in absolute values (the value of the loan in monetary terms) and in relative values (coefficients, indices, reports).

Risk limitation is an efficient method of optimizing credit policy, which has a more normative and self-regulatory character. Each bank, depending on the quality of the economic environment and the evolution of its own parameters, ensures the limitation of risks in two ways: global and analytical, as follows:

- setting its own internal limit on its overall commitment to risky (but cost-effective) operations. A maximum limit is set for the weight of risky activities (investments) in total assets or relative to bank capital.
- setting credit ceilings on the debtor, group of debtors, sectors of activity or geographical areas to prevent significant changes in the economic situation of these groups to adversely affect their exposure [2].
- The principles of improving the credit policy of any commercial bank are:
- the acceptance of the risk by the bank only after its detailed analysis;
- the unacceptability of the risk, which makes the bank dependent on several very large clients;
- conducting active activities to increase and improve the quality of the loan, assets and liabilities and a reduction of investments in fixed assets;

- making a decision on granting a loan based not only on the assessment and analysis of the guarantee, but also on the calculation of future cash flows and the borrower's profitability;
- differentiating the loan portfolio from the size of loans, sectors and segments of debtors in order to reduce the risk;
- the prevention of the activities of the bank associated with the high losses due to the applied risks: the revenues must cover the total value of the risk;
- establishing the credit limits by the credit committee and exercising control over them throughout the period of granting the borrowed funds;
- obtaining an international credit rating by the bank.

CONCLUSIONS

We consider that in order to reduce the risk from the lending activity and to promote an effective lending policy under the conditions of sustainable financial development, a number of measures must be considered, of which we mention:

a) extension of the database with the history of debtors related to non-banking financial institutions. In this way it will be possible to have an overview of the volume and dynamics of debt throughout the financial system, based on which the measures to maintain financial stability will be better substantiated;

b) increasing the financial culture degree of the population, by presenting the risks to which they can be exposed as a result of indebtedness and of the means of protection against the respective risks, the dissemination of studies and analyzes in this respect, the initiation of financial education campaigns (where the institutions of financial education) credit should play a leading role in orientation).

c) last but not least, by using the information provided by the Credit Bureau and the Banking Risk Center on a larger scale, the information asymmetry related to the credit of the population can be reduced, and the risk profile of the debtor can be estimated more precisely, which leads to reducing the risk from lending.

To effectively manage the reduction of the negative impact on credit risk in the national financial system on the bank, conditions are created for the monitoring of the operating activities:

- clear criteria, methods and procedures for authorizing new loans, as well as renewing and refinancing existing loans;
- the methods of managing the presented credits, including the current analysis of the ability and the debtor to repay the loan under accepted conditions, document monitoring, legal reserves, contractual requirements and guarantees, the system of classification appropriate to the nature, size and complexity of banking activities or at least the system of banking activities asset classification;
- a comprehensive system of methods and procedures for permanent reporting of credit positions;
- establishing an efficient control and monitoring the credit and the size of the limits of the issued loans.

The main strategic task for banks is the formation of a resource base, including by increasing the number of subdivisions, which will enable the bank's policy in the field of providing customers with the widest spectrum of high-quality banking services, including using advanced technologies.

REFERENCES

[1] COCRIŞ, V., ALIN MARIUS, A. 2010. *Managementul riscurilor şi al performanţelor bancare.* Bucureşti: Wolters Kluwer, p. 69

[2] Băncilă, N. 2008. *Relevanţa politicii de creditare a băncilor comerciale cu creşterea economică a întreprinderilor.* Conferinţa ştiinţifică Internaţională „Creşterea competitivităţii şi dezvoltarea economiei bazate pe cunoaştere”, 28-29 sept. 2007. Chişinău, vol. 2, p. 33-35.

[3] Lisnic, V. 2016. *Abordări teoretice moderne ale gestiunii calităţii portofoliului de credite al băncii comerciale.* Studia Universitatis Moldaviae. Seria: Ştiinţe exacte şi economice, nr. 7(97), p. 54-59.

[4] АБРОКОВА, Л.С. 2015. *Международная практика оценки качества кредитного портфеля банка и возможности ее использования в отечественной практике*. Disponibil:http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_17/Abrokova%20L.S.-3%20 (Osnovnoy%20razdel).pdf

[5] АВСЕЙКО, М. 2008. *Методика оценки и сравнения качества кредитных портфелей банков*. Disponibil: https://www.nbrb.by/bv/articles/1514.pd

PUBLIC PROCUREMENTS IN HEALTH CARE SYSTEM OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA: PROBLEMS AND SOLUTIONS

ACHIZIŢIILE PUBLICE ÎN DOMENIUL OCROTIRII SĂNĂTĂŢII DIN REPUBLICA MOLDOVA: PROBLEME ŞI SOLUŢII

Zubcova[7] Elena
Petroia[8] Andrei

Abstract

Public Procurements represent one of the most sensitice activities, which is being done at the level of public administration, as well as institutions and companies.

The fact that there are several problems in given area (advantageous tenders, unnecessary public procurement, poor transparency, limiting access of several bidders and ambiguous legislative provisions favoring corruption etc.) found following several discussions with suppliers, studying complaints, practices in public procurement both from the European health sector and from the Republic of Moldova, studying various papers on public procurement, statistical data, is an additional proof for the increasing importance of this research topic. Thus, the purpose of this study is to present the situation in public procurement in the field of health care (obstacles / solutions), taking into account the factors that may influence their performance.

The examples of good practices presented in the paper emphasize that public procurement has the potential to contribute to purchases with a better value for money, not only in financial terms, but in terms of quality and innovation. This can lead to more effective medical treatments with good results for the population.

Key words: buget, health care, public procurements, Republic of Moldova

JEL: I15, I13, I18

INTRODUCERE

În economiile contemporane, tot mai multe bunuri şi servicii sunt achiziţionate de guverne de pe piaţă de la sectorul privat. De modul în care Autorităţile Contractante efectuează achiziţiile în mare parte depinde eficienţa utilizării banilor publici. Pierderile rezultate din achiziţiile publice afectează grav dezvoltarea infrastructurii şi serviciilor publice, ducând la deteriorarea mediului de afaceri şi afectând calitatea vieţii cetăţenilor[4]. Scandalul licitaţiilor truncate în domeniul sănătăţii şi criza medicamentelor legată de gestionarea defectuoasă a acestora în 2015, au dus la recunoaşterea problemelor grave din sistemul autohton de achiziţii publice, în special a riscurilor ce ţin de fraude şi corupţie. În 2016, Ministerul Finanţelor a elaborate o strategie de dezvoltare a sistemului de achiziţii pentru anii 2016-2020, de altfel, o prevedere impusă de către instituţiile europene odată cu semnarea Acordului de asociere cu Uniunea Europeană. A fost creat Centrul pentru Achiziţii Publice Centralizate în Sănătate (CAPCS), separate de Agenţia Medicamentului şi Dispozitivelor Medicale (AMED), cu scopul de a contribui la o organizare mai eficientă a procedurilor de achiziţii publice, asigurarea unei transparenţe mai mari şi excluderea riscurilor de fraude şi corupţie[1].

Astfel, scopul este de a prezenta situaţia din achiziţiile publice în domeniul ocrotirii sănătăţii din Republica Moldova, nu numai prin prisma politicilor şi reglementărilor din acest domeniu, dar şi ţinând cont de alţi factori care influenţează performanţa acestora[4].

[7] Doctorandă, Academia de Studii Economice a Moldovei, str. Bănulescu-Bodoni 61, ezubcova@yahoo.com
[8] Conf.univ. dr., Academia de Studii Economice a Moldovei, Departamentul "Finanţe şi Asigurări", mun.Chişinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, petroia5@hotmail.com

MATERIALE ŞI METODELE DE LUCRU

În urma discuţiilor cu unii furnizori, beneficiari, inclusiv pacienţi, dar şi în baza cercetării realizată de către Centrul de Politici şi Reforme Moldova (CPR), studierii cadrului normativ, opiniilor unor experţi şi diferitor investigaţii jurnalistice în domeniu, inclusiv a contestaţiilor depuse la Agenţia Naţională pentru Soluţionarea Contestaţiilor împotriva CAPSC-ului, menţionăm că achiziţiile în domeniul ocortirii sănătăţii după reformă sunt în stare gravă, dar stabilă.

RESULTATE ŞI DISCUŢII

Licitaţiile aranjate"sub cineva", medicamente şi utilaje de calitate dubioasă, achiziţii publice inutile, transparenţa deficitară, limitarea accesului mai multor ofertanţi şi prevederi legislative ambigue care favorizează corupţia sunt doar cîteva din problemele achiziţiilor din domeniul ocrotirii sănătăţii.

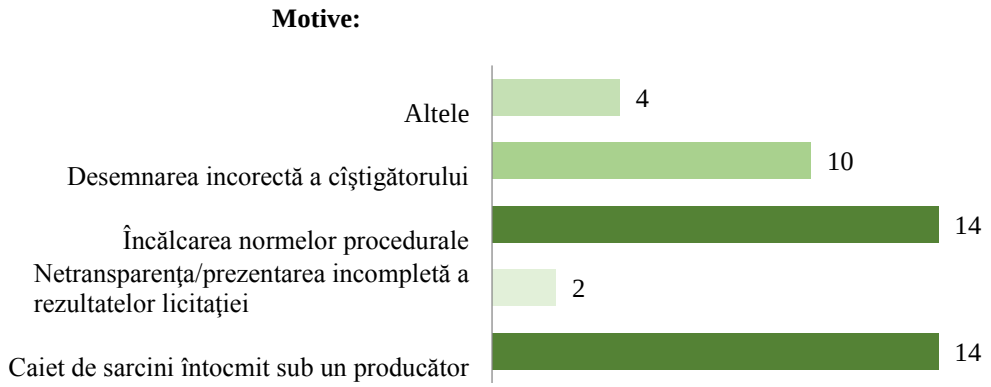


Fig.1 Contestaţiile din 2018 faţă de Centrul pentru Achiziţii Publice Centralizate în Sănătate

Întîietatea înregistrată de CAPCS în numărul de contestaţii depuse la ANSC împotriva acesteia indică că domeniul dat, în continuare, se confruntă cu numeroase probleme, iar una din cele mai importante e practica de includere în *caietul de sarcini* a specificaţiilor ce fac referinţe la unele mărci comerciale. Astfel, eventualele soluţii pentru evitarea acestei practici ar fi:

- studiul amănunţit al pieţei şi descrierea bunurilor ce urmează a fi livrate, fără a face referire la un producător
- atribuirea contractelor de achiziţie publică folosind diverse proceduri: licitaţie restrînsă, dialogului competitiv sau proceduri negociate. Totodată, pot fi folosite şi instrumente care să faciliteze atribuirea contractului cum ar fi acordul cadru[3].

Cum şi de ce ajung în spitale *medicamente şi utilaje de calitate dubioasă* este o lacună ce ţine de achiziţiile în domeniul ocrotirii sănătăţii. Instrumente chirurgicale ruginite, tifon sintetic pentru sălile de operaţie sau medicamente cu eficienţă redusă, toate acestea se regăsesc în spitalele din Republica Moldova. Instituţiile medicale procură de nevoie utilajul ruginit, tifonul sintetic sau medicamente neeficiente, pentru că, în cadrul licitaţiilor publice sunt obligate de lege să accepte ofertele care propun cel mai mic preţ. În timp ce responsabilii din domeniul sănătăţii se laudă cu economii, medicii bat alarma şi spun că sunt prea multe medicamente care nu-i ajută pacientului să învingă boala.

Spre exemplu, ***Spitalul Clinic Republican*** „Timofei Moşneaga" a depus pe parcursul anului trecut peste 30 de contestaţii la Centrul Achizitii Publice Centralizate în sanatate (CAPCS), fiind nemulţumit de calitatea medicamentelor şi produselor parafarmaceutice care au ajuns la instituţie, urmare a achizţiilor publice. Instituţia precizează că în ultimul timp apar foarte multe produse

necalitative. Anul trecut, Spitalul Clinic a fost nevoit să returneze de mai multe ori loturi întregi de medicamente, tifon sau utilaje. Situaţia creată se datorează, în opinia medicior, cerinţelor prevăzute în legislaţie la organizarea procedurii de achiziţie, menţionînd că instituţiile medicale nu pot indica în caietul de sarcini detaliile despre produsele necesare, dacă se dau detalii, sunt învinuiţi că lucrează pentru cineva şi fiecare aduce ce vrea. ***Institutul de Cardiologie al Academiei de Ştiinţe*** reclamă calitatea proastă a mai multor medicamente achiziţionate în ultimii ani, susţinînd faptul că de pe piaţa farmaceutică din Republica Moldova au dispărut medicamentele de brand, curios fiind faptul că acelaşi medicament, peste hotare lucrează foarte bine, iar acasă nu este eficient. Medicii susţin că situaţia s-a agravat în ultimii ani, acelaşi preparat, produs de un producător renumit, este eficient, lucrează foarte bine, iar cel fabricat de alt producător nu este eficient. În astfel de cazuri sunt nevoiţi să schimbe dozele, bazîndu-se pe experienţa proprie. Instituţia nu dispune de un laborator specializat, astfel este foarte costisitor. O altă problemă, evocată de medici este că în spitale lipsesc unele categorii de medicamente care, deşi se administrează rar, sunt foarte necesare. Aceste medicamente sunt ieftine şi nu sunt necesare în cantităţi mari, astfel că agenţilor economici nu le este convenabil să le importe. ***Institutul de Medicină Urgentă din Chişinău*** afirmă că s-a confruntat cu situaţii când au fost aduse produse, în special parafarmaceutice, necalitative. În astfel de cazuri se străduie să repare situaţia imediat, împreună cu agentul economic, care, de obicei, sunt receptivi şi reacţionează de fiecare dată la pretenţiile înaintate. ***Institutului Oncologic*** ne asigură că instituţia este aprovizionată cu medicamente suficiente şi produse parafatmaceutice de calitate. Nu s-au confruntat cu astfel de probleme, menţionînd că la noi în ţară totul este foarte bine pus la punct în privinţa achiziţiilor şi controlului medicamentelor şi că în cadrul Institutului dispun de o farmacie specializată, achiziţiile sunt verificate, nu s-au depistat medicamente necalitative. Totuşi, recunosc că anul trecut au fost nevoiţi să returneze un lot de instrumente chirurgicale pe motiv că nu avea documente de provenienţă. Fiind întrebaţi dacă pacienţii pot să-şi procure medicamente în afara ţării, de la alţi producători, au declarat că sunt admise doar preparatele înregistrate şi verificate de Agenţia Medicamentului.

O altă situaţie relatează pacienţii şi părinţii pacienţilor internaţi la Institututul Oncologic, care solicită să le fie păstrat anonimatul. Astfel, medicii acestei instituţii recomandă procurarea medicamentelor din afara ţării. În urma acestor tratamente pacienţii se simt mult mai bine. Prin urmare, este de menţionat faptul că, aceiaşi substanţă activă este folosită de diferiţi producători la fabricarea medicamentelor pentru chimioterapie, dar tehnologiile sunt diferite, se folosesc diferite substanţe auxiliare, care acţionează diferit asupra organelor interne ale pacientului. Pacienţii Institutului Oncologic spun că nu sunt admise medicamentele cumpărate de ei în afara ţării pentru că nu se doreşte să se renunţe la medicamentele impuse prin achiziţie, pentru care se achită sume mari şi cine beneficiază are de câştigat în plan finaciar.

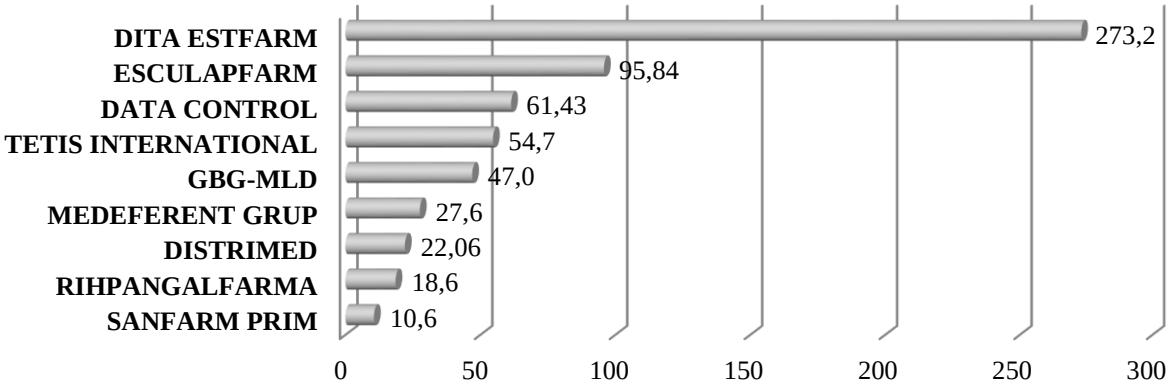


Fig.2 Topul firmelor importatoare de produse farmaceutice şi utilaje medicale (mln lei)

De ani buni, cele mai multe şi mai costisitoare contracte de achiziţii în sănătate le câştigă societatea comercială Dita Estfarm. Întreprinderea, care deţine reţelele de farmacii „Farmacia familiei" şi „Farmacia ta". În 2018, întreprinderea a câştigat mai multe licitaţii pentru procurarea medicamentelor, produselor farmaceutice şi utilajelor medicale în valoare totală de 273,2 mln de lei.

De-a lungul anilor, firma respectivă a fost implicată în mai multe scandaluri de pe piaţa farmaceutică autohtonă, dar şi în străinătate.

Cea de a doua poziţie în clasamentul firmelor cu cele mai multe contracte de achiziţii în medicină o deţine societatea comercială Esculap farm, care în 2018 a câştigat 95,84 mln de lei din afacerile cu statul. Întreprinderea, care deţine în proprietate reţeaua de farmacii „Apoteca". Esculap Farm a fost sancţionată de Consiliul Concurenţei pentru că nu şi-a onorat obligaţiile contractuale în ianuarie 2015, nelivrând în termen medicamente pentru Institutul de Cardiologie.

A treia poziţie la contractele cu statul îi revine SRL Data control. Compania a câştigat în 2018 licitaţii în sumă de 61,4 mln de lei.

Pe de altă parte, reprezentanţii principalilor importatori de medicamente şi utilaje pentru spitale afirmă că problemele apar din cauza că agenţii economici trebuie să propună cel mai mic preţ pentru a câştiga o licitaţie. Deci, se impun nişte specificaţii neflexibile şi beneficiarii nu au posibilitatea să-şi expună opţiunile lor, să spună ce doresc. Astfel, se anunţă cel mai mic preţ posibil, câştigă licitaţia, aduc utilajul şi încep problemele, că trebuia să aibă mai multe opţiuni, care nu au fost indicate în caietul de sarcini. Dar beneficiarii spun că au solicitat această opţiune. În final nu se semnează factura, iar problema rămâne pe seama agentului economic. Nu există un contact direct între beneficiar şi agentul economic. Agentul economic este pus în situaţia să ofere un preţ cât mai mic pentru a câştiga licitaţia. Prin urmare, există mai multe probleme, care au fost semnalate, dar nu aude nimeni. Sunt necesare schimbări primordiale la nivel de lege.

Instituţiile statului susţin că situaţia e sub control. Datele Centrului pentru Achiziţii Publice Centralizate în Sănătate arată că graţie aplicării principiului "preţul mai mic" la desemnarea câştigătorilor licitaţiilor, în anul 2018 s-au făcut economii de peste 84 milioane lei la achiziţionarea centralizată a medicamentelor şi articolelor parafarmaceutice necesare pentru anul 2019. Tendinţa de diminuare a preţurilor se menţine de mai mulţi ani. Astfel, comparativ cu anul 2016, în anul curent această cifră a scăzut de două ori – de la 642,6 mln de lei, la 303 milioane 139 mii de lei.

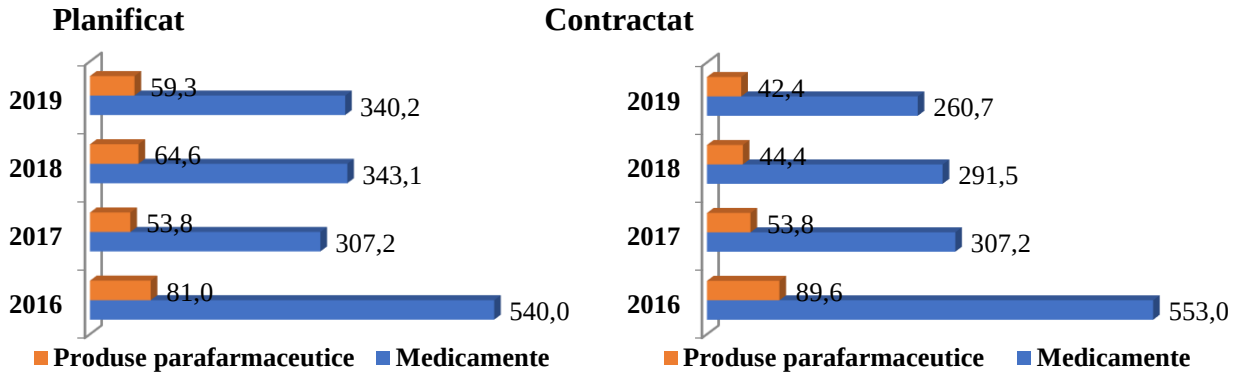


Fig.3,4. Diminuarea sumelor pentru achiziţionarea medicamentelor şi articolelor de parafarmaceutice, (mln lei)

CAPCS şi Agenţia Medicamentului susţin că medicamentele şi produsele parafarmaceutice achiziţionate pentru spitalele din ţară sunt de calitate, iar cazurile când nu corespund standardelor sunt foarte rare. ***CAPCS***, bunăoară, recunoaşte că în spitale a ajuns tifon de calitate dubioasă şi

explică motivul pentru care permite agenţilor economici să participe la licitaţie cu produse neînregistrate, acesta fiind includerea acestor bunuri în Lista medicamentelor esenţiale sau fiind absolut necesare pentru tratamentul bolnavilor, însă din motive diverse nu sunt autorizate. Conform argumentelor, acest lucru ar trebui să lărgească concurenţa şi să ducă la diminuarea semnificativă a preţurilor. ***Agenţia Medicamentului*** susţine că nu cunoaşte despre problema calităţii medicamentelor din spitale pentru că nu au parvenit sesizări din partea medicilor şi pacienţilor. ***Ministerul Sănătăţii, Muncii şi Protecţiei Sociale*** atestă că achiziţionarea medicamentelor şi dispozitivelor medicale pentru instituţiile medico-sanitare se realizează de Centrul pentru achiziţii publice centralizate în sănătate, în temeiul Legea 131 din 03.07.2015 privind achiziţiile publice. Agenţia Medicamentului şi Dispozitivelor Medicale monitorizează continuu calitatea medicamentelor şi reacţiile adverse ale acestora. Astfel, Ministerul cheamă conducătorii instituţiilor medicale să raporteze cazurile când medicamentele sunt ineficiente, astfel încât Agenţia, după o analiză detailată, să transmită datele despre reacţiile adverse înregistrate în Republica Moldova deţinătorilor certificatelor de înregistrare sau reprezentanţilor oficiali ai acestora.

Mai mulţi *experţi din domeniu,* care s-au expus asupra temei abordate sunt de părerea că nu este corect ca la achiziţionarea medicamentelor şi produselor farmaceutice să se facă economii pe sănătatea oamenilor şi optează pentru amendamente la Legea achiziţilor publice, astfel încât această categorie de mărfuri să aibă un statut special, iar accentul să fie pus pe calitate[2].

O altă problemă identificată este cea a *achiziţiilor publice inutile*. E vorba de dispozitive performante procurate, dar utilizate extrem de rar în spitale, fie pe motiv că nu sunt solicitate, fie nu există personal medical instruit să lucreze cu acestea. În alte cazuri, sunt procurate echipamente care, deşi cîştigă licitaţia, se dovedesc a fi nejustificat de costisitoare pe termen lung, în special, din cauza mentenanţei sau consumabilelor scumpe[5,3].

Transparenţa - concomitent cu implementarea noului sistem de procurări electronice SIA RSAP MTender, nivelul transparenţei a mai crescut. Toate procedurile de achiziţie publice conform Legii 131/15 sunt organizate electronic, iar sistemul permite vizualizarea atît a documentaţiei de atribuire, cît şi a ofertelor depuse de către participanţi, pentru toate persoanele interesate în acest proces. Astfel atestăm un interes sporit din partea societăţii civile. Totodată şi operatorii economici sunt mai cointeresaţi, deoarece au mai mult timp ca să-şi întocmească oferta, fără a fi necesar să se deplaseze la locul de deschidere a ofertelor. La fel, aceştia au posibilitatea să evalueze "în paralel" oferta depusă de către participanţii clasaţi pe primul loc după criteriul de atribuire, fapt care le permite să verifice corectitudinea evaluării ofertelor de către autoritatea contractantă şi să contracareze evaluări tendenţioase[5,3].

Selectarea ofertanţilor – există mai multe crietrii pe care trebuie să le întrunească un agent economic pentru a putea fi admis la licitaţie. Paradoxal e că pe cît de strict sunt unele, pe atît de permisive sunt altele. Spre exemplu, pentru ca un agent economic să fie admis la licitaţie, conform pct.a) al art.21 din Legea nr.131 privind Achiziţiile Publice, acesta trebuie să aibă o experienţă pe piaţă de minim trei ani. În acest mod, este înlăturat riscul ca unii oameni de afaceri să recurgă la tertipuri, cum ar fi înfiinţarea peste noapte a unei companii în cazul în care cea din urmă a fost introdusă în Lista de interdicţie AAP (Agenţia Achiziţii Publice). Pe de altă parte, nu este încurajată concurenţa. O companie abia lansată pe piaţă nu poate participa la licitaţiile publice, unica soluţie fiind colaborarea cu instituţiile private. Însă, avînd în vedere că piaţa este foarte mică, în trei ani agentul economic nici nu poate acumula foarte multă experienţăşi, per general, nu poate miza pe un profit.

Prevederi cu caracter ambiguu – în scopul eliminării oricărei posibilităţi de desfăşurare a unei scheme de corupţie, au fost adoptate cîteva schimbări în legislaţie, însă modul în care sunt formulate unele articole lasă loc pentru interpretări:

Aliniatul (2) din art.74. Reguli de evitare a conflictului de interese din Legea 131, privind achiziţiile publice din 03.07.2015 prevede că persoana fizică sau juridică care a participat la consultările organizate pentru desfăşurarea licitaţiilor de către CAPCS are dreptul de a participa la tender doar în cazul în care implicarea sa nu denaturează concurenţa. În astfel de situaţii, CAPCS este obligat să comunice şi celorlalţi ofertanţi toată informaţia la care a avut acces persoana fizică/juridică respectivă. În cazul în care persoana fizică/juridică în cauză nu poate demonstra că implicarea sa nu denaturează concurenţa, CAPCS are dreptul să îi interzică participarea la licitaţie.

În pofida modificărilor incluse, acest aliniat, în continuare, trezeşte întrebări şi suspiciuni. Nu este clar cum anume este măsurat gradul de implicare, ce presupune, de fapt, această implicare şi, cu atît mai mult, nu este clar modul în care persoana fizică sau juridică specificată urmează să demonstreze că implicarea sa nu creează un conflict de interese şi nu va periclita întregul proces de achiziţie în viitor.

În conformitate cu pct.19 din Regulamentul de organizare şi funcţionare al CAPCS-ului, bugetul pentru desfăşurarea activităţii centrului se acumulează din taxele achitate de instituţiile medico-sanitare publice şi alte persoane juridice beneficiare.

Cu toate acestea, prevederile Regulamentului nu reglementează aspecte ce vizează modalitatea de gestionare a surplusului rezultat ca urmare a perceperii taxelor ce depăşesc eventuale cheltuieli ale instituţiei. Lipsa unor prevederi în acest sens, creează precondiţii pentru gestionarea abuzivă şi discreţionară a amijloacelor financiare în speţă.

Prevederile nu reglementează exhaustiv o listă de servicii care sunt prestate de către instituţia dată. În consecinţă, este neclar spectrul de activităţi ce vor genera profit pentru instituţie, fapt care afectează nivelul de transparenţă a modului de formare a veniturilor acesteia. Merită menţionat că, deşi orice instituţie publică este obligată să prezinte în mod deschis rapoartele anuale, de la înfiinţarea CAPCS pe 10 octombrie, 2016 şi pînă la ziua de azi, pe site-ul acestuia nu a fost publicat nici un raport financiar.

Un alt aspect ce ţine de administrarea netransparentă sau, mai exact, ineficientă a finanţelor ce rezultă din penalităţile aplicate furnizorilor pentru întîrzierile de livrare sau refuzul de a vinde Bunurile prevăzute în contract, rezidă în pct.9. Reclamaţii şi sancţiuni, din Anexa la Regulamentul privind achiziţionarea de medciamente, alte produse de uz medical, dispozitive medicale, transport specializat medical, servicii de mentenanţă a dispozitivelor medicale şi a sistemelor informaţionale incluse în registrul medical, servicii de tratate şi eliminare a deşeurilor medicale pentru necesităţile sistemului de sănătate.

Toate mijloacele financiare parvenite din achitarea penalităţilor ajung în bugetul de stat. Viitorul parcurs al acestora este, practic, imposibil de urmărit. De fapt, instituţia medicală este cea care are de suferit în urma încălcărilor comise şi ar fi mult mai eficient şi transparent ca aceste mijloace financiare să fie transferate direct în contul instituţiei vizate[5,3].

CONCLUZII

Conform acestui studiu se constată că una dintre priorităţile principale de bază în domeniul ocrotirii sănătăţii este garantarea accesului la medicamente inofensive şi de calitate. Este important ca cheltuielile pentru produsele farmaceutice, atît publice, cît şi cele private, să nu devină excesive şi prin urmare să submineze eforturile în oferirea serviciilor de calitate. Asigurarea echităţii şi eficienţei, care subînţelege utilizarea corectă a resurselor limitate în scopul îmbunătăţirii sănătăţii populaţiei, dar şi a satisfacţiei necesităţilor pacienţilor, trebuie să fie printre obiectivele de bază ale sistemului sănătăţii.

În condiţiile noi ale economiei de piaţă şi al deficitului constant de resurse, sistemul sănătăţii reuşeşte cu greu să asigure accesul adecvat al populaţiei la servicii calitative de sănătate. Resursele financiare limitate în condiţiile acumulărilor constante la fondurile asigurărilor obligatorii de asistenţă medicală, pe de o parte, dar şi creşterea continuă a preţului la medicamente, fac ca necesităţile existente în sistem să fie acoperite doar parţial[6].

Cu toate acestea, recunoaştem că monitorizarea achiziţiilor publice în domeniul ocrotirii sănătăţii este destul de dificilă, avînd în vedere complexitatea domeniului şi necesitatea de a avea anumite cunoştinţe în medicină.

BIBLIOGRAFIE

[1] https://unimedia.info/ro/news/931baf2b31cd08a1/cpr-licitatii-aranjate-in-medicina-cum-functioneaza-centrul-pentru-achizitii-publice-centralizate-in-sanatate.html
[2] https://anticoruptie.md/ro/investigatii/achizitii-publice/cum-si-de-ce-ajung-in-spitale-medicamente-si-utilaje-de-calitate-dubioasa
[3] https://cpr.md/in-stare-grava-dar-stabila-licitatiile-in-domeniul-sanatatii-dupa-reforma- 2/#concluzii
[4] https://www.expert-grup.org/ro/biblioteca/item/969-achizitii-publice-moldova
[5] https://anticoruptie.md/ro/investigatii/achizitii-publice/achizitii-bolnave-in-sanatate
[6] https://cancelaria.gov.md/ro/content/eficientizarea-mecanismului-de-achizitii-publice-medicamentelor-sistemul-de-sanatate-0

MODERNIZAREA METODELOR DE ANALIZĂ A PERFORMANŢEI BANCARE FOLOSIND SISTEMUL DE ANALIZĂ FINANCIARĂ DUPONT PENTRU BĂNCILE COMERCIALE AUTOHTONE

Irina FRUNZĂ
Academia de Studii Economice a Moldovei, 61, str. Bănulescu-Bodoni, MD2005, Chişinău, Republica Moldova, tel. +37322402772, email: irina.stegareascu@yahoo.com

Abstract
This article includes the research of the bank performance metrics and financial variables and ratios that drive performance. Are developed the methodological framework for decomposing the financial performance of the commercial bank's capital into components that make up the bank performance, using the DuPont Model approach, as well as the framework are tested on the actual data of a local commercial bank. The theoretical-methodological approaches from the international literature were studied with reference to the analysis of the performance of financial institutions, especially commercial banks, using the DuPont Model. As a result, the methodological framework for analyzing the performance of indigenous commercial banks was elaborated, based on the particularities of the financial statements of the banking system in the Republic of Moldova. The proposed methods can be applied to identify influencing factors on bank performance and to formulate objectives and targets for the financial indicators of the commercial bank.

Key words: *DuPont approach, return on assets, return on capital, objectives and targets.*

JEL: G32

INTRODUCERE

Performanţa financiară în băncile comerciale din Republica Moldova se măsoară folosind indicatorii de performanţă: rentabilitatea activelor după impozitare (ROA), rentabilitatea capitalului după impozitare (ROE) şi rata cost cître venit, precum şi alte rate financiare atribuite la informaţii regulatorii şi indicatori nefinanciari, clasificate ca informaţii nefinanciare. Literatura economică autohtonă, spre deosebire de cea internaţională, nu oferă cercetări privind analiza performanţei bancare în baza Modelului DuPont, lipseşte cadrul metodologic autohton pentru descompunerea ratei de rentabilitate a capitalului în elemente ce influenţează nivelul de performanţă bancară. Acest articol cercetează şi analizează aspectele teoretico-metodologic privind aplicarea Metodei DuPont pentru analiza şi gestionarea performaţei bancare. *Scopul principal al cercetării* este de a propune cadrul metodologic de descompunere a rentabilităţii financiare a capitalului băncii comerciale în componente care formează performanţa financiară bancară, folosind abordarea Modelului DuPont, precum şi testarea acestuia pe datele efective ale unei bănci comerciale autohtone. Ca rezultat al cercetării literaturii ştiinţifice, a fost identificat cadrul metodologic modern, care se aplică în alte ţări, în vederea aplicării acestuia pentru analiza performanţei băncilor comerciale autohtone, luând în consideraţie particularităţile situaţiilor financiare ale sistemului bancar din Republica Moldova. Abordarea propusă pentru identificarea indicatorilor de performanţă cu influenţă asupra performanţei financiare bancare reprezintă un instrument al managementului financiar-bancar pentru elaborarea scenariilor de dezvoltare, în special pentru formularea obiectivelor şi stabilirea ţintelor pentru indicatorii financiari ale băncii comerciale.

MATERIALE ŞI METODE

Pentru atingerea scopului cercetării, au fost studiate abordările teoretico-metodologice din literatura internaţională cu referinţă la analiza performanţei instituţiilor financiare, în special a băncilor comerciale, folosind Modelul DuPont. Literatura economică străină de specialitate oferă mai multe metode de aplicare a Modelului DuPont în instituţiile financiare, inclusiv în băncile

comerciale care arată componentele ce formează rentabilitatea capitalului băncii şi influenţa acestora asupra atingerii unei performanţe bancare sănătoase [1, 2, 3]. Indicatorii de performanţă au fost testaţi pe exemplul unei bănci comerciale din Republica Moldova.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Aspecte teoretico-metodologice ale cercetării. Rentabilitatea capitalului propriu deseori este descompusă în componente separate, într-un sistem factorial, care reprezintă factorii de influenţă asupra performanţei financiare, acest sistem se numeşte *Modelul DuPont de analiză financiară pentru măsurarea performanţei financiare.* Analiza lucrărilor ştiinţifice relevă că Modelul DuPont se aplică cu succes în sectorul bancar pentru măsurarea şi analiza performanţei financiare a bancii comerciale, precum şi a sistemului bancar în ansamblu. Modelul DuPont pentru băncile comerciale diferă de versiunea pentru întreprindere, datorită deosebirilor dintre rapoartele financiare ale băncii comerciale şi întreprindere. Savanţii şi practicienii au elaborat versiuni speciale ale Modelului DuPont pentru instituţie financiară sau bancă comercială. Din multitudinea de modele specializate, autorul a identificat două mai reprezentative: *Modelul de Analiză Financiară ROE cu patru componente şi Modelul de Analiză Financiară pentru Instituţii Financiare.* Aceste modele par a fi mai promiţătoare pentru banci şi alte instituţii financiare pentru analiza performanţei din punct de vedere al maximizării venitului acţionarilor/proprietarilor.

Modelul de Analiză Financiară a Băncii Comerciale cu patru componente este un sistem factorial de descompunere ROE în patru componente. Ecuaţia descompunerii ROE, conform abordării modelului, este prezentată în formula (1) [1]:

$$ROE = \frac{PreTaxPr}{OINC} * \frac{OINC}{NR} * \frac{NR}{TA} * \frac{TA}{E} \tag{1}$$

sau

$$ROE = ROINC * \frac{1}{MC} * RTA * Lf \tag{2}$$

Unde,

PreTaxPr este profitul înainte de impozitare; OINC este venitul operaţional; NR este venitul net; TA este total active; E este capitalul propriu; MC este marja de contribuţie a profitului operaţional.

Pentru a putea fi aplicat în cadrul băncilor comerciale autohtone, *Modelul de Analiză Financiară a Băncii Comerciale cu patru componente* a fost ajustat de autor la sistemul de raportare financiară din Republica Moldova. Ecuţia decompoziţiei ROE, conform abordării modelului, este prezentat prin formula (3).

$$ROE = \frac{PrPT}{VEXP} * \frac{VEXP}{VEXPN} * \frac{VEXPN}{TA} * \frac{TA}{CP} \tag{3}$$

sau

$$ROE = ROVEXP * \frac{1}{MC} * RTA * Lf \tag{4}$$

Unde,

PrPT este profitul pînă la impozitare; VEXP este venitul din exploatare; VEXPN este venitul din exploatare net; TA este total active; CP este capitalul propriu; ROEXP este rentabilitatea

venitului din exploatare; MC este marja de contribuţie a venitului din exploatare net; RTA este rotaţia total active; Lf este levierul financiar.

Modelul de Analiză Financiară pentru Instituţii Financiare se bazează pe abordarea deconpoziţiei ROE în trei componente şi include indicatori specifici instituţiilor financiare. Ecuaţia descompunerii ROE, conform abordării acestui model este prezentată în formula (5) [4]:

$$ROE = \frac{NPr}{PreTaxPr} * \frac{PreTaxPr}{TA} * \frac{TA}{E} \quad (5)$$

sau

$$ROE = R * ROA * Lf \quad (6)$$

şi

$$ROA = PB + REA * MIR \quad (7)$$

şi

$$MIR = REA - COL * RL \quad (8)$$

Unde,

NPr este profitul net; ROA este rentabilitatea activelor; R este impactul impozitelor (reuşita); PB este presiunea bancară (raportul venit net neaferent dobânzilor către total active); REA este rata activelor care generează venituri, în total active; MIR este marja venitului net din dobânzi în activele ce generează venituri; COL este costul obligaţiunilor (dobânzi către obligaţiuni); RL este rata obligaţiunilor în activele ce generează venituri.

Pentru aplicarea *Modelului de Analiză Financiară pentru Instituţii Financiare,* în cadrul instituţiilor financiare şi băncilor comerciale din Republica Moldova, autorul a ajustat abordarea metodologică a analizei financiare respectivă la sistemul de raportare financiară din ţata noastră. Punctul de start în analiza performanţei financiare este calcularea *ratei rentabilităţii capitalului propriu (ROE, %).*

$$ROE = \frac{PrN}{CP} \quad (9)$$

Unde,

PrN este profitul net al exerciciului financiar (earning after taxes); CP este valoarea de bilanţ a capitalului propriu (book value of capital).

Modelul DuPont dezagreghează performanţa financiară, reprezentată prin rata de rentabilitate a capitalului (ROE), în trei componente: impactul impozitelor (reuşita), rotaţia total active şi levierul financiar.

a) Reuşita (R,%) arată succesul (pull-through), permite analistului financiar să evalueze rezultatele financiare şi componentele profitului.

$$R = \frac{PrN}{PrPI} \quad (10)$$

Unde,

PrPI este profitul din activitatea operaţională pînă la impozitare;

b) Rata de rentabilitate a total active (ROA,%) permite analistului financiar să evalueze partea stîngă a bilanţului, adică activele.

$$ROA = \frac{PrPI}{TA} \quad (11)$$

c) Levierul financiar (Lf), numit şi multiplicatorul capitalului, permite analistului să evalueze partea dreaptă a bilanţului – obligaţiunile şi capitalul propriu.

$$Lf = \frac{TA}{CP} \tag{12}$$

Ratele financiare descrise formează un sistem factorial multiplu:

$$ROE = \frac{PrN}{PrPI} * \frac{PrPI}{TA} * \frac{TA}{CP} = \frac{PrN}{CP} \tag{13}$$

Rata de rentabilitate a activelor (ROA) cauzează cele mai semnificative schimbări în rata de rentabilitate a capitalului (ROE), de aceea ROA necesită o analiză mai detaliată. În acelaşi timp, schimbările celorlalte rate financiare ca componente ale ROE, inclusiv reuşita (R) şi levierul financiar (Lf), au un impact mai mic asupra ROE, deoarece ele se schimba mai puţin, comparativ cu ROA.

