

ECONOMICA

Nr. 4 (98) / 2016

revistă științifico-didactică

„Singurul mod de a realiza lucruri minunate
e să iubești ceea ce faci”.

Steve Jobs



Editura ASEM



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

ECONOMICA

Revistă științifico-didactică

An. XXV, nr.4 (102), decembrie 2017

© Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Prof. univ. dr. hab. acad. Gheorghe MIȘCOI, Academia de Științe a Moldovei
Prof. univ. dr. hab. m.c. al AȘM, Dumitru MOLDOVAN, Academia de Studii Economice a Moldovei
Prof. univ. dr., acad. Anatolie MAZARACHI, Universitatea Națională de Comerț și Economie din Kiev, Ucraina
Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN, Academia de Studii Economice a Moldovei
Prof. univ. dr. hab. Vasile BUCUR, Academia de Studii Economice a Moldovei
Prof. univ. dr. hab. Eugenia FEURAȘ, Academia de Studii Economice a Moldovei
Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU, Academia de Studii Economice a Moldovei
Prof. univ. dr. Serghii CAVUN, Institutul Educațional și Științific din Kharkiv, Ucraina
Prof. univ. dr. Ion PETRESCU, Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România
Prof. univ. dr. Valeriu IOAN-FRANC, Institutul de Cercetări Economice al Academiei Române
Prof. univ. dr. Gheorghe ZAMAN, m.c. al Academiei Române, Institutul de Economie Națională
Prof. univ. dr. Alban RICHARD, Universitatea „Pierre Mendès France de Grenoble”, Franța
Prof. univ. dr. Oleg STRATULAT, Academia de Studii Economice a Moldovei
Prof. univ. dr. Piotr BULA, Academia de Economie din Kracovia, Polonia
Prof. univ. dr. Nadejda BOTNARI, Academia de Studii Economice a Moldovei
Conf. univ. dr. Natalia ALTUHOVA, Universitatea de Finanțe de pe lângă Guvernul Federației Ruse
Conf. univ. dr. Veselin POPOV, Academia de Economie „Dm. Ţenov” din Sviștov, Bulgaria
Conf. univ. dr. Oxana SAVCIUC, Academia de Studii Economice a Moldovei
Conf. univ. dr. Olga PUGACIOVA, Universitatea de Stat din Gomel „Francisk Skorina”, Belarus
Conf. cercet. dr. Corneliu GUȚU, Academia de Studii Economice a Moldovei

ECHIPA REDACȚIONALĂ:

Redactor-șef: **Grigore BELOSTECINIC**,
prof. univ. dr. hab., academician al AȘM
Redactor șef-adjunct: **Valentina NAMOLOVAN**
Redactor literar: **Constantin CRĂCIUN**
Redactor tehnic: **Natalia IVANOVA**
Designer copertă: **Maria BUDAN**

ADRESA REDACȚIEI:

Str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 59, ASEM, bloc B, b.502,
tel: 022-402-936; 022-402-886
Cod: MD 2005, Chișinău, Republica Moldova
E-mail: economica@ase.md

**Revista este acreditată de Consiliul Național
pentru Acreditare și Atestare al RM, categoria „B”**

Revista este indexată în următoarele Baze de date și Cataloage Internaționale:

DOAJ <https://doaj.org/>

Directoriu OAJI <http://oaji.net/>

Electronic Journals Library <http://rzblx1.uni-regensburg.de/>

Global Impact Factor <http://globalimpactfactor.com/>

Preluarea textelor editate în revista „Economica” este posibilă doar cu acordul autorului.
Responsabilitatea asupra fiecărui text publicat aparține autorilor. Autorii declară pe propria răspundere că articolele sunt autentice și nu există niciun conflict de interese, totodată, transmit dreptul de autor și editorului.
Opinia redacției nu coincide întotdeauna cu opinia autorilor.

Certificat de înregistrare nr.270 din 31.10.2013
Index postal: PM-31627
ISSN 1810-9136

Editura ASEM, Chișinău-2017



ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA

ECONOMICA

Scientific and didactic journal

Year XXV, nr.4 (102), December 2017

© Editorial-Polygraphic Department of ASEM

EDITORIAL BOARD:

Professor Dr. Hab. Acad. **Gheorghe MISCOI**, Academy of Science of Moldova
Professor Dr. Hab. c.m. of ASM **Dumitru MOLDOVAN**, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor DSC Acad. **Anatolie MAZARACHI**, Kyiv State University of Commerce and Economics, Ukraine
Professor Dr. Hab. **Ion BOLUN**, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor Dr. Hab. **Vasile BUCUR**, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor Dr. Hab. **Eugenia FEURAS**, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor Dr. Hab. **Rodica HINCUI**, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor DSC **Sergii CAVUN**, Kharkiv Educational and Scientific Institute, Ukraine
Professor PhD **Ion PETRESCU**, „Spiru Haret” University, Brasov, Romania
Professor PhD **Valeriu IOAN-FRANC**, National Institute of Economic Research of Romanian Academy
Professor PhD **Gheorghe ZAMAN**, c. m. of Romanian Academy, Institute of National Economy
Professor PhD **Alban RICHARD**, „Pierre Mendès France de Grenoble” University, France
Professor PhD **Oleg STRATULAT**, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor PhD **Piotr BULA**, Cracow University of Economics, Poland
Professor PhD **Nadejda BOTNARI**, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc.Professor PhD **Natalia ALTUHOVA**, Finance University under Government of the Russian Federation, Russia
Assoc.Professor PhD **Veselin POPOV**, D. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria
Assoc.Professor PhD **Oxana SAVCIUC**, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc.Professor PhD **Olga PUGACIOVA**, Gomel State University named after “Francisk Scorina”, Belarus
Assoc.Researcher PhD **Corneliu GUTU**, Academy of Economic Studies of Moldova

EDITORIAL STAFF:

Editor-in-chief: **Grigore BELOSTECINIC**
Professor, Dr. Hab., Academician
Vice-Editor-in-chief: **Valentina NAMOLOVAN**
Editor (English): **Ludmila RURAC**
Technical editor: **Natalia IVANOVA**
Designer of cover: **Maria BUDAN**

ADDRESS OF PUBLISHING DEPARTMENT:

59, Mitropolit G. Banulescu-Bodoni street, ASEM, block B, office 502,
tel: 022-402-936; 022-402-886
Postcode: MD 2005, Chisinau, Republic of Moldova
E-mail: economica@ase.md

**The journal is accredited by the National Certification
and Accreditation Council of RM, Category „B”**

The journal is indexed in the following International Data Bases and Catalogues:

DOAJ <https://doaj.org/>

Directoriu OAJI <http://oaji.net/>

Electronic Journals Library <http://rzblx1.uni-regensburg.de/>

Global Impact Factor <http://globalimpactfactor.com/>

The taking over of the texts that are published in the journal “Economica” is possible only with the author’s agreement. Responsibility for each published text belongs to the authors. The authors declare on their own responsibility that the articles are authentic and there is no conflict of interest and also transmit the copyright to the publisher. Authors views are not always accorded with the editorial board’s opinion.

Registration certificate nr.270 of 31.10.2013

Postcode: PM-31627

ISSN 1810-9136

Publishing department of ASEM, Chisinau-2017

SUMAR

BUSINESS ȘI ADMINISTRARE

Scientometria și evaluarea rezultatelor cercetării științifice economice	7
<i>Prof. univ. dr. Ana-Lucia Ristea, Universitatea „Valahia”, Târgoviște, România</i>	
<i>Prof. univ. dr. Constanța Popescu, Universitatea „Valahia”, Târgoviște, România</i>	
<i>Prof. univ. dr. Valeriu Ioan-Franc, Academia Română, România</i>	
<i>Prof. univ. dr. hab., academician Grigore Belostecinic, ASEM</i>	
Sporirea performanțelor întreprinderii de turism prin implementarea strategiilor de management	13
<i>Conf. univ. dr. Nicolae Platon, Director al CIPDT din Republica Moldova</i>	
Implicațiile marketingului intern în vederea motivării și reținerii angajaților la întreprindere	26
<i>Asist. univ. Rodica Slutu-Bogdan, drd. ASEM</i>	
Bugetarea sensibilă la gen bazată pe drepturile omului	35
<i>Drd. Irina Sandu, ASEM</i>	

ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ȘI APLICATIVĂ

Impactul factorului amplasării geografice asupra creșterii economice a țărilor Europei de Est după dizolvarea sistemului sovietic	41
<i>Drd. Roman Chirtoagă, ASEM</i>	
Eficiența pieței imobiliare: abordare epistemologică și conceptuală	52
<i>Drd. Elena Ionașcu, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași</i>	
<i>Prof. univ. dr. Marilena Mironiuc, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași</i>	

FINANȚE, CONTABILITATE ȘI ANALIZĂ FINANCIARĂ

Venituri din contractele cu clienții: aspect-cheie din perspectiva IFRS 15	61
<i>Conf. univ. dr. Lilia Grigoroii, ASEM</i>	
Principiile contabile: evoluție, conținut, consecințe	72
<i>Conf. univ. dr. Liliana Lazari, ASEM</i>	
Analiza rezultatelor financiare din activitatea operațională a întreprinderilor agricole din Republica Moldova	83
<i>Conf. univ. dr. Natalia Tcaci, USM</i>	
<i>Lect. sup. univ. Ina Dombrowschi, UASM</i>	
Analiza comparată a stabilității financiare bazată pe calculul indicatorilor absolute	95
<i>Conf. univ. dr. Neli Muntean, ASEM</i>	
<i>Drd. Artur Vîrtosu, ASEM</i>	
Gradul de transparență al gestiunii financiare în spitalele publice din Republica Moldova	104
<i>Conf. univ. dr. Andrei Petroia, Director la Centrul de Consultanță și Analiză Financiară și Bugetară, ASEM</i>	
<i>Drd. Elena Zubcova, Șef serviciul audit intern la Centrul Național de Management în Sănătate</i>	
Impactul finanțării externe rambursabile asupra acumulărilor de TVA la bugetul de stat al Republicii Moldova	112
<i>Drd. Marcel Olari, ASEM</i>	
Unele probleme ale contabilității derecunoașterii imobilizărilor corporale	120
<i>Drd. Mihai Popovici, ASEM</i>	

INTEGRARE EUROPEANĂ ȘI POLITICI SOCIALE

Tendențe de perfecționare a motivației personalului în contextul asocierii Republicii Moldova la Uniunea Europeană	126
<i>Drd. Cătălina Ilciuc, ASEM</i>	

INFORMATICĂ, STATISTICĂ ȘI CIBERNETICĂ ECONOMICĂ

Criterii de folosit în funcție de misiunea proiectelor de investiții	135
<i>Prof. univ. dr. hab. Ion Bolun, ASEM</i>	

CONTENT

BUSINESS AND ADMINISTRATION

Scientometry and Evaluation of the Results of Economic Scientific Research	7
<i>Professor PhD Ana-Lucia Ristea, Valahia University of Târgoviste, Romania</i> <i>Professor PhD Constanta Popescu, Valahia University of Târgoviste, Romania,</i> <i>Professor PhD Valeriu Ioan-Franc, Romanian Academy, Romania</i> <i>Professor, Hab. Dr. Academician Grigore Belostecinic, ASEM, Moldova</i>	
Performance Achievement of Tourism Enterprise by Implementing Management Strategies	13
<i>Assoc. Prof., PhD in economic sciences Nicolae Platon, Director of the TIPC of Moldova</i>	
Marketing Strategies in Motivating and Persuading the Employees to Continue to Work for an Enterprise	26
<i>Lecturer, PhD candidate Rodica Slutu-Bogdan, ASEM</i>	
Gender Responsive Budgeting Based on Human Rights	35
<i>PhD candidate Irina Sandu, ASEM</i>	

FUNDAMENTAL AND APPLIED ECONOMICS

Impact of the Geographic Location Factor on the Economic Growth of Post-Communist Countries in Eastern Europe	41
<i>PhD candidate Roman Chirtoaga, ASEM</i>	
Efficient Real Estate Market: Epistemological and Conceptual Approach	52
<i>PhD candidate Elena Ionascu, "Alexandru Ioan Cuza" University of Iasi</i> <i>Professor PhD Marilena Mironiuc, "Alexandru Ioan Cuza" University of Iasi</i>	

FINANCE, ACCOUNTING AND FINANCIAL ANALYSIS

Revenue from Contracts with Customers: Key Aspects in the Light of IFRS 15	61
<i>Assoc. Prof. PhD Lilia Grigoroii, ASEM</i>	
Accounting Principles: Evolution, Content, Consequences	72
<i>Assoc. Prof. PhD Liliana Lazari, ASEM</i>	
Analysis of Financial Results of the Operating Activity in Agricultural Enterprises in the Republic of Moldova	83
<i>Assoc. Prof. PhD Natalia Tcaci, SUM</i> <i>Univ. lect. Ina Dombrovski, SAUM</i>	
Financial Stability Cross-reference Based on Calculation of Absolute Indicators	95
<i>Assoc. Prof. PhD Neli Muntean, ASEM</i> <i>PhD candidate Artur Virtosu, ASEM</i>	
On the Degree of Financial Management Transparency in the Public Hospitals in the Republic of Moldova	104
<i>Assoc. Prof. PhD Andrei Petroia,</i> <i>Center for Financial and Budgetary Consulting and Analysis, Director ASEM,</i> <i>PhD candidate Elena Zubcova,</i> <i>National Health Management Center, Head of internal audit service</i>	
Impact of the External Reimbursable Financing on VAT Receipts in the State Budget of the Republic of Moldova	112
<i>PhD candidate Marcel Olari, ASEM</i>	
Some Problems of Accounting for De-recognition of Tangible Assets	120
<i>PhD candidate Mihai Popovici, ASEM</i>	

EUROPEAN INTEGRATION AND SOCIAL POLICIES

Tendencies of Improving Staff Motivation in the Context of Moldova – European Union Association ..	126
<i>PhD candidate Catalina Ilciuc, ASEM</i>	

INFORMATICS, STATISTICS AND ECONOMICS CIBERNETICS

Criteria to be Used by Mission of Investment Projects	135
<i>Professor Hab. Dr. Ion Bolun, ASEM</i>	

001.893:33

SCIENTOMETRIA ȘI EVALUAREA REZULTATELOR CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE ECONOMICE

Prof. univ. dr. Ana-Lucia RISTEA,
Universitatea „Valahia”, Târgoviște, România,
risteaanalucia46@yahoo.com

Prof. univ. dr. Constanța POPESCU,
Universitatea „Valahia”, Târgoviște, România,
tantapop@yahoo.com

Prof univ. dr. Valeriu IOAN-FRANC
Academia Română, România

Prof. univ. dr. hab. Academician
Grigore BELOSTECINIC, ASEM

Pornind de la necesitatea evaluării continue și exigente, capabile să pună în relație rezultatele obținute cu resursele umane, materiale și financiare alocate și să fixeze periodic poziția cercetării naționale în raport cu nivelul mondial, evaluarea relevanței publicațiilor trebuie să se realizeze de pe pozițiile și exigențele unei noi discipline: Scientometria. Scientometria este menită să ajute la fundamentarea evaluării activității de cercetare și luării de decizii privind dezvoltarea acesteia, politica științei în ansamblu.

Cuvinte-cheie: bibliometria, producție științifică, cercetare științifică, scientometria.

JEL: I23, C44.

Introducere. J.-J. Rousseau considera că *abuzul cărților omoară știința*, pentru că există riscul de a crede că se știe ceea ce s-a citit și, apoi, de a crede că nu ar mai fi nevoie să se „învețe” ceea ce s-a citit. Astăzi, cu atât mai mult, sentința ilustrului filosof francez este mai dură, pentru că explozia informațională face incertă asimilarea conținutului unei multitudini de publicații de specialitate, iar, sub această presiune, studenții și specialiștii se confruntă cu o inevitabilă problemă de selecție a lecturilor lor.

Într-o asemenea situație, orice subiect interesat de cunoașterea științifică trebuie să-și găsească răspunsuri la câteva întrebări majore raportate la procesul de documentare-învățare pe care este nevoit să-l parcurgă:

De la cine emană producția științifică (eventual conturarea școlilor de gândire)?

Care sunt metodele de investigație utilizate?

Cercetarea științifică în diferite domenii de cunoaștere, la nivelul diferitelor comunități (țară, școală...), prezintă caracteristici distinctive sau se mărginește la adaptarea instrumentelor și modelelor de acțiune dezvoltate de alte comunități, cu riscul de a implementa un sistem de valoare, răspunzând imperfect

001.893:33

SCIENTOMETRY AND EVALUATION OF THE RESULTS OF ECONOMIC SCIENTIFIC RESEARCH

Professor, PhD Ana-Lucia RISTEA,
Valahia University of Targoviste, Romania
risteaanalucia46@yahoo.com

Professor, PhD Constanta POPESCU,
Valahia University of Targoviste, Romania,
tantapop@yahoo.com

Professor, PhD Valeriu IOAN-FRANC,
Romanian Academy, Romania

Professor, Hab. Dr. Academician
Grigore BELOSTECINIC, ASEM

Starting from the necessity of a continuous and demanding evaluation, capable of linking the results obtained with the human, material and financial resources, allocated and periodically setting the position of the national research relative to the world level, the evaluation of the relevance of the publications must be carried out from the positions and requirements of new disciplines: Scientometry. Scientometry is intended to help substantiate the evaluation of research activity and decision-making on its development, the science policy as a whole.

Key words: bibliometry, scientific production, scientific research, scientometry.

JEL: I23, C44.

Introduction. J.-J. Rousseau believed that the *abuse of books killed science*, because there was a risk of believing that what was being read was known and then believing that there was no need to “learn” what was being read. Today, the more the sentence of the illustrious French philosopher is tougher, because the information explosion makes it difficult to assimilate the content of a multitude of specialized publications, and, under this pressure, students and specialists face an inevitable problem of selecting their readings.