Rata de rentabilitate a activelor (ROA,%) poate fi dezagregată în următoarele două componente:

a) Presiunea bancară, PB, %

$$PB = \frac{VNNAD}{TA} = \frac{VNAD\text{-}CNAD}{TA} \tag{14}$$

Unde,

VNNAD este venitul net neaferent dobînzilor, adică venitul net din onorarii, taxe şi comisioane; VNAD este venitul neaferent dobînzilor, adică venitul din onorarii, taxe şi comisioane; CNAD sunt cheltuielile neaferente dobînzilor, adică cheltuielile privind onorariile, taxele şi comisioanele;

b) Ratele ce caracterizează venitul

- rata activelor financiare (earning assets ratio)

$$RAF = \frac{AF}{TA} \tag{15}$$

Unde,

RAF este rata activelor financiare; AF sunt activele financiare; - marja dobînzii nete (sau marja veniturilor nete din dovînzi), %

$$MVND = \frac{VND}{AF} = \frac{VD - CD}{AF} \tag{16}$$

Unde,

MVND este marja veniturilor nete din dobînzi; VND sunt venituri nete din dobînzi; VD sunt veniturile din dobînzi; CD sunt cheltuielile privind dobînzile.

Ratele financiare (14 -16) formează un sistem factorial:

$$ROA = \frac{VNNAD}{TA} + \left(\frac{AF}{TA} * \frac{VND}{AF}\right) = \frac{VNNAD+VND}{TA} = \frac{PrPI}{TA} \tag{17}$$

Pentru o detaliere în continuare a analizei, marja veniturilor nete din dobînzi (MVND) se dezagreghează în următoarele trei componente:

a) rata de rentabilitate a activelor financiare, ROAF,%

$$ROAF = \frac{VD}{AF} \tag{18}$$

b) costul total datorii (costul obligaţiunilor), CTD în %

$$CTD = \frac{CD}{TD} \tag{19}$$

Unde,

TD sunt total datorii (obligaţiuni) ale băncii; ponderea (rata) total datorii (obligaţiuni) în activele financiare, RTD.

$$RTD = \frac{TD}{AF} \tag{20}$$

Ratele financiare (18-20) formează un sistem factorial:

$$MNVD = \frac{VD}{AF} - \left(\frac{CD}{TD} * \frac{TD}{AF}\right) = \frac{VD\text{-}CD}{AF} = \frac{VND}{AF} \tag{21}$$

Metodologia propusă reprezintă un instrument destinat pentru:

a) analiza performanţei financiare a băncii comerciale;

b) analiza performanţei financiare a sistemului bancar în ansamblu;

c) luarea deciziilor în scopul îmbunătăţirii eficicacităţii băncii comerciale, astfel contribuind la îmbunătăţirea managementului bancar;

d) planificarea băncii comerciale, în special pentru stabilirea obiectivelor şi ţintelor financiare pentru anul de prognoză.

Astfel, metodologia reprezintă un instrument pentru planificarea Pro Forma a rezultatelor financiare, inclusiv pentru planificarea nivelului de venituri necesare pentru a atinge profitul net ţintă. Rotaţia total active permite de a proiecta nivelul de total active necesare pentru a genera profitul net ţintă. Levierul financiar poate fi folosit ca instrument de luare a deciziilor financiare referitor la Pro Forma necesităţilor financiare şi structura financiară a băncii comerciale pentru anul de prognoză.

Aspecte aplicative ale cercetării. *Aplicaţii practice ale Modelului de Analiză Financiară ROE cu patru componente* poate fi aplicat pentru analiza factorilor de influenţă asupra ratei de rentabilitate a capitalului, identificarea punctelor forte şi puncrelor slabe în formarea performanţei bancare, formularea şi stabilirea ţintelor pentru ratele financiare care necesită a fi modificate în anul de prognoză, în cazul cînd acestea deviază de la standardele stabilite de cadrul regulatoriu sau cele recomandate de organizaţiile de specialitate internaţionale. Modelul a fost testat pe datele BC „Moldova-Agroindbank" S.A., relaţia dintre valorile ratelor financiare ROE, ROINC, 1/MC, RTA şi Lf, descrisă în ecuaţia din formula (2), pentru anul 2018 este prezentată în formula (22).

$$\mathbf{15{,}58\% = 30{,}65\% \times 1{,}44 \times 0{,}058 \times 6{,}09} \tag{22}$$

Relaţia (22) arată dezagregarea pe indicatori a nivelului de 15,58% a rentabilităţii capitalului băncii, calculată în baza profitului până la impozitare: rata 30,65% al profitului până la impozitare în venitul operaţional, coeficientul 1,44 al rotaţiei activelor torale, coeficientul 0,058 inversul marjei de contribuţie şi nivelul 6,09 al levierului financiar. Pentru perioada de prognoză se stabilesc ţinte pentru indicatorii financiară, iar relaţia dintre indicatori oferă claritate despre nivelul de prognoză al rentabilităţii capitalului. Scenariile de dezvoltare a băncii pot fi formate prin stabilirea diferitor nivele pentru ţintele indicatorilor financiari.

Aplicaţii practice ale Modelului de Analiză Financiară pentru Instituţii Financiare a fost aplicat pe datele BC „Moldova-Agroindbank" S.A., relaţia dintre valorile ratelor financiare ROE, R, ROA şi Lf, descrisă în ecuaţia din formula (5), pentru anul 2018 este prezentată în formula (23).

13,65%= 87,89% x 2,55 x 6,09 (23)

Relaţia (23) arată dezagregarea pe indicatori a nivelului de 13,65% a rentabilităţii capitalului băncii, calculată în baza profitului după impozitare (profitul net): rata impactului impozitelor 87,89%, rata de rentabilitate a activelor totale 2,55%, calculată în baza profitului până la impozitare şi nivelul 6,09 al levierului financiar.

În continuare autorul va demonstra aplicarea metodologiei de analiză a performanţei financiare aplicând Modelul DuPont de Analiză Financiară pentru Instituţii Financiare pentru bancă comercială autohtonă selectată pentru o perioadă de trei ani (2016-2018). Informaţia financiară iniţială necesară pentru calcularea performanţei financiare, folosind Modelul DuPont de analiză financiară, a fost colectată de către autor din rapoartele financiare publicate pe pagina oficială a băncii comerciale [5]. Indicatorii cu factor de impact asupra ROE care formează un sistem factorial multiplu, formulele de calculare a indicatorilor financiari şi rezultatele măsurării performanţei bancare ale băncii comerciale selectate, pentru testarea metodologiei propuse, sunt prezentate în Tabelul 1.

Tabelul 1. Analiza ratelor financiare folosite în Modelul DuPont la BC MAIB S.A. în 2016-2018

Ratele financiare	**Formula de calcul**	**2016**	**2017**	**2018**
Rentabilitatea capitalului (ROE),%	**ROE=PrN/CP*100**	**12,56**	**12,55**	**13,65**
Impactul impozitelor (R),%	R=PrN/PrPI*100	93,05	88,23	87,89
Levierul financiar (Lf)	Lf=TA/CP	6,10	6,08	6,09
Rentabilitatea activelor (ROA),%	**RTA=PrPI/TA**	**2,21**	**2,34**	**2,55**
Componentele ROA	*ROA=PB+RAF*MVND+RAC*			
Presiunea bancară (PB),%	PB=VNNAD/TA*100	2,06	2,20	1,89
Rata activelor financiare (RAF)	RAF=AF/TA	0,51	0,52	0,65
Marja venitului net din dobînzi (MVND),%	MVND=VND/AF*100	9,17	7,57	5,98
Rata altor componente (RAC),%	RAC=VNA/TA*100	-4,53	-3,80	-3,23
Componentele MVND	*MVND=ROAF-CTD*RTDAF*			
Rentabilitatea activelor financiare (ROAF),%	ROAF=VD/AF	15,83	11,73	8,40
Costul total datorii (CTD),%	CTD=CD/TD*100	4,08	2,57	1,88
Rata total datorii către activele financiare (RTDAF)	RTD=TD/AF	1,63	1,62	1,29

Sursa: Calcule efectuate de autor în baza rapoartelor financiare ale BC MAIB S.A.

Rezultatele practice şi concluziile analizei performanţei financiare pentru BC „MAIB" S.A., generalizate în baza datelor prezentate în Tabelul 1, sunt următoarele:

1. Rentabilitatea capitalului propriu a înregistrat o uşoară majorare cu 1,1 p.p. în anul 2018, comparativ cu anii anteriori datorită, îmbunătăţirii uşoare a rentabilităţii activelor. Menţionăm o volabilitate anuală slabă a ratelor de rentabilitate a calitalului propriu. Analiza componentelor rentabilităţii capitalului denotă reducerea stabilă a impactului impozitelor cu 5,16 p.p. în anul 2018 faţă de anul 2016, levierul financiar al băncii s-a micşorat nesemnificativ. În anul 2018 calcularea indicatorilor financiari bancari a fost îmbunătăţită prin armonizarea la standardele Europene, conţinutul unor indicatori financiari în anii 2016-2017 poate devia de la indicatorii din anul 2018.

2. Rata de rentabilitate a activelor totale, a înregistrat o uşoară creştere ascendentă, însă componentele ROA au înregistrat modificări însemnate. Analiza indică reducerea presiunii bancare datorită schimbărilor în veniturile neaferente dobânzilor, majorarea ratei activelor financiare în total active, precum şi reducerea substanţială a veniturilor din dobânzile bancare datorită reducerii ratelor

dobânzii la creditele bancare. Ca urmare, marja venitului net din dobânzi s-a micşorat substanţial cu 3,15 p.p. în anul 2018 faţă de anul 2016. Cele trei componente ale venitului net din dobânzi denotă o evoluţie descrescătoare, inclusiv rentabilitatea activelor financiare şi rata costului total datorii s-au redus de circa două ori, iar rata total datorii către total acctive s-a redus cu 0,54 p.p. Datoriile totale reprezintă poate cel mai important factor în dezvoltarea sistemului bancar aşa cum ele sunt surse financiare pentru împrumuturi şi active fixe, managementul datoriilor urmează să cuprindă atât gestiunea volumului, cît şi a componentelor acestora.

Aplicaţii practice pentru luarea deciziilor financiare. Abordarea propusă poate fi folosită pentru luarea deciziilor de îmbunătăţire a gestiunii bancare. În acest scop se aplică *Schema grafică a Modelului DuPont pentru analiza financiară*, elaborată în baza ecuaţiilor de descompunere a ROE. În primul rând, se completează schema grafică cu datele efective, în al doilea rând, se completează schema grafică cu datele de prognoză (cu ţinte şi indicatori). Schema grafică este prezentată în Figura 1.

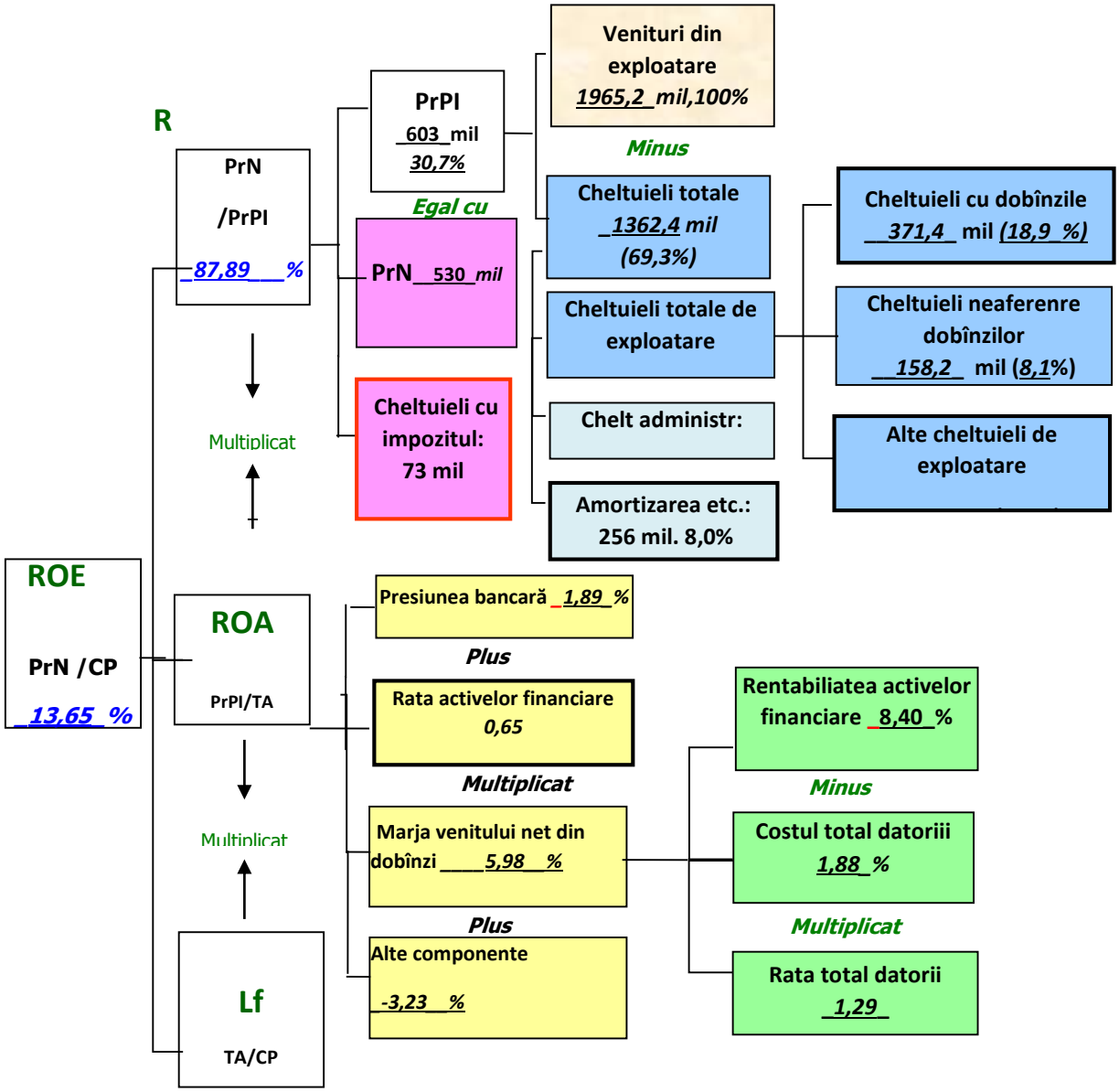


Fig. 1. Schema grafică DuPont pentru BC „Moldova-Agroindbank" S.A., în anul 2018
Sursa: elaborat de autor folosind ecuaţiile (3-21) şi datele din Tabelul 1.

CONCLUZII

Formulele şi schema grafică de măsurare a performanţei bancare în abordarea tradiţională reprezintă un instrument al managementului financiar-bancar destinat pentru analiza financiară a performanţei bancare şi pentru stabilirea obiectivelor de dezvoltare şi a ţintelor pentru perioada de prognoză.

Analiza performanţei financiare a băncilor, folosind sistemul factorial al descompunerii ROE în elemente bazată pe Modelul DuPont de Analiză Financiară pentru Instituţii Financiare, pentru BC „Moldova-Agroindbank" S.A. pentru o perioadă de trei ani (2016-2018) denotă următoarele rezultate: rentabilitatea capitalului propriu a înregistrat o uşoară majorare în anul 2018, comparativ cu anii anteriori datorită, îmbunătăţirii uşoare a rentabilităţii activelor. Componentele ratei de rentabilitate a capitalului propriu denotă o reducere stabilă a impactului impozitelor, levierul financiar al băncii s-a micşorat nesemnificativ, rata de rentabilitate a activelor totale, a înregistrat o uşoară creştere ascendentă. Analiza indică reducerea presiunii bancare datorită schimbărilor în veniturile neaferente dobânzilor, majorarea ratei activelor financiare în total active, precum şi reducerea substanţială a veniturilor din dobânzile bancare datorită reducerii ratelor dobânzii la creditele bancare. Marja venitului net din dobânzi s-a micşorat substanţial. Cele trei componente ale venitului net din dobânzi denotă o evoluţie descrescătoare în perioada analizată, inclusiv rata de rentabilitate a activelor financiare şi rata costului total datorii s-au redus de circa două ori, rata total datorii către total acctive, de asemenea, s-a redus.

Metodologia propusă în prezenta lucrare, de asemenea, poate fi aplicată pentru analiza financiară a sistemului bancar autohton în ansamblu. În acest context, urmează de folosit informaţia financiară consolidată pe ansamblu pe băncile comerciale pentru perioada de trei-cinci ani (de exemplu, anii 2013-2018), în baza cărea se calculează ratele financiare în ansamblu pe băncile financiare şi, în final, se completează sistemele factoriale pentru descompunerea ratei financiare.

BIBLIOGRAFIE

1. Almazari A. Financial Performance Analysis of the Jordan Arab Bank by using the DuPont System of Financial Analysis. International Journal of Economics and Finance. Vol.4, No4. April 2012. www.ccsenet.org/ijef.
2. Beyong ROE – How to Measure the Bank Performance. The Study of the European Central Bank. Appendix to the Report of European Union Banking Structures. 2010. 44 pp.;
3. Cole D. Return on Equity Model for Banks. The Bankers Magazine, Spring 1973; p. 7;
4. Vaine J. Estonian Banking System Development. Banking Journal. pp. 2-19. www. Apf.slu.cz/icfb/2005/ proceedings/2005_p01.pdf
5. Rapoartele financiare ale BC „Moldova-Agroindbank" S.A. anii 2016, 2017, 2018.

DEZVOLTAREA METODELOR MANAGEMENTULUI FINANCIAR-BANCAR DE MĂSURARE ŞI ANALIZĂ A PERFORMANŢEI BĂNCILOR COMERCIALE DIN PERSPECTIVA MINIMIZĂRII RISCULUI BANCAR

Maria CIUBOTARU
Academia de Studii Economice a Moldovei, 61, str. Bănulescu-Bodoni, MD2005, Chişinău, Republica Moldova, tel. +37322402772, email: mciubot@gmail.com

Abstract
In this article the author investigates the modernized financial banking management methods for measuring the performance of commercial bank from the perspective of minimizing banking risk, the methods clarify the links between return on assets (ROA), return on risk-adjusted capital (RAROC) and return on capital (ROE), combining traditional methods that measure the bank performance with modern methods of economic performance. By combining the DuPont decomposition method of return on capital and return on assets with the method of assessing bank risk, a new bank performance measurement scheme was identified, which includes the main elements of influence on sustainable performance. The proposed methods can be applied for the analysis of banking performance, as well as for setting the objectives and development scenarios of the commercial bank and the banking system as a whole.

Key words: *performance, risk, DuPont method, return on risk-adjusted capital method, strategic objectives and targets.*

JEL: G32

INTRODUCERE

Crizele financiare din sectorul bancar au evidenţiat că performanţa financiară bancară măsurată prin rentabilitatea capitalului şi a activelor indică doar profitabilitatea de a genera venituri de la un anumit nivel al activelor, însă structura şi volabilitatea acestor active, de asemenea, sunt importante, iar asumarea riscurilor trebuie să conducă la ajustarea activelor şi veniturilor la riscuri. Pe parcursul timpului, metodele managementului financiar bancar au evaluat de la măsurarea tradiţională a indicatorilor financiari de profitabilitate a băncii spre măsurarea economică a performanţei bancare. Literatura economică de specialitate oferă multiple abordări ştiinţifice referitor la metodele de măsurare şi analiză a performanţei bancare, folosind indicatorii de performanţă [1, 2]. Prezentul articol vine să completeze golul teoretico-metodologic în aplicarea metodelor moderne de măsurare şi analiză a performaţei bancare în Republica Moldova. *Scopul acestui articol* este de a identifica metodele modernizate de măsurare a performanţei băncilor comerciale din perspectiva minimizării riscului bancar, care combină metodele tradiţionale de măsurare a performanţei bancare cu metodele moderne de măsurare economică a performanţei şi arată legăturile dintre ratele de rentabilitate. Cercetarea experienţei internaţíonale referitor la încorporarea influenţei riscului în modelul de măsurare a performanţei bancare ar prezenta o oportunitate pentru băncile comerciale şi sistemul bancar în ansamblu din Republica Moldova, deoarece conţine elemente de noutate ştiinţifico-metodologică, care ar putea fi aplicate atât de managerii băncilor, cât şi de persoanele care elaborează reglementările în domeniul financiar-bancar.

MATERIALE ŞI METODE

Pentru băncile comerciale metodele de măsurare şi analiză a performanţei bancare se bazează pe două tipuri de abordări: *măsurarea tradiţională* a performanţei şi *măsurarea economică*

(modernă) a performanţei. Măsurarea tradiţională a performanţei financiare a băncilor comerciale se efectuează în baza datelor din rapoartul financiar al băncii folosind de obicei două tehnici:

a) Analiza Complexă a Raportului Financiar aplicând un sistem complex de indicatori de performanţă; b) Analizei Relaţiei Gri, aplicând un număr limitat de indicatori de performanţă. În ţara noastră, analiya performanţei bancare se bazează de obicei pe abordarea tradiţională.

La etapa contemporană, în ţările dezvoltate au început să fie dezvoltate metodele de măsurare economică a performanţei care iau în consideraţie dezvoltarea creării valorii acţionarilor şi evaluează rezultatele economice generate de bancă de la activele economice (ca parte a bilanţului) pentru un an fiscal [4]. Conceptul măsurării economice a performanţei se axează pe eficienţă, ca element central al performanţei, metodele moderne de măsurare a performanţei bancare – pe încorporarea influenţei riscului în formulele de măsurare a performanţei bancare. Metoda DuPont se aplică pentru analiza corelaţiei dintre ratele de profitabilitate financiară bancară şi stabilirea scenariilor de dezvoltare, inclusiv a ţintelor pentru indicatorii financiari. În vederea ajustîrii măsurării performanţei bancare la riscul financiar, se aplică metoda metod capitalului ajustat la risc.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Rezultate teoretico-metodologice ale cercetării. Metodele tradiţionale măsoară performanţa bancară prin rata de rentabilitate pe o anumită categorie, de exemplu, rata de rentabilitate a capitalului (return on capital, ROC), rata de rentabilitate a capitalului propriu (return on equity, ROE) şi rata de rentabilitate a activelor (return on assets, ROA). De menţionat că ROE şi ROA sunt ratele de bază ce reprezintă performanţa financiară în băncile comericale, dat fiind faptul că profitabilitatea băncii comerciale este un indicator al capacităţii băncilor de asumare a riscului şi/sau de mărire a capitalului. Profitabilitatea indică competitivitatea băncilor şi măsura de calitate a managementului bancar [2]. Băncile comerciale folosesc şi alte rate financiare (lichiditatea, solvabilitatea etc.) în funcţie de scopul analizei financiare. Studierea literaturii recente de specialitate în domeniul de cercetare denotă că unii cercetători au încercat să ajusteze rata de rentabilitate a capitalului la riscul aşteptat. Pentru a lua în consideraţie riscurile instituţiei financiare în procesul de obţinere a profitului, Bunker's Trust Bank a dezvoltat metoda Ratei de Rentabilitate Ajustată la Risc (Risk Adjusted Return on Capital, RAROC) care se calculează ca diferenţa venitului şi pierderilor aşteptate către capitalul economic. În practică, rata RAROC este dificil de măsurat din cauza că nu există o abordare strictă cum de evaluat pierderile aşteptate, precum şi din cauza îngrădirii accesului la informaţia internă a băncii. [5]. Un model de măsurare a performanţei bancare în abordarea modernă (economică) a fost recent (2015) elaborat de către Klaazen Pieter şi Eeghen Van Idzard în cadrul Institutului de Servicii Financiale Globale EY (EY Global Financial Service Institute) şi aplicat pentru analiza performanţei băncilor comerciale din SUA în suportul practicienilor din sistemul bancar [4].

Abordarea modernă a măsurării economice a performanţei pentru bancile comerciale, inspirată de schema DuPont, clarifică interdependenţele dintre rata de rentabilitate a activelor (ROA), rata de rentabilitate a capitalului ajustat la risc (RAROC) şi rata de rentabilitate a capitalului (ROA), reflectă relevanţa influenţei factorilor de risc în dezvoltarea ROA, RAROC şi ROE. Deoarece performanţa bancară măsurată prin ratele de rentabilitate ROA şi ROE nu iau în consideraţie riscurile, aceste rate pot fi majorate folosind un nivel mai ridicat al riscului. În vederea eliminării ecestei distorsiuni, în formula de măsurare a performanţei a fost inclusă rata RAROC care ajustează ratele de rentabilitate ROA şi ROE a băncii la risc prin două moduri. Primul mod, Raportul Profit şi Pierderi al băncii include mai degrabă pierderile aşteptate (asociate portofoliului actual de credite) decât pierderile aferente împrumuturilor, RAROC reprezintă viziunea

profitabilităţii băncii care consideră creditul mediu pe termen lung o pierdere. Al doilea mod, RAROC se măsoară ca raportul dintre venitul ajustat la pierderile aşteptate la credite şi suficienţa capitalului ponderat la risc (risk-based required capital - RRC). Banca necesită un volum mai mare de capital comparativ cu capitalul disponibil în cazul când se expune la un risc mai mare. Reglementările Basel, solicită băncilor să crească capitalul când cresc riscurile, însă nu toate riscurile sunt acoperite de aceste reglementări, ca urmare băncile sunt nevoite să-şi creeze propriile modele de măsurare a riscurilor.

Literatura economică autohtonă nu oferă cercetări privind analiza interdependenţei dintre ratele ROA, RAROC şi ROE**,** lipseşte cadrul metodologic de descompunere a ratelor menţionate în factori de influenţă pentru ca băncile comerciale să gestioneze performanţa bancară în dependenţă de riscurile la care se expune. Din aceste considerente, în acest articol a fost identificat cadrul metodologic de măsurare a interdependenţei dintre ratele de performanţă bancară şi riscul bancar, prin ajustarea schemei grafice de descompunere a ratelor de rentabilitate ROA, RAROC şi ROA în componente şi luând în consideraţie sistemul de raportare financiară al băncilor comerciale din Republica Moldova, care determină componentele acestor rate.

Algoritmul de calculare a performanţei bancare bazat pe abordarea economică include trei măsuri principale de performanţă bancară prezentate prin următoarele formule:

$$ROA=(R-C)/EA=(R/EA)*(1-C/R) \quad (1)$$
$$RAROC=(R-C-EL)/RRC=[ROA-EL/EA]*(EA/TA)*(TA/RRC) \quad (2)$$
$$ROE=(RAROC-UL/RRC)*(RRC/EQ)*(PAT/PBT) \quad (3)$$

Unde:

R- venituri, C - costuri, EA - active care direct generează venituri (earning assets), EL - pierderi aşteptate, RRC - capitalul economic (sau capitalul obligatoriu la risc), UL - pierderi neaşteptate, EQ - capitalul acţionarilor, PAT - profitul după impozitare, PBT - profitul până la impozitare [4, p.6].

Productivitatea activelor (PA) se calculează folosind venitul brut obţinut din activităţi. Rata PA este mai înaltă pentru activităţile cu un preţ mic concurenţial care sunt mai riscante, deoarece venitul înalt acoperă compensaţia pentru risc, PA este înaltă şi în cazul când banca generează venituri mari din serviciile de transfer şi din gestiunea activelor. Eficienţa costurilor (EC) se calculează ca diferenţa dintre venituri şi cheltuieli. O rată mai mică a eficienţei costurilor (EC) arată că costuri mai mici se fac pentru generarea unei unităţi monetare de venituri.

Rentabilitatea activelor ROA se calculează ca rentabilitatea medie anuală a activelor care contribuie direct la generarea veniturilor (earning assets, EA), nu se iau în calcul activele intangibile şi alte active care nu generează dobândă. Calitatea activelor (QA) reprezintă raportul dintre pierderile aşteptate creditare către activele direct generatoare de venituri, o rată înaltă indică că banca masiv împrumută debitorii cu un înalt risc de default. În cazul creşterii activelor totale rata QA poate creşte fără schimbarea calităţii activelor. Eficienţa activelor activelor (EfA) băncii se calculează ca raportul activelor direct generatoare de venituri către total active.

Levierul normat la risc (Lnr) arată limita până la care activele băncii pot fi finanţate din capital, levierul este o rată normativă, ce reprezintă capitalul minim obligatoriu. RAROC este rata de rentabilitate a capitalului ajustat la risc cu anumite pierderi creditare asteptate, factorul de influenţă (forţa motrică) pentru RAROC este ROA. Pierderile neaşteptate (NEL) se calculează ca diferenţa dintre pierderile efective şi pierderile aşteptate către suficienţa capitalului ponderat la risc, Rata NEL este joasă

în anii cu situaţie economică bună şi rata este înaltă în anii cu situaţie economică nefavorabilă, rata NEL arată cum situaţia economică afectează rezultatele băncii şi ROE.

Impactul impozitelor (Tim) afectează nivelul ROE, o rată mai înaltă a impozitului duce la o rată mai joasă a ratei NEL şi la o rată mai joasă a ROE. Capital buffer (CB) reprezintă inversul ratei capitalului buffer, banca cu un capital în exces comparativ cu suficienţa capitalului ponderat la risc indică un management financiar bancar nesatisfăcător. Nivelul înalt al capitalului buffer CB reduce nivelul ROE. Rata de rentabilitate a capitalului (ROE) se calculează ca raportul dintre profitul după impozitare către capital, în procente.

Abordarea modernă a măsurării performanţei bancare, prezentată prin formulele (1-3), se aplică ca instrument al managementului financiar destinat pentru: a) analiza influenţei diferitor factori/indicatori asupra ROA, RAROC, ROE; b) analiza legăturlior dintre RAROC şi ROE; c) analiza scenariilor şi stabilirea ţintelor pentru indicatorii/ratele financiare în vederea atingerii nivelului dorit al rentabilităţii capitalului (ROE) în conexiune cu riscul aşteptat (RAROC).

Algoritmul de calculare a performanţei bancare economice pentru prima dată a fost aplicat pentru sistemul agregat al băncilor comerciale din SUA pentru perioada anilor 1992-2014 [4]. Analiza denotă că instrumentariul poate fi aplicat atât pentru banca comercială, cât şi pentru sistemul bancar în ansamblu. Modelul permite echilibrarea apetitului pentru risc (sub forma calităţii activelor), acesta fiind principalul factor de influenţă asupra formării rentabilităţii capitalului (ROE). Aplicarea modelului aduce claritate acţionarilor şi regulatorilor referitor la modul de generare a unui rentabilităţi sănătoase.

Analiza factorilor şi a interindependenţelor dintre factorii şi ratele financiare relevă că RAROC creşte când creşte ROA, când se îmbunîtăţeşte calitatea activelor sau când se majorează levierul normat la risc. ROE şi RAROC sunt direct şi pozitiv interdependente, astfel ROE creşte când RAROC creşte, când capital buffer creşte şi când situaţia economică este mai favorabilă (care conduce la faptul că pierderile efective de la credite sunt mai mici decât piederile aşteptate). Cercetarea relevă că RAROC, ca instrument al managementului financiar-bancar, este folosit de către băncile comerciale în activitatea de creditare prin combinarea factorilor componente cu influenţă asupra ratelor financiare, găsind balanţa corectă între ele, astfel banca îşi asigură nivelul scontat al ratei RAROC şi ROE.

Rezultate aplicative ale cercetării. Abordarea modernă a performanţei bancare a fost testată pentru o bancă autohtonă (BC „Moldova-Agroindbank" S.A.), folosind ecuaţiile (1-3) de descompunere a ratelor de rentabilitate ROA, RAROC şi ROE şi datele oficiale din rapoartele financiare ale băncii [6]. Rezultatele calculelor factorilor şi a ratelor financiare pe componente sunt prezentate în Tabelul 1.

Tabelul 1. Ratele financiare în abordarea modernă la BC MAIB S.A. în anii 2016-2018

Ratele financiare	Formula de calcul	2016	2017	2018
Productivitatea activelor (PA)	PA=R/EA	0,1132	0,0994	0,0834
Eficienţa costurilor (EC)	EC=(1-C/R)*100	32,76	36,84	34,27
Rentabilitatea activelor (ROA)	**ROA=PBTI/EA*100**	**3,71**	**3,66**	**2,86**
Calitatea activelor (QA)	QA=EL/EA*100	1,52	1,19	0,31
Eficienţa activelor (EfA)	EfA=EA/TA	98,65	93,24	99,66
Rentabilitatea ajustată la pierderile aşteptate (ROA aj)	ROAaj=(PBTI-EL)/EA*100	2,19	2,47	2,55
Levierul normat la risc (Lnr)	Lnr=TA/RRC	20,98	20,76	22,07

Rentabilitatea capitalului ajustat la risc (RAROC)	**RAROC=[(PBTI-EL)/RRC]*100**	**45,35**	**47,31**	**56,14**
Pierderi neaşteptate (NEL)	NEL=[(Imp-EL)/RRC]*100	-1,06	-0,67	-0,16
Impactul impozitelor (Tim)	Tim=PAT/PBT*100	93,05	88,23	87,89
Rentabilitatea capitalului suficient ponderat la risc	RORRC=PBT/RRC*100	46,41	48,58	56,30
Capital buffer (Cbuf)	Cbuf=RRC/Equity	0,2908	0,2928	0,2757
Rentabilitatea capitalului (ROE)	**ROE=PAT/Equity* 100**	**12,56**	**12,55**	**13,65**

Sursa: Calcule efectuate de autor în baza rapoartelor financiare ale BC MAIB S.A.

Notă: Trebuie de menţionat că datele oficiale autohtone nu sunt suficiente pentru calcularea tuturor indicatorilor (ex., capitalul economic, pierderile aşteptate), în aşa cazuri, autorul a estimat indirect nivelul indicatorului lipsă în baza informaţiei disponibile.

Calculele efectuate denotă că ratele de rentabilitate ROA şi ROE ajustate la risc au un nivel mai mic, comparativ cu datele oficiele care nu sunt ajustate la risc. Analiza valorilor factorilor de influenţă şi a ratelor ROE, RAROC şi ROE pentru anii 2016-2018 denotă îmbunătăţirea ROA ca urmare a eficienţei costurilor, a majorării RAROC cauzată de creşterea eficienţei activelor (EfA) şi a levierului normat la risc (Lnr), creşterii ROE influenţată de majorarea RORRC (ca urmare a reducerii suficienţei capitalului ponderat la risc, RRC) şi de micşorarea capital buffer (Cbuf).

Schema grafică a măsurării economice a performanţei bancare ilustrativ arată legăturile dintre cele trei rate de rentabilitate ROA, RAROC şi ROE în baza ajustării capitalului la risc, fiind foarte utilă pentru luarea deciziilor strategice. Schema grafică a performanţei bancare pe exemplul unei bănci autohtone dezvoltată pentru anul 2018 este prezentată în Figura 1.

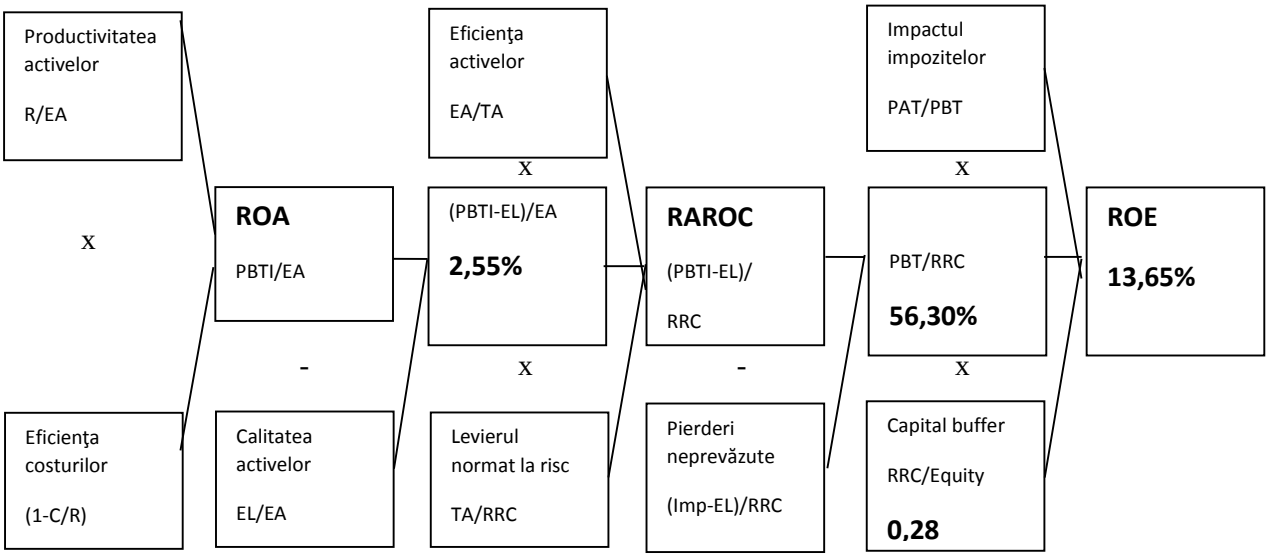


Fig.1. Schema performanţei BC MAIB S.A. în abordarea modernă, anul 2018
Sursa: Elaborat de autor în baza datelor din Tabelul 1.

Abordarea descrisă în prezentul articol poate fi folosită pentru luarea deciziilor de îmbunătăţire a eficacităţii managementului financiar-bancar prin elaborarea şi analiza scenariilor de dezvoltare şi stabilirea ţintelor pentru indicatorii financiari cu impact asupra ROA, RAROC şi ROE. Schema de performanţă, bazată pe abordarea moderna, reprezintă un instrument al managementului financiar-bancar pentru elaborarea scenariilor de dezvoltare a băncii comerciale prin stabilirea balanţei între factorii de influenţă asupra ratelor de rentabilitate menţionate. cel puţin trei scenarii pot fi elaborate. *Primul scenariu* se referă la stabilirea balanţei dintre factorii care au impact direct asupra ROA. Rata de rentabilitate a activelor, de obicei, poate fi îmbunătăţită prin majorarea eficienţei costurilor şi creşterii veniturilor din activităţile bancare. Astfel,

scenariul preconizează stabilirea ţintelor pentru factorii de influenţă menţionaţi. *Scenariul al doilea* se referă la factorii ce influenţează RAROC, inclusiv eficienţa activelor, rentabilitatea activelor ajustată la pierderile aşteptate şi levierul normat la risc. Ţintele se stabilesc pentru aceşti trei factori de impact asupra RAROC. *Scenariul al treilea* se referă la factorii de influenţă asupra ROE, inclusiv impactul impozitului pe venit, rentabilitatea suficienţei capitalului ponderat la risc (influenţată la rândul său de RAROC ajustată la perderile neprevăzute) şi capitalul buffer. Ţinta se stabileşte în scopul majorării ponderii RRC în capitalul băncii care va asigura un risc mai mic. De asemenea, pot fi elaborate scenarii mixte, ce conţin ţinte comasate din cele trei scenarii menţionate.

CONCLUZII

În rezultatul analizei efectuate, concludem că cadrul metodologic modern de măsurare a performanţei băncilor trebuie să încorporeze mai mulţi indicatori de performanţă şi pe viitor să se axeze mai puţin pe indicatorii ce pot fi influenţaţi (manipulaţi) de pieţe. În acest context, abordarea modernă a măsurării performanţei bancare, spre deosebire de abordarea tradiţională, se axează nu numai pe măsurarea rentabilităţii capitalului (ROE) care ignoră riscul (rentabilitatea poate fi majorată prin asumarea unor riscuri mai mari), dar concomitent se mai axează pe luarea în consideraţie a riscului, măsurând rentabilitatea capitalului ajustat la risc (RAROC), generând o rentabilitate sănătoasă a capitalului.

Formulele şi schema grafică de măsurare a performanţei bancare în abordarea modernă reprezintă un instrument al managementului financiar-bancar destinat pentru următoarele scopuri:

a) analiza factorilor care conduc la îmbunătăţirea performanţei bancare în corelaţie cu riscul băncii, metoda poate fi aplicată atât pentru banca comercială, cât şi pentru sectorul bancar în ansamblu;

b) analiza ex-ante a proiectelor de reglementări (acte normative) care va indica impactul pozitiv şi negativ al diferitor factori cu impact asupra performanţei bancare, aceste impacturi pot fi mai explicit înţelese;

c) stabilirea balanţei dintre nivelul riscului şi ţintele pentru factorii de influenţă asupra performanţei bancare, clarificarea legăturii dintre ţintele performanţei şi ROE pentru perioada de prognoză şi a căilor cum poate fi atins rezultatul scontat.

BIBLIOGRAFIE

1. Beyong ROE – How to Measure the Bank Performance. The Study of the European Central Bank. Appendix to the Report of European Union Banking Structures. 2010. 44 pp.
2. Ducis T., Novicevic B. The Analysis of Key Financial Performances of Banks. Review Paper. Serbia: FACTA UNIVERSITASK. Series: Economics and Organization, Vol. 10, No. 2, 2013, pp.129-145.
3. Gajera C. A comparative study of financial performance of private and public sector banks with special reference to affecting factors and their impact on performance indicators. Dissertation. Gujarat Technological University, Ahmegabad, India. November 2016, 300 pp p.59-60.
4. Klaasen P., Eeghen Van I. Analyzing bank performance + linking ROE, ROA and RAROC: U.S. commercial nanks 1992-2014. EY Global Financial Service Institute. The Journal of Financial Perspectives. July 2015, Volume 3 – Issue 2. Edited by EY UK and EY US. www.gfsi.ey.com
5. Vaine J. Estonian Banking System Development. Banking Jornal. pp. 2-19. www.Apf.slu.cz/icfb/2005/ proceedings/2005_p01.pdf
6. Rapoartele financiare ale BC „Moldova-Agroindbank" S.A. anii 2016, 2017, 2018.

STATUL CA AUTORITATE PUBLICĂ RESPONSABIL DE GESTIONAREA FINANŢELE PUBLICE

THE STATE AS A PUBLIC AUTHORITY RESPONSIBLE FOR PUBLIC FINANCE MANAGEMENT

Nicolae PLATON
Doctor habilitat în ştiinţe economice
Conferenţiar universitar ASEM
platonanat@yahoo.com
Igor Ţurcanu, *doctorand*
igor.turcanu@sfs.md

Abstract

The notion of „finances" appeared on the stage of the social-political life on the background of development of the production factors and money relations together with the emergence of the state and establishment of its public force.

Thus, within all existing social-economic systems, finances became know as social relations of economic nature, appeared as result of the repartition process of social product and especially of the national revenue, closely related to the state's fulfillment of functions and atributions.

In the present article, the authors analyze the role of the state in the management of public finances.

Key words: public finances, economic mechanism, fiscal policy, monetary policy, commercial policy.

JEL: E 62, G 28, H 61.

Actualitatea temei propuse pentru investigare

În economiile moderne cu relaţii de piaţă bine dezvoltate, statul joacă un rol important în gestionarea economică a finanţelor publice. În acest scop, statul dispune de instrumente şi pârghii economico-financiare, care contribuie la gestionarea eficientă a tuturor resurselor de care dispune ţara, precum: resursele financiare, resursele naturale, resursele materiale, resursele informaţionale şi nu în ultimul rând resursele umane.

Totodată, trebuie de menţionat faptul că prezenţa statului în viaţa socială şi economică a ţări este legată şi de intervenţia fiscală, acţiune necesară pentru asigurarea colectării mijloacelor financiare la Bugetul Public Naţional.

Astfel, un stat poate exista şi funcţiona cu succes numai dacă dispune de resursele necesare, în vederea asigurării bunăstării cetăţenilor săi.

Reieşind din cele menţionate, ca **argumente** ce se impun pentru cercetarea temei respective sunt:

- studierea conţinutului şi esenţei finanţelor publice;
- elucidarea rolului statului pe care îl are în gestionarea finanţelor publice;
- analizarea domeniilor în care poate fi realizată politica economică a statului.

Scopul cercetării rezidă în caracterizarea finanţelor publice şi a rolului acestora în funcţionarea unui stat, precum şi formularea unor propuneri, care ar contribui la gestionarea eficientă a acestora. **S**uportul teoretico-metodologic al temei investigate a fost asigurat de lucrările savanţilor, care au efectuat cercetări în acest domeniu.

Metode aplicate

La elaborarea prezentului articolul, autorii a utilizat 3 metode de cercetare, după cum urmează:

Cercetarea fundamentală a permis elucidarea rolului statului în gestionarea finanţelor publice. În cercetarea fundamentală au fost încadrate investigaţiile sub formă de studii teoretice, ce au permis formularea unor concluzii ştiinţific argumentate.

Cercetarea pentru dezvoltare a avut ca scop utilizarea acelor procedee şi dispozitive ce pot influenţa direct activitatea practică în domeniul gestionării finanţelor publice.

Cercetarea aplicativă a avut ca sarcină furnizarea de date pentru direcţionarea activităţii practice în vederea creşterii activităţii metodice. Rezultatul cercetării aplicative a avut drept consecinţă formularea unor concluzii privind rolul finanţelor public în asigurarea funcţionării statului.

Relevanţa articolului. Investigarea şi dezvoltarea acestei teme va permite autorilor să generalizeze anumite concluzii la acest subiect şi, ca urmare, va fi posibil de propus anumite soluţii de îmbunătăţire a mecanismului economic a ţării, prin realizarea politicii fiscale, monetare şi comerciale de către instituţiile statului.

Introducere

După cum menţionează cercetătorii în materie economică cuvântul finanţe îşi are originea în limba latină. Cuvântul finanţe se întâlneşte în literatura de specialitate sub diferite aspecte, dar esenţa finanţelor rămâne a fi următoarea: asigurarea mecanismului economic în relaţia bani – marfă – bani.

Realizarea acestei funcţii este imposibilă fără crearea unei baze financiare stabile, reglementarea relaţiilor financiare în societate, crearea mecanismului financiar şi nu în ultimul rând asigurarea unei bune administrări fiscale.

În aceste condiţii, statul are ca scop să realizeze patru activităţi importante ca să fie funcţional şi anume:

- să creeze un mecanism financiar eficient;
- să aprobe o politică fiscală raţională;
- să ţină sub control emisia de masă monetară pentru a controla inflaţia;
- să implementeze o politică comercială capabilă să stimuleze exporturile.

Aceste activităţi sunt necesare pentru realizarea politicilor statale de nivel economic, social şi politic.

Rezultate şi discuţii

În ţările cu economie de piaţă şi cele aflate în perioada de tranziţie, statul prin organele şi instituţiile sale, apare ca autoritate publică, care asigură funcţionarea activităţii sale complexe prin intermediul finanţelor publice.

Finanţele publice constituie un domeniu specific al ştiinţelor economice, care acoperă înainte de toate cheltuielile şi finanţarea sectorului public. Una dintre caracteristicile lor specifice constă în faptul că acest domeniu al ştiinţelor economice tratează o instituţie, statul, care face obiectul unei atenţii considerabile şi din partea altor ştiinţe sociale, în special dreptul şi ştiinţele politice.

Din punctul de vedere al analizei economice, dezvoltarea finanţelor publice este strâns legată de o concepţie individualistă a societăţii, conform căreia statul este o instituţie creată de indivizi, în scopul de a satisface nevoile pe care aceştia nu le pot satisface individual. Din acest motiv, finanţele publice constituie o prelungire în sfera sectorului public a teoriei economice elaborate cu privire la piaţă[9].

[9]Jessua C., Labrousse Ch., Vitry D., Gaumont D. Dicţionar de ştiinţe economice. Chişinău, Editura Arc, 2006, pag. 382.

Dacă analizăm legislaţia naţională la acest subiect, atunci constatăm că în temeiul „Legii finanţelor publice şi responsabilităţii bugetar-fiscale", finanţele publice cuprind totalitatea resurselor financiare acumulate în numele statului şi distribuite de către stat pentru îndeplinirea funcţiilor şi sarcinilor sale[10].

Pentru un stat modern, finanţele publice nu mai sunt un simplu mijloc de asigurare a acoperirii cheltuielilor sale, ci, înainte de toate, un mijloc de intervenţie în economie. Principala preocupare a specialiştilor devine studierea instrumentelor cu ajutorul cărora statul poate să intervină în viaţa economică, a modalităţilor de influenţare a proceselor economice şi a relaţiilor sociale. În aceste condiţii, de la studiu mijloacelor de acoperire a cheltuielilor publice, obiectul cercetării se deplasează spre analiza mijloacelor de intervenţie a statului prin intermediul cheltuielilor şi veniturilor[11].

Trebuie de specificat că buna desfăşurare a activităţii economice, în oricare stat, depinde de nivelul resurselor financiare şi de gradul de acoperire a necesităţilor naţionale din fondurile disponibile. În acest context, se ridică problema elaborării bugetelor echilibrate. Aceasta presupune dimensionarea cheltuielilor în raport cu veniturile disponibile, astfel încât, rezultatul obţinut să se apropie de starea de echilibru[12].

Ca autoritate publică, statul influenţează toate domeniile economice: investiţiile, producţia materială, consumul de bunuri şi servicii, formarea şi repartizarea Produsului Intern Brut, comerţul exterior etc.

Totodată, în calitatea sa de agent economic, de producător şi consumator de bunuri şi servicii, statul participă nemijlocit la activitatea economică, achiziţionează bunuri şi servicii necesare pentru satisfacerea nevoilor sociale.

Statul de asemenea poate influenţa selectiv activitatea economică cu ajutorul finanţării unor activităţi din resursele publice, creând întreprinderi de stat, care la rândul lor generează dividende financiare pentru bugetul statului, ca rezultat al activităţii economice.

Însă, pentru buna funcţionalitate economică a unei ţări, în opinia mai multor economişti, trebuie creat nucleul mecanismului economic, care are menirea de a asigura realizarea politicii economice a unui stat.

Mecanismul economic reprezintă ansamblul metodelor şi instrumentelor de conducere şi/sau reglare, de către factorii de conducere a funcţionării economiei naţionale, împreună cu obiectivele ce guvernează această conducere şi/sau reglare şi întregul sistem organizaţional prin intermediul căruia o efectuează[13].

Mecanismul economic reglementat de politica economică a statului se referă la acţiunile întreprinse de guvern privind funcţionarea economiei naţionale. Acesta cuprinde sistemul de stabilire a ratelor dobânzilor şi ale deficitului bugetar, precum şi piaţa forţei de muncă, proprietatea naţională şi multe alte domenii de guvernare. Astfel de politici, deseori, sunt influenţate de instituţiile internaţionale, precum: Fondul Monetar Internaţional, Banca Mondială, etc., precum şi convingerile şi politicile consecvente ale partidelor politice aflate la guvernare.

[10]Legea finanţelor publice şi responsabilităţii bugetar – fiscale nr.181 din 25.07.2014, publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.223-230 din 08.08.2014.
[11]Moraru D., Nedelescu M., Preda Oana, Stănescu C. Finanţe publice. Ediţia a doua. Bucureşti, editura Economică, 2006, pag. 22.
[12]Solomon Alina-Georgiana. Bugetul public. Elemente de fiscalitate şi coordonare a politicilor economice. Bucureşti, editura Universitară, 2015, pag.71.
[13]Văcărel I., Bistriceanu Gh., Anghelache G. Finanţe publice. Ed. A VI-a. Bucureşti: Editura didactică şi pedagogică, 2007, pag.49.

În opinia profesorului universitar Tatiana Manole, politica economică a statului poate fi realizată în trei domenii principale:[14]

1. Politica fiscală
2. Politica monetară
3. Politica comercială.

Politica fiscală reprezintă un instrument al guvernului de influenţare economică. Aceasta reflectă măsura în care un guvern se implică în orientarea proceselor macroeconomice. Aplicarea politicii fiscale constă în determinarea mărimii cheltuielilor guvernamentale şi a impozitelor şi taxelor, a plăţilor de transfer sau a unei combinaţii a acestora, care să conducă la realizarea strategiilor stabilite de guvern. Aplicarea unei politici fiscale bine gândite, care reiese din conjunctura economică a ţării, poate avea efecte benefice asupra realizării politicii bugetului guvernamental, sau din contra, dacă politica fiscală nu reflectă realitatea economică, atunci acesta poate să ducă la sporirea deficitului bugetar. În aceste condiţii, proiectarea unei politici fiscale trebuie întotdeauna însoţită de o analiză a efectelor acesteia asupra deficitului bugetar, a datoriei publice, a impactului asupra mediului de afaceri.

Politica monetară reprezintă exercitarea controlului Băncii Naţionale asupra masei monetare ca instrument de menţinere a unei stabilităţi inflaţioniste în cuantumul planificat. Banca Naţională promovează şi menţine un sistem financiar bazat pe principiile pieţei şi sprijină politica economică generală a statului. Principalele instrumente de politică monetară sunt operaţiunile pe piaţa deschisă, dobânda de refinanţare şi normele rezervelor obligatorii atribuite băncilor comerciale. Banca Naţională poate spori sau reduce masa monetară din economie, fapt ce determină o serie de efecte, care se soldează cu creşterea sau scăderea cererii agregate pe piaţa bunurilor şi serviciilor.

Politica comercială, cuprinde toate intervenţiile puterilor publice care au drept obiectiv încurajarea sau descurajarea fluxurilor externe (importuri/exporturi) de bunuri, servicii şi investiţii şi negocierea unui mai bun acces la pieţele terţe. Aceste intervenţii iau formă de practici, acţiuni, decizii (legislative sau de reglementare), impozite sau subvenţii, care sunt adoptate în mod autonom sau pentru a aplica prevederile şi concesiunile comerciale contractuale negociate cu ţările partenere[15].

Politica comercială se aplică prin intermediul unei întregi game de instrumente, pe care puterile publice le modulează pentru a influenţa tranzacţiile de import şi export efectuate de agenţii economici în zona în care se exercită autoritatea juridică a statelor.

Politica comercială se exercită în interiorul unui cadru juridic naţional sau internaţional, care îi defineşte limitele.

Fiecare ţară trebuie să respecte angajamentele comerciale contractuale pe care şi le-a asumat la mai multe niveluri instituţionale:

- mondiale, Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC);
- regionale, Organizaţia de Cooperare Economică în bazinul Mării Negre (OCEMN);
- naţionale, Camera de Comerţ şi Industrie (CCI).

Toată această reţea de angajamente contractuale limitează considerabil posibilitatea de intervenţii naţionale autonome.

[14]Manole Tatiana. Managementul finanţelor publice. Chişinău, editura Tehnica-Info, 2016, pag.109.
[15]COHEN, Elie. La Tentation hexagonale: la souveraineté à l'épreuve de la mondialisation. Paris: Fayard, 1996, pag.109.

Totuşi, trebuie de specificat că politica comercială promovată de guvern, trebuie îndreptată spre susţinerea exportatorilor autohtoni în scopul promovării mărfurilor şi serviciilor pe pieţele externe. Pentru atingerea acestui scop, guvernul trebuie să implementeze acele instrumente economice şi financiare, care ar fi capabile să stimuleze exporturile autohtone, scopul fiind atragerea valutei forte pe segmentul circuitului intern.

Concluzie

Funcţionarea şi dezvoltarea cu succes a economiei oricărui stat, în mare măsură, este determinată de posibilităţile organelor de stat de nivel central de a realiza funcţiile atribuite privind asigurarea stabilităţii economice, capacităţii de apărare, dezvoltării sferei sociale şi ridicării nivelului de trai a populaţiei.

Realizarea acestor funcţii este imposibilă fără crearea unei baze financiare bune şi stabile pentru desfăşurarea activităţii organelor administrative, reglementarea relaţiilor financiare în societate, crearea mecanismului financiar în scopul realizării acestor funcţii în concordanţă cu scopurile dezvoltării economice.

În acest context, putem deduce că gestionarea eficientă a finanţele publice de către instituţiile statului poate să genereze creşterea economică scontată, dacă există un plan strategic de dezvoltare a ţării, sau din contra, în lipsa acestuia, statul poate să se confrunte cu o recesiune economică, care poate avea consecinţe grave asupra bunăstării populaţiei.

Bibliografie

1. COHEN, Elie. La Tentation hexagonale: la souveraineté à l'épreuve de la mondialisation. Paris: Fayard, 1996, 453 p., ISBN 00-38-02-96.
2. Jessua C., Labrousse Ch., Vitry D., Gaumont D. Dicţionar de ştiinţe economice. Chişinău, Editura Arc, 2006, pp.1048, ISBN 978-9975-61-412-2.
3. Legea finanţelor publice şi responsabilităţii bugetar – fiscale nr.181 din 25.07.2014, publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.223-230 din 08.08.2014.
4. Manole Tatiana. Managementul finanţelor publice. Chişinău, editura Tehnica-Info, 2016, pp.803, ISBN 978-9975-63-401-4.
5. Moraru D., Nedelescu M., Preda Oana, Stănescu C. Finanţe publice. Ediţia a doua. Bucureşti, editura Economică, 2006, pp. 446, ISBN 973-709-268-6.
6. Solomon Alina-Georgiana. Bugetul public. Elemente de fiscalitate şi coordonare a politicilor economice. Bucureşti, editura Universitară, 2015, pp.172, ISBN 978-606-28-0346-9.
7. Văcărel I., Bistriceanu Gh., Anghelache G. Finanţe publice. Ed. A VI-a. Bucureşti: Editura didactică şi pedagogică, 2007, 689 p. ISBN 978-973-30-1998-5.

POSSIBLE EFFECTS OF REFUSAL OF FOREIGN AID FOR THE REPUBLIC OF MOLDOVA

EFECTELE POSIBILE ALE REFUZULUI DE LA AJUTOR STAIN PENTRU REPUBLICA MOLDOVA

[16] ***Andrei Petroia***

ABSTRACT

Today, a large number of low-income and middle-income countries recourse to foreign financial aid in order to develop economically and socially, but not all of them comply with the requirements for being eligible to receive this financial aid. In such direction, aid conditionality as one of the elements and mechanisms of the lending process raised many questions about its concept and especially its effects (more positive or more negative). However, it is still considered to be one of the best monitoring instruments used by the international financial bodies to enhance the economic and social development of the recipient countries, despite the fact that this influence has many negative impacts.

The research outlines the next points like: historical background, premises and conditions of foreign aid appearance, breaking down what does foreign aid represents nowadays, its types and purposes, noble effects and criticism.

In the same time, there are revealed the benefits and constrains under the both sides of investing parties and the Republic of Moldova (recipient country) under the concrete deals, facts and examples of effects of aid from USA government and European Union support programs.

Further, we make evident some main possible effects in case of refusal of foreign aid through the eyes of the Republic of Moldova.

Finally, we draw some conclusions after having done given research. All the conclusions are linked to the ideas that (1) external grants and loans account for 18% in the structure of national public budget of Moldova; (2) the image of the country may be affected dramatically; and (3) political and Economic aspects of the dilemma.

Key words: foreign aid, conditionality, official development assistance, developing countries, poverty reduction, low-income countries, Republic of Moldova, International Monetary Fund, OECD, World Bank, USA.

JEL Codes: E61, E66, F02, F35, F53, F62, H11, H63, O23, P35.

INTRODUCTION

To begin with, it is necessary to outline the next points like: historical background, premises and conditions of foreign aid appearance, breaking down what does foreign aid represents nowadays, its types and purposes, noble effects and criticism.

Let us first of all understand Foreign Aid appearance in international economic and political stage. The earliest form of foreign aid was military assistance designed to help warring parties that were in some way considered strategically important. Its use in the modern era began in the 18th century, when Prussia subsidized some of its allies. European powers in the 19th and 20th centuries provided large amounts of money to their colonies, typically to improve infrastructure with the ultimate goal of increasing the colony's economic output.

The ***structure and scope*** of foreign aid today can be traced to two major developments following World War II:

- The implementation of the Marshall Plan, a U.S.-sponsored package to rehabilitate the economies of 17 western and southern European countries;
- The founding of significant international organizations, including the United Nations, IMF, and World Bank.

[16] Conf.univ. dr., Academia de Studii Economice a Moldovei, Departamentul "Finanţe şi Asigurări", mun.Chişinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, petroia5@hotmail.com

These international organizations have played a major role in allocating international funds, determining the qualifications for the receipt of aid, and assessing the impact of foreign aid.

Contemporary foreign aid is distinguished not only because it is sometimes humanitarian (with little or no self-interest by the donor country) but also by its size, amounting to trillions of dollars since the end of World War II, by the large number of governments providing it, and by the transparent nature of the transfers.

The level of foreign aid expenditures following World War II dwarfed prewar assistance. The postwar programs of the United Kingdom, France, and other European former colonial powers grew out of the assistance they had provided to their colonial possessions. More importantly, however, the United States and Soviet Union and their allies during the Cold War used foreign aid as a diplomatic tool to foster political alliances and strategic advantages; it was withheld to punish states that seemed too close to the other side. In addition to the *Marshall Plan*, in 1947 the United States provided assistance to Greece and Turkey to help those countries resist the spread of communism, and, following the death of Soviet leader Joseph Stalin in 1953, communist-bloc countries donated increasing amounts of foreign aid to less-developed countries and to close allies as a means of gaining influence as well as promoting economic development.

Several non-European governments also implemented their own aid programs after World War II. For example, Japan developed an extensive foreign aid program – an outgrowth of its reparations payments made following the war – that provided assistance primarily to Asian countries. Much of Japan's aid came through procurement from Japanese companies, which helped fuel economic development in Japan. By the late 20th century, Japan had become one of the world's two leading donor countries, and its aid programs had extended to non-Asian countries, though much of the country's assistance was still directed toward Asia.

The vast majority of official development assistance (***ODA***) comes from the countries of the *Organization for Economic Co-operation and Development (**OECD**),* specifically the nearly two dozen countries that make up the *OECD's Development Assistance Committee (**DAC**).* The DAC includes western European countries, the United States, Canada, Japan, Australia, and New Zealand. Other providers of significant assistance include Brazil, China, Iceland, India, Kuwait, Poland, Qatar, Saudi Arabia, South Korea, Taiwan, Turkey, and the United Arab Emirates. In the 1970s the international community, through the United Nations, set 0,7% of a country's gross national income (***GNI***) as the benchmark for foreign aid. However, only a small number of countries (Denmark, Luxembourg, the Netherlands, Norway, and Sweden) reached that mark. Although the United States and Japan have been the world's two largest donors, their levels of foreign aid have fallen significantly short of the UN's goal.

Foreign assistance is still used to promote economic development. Although significant development occurred in much of Asia and Latin America during the second half of the 20th century, many countries in Africa remained severely underdeveloped despite receiving relatively large amounts of foreign aid for long periods. Beginning in the late 20th century, humanitarian assistance to African countries was provided in increasing amounts to alleviate suffering from natural disasters, the HIV/AIDS epidemic, and destructive civil wars. Major initiatives to combat HIV/AIDS focused on the hardest-hit countries, most of which are in sub-Saharan Africa.

Foreign aid has been used, particularly in poorer countries, to fund or to monitor elections, to facilitate judicial reforms, and to assist the activities of human rights organizations and labor groups. In the post-Cold War era, when funding anticommunist governments became less important criteria for the United States and its allies, promoting democracy was elevated as

a criterion in foreign aid programs. Aid was provided to some countries as an incentive for initiating democratic reforms and was withheld from others as a punishment for resisting such reforms.

Foreign aid is also used to address transnational problems such as the production and export of illegal drugs and the battle against HIV/AIDS. For example, the International Narcotics Control program allocates U.S. funds to countries to battle drug production, and the Anti-Drug Abuse Acts of 1986 and 1988 make foreign aid and access to U.S. markets conditional upon recipient countries' actively combatting drug production and trafficking.

Since the 1990s many foreign aid sources, notably the IMF, have made aid conditional on market-oriented economic reforms, such as lowering trade barriers and privatization. Thus, foreign aid has been used as a tool by some institutions and countries to encourage the spread of capitalism.

In the last decade of the 20th century, private capital flows and remittances from migrant workers became the two largest sources of "aid" from wealthy countries to poor ones, surpassing the amount of ODA provided by those countries. However, this form of aid is heavily stratified; most direct foreign investment has gone to developing countries pursuing policies of trade and economic liberalization and those with large markets (e.g., Brazil, China, and India).

Secondly, for ***deeper understanding*** what actually is meant by talking regarding Foreign aid, is absolutely necessary to clear up this notion? Foreign Aid is defined as the voluntary transfer of resources from one country to another country. This transfer includes any flow of capital to developing countries. A developing country usually does not have a robust industrial base and is characterized by a low Human Development Index (HDI).

Taking the role of the international transfer of capital, goods, or services from a country or international organization for the benefit of the recipient country or its population, foreign aid can be in the form of a loan or a grant. It may be in either a soft or hard loan. This distinction means that if repayment of the aid requires foreign currency, then it is a hard loan. If it is in the home currency, then it's a soft loan. The World Bank lends in hard loans, while the loans of its affiliates are soft loans. Foreign aid is one of the most significant sources of foreign exchange. There are five different types of foreign aid programs.

Foreign aid can involve a transfer of financial resources or commodities (e.g., food or military equipment) or technical advice and training. The resources can take the form of grants or concessional credits (e.g., export credits). The most common type of foreign aid is official development assistance (ODA), which is assistance given to promote development and to combat poverty. The primary source of ODA – which for some countries represents only a small portion of their assistance – is bilateral grants from one country to another, though some of the aid is in the form of loans, and sometimes the aid is channeled through international organizations and nongovernmental organizations (NGOs). For example, the International Monetary Fund (IMF), the World Bank, and the United Nations Children's Fund (UNICEF) have provided significant amounts of aid to countries and to NGOs involved in assistance activities. [1]

Main Types of Foreign Aid are presented as follows [2]:

a. *Bilateral Aid.* Assistance given by a government directly to the government of another country. Ocuurs when the capital flows from a developed nation to a developing country. These are to assist in long-term projects to promote democracy, economic growth, stability, and development.
b. *Multilateral Aid.* Assistance provided by many governments who pool funds to international organizations like the World Bank, United Nations, and International Monetary Fund that are then used to reduce poverty in developing nations.

c. *Tied Aid.* Must be spent in the country providing the support (the donor country) or in a group of selected countries. A developed country will provide a bilateral loan or grant to a developing country, but mandate that the government spends the money on goods or services produced in the selected country.
d. *Project Aid.* Funds are used to finance a particular project, such as a school or a hospital, it is considered to be Project Aid.
e. *Military Aid.* Is never charitable. Usually requires said nation to either buy arms or defense contracts directly from the USA or in other cases just simplifies the process by having the federal government only purchase the arms itself and ship them over on military transport.
f. *Voluntary Aid.* Usually in the form of charity. For example, Médecins Sans Frontières (Doctors Without Borders) "is an international humanitarian non-governmental organization best known for its projects in war-torn regions and developing countries affected by endemic diseases".

In order to assimilate the importance of foreign aid it is proposed to follow up its ***strong points and main advantages*** as:

- ✓ Humanitarian aspects
- ✓ Improvement of the country's international image through further development
- ✓ Continuous building of positive working relationships with other governments
- ✓ Promotion of the conditions for peace and stability. Because many governments genuinely believe we'll be safer and happier when everyone else is safe and happy.

Concerning the ***criticism*** toward foreign aid the following arguments are presented:

✓ Significant criticisms have been leveled at both the donors and the recipients of foreign aid. Some groups in recipient countries have viewed foreign aid suspiciously as nothing more than a tool of influence of donor countries. For example, critics of the IMF allege that the required structural adjustments are too politically difficult and too rigorous and that the debts incurred through IMF loans help to create poverty, as capital that could have been invested instead was channeled into debt repayment. The World Bank, which critics claimed in the 1970s and '80s was insensitive to local needs and often approved projects that did more harm than good, altered many of its policies and has generally endured less criticism. In general, opponents of the way that foreign aid programs have operated charge that foreign aid has been dominated by corporate interests, has created an unreasonable debt burden on developing countries, and has forced countries to avoid using strategies that might protect their economies from the open market. In addition, many critics of U.S. aid illustrate the continued importance of political considerations over developmental ones, citing for example the increase in aid to countries allied with the United States in the fight against terrorism following the September 11 attacks in 2001, regardless of their commitment to democracy and human rights.

✓ Meanwhile, some groups in donor countries have criticized foreign aid as ineffective and wasteful. In the United States, for example, public opinion polls consistently show that most Americans believe that foreign aid consumes 20 percent of the country's budget – the actual figure is less than 1 percent – and that most recipients of foreign aid do not deserve it or do not use it wisely. Such criticisms have been bolstered by the generally disappointing results of foreign aid programs in sub-Saharan Africa, where many countries remain mired in poverty, corruption, and civil war despite the disbursement of significant foreign aid. With efforts to rebuild Iraq

and Afghanistan, curtail drug production and trafficking, and battle HIV/AIDS, ODA – which had declined throughout the 1990s – increased in the early 21st century. [2]

I. FOREIGN AID IN MOLDOVA UNDER THE EXAMPLE OF USA AND EU PROGRAMS

The following chapter will reveal the benefits and constrains under the both sides of investing parties and the Republic of Moldova (recipient country) under the concrete deals, facts and examples of effects of aid from USA government and European Union support programs.

The USA government has invested over 1 billion dollars in Moldova since 1992 through various foreign aid assistance programs. In times where many Americans think that the government should concentrate on domestic aid, it is important that they should be informed about how the U.S. benefits from foreign aid to Moldova. So, how is the aid America invests in Moldova promoting American interest?

Foreign aid is often characterized as an investment because it typically brings a return for the American people. This is especially true in the case of American businesses. In Moldova, the poorest country in Europe, the logic of foreign aid applies perfectly.

The stated goal of U.S. foreign aid to Moldova is to "target assistance at the country's most promising economic sectors; which will help create economic opportunities that will raise incomes, promote job growth, and improve living standards." By improving the economy and living standards, the foreign aid investments will then create a new market for American goods, demonstrating the mutual benefit for Moldova and the United States.

When the U.S. government provides aid for an impoverished country, the country's economy improves, and typically so do the lives of its people. With this improved quality of life, citizens of the country are transformed from targets of charity to consumers with purchasing power. Instead of barely surviving, they become productive members of society, which results in new markets for USA companies. Not only does this create more potential customers for USA companies, but the increased demand for American made goods can create jobs in the USA to create these goods.

USAID, America's primary foreign aid agency, plays an important role in connecting American businesses directly with these new consumers in developing markets. USAID accomplishes this by encouraging American companies to partner with local people to help educate and support them on projects in local areas.

The result is the creation of a mutually beneficial relationship, whereby the target of the aid becomes self-reliant and also aligned with USA companies. In this way, the USA benefits from foreign aid to Moldova as well as Moldova itself.

Furthermore, the USA Embassy in Moldova implements programs such as The Cultural/English-Language Small Grants Program, to use education and cultural exchange to help foster mutual understanding between the United States and Moldova. It is the hope that this mutual understanding will lay the foundation for further economic, cultural, and political cooperation between the two countries.

Another common argument in favor of foreign aid is that this assistance helps stabilize vulnerable countries. This lowers the probability of future conflict and, as a result, keeps Americans safe. Syria is the most evident example of what can happen when a country becomes unstable. After the country experienced a drought in 2007, the resulting destabilization and actions by a repressive regime created the terrible crisis we see today.

This is the very reason that the USA foreign aid to Moldova targets economic growth in Moldova's unstable agricultural industry as well as the consolidation of democratic institutions. If there were a slowdown in Moldova's agricultural industry, which accounts for approximately 17

percent of its GDP, or a crackdown on democracy, the resulting destabilization could be problematic, especially given Moldova's proximity to Russia.

Therefore, the USA benefits from foreign aid to Moldova by helping to minimize the risk of breakdowns in the critical areas of Moldovan society, which helps ensure stability, economic opportunity and pro-American sentiment in an otherwise vulnerable country. [3]

As an eloquent example of the level of inflows from USA to the Republic of Moldova let us consider the below table and graph which mission is to denote the numeric information regarding actual value of money flows.

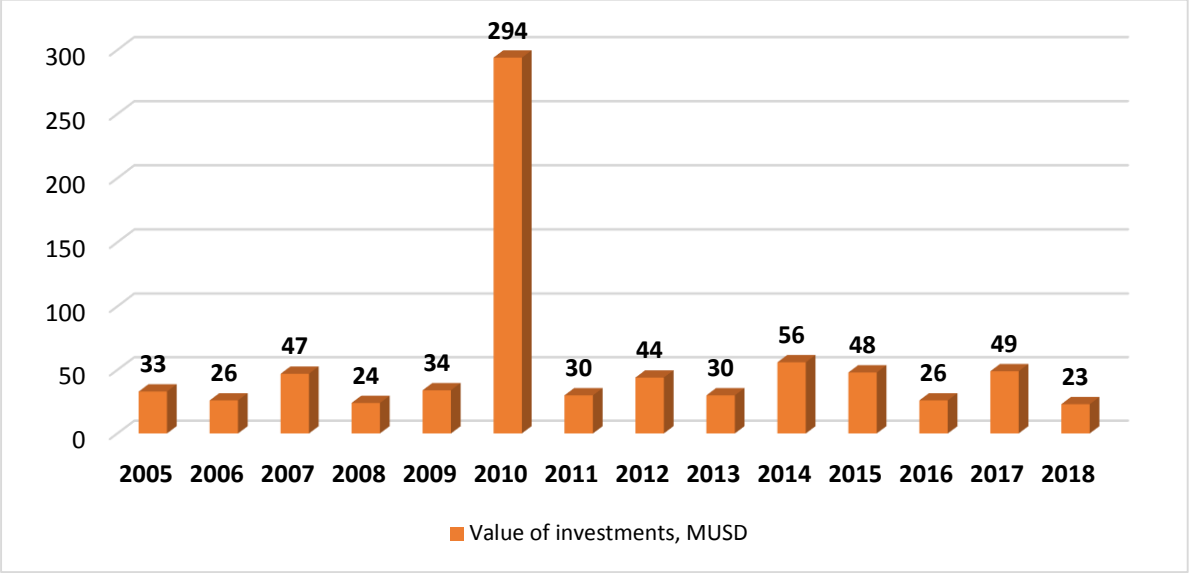


Figure 1. Value of investments, MUSD

Source: developed by author based on the information available at [18].

Note: Value of investments includes the investments all USA Agencies such as: USA Agency for international development, Department of Agriculture, Federal Trade Commission, Department of State, Departments of Energy, Department of Transportation, Department of Commerce, Overseas Private Investments Cooperation, United States Institute of Peace, Peace Corps, Trade and Development Agencies, Environmental Protection Agency, etc.

With regard of presented above statistical figures, throughout 2005-2018 the Republic of Moldova has benefited of 764 MUSD, the distribution between the years is irregular but shows clear tendency of continues stability with the exception of 2010 year. Before the adoption of PRSP (2003-2004) the Government had difficulties in negotiating polices with international monetary organizations (IMF and WB) which resulted in decrease of volume of assistance. The cooperation programs between IMF and WB were suspended due to insufficient progress in reforms and only the volume of technical assistance has been maintained at the same level as in the previous years.

In light of deeper analysis of USA aid to the Republic of Moldova it is worth to be mentioned ***main sectors, partners and activities,*** which fall through the investment flows [18]:

I. *Top Sectors*

- Government and Civil Society - 1.9 MUSD
- Business and Other Services - 1.8 MUSD
- Energy - 647 KUSD
- Operating Expences - 376 KUSD
- Basic Education - 346 KUSD
- Basic Health - 212 KUSD

II. *Top Partners*

- Chemonics International, Inc. - 1.5 MUSD
- InterNews - 1.4 MUSD
- Enterprise - United States Other - 647 KUSD
- USA Governments - Peace Corps - 558 KUSD
- Promolex - 383 KUSD
- USA Government - USA Agency for International Development-363 KUSD
- Association for Information Technology and Communication in Romania - 342 KUSD

III. Top Activities

- High Value Agricalture Activity - 1.5 MUSD
- Media Enabling Democracy, Inclusion and Accountability - 1.4 MUSD
- Democratic Transperancy and Accountability Program - 400 KUSD
- Modern Energy Services - 350 KUSD
- IT Center of Excellence - 342 KUSD
- Administrative Costs - 315 KUSD
- Expanded Acces to Modern Energy Services - 297 KUSD
- USA Peace Corps Overseas Support - 168 KUSD

Building upon a successful 20-year partnership with Moldovans, USAID provides assistance to strengthen Moldova's democratic governance and economic growth. Since 1992, the American people have invested more than *$1 billion* in Moldova through the U.S. Government assistance programs.

As the poorest country in Europe (based on per capita Gross National Income), Moldova faces many challenges, such as endemic corruption, excessive migration, a remittance-reliant economy, energy dependency and inefficiency, and deteriorating infrastructure. USAID works closely with international donors as well as with other U.S. Government agencies, such as the Millennium Challenge Corporation, to help Moldova implement lasting democratic and economic reforms that will improve living standards for all Moldovans.

The United States is assisting Moldova to consolidate democratic institutions, rebuild a struggling economy, improve the business environment, strengthen the rule of law, and address the frozen conflict in Transnistria. USAID partners with Moldova to improve government effectiveness and accountability, and promote decentralization of the government and strengthen linkages between local governments and citizens to increase citizen engagement in the governance process. USAID is also helping Moldova address regulatory and policy-level challenges to sustain and accelerate economic growth. To increase Moldova's ability to compete regionally, USAID targets assistance at the country's most promising economic sectors; which will help create economic opportunities that will raise incomes, promote job growth, and improve living standards. [4]

The next sight to be analyzed is the **European Union** contribution and interest in Moldova's economy development and prosperity. As a general rule and quite logical theory, it is considered that a country or a region (in particular - European Union) will always plead and wish to have well developed, decent and prosperous neighbors rather than poor one, and this could be proposed as one, if not the main, cause why European Union countries are so engaged in the Republic of Moldova growth. Let us further consider some concrete examples of the projects and programs proposed to Moldova.

- ***Rehabilitation of the water supply system in the Municipality of Nisporeni***.

Project will provide sufficient and safe drinking water, create an institution capable to sustainably operate, manage and maintain the water supply infrastructure as well as establishing

balanced local water governance. The involved sector: water supply and sanitation - large systems. EU Contribution: € 5,000,000.00 (100% of total). Implementing organization: Austrian Development Agency Gmbh. Duration: from 11/2010 to 07/2016. Brief description: project will provide sufficient and safe drinking water, create an institution capable to sustainably operate, manage and maintain the water supply infrastructure as well as establishing balanced local water governance. Exact location: Nisporeni, Varzaresti and Grozesti, Republic of Moldova. [5]

- ***Moldovan Residential Energy Efficiency Financing Facility***

MoREEFF aims to achieve environmental and social improvements. The engaged sector: housing policy and administrative management. EU Contribution: € 5,200,000.00 (100% of total). Implementing organization: European Bank for Reconstruction and Development. Duration: from 12/2011 to 12/2018. Description: MoREEFF aims to achieve environmental and social improvements. Eligible projects are required to use high energy performing equipment and materials compliant with local, EU and internationally accepted standards. Location: Moldova. [6]

- ***Technical assistance for the implementation of the legal and regulatory framework in the aviation sector***

The overall objective of the project is to improve air transport safety and security by assisting civil aviation authorities of the Republic of Moldova in adoption and implementation of the legal and regulatory framework forth aviation sector according to the terms agreed in the EU–Moldova Common Aviation Area Agreement. Sector: Air transport. EU Contribution: € 1,849,400.00 (100% of total). Implementing organization: Ntu International Aps. Duration: from 01/2013 to 07/2017. Description: The overall objective of the project is to improve air transport safety and security by assisting civil aviation authorities of the Republic of Moldova in adoption and implementation of the legal and regulatory framework forth aviation sector according to the terms agreed in the EU–Moldova Common Aviation Area Agreement. The purpose of this contract is to assist Moldovan civil aviation authorities in drafting of national legal and regulatory documents in accordance with the EU aviation. Location: Republic of Moldova. [7]

- ***Support to coordination of the Justice Sector reform in Moldova***

The project aims at supporting the coordination mechanisms of the reform of the Justice Sector in Moldova. Sector: Legal and judicial development. EU Contribution: € 2,231,800.00 (100% of total). Implementing organization: Altair Asesores Sl. Duration: from 04/2013 to 04/2016. Brief description: The project aims at supporting the coordination mechanisms of the reform of the Justice Sector in Moldova. Location: Moldova

A special example of European Aid could be underlined treated **Poland** help. The next few words and succinct description of Poland assistance will help us understand and appreciate its attitude.

A total of ***13 projects*** amounting to ***PLN 4,617,075 (eq. 2,577,900 MDL)*** were implemented, including four projects carries out by regional or local authorities/non-governmental organizations, four government administration projects and five projects realized as part of the small grants system by the Polish Embassy in Chişinău.

Development cooperation for Moldova (projects by non-governmental organizations, regional and local authorities and government administration bodies) was realized based on the following priorities:

- ***Good governance (4 projects – PLN 1,123,272, eq. 5,249,692 MDL)***

The Ministry of Investment and Economic Development implemented the first module of a three-year project (2017-2019), supporting Moldovan administration in its implementation of the "2016-2020 National Regional Development Strategy of Moldova in the area of urban policy and urban development." The aim of the project was to create, test and pilot new support instruments for urban revival and regeneration based on, among others, a methodology developed by Polish experts.

The project was implemented by both Moldovan partners from the national and local municipal administration, as well as social organizations and local citizens. The main beneficiary of the project was the Ministry of Agriculture, Regional Development and the Environment of Moldova and 14 Moldovan cities participating in the project: Bălţi, Briceni, Cahul, Căuşeni, Ceadîr-Lunga, Cimişlia, Comrat, Edineţ, Ialoveni, Ocniţa, Orhei, Soroca, Străşeni, and Ungheni.

The Main Statistical Office carried out a project to enhance the potential of Moldova's national statistical system by the transfer of know-how and practical skills in statistical research in the area of agriculture and forestry, which brought the Moldovan statistical system closer to EU standards and other international standards and produced a set of recommendations in this area for the National Statistical Office of Moldova.

As a result of aid activities implemented by Polish Border Guard under the first module of a two-year project (2017-2018), training courses were organized to improve the competencies of Moldova's Border Police officers and staff in preventing cross-border crime and to ensure security and public order. In addition rooms where first aid training courses are organized were modernized based on didactic premises of a training center in Ungheni.

In turn, the Ministry of National Education implemented the second stage of a two-year project "Good governance as a basis for good education" (2016-2017), whose main aim was to improve leadership skills of education managers and to prepare them for a systemic implementation of educational reforms, specifically in the area of professional development of teachers and in strengthening partnerships between teachers, students and their parents, and institutional and social partners.

• ***Agriculture and rural development (4 projects – PLN 2,974,694, eq. 13,902,232 MDL)***

This priority was aimed at supporting the development of non-agricultural and agricultural services in rural regions such as metal and woodworking services, bakeries, furniture-making and the establishment of model animal and plant breeding, i.e. feed mixers and granulators at rabbit or goat farms, mechanization of fruit harvest in orchards, modern honey and bee products production facilities. Support in building and equipping innovative fruit and vegetable drying rooms and fruit and vegetable cold stores was also continued. Entrepreneurship in rural areas was developed using solar energy and energy-saving technologies.

The MFA transferred funds via the ***Solidarity Fund PL*** amounting to continue activities carried out by the ***Information Centre for Local Authorities*** in Moldova. The Centre carried out consulting and training activities that strengthened local leaders, local and central authorities in the area of democratization, local government and regional development and ensured financing of projects carried out by Moldovan local authorities in cooperation with NGOs and civic initiative groups. The Centre also engaged in supporting the implementation of project by the Ministry of Investment and Economic Development that concerned a system of urban regeneration. The Centre's participation in the project consisted in: substantive support and coordination of cooperation between the Ministry of Agriculture, Regional Development and the Environment of the Republic of Moldova with local partners; organizational support of activities carried out in Moldova (training courses, expert missions, conferences); coordinating the work of the local group for the implementation of regeneration in selected Moldovan cities and co-financing pilot regeneration projects.