In such a situation, any subject interested in scientific knowledge must find answers to some major questions about the process of documentation-learning that he has to go through:

From whom does the scientific production emanate? (possibly shaping schools of thought)?

What are the methods of investigation used?

Scientific research, in different areas of knowledge, at the level of different communities (country, school...), has distinctive characteristics or is confined to the adaptation of the tools and models of action developed by other communities, with the risk of im-

normelor economice și sociale ale țărilor (comunităților) importatoare de informație științifică?

Un ajutor real pentru a găsi răspunsuri la aceste întrebări îl aduce analiza **scientometrică**, ce are ca obiectiv găsierea, pornind de la analiza producției științifice dintr-un domeniu/ disciplină bine delimitată/ă, a legăturilor cu alte domenii/ discipline, a rădăcinilor (originilor) acestora, a legăturilor interdisciplinare sau intradisciplinare, de manieră să delimiteze spațiile și particularitățile lor.

Gradul de abordare științifică. Scientometria este o disciplină nouă, generalizatoare a unei practici inițial numită bibliometrie, și se sprijină pe diverse metode, care permit să ajungă la reprezentări sub formă de indicatori sau cartografii.

Bibliometria, ca măsură a producției științifice, are ca obiect identificarea actorilor dintr-un domeniu și caracterizarea poziției lor mutuale: domenii de excelență, legături între echipe etc.

Determinarea tematicilor majore (tendințe mari) și emergente (semnale slabe, eventual, purtătoare de viitor), dintr-un domeniu de cercetare este complementară studiului autorilor dintr-un set de lucrări. Bibliometria presupune recurgerea la instrumente matematice minime. Metodele utilizate, pentru a realiza această muncă, procedează, printr-o analiză statistică, la descrierea unei baze de date documentare, la care metoda citațiilor, co-citațiilor și cuvintelor asociate au fost combinate.

Noutatea disciplinei scientometrie constă în faptul că analiza bibliometrică a fost dezvoltată pentru a răspunde cerințelor unei epistemologii istorice din sfera unui domeniu/ disciplină. Astfel, folosindu-se instrumentele scientometrice cantitative (numărători pe perioade de timp, relații între participanți: țări și citanți) și, având în vedere utilizarea unor filtre calitative (teme, cuvinte-cheie, reviste), se pot degaja teme/lucrări noi de cercetare științifică, existența sau inexistența unei paradigme acceptate de o masă relativ mare de specialiști.

Clișeul cercetătorului retras, izolat în bibliotecă sau laborator, ar putea fi răspândit, dar astăzi este, desigur, fals.

Cercetarea științifică este o **activitate în esență socială**, adresată unui public structurat cel puțin pe două niveluri: (a) **publicul specialiștilor**, acel segment al comunității științifice interne și internaționale, care îi cuprinde pe ceilalți cercetători din același domeniu, pregătiți să înțeleagă cercetarea științifică, să o aprecieze critic, să o reproducă și, eventual, să o dezvolte și inoveze în viitor și (b) **publicul mai larg**, care trebuie să fie informat cu privire la principalele rezultate și direcții de progres ale științei.

Pornind de la necesitatea evaluării continue și exigente, capabile să pună în relație rezultatele obți-

plementing a value system that responds imperfectly to economic and social norms of the countries (communities) importing scientific information?

A real help to find answers to these questions is being brought by **scientometric** analysis, which aims to find, starting from the analysis of scientific production in a well-defined field/ discipline, the links with other fields/ disciplines, the roots (origins), interdisciplinary or interdisciplinary links, to delimit their spaces and peculiarities.

Degree of scientific approach. Scientometry is a new discipline, generalizing an initial practice called bibliometry, and relies on various methods that allow it to arrive at representations in the form of indicators or cartographies.

Bibliometry, as a measure of scientific production, aims at identifying actors in a field and characterizing their mutual position: areas of excellence, links between teams, etc.

Determining major themes (big tendencies) and emergent (weak signals possibly bearing the future) from a research field is complementary to the authors' study in a set of papers. Bibliometry involves the use of minimal mathematical tools. The methods used to accomplish this work proceed through a descriptive statistical analysis of a documentary database to which the methods of quotes, co-citation and associated words have been combined.

The novelty of scientometry discipline consists in the fact that the bibliometric analysis has been developed to meet the requirements of a historical epistemology in the sphere of a field/ discipline. Thus, using quantitative scientometric instruments (time-counting, relations between participants: countries and quotes) and taking into account the use of qualitative filters (themes, key words, magazines), can be emitted new themes/ works of scientific research, the existence or non-existence of a paradigm accepted by a relatively large mass of specialists.

The retired researcher's clutter, isolated in the library or laboratory, could be spread, but today it is, of course, false.

Scientific research, in its essence, is a social activity addressed to a structured audience at least on two levels: (a) **the specialists public**, that segment of internal and international scientific community that includes other researchers in the same field, ready to understand it, to appreciate it critically and (b) **the larger public**, who must be informed of the main results and directions of science progress.

Starting from the necessity of a continuous and demanding evaluation, capable of linking the results obtained with the human, material and financial resources allocated and periodically setting the position of the national research relative to the world

nute cu resursele umane, materiale și financiare alocate și să fixeze periodic poziția cercetării naționale în raport cu nivelul mondial, evaluarea relevanței publicațiilor trebuie să se realizeze de pe pozițiile și exigențele unei noi discipline: **Scientometria**. Orice definiție a respectivei discipline comportă un caracter provizoriu, scientometria fiind și tânără și în creștere rapidă [2]. În starea actuală, scientometria are drept obiect specific *analiza cantitativă a generării, propagării și utilizării informațiilor științifice*, cu scopul de a înțelege mai bine mecanismele interne ale cercetării științifice, privită într-o perspectivă socială. Metodele specifice ale scientometriei sunt statistice.

Analizele scientometrice prelucrează două tipuri de date:

- a) datele de *intrare*, referitoare la resursele umane, materiale și financiare alocate, la pregătirea sau formarea cercetătorilor, la modalitățile prin care aceștia se documentează;
- b) date de *ieșire*, raportate la producția cercetătorilor: lucrări științifice publicate (articole, cărți, brevete etc.), felul în care acestea sunt receptate de comunitatea științifică și utilizate pentru progresul cunoașterii în domeniu, măsura în care rezultatele cercetării se reflectă în progresul tehnologic și cultural etc.

Scientometria este menită să contribuie la fundamentarea evaluării activității de cercetare și luării de decizii privind dezvoltarea acesteia, politica științei în ansamblu. Disciplina prezintă și un interes sociologic și, pe baze obiective, dezvoltă:

- cum funcționează comunitatea oamenilor de știință;
- care sunt „regulile jocului” și cum evoluează ele;
- cum comunică cercetătorii între ei.

Din analiza relațiilor dintre parametri de intrare și cei de ieșire, se pot genera și corobora ipoteze privind mecanismele interne de „funcționare” ale cutiei negre denumite cercetare științifică.

Făcând abstracție de precursorii îndepărtați, preocupările mai consecvente de scientometrie, cunoscută inițial sub denumirea de *știință a științei*, datează din a doua jumătate a secolului al XX-lea, mai precis din deceniul al șaptelea. Printre pionieri, se numără Derek J. de Solla Price, profesor la Universitatea Yale din Statele Unite. La noi, în România, trebuie să amintim numele acad. Aurel Avramescu și preocupările inițiate de el sub numele de *scientică*.

Dezvoltarea scientometriei a devenit exponențială în ultimele trei decenii, ca și dezvoltarea literaturii științifice însăși. Au apărut colective și institute dedicate acestei discipline, se elaborează și se susțin teze de doctorat pe această temă, au fost organizate instituții oficiale specializate, ca, de exemplu [1]:

level, the evaluation of the relevance of the publications must be carried out from the positions and requirements of new disciplines: **Scientometry**. Any definition of this discipline has a provisional character, Scientometry being young and growing rapidly [2]. In its current state, scientometry has as its specific object the *quantitative analysis of the generation, propagation and use of scientific information*, in order to understand better the internal mechanisms of scientific research viewed from a social perspective. Specific methods of scientometry are statistical.

Scientometric analyses process two types of data:

- a) *input data* relating to the human, material and financial resources allocated to the preparing or formation of researchers, to the ways in which they are documented;
- b) *output data* related to research production of researchers: published scientific papers (articles, books, patents, etc.), the way they are received by the scientific community and used for the advancement of knowledge in the field, the extent to which research results are reflected in technological and cultural progress etc.

Scientometry is intended to help substantiating the evaluation of research activity and decision-making on its development, the science policy as a whole. The discipline has a sociological interest:

- to reveal, on objective basis, how the community of scientists works;
- what are the “rules of the game” and how they evolve;
- how researchers communicate with each other.

From the analysis of the relations between input and output parameters, it is possible to generate and corroborate hypotheses regarding the internal “functioning” mechanisms of the black box called scientific research.

Leaving aside the distant precursors, more consistent scientometry concerns, originally known as *science of science*, date back to the second half of the twentieth century, namely in the seventh decade. Among the pioneers can be mentioned Derek J. de Solla Price, a professor at Yale University in the United States. In Romania, noteworthy is the name of Academician Aurel Avramescu and the concerns he initiated under the name of *scientia*.

The development of scientometry has become exponential over the past three decades, along with the development of scientific literature itself. There have been collectives and institutes dedicated to this discipline, doctoral theses have been elaborated and defended on this theme, were organized official specialized institutions, for example [1]:

- în SUA, *National Science Board*, aparținând de National Science Foundation;
- în Olanda, *Netherlands Observatory of Science and Technology*;
- în Franța, *Observatoire des Sciences et des Techniques*;
- în Ungaria, *Information Science and Scientometrics Research Unit (ISSRU)*, pe lângă biblioteca Academiei Ungare de Științe ș.a.m.d.

Au apărut numeroase monografii și periodice, printre care se remarcă *Scientometrics*, o revistă al cărei fondator și redactor-șef este prof. Braun Tibor, directorul ISSRU de la Budapesta. Preocupări în domeniul scientometriei există și în țara noastră, reprezentate prin acad. Alexandru Balaban, acad. Ioan Iovit Popescu, prof. Valentin Ionel Vlad, membru corespondent al Academiei, dr. Andrei Devenyi și mulți alții. În cercetarea economică, încercări încă modeste compun acum nucleul unui fond documentar (citări, clasamente, index tematic, suport pentru cercetarea bibliografică retrospectivă), care fac obiectul unui program al Centrului de Informare și Documentare Economică din cadrul Institutului Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”, Academia Română. Lipsește, în continuare, o mai bună instituționalizare, organizarea superioară, baza materială și, deloc de neglijat, interesul utilizatorilor.

Analiza citărilor. O idee cu adevărat novatoare, în scientometrie, a avut-o Eugene Garfield, la începutul anilor 1980. Folosind puterea crescândă a mijloacelor de calcul, el a trecut la inventarierea tuturor referințelor bibliografice ale tuturor articolelor publicate în revistele principale din lume, circa 4.000. Ordonându-le apoi după numele autorilor citați, a putut elabora o statistică a ecoului trezit de o lucrare dată. Ideea a avut un succes enorm; Garfield, prin firma fondată de el, *Institute of Scientific Information (ISI)* din Philadelphia, SUA, a început editarea seriei de periodice numite *Science Citation Index (SCI)*, în care fiecare cercetător-autor putea găsi de cine, când și unde a fost citat.

S-a dezvoltat un întreg capitol al scientometriei: analiza citărilor. Ingeniozitatea manipulării acestor informații se dovedește inepuizabilă. Înainte de a trece la câteva exemplificări, este necesară o mențiune. Principala critică adusă scientometriei a constat în ocultarea sau chiar ignorarea aspectului calitativ, corelat cu valoarea științifică a unei lucrări. Noțiunea de valoare științifică nu este formalizabilă, ci face parte din categoria aprecierilor intersubiective.

Dacă modificăm problema, în sensul că nu urmărim „valoarea” unei lucrări sau individ, ci a unui grup de lucrări sau de indivizi-autori, ceea ce este normal, pentru că avem de-a face cu indicatori statistici, obiectiile menționate își pierd din pondere pe măsură ce grupul de entități evaluate este mai numeros.

- in the US, the *National Science Board*, belonging to the National Science Foundation;
- in the Netherlands, *the Netherlands Observatory of Science and Technology*;
- in France, *Observatoire des Sciences et des Techniques*;
- in Hungary, *the Information Science and Scientometrics Research Unit (ISSRU)*, of the Hungarian Academy of Sciences library and others.

Numerous monographs and periodicals have appeared, among which *Scientometrics*, a magazine whose founder and editor-in-chief is Prof. Braun Tibor, Director of the ISSRU in Budapest. Scientometry concerns also exist in our country, represented by Academician Alexandru Balaban, Academician Ioan Iovit Popescu, Professor Valentin Ionel Vlad, Corresponding Member of the Academy, PhD Andrei Devenyi and many others. In economic research, still modest attempts now constitute the core of a documentary fund (citations, rankings, thematic index, support for retrospective bibliographic research) that are the subject of a program of the Economic Information and Documentation Centre of the National Economic Research Institute “Costin C. Kirițescu”, Romanian Academy. There is still lack of better institutionalization, superior organization, the material basis and, if not neglected, the interest of users.

Citations analysis. A truly innovative idea in scientometry had Eugene Garfield in the early years 1980. Using the increasing power of computing, he went over to inventory all the bibliographic references of all articles published in the world's top magazines, about 4,000. Ordering them after the names of the cited authors, he was able to draw up a statistics of the echo awakened by a given work. The idea was enormous; Garfield began publishing a series of periodicals called the *Science Citation Index (SCI)* through the *Institute of Scientific Information (ISI)* in Philadelphia, USA, a company he founded, where each author-researcher could find out who, when and where quoted his work.

A whole chapter of scientometry has been developed: citations analysis. The ingenuity of manipulation of this information proves to be inexhaustible. Before providing few examples, we have to mention the following: the main criticism of scientometry was the occultation or even the ignorance of the qualitative aspect, correlated with the *scientific value* of a work. The notion of scientific value is not formalizable, but is part of the category of intersubjective assessments.

If we modify the problem in the sense that we do not pursue the “value” of a work or individual, but of a group of works or of individuals-authors, which is normal, because we are dealing with statistical indi-

Concluziile unei analize referitoare la o țară, o ramură a științei, o revistă (de exemplu, toate numerele dintr-un an), devin mai greu de combătut cu obiecțiile de mai sus. Dintre indicatorii statistici derivați, mai important este **factorul de impact** al unei reviste, definit ca număr mediu de citări raportat la numărul total de articole publicate într-un an. El se corelează cu importanța, cu prestigiul, cu utilitatea revistei respective. Dacă, pentru o lucrare dată, impactul se poate afla relativ târziu, după publicare, când încep să se acumuleze citările în alte articole ulterioare, faptul că o lucrare dată a fost acceptată spre publicare de o revistă cu factor de impact mare, ai cărei referenți sunt exigenți din dorința de a menține acest nivel, reprezintă deja o apreciere foarte pozitivă pentru acea lucrare. Putem afirma că factorul de impact al revistei reprezintă speranța (matematică) aferentă fiecărei lucrări publicate în acea revistă de a fi citată într-un an dat. *SCI* publică anual (într-un volum special, intitulat *Journal Citation Reports*) listele reactualizate cu factorii de impact ai tuturor revistelor existente în banca de date a ISI. O succesiune de ani cu factori de impact mult inferiori mediei constituie un motiv de scoatere a revistei din banca de date. Pentru o mai bună cuprindere, ISI publică, în prezent, nu numai *SCI*, dedicată științelor de bază: matematică, fizică, chimie, biologie, medicină, științe tehnice etc., ci și *Social Sciences Citation Index (SSCI)* pentru științe social-economice, precum și *Arts and Humanities Citation Index (A & HCI)*, pentru istorie, literatură, arte etc. Există o puternică competiție între revistele științifice dintr-o specialitate pentru a pătrunde și a se menține în banca de date a ISI și pentru a avea un factor de impact cât mai mare. În literatura scientometrică, revistele cuprinse în *SCI* sunt denumite „grupul principal” (mainstream journals), iar orice cercetător sau institut, care dorește o vizibilitate și o credibilitate pe plan internațional, urmărește să publice în aceste reviste.

În **Addenda 3**, sunt prezentate, în scop documentar, publicațiile științifice academice din România, cuprinse în sistemul de evaluare ISI. Să remarcăm „tineretea” stagiului revistelor noastre în sistem, dar și – în consecință – faptul că, în ultimii ani, publicația științifică românească a pătruns în elita mondială a științelor.

Pentru a lărgi orizontul documentării și adresabilității cercetătorilor noștri, în **Addenda 3**, sunt prezentate publicațiile românești indexate în sistemul ISI din domeniul științelor social-economice, iar în **Addenda 4**, un extras din catalogul (2015) publicațiilor AIS pentru drumul științelor economice și științelor sociale.

În **concluzie**, putem spune, cu ajutorul scientometriei se poate da răspuns (probabilistic, desigur) pe

cators, these objections lose weight as the group of evaluated entities is more numerous.

The conclusions of an analysis of a country, a branch of science, a magazine (for example, all numbers in a year) become harder to overcome with the above objections. Among the derived statistical indicators, the **impact factor** of a magazine, defined as the average number of citations relative to the total number of articles published in a year, is more important. It correlates with the importance, with prestige, of the usefulness of that magazine. If for a given work the impact can be relatively late, after publication, when citations begin to accumulate in other subsequent articles, the fact that a given work was accepted for publication by a high-impact magazine, whose reviewers are demanding to maintain this level, is already a very positive appreciation for that work. We can say that the impact factor of the magazine represents the (mathematical) hope of each work published in that magazine to be quoted in a given year. *SCI* publishes annually (in a special volume, called *Journal Citation Reports*), updated lists of impact factors of all magazines existing in the ISI data bank. A succession of years with much inferior media impact factors is a reason to remove the magazine from the data bank. For better understanding, ISI currently publishes not only *SCI* dedicated to basic sciences: mathematics, physics, chemistry, biology, medicine, technical sciences, etc., but also the *Social Sciences Citation Index (SSCI)* for social economic sciences and *Arts and Humanities Citation Index (A & HCI)* for history, literature, arts, etc. There is a strong competition between scientific journals in a specialty to penetrate and stay in the ISI data bank and to have the greatest impact factor. In scientometric literature, the journals included in the *SCI* are referred to as the “mainstream journals” and any researcher or institute wishing to have international visibility and credibility aims to publish in these journals.

In **Addendum 3**, the academic scientific publications in Romania, included in the ISI evaluation system, are presented for documentary purposes. Let us remark the “youth” of our magazine period in the system, but also – consequently – the fact that in recent years the Romanian scientific publication has entered the world elite of sciences.

In order to broaden the scope of documentation and addressability of our researchers, in **Addendum 3** are presented the Romanian publications indexed in the ISI system from the domain of social and economic sciences, and in **Addendum 4** an extract from the AIS publication catalogue (2015) for the path of economic sciences and social sciences.

In **conclusion**, we can say, that with the help of scientometry, we can answer (probabilistically, of

baza analizei citărilor, la mai multe întrebări, cum ar fi:

<ol style="list-style-type: none"> 1. Care sunt domeniile și temele/ subiectele cele mai actuale, mai “la modă” în fiecare ramură? 2. Care sunt lucrările și autorii cei mai citați? Analizele statistice au arătat că laureații Premiului Nobel și ai altor distincții științifice prestigioase se recrutează, de regulă, dintre autorii foarte frecvent citați. 3. Care colectivități umane (instituții, țări, grupuri de țări) au influență maximă în dezvoltarea științei? 4. Cum variază, în timp, interesul pentru o anumită descoperire științifică? Cam după câtă vreme devine un bun comun, așa încât se poate omite citarea autorilor? 5. Care sunt revistele științifice cele mai influente? Unde ar trebui să trimită autorii rezultatele cercetării lor pentru a obține o audiență maximă? Evident, mai sunt multe întrebări și cercul lor se 	<ol style="list-style-type: none"> 1. What are the domains and themes/subjects, more “fashionable” in each branch? 2. What are the most cited works and authors? Statistical analyses have shown that Nobel Prize laureates and other prestigious scientific awards are usually recruited by highly cited authors. 3. Which human collectives (institutions, countries, groups of countries) have maximum influence on the development of science? 4. How does the interest in a certain scientific discovery vary over time? How long does it become a common good, so that the authors' quote is omitted? 5. What are the most influential scientific journals? Where should the authors send the results of their research to get a maximum audience? Obviously, there are still many questions and their circle is constantly expanding. It is important to note that the answers, even imperfect and probable, provided by scientometry, are also very valuable feedback that allows the scientific community, both researchers and decision-makers, to appreciate the trends that arise and the consequences of certain efforts taken.
---	---

lărgeste neconținut. Este important de remarcat faptul că răspunsurile, chiar imperfecte și probabilistice, oferite de scientometrie, reprezintă tot atâtea conexiuni inverse (feedback) foarte prețioase, care permit comunității științifice, atât cercetătorilor, cât și factorilor de decizie, să aprecieze tendințele care survin și consecințele anumitor eforturi întreprinse.

Bibliografie/Bibliography:

1. RISTEA A.-L., IOAN-FRANC V., POPESCU C. (2017). *Metodică în cercetarea științifică. Repere metodologice și didactice pentru formarea cercetătorilor*, Editura Expert, București.
2. SĂNDULESCU, Șt. E., PANAITESCU, I. (1996). *Nevoia de scientometrie*, în: *Academica*, nr. 4 (64).

005.21:338.48

**SPORIREA PERFORMANTELOR
ÎNTEPRINDERII DE TURISM PRIN
IMPLEMENTAREA STRATEGIILOR
DE MANAGEMENT**

*Conf. univ., dr. Nicolae PLATON,
Director al CIPDT din Republica Moldova
platonanat@yahoo.com*

*„Strategia de management trebuie să aibă ca obiect
punerea întreprinderii turistice în poziția de a câștiga
în competiția pe care o opune concurenților săi”*

Autorul

*Pentru practica managerială este importantă
cunoașterea metodologiei de elaborare a strategiei
unei întreprinderi de turism, mai mult decât concep-
tele teoretice referitoare la acest domeniu. Strategia
întreprinderii reprezintă o pârghie importantă de im-
pulsionare și susținere a schimbării de accentue asupra
laturii creative a managementului organizației.*

*Pornind de la aceste premise, autorul face o tre-
cere în revistă a necesității adoptării unei strategii de
management în cadrul întreprinderii de turism din
Republica Moldova, descrie trăsăturile definitorii ale
strategiei în viziunea unor autori, clasifică strategiile
după mai multe criterii, propune un model de mana-
gement specific întreprinderii turistice, realizează ana-
liza comparativă a modului de formulare și a modului
de implementare a strategiei, caracterizează dificulță-
țile care apar în procesul de implementare a strategiei.*

***Cuvinte-cheie:** strategie, management strategic,
strategii de management, piață turistică, produse
turistice, servicii turistice.*

JEL: M1, M11.

Introducere. Între un viitor previzionat prin
extrapolarea trecutului și prezentului și un viitor
dorit de către managementul întreprinderii turistice,
apar, de cele mai multe ori, diferențe. În aceste con-
diții, pentru realizarea obiectivelor propuse, întrep-
rinderea turistică trebuie să-și desfășoare activitatea
pe baza unei strategii proprii, bine fundamentate sub
aspect economic și social.

Punctul de pornire, în elaborarea strategiei și
tacticii de activitate a întreprinderii, trebuie să-l
constituie definirea cât mai exactă a misiunii ace-
steia, pornind de la conjunctura pieței turistice.

Carențele de până acum, dezinteresul în rein-
vestirea profitului, slaba organizare, atitudinea de
„așteptare” nu au permis managementului întreprin-
derii asumarea de sarcini, competență și responsa-
bilități atât de necesare dezvoltării afacerii.

005.21:338.48

**PERFORMANCE ACHIEVEMENT
OF TOURISM ENTERPRISE
BY IMPLEMENTING MANAGEMENT
STRATEGIES**

*Assoc. Prof., PhD Nicolae PLATON,
Director of the TIPC in the Republic of Moldova
platonanat@yahoo.com*

*“The management strategy should aim
placing the tourism enterprise in a position
to win the competition that opposes its competitors”*

Author

*For managerial practice it is important to know
the methodology of developing a tourism business
strategy, more than the theoretical concepts related to
this field. The enterprise strategy is an important
lever to boost and support the change of emphasis of
the creative side of the organization's management.*

*Based on these prerequisites, the author makes
an overview of the need to adopt a management stra-
tegy within the enterprise, describes the defining fea-
tures of the strategy in the view of some authors,
classifies the strategies according to several criteria,
proposes a management model specific to the tourism
enterprise, carries out the comparative analysis of
how to formulate and how to implement the strategy,
characterizes the difficulties that arise in the process
of strategy implementation.*

***Key words:** strategy, strategic management, ma-
nagement strategies, tourism enterprise, tourism mar-
ket, domestic environment, external environment, tou-
rism products, tourism services.*

JEL: M1, M11.

Introduction. Between a foreseeable future by
extrapolating the past and the present and a future
desired by the management of the tourism enterprise,
most of the time, there are differences. In these cir-
cumstances, in order to achieve the proposed objecti-
ves, the tourism enterprise has to carry out its activity
on the basis of its own strategy, well founded in eco-
nomic and social terms.

The starting point in the development of the com-
pany's strategy and tactics must be the definition of its
mission as accurately as possible, taking into account
the situation of the tourism market.

The deficiencies so far, disinterest in reinvesting
profits, poor organization, “waiting” attitude have not
allowed the management of the enterprise to take on
the tasks, competence and responsibilities that are so
necessary for the development of the business.

Adaptarea ofensivă a unei întreprinderi turistice la evenimentele specifice mediului extern înseamnă străduința de a le exploata, de a profita de acestea, în vederea stabilirii unui avantaj durabil față de concurenții ei. Din momentul în care tot mai multe întreprinderi adoptă atitudinea de adaptare ofensivă la schimbare, concurenții lor, care continuă să se adapteze în mod defensiv, se-ndreaptă, cu siguranță, spre eșec.

Metode aplicate. La elaborarea prezentului articol, autorul a utilizat trei metode de cercetare, după cum urmează:

1. **Cercetarea fundamentală**, care a permis elucidarea tendințelor actuale în domeniul managementului strategic în activitatea întreprinderilor de turism, reflectând, totodată, premisele schimbării atestate în domeniul cercetat. În cercetarea fundamentală, au fost încadrate investigațiile sub formă de studii teoretice, care au dus la formularea unor concluzii practice științifice argumentate.
2. **Cercetarea pentru dezvoltare**, care a avut ca scop utilizarea acelor procedee și dispozitive, ce pot influența direct activitatea practică în domeniul implementării strategiilor de management în activitatea întreprinderilor de turism.
3. **Cercetarea aplicativă**, care a avut ca sarcină furnizarea de date pentru direcționarea activității practice, în vederea creșterii muncii metodice.

Rezultate și discuții. Managementul strategic este procesul prin care managerii stabilesc direcția, pe termen lung, a organizației, stabilesc obiectivele de performanță specifice, elaborează strategii pentru atingerea acestor obiective, ținând seama de circumstanțele interne și externe și întreprind executarea planului [1, p.313].

Răspunsurile, pe care trebuie să le dea organizația la schimbările din mediu, necesită măsuri de modificare a activităților specifice, sau chiar de modificare a mediului, toate acestea regăsindu-se în cadrul strategiilor, de unde și apare nevoia unui astfel de demers. Astfel, elaborarea unei noi strategii ajută organizațiile să dea răspunsuri adecvate mediului și să funcționeze, în cadrul acestuia, în mod eficient [2, p.101].

Prin strategia organizației, desemnăm ansamblul acțiunilor de determinare a obiectivelor fundamentale ale organizației, pe termen lung, modalitățile de realizare a acestora, acțiunile de alocare a resurselor necesare, prioritățile și modalitățile de a răspunde schimbărilor de mediu, toate acestea în scopul obținerii avantajului concurențial și asigurării îndeplinirii misiunii organizației [3, p.58].

Strategia unei întreprinderi corespunde ansamblului de decizii și acțiuni care orientează, într-un mod determinat și pe termen lung, misiunea și activitățile întreprinderii, precum și modul de organizare și funcționare al acesteia. Ea permite să se traseze câmpul

The offensive adaptation of a tourism enterprise to events specific to the external environment means the effort to exploit them, to take advantage of them in order to establish a lasting advantage over its competitors. From the moment that more and more enterprises adopt the attitude of offensive adaptation to change, their competitors which continue to adapt defensively, are sure to fail.

Applied methods. When writing this article, the author used three research methods as follows:

1. **Fundamental research** has allowed elucidating the current trends in strategic management in the activity of tourism enterprises, while reflecting the prerequisites of the change in the researched field. Fundamental research included investigations in the form of theoretical studies that led to the formulation of some applied scientific substantiated conclusions.
2. **Research for development** aimed to use those processes and devices that can directly influence the practical work in the field of implementing management strategies in the activity of tourism enterprises.
3. **Applied research** was tasked with providing data for directing practical work in order to increase the methodical work.

Results and discussions. Strategic management is the process by which managers set the organization's long-term direction, set specific performance objectives, develop strategies to achieve these goals, taking into account internal and external circumstances, and undertake the execution of the plan [1, p.313].

The responses the organization must give to environmental changes require measures to modify specific activities, or even to modify the environment, all of which being found in strategies, hence the existence of the need for such an approach. Thus, the development of a new strategy helps organizations to respond appropriately to the environment and effectively function within it [2, p. 101].

Through the organization's strategy, we designate the set of actions to determine the long-term objectives of the organization, the ways to achieve them, the actions to allocate the necessary resources, the priorities and the ways to respond to environmental changes, all in order to gain competitive advantage and ensure the fulfilment of the mission of the organization [3, p.58].

An enterprise's strategy corresponds to a set of decisions and actions that focus, in a determined and long-term way, on the mission and activities of the enterprise, as well as on how it is organized and operated. It allows tracing the field of action of the orga-

de acțiuni al organizației, în timp și spațiu, plecând de la resursele existente și de la noile dotări, în funcție de evoluția mediului înconjurător [4, p.13].

Strategiile de management se pot aplica tuturor întreprinderilor, indiferent de forma organizațional-juridică sau de obiectivele lor de ansamblu, dar noi vom axa cercetarea pe direcția întreprinderilor turistice.

Importanța și necesitatea crescândă a adoptării unei strategii de management, în cadrul întreprinderii turistice, sunt determinate de acțiunea tot mai puternică a următorilor factori:

- accentuarea competiției între întreprinderile turistice pe piețele interne și externe;
- apariția și extinderea noilor tehnologii informaționale, care au condus la rapiditatea deservirii consumatorilor-turiști, precum și la micșorarea timpului de lansare a unor noi destinații turistice;
- creșterea considerabilă a calității produselor și serviciilor turistice oferite pe piața turistică, ceea ce a condus la ridicarea exigențelor consumatorilor față de aceste produse și servicii;
- aplicarea de către întreprinderile turistice a inventarului turistic, care permite creșterea productivității muncii și reducerea costurilor (*Anexa 1*).

Ca regulă, strategia este dedusă din mediul concurențial, în care evoluează întreprinderea turistică. În aceste condiții, managerul elaborează strategia identificând oportunitățile ce rezultă din mediul extern, care influențează întreprinderea turistică, implicând resursele umane, financiare, materiale și informaționale, de care dispune aceasta, având ca scop obținerea unui avantaj.

Responsabilitatea pentru implementarea strategiilor de management trebuie să revină unor persoane cu abilități specifice de strategii ai întreprinderii. Într-o agenție de turism, un singur patron poate face totul, inclusiv elaborarea strategiei întreprinderii, chiar dacă acest proces nu este formalizat. La cealaltă extremă, o întreprindere turistică tur-operatoare poate angaja o echipă de profesioniști care pot să-și asume această unică responsabilitate.

În cadrul întreprinderilor turistice, elaborarea și implementarea strategiei constituie o repunere în cauză a modurilor de a gândi și de a face, în sensul că o strategie, chiar elaborată de un întreprinzător de excepție, are nevoie nu numai să fie acceptată, dar și implementată atunci când este nevoie.

Este unanim recunoscut că, în contextul actual de evoluție rapidă a mediului extern, multe reguli generale devin inevitabil depășite. Astfel, întreprinderile trebuie să anticipeze schimbarea și să perceapă transformările de orice natură, grație unei strategii, care să fie „integratoare” și care să țină cont de mediul extern instabil [5, p.120].

nization in time and space, starting from the existing resources, and from the new facilities, according to the evolution of the environment [4, p.13].

Management strategies can be applied to all enterprises, irrespective of their organizational and legal form or overall objectives, but we will focus the research on the tourism enterprises.

The increasing importance and necessity of adopting a management strategy within the tourism enterprise is determined by the stronger action of the following factors:

- increasing competition between tourism enterprises in domestic and foreign markets;
- emergence and expansion of new information technologies, which led to the speed of servicing of the tourism-consumers, as well as the decrease of the time of launching new tourism destinations;
- considerable increase in the quality of tourism products and services offered on the tourism market, which has led to the increase of consumers' demands for these products and services;
- application of the tourism inverter by tourism enterprises, which allows the increase of the labour productivity and the reduction of costs (*Annex 1*).

As a rule, the strategy is deduced from the competitive environment in which the tourism enterprise evolves. Under these circumstances, the manager develops the strategy, thus identifying the opportunities that result from the external environment that influences the tourism enterprise, involving its human, financial, material and informational resources, with the aim of gaining an advantage.

Responsibility for the implementation of management strategies should be given to people with specific business strategy skills. In a travel agency, a single manager can do everything, including the business strategy, even if this process is not formalized. At the other extreme, a tourism tour operator enterprise can hire a team of professionals to take on this sole responsibility.

In the case of tourism enterprises, the development and implementation of the strategy represents a rethink of ways to think and do, in the sense that a strategy, even developed by an exceptional entrepreneur, needs not only to be accepted, but also implemented when needed.

It is unanimously acknowledged that, in the current context of rapid evolution of the external environment, many general rules are inevitably overcome. Thus, enterprises have to anticipate change and perceive transformations of any kind, thanks to an

Într-o altă ordine de idei, problema strategică a întreprinderilor nu mai este cea care ține de alegerea, din când în când, a unui răspuns cât mai bun la modificările timpului. Întreprinderile trebuie să pună în practică un sistem integrat de strategii, care să le permită, în permanență, să fie în ascultarea mediului, să emită ipoteze raportate la tendințele cele mai probabile de evoluție ale acestuia din urmă, cu scopul de a-și adapta mai bine și mai rapid strategia lor [6, p.31].

Modificările mediului extern pot fi determinate de trei factori generali:

- variațiile pieței turistice;
- preferințele clienței;
- implicările guvernului prin modificarea cadrului normativ și legislativ.

La acești factori generali, în opinia noastră, se mai pot adăuga și tendințele următoare ce caracterizează mediul economic moldovenesc:

- apariția și demararea crizelor politice;
- instabilitate economică;
- creșterea continuă a ratei inflației, făcând excepție de stabilitatea, chiar și întărirea leului;
- schimbarea regulilor de joc, în timpul jocului, prin modificarea frecventă a cadrului legislativ;
- caracterul incomplet și contradictoriu al unor acte normative și legislative.

Dacă este să caracterizăm strategia, în aspectul său teoretic, Ovidiu Nicolescu și Ion Verboncu, în manualul Managementul organizației, înțeleg strategia „ca ansamblul obiectivelor majore ale organizației pe termen lung, principalele modalități de realizare, împreună cu resursele alocate, în vederea obținerii avantajului competitiv potrivit misiunii organizației” [7, p.142].