As part the ongoing ***Eastern Partnership Public Administration Academy program*** five representatives of the Moldovan administration took part in training courses on the implementation of Deep and Comprehensive Free Trade Agreements (DCFTA) in the area of agriculture and trade in agro-food products, and three persons participated in civil service internships. [8]

II. MAIN POSSIBLE EFFECTS IN CASE OF REFUSAL OF FOREIGN AID THROUGH THE EYES OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Today, a large number of low-income and middle-income countries recourse to foreign financial aid in order to develop economically and socially, but not all of them comply with the requirements for being eligible to receive this financial aid. In such direction, aid conditionality as one of the elements and mechanisms of the lending process raised many questions about its concept and especially its effects (more positive or more negative). However, it is still considered to be one of the best monitoring instruments used by the international financial bodies to enhance the economic and social development of the recipient countries, despite the fact that this influence has many negative impacts.

Generally speaking, the Republic of Moldova should improve, consolidate and strengthen the efficiency and equity of its public spending, in particular through better management of public capital investments, which are crucially important for higher growth. Administrative and judicial reforms remain a challenge for improving public sector governance, which is a precondition for European integration and economic modernization.

The government of the Republic of Moldova has to forget the word ***"stability"*** in foreign aid inflow, until it will achieve positive changes in the level of economic and social development of the country. Stability for Moldova in the present situation equates with persistence of high outflow of work force/loss of citizens, corruption, human trafficking, weak economy, political uncertainty and impoverished population. Most suitable term that will outline Moldova's future development and rise is linked to the ***changes***, managed in all fields of the socio-economic life, and first of all in the role which government plays in national economy that should become an active, interventionist one.

The conditionality assistance as the foundation of the aid agreements must be strongly revised and reformed, in accordance with the existing countries' experiences in order to be treated as a benefic mechanism both by the donor and the recipient countries. As being a quite new mechanism and proceeding from the fact that the national governments started to be more disciplined, we think it is possible to optimize this instrument and to continue the main purpose of it: to grow the international level of population's welfare. [9]

The majority of donor monitoring and evaluation instruments use a project-by-project or program-by-program approach. Nevertheless, there is still no comprehensive toolbox for assessing development aid effectiveness in the medium- and long-term. It is important to multiply positive effects and concentrate on areas with lower levels of aid effectiveness. This would entail strategic planning and a full review of policy approaches at the country level. As the evidence indicates, the dichotomy between aid commitments and projects on the one hand and aid disbursements on the other, reveal the urgent need to review the strategic approach toward development aid, particularly when it comes to methods and channels of aid disbursement. The EU is one of the main central government donors in Moldova. Bilateral donors focused on local development aid have produced better results. Academic literature and international aid policy experience show that direct developmental support and aid decentralization toward the regional, local, and community levels tend to generate higher levels of socio-economic development. But this approach has to be combined with new monitoring tools, thereby ensuring a rise in the quality and quantity of local civic organizations. Furthermore, aid projects should be seen as ***capacity-enhancing mechanisms*** that involve the local bureaucracy in the development process and produce socio-economic outcomes in line with the economic strategy and social welfare needs of the population of the respective districts.

Policy recommendations would include therefore the following points:

▪ Thorough *review of aid distribution channels and monitoring instruments*. A significant share of development aid flows should arrive at the local level. The monitoring of aid distribution at the local level should involve civil society institutions.

▪ *Decentralization of monitoring and management structures* of EU aid projects at the local level. This would reduce the rent-seeking incentives of central bureaucrats, minimize the expected payoff from corrupt practices, and utilize existing bureaucratic structures for purposes of capacity building. Joint EU-Moldovan bodies would then monitor the stages of project implementation by EU-Moldovan consortia, whose financial accounts would be located in European banks.

▪ *The Europeanization* of the lower and middle levels of the Moldovan civil service, particularly in the Southern districts of the country, which – with the exception of Gagauzia – are consistent underperformers both in the attraction of EU funds and general indicators of economic growth and human development. EU development aid should expand rather than undermine state capacity, and this can be possible only with the strengthening of Moldova's economic bureaucracy at the local level.

▪ Empowering Moldovan civil society and giving it a *competitive edge*. The active involvement of Moldovan civil society is key; it raises informational asymmetries for European business and civil society partners, giving local actors a leg up, and allows for the emergence of win-win policy scenarios and, eventually, situations where the long-run economic development of the country is backed up by a competitive "fringe" of EU-oriented civic organizations that do not interfere with but rather complement state functions. That way politics stays out of the immediate EU-Moldovan negotiations, and everybody becomes better off.

▪ *Flexible and efficient donor oversight* of aid project implementation, which necessitates a higher degree of institutional involvement in the recipient economy. It requires EU institutions to be actively involved in Moldovan universities and the promotion of start-up entrepreneurship, as well as in partnerships and financing instruments that link EU small and medium entrepreneurs with possible Moldovan partners. The creation of synergetic structures between economy and society would only enhance the long-run impact of EU development aid projects. [10]

To continue the idea about the effects of foreign aid for the Republic of Moldova, let us emphasize our attention on the following thought: it might be strange at a glance to admit the fact that foreign aid, assistance, inflows of capital and technological knowledge may bring more harm than good, and this is the opposite side of the coin which is proposed to be developed further.

Aid fungibility occurs when the recipient uses the aid for purposes other than what the donor intended or when donor aid substitutes for government funding. Fungibility occurs when the recipient government decreases its contribution to a project or program as a result of external funding. If a donor allocates foreign aid to build a hospital, the recipient government can redirect the funds it had intended to use to build that hospital to other projects. Foreign aid, then, frees up government revenue for spending in other sectors, such as the military, nonproductive government consumption for prestige projects, or tax reductions for the wealthy. Collier and Hoeffler in 2007 reported that around 40% of African military spending is financed by OECD aid because of aid fungibility. This does not include outright military aid or aid that is provided to the government for general budget funds. Donors that are concerned about the recipient using the aid for purposes it was not provided for can choose to fund project aid (that is, specific investment loans for funding sanitation infrastructure or building a clinic, for example) [13] over programmatic aid (budgetary support funds). Morrison in 2012 notes that "there is little doubt that project-based aid is meant to reduce the discretion of recipient countries in terms of how to spend the money". In corrupt, poorly governed, or fragile states, donors will bypass recipient state institutions and disperse their aid through nonstate development partners, reducing the ability of central governments to divert funds.

However, Briggs in 2014 suggests that donors may use the fungibility of aid to accomplish foreign policy objectives; for example, if the donor's citizens would not approve of their government's support of an authoritarian regime, the donor could "turn a blind eye to fungibility if they wished to support a recipient leader". Indeed, Licht shows that donors were more likely to allocate aid to incumbent leaders if they faced an elevated risk of losing power. [11]

For example, the United States' bilateral economic assistance includes the category of Economic Support Funds (ESF). ESF funding, although officially listed as economic aid, is generally recognized as military assistance since it is used to financially support those countries considered politically and strategically important to the United States' security interests. The US executive branch favors ESF since, as economic aid, it avoids the public debate and congressional challenges associated with the granting of military aid to authoritarian countries or those that abuse human rights. The ESF program is financial assistance for budget support that allows recipient countries to use their own resources to build up their defense infrastructures. It also includes the sale or grant of U.S. military arms and equipment. According to Tarnoff and Lawson, 56% of ESF funding went to Egypt, the West Bank, Jordan, Afghanistan, and Pakistan in 2015.

In spite of the trillions of dollars provided by foreign aid donors over the last years, global economic inequality persists and countries remain underdeveloped, both economically and politically. Yet though the level of aid transfers varies from year to year, depending on budgetary crises and global need, foreign aid is not going away. Funding foreign aid with conditionality's can be used to enhance national security, further economic and political interests, and ultimately empower the citizenry of Molodva. However, with the growth of nontraditional donors and their resistance to imposing the conditionality's of democracy and human rights on their lending, foreign aid may be further reduced to the crass, self-interested motivations of commercial or political interests. Given the differences over the motivations for providing foreign aid, it is hardly surprising that questions of whether aid has a future need to be asked and answered. [12]

By another perspective, foreign aid and investments still remains ***a politically linked issue***. Vladimir Golovatyuk, MP from the Party of Socialists, said that while the European Union refused to provide financial assistance at the end of June, the IMF and various structures of the World Bank highly assessed implementation of reforms in our country and decided to allocate the next tranches of loans and grants. At the end of June, 22.5 million dollars were received and in July 40.4 million dollars. "What does it mean; one part of the West refuses to provide assistance, the other gives! It's simple: the EU and the United States play, so to speak, a bad and a good policeman. Secondly, we should not forget that this year is a pre-election one, and the government does and will do everything to somehow attract the voters, that is raising salaries, allowances, repair roads, schools, etc., and this requires money. Let me remind you that in the approved state budget for 2018, about 30% external loans and grants are. Even after a budget change, their volume is excessive. Absence of money is fraught with non-execution of the budget, on spending on the social sphere, and this, on the eve of elections, is so dangerous! Therefore, the West supported and will support the Moldovan authorities!" - The expert is sure. Golovatyuk noted that in general for 7 months of 2018, the government and the National Bank received $120 million of external loans and grants, against $102 million a year ago. It is characteristic that 80% of the currency resources received in 2018 came in June and July. Moreover, in the first two months of the summer in 2018, a total of $96 million was received, which is eight times more than a year ago.

"Money, for the most part, goes to current consumption, the country does not develop. Credits and grants come, debts grow, but there is no development. There are so many problems - economic, socio-demographic, and territorial - and they are so deep that it is not enough to solve by all foreign

earnings, including from labor migrants, without a serious economic breakthrough. And they have no time to seriously deal with the economy, and the goals of this power are different! Therefore, the authorities are engaged in cosmetic repairs, to put it mildly, but in essence "buy" the voter, and the West helps and will help in this. Otherwise, there will be a radical change of power. And it is good, if to replace Plahotniuc by Sandu with Nastase. And if Dodon with the Socialists win?! It's like a terrible dream. This will mean that nine years and billions of injections into Moldova were in vain. They will not agree!" – the expert noted.

In light of ***economic sight***, strengthening businesses, developing digital economies and building relations between entrepreneurs from the European Union and its Eastern partner countries are at the heart of the discussions at the 4th Eastern Partnership (EaP) Business Forum in Estonia on 26-27 October 2017.

The event brings together more than 450 business leaders, politicians and government officials from Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, the Republic of Moldova, Ukraine and the EU Member States. It is one of the key side events being held in preparation for the 5th ***EaP Summit*** that took place in Brussels on 24 November 2017.

In the Republic of Moldova, the EU assists companies with (1) funding, (2) training, and (3) export support to new markets through the EU4Business initiative. Since 2009, 3.9 billion MDL (€190.5 million) has been provided in total for 5,000 Moldovan companies. [13]

What kind of ***EU support is available for Moldovan businesses***?

I. Access to finance:

- Supporting loans in local currency
- Finance for export-related investments
- Finance for buying or upgrading equipment
- Loans to the wine industry
- Micro credits for setting up or developing a small business

II. Stronger business skills:

- Tailored advisory services and technical support to companies – human resources, IT, management structures, business models, etc.
- Training programs to improve skills of entrepreneurs in key areas
- Tailored training and mentoring for women entrepreneurs

III. Better access to new markets:

- Business advice and training for export-oriented companies
- Help for companies to adapt and trade with the EU
- Support to agricultural and food industries to take advantage of EU markets. [14]

Possible Effects for the Republic of Moldova

In this order of ideas, possible effects and consequences in case if Moldova will refuse foreign aid is underlined firstly encourage of ***'rent seeking' behavior or government corruption***. *Bribes, taxes, cuts, appropriations,* all of these would impose a negative impact on resources distribution, which is essential in promoting Moldova's comparative advantage, a decisive factor in formulating trade policies. The World Bank reported that the chances for malfeasances have been greatly increased due to the rapid growth of foreign currencies, which were mainly through concessional flows.

Next common effect of the refuse of foreign aid that may undermine trade is ***'Dutch Disease'***, which originally means the negative effects come along with the increasing exports of natural resources, such as fertile soil speaking about Moldova. Broadly speaking, this terminology also refers to other forms of obtains similar to the discovery of natural resources, such as remittance or foreign aid. Basically, no matter what kind of aid it is, more foreign aid means more foreign currency inflows. This would make the domestic products more expensive, suggesting higher real exchange rate and overall decrease of export sector. In other words, the 'terms of trade' of this country get deteriorated. Another symptom of 'Dutch Disease' is that the industries which get assisted would attract more labor or capital from other industries. This would directly increase other industries' production cost and squeeze their profits, making the whole country's trade environment get worse.

The third side effect of aid on trade is that it may be utilized as a channel for the donor countries to get a better control of the recipient countries' markets, which would weaken the recipient countries' independence on trade. One typical type aid of this is ***'tied aid'***, including aid tied with source and aid tied with project. The source tied aid requires that the loans or grants received can only be used to purchase the goods or services from the donor country. One consequence is that this would make the purchase prices even higher as the money is requested to be used in a specific way

Another aid's effect that might hurt trade is ***'expenditure switching'***, which basically means that the resources would flow out from the productive activities to the aid-based activities. Firstly, for the government, as it would put the money on the areas which are more easily to get donor countries' aid, or which are more comply with the donor countries' benefits. By doing this, the rare and valuable resources, like capital, materials, labor would be invested in those less critical projects. Also, the private businesses would adjust their development strategies following the governments' policy changes and the international economic outlook. [15]

Finally, for valuable labors-talents, highly-skilled workers, entrepreneurs would highly likely to change their career plans, flowing into those lucrative areas. All in all, every layer of the society might just tend to chase the short-term profits coming along with aid, sacrificing opportunities in enhancing their trade leverage in long run.

CONCLUSIONS

To draw conclusions, it is significantly important to remember and highlight again the following ideas:

- *External grants and loans account for 18% in the structure of national public budget of Moldova*
- *The image of the country may be affected dramatically*
- *Political and Economic aspects of the dilemma.*

Let us first focus our attention to the EU assistance to Moldova supports the objectives of the EU-Moldova Association Agreement and the 20 Deliverables for 2020. It is linked to the country's reform commitments under the Association Agreement. It aims at improving the quality of life of ordinary Moldovans in a tangible and visible manner, strengthening the rule of law, as well as

improving the business climate, with a view to reaping the benefits from the DCFTA (Deep and comprehensive free trade area), and supporting greater connectivity between Moldova and the EU in the areas of energy and transport. The European Neighborhood Instrument (ENI) is the EU financial instrument dedicated to the Neighborhood for the period 2014-2020. It replaces the European Neighborhood and Partnership Instrument (ENPI) of 2007-2013. Other possible funding sources are the thematic programs, focused on human rights and civil society and the macro-financial assistance.

EU assistance to Moldova takes mainly the form of country Action Programs funded every year under the ENI. Moldova benefits also from regional and multi-country Action Programs funded under the ENI.

The European Union adopted the new EU multiannual programing document for the period 2017-2020 (Single Support Framework). It is based on the Eastern Partnership priorities to achieve a: 1) stronger economy, 2) stronger governance, 3) stronger connectivity and 4) stronger society. In addition, it includes horizontal support to civil society, strategic communication, and capacity development/institution building. [16]

EU assistance is based on strict conditionality, and is linked to the satisfactory progress in reforms and the respect of the rule of law, effective democratic mechanisms and human rights. A number of worrying developments in 2018 have pointed to a deterioration of the rule of law and democracy in Moldova.

In light of this deterioration, and in line with the principle of strict conditionality, the European Commission has taken the decision to recalibrate its financial assistance and redirect support to projects that have a direct, positive impact on Moldovan citizens. Payments under the EU budget support program have also been put on hold, pending tangible progress on the respect of the rule of law and democratic principles.

Therefore, under the annual action program for 2017, a total of €56 million has been allocated to projects in the following areas:

- support to citizens' empowerment to engage in local decision making and participatory budgeting,
- support to increase access to finance in local currency for SMEs and start-ups,
- support to strategic communication and independent media,
- infrastructure project to build the electricity interconnection between Romania and Moldova,
- assistance to the Moldova-Ukraine border mission (EUBAM) with a special focus on Transnistrian conflict settlement.

Under the annual action program for 2018, a total of € 50.75 million has been allocated to the following areas:

- the inclusive socio-economic development of two focal regions (districts of Cahul and Ungheni),
- the peaceful settlement of the Transnistrian conflict through the support of confidence building measures between the two banks of the Nistru river,
- strengthening the rule of law and anti-corruption mechanisms such as the systems of asset declaration and asset recovery,
- support to the gender mainstreaming in local policies and the fight against gender-based violence,
- support to the international exchanges of Moldovan students through the Erasmus + programme and to mobility opportunities for European researchers.

Moldova also benefits from regional programs for the Eastern Partnership region, supporting SMEs, energy, transport, environment, access to finance, growth as well as the overall business environment. Moldova also participates in Cross Border Cooperation (CBC) programs such as the Black Sea Program, the Romania-Ukraine-Moldova ENPI Land-Border Program, and the Danube Transnational Programme. [17]

In addition to the ENI, Moldova is eligible for funding under the EU thematic programs: the European Instrument for Democracy and Human Rights, Instrument contributing to Stability and Peace, Civil Society Organizations and Local Authorities, Human Development and Migration & Asylum.

As a general overview and main point, the Republic of Moldova might decrease the international aid flows gradually, in order to not cause harm and unpredictable consequences. Still, until it takes considerable share in counties GDP, it might be problematic, but this measures will bring fructuous and consistent result in long term perspective, as Moldova will reanimate the chance to improve its international reputation. Although, it is premature to speak about its full rehabilitation within other major players, the country may opt for another important and effective way – investments. International companies will look with reliability and respect towards the country, which has reached independently better living conditions, higher per capita income, greater economic indicators, business development, government transparency and high standards, so they might look with a very positive opinion under the increase of investments which will just improve tj=he situation without any unfavorable or restrictive conditions.

REFERENCES

1. Victoria Williams, International Aid, Encyclopedia Britannica, Accessed on 10.05.2019, available at: https://www.britannica.com/topic/foreign-aid
2. Prateek Agarwal, Types of Foreign Aid, Intelligent Economist, accessed on 10.05.2019, available at: https://www.intelligenteconomist.com/foreign-aid/
3. Taylor Pace, How the US benefits from the Foreign Aid to Moldova, The Borgen Project, accessed on 10.05.2019, available at: https://borgenproject.org/how-the-us-benefits-from-foreign-aid-to-moldova/
4. USAID from the American people, Our Work, In HOME » WHERE WE WORK » EUROPE AND EURASIA » MOLDOVA » OUR WORK, accessed on 11.05.2019, available at: https://www.usaid.gov/moldova/our-work
5. An official site of European Union, Delegation of the European Union to the Republic of Moldova, In EEAS homepage > Moldova > Rehabilitation of the water supply system in the Municipality of Nisporeni, Republic of Moldova, accessed on 14.05.2019, available at: https://eeas.europa.eu/delegations/moldova/5379/rehabilitation-water-supply-system-municipality-nisporeni-republic-moldova_en
6. An official site of European Union, Moldovan Residential Energy Efficiency Financing Facility (MoREEFF), In EEAS homepage > Moldova > Moldovan Residential Energy Efficiency Financing Facility (MoREEFF), accessed on 14.05.2019, available at: https://eeas.europa.eu/delegations/moldova/5380/moldovan-residential-energy-efficiency-financing-facility-moreeff_en
7. An official site of European Union, Delegation of the European Union to the Republic of Moldova, In EEAS homepage > Moldova > Technical assistance for the implementation of the legal and regulatory framework in the aviation sector , accessed on 14.05.2019, available at: https://eeas.europa.eu/delegations/moldova/5378/technical-assistance-implementation-legal-and-regulatory-framework-aviation-sector_en
8. An official site of European Union, Support to coordination of the Justice Sector reform in Moldova, In EEAS homepage > Moldova > Support to coordination of the Justice Sector reform in Moldova, accessed on 14.05.2019, available at: https://eeas.europa.eu/delegations/moldova/5377/support-coordination-justice-sector-reform-moldova_en
9. Polish Aid, Actions in 2017, In Polish Aid / Partner countries / Eastern Partnership / Moldova accessed on 14.05.2019, available at https://www.polskapomoc.gov.pl/Moldova,187.html

10. JOURNAL ARTICLE, Foreign Assistance: Objectives and Consequences, K. B. Griffin and J. L. Enos, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 18, No. 3, Published by: The University of Chicago Press
11. Conditionality of Foreign Aid and Its Consequences. Case of the Republic of Moldova (September 30, 2016). Petroia, Andrei Constantin, ASEM CCAFB, Working Paper 2016. Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=2845842 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2845842
12. **Expert-Grup, Independent Think-Tank, Economic Models of Aid Effectiveness in Moldova, accessed on 14.05.2019, available at: https://www.expert-grup.org/en/biblioteca/item/1746-estimari-empirice-ale-eficientei-asistentei-in-republica-moldova**
13. Clair Apodaca, Oxford Research Encyclopedia, Politics, Foreign Aid as Foreign Policy Toola, accessed on 12.05.2019, available at: https://oxfordre.com/politics/view/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-332
14. Accent TV, Vladimir Golovatyuk: Moldovan authorities "buy" voters, and the West helps them in this, accessed on 12.05.2019, available at: http://a-tv.md/index.php?newsid=49203
15. European Union, External Actions, EU is helping businesses grow in Moldova, In EEAS homepage > EEAS > EU is helping businesses grow in Moldova , accessed on 12.05.2019, available at: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_en/34580/EU%20is%20helping%20businesses%20grow%20in%20Moldova
16. UKessays, Whay are the Possitive and negative Effects of Aid, accessed on 12.05.2019, available at: https://www.ukessays.com/essays/economics/positive-and-negative-impacts-of-aid-for-trade-economics-essay.php
17. European Commission, European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations, In European Commission > Neighbourhood - Enlargement> Countries of the region > Moldova, accessed on 12.05.2019, available at: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/neighbourhood/countries/moldova_en
18. U.S. Foreign Aid by Country. https://explorer.usaid.gov/cd/MDA?fiscal_year=2019&measure=Obligations

PROTECŢIA JURIDICĂ A DREPTURILOR ŞI INTERESELOR ANTREPRENORILOR SUPUŞI CONTROLULUI FISCAL

NEVMERJIŢCHI ILIE,
doctorand Şcoala doctorală USPEE «C. Stere» în parteneriat cu ASEM
legitim.md@gmail.com, 0799-10-240

Abstract. *The need to defend the rights and interests of taxpayers harmed as a result of fiscal control appears practically from the moment the control is initiated. Failure to comply with the principles underlying the taxation results directly in the direct violation of the rights of the economic agents as well as of the constitutional rights of the founders / associates.*

Cuvinte cheie: Principiile fiscalităţii; control fiscal, dreturile constituţionale, obligaţie fiscală.

Necesitatea apărării drepturilor şi intereselor contribuabililor vătămaţi în urma controlului fiscal apare practic din momentul iniţierii controlului. Nerespectarea principiilor care stau la baza impozitării duce direct la încălcarea directă a drepturilor agenţilor economici precum şi a drepturilor constituţionale a fondatorilor/asociaţilor.

Noţiunea de control î-şi are originea din epoca feudală, perioada în care sistemul politico-economic, era caracterizat prin preponderenţa economiei de subzistenţă asupra celei de piaţă, prin înzestrarea producătorului direct cu utilaje de producţie, în timp ce pământul a fost în general proprietatea cu caracter personal a stăpânului domeniului (boier, nobil) care avea diverse grade de autoritate asupra producătorului direct, asigurată prin constrângerea extraeconomică şi prin nivelul scăzut al tehnicii dar ridicat al nesiguranţei, care obligă producătorul să apeleze la stăpân. Termenul de control se datorează expresiei "contra rolus", ce însemna verificarea situaţiei reale în raport cu cea raportată.

Apariţia controlului s-a bazat pe suspeciunea omenească la o anumită aptitudine a unor contribuabili de a nu raporta toate veniturile şi proprietăţile proprii. Din rîndul contribuabililor făceau parte toate categoriile de personae care în urma anumitor raporturi, acţiuni întreprinse, urmau să achite dijmă.

Orice stat, indeferent de perioada apariţiei şi formei de organizare, şi-a creat întotdeauna un sistem de control, principalele obiective ale căruia au vizat activităţi de urmărire şi de realizare a obligaţiilor financiar-fiscale ale cetăţenilor faţă de instituţiile sale.

Controlul veniturilor şi proprietăţilor permanent a fost efectuat de către slujbaşii boierilor sau celor care erau la conducerea statului. În dependenţă de necesităţile economice ale boierimii sau statului, se manifesta şi necesitatea efectuării active a controalelor inopinate. Desigur, controalele inopinate îşi aveau eficacitate înaltă din motivul că în unele cazuri se depistau rău-platnicii şi cei cu rea credinţă, care se eschivau de la declararea veniturilor şi proprietăţilor. Totodată, pe lîngă rău-platnicii şi celor cu rea credinţă au fost supuşi controalelor şi cei de bună credinţă, care î-şi onorau pe deplin obligaţiile stabilite.

Însă, deseori, slujbaşii ce colectau dijmele încălcau principiul bunelor moravuri şi obligau la plăţi duble sau suplimentare. Acţiunile acestora se datorau doar pentru a demonstra eficacitatea activităţii sale şi pentru a suplini colectările. Acest fenomen crea multe nemulţumiri din partea contribuabililor şi a dus la dezvoltarea metodelor şi procedeelor de probaţiune pentru a-şi putea apăra ulterior drepturile şi interesele sale.

Conform prevederilor articolului 129 titlul V din Codul Fiscal al Republicii Moldova, *Control fiscal* reprezintă verificarea corectitudinii cu care contribuabilul execută obligaţia fiscală şi alte

obligaţii prevăzute de legislaţia fiscală, inclusiv verificare a altor persoane sub aspectul legăturii lor cu activitatea contribuabilului prin metode, forme şi operaţiuni prevăzute de cod.

Controlul fiscal al agenţilor economici include respectarea cadrului legal cu privire la:

- impozitele şi taxele care constituie venituri la bugetul de stat şi bugetele locale;
- contribuabilii obligaţi să plătească impozite şi taxe;
- modul de calcul şi de plată, precum şi procedura de modificare a impozitelor şi taxelor;
- prevederile fiscale de administrare a impozitelor şi taxelor.

Controlul fiscal are ca obiect fundamental respectarea prevederilor Codului Fiscal, Standartelor Naţionale de Contabilitate, Legii contabilităţii şi raportării financiare precum şi a altor acte normative. Însă, în pofida faptului că legislaţia fiscală nu asigură respectarea principiului certitudinii impunerii prin modificarea desă a acesteia şi posibilitatea de interpretare diferită, rezultatele controalelor fiscale nu asigură corectitudinea obligaţiilor fiscale calculate suplimentar.

Subiecţii raportului juridico-fiscal sunt statul, unităţile administrativ-teritoriale, contribuabilul şi alte persoane care dobândesc drepturi şi obligaţii în cadrul acestui raport.Respectarea cadrului legal la modul de calculare, achitare şi raportare a obligaţiilor fiscale cade pe seama ambelor părţi, atît contribuabilului cît şi a funcţionarului fiscal împuternicit. Legiuitorul nu prevede acestă obligaţie ca fiind una unilaterală, dar stabileşte criteriile şi obligaţiile ambelor părţi a raportului fiscal. Prin urmare, în cazul în care una din părţi nu î-şi onorează pe deplin obligaţiile ce îi revin, apare cazul de încalcare a drepturilor celeilalte părţi, fie a statului prin evaziune de la plata plăţilor cuvenite fie a drepturilor şi intereselor legitime ale agentului economic şi înclusiv a drepturilor constituţionale ale fondatorilor/asociaţilor, care de fapt nu participă la raportul fiscal.

Astfel, în conformitate cu prevederile art. 239, 242, 243 şi 246 ale Codului Fiscal, scopul procedurii de examinare a cazului de încălcare fiscală constă în: clarificarea promptă, multilaterală, exhaustivă şi obiectivă a circumstanţelor în care s-a produs, soluţionarea lui în strictă conformitate cu legislaţia, asigurarea îndeplinirii deciziei, precum şi stabilirea cauzelor şi condiţiilor care au contribuit la comiterea încălcării fiscale, prevenirea încălcărilor, educarea în spiritul respectării legilor şi consolidarea legalităţii.

Persoana poate fi trasă la răspundere pentru încălcare fiscală în cazul constatării de către organele de administrare fiscală a încalcărilor fiscale. Constatarea justificativă a unei sau mai multor încalcări fiscale poate avea loc doar după îndeplenire cu stricteţe a acţiunilor de clarificare promptă, multilaterală, exhaustivă şi obiectivă a circumstanţelor în care s-a produs, fapt care nu este asigurat în cadrul controalelor fiscale, dat fiind faptul că inspectorii fiscali desinestătător, fără dreptul ce le revine recalifică şi interpretează norma legală şi actele juridice ale antreprenorului care stau la baza operaţiunilor economice şi modului de reflectare a acestora în avidenţa contabilă.

Totodată, pentru clarificarea promptă, multilaterală, exhaustivă şi obiectivă a circumstanţelor în care se produce presupusa încalcare fiscală, funcţionarii fiscali urmează să supună controlului toate actele cu conţinut juridic, economic, fiscal şi de altă natură pentru calificarea operaţiunilor contabile. Însă, deseori în conţinutul actului de control şi inclusiv a deciziei contestate, funcţionarii fiscali î-şi exprimă poziţia la general, fără a concretiza forma de activitate şi baza legală. Acţiunea dată poate fi calificată ca neexaminarea obiectivă şi promtă a raporturilor juridice civile care stau la baza activităţii contribuabilului şi modului de evidenţă contabilă a acestor raporturi precum şi modul de contabilizare. Recalificarea în mod abuziv a tipului tranzacţiei sau modului de evidenţă a acestora duce la stabilirea presupuselor obligaţii fiscale suplimentare, fapt care diminuează semnificativ veniturile contribuabilului supus controlului fiscal, fondatorilor acestuia şi duce la stagnarea dezvoltării economice atît a contribuabililor cît şi a economiei naţionale. Ori, obiectivul

de bază al controlului fiscal îl constituie respectarea principiilor pe care se bazează impozitele şi taxele reglementate de Codul Fiscal, cum sunt:

a) Neutralitatea măsurilor fiscale în raport cu diferite categorii de investitori, capitaluri şi forme de proprietate, asigurând condiţii egale contribuabililor.

b) Certitudinea impunerii, pe bază de norme juridice clare, care:

- nu generează interpretări diferite;
- stabilesc cu precizie termenele, modalitatea şi sumele de plată pentru fiecare agent economic - plătitor de impozite şi taxe;

c) Eficienţa impunerii prin asigurarea stabilităţii pe termen lung a prevederilor Codului Fiscal, astfel încât aceste prevederi să nu conducă la efecte retroactive defavorabile pentru contribuabili, în raport cu impozitarea în vigoare la data adoptării de către aceştia a unor decizii.

Conform prevederilor art. 132 Cod Fiscal, sarcina de bază a Serviciului Fiscal de Stat constă în asigurarea administrării fiscale, prin crearea de condiţii contribuabililor pentru conformare la respectarea legislaţiei, aplicarea uniformă a politicii şi reglementărilor în domeniul fiscal. Astfel, acţiunile funcţionarilor fiscali în cadrul controalelor fiscale urmează a fi justificate şi argumentate.

Controlul fiscal este efectuat de către funcţionarii fiscali, care au statut de funcţionari publici. Formele, metodele de verificare şi procedurile efectuării controlului sunt determinate de către funcţionarii fiscali care au efectuat analiza riscurilor sau a activităţii întreprinderii într-o anumită perioadă fiscală. Prin urmare, funcţionari fiscali nu întotdeauna stabilesc pe deplin circumstanţele care au stat la baza efectuării tranzacţiilor sau circumstanţelor care au stat la baza modului de ţinere a evidenţei contabile sau de reflectare a operaţiunilor în evidenţa contabilă. Neelucidarea tuturor circumstanţelor care au stat la baza efectuării tranzacţiilor sau circumstanţelor care au stat la baza modului de ţinere a evidenţei contabile sau de reflectare a operaţiunilor în evidenţa contabilă depinde atît din acţiunile/inacţiunile funcţionarilor fiscali care efectuează controlul cît şi din cauza neconformării contribuabilului în cazul controlului prin neprezentarea funcţionarilor fiscali a tuturor actelor juridice şi/sau contabile necesare. În unele cazuri, neelucidarea tuturor circumstanţelor care au stat la baza efectuării tranzacţiilor sau circumstanţelor care au stat la baza modului de ţinere a evidenţei contabile sau de reflectare a operaţiunilor în evidenţa contabilă depinde de opiniile diferite ale funcţionarilor fiscali cu opiniile şi poziţia contribuabilului. Opiniile contradictorii se datorează faptului că fiecare gen de activitate îşi are specificul său şi nu poate fi calificat omogen. În unele cazuri, opiniile contradictorii se datorează şi faptului de interpretare diferită a normelor juridice.

Prin urmare, constatările funcţionarilor fiscali reflectate în actele de control nu întotdeauna coincid cu poziţia oficială a factorilor de decizie sau specialiştilor Serviciului Fiscal de Stat şi a contribuabililor. Anume pentru aceste cazuri, legiuitorul stabileşte mai multe tipuri de contestare a actelor şi acţiunilor/inacţiunilor funcţionarilor fiscali.

Astfel, Constituţia Republicii Moldova, care este Legea ei Supremă prevede drepturile fundamentale ale cetăţenilor, în cazul nostru celor ce practică activitate de antreprenoriat sub orice formă organizatorico-juridică. În conformitate cu prevederile articolelor 1 şi 2 a Legii nr. 845 din 03.01.1993 *cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi,* activitatea de antreprenoriat poate fi practicată de către orice cetăţean al Republicii Moldova care nu este îngrădit în drepturi, în modul stabilit de prezenta Lege şi de alte acte legislative, de către orice cetăţean străin sau apatrid, în conformitate cu legislaţia în vigoare sau un grup de cetăţeni sau de apatrizi (un grup de parteneri) din care se constituie antreprenorul colectiv. Prin urmare, drepturile antreprenorilor fondatorii cărora sunt persoane fizice sunt prevăzute în titlul II al Constituţiei Republicii Moldova – drepturile, libertăţile şi îndatoririle fundamentale.

Din drepturile, libertăţile şi îndatoririle fundamentale prevăzute în titlul II al Constituţiei Republicii Moldova, cele specifice pentru antreprenori sunt cele prevăzute la articolul 20 care prevede acces liber la justiţie, articolul 26 care prevede dreptul la apărare, articolul 46 care prevede dreptul la proprietatea privată şi articolul 53 care prevede dreptul persoanei vătămate de o autoritate publică. Pe parcurs mă voi strădui să fac referire la fiecare din drepturile prevăzute mai sus.

Dacă vorbim despre care este legătura dintre drepturile la proprietatea privată a persoanei fizice cu drepturile la proprietatea privată a unei persoane juridice, ţine de remarcat faptul că fondatorii persoanelor juridice sunt persoanele fizice, care formează capitalul social al persoanei juridice din bunuri şi valori personale. Bunurile şi/sau valorile fondatorului persoanei fizice care formează capitalul social al întreprinderii sunt folosite pentru activitatea economică a întreprinderii şi pot genera pierderi sau majorări de capital al fondatorului persoanei fizice. Astfel, situaţia economică a întreprinderii în urma constatărilor controlului fiscal direct acţionează asupra drepturilor şi intereselor legitime ale fondatorului acestei întreprinderi. Calcularea eronată a taxelor, impozitelor, penalităţilor şi amenzilor întreprinderii duce direct la violarea dreptului la proprietatea privată a fondatorului persoană fizică deoarece, aceste calculări acţionează la veniturile întreprinderii, dar veniturile întreprinderii pot fi redirecţionate sau la plata dividendelor sau la majorarea capitalului social ce îi aparţine cu drept de proprietate privată cetăţeanului fondator. Astfel, conform prevederilor aliniatului 3 articolul 46 din Constituţia Republicii Moldova, averea dobîndită licit a fondatorului persoană fizică care poate fi primită sau prin dividend sau prin majorare de capital nu poate fi confiscată sub nici o formă.

Conform prevederilor aliniatelor 1 şi 2 articolul 316 din Codul Civil al Republicii Moldova, proprietatea este inviolabilă şi este garantată. Nimeni nu poate fi silit a ceda proprietatea sa.

Este sau nu impozitarea ca formă indirectă de înstrăinare a proprietăţii? Da, deoarece conform prevederilor aliniatului 1 articolul 6, *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. Prin urmare, bunul inclus în capitalul social al întreprinderii poate fi transmis indirect statului prin confiscare în cadrul executării silite pentru neonorarea obligaţiilor fiscale din veniturile care anterior controlului au fost preluate de către antreprenor.

Astfel, fiind o plată obligatorie cu titlul gratuit, aceasta urmează a fi percepută corect, la timp şi fără acţiuni ce ar leza drepturile patrimoniale ale cetăţeanului. Corectitudinea efectuării controlului fiscal şi corectitudinea de calcul a presupusei obligaţii fiscale este obligaţia de bază a funcţionarilor fiscali, deoarece fiecare contribuabil conform prevederilor aliniatului 1 lit. (b) articolul 8 al Codului Fiscal al Republicii Moldova, este în drept să se bucure de o atitudine corectă din partea organelor cu atribuţii de administrare fiscală şi a persoanelor cu funcţii de răspundere ale acestora.

În cazul în care constatările reflectate în actul de control sau în decizia cu privire la încălcare fiscală contravin situaţiei reale şi poziţiei contribuabilului, acesta conform aliniatului 1 lit. (g) articolul 8 al Codului Fiscal al Republicii Moldova, este în drept să conteste, în modul stabilit de legislaţie, deciziile, acţiunile sau inacţiunile organelor cu atribuţii de administrare fiscală şi ale persoanelor cu funcţii de răspundere ale acestora. Totodată, conform aliniatului 1 articolul 11 Cod Fiscal, toate îndoielile apărute la aplicarea legislaţiei fiscale se vor interpreta în favoarea contribuabilului. Însă, după cum constat, în Republica Moldova nu funcţionează această normă, deoarece în unele cazuri poate fi îndreptată de către organele de control împotriva funcţionarilor fiscali. Totodată această normă nu este funcţională deoarece fiecare funcţionar fiscal se bazează pe aliniatul 1 al aceluiaşi articol care prevede faptul că contribuabilul urmează să-şi apere drepturile şi interesele sale pe cale judecătorească sau pe calea contestării.

Dreptul la apărare este consfinţit şi la articolul 26 din Constituţia Republicii Moldova care expres prevede faptul că fiecare om are dreptul să reacţioneze independent, prin mijloace legitime, la încălcarea drepturilor şi libertăţilor sale. Dreptul la apărare este garantat. Astfel, legiuitorul prevede în mai multe acte legislative de specialitate modul şi procedura de contestare a actelor autorităţilor publice şi/sau acţiunilor funcţionarilor publici.

Prin urmare, dacă vorbim despre contestare urmare unui control fiscal, contribuabilul urmează să stabilească cu ce anume nu este mulţumit. În cazul în care nu îşi manifestă acordul cu constatările din actul de control, atunci este prevăzută procedura dezacordului, dar în cazul în care nu îşi manifestă acordul cu prevederile deciziei emise de către organul cu atribuţii de administrare fiscală, atunci conform prevederilor articolelor 8 şi 267 Codul Fiscal al republicii Moldova urmează să conteste această prin contestaţie.

Apărarea drepturilor şi intereselor prin dezacord sau contestaţie sunt două proceduri diferite de care beneficiază contribuabilul şi care pot fi utilizate în diferite etape.

Conform prevederilor aliniatului 8 articolul 216 Codul Fiscal în cazul în care, contribuabilul supus controlului fiscal nu este de acord cu rezultatele controlului fiscal reflectate în actul de control, acesta este în drept să prezinte dezacordul său argumentat în scris, în termen de pînă la 15 zile calendaristice, anexînd documentele de rigoare. Termenul de 15 zile începe să fie calculat din momentul primirii de către contribuabilul supus controlului fiscal a actului de control.

În conformitate cu prevederile aliniatului 9 articolul 216 Codul Fiscal, se prevede faptul că prin derogare de la prevederile aliniatului 8 al aceluiaşi articol, controlul fiscal la faţa locului al persoanelor care practică activitate de întreprinzător se înregistrează şi se supraveghează în conformitate cu prevederile Legii nr.131 din 8 iunie 2012 *privind controlul de stat asupra activităţii de întreprinzător*. Astfel, conform prevederilor punctului (6) articolul 28 a Legii nr.131 din 8 iunie 2012 *privind controlul de stat asupra activităţii de întreprinzător,* persoana supusă controlului are dreptul, în termen de 10 zile lucrătoare de la semnarea procesului-verbal de control, să prezinte dezacordul cu actul în cauză cu prezentarea probelor suplimentare ce confirmă poziţia sa. Prin urmare, dezacordul se depune în termeni diferiţi (15 zile sau 10 zile) în dependenţă de contribuabil, tipul controlului şi actului întocmit (fie act de control fie procesul verbal de control).

În cazul în care contribuabilul supus controlului fiscal nu a depus dezacordul în termenul stabilit, aceasta nu împiedică organul de administrare fiscală să adopte decizia. Totodată, pînă la adoptarea deciziei, organul administrării fiscale urmează să citeze contribuabilul supus controlului fiscal pentru examinarea presupusului caz de încălcare fiscală şi pentru adoptarea unei decizii pe marginea controlului. Astfel, legiuitorul prevede termenul de 15 zile pentru depunerea dezacordului în forma scrisă, dar în acelaşi timp acordă contribuabilului dreptul la apărare prin prezenţa sa la examinarea cazului şi expunerea obiecţiilor şi argumentelor sale. În cazul în care obiecţiile, argumentele contribuabilului exprimate fie în dezacord fie în cadrul examinării cazului de presupusa încălcare fiscală au fost luate în consideraţie şi se constată faptul lipsei încălcării, organul administrării fiscale în conformitate cu prevederile literei b) aliniatul 1 articolul 249 Codul Fiscal, emite decizia de clasare a cazului.