Trăsăturile definitorii ale strategiei, obligatorii de îndeplinit, conform aceluiași autori, sunt:

- a) strategia trebuie să aibă în vedere realizarea unor scopuri precise, specificate sub formă de obiective;
- b) strategia vizează perioade viitoare din viața întreprinderii, dimensiunea temporară cea mai des întâlnită fiind cuprinsă într-un interval de trei-cinci ani;
- c) conținutul strategiei trebuie să se rezume la elementele esențiale, menite să asigure supraviețuirea și progresul întreprinderii;
- d) demersul strategic trebuie să se bazeze pe abordarea corelativă (relația reciprocă) a întreprinderii și a mediului în care își desfășoară activitatea;
- e) într-o anumită măsură, strategia trebuie să reflecte interesele cel puțin ale unei părți cointeresate;
- f) prin strategie trebuie să se proiecteze un comportament competitiv pentru întreprindere, care ia în calcul atât evoluția contextuală, cât și cultura întreprinderii într-o abordare ameliorativă;

“integrative” strategy that takes into account the unstable external environment [5, p. 120].

In other terms, the strategic issue of companies is no longer related to the choice from time to time of the best response to time changes. The enterprise must put in place an integrated system of strategies that will enable them to always listen to the environment, make assumptions about the most likely trends of the latter in order to better and more quickly adapt their strategy [6, p.31].

Changes in the external environment can be determined by three general factors:

- tourism market variations;
- customer preferences;
- government implications by modifying the normative and legislative framework.

To these general factors, in our opinion, we can add the following trends characterizing the Moldovan economic environment:

- emergence and the beginning of political crisis;
- economic instability;
- continuous increase of the inflation rate, despite the stability, even the strengthening of the leu;
- changing the rules of the game during the game by the frequent change of the legislative framework;
- incomplete and contradictory character of some normative and legislative acts.

If we characterize the strategy in its theoretical aspect, Ovidiu Nicolescu and Ion Verboncu, in their work Organizational Management, present the strategy as “the set of major objectives of the organization in the long term, the main ways of realization, together with the allocated resources, in order to obtain the competitive advantage according to the mission of the organization” [7, p. 142].

The defining features of the strategy, mandatory to meet, according to the same authors, are:

- a) the strategy must aim at achieving specific goals, specified as objectives;
- b) the strategy targets future periods in the life of the enterprise, the most common temporary dimension being between three and five years;
- c) the content of the strategy must be confined to the essential elements intended to ensure the survival and progress of the enterprise;
- d) the strategic approach must be based on the correlation (reciprocal relationship) of the enterprise and the environment in which it operates;
- e) to a certain extent, the strategy must reflect the interests of at least one stakeholder;
- f) the strategy must design a competitive behaviour for the enterprise, which takes into account both the contextual evolution and the culture of the enterprise in an ameliorative approach;

- g) prin strategie se urmărește obținerea unei sinergii combinate a resurselor umane, materiale, financiare și informaționale exprimate prin obținerea unei valori adăugate maximal posibilă pentru întreprindere;
- h) prin maniera de conducere și implementare, strategia trebuie să aibă în vedere și să înlesnească manifestarea unui comportament organizațional corespunzător culturii organizaționale a întreprinderii;
- i) în orice demers strategic, trebuie să se aibă în vedere principiul finalității, conform căruia activitățile inițiate să asigure atingerea obiectivului propus;
- j) cel mai important criteriu de evaluare a calității strategiei îl constituie obținerea avantajului competitiv.
- g) the strategy seeks to achieve a combined synergy of human, material, financial and informational resources expressed by obtaining a maximum value added for the enterprise;
- h) by the management and implementation manner, the strategy must consider and facilitate the manifestation of organizational behaviour corresponding to the organizational culture of the enterprise;
- i) any strategic approach should take into account the principle of finality, according to which the activities initiated have to ensure the achievement of the proposed objective;
- j) the most important criterion for evaluating the quality of the strategy is to obtain the competitive advantage.

Pornind de la cele menționate, în opinia noastră, strategiile eficiente trebuie să asigure respectarea anumitor principii, după cum urmează: [8, p.30].

- Principiul atingerii obiectivului.** Obiectivele clare, decisive și previzibile sunt menite să asigure continuitatea în intervalul de timp aferent aplicării strategiei și să dea forță întreprinderii turistice în confruntarea cu oponentii săi.
 - Principiul concentrării eforturilor.** Într-o confruntare, trebuie asigurată concentrarea unor forțe net superioare celor ale oponentului, într-o manieră decisivă și la locul oportun.
 - Principiul tacticii neașteptate.** Tactica constă în lovirea oponentului la momentul și în modul pentru care acesta nu este pregătit.
 - Principiul flexibilității.** Strategia întreprinderii turistice trebuie concepută astfel, încât să permită flexibilitatea de manevră și alegerea pozițiilor avantajoase.
 - Principiul ofensivei concentrate.** Ofensiva trebuie asigurată prin exercitarea inițiativei în exploatarea avantajelor proprii și a slăbiciunii oponentului.
 - Principiul protecției.** Protecția prezumă asigurarea securității împotriva surprizelor venite din partea oponentului.
- The principle of achieving the goal.** Clear, decisive and predictable goals are designed to ensure continuity in the timing of strategy implementation and to give force the tourism enterprise for confronting its opponents.
 - The principle of concentrating efforts.** In a confrontation, it is necessary to ensure the concentration of some forces that are superior to those of the opponent, in a decisive manner and in the right place.
 - The principle of unexpected tactics.** Tactics consists in hitting the opponent at the time and in the way which it is not ready.
 - The principle of flexibility.** The tourism enterprise strategy must be designed to allow for flexibility of manoeuvre and the choice of advantageous positions.
 - The principle of concentrated offensive.** The offense must be ensured by exercising the initiative in exploiting own advantage and the opponent's weakness.
 - The principle of protection.** Protection means ensuring security against surprises coming from the opponent.

În aceste condiții, managementul strategic al întreprinderii turistice trebuie să înglobeze o formă de conducere și gestionare a resurselor umane, financiare, materiale și informaționale, prin care top-managerii asigură evoluția și performanța întreprinderii, pe termen lung, sens în care accentul se pune pe formularea riguroasă a strategiei, ea reprezentând, practic, un instrument al conducerii, o cale sau un mijloc principal de orientare și concentrare a eforturilor, în vederea realizării scopurilor și obiectivelor sale economice și sociale.

Strategia trebuie să servească drept fundament pentru elaborarea politicilor particulare, proprii fie-

Under these circumstances, the strategic management of the tourism enterprise should include a form of management with human, financial, material and informational resources, through which top managers ensure the evolution and performance of the enterprise in the long run, with emphasis on the formulation of a rigorous strategy, which is practically an instrument of leadership, a way or a main means of focusing and concentrating efforts to achieve its economic and social goals and objectives.

The strategy must serve as the basis for the development of the particular policies that each tourism

cărei întreprinderi turistice. Politicile se concentrează, de obicei, în planul anual al întreprinderii și în programele speciale pe anumite domenii: de producție, IT, financiar-contabil, marketing, resurse umane etc. și definesc o anumită marjă de libertate de acțiune în jurul axei constituite de strategie.

Realitățile vieții organizaționale pun în evidență o varietate mare de strategii ce conturează, în fapt, calea prin care întreprinderile turistice pot să-și asigure îndeplinirea obiectivelor și adaptarea la un mediu aflat în continuă mișcare. Această diversificare se datorează multitudinii factorilor de influență, plecând de la specificul întreprinderii turistice până la caracteristicile particulare ale mediului în care acționează fiecare. Decizia pentru un tip sau altul de strategie ori pentru o combinație a mai multora rămâne la discreția managementului întreprinderii [9, p.24].

Clasificarea strategiilor poate fi realizată după mai multe criterii. Autorul prezintă (în tabelul 1) criteriile după care poate fi realizată această clasificare într-o întreprindere turistică.

Tabelul 1/ Table 1

Clasificarea strategiilor după criteriia / Classification of strategies by criteria

Nr. crt./ No.	Criterii/ Criteria	Caracteristici/ Characteristics
1	2	3
1.	După nivelul de ierarhizare a obiectivelor/ According to the level of goals hierarchy	<ul style="list-style-type: none"> • strategii de ansamblu ale întreprinderii de turism, care se concentrează asupra portofoliului de afaceri;/ overall tourism enterprise strategies that focus on the business portfolio; • strategii de afaceri, care sunt stabilite de managementul întreprinderii de turism;/ business strategies, which are set by the management of the tourism enterprise; • strategii funcționale, care se stabilesc la nivelul domeniilor funcționale ale întreprinderii de turism (de producție, IT, financiar-contabil, marketing, resurse umane etc.)/ functional strategies that are set at the level of functional areas of the tourism enterprise (production, IT, financial-accounting, marketing, human resources, etc.).
2.	După orizontul de timp/ According to the time horizon	<ul style="list-style-type: none"> • strategii pe termen lung, care au la bază evoluția întreprinderii de turism pe o durată de la 5 la 10 ani;/ long-term strategies, which are based on the development of the tourism enterprise for a 5 to 10 year long term; • strategii pe termen mediu, care sunt cel mai des utilizate și vizează întreprinderea de turism pentru perioade mai mici de timp, de la 3 la 5 ani;/ medium-term strategies that are most commonly used and target the tourism enterprise for shorter time periods, from 3 to 5 years; • strategii pe termen scurt, caracteristice, de regulă, agențiilor de turism, axate pe rezultate imediate și care nu posedă mijloace pentru o dezvoltare de anvergură./ short-term strategies, typically specific for tourism agencies, focused on immediate results and lacking the means for a far-reaching development.

1	2	3
3.	După dinamica principalelor obiective/ According to the dynamics of the main objectives	<ul style="list-style-type: none"> • strategii ofensive de creștere sau dezvoltare, a întreprinderii de turism, care au drept obiective: sporirea volumului vânzărilor, încasărilor și profitului, diversificarea serviciilor, valorificarea noilor destinații turistice;/ offensive growth or development strategies of the tourism enterprise, which have as objectives: increasing the volume of sales, revenues and profit, diversifying services, valorization of new tourism destinations; • strategii de stabilitate, care urmăresc menținerea situației curente, considerată satisfăcătoare;/ stability strategies, which aim at maintaining the current situation, considered satisfactory; • strategii defensive, care se aplică în cazul în care întreprinderea de turism este nevoită să-și diminueze volumul de activitate, pentru a depăși o situație de criză;/ defensive strategies, which are applied if the tourism company has to lower its volume of activity to overcome a crisis situation.
4.	După comportamentul față de parteneri/ According to the behaviour towards partners	<ul style="list-style-type: none"> • strategii concurențiale, îndreptate spre căutarea avantajelor competitive în formarea pachetului de servicii turistice;/ competitive strategies aimed at finding competitive advantages in forming the package of tourism services; • strategii colaboraționiste, bazate pe relații privilegiate cu partenerii externi, inclusiv alianțe cu unele întreprinderi concurente;/ collaborative strategies based on privileged relationships with external partners, including alliances with competing enterprises.
5.	După modul de dobândire a avantajului competitiv/ According to the way of gaining competitive advantage	<ul style="list-style-type: none"> • strategii de dominare prin costuri reduse, care se bazează pe accesul privilegiat la furnizorii de servicii turistice;/ low cost domination strategies, which are based on privileged access to tourism service providers; • strategii de diferențiere, în care accentul se pune pe imaginea de marcă comercială, calitate și valoarea atribuită produsului turistic;/ differentiation strategies, where the focus is on the brand image, quality and value attributed to the tourism product; • strategii de nișă, care se bazează pe ideea că întreprinderea este capabilă să servească un segment de piață mai bine decât concurenții./ niche strategies, which are based on the idea that an enterprise is able to serve better a market segment than competitors.
6.	După receptivitatea la schimbare/ According to responsiveness to change	<ul style="list-style-type: none"> • strategii axate pe imitație, care se bazează pe copierea creativă a strategiilor unor întreprinderi de turism concurente, considerate a fi cele mai bune;/ imitation-based strategies, which are based on the creative copying of the strategies of competing tourism companies considered to be the best; • strategii inovaționale, care urmăresc îmbunătățirea poziției pe piață a întreprinderii de turism prin inovare, valorificarea de noi destinații turistice, implementarea tehnologiilor avansate./ innovative strategies that aim to improve the market position of the tourism enterprise through innovation, valorization of new tourism destinations, implementation of advanced technologies.

7.	După poziția deținută pe piață/ According to the position held on the market	<ul style="list-style-type: none"> • strategia liderului, specifică tur-operatorilor ce dețin cea mai mare parte din piață, printr-o poziție dominantă;/ the leader's strategy, specific to tour operators who hold most of the market, through a dominant position; • strategia secundului, specifică tur-operatorilor aflați în umbra liderului, dar care urmăresc mărirea segmentului de piață prin atacarea lui;/ the strategy of the second, specifying the tour operators who are in the shadow of the leader, but who aim to increase the market segment by attacking it; • strategia pașnicului, bazată pe căutarea unei nișe ușor de dominat, care să prezinte un potențial de profit, fără a fi atractivă pentru concurență./ peaceful strategy, based on searching for an easily dominated niche, with a potential for profit, without being attractive for competitors.
8.	După tipul și prioritatea obiectivelor/ According to the type and priority of objectives	<ul style="list-style-type: none"> • strategii economice, care se bazează, preponderent, pe luarea în considerare a cerințelor pieței turistice;/ economic strategies, which are based mainly on taking into account the requirements of the tourism market; • strategii informaționale, care vizează reproiectarea sistemului informațional al întreprinderii turistice;/ information strategies, aimed at redesigning the information system of the tourism enterprise; • strategii manageriale, bazate pe remodelarea sistemului de management al întreprinderii turistice;/ managerial strategies based on the remodelling of the management system of the tourism enterprise; • strategii organizaționale, axate pe modernizarea internă a întreprinderii turistice;/ organizational strategies, focused on the internal modernization of the tourism enterprise; • strategii de restructurare, care vizează redimensionarea activității întreprinderii turistice în vederea supraviețuirii și evitării preluării controlului de către alte întreprinderi concurente;/ restructuring strategies, aimed at resizing the tourism enterprise's activity in order to survive and avoid taking control by other competing enterprises.

Sursa: elaborat de autor / Source: developed by author

Elaborarea strategiei unei întreprinderi de turism este un proces de extremă complexitate, ținând cont de multitudinea factorilor interni și externi ce trebuie avuți în vedere, de interdependențele și legăturile de condiționare dintre aceștia, precum și de impactul favorabil sau nefavorabil pe care pot să-l exercite asupra întreprinderii. Toate aceste aspecte trebuie analizate în profunzime, intercorelate și interpretate pentru formularea unor strategii pertinente și coerente, care vor asigura viitorul întreprinderii.

Modelele de analiză strategică cele mai cunoscute în teoria economică sunt modelul „Boston Consulting Group”, modelul lui A.D. Little, modelul McKinsey. Logica acestor modele se bazează pe relația piață-volum/ cost minim – profit [10], [11].

În ceea ce privește analiza strategică a întreprinderilor, cel mai cunoscut model aparține lui Michael Porter. Acest model ia în considerare universul concu-

Developing a tourism enterprise strategy is a process of extreme complexity, taking into account the multitude of internal and external factors that have to be considered, the interdependencies and conditioning links between them, as well as the favourable or unfavourable impact they can exert on the enterprise. All these aspects must be thoroughly analysed, inter-related and interpreted in order to formulate pertinent and coherent strategies that will ensure the future of the enterprise.

The most popular strategic analysis models in the economic theory are the “Boston Consulting Group” model, A.D. Little model, McKinsey model. The logic of these models is based on the market – volume/ minimum cost – profit ratio [10], [11].

In terms of strategic enterprise's analysis, the most well-known model belongs to Michael Porter. This model takes into account the competitive busi-

rențial al întreprinderilor: concurenții actuali și potențiali, produsele substituibile, clienții furnizori [12].

Folosirea uneia dintre metode depinde foarte mult de scopul urmărit de managementul întreprinderii turistice. În cazul întreprinderilor turistice, practicarea managementului strategic presupune cel puțin realizarea unui diagnostic intern pe principiul cauză-efect și identificarea oportunităților/amenințărilor din mediul său de acțiune, crearea condițiilor punerii în practică a unui sistem de planificare strategică.

Procesul de planificare strategică întrunește mai multe funcții:

- permite managerilor de diferite niveluri ierarhice să schimbe informații și să-și confrunte interpretările referitoare la diferite fenomene;
- furnizează baza de plecare în elaborarea unei viziuni strategice. Administrarea eficientă a procesului de planificare strategică depinde de aplicarea unui sistem de sancțiuni/recompense, care să încurajeze asumarea riscului și implicarea efectivă a personalului în punerea în aplicare a diferitelor acțiuni.

Proiectarea și implementarea strategiei pot fi prezentate și ca o succesiune de etape, cum ar fi:

- determinarea obiectivelor strategice, care trebuie exprimate în termeni cantitativi;
- stabilirea obiectivelor strategice, în baza de sarcini concrete;
- evaluarea internă a întreprinderii de turism, în termeni de resurse și performanță;
- evaluarea externă, efectuând analiza mediului extern al întreprinderii de turism;
- prevederea performanțelor viitoare, pe baza evaluării interne și a celei externe;
- analiza diferențelor majore dintre rezultatele planificate și cele prevăzute;
- identificarea și evaluarea diferitelor variante strategice pentru a diminua eventualele diferențe apărute și a putea realiza obiectivele strategice;
- selectarea uneia dintre variantele strategice preconizate;
- pregătirea planului final al întreprinderii turistice, divizat în trei etape – pe termen scurt, mediu și de durată;
- implementarea strategiei alese;
- evaluarea performanțelor realizate, ca urmare a aplicării strategiei.