Totodată, conform aliniatului 3 al aceluiaşi articol, organul administrării fiscale este în drept să pronunţe decizie privind suspendarea cazului şi efectuarea unui control fiscal repetat dacă există mărturii contradictorii care, la momentul examinării cazului, nu pot fi argumentate prin probe. După încheierea controlului repetat, reîncepe examinarea cazului. Funcţionarii fiscali care examinează cazul de încălcare fiscală sunt obligaţi să stabilească dacă:

a) a avut loc într-adevăr o încălcare fiscală;

b) trebuie să fie trasă la răspundere persoana respectivă pentru săvîrşirea de încălcare fiscală;

c) există alte circumstanţe importante pentru soluţionarea justă a cazului.

Prin urmare, argumentarea dezacordului este un rol foarte important pentru apărarea drepturilor şi intereselor contribuabilului. Din aceste considerente, baza probatorie şi argumentarea poziţiei privind modul de ţinere a evidenţei contabile sau de reflectare a operaţiunilor contabile poate fi luată în consideraţie de către organul de control şi pînă la adoptarea deciziei care ar putea fi ulterior executată.

În cazul în care, argumentele contribuabilului nu au fost suficient argumentate şi nu au fost luate în consideraţie la examinarea cazului de presupusa încălcare fiscală, în conformitate cu prevederile lit. (a) aliniatul 1) articolul 249 Codul Fiscal, organul administrării fiscale emite decizia de aplicare a sancţiunii fiscale şi/sau încasarea de impozit, taxă, calculate suplimentar, de majorare de întîrziere. Dacă contribuabilul la rîndul său nu este deacord cu rezultatele controlului fiscal reflectate deja în decizia asupra cazului de încalcare fiscală, în acest caz dispune dreptul deplin de a contesta decizia emisă.

Dreptul şi procedura de contestare a deciziei asupra cazului de încalcare fiscală este reglementată la art. 267, 268, 269 Cod Fiscal. Procedura de contestare a actelor Serviciului Fiscal de Stat are acelaşi obiectiv ca la depunerea cererii prealabile în baza art. 167, 168, 169 Codul Administrativ, însă procedura şi termenii de depunere şi examinare sunt diferite, însă scopul fiind acelaşi – verificarea legalităţii actului emis.

Conform prevederilor Codului Fiscal, persoana vizată în decizia asupra cazului de încalcare fiscală adoptată de către serviciul Fiscal de Stat este în drept să o conteste personal sau prin intermediul reprezentantului său împuternicit legal. Termenul de depunere a contestaţiei în baza prevederilor Codului Fiscal este de 30 de zile calendaristice de la data înmînării acesteia contribuabilului supus controlului fiscal sau reprezentantului împuternicit. În cazul actelor emise în urma controlului fiscal termenul este mai mare cu 15 zile decît actelor emise de către alte autorităţi publice, deoarece Codul Administrativ prevede doar 15 zile de examinare a cererii prealabile. În cazul omiterii acestui termen din motive întemeiate, el poate fi restabilit de Serviciul Fiscal de Stat, la cererea persoanei vizate în decizie sau împotriva căreia a fost întreprinsă acţiunea. Obligaţia de a dovedi incorectitudinea deciziei emise şi a obligaţiei fiscale suplimentare se atribuie persoanei care depune contestaţia. Serviciul Fiscal de Stat are obligaţia să examineze contestaţia depusă în termen de 30 de zile. Totodată, în cazuri de incertitudine, Sericiul Fiscal de Stat este în drept să prelungească examinarea contestaţiei cu încă 30 de zile. În asemena caz, conducerea organului de administrare fiscală emite o decizie cu privire la prelungirea acestui termen, fapt despre care este înştiinţat contribuabilul.

La examinarea contestaţiei este invitat contribuabilul pentru a da explicaţii, avînd dreptul să depună documente confirmative. Cazul poate fi examinat în absenţa contribuabilului dacă acesta a fost citat în modul stabilit şi, din motive neîntemeiate, nu s-a prezentat sau dacă a solicitat examinarea contestaţiei în absenţa sa. În cazul în care a avut loc încalcarea procedurii de citare legală reglementată în Codul Fiscal sau examinarea cazului a avut loc înainte de termenul stabilit în citaţie, dreptul contribuabilului la apărare, prezentare a probelor este îngradit, fapt ce duce la încălcare inclusiv a drepturilor constituţionale a administratorului, contabilului întreprinderii (persoanelor cu funcţie de răspundere) cît şi a fondatorilor/asociaţilor. În asemenea caz nu vorbim doar de încalcarea drepturilor şi intereselor legitime ale contribuabilului dar şi a scopului şi obiectivului însuşi a procesului. Prin urmare, acţiunea dată poate fi calificată atît ca neglijenţă în serviciu cît şi neclarificarea corectitudinii stabilirii unei obligaţiii fiscale suplimentare apărute în urma controlului fiscal neobiectiv.

După examinarea constestaţiei, Serviciului Fiscal de Stat emite o decizie pe marginea contestaţiei, un exemplar al căreia se înmînează sau se expediază, recomandat, contribuabilului în decurs de 3 zile lucrătoare după emiterea deciziei.

Conform prevederilor Codului Fiscal, Serviciului Fiscal de Stat poate fi emisă una din următoarele decizii privind:

a) respingerea contestaţiei şi menţinerea deciziei contestate;

b) satisfacerea parţială a contestaţiei şi modificarea deciziei contestate;

c) satisfacerea contestaţiei şi anularea deciziei contestate;

d) suspendarea executării deciziei contestate şi efectuarea unui control fiscal repetat.

Pe marginea contestaţiei împotriva acţiunii funcţionarului fiscal poate fi emisă o decizie privind respingerea contestaţiei sau privind tragerea la răspundere a funcţionarului fiscal în conformitate cu legislaţia, cu restabilirea drepturilor lezate ale persoanei care a contestat acţiunea funcţionarului fiscal.

În asemenea condiţii, nu văd o interdicţie din partea legiuitorului de a depune doar o singură contestaţie sau de a contesta atît actul emis cu acţiuni/anacţiuni ale funcţionarului fiscal. Prin urmare, în cazul în care rezultatele controlului fiscal sunt neconcludente din motivul întreprinderii unor acţiuni ilegale ale funcţionarului fiscal sau a inacţiunii acestuia, există posibilitate legală de a depune două contestaţii, una fiind pe marginea actului adoptat şi una pe marginea acţiunilor/inacţiunilor funcţionarului fiscal. În cazul dat, contestaţia depusă pe marginea inacţiunilor sau acţiunilor ilegale ale funcţionarului fiscal nu va fi examinată doar de către Direcţia contestaţii a Serviciulu Fiscal de Stat sau de către Consiliul de soluţionare a disputelor dar şi sub aspect al depăşirii atribuţiilor de serviciu sau încălcării acestora de către Direcţia securitate internă şi anticorupţie din cadrul Serviciului Fiscal de Stat. Prin urmare, în cazul în care contestaţia pe marginea deciziei asupra cazului de încalcare fiscală va fi respinsă, dar contestaţia pe marginea acţiunilor/inacţiunilor funcţionarului fiscal va fi admisă sau vor fi stabilite încalcări din partea funcţionarilor fiscali, aceasta va fi temei în cadrul următoarei etape de contestare – adresare în instanţa de judecată competentă.

Conform prevederilor art/ 269 şi art. 274 Codul Fiscal, contribuabilul supus controlului fiscal şi care nu este deacord cu rezultatele examinării contestaţiei, acesta este în drept să atace actele adoptate în privinţa sa şi în instanţă judecătorească. Modul de contestare în instanţa judecătorească competentă este stabilită conform principiilor generale stabilite în Codul de Procedură Civilă.

În pofida faptului că legiuitorul prevede o procedură bine determinată de contestare/apărare a drepturilor sale legitime, contribuabilul oricum poate suferi pînă la data emiterii deciziei asupra cazului de înălcare fiscală deoarece, în cazul în care, Serviciul Fiscal de Stat prezumă chiar la momentul iniţierii controlului fiscal sau doar după întocmirea actului de control faptul că ar putea exista împiedimente de executare ulterioară a deciziei sale, inspectorii fiscali sunt în drept să asigure rezultatele controlului fiscal prin aplicarea sechestrului pe bunurile întreprinderii sau mijloacele financiare a întreprinderii sau să suspende operaţiunile la conturile bancare ale acesteia, fapt ce duce la încălcarea prezumţiei nevinovaţiei dar în acelaşi moment la blocare totală sau parţială a potenţialului economic al contribuabilului.

BIBLIOGRAFIE:

1. Constituţia Republicii Moldova.
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova, 2007.
3. Legea nr.131 din 8 iunie 2012 privind controlul de stat asupra activităţii de întreprinzător.
4. Legea nr. 845 din 03.01.1993 cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi.
5. S.G. Pepeliaev, *Dreptul Fiscal*. – Moscova „ЮРИСТЪ", 2004.
6. O.N. Gorbunova, *Dreptul Financiar*, – Moscova „ЮРИСТЪ", 2005.
7. S.A. Beloziorov, *Finanţe*, – Moscova „ПРОСПЕКТ", 2009.
8. A.A. Tedeev, V.A,Parîghina, *Dreptul Fiscal*, - Moscova „ЭКСМО", 2004.
9. V.A,Parîghina, A.A. Tedeev, *Dreptul Financiar*, - Moscova „ЭКСМО", 2006.
10. M. BOULESCU- *Control financiar –fiscal*, Ed. Fundatiei Romania de Maine, Bucuresti 2006

SECTIUNEA 9
Jean Monnet chair "Consumatorii în uniunea europeană şi protecţia intereselor economice

LA PROTECTION DES DROITS DES CONSOMMATEURS EN VERTU DE LA LÉGISLATION DE L'UNION EUROPÉENNE

Ilie DEMERJI
Maria DEMERJI
Académie des Etudes Economiques de Moldova, rue Bănulescu-Bodoni 61, MD-2005, Chişinău, République de Moldova, mariacantemir@mail.ru.
Auteur-correspondant: mariacantemir@mail.ru , Maria Demerji

Résumé

La protection des consommateurs dans le cadre de l'Union Européenne représente un processus graduel, déployé en concordance avec l'évolution du Marché Interne des Etats membres. Le Traité de Maastricht se réfère à la protection de la santé, la sûreté et les intérêts économiques des consommateurs. Le Traité de Lisbonne établit que la protection des consommateurs est une compétence partagée entre l'Union Européenne et les Etats membres.

Les objectifs de la politique de l'Union Européenne dans le domaine de la protection des consommateurs comprennent: la protection de la santé, de la sûreté et des intérêts économiques des consommateurs, la promotion de ceux-ci à l'information, à l'éducation et à l'organisation en vue de la protection de leurs intérêts.

La Commission Européenne est l'institution qui assure un niveau élevé de protection dans le domaine de la santé, la sécurité, la protection de l'environnement et la protection des consommateurs.

Les mots-clés: *le consommateur, la protection, la législation, l'assurance, les droits.*

Jel classification : *L51*

INTRODUCTION

Le Traité de Lisbonne a marqué une nouvelle étape dans le processus de la création d'une Union plus profonde entre les peuples de l'Europe, au sein de laquelle les décisions sont prises avec le plein respect du principe de la transparence et d'une manière plus proche de citoyens.

En conformité avec l'article 2 du traité, l'Union Européenne est fondée sur les valeurs du respect de la dignité humaine, de la liberté, de la démocratie, de l'égalité, de l'Etat de droit, ainsi que sur le respect des droits de l'homme, y compris des droits des personnes qui appartiennent aux minorités. Ces valeurs sont communes aux Etats membres, dans une société caractérisée par le pluralisme, la non-discrimination, la tolérance, la justice, la solidarité et l'égalité entre les femmes et les hommes.

L'Union Européenne a comme objectif important de promouvoir la paix, ses valeurs et le bien-être de ses peuples. Elle offre à ses citoyens un espace de liberté, de sécurité et de justice, sans frontières internes, à l'intérieur de laquelle il est assurée la libre circulation des personnes, en corrélation avec les mesures adéquates concernant le contrôle aux frontières externes, le droit d'azil, l'immigration, ainsi que la prévention de la criminalité et le combat de ce phénomène.

L'Union Européenne a institué le Marché Unique Européen qui agit pour le développement durable de l'Europe. Il est fondé sur une croissance économique équilibrée et sur la stabilité des prix, sur une économie sociale de marché avec un degré élevé de compétitivité et sur un niveau élevé de protection et d'amélioration de la qualité de l'environnement.

L'Union Européenne a institué une Union Economique et Monétaire dont la monnaie est l'euro. Dans ses relations internationales, elle affirme ses valeurs et ses intérêts et contribue à la protection de ses citoyens. L'Union Européenne contribue à la paix, à la sécurité, au développement durable de la planète, à la solidarité et au respect réciproque entre les peuples, au commerce libre et équitable, à l'élimination de la pauvreté et à la protection des droits de l'homme et, en spécial, des droits de l'enfant, ainsi qu'au respect strict et au développement du droit international, y compris le respect des principes de la Charte de l'Organisation des Nations Unies.

MATÉRIAUX ET MÉTHODES

L'Union Européenne reconnait les droits, les libertés et les principes prévus dans la Charte des droits fondamentaux de l'Union Européenne qui a la même valeur juridique que celle des traités.

La protection des consommateurs, dans le cadre de l'Union Européenne, est réglementée par toute une série d'actes normatifs, parmi lesquels on peut mentionner:

1) L'article 4, l'alinéa 2, la lettre f et les articles 12, 114 et 169 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE);

2) L'article 38 de la Charte des droits fondamentaux de l'Union Européenne;

3) Le règlement (UE) 2017/2394 du Parlement Européen et du Conseil du 12 décembre 2017 sur la coopération entre les autorités nationales investies d'assurer le respect de la législation en matière de protection du consommateur;

4) Le règlement (UE) 254/2014 du Parlement Européen et du Conseil du 26 février 2014 sur un programme multiannuel concernant la protection des consommateurs pour la période 2014-2020;

5) Le règlement (UE)524/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 21 mai 2013 sur la solution online des litiges en matière de consommation;

6) Le règlement (UE) 1169/2011 du Parlement Européen et du Conseil du 25 octobre 2011 sur l'information des consommateurs concernant les produits alimentaires;

7) Le règlement (UE) 2017/826 du Parlement Européen et du Conseil du 17 mai 2017 d'institution d'un programme de l'Union de soutien de certaines activités spécifiques qui favorisent la croissance du degré d'implication des consommateurs dans le processus d'élaboration des politiques de l'Union dans le domaine des services financiers pour la période 2017-2020;

8) La directive 2014/17/UE du Parlement Européen et du Conseil du 4 février 2014 sur les contrats de crédit offerts aux consommateurs pour les biens immeubles résidentiels;

9) La directive 2013/11/UE du Parlement et du Conseil du 21 mai 2013 sur la solution alternative des litiges en matière de consommation;

10) La directive 96/6/CE du Parlement Européen et du Conseil du 16 février 1998 sur la protection des consommateurs par l'indication des prix des produits offerts aux consommateurs;

11) La directive 2008/48/CE du Parlement Européen et du Conseil du 23 avril 2008 sur les contrats de crédit pour les consommateurs;

12) La directive 2002/65/CE du Parlement Européen et du Conseil du 23 septembre 2002 sur la commercialisation à la distance des services financiers de consommation;

13) La directive 2011/83/UE du Parlement Européen et du Conseil du 25 octobre 2011 sur les droits des consommateurs;

14) La directive 2009/22/CE du Parlement Européen et du Conseil du 23 avril 2009 sur les actions en cessation en ce qui concerne la protection des intérêts des consommateurs;

15) La directive 1999/34/CE du Parlement Européen et du Conseil du 10 mai 1999 sur la responsabilité pour les produits défectueux.

La législation de la protection des consommateurs a comme finalité essentielle la prévention et le combat de l'abus de puissance économique des producteurs. [2, pag. 2]

Le Marché Unique Européen, devenu fonctionnel à partir du 1 janvier 1993, par le Traité de Maastricht, comprend des composantes importantes, comme l'Union Douanière, le Marché Interne, la libre concurrence, la Politique Agricole Commune, la Politique de l'Union Européenne dans le domaine des transports, la Politique de l'Union Européenne dans le dommaine fiscal, la Politique de l'Union Européenne dans le domaine de la protection des consommateurs etc.

Le Marché Unique Européen crée de nouvels - emplois, développe la liberté individuelle et il est bénéfique aux consommateurs. Il est le principal moyen de réalisation des objectifs économiques des Etats membres.

La confiance des consommateurs envers le Marché Unique Européen doit être soutenue par les standards de qualité et par la sûreté des produits qui circulent dans le cadre de l'Union Européenne.

Les institutions, les organes et les agences responsables de la protection des consommateurs dans l'Union Européenne sont:

1 - Le Parlement Européen
   a) la Commission pour l'environnement, la santé publique et la sûreté alimentaire
   b) la Commission pour le Marché Interne et la protection des consommateurs

2 - Le Conseil de l'Union Européenne
   a) le Conseil „Les emplois, la Politique sociale, la Santé et les Consommateurs"

3 - La Commission Européenne
   a) le Commissaire européen responsable du domaine „la Justice, les consommateurs et l'égalité de genre"
   b) le Commissaire européen responsable du domaine „la Santé et la sûreté alimentaire"
   c) la Direction spécialisée „ la Santé et les consommateurs"
   d) la Direction spécialisée „ la Justice, la liberté et la sécurité"

4 - Le Comité Economique et Social Européen
   a) la Section spécialisée „ les Emplois, les Affaires sociales et la citoyenneté"
   b) le Marché Unique, la production et la consommation

5 – Le Comité des Régions
   a) la Commission „ la Santé, la culture, l'éducation et la recherche"
   b) la Commission „ les Politiques économiques et sociales"

6 – Les Agences de l'Union Européenne
   a) l'Agence Exécutive pour les Consommateurs, de Santé et les Aliments
   b) l'Agence pour les droits fondamentaux de l'Union Européenne
   c) l'Agence européenne de l'environnement
   d) l'Agence européenne pour la santé et la sécurité du travail
   e) l'Autorité européenne pour la sûreté alimentaire

La Commission Européenne est l'institution de l'Union Européenne qui a la mission de promouvoir l'intérêt général de l'Union. Elle propose des actes législatifs au Parlement Européen et au Conseil qui les adoptent par la procédure ordinaire. La Commission Européenne a l'obligation de mettre en application les décisions du Parlement Européen qui se réfèrent aux différents domaines, y compris la protection des consommateurs, de l'environnement, la politique sociale, la santé et la sûreté alimentaire.

RÉSULTATS ET DISCUSSIONS

La Politique de l'Union Européenne dans le domaine de la protection des consommateurs représente un partenariat entre l'Union, les Etats membres et les citoyens. Le Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne prévoit deux principes de réalisation de cette politique:

1. Au niveau de l'Union Européenne, il est nécessaire d'entreprendre des actions concernant la protection de la santé, la sûreté et les intérêts économiques des consommateurs et de promouvoir le droit de ceux-ci à l'information et à l'éducation.
2. Il est indispensable de prendre en considération les exigences du domaine de la protection des consommateurs lors de la définition et de la mise en application des autres politiques et actions de l'Union Européenne.

L'Union Européenne est toujours en coopération avec les autorités nationales afin de s'assurer que les prévisions légales concernant la protection des consommateurs sont réalisées et respectées par tous les Etats membres. Dans le cas où un Etat membre de l'Union Européenne identifie des produits qui présentent un risque élevé pour la santé et la sûreté des consommateurs, les autorités compétentes doivent informer la Commission Européenne par le système européen d'alerte rapide RAPEX. Ainsi, les informations sont diffusées d'une manière rapide, au niveau européen, et les mesures correspondantes sont prises. Ce système d'alerte rapide de l'Union Européenne informe les inspecteurs de tous les Etats membres de l'Union Européenne sur les mesures entreprises par un Etat membre dans le cas d'un produit dangereux.

Pour que les produits respectent le niveau élevé de protection de la santé et de la sûreté des consommateurs, la législation de l'Union Européenne prévoit l'obligation des producteurs de n'introduire sur le Marché Unique Européen que de produits sûrs. A cet effet, les producteurs doivent respecter les exigences suivantes:

1. Les caractéristiques du produit, telles que la composition ou l'emballage;
2. Les effets du produit sur d'autres produits, lorsqu'il est prévisible que ces produits seront utilisés ensemble;
3. La présentation du produit, l'étiquetage, les éventuelles instructions concernant l'utilisation ou l'élimination du produit;
4. Les catégories de consommateurs, soumis à un degré élevé de risque par l'utilisation du produit, surtout les enfants.

Il est important de mentionner que les distributeurs sont obligés de tenir compte des exigences de sûreté des produits pour éviter la livraison de certains produits, estimé en vertu des informations détenues, qui ne respectent pas les prévisions des réglementations.

Pour une gamme large de produits alimentaires ont été établis des règles spécifiques qui harmonisent les exigences essentielles qui se réfèrent, en particulier, à l'étiquetage, aux additifs, à l'inspection, au contrôle de l'hygiène et aux produits destinés à certains types d'alimentation. Les consommateurs peuvent, ainsi, connaître la liste des ingrédients, le mode d'utilisation et la date limite de consommation des produits alimentaires.

Les produits cosmétiques sont, aussi, soumis à une législation européenne très stricte, en particulier en ce qui concerne les substances utilisées: les agents colorés, les conservateurs ou les filtres ultraviolets. On a publié une liste d'environ 400 substances interdites dans la composition de ces produits. L'étiquetage obligatoire offre aux consommateurs les informations nécessaires.

Les étiquettes placées sur les jouets et le mode d'utilisation doivent attirer l'attention sur les éventuels risques. La marque CE doit exister sur le jouet ou sur son emballage, en conformité avec les règles de l'Union Européenne.

Les produits électroménagers, qui sont soumis à certains règlementations très strictes concernant leur sûreté, doivent, aussi, avoir la marque CE.

Lorsqu'un produit de consommation est considéré dangereux, les autorités de surveillance du Marché Unique Européen sont compétentes de prendre les mesures nécessaires, comme la suspension des ventes ou le retrait des marchandises en cause du marché.

La politique de l'Union Européenne concernant la protection des intérêts économiques des consommateurs est réalisée par la réglementation des conditions générales et des modalités de l'acquisition des produits et des services dans le cadre du Marché Unique Européen.

Les consommateurs sont protégés contre les clauses abusives des contrats conclus avec les entreprises commerciales de tous les Etats membres de l'Union Européenne. Une clause dans un contrat est considérée abusive lorsqu'elle crée un déséquilibre significatif entre les droits et les obligations des parties au détriment des consommateurs. Le consommateur a le droit de contester ou de ne pas respecter de telles clauses qui ne sont pas obligatoires pour lui. Les conditions, dans lesquelles ces clauses ne sont pas obligatoires, sont précisées par les réglementations de chaque Etat membre.[1, pag.56]

La législation de l'Union Européenne protège les consommateurs lorsqu'ils achètent un produit ou un service à distance. Elle garantit aux consommateurs l'accès aux informations avant d'effectuer une acquisition, le droit d'annuler le contrat au cours de 14 jours ouvrables, sans aucune pénalité.

L'article 21 du TFUE établit que le plus important droit des citoyens européens est le droit à la libre circulation et à l'établissement sur le territoire de l'Union Européenne. En qualité de consommateur, ceux-ci sont bien protégés lorsqu'ils voyagent dans l'espace de l'Union Européenne.

Les réglementations juridiques de l'Union Européenne établissent des standards européens pour les droits des passagers, indifféremment du moyen de transport (aérien, maritime, fluviale, ferroviaire, routier). Les passagers bénéficient du droit à l'information, à l'assistance et aux mesures compensatrices dans le cas d'annulation du voyage ou de retard prolongé.[4, p. 170]

Pour protéger les intérêts des consommateurs, qui acquièrent des paquets de services touristiques, la législation de l'Union Européenne prévoit une série d'obligations pour les organisateurs et les agents de tourisme, ainsi que certains droits spécifiques. Le consommateur a le droit de recevoir toutes les informations nécessaires avant de signer le contrat, d'avoir un point de contact pour l'assistance d' urgence, de transférer une réservation au nom d'une autre personne, d'être remboursé lorsque des éléments essentiels du paquet sont modifiés et d'obtenir gratuitement des variantes alternatives au cas de l'impossibilité de la prestation des services respectifs.

Les consommateurs ont le droit de solliciter un crédit financier dans tout Etat membre de l'Union Européenne. Les contrats de crédit sont réglementés par la Directive 48/2008/CE du 23 avril 2008 concernant les contrats de crédit pour les consommateurs. La publicité des crédits de consommation doit indiquer le coût total du crédit calculé.

L'ouverture d'un compte en banque dans un autre Etat membre de l'Union Européenne est un droit général qui s'applique en conformité avec les conditions spécifiques de chaque Etat membre. La législation de l'Union Européenne établit les conditions de la réalisation des virements transfrontaliers d'une manière rapide et sûre. A partir du 31 décembre 2010, les dépôts bancaires européens sont garantis, en cas de faillite, jusqu'à 100000 euros.

Ayant comme objectif l'harmonisation des législations nationales des Etats membres, la Commission Européenne a élaboré une législation unitaire, au niveau de l'Union Européenne, en ce qui concerne la protection des droits des consommateurs, qui ne suit pas la restriction des initiatives nationales, régionales ou locales, mais elle les coordonne et les complètent.

Le 16 novembre 1993, la Commission Européenne a publié la Carte Verte concernant l'accès des consommateurs à la justice et la solution des disputes qui se réfèrent à la protection des consommateurs sur le Marché Unique Européen.

Dans ce document, la Commission Européenne a établi l'objectif de l'accès des consommateurs à la justice et à la solution des disputes transfrontalières. Elle a analysé les aspects essentiels des Etats membres concernant les procédures juridiques applicables aux disputes, les procédures non-juridiques (le médiateur, l'avocat du peuple), la protection des intérêts collectifs par les organisations des consommateurs et les organes administratifs.

Les Etats membres de l'Union Européenne ont simplifié les procédures de solution juridique des disputes, y compris par la réforme du Code de procédure civile. Les procédures non-juridiques, comme la conciliation, la médiation ou l'arbitrage, ont été créés et développés.

Dans les cas des disputes transfrontalières, les principales difficultés étaient liées à l'identification des lois applicables, à la détermination de la Cour compétente, à la présentation et la transmission des documents, à l'application de la décision juridique, à l'implication réduite des organisations des consommateurs, à l'importance et l'utilité des conventions internationales, signées par les Etats membres de l'Union Européenne. Dans ce contexte, la Commission Européenne a exposé une attitude méthodologique basée sur le principe de subsidiarité, par l'établissement d'un organe régulateur au niveau de l'Union Européenne, l'harmonisation des dispositions de la législation nationale dans le domaine, la reconnaissance réciproque des dispositions nationales.

Le 14 février 1996, la Commission Européenne a présenté la communication „ La Plan d'Action concernant l'accès des consommateurs à la justice et la solution des disputes au sujet de la protection des consommateurs sur le Marché Unique Européen''. Elle a souligné la nécessité d'établir certains critères applicables à la solution des disputes transfrontalières, y compris par la création et l'extension des procédures non-juridiques, ainsi que la simplification de l'accès aux procédures juridiques.

Le 30 mars 1998, la Commission Européenne a publié la Communication sur la solution non-juridique des disputes et la Recommandation sur les principes applicables aux organes responsables de la solution non-juridique des disputes.

La Commission Européenne a recommandé aux organes compétents de la solution non-juridique des disputes d'appliquer les principes suivants: l'indépendance, la transparence, l'efficacité, la légalité, l'opposition, la liberté du choix et la représentation.

Le droit de récupérer l'argent ou de recevoir des compensations constitue une protection essentielle du consommateur, lorsque celui-ci est la victime de la violation de la législation de l'Union Européenne par un producteur, un distributeur ou un prestataire de services. Le consommateur a le droit d'appeler les autorités nationales responsables pour la surveillance du Marché, qui sont habilitées de prendre des mesures imposées par l'urgence et la gravité de la situation.

Lorsque le produit ou le service a été acquis dans un autre Etat membre de l'Union Européenne, le consommateur a le droit de s'adresser autant à l'autorité nationale qu'à l'autorité du pays d'origine du produit ou du service acquis. La législation de l'Union Européenne interdit la discrimination de la nationalité.

Le Règlement (UE) 254/2014 du Parlement Européen et du Conseil du 26 février 2014 sur un programme multiannuel concernant la protection des consommateurs pour la période 2014-2020 a établi les priorités suivantes:

1. l'amélioration de la sûreté des consommateurs (l'amélioration du cadre de règlementation concernant la sûreté des produits et des services et la consolidation du cadre de surveillance du Marché Unique Européen et la consolidation de la sûreté de la chaîne alimentaire);

2. l'amélioration de l'information (l'amélioration des informations et la sensibilisation sur les droits et les intérêts des consommateurs, ainsi que le développement des connaissances et des capacités nécessaires pour une participation plus active des consommateurs sur le marché);

3. l'optimisation de la mise en application, la consolidation de l'application de la législation et la garantie des mesures réparatoires (l'application efficace de la législation de protection des consommateurs, ainsi que la mise à la disposition des consommateurs de certaines modalités de solution des litiges);

4. l'adoption des droits et des politiques aux changements économiques et sociales (l'adoption de la législation de protection des consommateurs à l'ère digitale et la promotion de la croissance durable, ainsi que le soutien des intérêts des consommateurs dans les secteurs-clés).

L'Union Européenne contribue à la protection de la santé et des intérêts économiques des consommateurs. [3, pag. 238]

CONCLUSIONS

En conclusion, on peut mentionner que l'Union Européenne a réussi à harmoniser les mesures nationales pour garantir aux citoyens européens le même niveau élevé de protection dans le cadre du Marché Unique Européen.

La Politique de l'Union Européenne dans le domaine de la protection des consommateurs a comme objectif essentiel la protection de la santé, de la sûreté et les intérêts économiques des consommateurs. Elle garantit le droit des consommateurs à l'information, à l'éducation et à l'organisation en vue de protéger leurs intérêts.

Le Marché Unique Européen crée des bénéfices pour les consommateurs par la diversification de l'offre et la réduction des prix, en les protégeant par des standards en matière de sûreté alimentaire et des produits, qui représentent des droits importants concernant la protection de la vie privée et des garanties solides contre les pratiques commerciales et concurrentielles déloyales. Dans ce contexte, il faut prendre les mesures nécessaires pour concrétiser ces bénéfices dans une série d'activités économiques et pour croître la confiance envers la qualité des produits et des services.

RÉFÉRENCES:

[1] Vasile Dinu, La protection des consommateurs, Edition : ASE, Bucarest, 2011, p.56. ISBN 978-606-505-463-9

[2] Piperea Gheorghe, La protection des consommateurs dans les contrats commerciaux. Edition: C.H.Beck, Bucarest, 2018, p. 2. ISBN 978-606-18-0772-7

[3] Duşca Anca Ileana, Le droit de l'Union Européenne concernant les affaires. Edition : Universul Juridic, Bucarest, 2016, p. 238. ISBN 978-606-673-798-2

[4] Gâlea Ion, Les Traités de l'Union Européenne. Edition : C.H. Beck, Bucarest, 2012, p. 170. ISBN 978-973-115-991-1

DOCTRINAL APPROCHES IN THE MATTER OF THE RIGHTS OF THE BENEFICIARIES OF MEDICAL SERVICES

Elena CIOCHINA
Olesea PLOTNIC
Academy of Economic Studies of Moldova,
Banulescu-Bodoni 61 street, MD-2005, Chişinău, R.Moldova,
phone: (+373)22224128
Fax:(+373)22221968
Email: ciochina.elena.law@gmail.com
Corresponding author: plotnicolesea.aum@gmail.com

Abstract. *The relevance of the subject of the given research lies in the exceptional social importance of the legal, emergent relations in the field of public health and the need to protect the rights of consumers in the provision of medical services. One of the most important indicators of the socio-economic development level of any country, and an indicator of the quality of life of its citizens is the average life expectancy. Problems encountered in the application of the legislation governing consumer protection in the provision of medical services, as well as the need to improve the legal regulation of the protection of consumers of medical services, require a detailed study and in order to make effective decisions to improve the protection of the rights of consumers of services thereafter. medical.*

However, the main problem in the legal regulation of the relationship that results from the provision of medical services (beneficiary - medical service provider) is the lack of a unified legislative system that regulates these legal relationships, which leads to serious difficulties in law enforcement and makes difficult

implementation of a comprehensive monitoring of the mode and degree of protection of the rights of the beneficiaries of medical services on our market.

Determining the place and role of the beneficiaries of medical services in the provision of these services, of a major imminence, in evolutionary aspect, will give us a heavenly answer to what stage of human development this intercalation of the notions of consumer and patient took place, based on the conceptions different specialists in the field.

Key-words: *doctrine, rights, beneficiaries, services, medical, consumer*

JEL Classification:K15, D18

INTRODUCTION

The reasoning regarding the application of the consumer status in relation to the health services derives from two totally opposite views. First of all from a protectionist perspective, which refers to the use of consumer law to protect patients, beneficiaries of health services, a legal guarantee instrument, a set of rules of public order that allows the weakest part of the a contractual relationship to be regulated by the normative provisions. On the other hand, from the perspective aimed at introducing the health sector in a market logic, by the same conception. The logic that so far has no point in common with the objectives of the state, because its objectives are openly different, so that the latter approach can be extremely difficult from a practical point of view.

Analyzing the historical way of forming the concept of patient, one can say without a doubt that we are currently witnessing a radical transformation of the model that governs the relationships between the healthcare provider and their recipient. From a traditionally passive subject and largely a recipient of clinical practices, contemporary social movements (the "patient revolution"[12]) have brought to light a new model of medical care presided over by the principle of autonomy, understood as patient participation in decision making. The principle of autonomy, whose most obvious, but not unique, characteristic is the informed consent that requires rethinking the notion of beneficiary of the health service in order to construct an adequate concept that will allow the

articulation of the new situation of positive parity in front of which the provider of these is services. The support relationship is asymmetrical in nature, so if we want to promote a new horizontal link with a catalog of rights, the first decision to be made in this regard is to determine which legal instruments are appropriate for this purpose.

MATERIAL AND METHOD

The methodological framework of the study is the theory of knowledge and the dialectical one, the fundamental and applicative investigations of the contemporary science of private law, especially of the law of consumer protection. In the elucidation of the subject proposed for research, other scientific research methods were used, such as: the logical method, which represents the application of the analysis and synthesis procedures, the deductive argumentation; the juridical-comparative method, which consists in highlighting the common features and the particularities of the regulation of consumer protection generally as well as applied in the field of medical services, in different states and periods of historical evolution; the historical method, based on relaying the meaning of past events in order to improve the current mechanisms, which would contribute to the adoption of an efficient legislation in the field of consumer protection of medical services, as well as the study of the national and foreign doctrine; the quantitative method, which facilitates the systematization and recording of legislation and legal-scientific information with reference to the rights of consumers of medical services; the prospective method, used to identify the most effective ways of optimizing the legislation and improving its mechanism for the protection of the rights of consumers of health services.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The process of emancipation of the common trunk was found in the sphere of relations between the businessmen and the recipients of goods and services, thus taking the form of the Law on consumer protection, beyond the fact that its scientific autonomy does not prove to be peaceful in the doctrine[6]. Undoubtedly, the configuration of modern consumer law as a tool for the protection of the weakest part of the legal relationship and its extension in the different sectors of social and economic activity makes the legal debate regarding its transfer in the field of relations between the healthcare provider and the beneficiary be a necessary and urgent one, to evaluate its applicability as a tool for rebalancing the public position.

From this point of view, an advanced doctrinal sector emphasized how, compared to the traditional consideration of the patient as a simple recipient of health products and services in a doctor-supervised relationship and inspired by the principles of goodwill and trust, the modern directions of legal research place the patient as the beneficiary of the services and a consumer of products, which is why the legislation on consumer protection would be applicable by extension[19]. Therefore, it is appropriate to start by differentiating the concept of consumer in the economic and legal sense, so that, once the latter has been defined and its basic characteristics highlighted, it is begun to evaluate its translational adjustment on the consumer of health services.

One of the main difficulties that the conception of the beneficiary of health services as a consumer faces and, correlatively, the additional application of his own rights, was undoubtedly the conceptual polysemy of the term "consumer" in different disciplines. In fact, the concept of consumer is extremely broad. "Consumer" is a term that comes from economic science, which defined it as the last link in the production process. In this sense, consumerist theory, as a branch of microeconomics, studies the consumer's behavior from the point of view of an economic agent, the consumer analyzing the supply and demand of different goods and services, thus reaching the concept of marginal utility. For this, this

theory refers to different concepts, such as preferences, indifference curves, demand curves or budget constraints. Thus, the ultimate goal is to anticipate consumer choice, modeling their behavior, so that part of the individual preferences with the range of products and services that are offered and those that can choose according to the available resources.

Nor is it to be neglected that, from an economical point of view, the consideration of the patient as a consumer has been the subject of criticism. Thus, relevant economists like Krugman have come to regard the inadmissibility of qualifying the patient as a consumer under the forced and slightly nuanced title of "patients are not consumers". The author sees the relationship between the patient and the doctor as "something special, almost sacred", so that doctors are considered simple "providers" selling services for "consumers" is, in his opinion, "a sick idea"[11]. Similarly, Meil and Ericson, less radical, present disadvantages of this consideration based on a threefold reasoning: the involuntary nature of the benefit, the alleged lack of patient preparation for decision making and the plurality of people involved in the care process. Meil and Ericson explains this inconvenience in 3 ways:

1. *Patients don't want to be there:* People don't seek healthcare for no reason. Something is wrong and patients want to resolve it and return to normal. When patients need to be proactive decision makers, the health system often casts a very reluctant hero in this role.

2. *Patients are not equipped to be there:* Even when patients are willing to be decision makers, they may not have the necessary tools. In a period of unusual stress, the system requires it to absorb technical information and make difficult decisions that require specialized expertise.

3. *Patients are not alone.* To design only for patients, you have to forget that they are part of a complex system and are often not independent decision makers. The decisions are made by other stakeholders: friends and family who support the patient, the insurance company, practitioners and specialists who provide care, hospital administrators and so on[11].

Other authors have argued that the term "consumer" would come to introduce market logic in healthcare, which is not appropriate for the designation of patients. This is the case of Annas[1], who criticizes the term "consumer" to refer to the patient, noting that the transformation of patients 'rights into consumers' rights is inadequate. The patients, according to the author, would not be consumers because they do not choose the medical providers based on the quality and the price, because they are "sick and vulnerable people, who cannot get the best treatment". Also, from a bioethical point of view, this consideration of the patient as a consumer has been criticized under different arguments, such as the alleged reductionism of the doctor-patient relationship[9], the elimination of the principle of trust in the clinical relationship[3] or the alleged commercialization of the patient's health services[4]. In addition, for George Annas, language matters: "*Language matters. Thus, when the market is imposed on the health system, it seems natural to turn patients into consumers, and patients 'rights into consumers' rights. But patients are not the ones who choose the doctors and treatments. the basis of price and quality. Patients are sick and vulnerable people who are not really sincere and are not able to shop to get the best deal*. [1]"

The positions indicated are well-intentioned, but they are scientifically reductionist and bioethically paternalistic. In fact, they are not aware of the different meaning of the legal concept and the economic concept of the consumer, limiting themselves only to the consideration of the latter and ignoring the tuitive dimension of the category in the legal system. Also in Spain, there were authors who - wrongly - reduced the concept of consumer to its economic dimension, forgetting the legal-normative significance and linking it with the cost of the service. It is significant, in this wrong direction, the reflection of Manuel Beato in his paper "The rights of users of the health system ten years after the adoption of the General Health Law", who, after asking what is the most appropriate title in the current legal reality in health, states that "*if measured in clinical*

terms, it will be that of the sick person or patient; if it is in economic terms, performance and cost , it will be the user or the consumer; if it is a public, universal and free service, the title will be that of the citizen or the taxpayer; if it is measured from the position integrated in a social security system, the title will be that of the insured person or the beneficiary”[2]. Secondly, there is a kind of paternalism hidden in the sacred consideration given to the optional function, inspired by the old principles of well-being, trust and altruism, which seem to evoke in earlier eras[7]. On the other hand, the appeals to the lack of patient preparation, the alleged involuntariness in receiving the benefit or the plurality of the persons participating in the care process are, of course, are little compatible with the principle of autonomy which, if it is to be remembered, is a manifestation of dignity human rights and the free development of personality, recognized in Article 10 of the European Convention on Human Rights[5].

Therefore, we insist that we do not use an economic or behavioral notion of the consumer[16] but a normative concept. In this way, it is intended to examine the field of tutorial techniques of consumer law in clinical relationships, exceeding the traditional conception of the right to health of consumers as a law of a purely preventive nature and community dimension - a traditional approach to first generation consumption laws - to apply and the dimension of assistance and prevention, individualized by the autonomy of the beneficiary and by the professionalism of the supplier, thus abandoning the anachronistic systems of trust relationships based on trust. In fact, whether we want it or not, the extra-mercantilist and altruistic qualification of the provision of professional medical services, as a Greco-Roman heritage, is as anachronistic, being far from reality. The beneficiary of health services is a consumer who chooses and asks. Nothing abnormal should be seen in this paradigm shift, common, on the other hand, to other situations of legal asymmetry.

From this perspective, it is essential to mention Hall's opinion that explains how there are two fundamental positions in relation to the debate on the rules applicable to the provision of health services[8]. A traditional position, which qualifies as "essentialism”[7], argues that the legal relationship is regulated by its own special rules, taking into account the fiduciary attributes of the doctor-patient relationship, such as medical secrecy. Faced with this position, the author argues for a consumerist thesis in which, in our opinion it is a correct vision, the consumer status would appeal to the contractual aspects of a standard professional service, as opposed to the patient status that would constitute dependence, suffering and need for care[7]. On the other hand, the author reminds us that the legal system has always considered those who receive health care more from their patient status than consumers, noting that, as with family law, medical law gives priority to the status and not of the contract[7], without this causing us to forget the contractual dimension of the medical relationship in which the bilateral obligations are forged in a context in which one of the parties is a sick and vulnerable person. Thus, he stresses that the tension between patient status and consumer status has a long history of social nature[18].

The potential role of patients as consumers began to grow in the thirties of the twentieth century, in response to rising healthcare costs in the United States. In fact, since the 60s of the last century, the patients' rights have been recognized due to the pressure of the consumer associations that have caused the prevalent medical paternalism. The consumerist vision gained additional power even in the 1980s, when public policies embraced market dynamics to reduce and rationalize medical spending. Since then, talking about consumer rights in the United States has a connotation of autonomy, as opposed to the term "patient" more related to classical paternalism [7].

This current of consumption, if we are allowed to use the Anglicanism given, of health services, which led to a rich doctrinal debate [17], began in the United States for reasons that were exactly contrary to the assumptions. In fact, the legal consideration of the patient as a consumer is

used as a tuitive tool that allows the correction of the extraordinary inequalities existing in the benefit relations in the respective country. In this way, consumer law is understood as an avant-garde instrument of autonomy and patient rights. In the same sense, Kapp directly links the state of the consumer with the patient's autonomy through the main manifestations: informed consent and informed choice, both institutions belonging to the category of individual non-interference rights that inspire, from the founding fathers, the American constitutionalism [10]. Kapp concludes that” however, the consumer-driven health care paradigm should not be undercut, certainly not at this early stage, by arguments predicated on the incompetence of Americans to fend for themselves adequately in terms of choosing among various health plans offered within a competitive marketplace environment. Autonomy is a privileged moral value in our society, as reflected in the health care context by the informed consent doctrine pertaining to individual medical decisions. This moral value and its legal embodiment should be fully respected and applied in the realm of decisions about the details and permutations of one’s health plan. To honor autonomous informed consent in one context but not the other would be both inconsistent and foolish” [10].

Indeed, the patient can rely, in addition to the specific rights provided in the legislation in the field of health, those established generically in the legislation on consumer protection. This approach was particularly welcomed in countries where, paradoxically, it proved to be the power of the private healthcare system that forced the patient's status as a legal consumer to be forgotten.

CONCLUSIONS

The doctor-patient relationship is of fundamental importance in the process of initiating, following and completing the treatment of a patient. In order to obtain the patient's informed consent, the doctor, without forgetting his role, will have to explain to the patient the illness he suffers, adapting his language to the patient's meaning. The physician's knowledge should be used rationally to find the appropriate solution to the patient's condition and condition. The relationship models in which patients are involved in decision making aim to lead to better clinical outcomes. The training of future doctors must take these aspects into account in order to be prepared for the delicate challenges and situations in which they may find themselves in the future.

There are theorists in medicine and thinkers without clinical activity that defend radical autonomy as the only option for adults in a democratic society. But in the daily practice of clinics and hospitals there are many factors involved in the clinical relationship (cultural level, attitude and character of the patient, more rigid personality or more doctor's dialogue, increasing intervention of other health professionals, conditions imposed by "third parties”: family, judge, administration, insurance companies, availability of resources and time).

Every day, the doctor and the patient dialogue, conditioned by all these factors. During this dialogue, the doctor, with his qualities and weaknesses (professional and personal), moves between the intention to help the patient and the conviction to respect the patient as an adult subject with full rights. Achieving a balance between the two poles, in each case depends on their degree of training and their criteria (for a rigorous management of biological facts, of course, but also for the recognition of personal values). Sometimes, the doctor secretly wants to spend those times when the patient could be guided as a child; then things were definitely simpler. But the patient's childhood is over, after many centuries. It ended abruptly just a few decades ago. And sometimes it is not easy for the sick person to assume the new power. It is often difficult for the doctor to accept this recent loss of power. But it is never easy or comfortable to be an adult. In any case, it must be emphasized that this conception of the patient's status as a consumer opens up in the different legal systems, not as a synonym for the economic privatization of the care relationship, but rather as a legal instrument

of empowerment in the service of the patient. This, logically, implies a radical change in the ancestral way of understanding the clinical relationship, once it has been affected by the medical, fiduciary and beneficiary paternalism.

REFERENCES

[1] Annas, George,1998, Some Choice:Law, Medicine and Market, New York and Oxford, Oxford University Press, Journal of Contemporary Health Law & Policy, volume 15, issue, 2 , p.22
[2] Beato Espejo, Manuel,1996, Derechos de los usuarios del sistema sanitario a los diez años de la aprobación de la Ley General de Sanidad, Revista de administración pública, Madrid : Centro de Estudios Políticos y Constitucionales Nº 141, 1996, págs. 25-60, ISSN 0034-7639
[3] Berlinger, Norman,2004, Patient trust: trust remains fundamental to the ethical practice of medicine even in the age of the patient as consumer, Minnesota Medicine, Volume 87(6), p. 32-34
[4] Campbell A. V. ,1990, The patient as consumer. The British journal of general practice : the journal of the Royal College of General Practitioners, Volume 40(333), 131–132.
[5] Council of Europe, European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, as amended by Protocols Nos. 11 and 14, 4 November 1950, ETS 5,
[6] Camara Lapuente, Sergio,2015, La codificacion del derecho de consumo:refundacion o refundicion?,Revista de Derecho Civil, Universidad de la Rioja, volume II, num.1, p.105.151, ISSN 2341-2216
[7] Hall, Mark A., 2008, The Legal and Historical Foundations of Patients as Medical Consumers,Georgetown Law Journal,Wake Forest University, Paper nr.1090618, p.586
[8] Hall, Mark A. and Schneider, Carl E.,2008, " Patients as Consumers? Courts, Contracts, and the New Medical Marketplace", Michigan Law Review, Volume 106,Issue 4, p. 643-689;
[9] Hartzband, Pamela şi Groopman, Jerome, 2011, The New Language of Medicine , New England Journal of Medice,Volume 365, No. 15,p. 1372
[10] Kapp, Marshall B., 2006,Patient Autonomy in the Age of Consumer-Driven Health Care», Journal of Health & Biomedical Law , Vol. 1, n.º 1, pp. 1-31.
[11] Krugman, Paul, 2011, Patients are not consumers , Todays Paper April 22, The New York Times, page.23
[12] Lazaro, Jose and Gracia Guillen, Diego, 2006, La relacion medico-enfermo a traves de la historia, Anuario del Sistema Sanitario de Navarra, vol29, suplemente 3, p.7-17
[13]Meil, Augusta and Ericson, Gianna, 2012, "The trouble of treating patients as consumers, Digital article in consumers section,Harvard Bussines Review, 9.01.2012 (available at https://hbr.org/2012/01/the-trouble-with-treating-pati)
[14] Plastow, Michael. (2010). The Intrusion of the Discourse of Economics Into the Clinical Space I: From Patient to Consumer. Australasian psychiatry : bulletin of Royal Australian and New Zealand College of Psychiatrists. Volume, 18. p.298-302.
[15] Priego-Alvarez, Herberto, 1997, Consumismo Sanitario versus. Consumerismo en salud, Hitos de Ciencias Económico-Administrativas, nr. 5, pp. 31-37;
[16] Priego-Álvarez, Herberto, 1997,Consume de salud:la perspective del consumidor de salud, Hitos de Ciencias Económico Administrativas Nr. 7, 1997, pp. 05.12.
[17]Robinson, James C.,2004, «Reinvention of Health Insurance in the Consumer Era», Journal of American Medical Association, n.º 291,p. 1880-1886
[18] Tomes, Nancy, and Stevens Rosemary, A., 2006,Patients or Health Care Consumers? Why the History of Contested Terms Matters, History and Health Policy in the United States, Rutgers University Press, New Brunswick,p. 96 şi 97.
[19] Tomillo Urbina, Jorge, 2010,Medicina y Derecho:los origenes de la juridificacion de la prestacion de servicios medicos, Revista de administración sanitaria siglo XXI, ISSN 1696-1641, Vol. 8, Nº. 1, p. 169-18

UNDER- FUNDING OF THE HEALTH SECTOR AND ITS EFFECTS. ROMANIA IN EUROPEAN CONTEXT

Iuliana- Claudia MIHALACHE
Alexandru Ioan Cuza University of Iaşi, Carol I Boulevard, no. 11, 700506 Iaşi, Romania
mihalacheclaudia22@yahoo.com

Abstract. *The financing of health is a topic of general interest, from each of us, who contribute to the financing of this sector, through the compulsory payment of health insurance, to the most developed states, which face difficulties in financially supporting the care of the state population health. The effects of the under-funding of the health sector are manifold. Political and economic instability contributed to a low percentage of GDP allocated to health, among the lowest of the EU member states. When we talk about the under-funding of the health sector in Romania, we refer to the percentage of GDP allocated to this sector comparing, from this point of view, the member states of the U.E. Under-funding is not the only problem facing our country in this segment, but, together with the inefficient management of the existing financial resources, represent the main difficulties of the Romanian healthcare system. The insufficient financial resources for the health care of the population of Romania are reflected on the state of health, generating effects with an impact on the national economy. The present study aims to analyze the main effects of the under-financing of the health sector, respectively (1) Direct payments or "out of the patient's pocket", (2) The low number of medical professionals, (3) Inequalities in the coverage of the population with the basic health services, (4) Inequalities in accessing health services. The research methodology combines qualitative research, respectively the revision of the specialized literature, with the quantitative one; the data needed for the quantitative research were collected from official sources, respectively www.ec.europa.eu.*

Key words: *health sector, economy, underfunding effects, Romania*

JEL classification: A12, H51, I15, P43

INTRODUCTION

The financing of a health system refers to how the financial resources necessary for the activity of the sector are collected, as well as to how these funds are distributed and then used. The type of financing combined with the type of organization of the health system, determines the categories of people who have access to health care, the cost of these care, the productive efficiency and last but not least the quality of the services offered to the population. To finance any health system, it is necessary to collect the financial resources from the population to be able to contact the providers of medical services, to offer them later to the persons who have contributed. The main objective of the systems is to distribute the costs of the medical services between the people with diseases and the healthy persons, according to the resources of each one and according to the resources available to the state. The total health care expenses should be approximately equal to the population's contributions, given that not all persons contributing to the system need medical care. However, health care costs have increased in recent years at rates that exceed income growth, this difference is seen by many analysts and policymakers as a prominent problem for many nations. The causes arise, on the one hand, from the unhealthy lifestyle of some people and, on the other hand, from the lack of investment in prevention. The essential factor in this regard is represented by the low incomes at the national level, which do not allow the improvement of the lifestyle of each individual and also do not allow the investment in a quality health system and able to cover all the demands in this regard.

The effects of the under-financing of the health sector are manifold. Political and economic instability contributed to a low level of health financing, with Romania spending below a third of

the EU average, among the lowest level among the Member States. Also, the share of GDP dedicated to health is low and significantly below the EU average. However, public funding is the main source of income in the health field, and "out-of-pocket payments" or direct payments are the second sources of funding.

LITERATURE REVIEW

The financing of the health sector, respectively its efficiency, has proved to be an important topic since the 1970s when numerous researches began to emphasize the need for financial support for the health of the population. Among the authors who have studied the concept, as well as the importance of financing health services, from 1970 to 1990, are Kleiman (1974), Newhouse (1977, 1987), Culyer and Jonsson (1986), Donaldson and Dunlop (1986), Parkin et al. (1987), Culyer (1989), Milne and Molana (1991), Getzen and Poullier (1991), Gerdtham and Jonsson (1991), Hitiris and Posnett (1992), who demonstrated the existence of a positive correlation between the efficiency of public spending and health and population health, in most OECD countries; thus, an increased financing of this sector and the increase of its efficiency support the general health of the population. More recent research has also focused on assessing the importance of the correlation between the volume of public spending with health, the health of the population and the growth of GDP, respectively Murthy and Ukpolo (1994), Hansen and King (1996), Di Matteo and Di Matteo (1998), Di Matteo (2005), Gruen and Howarth (2005).

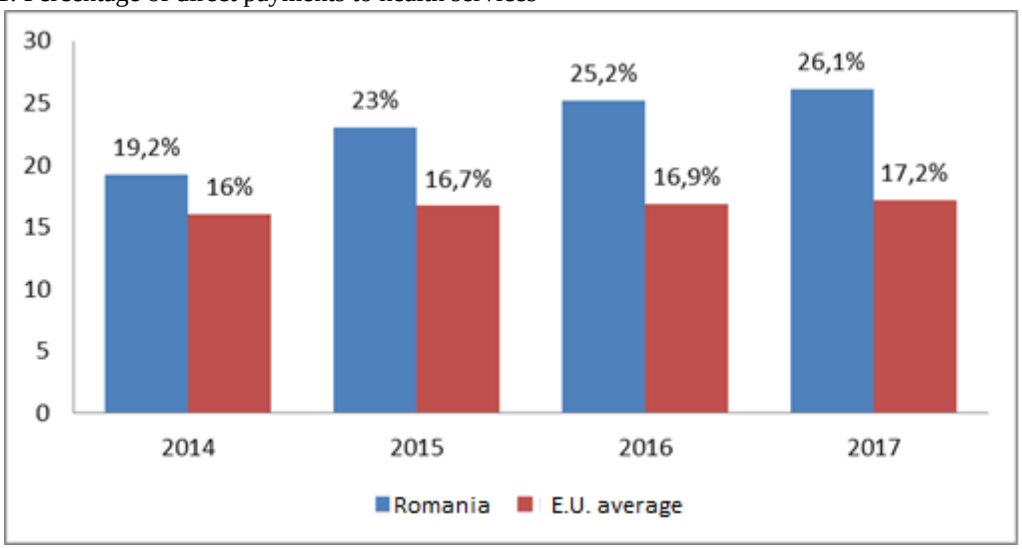
RESEARCH METHODOLOGY

The research methodology combines qualitative research with quantitative research; with the help of qualitative research, the specialized literature was revised, respectively the journals and books relevant to the field of interest of the present research. The quantitative research method was used to collect the data necessary for the analysis, respectively the percentage of direct payments to health services, the number of medical professionals existing in Romania, compared to the EU average, the evolution of the number of medical professionals in Romania, the degree of coverage of the population with health services. base, the percentage of people who did not visit a specialist doctor in 2017; the data needed for the quantitative analysis were collected from official sources, respectively www.ec.europa.eu, www.insse.ro, www.who.int.

DIRECT PAYMENTS OR "OUT OF THE PATIENT`S POCKET"

The "out of pocket" expenses represent a significant part of the total healthcare expenses and include direct payments and unofficial payments. Direct payments mean payments to private healthcare units or co-payment, existing in the health service system in Romania. Unofficial payments are considered to be widespread and substantial, but still difficult to estimate, preventing reliable calculations for evaluating the actual weight of private health spending. People with low incomes are the ones who pay the most for these services, in relation to their earnings. Cost accessibility is, according to numerous studies (Falkingham, 2004; Hotchkiss et al., 2005, Yelin, 2008; Corrieri et al., 2010; Hajizadeh and Nghiem, 2011; Poulsen, 2014), the main reason for accessing reduced healthcare services.

Fig. 1: Percentage of direct payments to health services



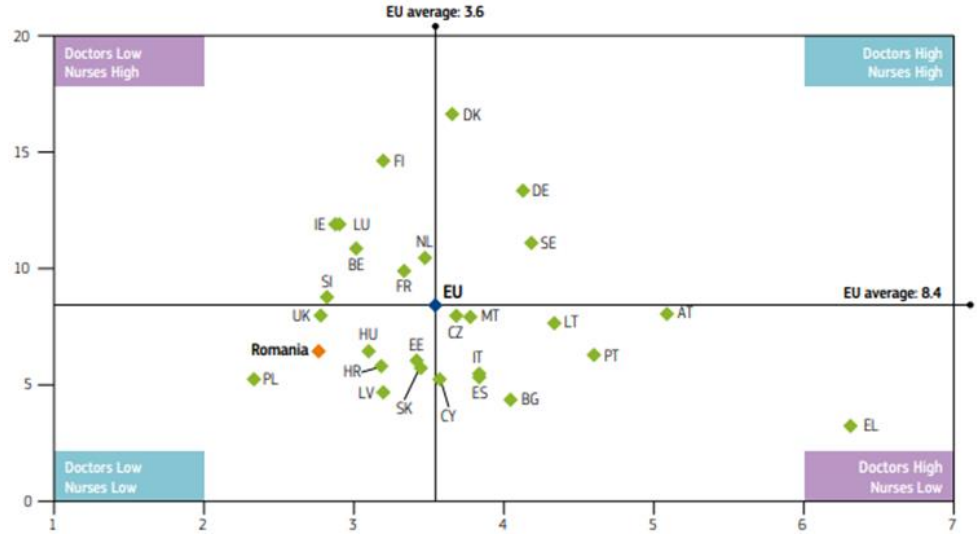
Source: author, based on OECD / European Union (2018), available at https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/2018_healthatglance_rep_en.pdf

Compared to the EU average, in Romania, direct payments to healthcare providers are increasing and constantly increasing. For 2017, the difference between Romania and the EU average is 8.9 percentage points (Figure no. 1), a significant and marked difference with the passage of years. If for the U.E. the difference in this regard between 2016 and 2017 is 0.3 percent, for Romania the difference means 0.9 percent, a significant increase.

LOW NUMBER OF HEALTHCARE PROFESSIONALS

Human resources generally decide to migrate temporarily or permanently to more economically developed countries, where they have the opportunity to evolve professionally in a developed environment and receive a salary remuneration as expected. Also, the migration takes place on the territory of the country, from the rural to the urban environment, a phenomenon that has grown in Romania, the rural environment facing an acute lack of medical staff. The phenomenon of migration has grown and is impossible to stop, but with the support of the authorities, there would be the possibility of diminishing it. Health workers directly improve the quality of life of the population, which can contribute to the economic prosperity of a country. The essential aspect that affects the countries in the crisis of medical professionals is that the health workers are different from the other skilled workers in that they keep people alive and ensure the well-being of communities and nations. The national economy, by sub-financing this sector, has a decisive role in the decision of human resources to leave the national system of health services. The human resources in the health services system are the key element in the development of a prosperous and balanced society, and the professional training and the maintenance of the medical professionals in this sector has direct effects on each member of the community.

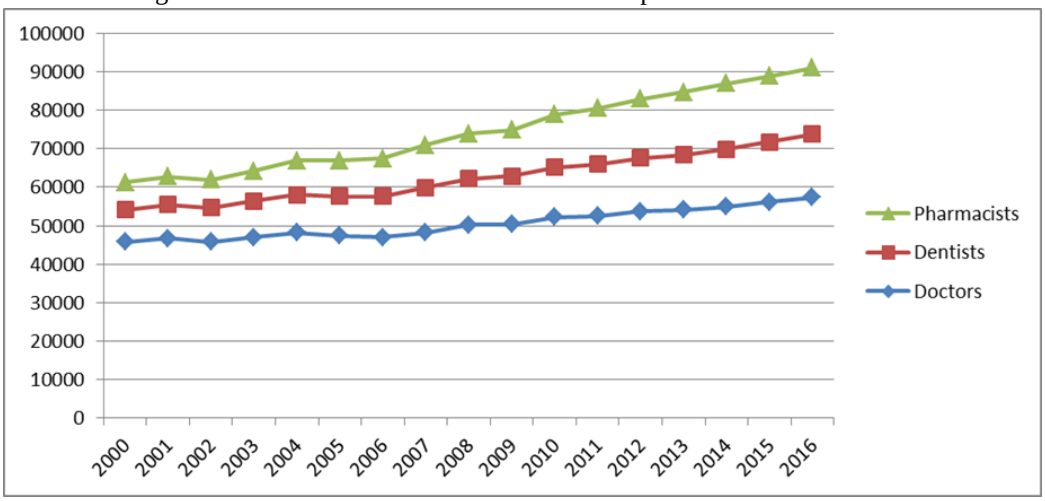
Fig. 2: The number of healthcare professionals in Romania, compared to the EU average, 2016



Source: author, based on data available at https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/chp_romania_romanian.pdf

The number of doctors and nurses is relatively low compared to the EU averages: 2.8 doctors per 1000 inhabitants, compared to 3.5 in the US, and 6.4 nurses per 1000 inhabitants compared to 8.4 in the EU. (Figure no. 2). This is despite the steadily increasing number of medical school graduates and efforts to increase the number of medical graduates after the decline from 2010 to 2013. Two factors contributing to these low numbers, compared to needs population in Romania: high rates of health workers who have migrated in the last decade (and, in particular, after joining the EU in 2007) and the different level of remuneration in the public sector compared to the private sector. Based on the fact that an increasing number of medical professionals choose to practice in other countries, one of the most heated debates in the public space in Romania concerns the shortage of medical staff in hospitals. However, their number is still low compared to other EU member states. and with the needs of the population of our country.

Fig. 3: The evolution of the number of medical professionals in Romania



Source: author, based on data available at Insse (2006, 2009, 2017)

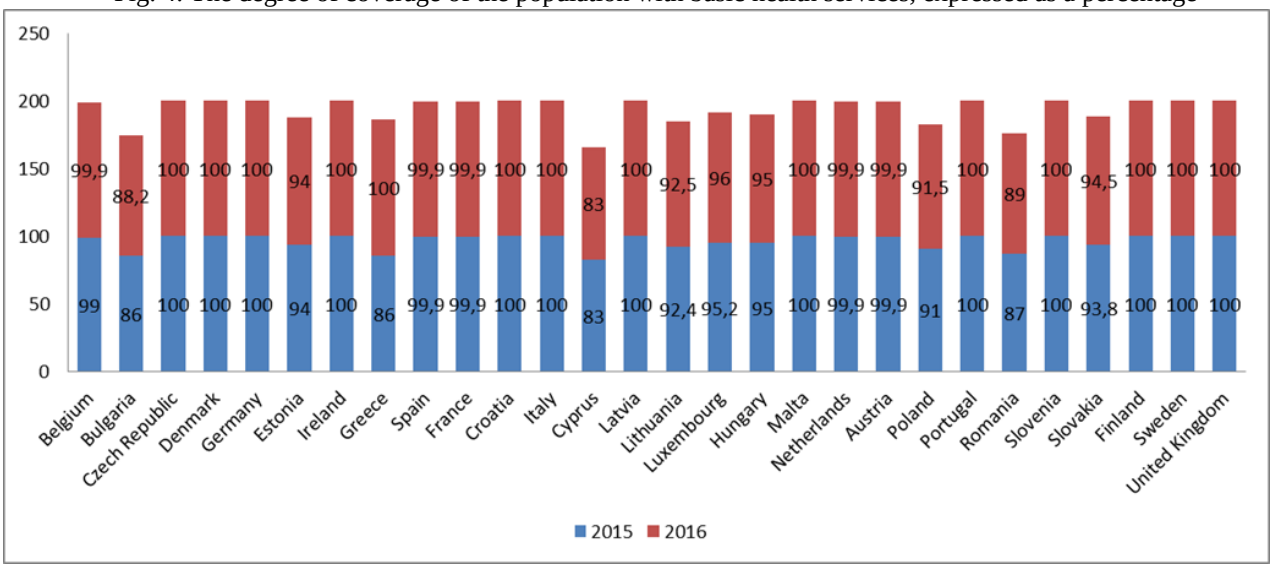
The number of doctors, dentists, and pharmacists in Romania has increased from 2000 to the present (Figure no. 3). It should be noted that this growth was not uniform across the developing

regions of the country, which accentuated the gap between developed and least developed regions, as well as between urban and rural areas, faithfully reflecting existing economic inequalities. For example, in 2000 there was a difference of 1,923 doctors between the North-West and South-Muntenia regions (5,882 doctors in the North-West region, compared to 3,959 doctors in the South-Muntenia region). In recent years, the difference has increased significantly in favor of the North-West region, reaching 2016 in 3,079 doctors (7,769 doctors in the North-West region compared to 4,690 doctors in the South-Muntenia region). Regarding the number of doctors, at national level, it increased from 45,786 doctors in 2000 to 57,304 in 2016; also, the number of dental doctors registered an increase with 8,135, in the year 2000 in the Romanian health system activating a no. of 8,307 dentists, compared to 16,442 in 2016; the number of pharmacists also increased by 9,991 between 2000 and 2016.

INEQUALITIES IN POPULATION COVERAGE WITH BASIC HEALTH SERVICES

The basic health services mean the package of medical services provided in the specialized ambulatory medical care for the clinical specialties, respectively the medical care that the insured population with the social health insurance can benefit. The package of basic health services is established according to the existing health policies at European Union level, the existing national and global disease index (for example, the increasing number of people suffering from type II diabetes determines the financing prevention programs, medication, and free specialist consultations), as well as according to the needs of the population. The public health system needs to cover as much as possible the coverage of the population with basic health services, this aspect leading to maintaining a balanced state of health, to keeping the diseases under control, and to the prevention, which is more less expensive compared to treatment. Health services that are not part of the services considered to be basic, will be purchased through direct payment, co-payment or private health insurance.

Fig. 4: The degree of coverage of the population with basic health services, expressed as a percentage



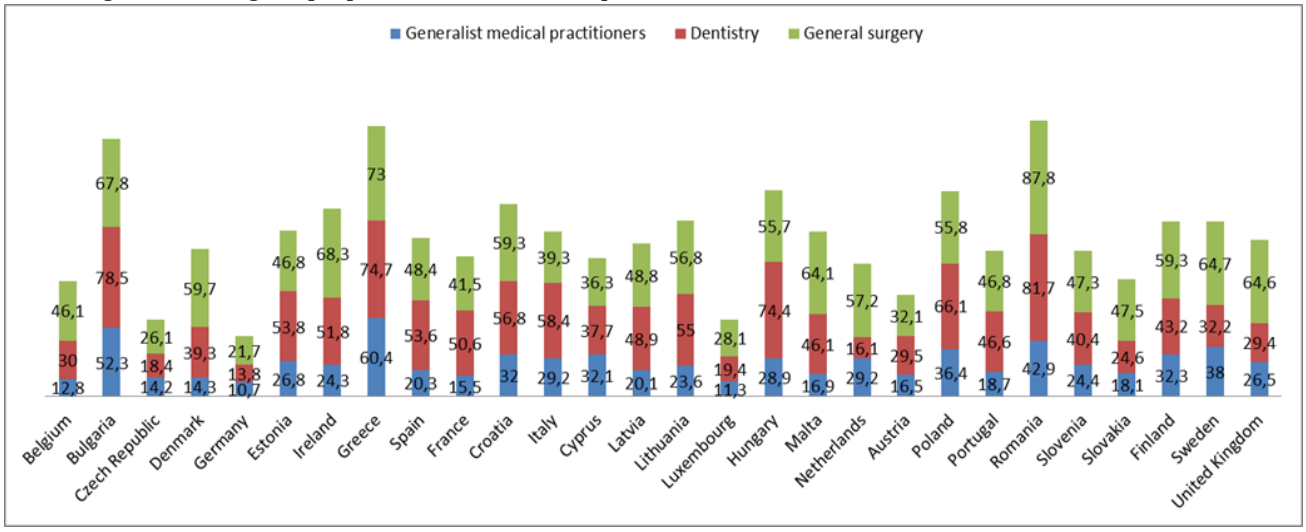
Source: author, based on data available at WHO (2017), https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/255336/9789241565486-eng.pdf;jsessionid=058CE36722415638E3BE6D44EEF22BB3?sequence=1

The degree of coverage of the population with basic health services ranks Romania in the last places (Figure no. 4), with 89% in 2017, followed by Bulgaria, with 88.2%, and Cyprus, with a percentage of 83%. The analysis shows that developed countries have the power to cover 100% of the population with basic health services. This is important, given that it can lead to improved population access to health care and thus to a reduction in the national disease index.

INEQUALITIES IN ACCESSING HEALTH SERVICES

In the European context, regarding the living conditions of the population, our country occupies the last places, signifying inadequate living conditions and, especially in rural areas, as well as difficulties in accessing public institutions in these areas. According to the European Commission (2017), in Romania, there is a big problem related to access to health services, especially for the poor, which is about 20% of the population. This gap is particularly high in the treatment of chronic diseases because 42% of poor people, who say they have a chronic disease, do not access the health system, compared with 17% of people with a good financial situation. The analysis, which assumes that the need for care for people with corneal diseases is similar among the wealthy and the poor in the population, estimates that an alarming 85% of the poor who need health care do not benefit from it. (European Commission, 2017, pp. 10-15). The real gap is even greater because most poor people with chronic illnesses do not realize the need for medical care. The existence of inequality in accessing this system is universal and inevitable, but it can be reduced by involving decision-makers in this regard. Inequalities amplify the tendency towards poverty, as well-being has a direct impact on education, health and the social environment, which is often the result of their attainment. In Romanian society, economic resources are the main cause of inequality in accessing health services; economic prosperity influences lifestyle, health, longevity, emotional well-being and generates different social stratifications. Access to health care is important for everyone, especially vulnerable groups, who face difficulties in this regard.

Fig. 5: Percentage of people who did not visit a specialist doctor in 2017



Source: author, based on data available at https://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/data/database

The percentage of people who did not visit a specialist doctor in 2017 is high. The reason why these sectors of the medical system were not accessed was not the lack of necessity but, most often, the lack of possibilities. It is known that people require routine dental consultation every 6 months, and the

fact that 81.7% of the population of Romania did not access this type of consultation (Figure no. 5), is certainly due to the lack of financial resources. Romania is in the first place in the reduced access of the specialty of general surgery, in the second place as regards the lack of access to the dental offices and in the third-place regarding the non-access of general medical practice. The reasons why the population of Romania does not access the general health services frequently are represented by the lack of financial resources, on the one hand, and, on the other hand, by the lack of sanitary units and medical staff in the rural area, which makes difficult access to the health care system.

CONCLUSIONS

The factors that determine the underfunding of health services are the ones that lead to the over-demand of these services. Thus, the precarious state of the economy that determines a low percentage of the GDP allocated to the health sector will perpetuate, due to the fact that the health status of the population, together with the labor force, will be diminished; at the same time, the need for free and/or compensated medicines will increase, as well as the cases of retirement due to health reasons. The costs of these services have increased due to the inability of the state to finance the volume of requests of the population, which means that the health status of the population has decreased while the capacity of the state to finance this system has decreased and at the same time with the increase of the price of the health services.

For the right to health care to materialize in equity, quality and accessibility, the choice of the financing system, as well as the reimbursement and payment mechanisms bring important determinants, such as (1) the collection of financial resources, (2) the management with transparency and efficiency of the available resources, (3) establishing the population's health as a priority, (4) developing prevention programs for certain diseases, etc. Thus, financial mechanisms are required to promote cost-effective healthcare. It is necessary that the financing of the health system be effective through the capacity of managing the existing funds, so as to ensure the coverage of the requests of the patients, the increase of the safety and the quality of the care process, the acquisition of progressive technologies, the diminution of the existing disparities in accessing these services.

BIBLIOGRAPHY

[1] Corrieri, Sandro; Heider, Dirk; Matschinger, Herbert; Lehnert, Thomas; Raum, Elke; König, Hans-Helmut, (2010), Income, education and gender-related inequalities in out-of-pocket health-care payments for 65+ patients- a systematic review, *International Journal for Equity in Health*, Vol. 9 (20), pp. 1 – 11

[2] Culyer, Anthony, John, (1989), The normative economics of health care finance and provision, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol 5(1), pp. 34 – 58

Culyer, Tony; Jonsson, Bengt, (1986), *Public and Private Health Care Services: Complementarities and Conflicts*, Basil Blackwell, Oxford

[3] Di Matteo, Livio, (2005), The macro determinants of health expenditures in the United States and Canada: assessing the inpact of income, age distribution and time, *Health Policy*, Vol. 71, pp. 23 – 42

[4] Di Matteo, Livio; Di Matteo, Rosanna, (1998), Evidence on the determinants of Canadian provincial health ependitures 1965 – 1991, *Journal of Health Economics*, Vol. 17 (2), pp. 211 – 228

[5] Donaldson, Dayl, S.; Dunlop, David, W., (1986), Financing Health Services in Developing Countries, *Social Science & Medicine*, Vol. 22(3), pp. 313 – 314

[6] European Commission, (2017), *The country report of Romania in 2017*, online, available at https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2017-european-semester-country-report-romania-ro.pdf, accessed 19.09.2019

[7] Falkingham, Jane, (2004), Poverty, out-of-pocket payments and access to health care: evidence fromTajikistan, *Social Science & Medicine*, Vol. 58, pp. 247 – 258

[8] Getzen, Tom, E.; Poullier, Jean- Pierre, (1991), An income- weighted international average for comparative analysis of health expenditures, *International Journal of Health Planning and Management*, Vol. 6(1), pp. 3 – 22

[9] Gerdtham, Ulf, G.; Jönsson, Bengt, (1991), Price and quantity in international comparisons of health care expenditure, Applied Economics, Vol. 23, pp. 1519 – 1528

[10] Gruen, Reinhold; Howarth, Anne, (2005), *Financial Management in Health Services*, Open University Press, USA

[11] Hajizadeh, Mohammad; Nghiem, Hong Son, (2011), Out-of-pocket expenditures for hospital care in Iran: who is at risk of incurring catastrophic payments?, *International Journal of Health Care Finance and Economics*, Vol. (11), pp. 267 – 285

[12] Hansen, Paul; King, Alan, (1996), The determinants of health care expenditure: a cointegration approach, *Journal Of Health Economics*, Vol. 15(1), pp. 127 – 137

[13] Hitiris, Theo; Posnett, John, (1992), The determinants and efects of health expenditure in developed countries, *Journal of Health Economics*, Vol. 11(2), pp. 173 – 181

[14] Hotchkiss, David, Richards; Hutchinson, Paul, Lawrence; Malaj, Altin; Berruti, Andres, Alejandro, (2005), Out-of-pocket payments and utilization of health care services in Albania: Evidence from three districts, *Health Policy*, Vol. 75, pp. 18 – 39

[15] Insse (2006), online, available at http://www.insse.ro/cms/files/Anuar%20arhive/serii%20de%20date/2006/ASR_2006.pdf, accessed 11.09.2019

[16] Insse (2009), online, available at http://www.insse.ro/cms/files/Anuar%20arhive/serii%20de%20date/2009/pdf/ASR_2009_Romana.pdf, accessed 11.09.2019

[17] Insse (2017), online, available at http://www.insse.ro/cms/sites/default/files/field/publicatii/anuarul_statistic_al_romaniei_carte_ro.pdf, accessed 11.09.2019

[18] Kleiman, Ephraim, (1974), The determinants of national outlays on health, în Perlman Mark (ed.), *The Economics of Health and Medical Care*, pp. 66 – 88, Macmillan, London

[19] Milne, Robin; Molana, Hassan, (1991), On the effect of income and relative price on the demand for health care: EC evidence, *Applied Economics*, Vol. 23, pp. 1221 – 1226

[20] Murthy, Vasudeva, N., R.; Ukpolo, Victor, (1994), Aggregate health care expenditure in United States: evidence frrom cointegration tests, *Applied Economics*, Vol. 26, pp. 797 – 802

[21] Newhouse, Joseph, P., (1977), Medical- care expenditure: a cross national survey, *The Journal of Human Resources*, Vol. 12(1), pp. 115 – 125

[22] Newhouse, Joseph, P., (1987), Cross- national differences in health spending: what do they mean?, *Journal of Health Economics*, Vol. 6(2), pp. 159 – 162

[23] OECD/ European Union, (2018), *Health at a Glance: Europe 2018: State of Health in the EU Cycle*, OECD Publishing, Paris, online, available at https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/2018_healthatglance_rep_en.pdf, accessed 20.09.2019

[24] Parkin, David; McGuire, Alistar; Yule, Brian, (1987), Aggregate health care expenditures and national income: is health care a luxury good?, *Journal of Health Economics*, Vol. 6(2), pp. 109 – 127

[25] Poulsen, Camilla, Aavang, (2014), Introducing out-of-pocket payment for General Practice in Denmark: Feasibility and support, *Health Policy*, Vol. 1, pp. 1 – 8

[26] Yelin, Edward, (2008), Out-of-Pocket Payments in Arthritis: Spur to Prudent Purchasing or Red Herring?, Arthritis and Rheumatism, *American College of Rheumatology*, Vol. 58(8), pp. 2225 – 2227

[27] World Health Organization, (2017), online, available at https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/255336/9789241565486-eng.pdf;jsessionid=058CE36722415638E3BE6D44EEF22BB3?sequence=1, accessed 11.09.2019

[28] www.ec.europa.eu, accessed 11.09.2019

THE INFLUENCE OF HEALTH POLICIES ON HUMAN RESOURCES IN THE FIELD OF CARDIOVASCULAR MEDICINE

Mihaela TOMAZIU- TODOSIA
Alexandru Ioan Cuza University of Iaşi, Carol I Boulevard, no. 11, 700506 Iaşi, Romania
mihaela.tomaziu@gmail.com

Abstract. *Over the past decade, researchers and clinicians have become more aware of trends in morbidity and mortality among people with cardiovascular disease. Also, cardiovascular complications are now the most common cause of death. The importance of carrying out this study is based on the fact that cardiovascular disease is the leading cause of death worldwide; approximately 17.5 million people died of cardiovascular disease in 2005, accounting for 30% of all global deaths, and 80% of these deaths occurred in low and middle-income countries. The World Health Organization (2008) has warned that by 2025 approximately 20 million people will die of these conditions. In this context, human resources in this sector are indispensable to diminish this condition. This article aims at carrying out an analysis of the medical cadres in the field of cardiovascular medicine in Romania, as well as highlighting the importance of health policies on this issue. Taking into account the increase in cardiovascular diseases and the importance of diminishing this phenomenon, research is increasingly focusing on health policy in this field. Health policy in cardiovascular medicine is a key issue in reducing mortality rates but also in supporting the health of the population.*

Key words: *health policies, cardiovascular medicine, development*

JEL cassification: A12, I10, I18, O15

INTRODUCTION

Health policy is a set of priorities and directions of development in the field of health, which aim at strengthening the health of the population, achieving adequate living standards and creating optimal conditions for the maximum realization of the health potential of each person throughout the life; these objectives are valid for all countries in general, and each country, depending on its degree of development, will implement them.

The field of public policy research is a border area between several fundamental sciences, such as political science, sociological economy, social psychology. Public policy science is a relatively recent discipline, which first appeared in North America and later in Europe. At least at the beginning of the European integration process, health policy was of secondary importance. Public policies include measures that affect the aspects that make up the social context.

Health policies are developed based on economic and governmental conditions but also based on organizational ideologies and interests, which may concern the survival and expansion of certain health units or institutions. This current trend requires a reconsideration of economic policies and differences regarding the control and impact of health services. Particular interest should be given to the correction of certain characteristics that perpetuate the exclusion of rights of defined groups such as persons with disabilities, abandoned children, ethnic minorities. The implementation of public policies will be regarded as a triple process: political, managerial and administrative. The implementation of public policies cannot be done without understanding the notion of administrative capacity, without which we cannot talk about the efficient functioning of the state institutions.

LITERATURE REVIEW

Public health policies, according to Anderson (2003), Brownson et al. (2009), are defined as laws, regulations and judicial decrees in the field of health, with the role of promoting, supporting

and facilitating access to a balanced state of health of the population. Health policies in the field of cardiovascular medicine took shape around the 1950s when, following World War I, a variety of structures and organizations were created to rebuild the destroyed economies and set up the basic services needed by humans. In all developing regions, infant mortality from cardiovascular causes in the 1950s exceeded 125 per 1,000 live births, and rates in Africa and Asia exceeded 180. Thus, measures were taken to reduce mortality and support the condition. population health. In this regard, medical care, as well as certain general rules, namely the beginning of health policies in this field, have been an integral part of the effort to reduce infant mortality in that period. (Greenberg, H.; Raymond, S.; Leeder, S., 2005, pp. 5 – 35).

According to Kesteloot et al. (2006), the decrease in cardiovascular mortality in European and North American countries followed two phases: the first phase occurred between 1970 and 1990, and is due to measures based on the control of population risk factors, measures initiated from changes in smoking policies, the substitution of vegetable oils for animal fats and the promotion of physical activity. The second phase occurred in the 1990s and is attributed to better management of risk factors for acute cardiovascular disease, as well as the long-term use of evidence-based medication and specialized procedures. One of the conclusions of the article was that the financing and good management of health policies, human resources within public health care, as well as the strengthening of the capacities of the public health system are essential aspects in reducing the mortality rate. Edelman (1985) asserted, since 1985, that health policies are developed based on economic and governmental conditions, but also based on organizational ideologies and interests, which may concern the survival and expansion of certain health units or institutions. This current trend, which refers to the development of health policies, requires careful and contemplative reconsideration of economic policies and differences regarding the control and impact of health services. Authors such as Giffin (1994), Homer (2002), Kaufman and Jing (2002) have also studied these issues.