În aceste condiții, în opinia noastră, modelul managementului strategic al întreprinderii de turism poate fi prezentat ca în *Anexa 2*.

Importanța parcurgerii acestor etape rezidă în faptul că performanțele prezente și viitoare sunt afectate de strategiile trecute și actuale, iar întreprinderea urmează a fi modernizată.

ness world: current and potential competitors, substitutable products, supplier customers [12].

The use of one of the methods depends very much on the purpose pursued by the management of the tourism enterprise. In the case of tourism enterprises, the practice of strategic management implies at least the realization of an internal diagnosis on the cause-effect principle and the identification of the opportunities / threats in its environment, the creation of the conditions for the implementation of a strategic planning system.

The strategic planning process has several functions:

- allows managers at different hierarchical levels to exchange information and confront interpretations of different phenomena;
- provides the basis for starting a strategic vision. Effective management of the strategic planning process depends on the application of a sanction / reward system that encourages risk-taking and the effective involvement of staff in the implementation of different actions.

The design and implementation of the strategy can also be presented as a succession of stages, such as:

- determination of strategic objectives, which must be expressed in quantitative terms;
- establishing strategic objectives based on concrete tasks;
- internal evaluation of the tourism enterprise in terms of resources and performance;
- external evaluation, analysing the external environment of the tourism enterprise;
- provision for future performance, based on internal and external evaluation;
- analysis of the major differences between planned and expected outcomes;
- identifying and evaluating the different strategic variants to mitigate potential differences and achieve strategic objectives;
- selecting one of the strategic options envisaged;
- preparing the final plan of the tourism enterprise divided into three stages – short, medium and long term;
- implementation of the chosen strategy;
- evaluation of the performance achieved as a result of the implementation of the strategy.

In these circumstances, in our opinion, the strategic management model of the tourism enterprise can be presented as follows *Annex 2*.

The importance of going through these stages lies in the fact that present and future performance is affected by past and present strategies, and the enterprise has to be modernized.

The strategic management process does not end with the formulation of the strategy. The successful

Procesul de management strategic nu se încheie odată cu formularea strategiei. Formularea cu succes a unei strategii nu garantează și succesul implementării ei și este, întotdeauna, mult mai greu să faci ceva, decât să spui ce ai de gând să faci.

Implementarea strategiei este fundamental diferită de formularea strategiei prin modul de acțiune. În acest context, se propune analiza comparativă a modului de formulare și a modului de implementare a strategiei.

formulation of a strategy does not guarantee the success of its implementation, and it is always much harder to do anything than to say what you are going to do.

Implementation of the strategy is fundamentally different from strategy formulation through action. In this context, it is proposed to carry out the comparative analysis of the ways of formulation and implementation of the strategy.

Tabelul 2/Table 2

Studiul comparat privind formularea și implementarea strategiei /
Comparative study on strategy formulation and implementation

Formularea strategiei / Strategy formulation	Implementarea strategiei / Strategy implementation
Reprezintă poziționarea forțelor înainte de acțiune/ Represents the positioning of forces before action	Reprezintă mobilizarea forțelor în timpul acțiunii/ Represents the mobilization of forces during the action
Pune accentul pe eficacitate/ Puts emphasis on efficiency	Pune accentul pe eficiență/ Emphasizes efficiency
Este un proces intelectual/ Represents an intellectual process	Este un proces operațional/ Represents an operational process
Cere o bună intuiție și capacitate de analiză/ Requires a good intuition and analytical capacity	Cere o motivare specială și capacitate de conducere/ Requires a special motivation and leadership capacities
Necesită coordonarea între câțiva participanți/ Requires coordination between several participants	Necesită coordonarea între un număr mare de persoane/ Requires coordination between a large number of people

Sursa: elaborat de autor / Source: developed by author

Implementarea cu succes a strategiei necesită luarea în considerare:

- a specificului întreprinderii turistice;
- a contextului în care se face punerea în aplicare a strategiei;
- a complexității sarcinilor care urmează să fie îndeplinite;
- a gradului de incertitudine asociat mediului extern;
- a necesității de rapiditate a acțiunii;
- a stilului de evaluare și control.

De asemenea, trebuie avut în vedere faptul că amploarea adaptărilor structurale depinde de amploarea schimbării strategiei.

Experiența internațională a arătat că succesul unei strategii depinde, în mare măsură, de felul în care aceasta asigură legătura dintre strategie și persoanele responsabile de implementarea ei. Dificultățile care apar în această zonă de contact sunt provocate de două cauze:

- **prima cauză**, o reprezintă complexitatea procesului managerial, care necesită acțiuni concrete ale tuturor funcțiilor manageriale și la care trebuie să participe managerii de toate nivelurile;
- **a doua cauză**, rezultă din faptul că întreprinderea presupune și un anumit număr de oameni,

The successful implementation of the strategy requires consideration of:

- the specificity of the tourism enterprise;
- the context in which the strategy is implemented;
- the complexity of the tasks to be performed;
- the degree of uncertainty associated with the external environment;
- the need for speed of action;
- the style of evaluation and control.

It should also be borne in mind that the extent of structural adaptations depends on the extent of the change of the strategy.

International experience has shown that the success of a strategy depends largely on how it links the strategy with those responsible for its implementation. The difficulties that arise in this contact area come from two causes:

- **the first cause** is the complexity of the managerial process, which requires concrete actions of all managerial functions and must be attended by managers at all levels;
- **the second cause** is that the company also involves a certain number of people, each with a range of feelings and aspirations for their own future.

fiecare având o gamă de sentimente și aspirații de viitor proprii.

Concluzie. În condițiile de tranziție, perspectiva unor schimbări determină, în mod natural, o stare de incertitudine accentuată și de neîncredere la persoanele care se simt implicate. De cele mai multe ori, aceste stări individuale se transformă în opinii colective, de masă. Survine o stare de opoziție față de conceptul strategic, ale cărui conținut și șanse de reușită nu sunt cunoscute. Implementarea strategiei trebuie să depășească procedeele manageriale tradiționale și să includă, în pregătirea strategiei, mijloacele necesare pentru a limita efectele unor astfel de stări și, în plus, să genereze o atitudine colectivă favorabilă procesului strategic.

Răspunsurile, pe care trebuie să le dea întreprinderea turistică la schimbările mediului extern, necesită măsuri de modificare a activităților specifice, toate acestea regăsindu-se în cadrul strategiilor de management al întreprinderii. Astfel, elaborarea unei noi strategii va ajuta întreprinderile de turism să dea răspunsuri adecvate mediului și să funcționeze în cadrul acestuia în mod eficient.

În măsura în care, într-o întreprindere turistică, va exista o strategie explicită, este evident că o corelație puternică între strategie și procesele operaționale va fi inevitabilă. În caz contrar, procesul de formulare a strategiei nu va fi decât, pur și simplu, un exercițiu de stil.

Pentru ca strategia să fie implementată, este necesar ca ea să fie înțeleasă de toți cei care participă la punerea sa în aplicare, fapt care contribuie la o mai bună orientare a eforturilor individuale și colective către activitățile ce prezintă interes pentru întreprinderile turistice, pentru realizarea obiectivelor, scopului și misiunii acesteia. Din această cauză, din momentul în care o strategie este considerată explicită, o corelație puternică între strategie și operații se impune cu o forță majoră.

În aceste condiții, sistemul de management strategic al întreprinderilor turistice trebuie să se caracterizeze prin asumarea de riscuri și incertitudini, să acorde locul primordial factorilor economici și să creeze noi comportamente la nivelul decidenților și al executanților, axate pe valorile economiei de piață.

Propuneri și recomandări:

1. Marile provocări tehnologice și comerciale, pe care mediul extern le lansează întreprinderilor turistice, impun o alegere riguroasă a strategiilor.
2. Strategia aleasă trebuie să fie realistă, adică accesibilă întreprinderii de turism, ținând cont de situația ei actuală și de resursele sale, care pot fi mobilizate;
3. Problema majoră a unei întreprinderi turistice este de a ști să se adapteze, în permanență, la evoluțiile pieței.

Conclusion. Under the transition process, the prospect of a change naturally determines a state of marked uncertainty and mistrust in people who feel to be involved. Most of the times, these individual states are transformed into collective and mass opinions. There is a state of opposition to the strategic concept, whose content and chances of success are unknown. Implementation of the strategy must go beyond the traditional managerial processes and include in the preparation of the strategy the necessary means to limit the effects of such states and, moreover, to generate a collective attitude favourable to the strategic process.

The responses the tourism enterprise must make to the changes in the external environment require measures to modify specific activities, all of which are found within the company's management strategies. Thus, the development of a new strategy will help tourism companies to provide adequate responses to the environment and work effectively within it.

To the extent that in a tourism enterprise there will be an explicit strategy, it is obvious that a strong correlation between the strategy and the operational processes will be inevitable. Otherwise, the process of formulating the strategy will be just a simple exercise of style.

In order for a strategy to be implemented, it is necessary for it to be understood by all those involved in its implementation, which contributes to a better orientation of individual and collective efforts towards activities of interest to tourism enterprises, in order to achieve objectives, purpose and mission. For this reason, once a strategy is considered explicit, a strong correlation between strategy and operations is imposed with force.

Under these conditions, the strategic management system of tourism enterprises must be characterized by taking risks and uncertainties, giving the primary role to economic operators and creating new behaviours for decision-makers and executors, based on market economy values.

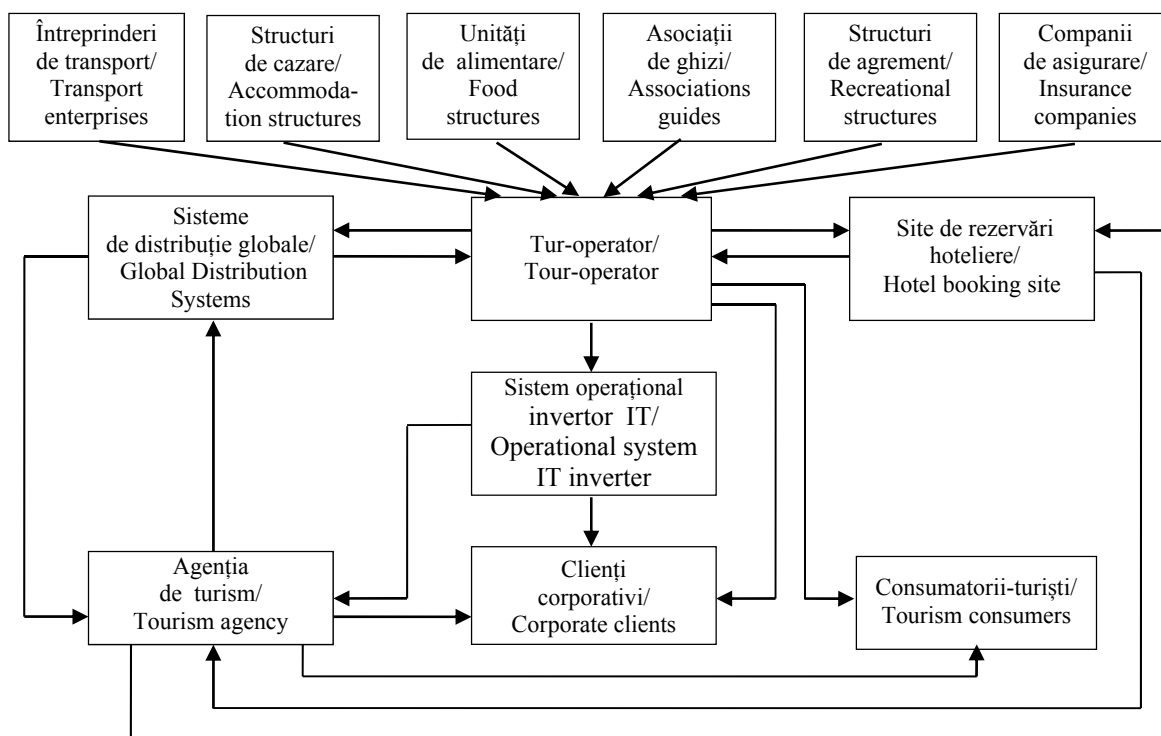
Proposals and recommendations:

1. The major technological and commercial challenges that the external environment puts on tourism enterprises require a rigorous choice of strategies.
2. The chosen strategy must be realistic, that is, accessible to the tourism enterprise, taking into account its current situation and its resources that can be mobilized;
3. The major issue of a tourism enterprise is to know how to constantly adapt to market developments.
4. As the external environment in which the tourism enterprise operates evolves rapidly, in a discontinuous and unpredictable way, decisions concerning the future of the enterprise must be taken

4. Întrucât mediul extern, în care întreprinderea turistică activează, evoluează rapid, într-un mod discontinuu și puțin previzibil, deciziile ce privesc viitorul întreprinderii trebuie luate de responsabilii operaționali, transpunându-le în practică.
 5. O strategie clar definită poate servi ca un ghid precis la fixarea priorităților în materie de alocare a resurselor umane, financiare, materiale și informaționale, mai ales că acestea tot timpul sunt limitate;
 6. Pentru a releva provocarea organizațională impusă de evoluțiile social-culturale, care se traduc prin aspirațiile oamenilor la o nouă formă de organizare a muncii, devin esențiale creșterea participării lor la deciziile care îi privesc și acordarea unei mai mari autonomii.
 7. Este necesară urmărirea permanentă a evoluțiilor întreprinderilor concurente, cu scopul de a depista cât mai repede orice indiciu, care permite să se observe o schimbare a strategiei, pentru ca să se reacționeze în consecință.
 8. Profitând sistematic de exploatarea evenimentelor în vederea obținerii unui avantaj durabil față de concurenții ei, întreprinderea turistică trebuie să transforme aceste evenimente în oportunități concrete pentru sine și în amenințări reale pentru concurenții ei.
5. A clearly defined strategy can serve as a clear guide to prioritizing the allocation of human, financial, material and informational resources, especially as they are limited at all the time;
 6. To highlight the organizational challenge imposed by social-cultural developments, which are translated into people's aspirations to a new form of work organization, it is essential to increase their participation in the decisions that concern them and to grant them a greater autonomy.
 7. It is necessary to constantly monitor the progress of competing enterprises, in order to identify as soon as possible any indication that a change of strategy is observed in order to react accordingly.
 8. Taking advantage systematically of the exploitation of events in order to obtain a lasting advantage over its competitors, the tourism enterprise must turn these events into concrete opportunities for itself and into real threats to its competitors.

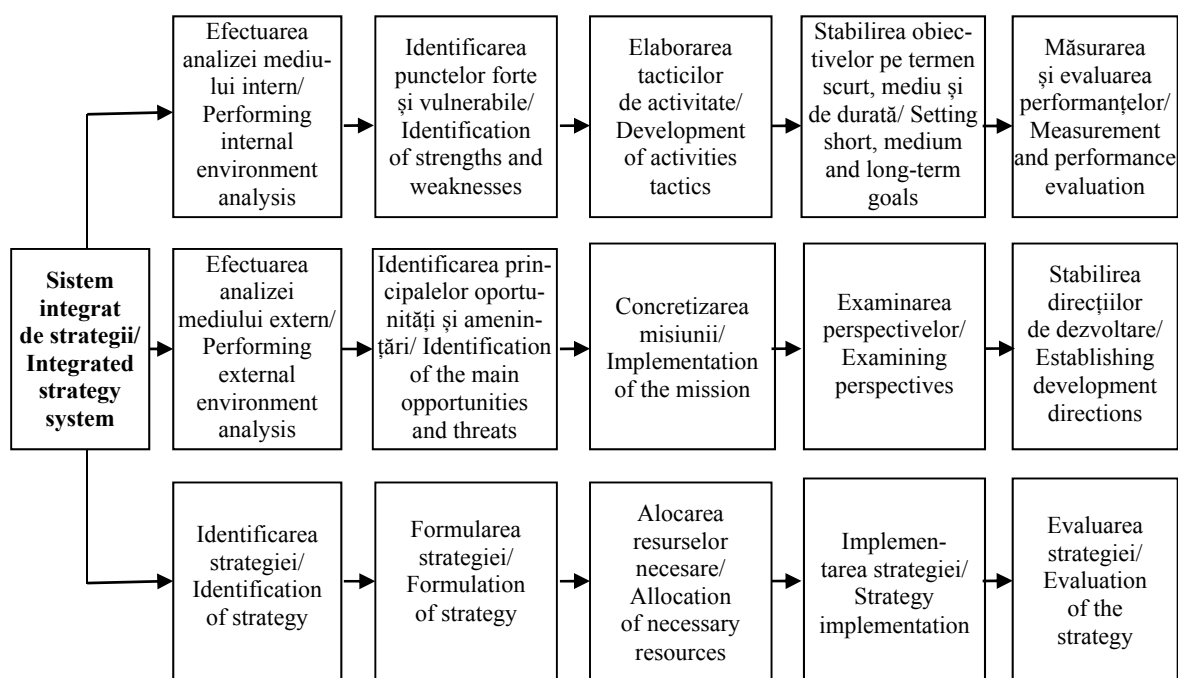
Anexa/Annex 1

**Mecanismul de funcționare a pieței turistice cu suportul aplicațiilor IT/
The functioning mechanism of the tourism market with the support of IT applications**



Sursa: elaborată de autor / Source: developed by author

**Modelul managementului strategic al întreprinderii de turism/
Strategic management model of tourism enterprises**



Sursa: elaborată de autor / Source: developed by author

Bibliografie/Bibliography:

1. OPREAN, C., ȚÎȚU, M., BUCUR, V. *Management global al organizației bazate pe cunoștințe*. București: Editura AGIR 2011, pp. 646, ISBN 978-973-720-363-2.
2. BURDUȘ, E., CĂPRĂRESCU, Gh., ANDRONICEANU, A., MILES, M. *Managementul schimbării organizaționale*. Ediția a II-a. București: Editura Economică 2003, pp. 574, ISBN 973-590-886-7.
3. DEAC, Vasile, coordonator. *Management*. Ediția a II-a. București: Editura ASE 2014, pp. 456, ISBN 978-606-505-761-6.
4. VAGU, P., STEGĂROIU, I., CROITORU, G., DUICĂ, A., DUICĂ, M. *Strategii manageriale*. București: Editura Pro Universitaria, 2014, pp. 847, ISBN 978-606-26-0088-4.
5. BURDUȘ, E., COCHINĂ, I., CRĂCIUN, L., ISTOCESCU, A. *Întreprinzătorul*. București: Editura Pro Universitaria, 2010, pp. 410, ISBN 978-973-129-533-6.
6. IONCICĂ, Maria, coordonator. *Strategii de dezvoltare a sectorului terțiar*. București: Editura Uranus 2004, pp. 176, ISBN 973-7765-03-6.
7. NICOLESCU, Ovidiu, VERBONCU, Ion. *Managementul organizației*. București: Editura Economică 2007, pp. 646, ISBN 978-973-709-343-1.
8. BĂCANU, Bogdan. *Management strategic în turism. Concepte și studii de caz*. Iași: Editura Polirom 2009, pp.350, ISBN 978-973-46-1262-8.
9. BOTEZAT, Elena. *Strategii manageriale în turism*. București: Editura Economică 2003, pp. 342, ISBN 973-590-804-2.
10. LITTLE, Arthur. *Business Consulting MBA course*. 29 th of May 2007.
11. <http://www.stiucum.com/management/management-strategic/Modele-de-analiza-strategica> 2699. php
12. PORTER, Michael. *Choix stratégique et concurrence*. Paris: Editura Economica 1986, pp.426, ISBN 978-271-780-931-2.