Twaddle (1996) considers, based on well-grounded theory, that the implementation of health policies is the basis of the evolution of states, an aspect also supported by Graig (1999), Waitzkin et al. (2005). The global concern for the reduction of serious health problems has always existed and persists, and the conclusion is that health policies have a beneficial role on the population, on efficient and equitable health care, an aspect argued by Anderson (1989), Roemer (1993). The consequences of these issues directly influence the development of national health policies, and the achievement of public health goals seems to be one of the most critical, according to Saltman's (2003) studies. The adequacy of health policies is often based on the availability of financial resources, the ability of citizens to pay out-of-pocket expenses, or by assessing actual or potential discrepancies resulting from implementation, according to Giffin (1994), Fiedler and Wright (2003), Blumenthal and Hsiao (2005), De Groote, De Paepe and Unger (2005).

RESEARCH METHODOLOGY

The present research combines the qualitative research method with the quantitative method; the qualitative research method refers to the revision of the specialized literature, in view of deepening the concept of health policy in general, as well as in the field of cardiovascular medicine and of the existence of health policies within the U.E. The quantitative research method, respectively the indicator method, supported the study in detailing the importance of human resources in cardiovascular medicine, by analyzing the number of doctors in this sector, as well as the number of beds available for continuous hospitalization, in cardiovascular medicine; In this regard, official websites, such as www.insse.ro, were consulted and data used to highlight the importance of human resources within this sector for Romania.

HEALTH POLICIES IN THE E.U.

By developing a European framework for health policies, it is intended to support actions aimed at increasing the health and well-being of the population by pursuing objectives of great perspective and ambition for health protection, by (1) Promoting health, preventing diseases and promoting the development of an environment conducive to a healthy lifestyle; (2) Protecting European citizens against serious cross-border threats to health under current conditions; (3) Contributing to the development of health systems in the countries of the European Union that are efficient, innovative and sustainable; (4) Facilitating the access of citizens to safer and better quality healthcare. (Egger, M.; Smith, G., D.; Altman, D., 2001, pp. 67 – 71).

The entry into force of the Lisbon Treaty in 2009 has led to an increase in the importance of health in European policies. U.E. policy in the field of health, it has the role to complement national policies and to ensure the protection of health in all the policies of the European Union. However, the European Union plays an important role in improving public health, in preventing and managing diseases, mitigating sources of danger to human health and harmonizing health strategies between the Member States. At the European level, through the development of a European framework of health policies brought together under the umbrella of the "Health 2020" strategy, we want to support actions to improve the health status. The EU has successfully implemented a comprehensive policy through the Health Strategy for Growth and its action program for 2014-2020, as well as a body of secondary legislation. The European Union does not define health policies, nor does it organize and provide health care and medical care. Instead, its actions complement national policies and support cooperation between the Member States in the field of public health. (Lisbon Treaty, available at https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ro/TXT/?uri=CELEX%3A12007L%2FTXT).

The Union's public health policies and actions are aimed at protecting and improving the health of EU citizens, providing support for the modernization of health infrastructure and improving the efficiency of health systems to create resource reserves and to solve common challenges such as reducing substance abuse. chronic preventable diseases and the impact of increased life expectancy on health systems. Health policies contribute to the change of health status, both at the individual level and at the societal level. Furthermore, the European Union is complementing national health policies by supporting Member State governments to achieve common goals, pool resources and overcome common challenges. U.E. elaborates European norms and standards for medical products and services and provides funding for health projects throughout the Union. It is recognized that public health is not just a problem for health policy. For example, in 1997, the Treaty of Amsterdam called for all European Community policies to protect health.

HEALTH POLICIES IN THE FIELD OF CARDIOVASCULAR MEDICINE

Considering the increase in cases of cardiovascular diseases, as well as the importance of diminishing this phenomenon, research is increasingly focusing on health policy in this area. The health policy in the field of cardiovascular medicine is an essential aspect of reducing the mortality rate, but also in supporting the health of the population. Broadly speaking, public health policies, according to Anderson (2003), Brownson et al. (2009), are defined as laws, regulations and judicial decrees in the field of health, with the role of promoting, supporting and facilitating access to a balanced state of health of the population. The implementation of public health policies requires the implementation of two types of actions: monitoring and evaluation. Monitoring ensures the correspondence of the objectives set with the actions proposed for implementation, and the evaluation quantifies the results obtained from the implementation and provides the basis for the

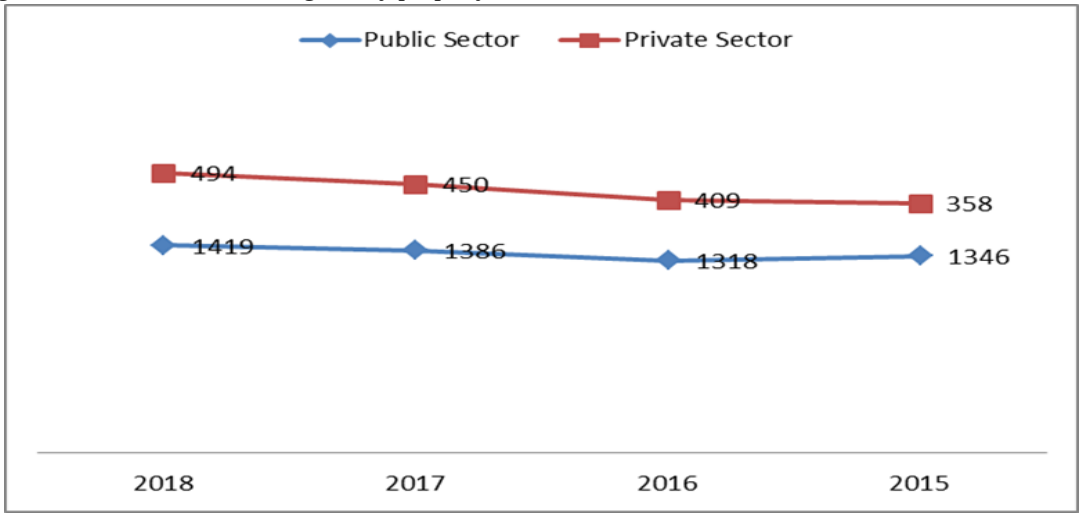
next cycle of public policies, measuring the efficiency and effectiveness of the public policy. Cardiovascular health policies need to be deepened in less developed countries, where the mortality rate due to this type of disease is higher than in developed countries.

Globally, cardiovascular disease is the leading cause of deaths. About 80% of the deaths occurred in low and middle-income countries. WHO warned that by 2025, about 20 million people will die from these conditions. Considering the increase of the cases of cardiovascular diseases, as well as the importance of diminishing this phenomenon, the research focuses more and more on the health policy in this field, an essential aspect in reducing the mortality rate, but also in supporting the health status of a population. The decision to address the provision of health services through formal political initiatives has taken place worldwide, under different socio-political and economic conditions, with different results. It is necessary to take into account the public needs and preferences regarding the structure, function, and provision of health services. Globally, cardiovascular disease is the leading cause of death. About 17.5 million people died from cardiovascular disease in 2005, accounting for 30% of all global deaths. Of these deaths, 7.6 million were caused by myocardial infarction and 5.7 million due to stroke and 4.2 million due to hypertension and other heart conditions. About 80% of these deaths occurred in low and middle-income countries.

THE IMPORTANCE OF HUMAN RESOURCES IN THE FIELD OF CARDIOVASCULAR MEDICINE

The cardiovascular domain, and implicitly, the human resources within this segment are of major importance to society, given the increasing number of cases of illnesses and deaths, as well as the main cause of cardiovascular diseases. In this respect, it is necessary for decision-makers as well as for each individual to be aware of the importance of investment in this sector, and periodic investigation of their health status. It is well known that the Romanian health services have a shortage of human resources, which are either insufficient in numbers or not properly qualified. Thus, to attract a workforce, financial resources are needed, which, efficiently managed, will motivate, train and maintain medical staff in the health unit. (Tomaziu- Todosia, Mihaela, 2019, pp. 99 - 108). The World Health Organization (2008) warned that by 2025, approximately 20 million people will die from these conditions. In this context, the human resources in this sector are indispensable to reduce this condition. Therefore, the health policy in the field of cardiovascular medicine is an essential aspect of reducing the mortality rate, but also in supporting the health of the population.

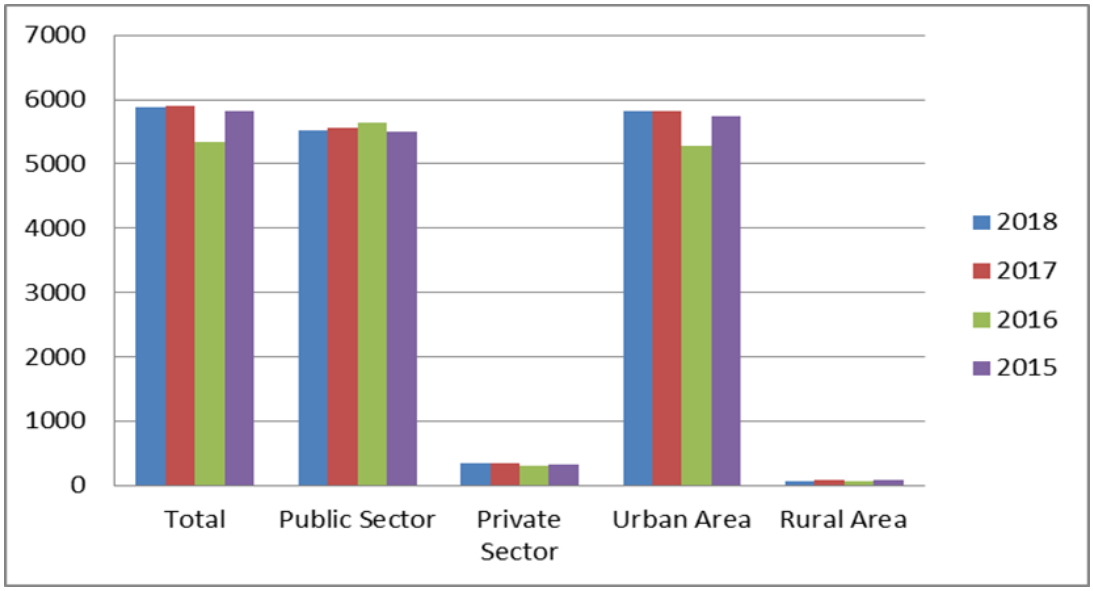
Fig. 1: The number of cardiologists, by property forms



Source: author, based on the data available at http://www.insse.ro/cms/ro/tags/activitatea-unit%C4%83%C5%A3ilor-sanitare (2019, 2018, 2017, 2016)

According to statistics, in terms of the number of cardiologists, this is increasing, both in the public sector and in the private sector. Thus, in the public sector of health services, there were 1419 cardiologists in 2018, 1386 doctors in 2017, 1318 in 2016 and 1346 in 2015; regarding the private sector of this field, we meet several 494 doctors in 2018, 450 in 2017, 409 in 2016 and 358 in 2015. The increase in the number of medical records in this field is not significant, taking into account increasing the number of people with cardiovascular disease at the national and global level; the disease index is constantly increasing, with cardiovascular disease being the leading cause of death globally.

Fig. 2: Number of beds for continuous hospitalization, cardiology department, by ownership and residence environment



Source: author, based on the data available at http://www.insse.ro/cms/ro/tags/activitatea-unit%C4%83%C5%A3ilor-sanitare (2019, 2018, 2017, 2016)

For the period analyzed, statistics show that there are major inequalities regarding the number of beds for continuous hospitalization, in the cardiology department. The number of beds for

hospitalization depends on the medical staff existing in the same specialization, as well as on the number of existing hospital units, both in the rural area and in the private sector. Thus, in 2018, in the private sector, there were 358 beds for continuous hospitalization, the cardiology department, a number that is insignificantly increasing, considering that in 2015 there were 327 beds, in 2016 there were 310 beds. , and in 2017, several 341 beds for patients with this type of condition. As for the rural area, in 2018, there were 71 beds for this type of condition, in 2017 there were 91 beds, 61 beds in 2016 and 94 beds in 2015.

CONCLUSIONS

The health status of a nation correlates with multiple dimensions of quality of life: income, job, housing and utilities, equity and quality of health and education services and more. According to the definitions of the World Health Organization, adopted over the last 30 years, a man's health should not be limited only to a lack of disease, but to a state of physical, mental and social prosperity. By this modern definition, the health of the individual is closely linked to the concept of quality of life, more than ever. Starting from this vision, in the developed countries the offer of health services is successfully combined, at present, with psychological counseling or social assistance services, with services at the patient's home or efficient medico-social services, for persons with disabilities or persons with other types of medical and social problems at the same time. The policies in the health field combine, efficiently, with other types of social policy, for most adequate investment in the recovery of the human capital of the respective community. Health policies are the main means by which companies model their health activity, taking into account the operational definitions of health and the determinants of health status. Thus, health policies play an important role in terms of human resources in the cardiovascular medicine sector; the influence that health policies have in this regard has repercussions both on the national economy and on the health status of the population.

BIBLIOGRAPHY

[1]Anderson, J., E., (2003), *Public Policymaking: An Introduction*, Wadsworth: Boston

[2]Anderson, O., (1989), *The health services continuum in democratic states: An inquiry into solvable problems*, Ann Arbor, MI, Health Administration Press

[3]Blumenthal, D.; Hsiao, W., (2005), Privatization and its discontents: The evolving Chinese health care system, *New England Journal of Medicine*, Vol. 353(11), pp. 1165 – 1170

[4]Brownson, R., C.; Chriqui, J., F.; Stamatakis, K., A., Understanding Evidence-based Public Health Policy, (2009), *American Journal of Public Health*, Vol. 99(9), pp. 1576 – 1583

[5]De Groote, T.; De Paepe, P.; Unger, P., (2005), Colombia: In vivo test of health sector privatization in the developing world, *International Journal of Health Services: Planning, Administration, Evaluation*, Vol. 55(1), pp. 125 – 141

[6]Edelman, M., (1985), *Symbolic uses of politics*, University of Wisconsin, Urbana, IL

[7]Egger, M.; Smith, G., D.; Altman, D., (2001), *Systematic Reviews in Health Care: Meta-Analysis in Context*, BMJ Publishing Group, UK

[8]Fiedler, J., L.; Wright, J., B., (2003), Privatization and the allure of franchising: A Zambian feasibility study, *International Journal of Health Planning and Management*, Vol. 18(3), pp. 179 - 204

[9]Giffin, K., (1994), Women's health and the privatization of fertility control in Brazil, *Social Science & Medicine*, Vol. 39(3), pp. 355 – 360

[10]Graig, L., (1999), *Health of nations: An international perspective on U. S. health care reform*, (3rd ed.), Congressional Quarterly, Inc., Washington, DC

[11]Greenberg, H.; Raymond, S.; Leeder, S., (2005), Cardiovascular Disease And Global Health: Threat And Opportunity, *Health Affairs Journal*, No. 1(2), pp. 5 – 35

[12]Homer, C., S., (2002), Private health insurance uptake and the impact on normal birth and costs: A hypothetical model, *Australian Health Review: A Publication of the Australian Hospital Association*, Vol. 25(2), pp. 32 – 37

[13]Kaufrnan, J., Jing, F., (2002), Privatisation of health services and the reproductive health of rural Chinese women, *Reproductive Health Matters*, Vol. 10(20), pp. 108 – 116

[14]Kesteloot, H.; Sans, S.; Kromhout, D., (2006), Dynamics of cardiovascular and all-cause mortality in Western and Eastern Europe between 1970 and 2000, *European Heart Journal*, Vol. 27(1), pp. 107 – 113

[15]Lisbon Treaty, available at https://eurlex.europa.eu/legalcontent/ro/TXT/?uri=CELEX%3A12007L%2FTXT

[16]Roemer, M., (1993), National health systems throughout the world, *Annual Review of Public Health*, Vol. 14, pp. 335 – 353

[17]Saltman, R., B., (2003), Melting public-private boundaries in European health systems, *European Journal of Public Health*, Vol. 13(1), pp. 24 – 29

[18]Tomaziu- Todosia, Mihaela, (2019) The Importance of Human Resources Management in the Field of the Cardiovascular Healthcare System in Romania, Revista Economică, 71(1), pp. 99 - 108

[19]Twaddle, A., (1996), Health system reforms- Toward a framework for international comparisons, *Social Science and Medicine*, Vol. 43(5), pp. 637-654

[20]Waitzkin, H.; Jasso-Aguilar, R.; Landwehr, A.; Mountain, C., (2005), Global trade, public health, and health services: Stakeholders' constructions of the key issues, *Social Science and Medicine*, Vol. 61, pp. 893 – 906

[21]World Health Organization, (2008), World Health Statistics, WHO Press, France, pp. 36 – 47, available at https://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/EN_WHS08_Full.pdf

[11]www.insse.ro

THE NEED TO PROMOTE GREEN PROCUREMENT IN THE CONTEXT OF DEVELOPING SUSTAINABLE PARTNERSHIPS

Alina CODREANU
Academy of Economic Studies of Moldova, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, no.61, Chişinău, Republic of Moldova, tel. (+373) 22402880, codreanu.alina@ase.md

Abstract. *The purpose of the study proposed in this article is to highlight the need, but also the impact of green procurement by promoting them. Sustainable procurement is a process by which organizations meet their needs for services, works and utilities in a in a way that demonstrates the value of money for the whole life in terms of benefits generated not only for the organization but also for society and economy, in paralel with minimizing the effects on the environment. The environmental aspect of sustainability is essential in the field of public procurement. However, environmental protection, through public procurement, is a little studied phenomenon in Moldova. Thus, it is necessary to study and analyze deeply the national and community framework regarding the possibility for public institutions to consider environmental issues in public procurement and to deliver results related to sustainable development, from the perspective of environmental protection. Also relevant is the fact that, despite the legal possibility existing in the national law on public procurement, in order to integrate the environmental protection requirements, in the specification, a number of issues limit the effective application of green procurement. A specific regulation is required to impose a "greening" of public procurement. Major obstacles to the effective application of green public procurement include the elaboration of relevant legislation in too broad terms, giving contracting authorities a wide discretion to act or not to act.*

Key words: green public procurement, sustainability, environmental effects, the national regulatory framework.

Jel Clasification: K32, K39, H23, Q01

INTRODUCTION

Public procurement in the Republic of Moldova has a relatively short history, taking into account that the first law on public procurement dates from 1997. In June 2016, the Republic of Moldova ratified the World Trade Organization Public Procurement Agreement, and this, in parallel with the Public Procurement Agreement. Association Moldova-EU, implies taking all measures by our state to liberalize trade and develop public procurement system in accordance with international best practices [1, p. 3].

We should mention that the Public Procurement Agency is the specialized authority, subordinated to the Ministry of Finance, it has as fundamental role the formulation, at the level of conception, and the implementation of the policy in the field of public procurement, including regarding the ecological procurement. The implementation of green / sustainable procurement represents an action set out expressly in the Agency's Action Plan, which denotes the interest of the state institutions for this subject.

For many years, national contracting authorities have not considered the value and importance of sustainable public procurement. However, global development, with a strong commitment to sustainable development, has had an effect in the Republic of Moldova as well. Thus, the first step towards implementing sustainable development through the use of public procurement, as a powerful tool, was realized within the EU funded project "Greening Economies in the Eastern Neighborhood" (EaP GREEN) between 2015-2017 [1, p.4].

MATERIAL AND METHOD

Due to research methods such as observation, comparison, we state that the theoretical and practical peculiarities of public procurement in the European states will be a good example for the

local practice of public procurement. The results obtained will serve as a "pillar" of continuous improvement of the respective field in the context of the European integration of the Republic of Moldova. Therefore, it is important to mention that the Law on public procurement no. 131 of 03.07.2015 instituted article 23, which denotes environmental protection standards, and in the case of the implementation of sustainable procurement, they must refer to quality assurance systems based on the series of relevant European standards, as well as management standards environment.

Therefore, according to its provisions, the environmental protection standards, if the contracting authority requests the presentation of certificates, issued by independent organizations, attesting that the economic operator respects certain environmental protection standards, it must report: a) or at the Community Environmental Management and Audit System; b) either to ecological management standards, based on the series of European or International standards in the field, certified by organizations in conformity with the Community legislation or with the european or international standards for certification.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Each procurement made by a contracting authority has an environmental impact over the duration of its entire life cycle, from the extraction of raw materials, the manufacture of the product and until its use and recycling/disposal [2, p.16].

According to par. 2 of the aforementioned article and in accordance with the principle of mutual recognition, the contracting authority has the obligation to accept the equivalent certificates issued by the bodies established in the Member States of the European Union. If the economic operator does not hold an environmental certificate as requested by the contracting authority, this authority has the obligation to accept any other certifications presented by the respective economic operator, insofar as they confirm the assurance of an adequate level of environmental protection. In cases where the economic operator has other certifications than those requested by the contracting authority, it is obliged, under the sanction of the rejection of the offer, until the expiration of the deadline for submitting the offers, to request the confirmation of acceptance by the contracting authority of such certifications [3, art. 23].

A separate article is intended for the award criteria of the public procurement contract. Thus, it is expressly provided that, without prejudice to legislative or administrative provisions, the criterion for awarding the public procurement contract may be only: either the most economically advantageous offer or the lowest price. In turn, the most economically advantageous offer is the winning bid based on certain evaluation factors. A particularly important role from a legal point of view, in implementing green public procurement, is the art. 37 paragraph (12), (13), (14) and (15) of the Law on public procurement no. 131.

In this sense, a favorable environment is created for implementing green/sustainable procurement and respecting the principles that make this implementation possible. At the same time, the Law on public procurement, at art. 69, regulates special conditions for the execution of the public procurement contract, and among them are the encouragement of vocational training in the workplace, the employment of unemployed, young people and persons with special needs, the reduction of the unemployment level, the vocational training of the unemployed and of young people, the protection of the environment, the improvement of working conditions and the safety of the work, the development of the rural environment and the professional training of the farmers, the protection and the support of the small and medium enterprises.

Therefore, public procurement law, being in line with the acquis of the European Union and good international practices, ensures the contracting authorities the possibility to include sustainable

criteria at all stages of the public procurement procedure, including in the clauses of the procurement contract. At European level, a series of green public procurement criteria have been established for a number of products and services. These were developed to facilitate the inclusion of ecological requirements in the documents for the award of public procurement contracts. At the same time, the European Union's criteria for green public procurement tend to strike a good balance between environmental performance, cost considerations, market availability and ease of verification, so that the contracting authorities purchasing can choose, according to their needs, the inclusion to all or only certain requirements in the award documents.

The term "green procurement criteria" includes not only selection and award criteria, but also specifications, contract execution clauses, and identifying sustainable criteria is a very important step in implementing green procurement [1, p. 21].

In principle, the political decision to make green purchases should not pose problems to public authorities, no matter what they are. They should be encouraged to do so, not only because it benefits the environment, but also because it enhances the image of public authorities. In fact, the green procurement policy does not normally require structural changes from the contracting authority.

The implementation of policies will require, first and foremost, strategic planning: organizing appropriate trainings for personnel working in the field, ensuring access to environmental information and setting priorities in choosing the most advantageous contracts for green procurement. Once these conditions have been met, the contracting authorities will be able to move on to organizing the green public procurement procedures [4, p. 9].

In conclusion, we can mention that public authorities can really stimulate industry to develop environmentally friendly technologies. In the case of certain sectors of production, works and services, the impact can be particularly significant, as public institutions command a large part of the market (computers and energy efficient buildings, public transport, etc.).Green public procurement gives you the opportunity to save money while protecting the environment. Buying "wisely" can save materials and energy, reduce the amount of waste and pollution. Thus, sustainable patterns of behavior are encouraged.

In general, we find a lack of orientation towards sustainable development, the essential criterion in the award of contracts being, in a broad sense, the price. Suggestive is the idea that environmental protection, through public procurement, should not only refer to the implementation of green public procurement, but must reveal other development possibilities, such as contributing to environmental protection and expanding the market for products and services environmentally friendly.

Therefore, sustainable development is a priority for the Republic of Moldova, or our state has made every effort to ensure the transition to green economic development, which promotes sustainable development principles and contributes to poverty reduction, including by ensuring better governance in the field sustainable development, by integrating and strengthening environmental protection issues, in all areas of social-economic development of the country [5].

Therefore, there are sufficient premises for the implementation of green public procurement, and the objectives already achieved by some European states represent success stories that can serve as an example for national contracting authorities.

We reiterate that green public procurement is a process by which public authorities wish to purchase services with a reduced impact on the environment, during their entire life cycle, compared to services and works with the same primary function purchased other than through green public procurement.

Green public procurement covers areas of energy efficient computers and buildings, wood office equipment obtained in compliance with environmental standards and certifications, recyclable paper, electric vehicles, non-polluting public transport, organic food for canteens and schools, electricity from

renewable energy sources, cooling and heating systems conforming to the most advanced environmental protection solutions, efficient and easily recyclable electronic equipment.

In order to implement sustainable public procurement, it is crucial to know the public procurement process in terms of legal norms and good international practices. A sustainable public procurement policy may fail as long as it is not carefully implemented or the legal provisions regarding the use of public procurement procedures are not taken into account.

The procurement process is the same, whether or not a contracting authority purchases a product, service or work. Despite the legal possibility, existing in the national law on public procurement, to integrate the requirements related to environmental protection, in the specification, a number of issues limit the effective application of green procurement, and a specific regulation is necessary to impose a "greening" of public procurement [6, p.4].

The most important is that support for promoting the concept of green/sustainable public procurement and its application in practice is indispensable including dissemination of the possibility of implementing environmental policies among the contracting authorities, by organizing and conducting training seminars [7].

CONCLUSIONS

Green public procurement can positively influence the market, set a good example in terms of saving, stimulating sustainable business, approaching moral and ecological behavior. By promoting green procurement, public authorities can provide industry with real incentives for the development of environmentally friendly technologies and innovations. In some sectors of product and service, the impact can be huge, because public procurers order products from a large segment that includes: information technology, energy efficient buildings, public transport, food etc.

Undoubtedly, a well-established legal framework for green public procurement would promote the development of a market for products, services and works that would lead to improved environmental performance of works, services and products as well as technologies for obtaining them. It would also help reduce greenhouse gas emissions by reducing the amount of CO^2 emitted into the atmosphere.

REFERENCES

[1] Agenţia Achiziţii Publice. Ghid privind achiziţiile publice durabile, (disponibil pe: https://tender.gov.md/sites/default/files/document/attachments/ghid_privind_achizitiile_publice_durabile.pdf)
[2] Manualul formatorului în domeniul achiziţiilor publice ecologice, 2010 (disponibil pe: http://www.anfp.gov.ro/bnr/file/Manual_achizitii_verzi.pdf)
[3] Legea privind achiziţiile publice. Nr. 131 din 3 iulie 2015. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 197-205/402
[4] Manual despre achiziţiile publice verzi. Cumpărând verde! (disponibil pe: http://www.cjmures.ro/Proiecte/Manual%20despre%20achizitiile%20publice%20verzi.pdf)
[5] Legea pentru aprobarea Strategiei naţionale de dezvoltare „Moldova 2020", cu modificările ulterioare. Nr. 166 din 11.07.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 245-247/791 din 30.11.2012
[6] Cazan R. Achiziţii publice ecologice în România. Protecţia mediului prin cheltuieli publice responsabile. Bucureşti, 2014 (disponibil pe: https://www.ecopolis.org.ro/media/Achizitii%20publice%20ecologice%20in%20romania-final.pdf)
[7] Bogaru C. Achiziţiile publice verzi (disponibil pe: https://www.revista-achizitii.ro/index.php/achizitiile-publice-verzi).

THE ECONOMIC EFFECTS OF WORK-RELATED INJURIES AND OCCUPATIONAL DISEASES

Apetroi Felicia-Cătălina
University of Seville, Spain
apetroifelicia@yahoo.com

Abstract. *Work-related injuries and occupational diseases greatly affect the economy at the national level. Thus, on the one hand, the people with an affected health status will no longer be able to be included in the field of work and, thus, the tax collections on the state budget will be reduced and, on the other hand, the state budget will have to bear the insurance the medical services required for this category of persons, as well as the payment of pensions. The effects of work-related injuries and occupational diseases are reflected at the microeconomic level, through production losses, reinvestment expenses in the labour force, etc., and at the macroeconomic level, respectively by social insurance, medical assistance expenses, diminishing the possibility of being placed in the work field. By conducting this study, we propose an analysis of the impact of work-related injuries and occupational diseases on the Romanian economy. This objective is to be achieved with the help of qualitative analysis, namely the inventory of specialized literature, as well as with the help of quantitative analysis, the necessary data is collected from sources such as www.ec.europa.eu, www.insse.ro, www.ssmregis.ro. Thus, we can affirm that one of the aspects of the economic dimension of the phenomenon envisaged is the economic effects of accidents and occupational diseases, respectively their consequences on the elements and the functioning of micro and macroeconomics.*

Key words: *economy, work-related injuries, occupational diseases, Romania*

JEL classification: A10, A12, E24, F63

Introduction

A good state of health signifies a balance between mind, body, and spirit. Occupational safety supports a good state of health, as physical illnesses influence the mental health and the attitudes of the workers towards the workplace. As the deterioration of the health status of the workplace, as well as the lost time is associated with an extraordinary economic loss, it is necessary to focus on safety and promoting health among the workers. Thus, occupational health and safety data are fundamental to information and efforts to prevent occupational injuries and occupational disease trends among workers.

The International Labour Organization estimates that about 2.2 million people die annually from work-related injuries or occupational diseases. This means that 5,000 people die daily. Thus, work-related injuries and occupational diseases have been and are still one of the hardest human tragedies of all activities in the field of work, which has as a consequence important economic losses, regardless of the level of development of a country. Realizing the importance of the health status of the workers, the specific objectives set in the different action programs regarding occupational health and safety are: (1) improving working conditions by increasing the safety and health protection of the employees; (2) knowledge of the causes of work-related injuries and occupational diseases, identification and assessment of risks and implementation of effective methods of monitoring and preventing them; (3) promoting and developing a culture on occupational health and safety.

Research methodology

The present research combines qualitative research with quantitative research; thus, qualitative research refers to the revision of the specialized literature, respectively of the articles and books relevant in this field; The quantitative method supported the present research by the

possibility of collecting data on the average of work-related accidents and the incidence of the evolution of occupational diseases in Romania, as well as the average of work-related accidents in the EU. The data needed for the quantitative analysis were collected from official sources, respectively www.ec.europa.eu, www.inspectiamuncii.ro, www.cnmrmc.insp.gov.ro.

Classification of occupational accidents and occupational diseases

Because the precise definition of work-related injuries and occupational diseases has legal implications, each country has approached the issue in its way, which has led to quite difficult interstate comparative analyses. Thus, international specialized organizations, such as the International Labour Organization and the International Social Security Association, make sustained efforts to reach a consensus on the delimitation of accidents and occupational diseases. Depending on several parameters, work-related accidents can be classified as follows:

a) According to the number of people affected, accidents can be (1) individual, when only one person is affected; (2) groups, when at least three persons are affected.

b) Following the consequences (effects) on the victim, accidents can be (1) accidents that cause temporary incapacity for work; (2) accidents that cause invalidity; (3) fatal accident.

c) According to the nature of the direct causes that cause the existing injury: (1) mechanical accidents; (2) electrical accidents; (3) chemical accidents; (4) thermal accidents; (5) accidents by irradiation; (6) complex accidents.

d) Depending on the nature of the damage caused to the body.

e) After the effects are felt, work accidents are divided into (1) accidents with immediate effect; (2) accidents with subsequent effect.

Occupational diseases, respectively the diseases that occur as a result of the exercise of a profession or profession, caused by harmful physical, chemical or biological factors specific to the workplace, as well as by the overloading of the different organs or systems of the body in the work process. Occupational diseases can be classified as follows:

a) Depending on the nature of the risk factor that generated them, occupational diseases can be classified into the following groups: (1) intoxication, caused by inhalation, ingestion or contact of the epidermis with toxic substances; (2) pneumoconiosis, caused by inhalation of non-toxic powders; (3) diseases by exposure to radiant energy; (4) diseases by exposure to high or low temperatures; (5) diseases by exposure to noise and vibration; (6) diseases by exposure to high or low atmospheric pressure; (7) professional allergies; (8) professional dermatoses; (9) occupational cancer; (10) infectious and parasitic diseases; (11) diseases by overload; (12) other diseases (not included in the previous categories).

b) According to the way the risk factor acts on the body, there are (1) diseases with general action, which affect the whole body; (2) diseases with local action, which affect a part of the body, an apparatus or an organ.

c) After the exposure time to the action of the risk factor, there are (1) acute poisoning (it is investigated both as an occupational disease and as an accident at work), generated by a short exposure to the action of the risk factor, but at high doses; (2) chronic poisoning (it is researched as occupational diseases), usually caused by relatively small doses, but which act for a long time on the body. (https://www.ssmregis.ro/blog/consultanta/clasificarea-accidentelor-de-munca-si-a-bolilor-profesionale.html). Usually, the effects, often non-toxic, appear on several days, months, even years after exposure. Exposure often goes unnoticed, especially if the product has no odour or irritating effect.

Regarding occupational diseases, biological factors also play an important role. Research from the 1970s-'80s explored that depression and manic episodes may both occur from disturbances in the balance

of brain chemistry levels called biogenic amines. Biogenic amines serve as neuronal transmitters or modulators to regulate the movement of nerve impulses across synapses from one neuron to another. Two such amines involved in affective disorders are norepinephrine and 5-hydroxytryptamine (serotonin). It is known that some drugs have antidepressant properties and biochemically increase concentrations of one or the other (or both) of these emitters. (Kahn, Ada, P., 2004, p. 10).

The economic consequences of work-related injuries and occupational diseases

The main lever by which any current society acts on its resources is the economic mechanism; macro and micro social decisions are based on the criterion of economic efficiency. Thus, the economic consequences of work-related injuries and occupational diseases result both from the impairment of the values characteristic of the human performer hypostasis, and the effect of the other elements of the work system. These economic consequences can be:

- ***consequences at the microeconomic level*** (economic agent), such as losses of production, loss of potential production capacities, deterioration and destruction of fixed assets, expenses of reinvestment in the labour force, machinery, deterioration of the social work environment, etc .;
- ***consequences at the level of the society*** (macroeconomic), such as social insurance expenses, medical assistance, diminishing the general creative potential, etc.

According to the research, the economic consequences are reflected in two categories of costs: (1) direct and (2) indirect; The direct costs category includes those related to accident and illness insurance and those for risk prevention; as indirect costs are considered the economic losses not covered by the accident and illness insurance, which grabs both the national budget and the company: expenses for repairing damaged cars or replacing them, losses of materials, working time at the level of the victim's first-aid workers, the cost of the labour force that replaces the victim, the time used for talks, investigations, penalties for delays in delivering products, etc.

Grouping the consequences by economically reporting them are particularly important for guiding managerial decisions in the field of occupational safety and health. However, the dimensions of the economic repercussions are only the starting point. In the analysis of the labour protection activity, the economic criterion appears to be conjugated and at the same time subordinate to the social one. Due to the nature of the subsystem-system relationship, between micro and macroeconomics, the consequences of accidents and occupational diseases at the firm level propagate to the level of the national economy. Therefore, it can be stated that one of the sides of the economic dimension of the phenomenon envisaged is the economic effects of accidents and occupational diseases, respectively their consequences on the elements and the functioning of micro and macroeconomics. A quantitative assessment of all the consequences of accidents and occupational diseases, or at least the quantifiable ones, determine the introduction of the cost name of these events, which can be used as an economic indicator. It can be said that the economic dimension of the phenomenon of an accident and occupational disease includes two components: the economic effects of accidents/diseases, as well as the cost of accidents and diseases, as an economic indicator that reflects all the quantifiable effects of these events. (Wuellner, Sara; Phipps, Polly, 2018, pp. 1 – 14).

The cost of accidents and occupational disease

In Romania, the insurance system for work-related injuries and occupational diseases represents support granted to the workers, through the implementation of the laws in force. According to Law 346/2002 updated in 2018, regarding insurance for work-related injuries and occupational diseases, it is a person insurance, it is part of the social insurance system, it is guaranteed by the state and contains specific reports through which the social protection of

employees is insured against the diminution or loss of work capacity and their death, as a result of work accidents and occupational diseases.

In the conditions in which the health of the workers is affected, it is necessary to consider a professional reorientation, as long as the physical and mental state allows. Thus, the services and services for vocational rehabilitation and reconversion are provided by the insurer at the request of the insured persons who, although they have not completely lost their ability to work, can no longer perform the activity for which they have been qualified, as a result of a work accident. or professional illness. The insurer takes over the expenses for the following services and services of rehabilitation and professional reconversion: (1) the expenses regarding the medical and psychological services for the assessment of the physical, mental and aptitude for the professional reconversion; (2) the cost of the qualification or conversion courses; (3) payment of an allowance during the qualification and conversion courses. (Upton, Arthur, C., 1987, pp. 291-309).

Also, the Romanian state assumes the responsibility to support persons who are temporarily or permanently incapable of work. ***The temporary work disability allowance*** provides that the insured persons benefit from compensation for the period during which they are temporarily unable to work due to an occupational accident or occupational disease. The compensation for temporary incapacity for work in the event of an accident at work or occupational disease is incurred during the first 3 days of incapacity by the employer, and from the 4th day of incapacity, from the insurance contribution for occupational accidents and diseases and is grant based on the medical certificate issued in accordance with the legal provisions.

The allowance for the temporary transfer to another place of work and the allowance for the reduction of the working time provides that insured persons who, due to a professional illness or an accident at work, can no longer perform their activity at the workplace before the risk manifestation, may temporarily pass in another job. The allowance for the reduction of working time with a quarter of the normal duration, as a result of illnesses caused by accidents at work or occupational diseases, is granted to the insured who, under these conditions, can no longer achieve the normal working time.

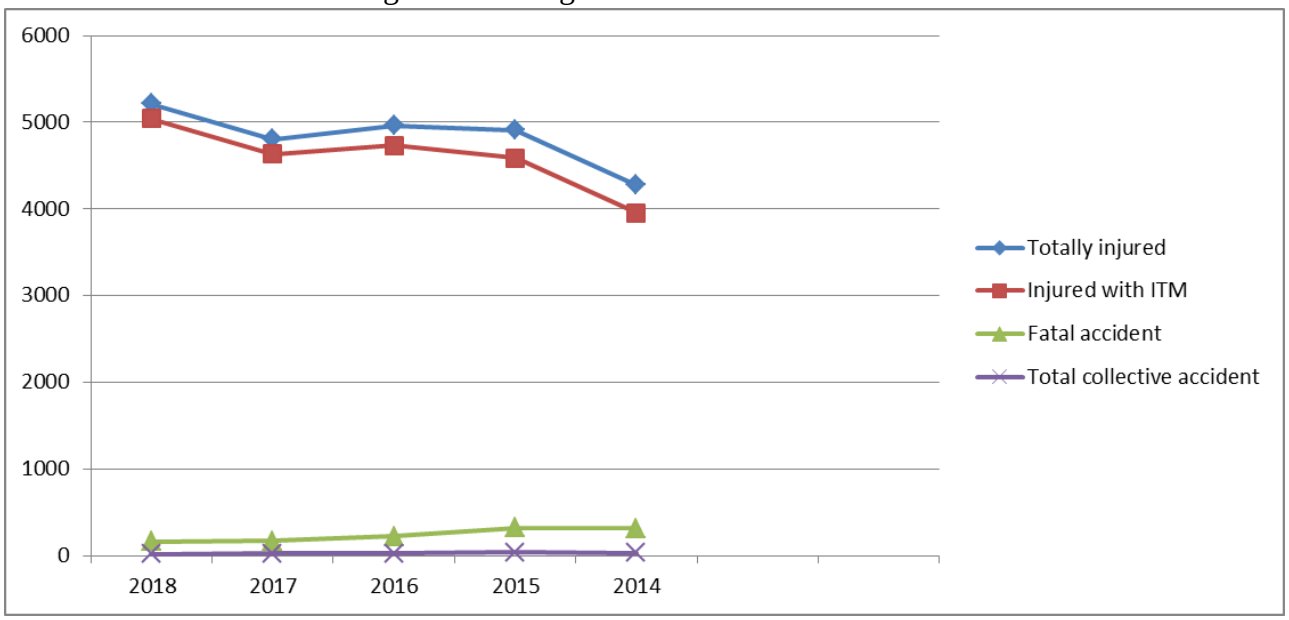
Compensations for achieving integrity are allocated to the insured who, following work-related injuries or occupational diseases, remain with permanent injuries that cause deficiencies and reduce the work capacity between 20-50%. The amount of compensation for the achievement of integrity is established according to the severity of the injury, within a maximum limit of 12 gross average salaries, communicated by the National Institute of Statistics. Thus, the compensation for achieving integrity is granted only once based on the decision of the insurer's expert physician who performs single medical expertise for insured persons who have been registered with a work-related injury or occupational disease.

Compensation in the case of death stipulates that, in the case of the death of the insured person, as a result of an accident at work or a professional illness, only one person is entitled to compensation, who maybe, as the case may be, a family member, in the absence thereof, natural / legal person, who proves that he/she has borne the expenses caused by the death. The amount of the compensation in case of death is 4 gross average wages, communicated by the National Institute of Statistics for the month in which the death of the insured occurred or, as the case may be, the last gross average salary per economy known at the date of the request.

Reimbursement of expenses: the insurer (Territorial House of pensions) grants reimbursement of expenses in the following situations: (1) emergency transport, in duly justified cases, when rescuing the victim requires the use of other means than usual; (2) making glasses, hearing aids, eye prostheses, in case they were damaged as a result of a work accident resulting in

personal injury; (3) in the case of the application of implantable medical devices through surgical intervention in order to recover the organic, functional or physical deficiencies caused by accidents at work and occupational diseases. The requests regarding the application of the insurance rights for work-related accidents and occupational diseases are addressed by the insured person to the Territorial pension house based on which the insured has his domicile. (https://edirect.e-guvernare.ro/informatiigenerale/SitePages/cetateni.aspx?IDC=37).

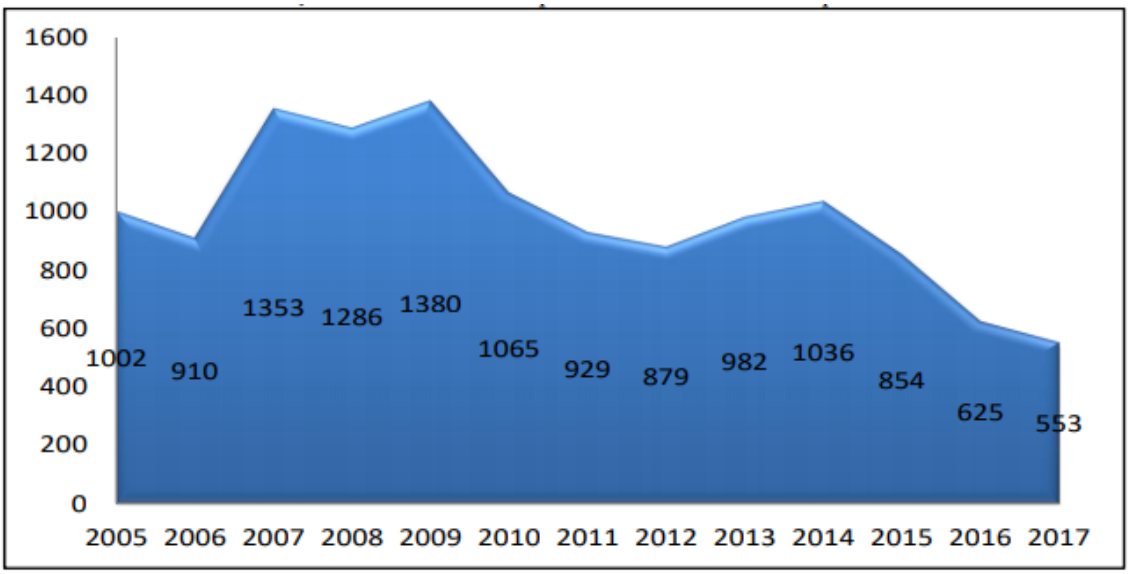
Figure 1: Average of accidents at work in Romania



Source: author, based on data avalaible at https://www.inspectiamuncii.ro/statistici-accidente-de-munca

According to the analyzed period, the total number of persons with accidents at work is increasing, thus: in 2018 there were reported 5212 cases of accidents at work, in 2017 there were 4804 cases, with 157 cases less compared to 2016; in 2015, 4908 cases were registered, and in 2014, 4277 cases. Regarding the number of people injured with ITM, this is also increasing, respectively for the year 2018, there were registered several 5045 injured, in 2017 several 4632, with 104 less compared to 2016. The statistics show the fact that the number of fatal accidents is decreasing, respectively 167 in 2018, with 152 cases less compared to 2014. The number of collective accidents is also decreasing, the year 2018 recording several 22 collective accidents, compared with 32 registered ones in 2014 and 39 registered in 2015.

Figure 2: The incidence of the evolution of professional diseases in Romania, between 2005-2017

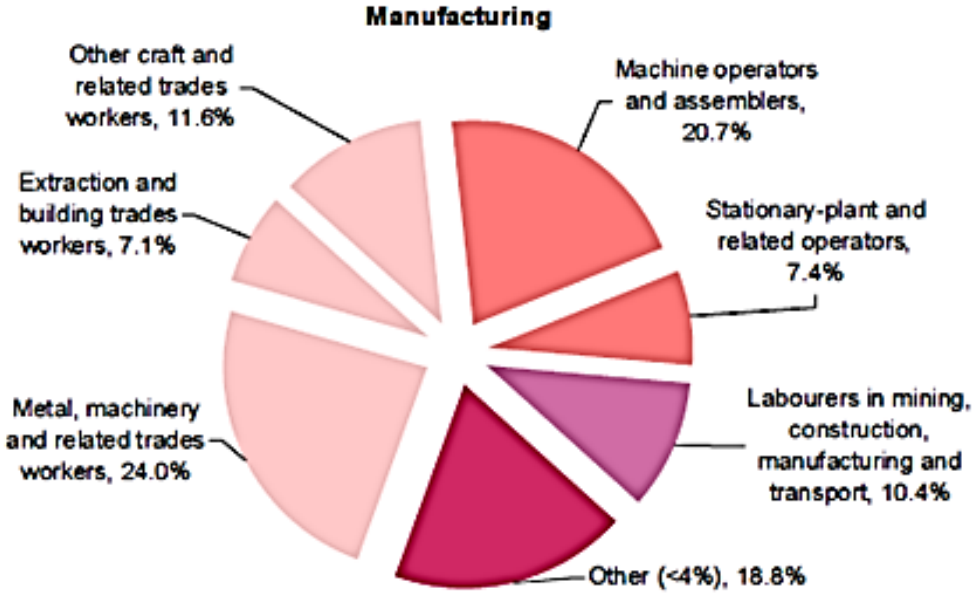


Source: https://cnmrmc.insp.gov.ro/images/rapoarte/BoliProfesionale2017.pdf

In the period 2005-2017 there is a slight decrease in the incidence of occupational diseases, due to the following reasons: (1) improvement of working conditions: implementation of new technologies, together with the policies of companies regarding the implementation of intense technical-organizational actions, the prevention of exposing a series of physical, chemical or biological harmful agents, when the neuro-psycho-sensory overload in the working environment, the creation of safe and healthy working conditions; (2) the increase of the number of specialists in occupational medicine in Romania led to a better supervision of the workers and an increase in the number of cases detected by occupational diseases.

The distribution of cases by activity shows that in Romania, in 2017, most cases of illness were reported in the metallurgical industry (213 cases - 15.59% of the total reports), the extraction of metalliferous ores (187 cases - 13.69%) and the manufacture of road transport vehicles, trailers and semi-trailers (153 cases - 11.20%). Bronchial asthma (93 new cases), musculoskeletal disorders (39 new cases) and silicosis (37 new cases) predominate in the metallurgical industry; Musculoskeletal disorders (56 new cases), silicosis (49 new cases) and occupational diseases caused by noise (43 new cases) predominate in the extraction of metalliferous minerals. Silicosis (67 new cases) predominates in the manufacture of motor vehicles, followed by musculoskeletal disorders (32 new cases) and chronic bronchitis (18 cases). (http://www.insse.ro/cms/files/publicatii/Metodologia%20bolilor%20profesionale%20%20EODS%20Studiu%20experimental_RO.pdf).

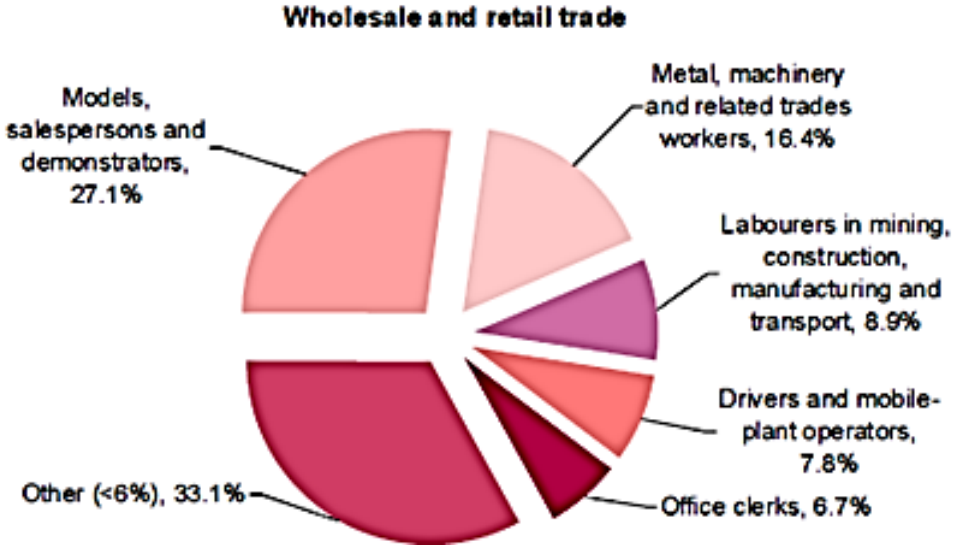
Figure 3: Average of accidents at work in the E.U. in the field of manufacturing, year 2017



Source: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Accidents_at_work_statistics

Regarding Manufacturing, the highest percentage of accidents at work was recorded in Metal, machinery, and related trades workers, respectively 24.0%; the lowest percentage is registered in Extraction and building trades workers, respectively 7.1%.

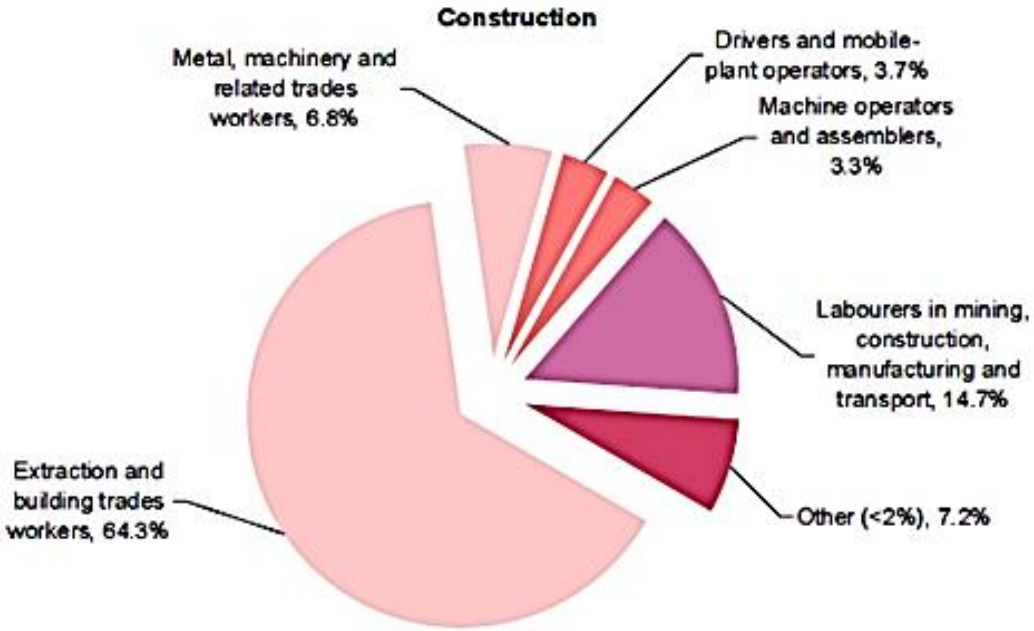
Figure 4: Average of accidents at work in the E.U. in the field of wholesale and retail trade, year 2017



Source: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Accidents_at_work_statistics

In the Wholesale and retail trade, most accidents were registered in Models, salespersons, and demonstrators, a percentage of 27.1% and the lowest percentage was registered in Office clerks, respectively 6.7%.

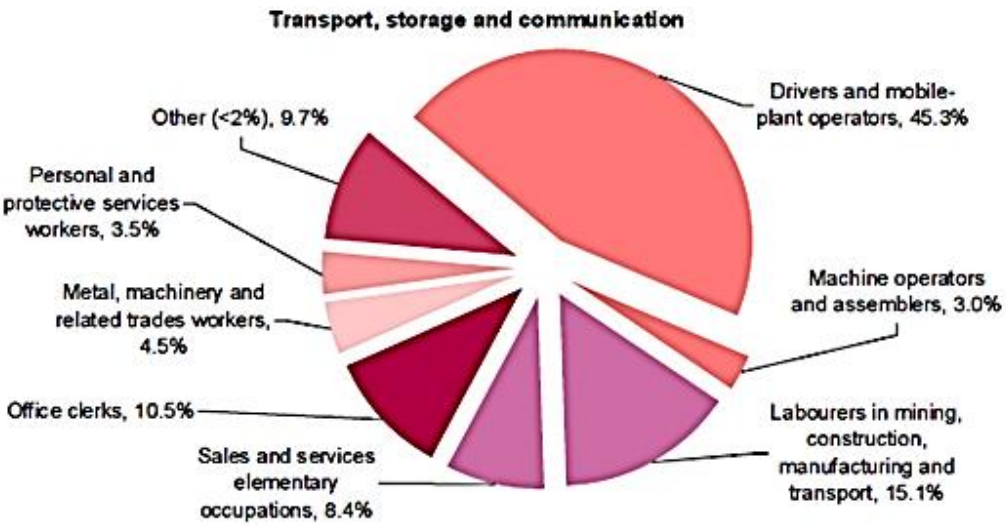
Figure 5: Average of accidents at work in the E.U. in the field of construction, year 2017



Source: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Accidents_at_work_statistics

Within the constructions, most accidents were recorded in Extraction and building trades workers, 64.3%; the lowest number of accidents was registered in the Drivers and mobile-plant operators, 3.3%.

Figure 6: Average of accidents at work in the E.U. in the field of transport, storage and communication, year 2017



Source: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Accidents_at_work_statistics

As for the average U.E. of accidents at work, most such incidents were reported in transportation, storage, and communication, respectively in Drivers and mobile-plant operation, respectively 45.3%. The fewest accidents in this area were registered in Machine operators and assemblers, respectively 3%.

Conclusions

Under the conditions of the modern economy, characterized by extremely dynamic market relations and especially by the phenomenon of globalization, the ability to improve the economic performance of a company is a vital element for its survival. If, as far as the technical component is concerned, the improvement efforts are limited by the financial possibilities of the unit, in the field of production and labour organization modifications with much smaller efforts and considerable positive effects on the efficiency of the activity can be made. Among the measures of the nature of the organization of work are those that concern the safety and health at work. Therefore, establishing the size and meaning of the economic effects of the accident or occupational disease offers an important premise for finding new resources to increase the economic performance of the company.

In the present era, the health of workers has become much more vulnerable and dependent on the health of other communities and the state of technology. The working conditions of the people and the goods with which they interact present a risk that can only be partially controlled by the health authorities, despite the efficiency of the national policies adopted in the field. Thus, the safety and health problems in the workplace of less developed companies can indirectly affect the developed companies. These types of problems have generated common strategies for regional cooperation, between countries, with the support of global organizations, such as the World Health Organization or regional ones, such as European Union forums, to find solutions to improve working conditions, to reduce the number of work-related injuries and occupational diseases, which have repercussions on the economy of the states.

BIBLIOGRAPHY

Hämäläinen, Päivi; Takala, Jukka; Kiat, Tan, Boon, (2017), *Global Estimates of Occupational Accidents and Work-related Illnesses, Ministry of Social Affairs and Health*, Workplace Safety and Health Institute, Finland

Kahn Ada, P., (2004), *The Encyclopedia of Work-Related Illnesses*, Injuries, and Health Issues, Facts On File, Inc., New York

Klosse, Saskia; Hartlief, Ton, (2007), *Shifts in Compensating Work-Related Injuries and Diseases*, Springer Wien, New York

Tarlo, Susan M.; Cullinan, Paul; Nemery, Benoit, (2010), *Occupational and Environmental Lung Diseases*, John Wiley & Sons, Ltd. Publication, UK

Upton, Arthur, C., (1987), Prevention of Work-Related Injuries and Diseases: Lessons From Experience With Ionizing Radiation, *American Journal of Industrial Medicine*, Vol. l2, pp. 291-309

Wuellner, Sara; Phipps, Polly, (2018), Employer knowledge of federal requirements for recording work-related injuries and illnesses: Implications for occupational injury surveillance data, *American Journal of Industrial Medicine*, No. 10, pp. 1 - 14

www.cnmrmc.insp.gov.ro

www.ec.europa.eu

www.insse.ro

www.ssmregis.ro

THE IMPACT OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES ON CONSUMERS

Mihaela IARMENCO
Academy of Economic Studies of Moldova, Bănulescu-Bodoni street 61, MD-2005, Chisinau, Republic of Moldova, anticamera@ase.md, phone: 022 22-41-28, fax: 022 22-19-68, mihaela1990@mail.
Corresponding author: mihaela1990@mail.ru, Mihaela Iarmenco

Abstract. *In the last 10 years there has been an unprecedented change in the way of energy resources consumption. The scenery of the energy sector has been modified by the unexpected increase of the exploitation of alternative energy sources, by attracting investments in the field of renewable energies and increasing the consumption capacities by the domestic consumers. The avalanche of changes was set off within the process of developing the unconventional resources and technologies for all forms of energy resources. This has contributed to a significant reduction of prices, to a decoupling of economic growth and including the greenhouse gas emissions. Within this process of the energy market development, the consumer is the one who can influence directly or indirectly, the legal nature of the energy consumption ratio obtained from alternative sources. From this point of view, the present scientific approach reflects the main aspects regarding the rights of consumers to have access to energy consumption obtained from renewable sources, the active role they can hold in the market, the ability to see the quality of the producer and their need to benefit of a special protection because they are in a condition of energy vulnerability.*

Keywords: *consumer, alternative sources, energy, vulnerability.*
JEL CLASSIFICATION: P 37(P 48), L 84

INTRODUCTION

Stimulated by public policies for protection of the environment and the development of alternative energy sources, the demand for the energy obtained from renewable sources is constantly increasing. This interest has become more and more actual, with the increase of economic worries, the worsening of climatic conditions, the lack of own energy resources and also because the consumers are more and more informed and they impose on the energy market their own requirements regarding the supply and purchase of the electricity.

In this regard, within the process of transforming the global energy markets, the European Commission and the Member States have set out to expand and diversify the alternative energy sources which will have a minimal impact on the environment and population health.

In this context, the reorganization of the energy market is accomplished through the implementation of a diversified set of normative acts at European and national level, by means of which there are regulated the actions of the energy producers and suppliers. At the same time, by issuing legal provisions, we are trying to ensure the organization and transformation of the energy system in such a way as to allow both producers and consumers - to fully benefit from the energy obtained from the alternative energy sources. In other words, it is important that these legal norms to be able to transform the energy system so as to enable network operators, producers and consumers - both domestic and industrial - to fully benefit from new technologies in the context of obtaining the energy from alternative sources. [3, p. 2]

The reasoning is confirmed by the fact that the organization and improvement of the energy market, an initiative that was put forward by the European Commission, had as an objective: the demonopolization of the energy market at the European level, the ensurance of free competition at the cross-border level and the maintainance of the completeness at global level. In this regard, the Commission has taken numerous actions, some of them being manifested through the implementation of the European strategies in the field of energy that were aimed at attracting the

investments needed to diversify alternative energy sources and streamline the process of energy use obtained from renewable sources for consumers. Therefore, taken together, the investments attraction and streamlining of the process of the energy use contributes to supporting the countries within the process of transforming the energy markets at global level.

The support is also needed in the context in which the European states, and not only, require an appropriate financial assistance and support because countries have different resources and distinctly implement policies regarding the steps to be taken for complying with their obligations in the context of the development of alternative energy sources and promoting the consumer’s primary interest.

By supporting these actions, the European Union offers consumers the opportunity to participate more actively in the energy market by selecting the energy supplier, and not only. In this way, they contribute to gradual elimination of the regulated prices, including the inefficient support schemes applied in case of tariff increases that do not reflect effectively, the actual costs.

Being considered "the engines of the energy transaction", the consumers become active players in the market as they implement new technologies, such as smart networks, smart homes, highly competitive solar panels and battery storage solutions [2, p. 23]. This fact denotes the importance of the energy consumer by his ability and possibility to become the own producer, the obtained energy being directed towards his own consumption or multiple consumption.

MATERIAL AND METHOD

In this order of ideas, the promotion of consumers' interests in the energy market has been triggered with the adoption and implementation of the Directive 2009/28/EC of the European Parliament and the Council from April 23, 2009 on promoting the use of energy from renewable sources. This legal instrument aimed to protect the interests of the consumers who obtain the energy from renewable sources and their right to consume it without facing unjustified restrictions.

This Directive has given the consumer the right to:

a) To have priority access and guaranteed access to the energy produced from renewable energy sources. This right is one of the most important because it contributes to the integration of renewable energy sources in the internal market of electricity.
b) To produce by itself energy with the possibility of introducing any surplus into the network;
c) To organize in renewable energy communities to produce, consume, store and sell respectively, if there is a surplus of energy;
d) To stop the consumption and purchase of thermal energy from a centralized system, if it can achieve significantly better energy performance [4].

Therefore, by regulating the mentioned rights, the legislator comes to protect the consumer from the many problems and difficulties that countries face in the process of implementation and development of alternative energy sources. These problems and difficulties include:

- Dependence on the import of electricity;
- Limited or inefficient cooperation of electricity interconnections with neighboring countries;
- Advanced physical and moral wear of the energy complex's infrastructure;
- The low level that is registered in the field of energy efficiency;
- The low level of capitalization of renewable energy sources;
- Lack of financial resources for the development of the energy sector through the implementation of alternative energy sources, etc.

Without going away from the subject under consideration, it is important to understand what "consumer protection" means. Thus, this term refers to an assembly of regulations and actions meant to provide the unrestricted access of the consumers to qualitative products and services, acurate information regarding their essential characteristics, defending them against abusive practices and giving them the possibility to participate at the foundation of the decisions that directly concern their material interests [6, p. 43].

In this regard, providing a framework that would regulate and ensure the creation of an energy infrastructure through the efficient use of renewable energy sources and its integration into the network at the European and national level, is a way of support for all the producers who promote the the energy obtained from the alternative sources. The support of the producers also comes in the context in which they independently develop their own capacity to provide consumers with energy at much more affordable and competitive prices compared to the tariffs that are established for the energy obtained from the burning of fossil fuels.

In this regard, through the implementation of an appropriate legal framework, both there will be protected the consumers from illegal and monopolistic actions of the energy suppliers, and small industrial producers who can offer the domestic consumers new possibilities to have access to a more accessible energy source, less harmful to the environment and the population health. Despite of this fact, as it was mentioned before, most of the time, consumers are those who can become "prosumers" (producers - consumers) and can have the freedom to produce and consume their own energy. In case the consumers are unable to maintain this quality, they are in conditions of energy vulnerability or poverty and must be properly protected within this process of energy markets transformation.

Even though at present, the rights of energy consumers obtained from renewable sources are not fully regulated, we are content that the existing legal framework, European and national, regulates the ways through which the rights of the consumers can be protected. First of all, they can be directly protected, in an explicit manner, through judicial and paralegal actions. And secondly, indirectly, in an implicit manner, involving various activites of standardization, accreditation and certification [1, p. 9].

RESULTS AND DISCUSSIONS

Going from the legal framework in force, as well as from the fact that the development of renewable energy sources has a continuous ascendancy, the transition to a new level of obtaining the energy involves, besides problems and difficulties, numerous challenges. The biggest challenges are caused by the fact that the consumer who gets energy from alternative sources starts to become a competitor for the network operators. In this case, he directly influences their ability to form the energy surplus in the network.

Another challenge faced by the producers and consumers it is related to the secure flexibility of the network and the integration on the market of the energy surplus obtained as the result of projects implementation related to the development of renewable energy sources. Thus, from the initiative to obtain "green energy" meant for own consumption, the producers can obtain a surplus of energy that must be stored in the network. Faced with numerous impediments in this regard, the industrial producers often give up to store the energy and become consumers of their own energy. From this point of view, the European Commission, together with the relevant stakeholders, are preparing new legislative proposals to strengthen the position of the energy consumer - producer on the market, determining him to be more active and to develop the field itself.

Regarding the Republic of Moldova and the field of renewable energy sources, we can say that despite the fact that we have a small country, our country tries to face the challenges that are determined by the emergence and development of renewable energy sources, a subject that is widely discussed on international arena due to worsening of the weather conditions.

In this context, our state has taken exact actions, changed and improved its legal framework in order to promote the obtaining of the energy from renewable sources. These actions resulted in the adoption of the Law no.10 of 26.02.2016 regarding the promotion of the energy use from the renewable sources that comes to replace the Law no. 160 of July 12, 2007 concerning the renewable energy. The new legal instrument comes to meet the requirements imposed on the Republic of Moldova with the implementation of the Association Agreement with the European Union, which was signed on June 27, 2014. We can say that signing and ratifying the Association Agreement triggered the process of modernizing the energy sector at the national level because with the assistance and support of the European Union, the access to the energy market of local producers and consumers has become much more accessible and efficient.

In this regard, it is important to mention that Package III entitled "liberalization of energy markets" of this Agreement, played a crucial role in modernizing the energy sector in the Republic of Moldova, because by its implementation the aim was to dismantle the following vicious cycle that was instituted at national level:

a) Lack of cross-border capacities with the energy market in the European Union;
b) Lack of trading products to European standards;
c) Energy inefficiency and dependence;
d) Lack of interest from external investors and
e) Lack of competition.

Also, within the process of modernizing the energy sector, a great attention was paid to the consumer. Thus, by implementing the Association Agreement with the European Union, it was intended that the consumer would benefit directly:

1. from the possibility to choose the electricity supplier from all the subjects that activate on common market of the Energy Community and offer services on the domestic market;
2. to change quickly and easily the supplier in case the last one does not satisfy him anymore due to the increase of the electricity costs;
3. to receive the information requested regarding the energy consumption;
4. to establish contractual relations with the supplier and to terminate the contract in case of any disagreements;
5. to obtain the energy performance certificates for the house in which he lives;
6. to resolve quickly and efficiently the disputes arising in connection with the energy supply, in case the consumer is not satisfied with the decision of the supplier regarding the amendment of at least one of the contractual clauses. In this context, the consumer can appeal to an independent institution to claim quickly the actions of the energy supplier, being exempted from any additional expenses.

As we can see, both at the European and national level, the consumer plays an active role in the energy market. From this point of view, the Republic of Moldova tries to implement the European energy market model, applying in practice the legal and technical requirements imposed by the obligations established by the Treaty on the European Atomic Energy Community (Euratom).

It is obvious that our country is making considerable efforts in this regard, but given the complexity of the target model of the European Union's internal electricity market and the capacity of the Member States to reach the European objective set in the field of renewable energy, the

Republic of Moldova does not have sufficient mechanisms for implementation and regulation. This situation brings enormous risks for our state because the stagnation of the development process takes place simply because national consumers cannot have full access to energy obtained from a renewable source, under the same conditions as european consumers. Also, this situation is created due to the fact that in the energy sector there are certain legal and technical barriers, which hinders the multilateral development of the field of renewable energy sources and, respectively, the attraction of investments.

CONCLUSIONS

The development of the energy sector by amplifying the alternative energy sources is an actual tendency for the states which are aware that the energy sustainability, completeness and security reprezents the future. Considering these aspects, the demand for renewable energy has become an increasingly important promotional factor in the context of the motivational, socio-economic and industrial development.

Another promoting factor for the demand of the energy obtained from renewable sources, also called "green energy" is the increase of prices. For this reason, the consumers are faced with a situation where they have to analyze different strategies of obtaining the energy and reducing the costs. The demand for renewable energy continues to grow up in the context of implementing the measures of streamlining the energy sector. These actions aim to protect the energy producers from renewable sources that have begun to strengthen their position in the energy market because they extend the consumer's access to an energy source at much lower, more competitive prices and less harmful to the environment.

Thus, promoting the interests of the consumers in the energy market has acquired a special connotation with their regulation by means of the Directive regarding the promotion of the energy use from the renewable sources and by some regulations specially adopted in this regard. The implementation of a new legal framework aimed at establishing a protection, especially for producers - consumers of the energy obtained from renewable sources.

However, the considerable efforts which are made by the European community and national authorities are insufficient as consumers' rights are not valorized. This is largely due to the lack of investments and the implementation of measures to ensure the functionality of the field of renewable energy sources and energy efficiency.

From this point of view we consider would be appropriate:

1. Liberalization of the internal market, in particular as regards transparency, differentiated prices and increased interconnection capacity to allow access to new innovative actors that will contribute to the efficiency and development of the energy sector.
2. Informing potential consumers about the possibility of accessing an energy source obtained from alternative sources, and of using it without restriction.
3. Strengthening institutional capacities in the field of energy efficiency and renewable energy sources.
4. The connection of the energy market of the Republic of Moldova to the requirements and standards imposed by the European Union regarding the development of alternative energy sources.
5. Attracting new investments in order to diversify the alternative energy sources, the suppliers, the modality and the transport modes of the obtained energy.
6. Scientific and institutional cooperation at european and international level with the aim of promoting energy efficiency, reducing gas emissions and enhancing a healthy way of life.

REFERENCES

[1] Bordian Mariana. 2015. The impact of civil society on the protection of consumers of electricity for household needs. In: Law and life, no.3, Chişinău, page 9. ISSN 1810-309X.

[2] Calanter Paul. 2018. The role of renewable energy in combating climate change in the European Union. In: Euroinfo. Vol.2, no. 5, Bucharest, page 23. ISSN 1582-9723.

[3] European Commission. 2015. Information sheet. New organization of the energy market and new benefits for consumers.Bruxelles. Retrieved from https://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-5351_ro.pdf

[4] Directive 2009/28 / EC of the European Parliament and of the Council on the promotion of the use of energy from renewable sources, amending and subsequently repealing Directive 2001/77 / EC and Directive 2003/30 / EC. *Official Journal of the European Union.* L 140, 2009.

[5] Law of the Republic of Moldova no. 10 of 26.02.2016 on the promotion of the use of renewable sources. *Official Monitor of the Republic of Moldova* 2016, no. 69-77/117 of 25.03.2016.

[6] Plotnic Olesea. 2010. Mechanism of consumer protection in the Republic of Moldova: aspects of comparative law. In: National Law Magazine, Chişinău, no. 11, ISSN 1811-0770.

THE INTERNATIONAL CODE OF ETHICS FOR PROFESSIONAL ACCOUNTANTS IS THE BASIS FOR THE QUALITY OF AUDIT SERVICES

Liudmila LAPIŢKAIA
ASEM, str.Banulescu-Bodoni 61,MD-2005,
Chişinău, R. Moldova, tel.022 402757, liudmila@ase.md

***Abstract**: The provision of high-quality services by audit firms is the basis for investors ' decision-making on the acquisition of securities. Auditors and audit firms are required to comply with the Code of ethics for professional accountants. This article discusses issues related to the requirements set by the Code of Ethics and the procedure for their implementation.*

***Key-words:** Code of Ethics, integrity, quality of audit services.*

Jel: M42

INTRODUCTION

In Iune 2019 the International Ethics Standards Board for Accountants has launched the "Electronic Code" of Professional Ethics ("eCode"), an online tool that provides professional accountants and auditors with access to standards of ethics in a digital version. "Traditional", characteristic for a variety of electronic applications, functionality is interspersed with specific features - for example, a clear demonstration of the constituent blocks of the entire architecture of the Code of Ethics.

For IESBA, this is a very significant investment, designed to modernize, by modern standards, the access of world accountants to one of the main sets of guidelines.

MATERIAL AND METHOD

The International Ethics Standards Board for Accountants establishs International Independence Standards seted for the application of the conceptual framework to threats to independence in relation to the audits, reviews and other assurance engagements.

A very important point is the fact that the IESBA has developed the Guide to the Code of ethics for professional accountants which consits of glossary and 4 parts:

- *Part 1 "Complying with the Code, Fundamental Principles and Conceptual Framework",*
- *Part 2 "Professional Accountants in Business",*
- *Part 3 "Professional Accountants in Public Practice",*
- *Part 4A "Independence for Audit and Review Engagements",*
- *Part 4B "Independence for Assurance Engagements Other than Audit and Review Engagements".*

Part 1 includes the fundamental principles and the conceptual framework and is applicable to all professional accountants.

Part 2 applies to professional accountants in business when performing professional activities. This category includes professional accountants employed, engaged or contracted in an executive capacity in: commerce, industry or service, the public sector, the not-for-profit sector, education, regulatory or professional bodies.

Part 2 "Professional Accountants in Business", may also apply the individuals who are professional accountants in public practice when performing professional activities pursuant to their relationship with the firm, whether as a contractor, employee or owner.

In Part 3 “Professional Accountants in Public Practice“, are predetermined additional materials that applies to professional accountants in public practice when providing professional services.

The following parts are provided directly to the auditors:

- ✓ *Part 4A “Independence for Audit and Review Engagements“,*
- ✓ *Part 4B “Independence for Assurance Engagements Other than Audit and Review Engagements“.*

Herewith Part 4A applies when performing audit or review engagements but Part 4B –when performing assurance engagements that are not audit or review engagements.

Definitions of terms (together with additional explanations where appropriate) and described terms which have a specific meaning are presented in Glossary.For example, as noted in the Glossary, in Part 4A, the term "audit engagement" applies equally to both audit and review engagements. The Glossary also includes lists of abbreviations that are used in the Code and other standards to which the Code refers.

The structure of the various sections of the code is the following: introduction, requirements, application material. In the introduction as in one of the components are presented the subject and introduces the requirements and application material in the context of the conceptual framework. Introduction contains information, including an explanation of terms used, which is important to the understanding and application of each Part of Code and its sections.

General and specific obligations with respect to the subject matter are disclosed in Requirements.

Application material is intended for clarification context, explanations, suggestions for actions or matters to consider, illustrations and other guidance to assist in complying with the requirements.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The International Code of Ethics for Professional Accountants requires auditors to apply the conceptual framework to identify, evaluate and address threats to compliance with the fundamental principles. Conceptual framework prescribes necessity of professional auditor’s judgment, remaining alert for new information and to changes in facts and circumstances, and using the reasonable and informed third party test. Profession, legislation, regulation established the conditions, policies and procedures which might impact the identification of threats. Those conditions, policies and procedures might also be a relevant factor in the professional accountant's evaluation of whether a threat is at an acceptable level. There are times when threats are not at an acceptable level, in this case Code requires the accountant to address those threats. Applying safeguards is one way that threats might be addressed. Safeguards are actions individually or in combination that the accountant takes that effectively reduce threats to an acceptable level.

Part 1 “Complying with the Code, Fundamental Principles and Conceptual Framework“ contains such sections as:

- ✓ Section 100 Complying with the code,
- ✓ Section 110 The fundamental principles,
  - ➢ *111 Integrity,*
  - ➢ *112 Objectivity,*
  - ➢ *113 Professional Competence and Due Care,*
  - ➢ *114 Confidentiality,*
  - ➢ *115 Professional Behavior,*
- ✓ Section 120 The conceptual framework.

It is very important that the auditors comply with the provisions of section 110 ’’The fundamental principles’’.

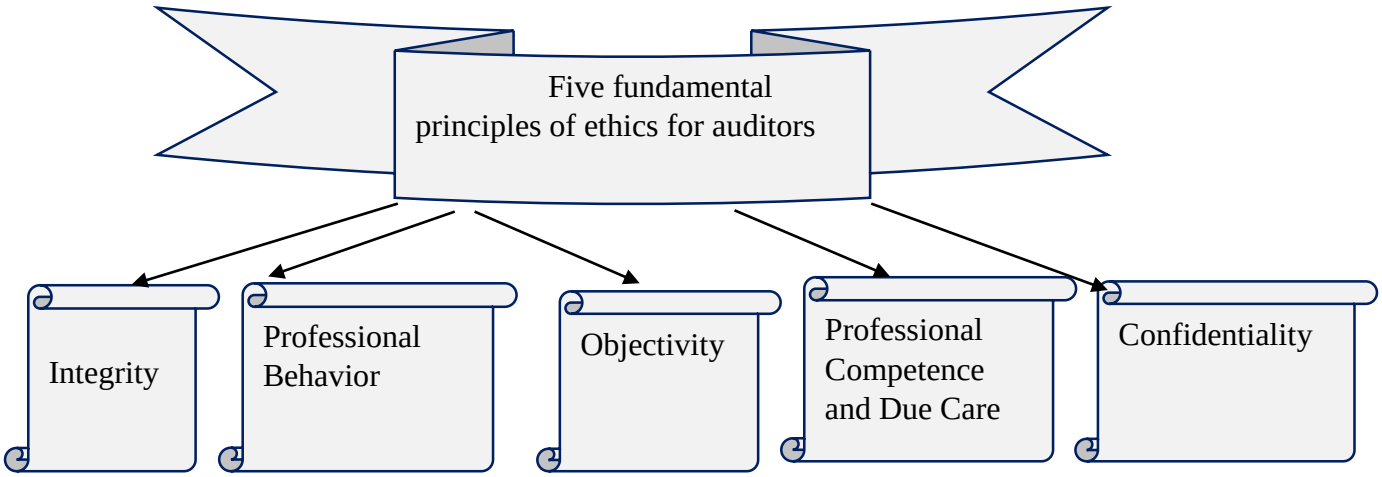


Figure 1. Five fundamental principles of ethics for auditors

Source: developed by the author on the materials of the International Code of Ethics for professional accountants.

A auditor must comply with all principles established by the Code of Ethics. The conceptual framework establishes the approach which an auditor is required to apply to assist in complying with them. A auditor may face a situation in which complying with one fundamental principle conflicts with one or more other fundamental principles. in such situation it is necessary to have someone's objective opinion for example: a professional body, regulatory body or l egal counsel. However, such an opinion does not release the auditor from the responsibility to exercise professional judgment to resolve the conflict or, if necessary, and unless prohibited by law or regulation, disassociate from the matter creating the conflict. The auditor must document the substance of the issue, the details of any discussions, the decisions made and the rationale for those decisions.

Integrity prescribes that the auditor should be straightforward and honest in all professional and business relationships. An auditor don't have to sign reports, communications or other information where he believes that the information: contains a materially false or misleading statement or statements or information provided recklessly and omits or obscures required information where such omission or obscurity would be misleading. The auditor may modify his report to fulfill such principle as integrity.

Objectivity means not to distort professional or business judgments because of bias, conflict of interest or illegitimate influence of others. An auditor shall not undertake a professional activity if a circumstance or relationship unduly influences the accountant's professional judgment regarding that activity.

Such fundamental principle as Professional Competence and Due Care obliges the auditor to:

- ✓ maintain professional level to ensure that a client or employing organization receives competent professional service, based on current technical and professional standards and relevant legislation;
- ✓ conduct an audit in accordance with applicable technical and professional standards.

Providing services to individuals and legal entities an auditor must do it with professional competence which requires the exercise of sound judgment in applying professional knowledge and skill when undertaking professional activities.

Maintaining professional competence impossible without a continuing awareness and an understanding of relevant technical, professional and business developments. Continuing professional development enables a auditor to develop and maintain the capabilities to perform competently within the professional environment. Auditor must act responsible in accordance with the requirements of an assignment, carefully, thoroughly and on a timely basis. In complying with the principle of professional competence and due care, an auditor must take reasonable steps to ensure that those working in a professional capacity under the auditor's authority have appropriate training and supervision.

The auditor must respect the confidentiality of information acquired as a result of professional and business relationships. Fulfilling the principle of confidentiality, the auditor should:

- ✓ not make a inadvertent disclosure, including in a social environment, and particularly to a close business associate or an immediate or a close family member;
- ✓ maintain confidentiality of information within the audit firm;
- ✓ maintain confidentiality of information disclosed by the client;
- ✓ not disclose confidential information obtained during professional and business relationships outside the audit firm or without proper and specific authority, unless there is a legal or professional duty or right to disclose;
- ✓ not utilize confidential information obtained as a result of professional and business relationships for the personal advantage or for the advantage of a third party;
- ✓ not utilize any confidential information, received as a result of a professional or business relationship, after that relationship has ended

It should be noted that confidentiality facilitates the free flow of information from the audit firm to client and back in the knowledge that the information will not be disclosed to a third party.

However, there are situations when the auditor is obliged to disclose confidential information, for example, when disclosure is:

- ➢ *required by law,*
- ➢ *permitted by law and is authorized by the client or the audit firm;*
- ➢ *a professional duty or right, when not prohibited by law.*

When disclosure is required by law, for example: when the auditor submits documents or other provision of evidence in the course of legal proceedings or disclosure to the appropriate public authorities of infringements of the law that come to light.

The auditor is obliged to disclose confidential information in cases not prohibited by law:

- o when checking the quality of the audit by the supervisory authority,
- o as a respond to investigation by a professional or regulatory body,
- o in legal proceedings to protect the professional interests of an auditors,
- o during compliance with technical and professional standards.

Each case of disclosure of confidential information should be considered separately. When deciding on the disclosure of confidential information, the following factors should be considered, depending on the circumstances:

- ▪ unsubstantiated facts,
- ▪ completeness of the information obtained,
- ▪ unreasonable conclusions,
- ▪ the proposed type of communication and to whom it is addressed,

- if the parties to whom the information is addressed are appropriate recipients.

A professional accountant shall continue to comply with the principle of confidentiality even

After the end of the relationship between the auditor and a client or audit firm, theauditor is entitled to use prior experience but shall not use or disclose any confidential information acquired or received as a result of a professional or business relationship.

The auditor must adhere to professional conduct, must comply with relevant laws and regulations and avoid any conduct that the professional accountant knows or should know might discredit the profession.

CONCLUSIONS

The principle of professional behavior prescribes to the auditor to comply with relevant laws and regulations and avoid any conduct that the auditor knows or should know might discredit the profession. An auditor shall not knowingly engage in any business, occupation or activity that impairs the integrity, objectivity or good reputation of the profession, and as a result would be incompatible with the fundamental principles.

Under the behavior that may discredit the profession is understood that a reasonable and informed third party would be likely to conclude adversely affects the good reputation of the profession.

When it comes to promoting their activities, the auditor shall not bring the profession into disrepute. A professional accountant shall be honest and truthful and shall not make:

- *Excessive requirements for the services offered by an auditor, or his qualifications or experience; or*
- *Negligible references or unreasonable comparisons with the work of others*.

If a professional accountant doubts the appropriateness of a particular form of advertising or marketing, he must consult with the appropriate professional body.

REFERENCES

1.International Code of Ethics for Professional Accountants https://www.iesbaecode.org/guide-to-the-code.html
2. Guide to the International Code of Ethics for Professional Accountants
https://www.ifac.org/publications-resources/2018-handbook-international-code-ethics-professional-accountants