005.95:339.138(478)

**IMPLICAȚIILE MARKETINGULUI
INTERN ÎN VEDEREA MOTIVĂRII
ȘI REȚINERII ANGAJAȚILOR
LA ÎNTREPRINDERE**

*Asist. univ. Rodica SLUTU-BOGDAN,
drd. ASEM
rodikabogdan@rambler.ru*

În acest articol, este analizată implicarea marketingului în motivarea și reținerea angajaților la întreprindere. Marketingul resurselor umane a devenit o activitate realizată de departamentul de resurse umane, necesară oricărei organizații pentru atragerea de noi angajați și menținerea celor existenți în vederea desfășurării corespunzătoare a activității acesteia.

Marketingul intern este arta de a trata angajații ca pe clienții firmei, prin posturi care să-i atragă atât din punct de vedere material, cât și din punctul de vedere al dezvoltării personale. Un angajat mulțumit se transformă într-un veritabil agent de marketing al firmei.

Un viitor angajat „cumpără” mai mult decât doar un loc de muncă, ci un mod de viață în momentul în care începe să lucreze într-o firmă. Oricât de tehnologizată ar fi o firmă, angajații joacă un rol important, prin pregătire, abilități, competențe, caracter, valori și viziuni în activitatea acesteia.

Departamentul de resurse umane se poate inspira din strategiile, politicile și instrumentele de marketing.

Cuvinte-cheie: marketingul resurselor umane, marketing extern, marketing intern, segmentarea pieței, imaginea întreprinderii.

JEL: M21, M31.

Introducere. Abordarea marketingului resurselor umane, în contextul managementului resurselor umane, are loc prin prisma contribuțiilor aduse la atragerea și păstrarea celor mai buni angajați în cadrul întreprinderii, cât și prin crearea unei imagini „bune” a întreprinderii în calitate de angajator pe piață.

Marketingul este insuficient atunci când reprezintă un simplu compartiment al unei întreprinderi, el devenind corespunzător numai atunci când toți angajații acesteia sunt conștienți de influența lor asupra satisfacției consumatorilor. Concepția de marketing al întreprinderii moderne ridică la rang de necesitate orientarea ei atât spre exterior, cât și spre interior, por-

005.95:339.138(478)

**MARKETING STRATEGIES
IN MOTIVATING AND PERSUADING
THE EMPLOYEES TO CONTINUE
TO WORK FOR AN ENTERPRISE**

*Lecturer, Rodica SLUTU-BOGDAN,
PhD candidate, ASEM
rodikabogdan@rambler.ru*

This article makes an overview of different opinions related to the importance of marketing on staff motivation and persuading the employees not to leave the company they are working for. Human resources marketing is the responsibility of the human resources department. It helps a company to employ qualified staff and to create conditions for the existing employees not to leave it.

Internal marketing is the art of treating employees as the company's customers through positions that attract them both materially, and in terms of personal development. A satisfied employee becomes a true marketing agent.

A future employee “buys” more than just a job, but a way of life when he starts working in a company. No matter how well-equipped the company is, employees play an important role in the company through skills and abilities they have, character, values and visions.

The human resources department can make use of some marketing strategies, policies and techniques.

Key words: human resources marketing, external marketing, internal marketing, market segmentation, company's image.

JEL: M21, M31.

Introduction. The approach to human resources marketing in the context of human resources management is done, on one side, through attracting and persuading the best employees to work for the company, and, on the other side, through creating a “good” image of the company.

Marketing should not be just a department within an enterprise, promoting and selling products or services, it is the employees' action directed towards consumer's satisfaction. The marketing concept in the modern enterprise focuses on inner and outer outcomes, starting with the fact the internal and external marketing are different and have different purposes.

nind de la distincția că marketingul intern și marketingul extern au drept receptori de mesaje public diferite.

În literatura de specialitate, sunt descrise mai mult funcțiile și componentele marketingului extern. Marketologii sunt preocupați de marketingul extern, de relațiile cu clienții, de modalitățile de promovare a produselor (serviciilor), de crearea brandului. Potrivit mai multor declarații, marketingul este o funcție îndreptată spre mediul de afaceri extern.

În ceea ce privește marketingul intern, s-a constatat că acestui termen nu i se atribuie o descriere detaliată în literatura de specialitate.

Metode aplicate. Problema implicației marketingului intern în vederea motivării și reținerii angajaților la întreprindere a fost studiată, utilizându-se mai multe metode de cercetare cu suport de concepții, principii elaborate, până în prezent, de autori recunoscuți în domeniul resurselor umane.

La începutul materialului, este prezentată metoda istorică prin prezentarea etapelor evoluției marketingului intern. S-a recurs, de asemenea, la analiză și sinteză, de exemplu, atunci când s-a urmărit definirea unor noțiuni, au fost analizate diverse definiții ale marketingului intern, iar, prin intermediul sintezei, s-a încercat reunirea lor într-un tot unitar și exprimarea propriului punct de vedere.

În scopul determinării implicațiilor marketingului intern în procesul motivării și reținerii angajaților, a fost realizat un studiu cantitativ și calitativ, orientat în direcția fundamentării științifico-practice a rezultatelor. Pentru culegerea și sistematizarea informațiilor primare, a fost aplicată metoda anchetei prin chestionare.

Rezultatele cercetării. Termenul de marketing intern îl găsim în domeniul marketingului serviciilor. În domeniul serviciilor, această varietate de interpretări a condus la o gamă variată de activități considerate a fi specifice acestuia. Diversitatea de interpretări și definiții a generat, la rândul său, dificultăți de aplicare și adoptare pe scară largă a conceptului [2].

Marketingul intern ne pune în fața unei abordări strategice și este strâns legat de managementul resurselor umane. Pentru ca marketingul intern să fie eficient operaționalizat, ca o paradigmă a schimbării organizaționale a managementului și a implementării de strategii, este necesară o clarificare, la nivel de definire, a acestuia. În acest context, se impune o precizare a specificului marketingului intern, având în vedere faptul că definirea și clasificarea reprezintă premisele fundamentale ale analizei de marketing.

In the consulted books, external marketing, its structure and functions are much more paid attention to. Marketers are concerned with external marketing, relationships with customers, ways of promoting products (services), and branding. According to several proposed definitions, marketing is a function directed to the external business environment.

As far as internal marketing is concerned, this term is not paid too much attention in specialty literature.

Used methods. The issue of internal marketing strategies usage for motivating and persuading the employees to continue their activity at a certain enterprise has been studied by a great number of scholars in the field of human resources, using several conceptual-based research methods, principles that have been used in this domain to prove their points of view.

A series of methods helped in structuring the information in the present article: historical method was directed towards researching the stages of evolution of internal marketing; analysis and synthesis were directed towards defining concepts, various definitions of internal marketing, thus, offering the possibility to draw certain conclusions; survey method through questionnaires was directed towards gathering and systematizing of data.

In order to determine the implications of internal marketing in motivating and persuading the employees to work for the company was performed a quantitative and qualitative study, aiming at scientific and practical data consolidation. Primary information was gathered and systematized using the survey method through questionnaires.

Study results. The term of internal marketing is found in the field of service marketing. In the field of service marketing thus, this concept covers a great number of activities. As different scholars offer different definitions of the same concept, it is extremely difficult to implement and adopt it in an enterprise [2].

The concept of internal marketing should be analysed in a complex way, and it is closely linked to human resources management. First, it is necessary to define the internal marketing, if we want it to become an effective paradigm of organization in management changes and strategy implementation. Accordingly, we will try to make an analysis of internal marketing stages of development as a part of provided services by an enterprise.

Tabelul 1/Table 1

**Etapele dezvoltării marketingului intern în cadrul serviciilor /
Internal marketing stages of development in services**

Etape de evoluție/ Stages of evolution	Autori/Authors	Abordări conceptuale ale marketingului intern/ Conceptual approaches to internal marketing
Etapa 1: Motivarea și satisfacerea angajaților/ Step 1: Motivation and satisfaction of employees	Leonard Berry (1981) George, W.R., (1977) Thompson, T.W. (1978) Murray, J. G. (1979) Sasser, W.E. și/and Arbeit, S. F. (1976)	- angajații nu sunt clienții întreprinderii / the employees are not customers of the enterprise
Etapa 2: Orientarea clienților / Step 2: Customer orientation	Christian Gronroos	- orientarea către clienți prin intermediul unui proces de influențare a angajaților / orientation to customers' satisfaction through a process of influencing employees; - angajații motivați sunt, totodată, și "clienți fideli" / motivated employees are also "devoted customers".
Etapa 3: Lărgirea conceptului de marketing intern / Step 3: Expanding the internal marketing concept	Winter, J.P. (1985) George W.R. (1990) Glassman, M., McAfee, B. (1992)	- tehnica de gestionare a angajaților în vederea atingerii obiectivelor organizaționale / employee management technique to achieve the organizational goals; - integrarea funcțiilor de marketing și de personal în măsura în care personalul devine o resursă a funcției de marketing / integrating marketing and human resources functions to the extent that human resour- ces influence marketing.

Sursa: elaborat de autor în baza [4] / Source: elaborated by the author based on [4]

În acest sens, ne propunem să analizăm etapele de dezvoltare a marketingului intern în cadrul serviciilor.

Din *tabelul 1*, observăm că, în prima etapă a apariției marketingului intern, cercetările întreprinse au evidențiat faptul că marketingul intern se referă la atragerea, dezvoltarea, motivarea și menținerea angajaților calificați la locul de muncă și prin produse ce satisfac nevoile lor.

Serviciile efective necesită o coordonare eficientă între personalul de legătură și personalul coordonator. Asupra acestui fapt, la cea de-a doua etapă, a atras atenția Gronroos, care remarcă faptul că marketingul intern este o modalitate de integrare a diferitelor funcții vitale ale relațiilor cu clienții în cadrul companiilor de servicii [6].

Astfel, în definițiile lui Berry și Gronroos, se evidențiază necesitatea de motivare a angajaților și de utilizare a tehnicilor specifice marketingului [1]. Cu toate acestea, diferența esențială dintre abordarea acestor autori denotă că angajații nu sunt tratați ca fiind clienți.

La cea de-a treia etapă, se evidențiază rolul marketingului intern ca instrument de implementare în cadrul serviciilor.

În principiu, mai târziu, marketingul intern a fost generalizat pentru orice tip de strategii de marketing. Una din problemele care contribuie la concretizarea conceptului de „marketing intern” rezidă în faptul că nu există un singur concept unitar pentru acest subiect.

As follows, we are going to analyse the development stages of internal marketing in services.

In accordance with *Table 1*, the first stage of internal marketing appearance refers to attracting, developing, motivating and maintaining skilled workers through job-products that satisfy their needs.

Gronroos analysed the second stage of the internal marketing, pointing to its capacity to integrate various vital functions in the relation with the customer within service companies [6].

Thus, Berry and Gronroos emphasize the necessity to motivate the employers and the use of the marketing techniques [1]. However, their provided definitions are a little bit different. The difference is that the crucial difference between these authors' approach is that employees are not treated as clients.

The third stage highlights the role of internal marketing as a tool for implementation within services.

Later, the term internal marketing began to be used in reference to any kind of marketing and generalized for any type of marketing strategy. One of the issues that make us to explain the term “internal marketing” is that there is no unique concept of this topic.

There are different acceptances of the above-mentioned term in specialty literature, a field that actually is internal marketing.

Există o varietate de sensuri atribuite, în literatura de specialitate, domeniului pe care îl reprezintă, de fapt, marketingul intern.

În sinteză, viziunile asupra definițiilor marketingului intern, pe parcursul evoluției marketingului, sunt prezentate în tabelul 2.

Table 2 summarizes a series of definitions provided by different scholars during the marketing evolution.

Tabelul 2/Table 2

**Evoluția definițiilor de bază ale marketingului intern /
Evolution of definitions of internal marketing**

Nr./ No.	Autori / Authori	Definiții / Definitions
1.	Leonard Berry (1981)	Marketingul intern presupune ca angajații să fie priviți asemenea unor clienți interni, locurile de muncă să fie considerate ca niște produse interne ce satisfac nevoile și cerințele clienților interni, dar care are în vedere și obiectivele organizației / Internal marketing regards the employees as internal clients. The jobs are regarded as domestic products that meet the needs and requirements of internal clients. The objectives of the organization are taken into account too [1].
2.	Leonard Berry, Parasuraman, A. (1991)	Marketingul intern se referă la atragerea, dezvoltarea, motivarea și menținerea angajaților calificați la locul de muncă și prin produse ce satisfac nevoile lor. / Internal marketing refers to attracting, developing, motivating and keeping the skilled workers in the company through a job and products that meet their needs [1].
3.	Christian Gronroos (1985)	Marketingul intern este o metodă de motivare a personalului față de caracterul conștient al clienților și orizontul de vânzare, având ca scop utilizarea unor activități similare marketingului, redefinind marketingul intern ca piața internă a angajaților. / Internal marketing is a way of motivating staff to understand the customers' desires and preferences, aiming at the use of marketing-like activities, redefining internal marketing as the internal market for employees [6].
4.	Winston, W. J. (1985)	Marketingul intern reprezintă ierarhizarea, educarea și motivarea personalului față de obiectivele instituționale fiind un proces ce face ca personalul să înțeleagă și să recunoască nu numai valoarea programului, dar și locul lor în cadrul acestuia / Internal marketing is the process of directing staff's hierarchy, education and motivation towards institutional goals. It is a process that makes staff understand and acknowledge not only the value of the program, but each employee's place within it [10].
5.	George, W.R. (1990)	Marketingul intern constituie o filosofie de conducere a resurselor umane ale unei organizații. / Internal marketing is a philosophy of managing the organization's human resources [3].
6.	Graham, J. H., Saunders, J. A., Percy, N. F. (1998)	Marketingul intern reprezintă o extensiune a marketingului relațional, care se manifestă în interiorul întreprinderii de servicii. / Internal marketing is an extension of relational marketing, which manifests itself within the service enterprise [5].
7.	Cetină, I. (2001)	Marketingul intern constă în atragerea, perfecționarea și menținerea angajaților firmei, care să asigure maximă eficiență a capacității lor de muncă și, totodată, un sistem de motivații care să permită satisfacerea atât a necesităților materiale, cât și a aspirațiilor de ordin profesional ale personalului firmei. / Internal marketing is to attract, improve and motivate the company's employees to use their efficient work capacity for the benefit of company. It is staff's motivational system that will help in satisfying their material needs and preferences [2].

Sursa: elaborat de autor / Source: elaborated by the author

Din definițiile selectate în *tabelul 2*, înțelegem foarte bine că marketingul intern reprezintă valorificarea superioară a capitalului uman și intelectual al întreprinderii și a creșterii motivației angajaților. Astfel, marketingul intern se referă la relațiile cu „piața angajaților”. Marketingul intern poate fi privit ca parte integrată a marketingului, datorită contribuției sale indirecte, dar valoroase, la menținerea relațiilor cu clienții externi [9].

Considerăm că angajații trebuie să conștientizeze apartenența la organizații utile, că ei depun o muncă utilă și aduc o contribuție utilă la progresul societății umane.

În acest context, menționăm că obiectivul principal al marketingului intern îl constituie încurajarea comportamentului personalului, astfel încât întreprinderea să poată stabili legături publice cu clienții. Obiectivul principal al marketingului intern include următoarele obiective secundare ale acestuia, *figura 1*.

Este evident că îndeplinirea acestor obiective este condiționată de modul în care este organizat marketingul intern în cadrul firmei și felul în care este gestionat personalul firmei în vederea satisfacerii consumatorilor.

The definitions in *Table 2* emphasize that internal marketing is the superior capitalization of the human and intellectual capital of the enterprise and the increase in employee’s motivation. Thus, internal marketing refers to the relation with the "human resources market". Internal marketing can be viewed as a significant part of marketing due to its indirect, but valuable contribution to maintain the connection with the external customers [9].

We believe that employees need to feel they work for an organization that makes something useful, and contributes to the progress of human society.

It is important to point out that internal marketing is the marketing that focuses on the company's internal audience and its human resources, so that the company is able to build good relations with its customers. The primary objective of internal marketing includes the following secondary objectives, *figure 1*.

It is obvious that the fulfilment of these objectives is determined by the organization of the internal marketing within the company and company's staff management in order to satisfy the consumers’ needs and expectations.

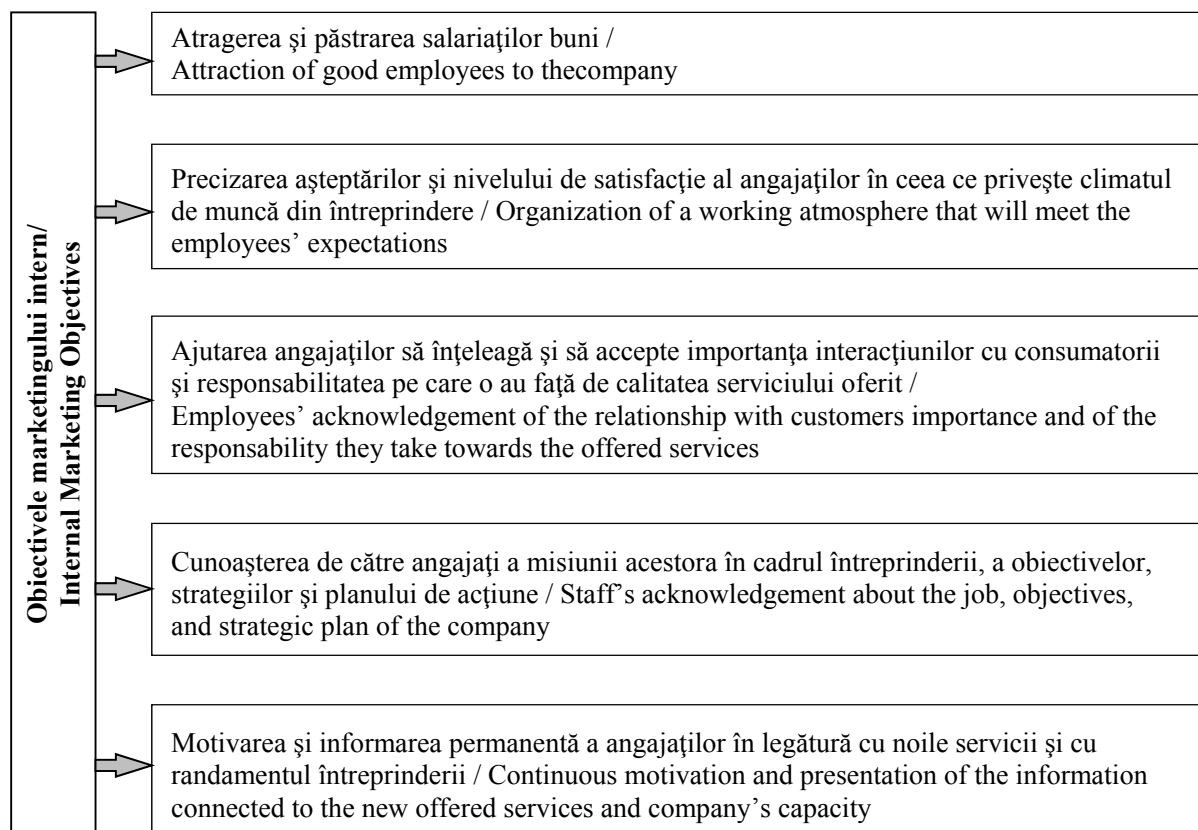


Figura 1. Obiectivele marketingului intern / Figure 1. Internal marketing objectives
Sursa: elaborată de autor în baza [8] / Source: elaborated by the author based on [8]

Pornind de la faptul că specialiștii identifică marketingul intern, în cea mai mare parte, cu domenii specifice ale managementului organizației, noile teorii și practici de resurse umane folosesc, din ce în ce mai frecvent, instrumente de marketing clasice. Specialiștii de marketing, comunicare, resurse umane percep secolul ca fiind unul al comunicării și al marketingului [7].

Rezultate și discuții. În scopul identificării acțiunilor de marketing raportate la motivarea și reținerea angajaților în cadrul întreprinderilor, s-a efectuat un sondaj asupra angajaților de la întreprinderile din Regiunea Nord a Republicii Moldova. Chestionarul urmărește să aducă în prim-plan factorii motivaționali, care acționează asupra angajaților și nivelul de motivare la întreprindere. Chestionarul în cauză a fost aplicat în cadrul a 110 întreprinderi din Regiunea de Nord.

Datele sondajului demonstrează, pe de o parte, că aceste nevoi sunt extrem de importante pentru subiecții aleși, iar, pe de altă parte, ele sunt satisfăcute într-u grad mediu de către organizație. Așadar, dacă, pentru subiecți, importanța satisfacerii acestor 5 nevoi este foarte mare, satisfacerea lor de către organizație este realizată la un nivel satisfăcător. De exemplu, nevoia ce ține de relațiile bune cu colegii este importantă, în mare măsură, pentru 60% dintre respondenți și doar 15% dintre ei consideră că această nevoie este satisfăcută în mare măsură.

It is worth mentioning the fact that specialists refer internal marketing mostly to some specific areas of enterprise management. Thus, new theories and practices of human resources are increasingly using classic marketing tools. Today, marketing, communication, human resources specialists perceive the 21st century as one of communication and marketing [7].

Results and discussions. In order to identify marketing actions to motivate and persuade the employees to work for the company, a survey was carried out on employees from some enterprises situated in the Northern part of the Republic of Moldova. The survey had to help in identifying the motivational factors that have a considerable impact on the employees and the level of motivation provided by the enterprises.

Survey data show, on the one hand, that these needs are extremely important for the chosen surveyed employees and, on the other hand, their needs are satisfied to an average degree by the company. So, these 5 needs are important for the employees, but the companies do not satisfy them to the desired degree. For example, good relations with colleagues are a need that is largely important for 60% of respondents and only 15% of them feel that this need is met.

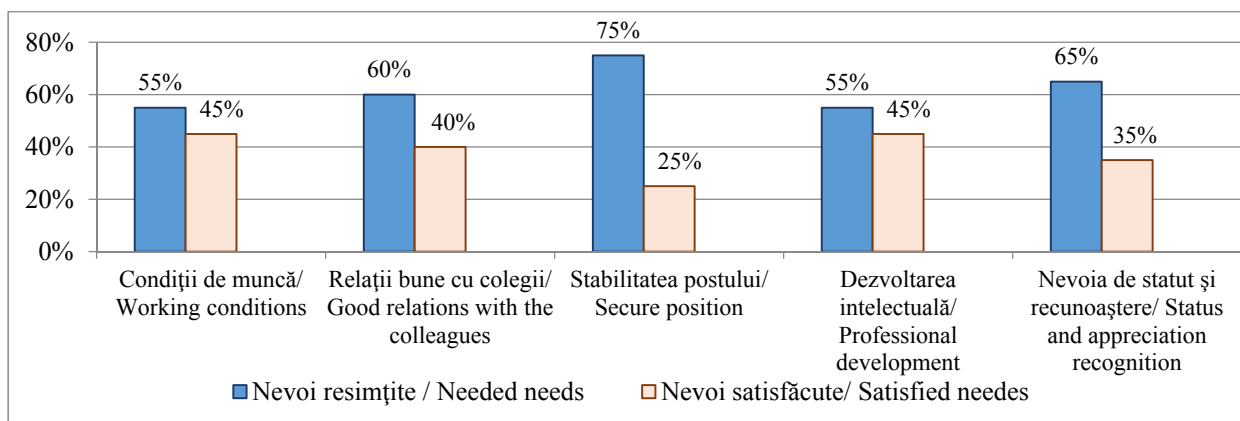


Figura 2. Nevoile resimțite și satisfăcute de către angajații întreprinderilor din RDN /

Figure 2. Employees' needs in enterprises Northern Region

Sursa: elaborată de autor / Source: elaborated by the author

O proporție asemănătoare se observă și la nevoia de statut și recunoaștere din partea celorlalți: 65% dintre respondenți o consideră importantă, în mare măsură, în timp ce numai 35% o consideră satisfăcută de către organizație.

Considerăm că nevoile ce țin de muncă prezintă o importanță deosebită în motivarea și reținerea angajaților în cadrul întreprinderilor.

A similar proportion is also seen when touching upon status and appreciation recognition need, where 65% of respondents consider it important, while only 35% of the surveyed believe that it is satisfied.

We believe that the needs connected to work are of great importance in employees' motivation to continue their activity for a certain enterprise.

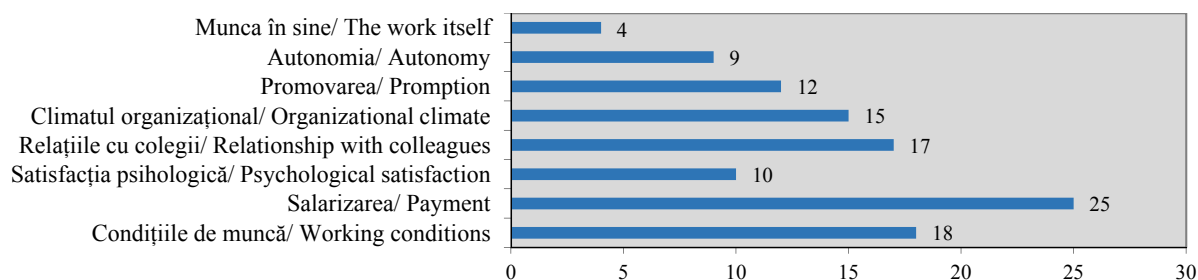


Figura 3. Aprecierea nevoilor ce țin de muncă (în %) /

Figure 3. Assessment of work related needs (in %) /

Sursa: elaborată de autor / Source: elaborated by the author

Aceste rezultate demonstrează că, în cadrul întreprinderii, muncitorii din departamentul de producție sunt mult mai interesați de recompensele financiare și de condițiile de muncă, decât de munca pe care o prestează și posibilitatea de promovare. Din acest motiv, managementul organizației ar trebui să acorde o atenție sporită nevoilor angajaților raportate la salariu și condiții de muncă.

Rezultatele obținute se mai pot explica și prin faptul că cei mai mulți dintre respondenți desfășoară o muncă de rutină, care nu necesită abilități de creativitate.

Personalul cu funcții de conducere ierarhizează în mod diferit factorii motivaționali, pentru ei fiind mai importantă munca în sine, promovarea. Sistemul de salarizare este unul din motivele principale pentru care optează majoritatea angajaților.

Rezultatele obținute pot fi vizualizate în figura de mai sus: numai 7% dintre respondenți sunt foarte satisfăcuți de salariul pe care-l primesc; 35% dintre respondenți sunt satisfăcuți de salariul pe care-l primesc. Considerăm că o companie de succes ar trebui să aplice diferite moduri de stimulare financiară a angajaților, precum:

- oferirea de bonusuri angajaților despre care consideră că își fac bine lucrul;
- oferirea cadourilor persoanelor care împlinesc zece ani de activitate și mai mult în cadrul companiei;
- crearea fondurilor care să se folosească pentru premierea angajaților.

Al doilea factor motivațional, după importanță, îl constituie condițiile de muncă ale angajaților, figura 4.

The same results demonstrate that within the enterprise the workers in the production department are more interested in financial rewards and working conditions than in the work they are doing and the possibility of promotion. For this reason, the management of the organization should pay more attention to the employees' needs related to salary and working conditions.

The obtained results are also explained by the fact that most respondents have a routine job that does not require any creativity skills.

Staff with leadership positions, however, hierarchizes the motivational factors in a different way, the work itself and the promotion are the most important for them. The payroll system is one of the main reasons for the greatest majority of employees.

Only 7% of respondents are very satisfied with the salary; 35% of respondents are satisfied with the salary they receive. In this context, we believe that a successful company should use different ways of stimulating its employees' motivation. Some possible recommendations for the companies are:

- providing bonuses to the good employees;
- giving gifts to people who work for ten years and more within the company;
- creating funds to use to reward employees.

The second factor of motivation is the employees' working conditions, which is shown in figure 4.

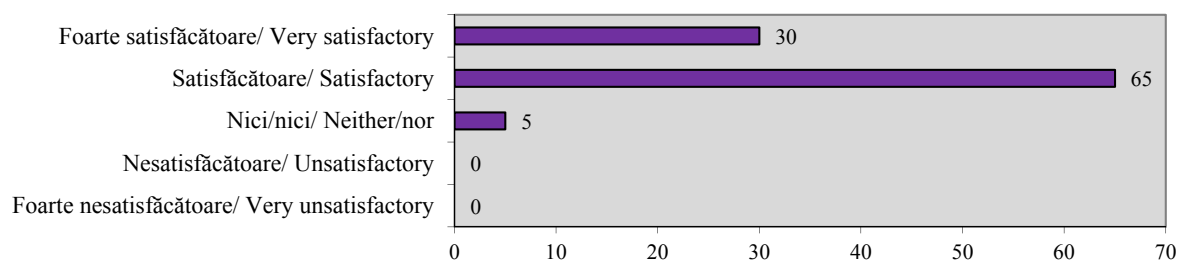


Figura 4. Aprecierea condițiilor de muncă (în %) / Figure 4. Evaluation of the working conditions (in %)

Sursa: elaborată de autor / Source: elaborated by the author

Apreciind condițiile de muncă, 30% dintre respondenții angajați cu funcții de conducere, în special, optează pentru determinativul „foarte satisfăcătoare”, 65%, în special muncitori, sunt de acord cu calificativul „satisfăcătoare” și numai 5% dintre angajați (cei cu calificări coborâte) apreciază condițiile de muncă ca fiind nici satisfăcătoare, nici nesatisfăcătoare.

Aceste rezultate arată că întreprinderile din Regiunea Nord reușesc să asigure condiții de muncă satisfăcătoare, astfel, încât să nu existe disconfort pentru angajați și să nu fie afectat procesul de producție.

Un alt factor motivațional îl constituie determinarea relațiilor dintre angajații întreprinderii. Observăm că 65% dintre subiecți apreciază relațiile cu colectivul ca fiind bune și 8% – ca fiind foarte bune, în timp ce 27% dintre subiecții investigați consideră că acestea sunt doar la nivel satisfăcător.

Calificativul foarte bune pentru aprecierea relațiilor cu colectivul de muncă (8%) reprezintă răspunsul superiorilor, cu funcții de conducere. Acest răspuns scoate în evidență relațiile bune existente între ei și subalternii lor (care nu fac reproșuri din teama de a-și pierde locul de muncă).

Climatul organizațional, care urmărește, de fapt, stilul de conducere din cadrul organizației, constituie un alt factor motivațional.

Posibila explicație pentru rezultatele obținute ar putea consta în teama angajaților de a-și exprima adevăratele sentimente față de climatul organizațional. O altă posibilă explicație ar putea fi dorința subiecților de a crea o impresie bună persoanei din exterior, care a realizat ancheta, reacție des întâlnită în asemenea cazuri.

Majoritatea participanților la sondaj au format-o: specialiștii – 48%; lucrătorii – 27%, managerii – 25%.

În urma prelucrării cantitative a rezultatelor obținute și a interpretării lor calitative, s-a cristalizat un șir de probleme întâlnite la întreprinderile din Regiunea Nord a Republicii Moldova:

1. Nu sunt mulțumiți de salariul primit;
2. Nu au posibilitatea să-și valorifice aptitudinile;
3. Nu le sunt recunoscute meritele;
4. În procesul de muncă, lipsește flexibilitatea.

În acest sens, managerii de resurse umane, în cadrul întreprinderilor, trebuie să întreprindă acțiuni pentru a preveni pierderea angajaților buni. Considerăm că nu este cazul să așteptăm ca angajații să demisioneze, apoi să întreprindem măsuri. Printre acestea, putem menționa: cunoașterea angajaților, valorificarea potențialului, evaluarea corectă, implicarea, recunoașterea meritelor acestora, toate aceste activități le găsim în *marketingul resurselor umane*.

Luând în considerare rezultatele sondajului, propunem agenților economici să intensifice cercetarea nevoilor angajaților prin diferite metode (observație,

Assessing the working conditions, 30% of respondents (mostly that have leading positions in the company) are satisfied with the working conditions. 65%, especially workers, evaluate the conditions as satisfactory, and only 5% of employees (those with low qualifications) rate working conditions as unsatisfactory or very unsatisfactory.

These results demonstrate that the companies in the Northern part of Moldova manage to provide satisfactory working conditions, so, the employees feel satisfied and the production process is not affected.

Another motivational factor is the relations between the employees of the enterprise. We note the greatest majority of surveyed (65%) appreciate good relations with the team members. Only 8% of the employees are sure that they have very good relationships with other employees, while 27% of respondents consider them to be satisfactory.

Appreciation of very good relationships with other employees is the answer of employees who occupy leading positions in the companies. This answer emphasises the good relationship between them and their subordinates (who avoid argues being afraid if dismissal).

The organizational climate that actually pursues the leadership style of the organization is another motivational factor. Another possible explanation might be the desire of the surveyed to create a good impression on the person who carries out the investigation. This reaction is quite common in such cases.

If we will have a look at the percentage of the surveyed employees, it is possible to see that 48% are specialists, 27% are simple workers and 25% are managers.

Following the quantitative processing of the obtained results and their qualitative interpretation, there are a series of problems that the companies from the northern part of Moldova face:

1. The employees are not satisfied with the salary;
2. The employees are unable to use their skills;
3. The merits are not recognized;
4. There is a lack of flexibility in the working process.

Thus, it is human resource managers' job to take action to prevent that good employees leave the company to prevent losing good employees. We believe that this is not the case to wait for employees to quit and then take action. We are sure that more attention should be paid to employee's knowledge, potential, correct assessment, involvement, recognition of merits. All these are elements of *human resources marketing*.

Taking into account the results of the survey, we recommend the economic agents to intensify the research of the employees' needs through different me-

anchete, comunicare etc.), în vederea îmbunătățirii condițiilor de muncă, motivării acestora.

Concluzie. Considerăm că, într-o economie de piață competitivă, nu sunt suficiente numai acțiunile de management pentru motivarea și reținerea celor mai buni angajați în cadrul întreprinderii, pentru a motiva și reține angajații, este nevoie de studierea necesităților lor, de segmentarea acestora după anumite criterii în scopul satisfacerii nevoilor lor.

Astfel, de la constatarea unei anumite forme de motivație până la a avea un angajat pasionat de ceea ce face, e cale lungă. În ultimii ani, se observă interesul sporit al companiilor cunoscute pe piață pentru crearea unui mediu relaxant și amical de lucru, așa încât angajații să fie dornici să vină la muncă. Companiile, care investesc în astfel de facilități, beneficiază de o creștere a productivității muncii, scădere a indiferenței, prin atragere, reținere și motivare a angajaților.

thods (observation, surveys, etc.) in order to improve their working conditions, and to motivate them.

Conclusions. We believe that in a competitive market economy, motivation of the employees is not enough, along with permading them to continue to work for the company. It is worth studying the employees' needs, as well as to classify them according to various criteria in order to satisfy them.

Thus, it might take a lot of efforts not only to motivate an employee, but to make him become passionate about his work. In recent years, a lot of companies try to create a relaxing and friendly working environment, so that employees are willing to come to work. In such a way, the labour productivity and motivation increase, and the indifference decrease.

Bibliografie/Bibliography:

1. BERRY, Leonard, PARASURAMAN, A. *Marketing services*. New York: The Free Press. 1991. 228 p.
2. CETINĂ, Iuliana, *Marketingul serviciilor: fundamente și domenii de specializare*. București: Editura Uranus, 2009, p.320.
3. GEORGE, William, R. *Internal marketing and organizational behavior: A Partnership in developing customer-conscious employees at every level*. Journal of Business Reserch. Vol.20, Issue 1, 1990, p.63-70.
4. GOYAL, Anita, *Innovations in Services Marketing and Management: Strategie for Emerging Economies*. USA: Business Science Reference, 2014, p.380.
5. GRAHAM, J. Hooley, SAUNDERS, John, A., PIERCY, Nigel, F. *Marketing Strategy and Competitive positioning*. 3rd ed. Prentice Hall, 2003, p.496.
6. GRONROOS, Christian, *A Service Quality Model and its Marketing Implications*. European Journal of Marketing. Vol.18. Issue: 4, pp. 36-44.
7. KOTLER, Philip, ș.a. *Principiile marketingului – ediția europeană*. București: Editura Teora, 1998. 1094 p.
8. LIGER, Philip. *Marketing RH*. 3^{ème} édition. Paris: Dunod. 2013. 184 p.
9. PITARIU, Dumitru. *Managementul Resurselor Umane. Măsurarea performanțelor*. București: Editura ALL. 1994. 235 p.
10. WINSTON, W.J. *Professional Practice in Health Care Marketing*. New York. The Haworth Press. 1985, p.224.

336.14:342.7(478)

BUGETAREA SENSIBILĂ LA GEN BAZATĂ PE DREPTURILE OMULUI

*Drd. Irina SANDU, ASEM
sanduiri@hotmail.com*

Drepturile omului întruchipează cerințele minime pentru o viață demnă, aplicabilă tuturor oamenilor de pretutindeni. Aceste nevoi, protejate de drepturile omului, includ hrana adecvată, sănătatea, educația, munca și condițiile de trai decent.

Un buget bazat pe drepturile omului urmărește să asigure bunăstarea și demnitatea tuturor membrilor comunităților noastre și să promoveze echitatea prin susținerea celor care resimt cea mai mare nevoie.

Cuvinte-cheie: drepturile omului, egalitatea de gen, bugetare, bugetare sensibilă la gen, gender, gender gap.

JEL: A12, J16, D63, D14, I15, Z13.

Introducere. La baza oricărui proces bugetar trebuie să stea nevoile și participarea oamenilor, în loc de estimarea fondurilor disponibile. Odată ce va fi recunoscut că procesul bugetar actual nu are la bază abordarea bazată pe drepturile omului și nu ține cont, în primul rând, de satisfacerea necesităților tuturor oamenilor din comunitate / țară, vor trebui schimbate și obiectivele, prioritățile lui, ca să se obțină o nouă perspectivă asupra dezbaterilor bugetare anuale.

Drepturile omului sunt, de obicei, înțelese drept drepturi fundamentale inalienabile, la care o persoană are dreptul, în mod inerent, doar pentru că el sau ea este o ființă umană [7].

Declarația Universală a Drepturilor Omului¹ prevede expres că:

1. Toate ființele umane se nasc libere și egale în demnitate și în drepturi;
2. Fiecare om se poate prevala de toate drepturile și libertățile proclamate în Declarație, fără niciun fel de deosebire ca, de pildă, deosebirea de rasă, culoare, sex, limbă, religie, opinie politică sau orice altă opinie, de origine națională sau socială, avere, naștere sau orice alte împrejurări;
3. Orice persoană are dreptul la muncă, la libera alegere a muncii sale, la condiții echitabile și satisfăcătoare de muncă, precum și la ocrotirea împotriva șomajului. Toți oamenii, fără nicio discriminare, au dreptul la salariu egal pentru muncă egală. Orice om care muncește are dreptul

336.14:342.7(478)

GENDER RESPONSIVE BUDGETING BASED ON HUMAN RIGHTS

*PhD candidate, Irina SANDU, ASEM
sanduiri@hotmail.com*

Human rights embody the minimum requirements for a dignified life, applicable to all people everywhere. These needs, protected by human rights include adequate food, health, education, employment and decent living conditions.

A human rights' budget aims at ensuring the well-being and dignity of all members of our communities and to promote equity by supporting those most in need.

Key words: human rights, gender equality, budgeting, gender responsive budgeting, gender, gender gap.

JEL: A12, J16, D63, D14, I15, Z13.

Introduction. Any budgetary process must be based on needs and participation of people, instead of estimating available funds. Once you acknowledge that current budget is not based human rights approach and it does not primarily address the needs of all people in the community / country, priorities and objectives of the budget will have to be changed to get a new perspective on the annual budget debates.

Human rights are usually understood as inalienable fundamental rights to which a person is inherently entitled simply because he or she is a human being [7].

Universal Declaration of Human Rights¹ states expressly that:

1. All human beings are born free and equal in dignity and rights;
2. Everyone is entitled to all the rights and freedoms set forth in the Declaration without any distinction as, for example, race, colour, sex, language, religion, political or other opinion, national or social origin, property, birth or any other circumstances; and
3. Everyone has the right to work, to free choice of employment, to just and favourable conditions of work and to protection against unemployment. Everyone, without any discrimination, has the right to equal work and equal remuneration. Everyone who works has the right to a fair and satisfactory remuneration to ensure both his and his family an existence that conforms to human

¹ Adoptată de Adunarea Generală a Organizației Națiunilor Unite la 10 septembrie 1948./ Adopted by the United Nations General Assembly on September 10, 1948.

la o retribuire echitabilă și satisfăcătoare, care să-i asigure atât lui, cât și familiei sale, o existență conformă cu demnitatea umană și completată, la nevoie, prin alte mijloace de protecție socială.¹

Astfel, **egalitatea de gen** este un drept, prin care oricine este liber să-și dezvolte propriile aptitudini și să-și exprime opțiunile, fără să fie influențat de particularitățile sexului, căruia îi aparține. Comportamentele, aspirațiile și nevoile diferite ale femeilor și bărbaților trebuie să beneficieze de apreciere și promovare egală. **Discriminarea de gen este o încălcarea a drepturilor omului** [5].

Metode aplicate. Metodologia utilizată în scopul cercetării temei abordate ar fi predominant **aplicativă**, cu utilizarea datelor și informațiilor din diferite discipline, precum statistica, sociologia, bazele dreptului, finanțele publice ș.a. Cercetarea va comporta un caracter exploratoriu și descriptiv, având la bază principiul inductiv (analiza beneficiilor implementării BSG atât pentru bărbați, cât și pentru femei în diferite domenii, precum educația, asistența medicală, implicarea în câmpul muncii și generalizarea acestora pentru formularea principiilor și metodologiilor bugetare generale).

Tema lucrării presupune o cercetare profund **interdisciplinară**.

Rezultate și discuții. Până în prezent, subiectul egalității de gen întâmpină mari ezitări din partea societății, dar și a factorilor de decizie. Este pe larg răspândită opinia potrivit căreia bugetarea și egalitatea de gen nu au multe în comun și interdependența lor este pusă sub semnul întrebării. Astfel, deși promovată pe scară largă de organizațiile internaționale, precum și în urma exemplului de implementare cu succes, dar și ca rezultat al aplicării bugetării sensibile a gen, totuși, implementarea, în Republica Moldova, se face cu mare întârziere.

dignity and supplemented, if necessary, by other means of social protection.¹

Thus, **gender equality** is a right for everyone to develop their own skills and express their choices, without being influenced by peculiarities of their sex. The different behaviour, aspirations and needs of women and men should be given equal appreciation and promotion. **Gender discrimination is a violation of human rights** [5].

Applied methods. Methodology applied for research purposes will be predominantly **applicative**, using data and information from different disciplines such as statistics, sociology, law, public finance and others. Research will be of exploratory and descriptive manner, based on the inductive principle (benefit analysis of implementing GRB, as for men so for women in different areas such as education, health care, employment, and their synthesis to formulate general principles and budget methodologies).

The under-consideration subject involves deep **interdisciplinary** researches.

Results and discussions. Until today, gender equality issues faces significant hesitations from society and decision makers. There is a widespread belief that budgeting and gender equality do not have much in common, and their interdependence is questioned. Thus, although widely promoted by international organizations, as well as by successful implementation examples, but also as a result of gender based budgeting application, implementation in the Republic of Moldova is very late.

The slight of the gender aspect in the budget process reduces the benefits that the state could gain (at all levels), but also every citizen.



Neglijarea aspectului de gender în procesul bugetar reduce din beneficiile, pe care le-ar putea înregistra statul (la toate nivelurile), dar și fiecare cetățean în parte.

In Europe, according to the latest report on gender equality published by the EU (2013), although gaps in gender equality are falling, progress is slow.

¹ <http://legislatie.resurse-pentru-democratie.org/legea/declaratia-universala-a-drepturilor-omului.php>

Și în Europa, potrivit ultimului raport privind egalitatea de gen, publicat de UE (2013), deși decalajele în materie de egalitate de gen sunt în scădere, progresele sunt lente. Raportul constată persistența inegalităților dintre femei și bărbați, în ceea ce privește rata de ocupare a forței de muncă, nivelul de salarizare și reprezentarea în viața publică. În medie, femeile câștigă cu 16,4% mai puțin decât bărbații. În toată Europa, doar 27% dintre parlamentari sunt femei. Estimările arată că este nevoie de cca 70 de ani pentru a ajunge la egalitatea de gen în materie de salarizare și de 20 ani pentru ca femeile să aibă o reprezentativitate de 40% în parlamentele naționale [3].

Egalitatea de gen în Republica Moldova

Republica Moldova și-a asumat asigurarea egalității de gen. Astfel, eforturile întreprinse de autoritățile naționale au inclus o serie de acțiuni, precum ratificarea *convențiilor internaționale*, adoptarea planurilor și strategiilor naționale. Printre aceste acțiuni, cele mai importante sunt: ratificarea *CEDAW (Convenția privind eliminarea tuturor formelor de discriminare față de femei)*, în anul 1994, ratificarea *Convenției ILO privind interzicerea discriminării* (la angajare și ocupare), 1958 (nr.111) și *Convenția ILO privind remunerarea egală*, 1951 (nr.100). Autoritățile naționale și-au asumat realizarea *Obiectivelor de dezvoltare a mileniului* (în special, obiectivul 3, privind promovarea egalității de gen și abilitarea femeilor) ș.a.

La 9 martie 2017, a fost aprobată *Strategia pentru asigurarea egalității între femei și bărbați în Republica Moldova pentru anii 2017-2021*, precum și *Planul de acțiuni privind implementarea acestei strategii* [8].

Cu toate acestea, în Observațiile Finale ale CEDAW privind Moldova, Comitetul și-a exprimat îngrijorarea privitor la persistența atitudinilor patriarhale și stereotipurilor adânc înrădăcinate, cu privire la rolurile și responsabilitățile femeilor și bărbaților în familie și în societate. Se observă că astfel de atitudini și stereotipuri sunt cauzele profunde ale: (1) poziției dezavantajate a femeilor în viața politică și publică; (2) violenței împotriva femeilor; și (3) ale segregării de gen, așa cum se reflectă în alegerile educaționale ale femeilor și fetelor și opțiunile de încadrare în muncă [4].

The report notes the persistence of inequalities between women and men in terms of employment rates, wage levels and representation in public life. On average, women earn 16.4% less than men. In all of Europe, only 27% of MPs are women. Estimates show that it takes over 70 years to reach gender equality in pay and 20 years for women to have a 40% representation in national parliaments [3].

Gender Equality in the Republic of Moldova

The Republic of Moldova has undertaken to ensure gender equality. Thus, the efforts made by the national authorities included a series of actions, such as ratification of *international conventions*, adoption of national plans and strategies. Among these actions, the most important are: ratification of the *CEDAW (Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination against Women)* in 1994, ratification of the *ILO Convention on Prohibition of Discrimination (Employment and Occupation)*, 1958 (No. 111) and the *ILO Convention on Equal Remuneration*, 1951 (No. 100). National authorities committed to achieve *Millennium Development Goals* (in particular, Objective 3, on promoting gender equality and empowering women) and others.

On 9 March 2017, the *Strategy on ensuring gender equality during 2017-2021*, as well as the *Action Plan for its implementation was adopted by the Republic of Moldova* [8].

However, in the concluding observations on Moldova CEDAW Committee expressed its concern on persistence of patriarchal attitudes and deep-rooted stereotypes regarding the roles and responsibilities of women and men in family and society. It is noticeable that such attitudes and stereotypes are the root causes of (1) disadvantaged position of women in political and public life; (2) violence against women; and (3) gender segregation, as reflected in women's and girls' educational choices and employment options [4].



În Republica Moldova, România, dar și în Europa, se manifestă, în continuare, inegalități de gen, în special pe piața muncii, unde femeile se regăsesc în număr mai mare în sectoarele mai slab plătite și mai puțin în funcții cu putere de decizie. În acest context, egalitatea de șanse reprezintă un punct important, în ceea ce denotă un tratament egal pentru femei și bărbați, prin luarea în considerare a capacităților, nevoilor și aspirațiilor lor. Egalitatea de șanse se referă și la vizibilitatea, autonomia și participarea egală a celor două sexe în toate sferele vieții publice și private [3].

Ce este bugetarea sensibilă la gen?

Bugetarea sensibilă de gen (BSG) este un instrument, care asigură că angajamentele privind egalitatea de gen sunt reflectate și realizate în bugetele publice. Începând cu anii 1990, BSG este utilizat, din ce în ce mai mult, în țările dezvoltate și în curs de dezvoltare, de către diferiți actori (ministerele de finanțe, ministerele de resort, ONG-urile, avocații și universitățile) pentru a evalua impactul cheltuielilor guvernamentale asupra cetățenilor, femeilor și bărbaților, pentru a viza nevoile prioritare și pentru a elimina diferențele de gen (gender gap)¹.

Bugetarea sensibilă la gen face parte din strategia de integrare a dimensiunii de gen. BSG se concentrează asupra unei analize bazate pe gen și a unei evaluări axate pe egalitatea distribuției resurselor. Aceste resurse sunt, în principal, bani, timp, precum și muncă plătită și/sau neremunerată. Bugetarea sensibilă la gen încearcă să realizeze o distribuție cât mai echitabilă a resurselor între sexe [2].

Felul în care sunt adunate și cheltuite resursele publice reflectă valorile noastre. În prezent, încercăm noi, oare, să promovăm echitatea și să permitem tuturor să trăiască cu demnitate? Politicile bugetare și de venituri pot face ca aceste valori să devină realitate sau pot face contrariul. În această epocă a politicilor de austeritate, nevoile și drepturile cetățenilor sunt, în mod obișnuit, marginalizate de reduceri drastice la serviciile și programele publice, iar, în consecință, persoanele cu venituri mai mici plătesc proporțional mai mult decât cei bogați. Valorile susținute în acest tip de bugetare nu sunt egalitate și demnitate, ci un individualism, susținut de un mit de deficit. Resursele *trebuie*, pur și simplu, distribuite mai echitabil folosind drepturile omului pentru a dezvolta un mod complet diferit de elaborare a bugetelor, care pun oamenii în prim-plan, și nu resursele.

Bugetarea, ce are la bază respectarea drepturilor omului, schimbă modul în care se realizează bugetele

In the Republic of Moldova, Romania, but also in Europe, gender inequalities continue to be present, especially on the labour market, where women find themselves in a higher number in less paid sectors and less in decision-making positions. In this context, equal opportunities represent an important point in terms of equal treatment for women and men, by taking into account their capacities, needs and aspirations. Equal opportunities also refer to the visibility, autonomy and equal participation of the two sexes in all spheres of public and private life [3].

What is gender responsive budgeting?

Gender responsive budgeting (GRB) is a tool that has insured that gender equality is reflected and incorporated into public budgets. Since the 1990s, GRB has been increasingly used in developed and developing countries by various actors (ministries of finance, line ministries, NGOs, lawyers, and universities) to assess the impact of governmental spending on citizens, women and men to address their priority needs and to eliminate gender gaps¹.

Gender based budgeting is part of the gender mainstreaming strategy. The GRB focuses on a gender-based analysis and an evaluation focused on equality of resource distribution. These resources are mainly money, time, and paid and / or unpaid work. Gender responsive budgeting attempts to achieve a fair distribution of resources between men and women [2].

The way public resources are gathered and spent reflects our values. At present, we are trying to promote equity and to allow everyone to live with dignity? Budgetary and revenue policies can make these values a reality – or they can do the opposite. In this age of austerity policies, needs and rights of citizens are routinely marginalized by drastic cuts to different services and public programs, and as a result people with lower income that pay proportionately more than the rich. The values supported in this type of budget are not equality and dignity, but individuality, supported by a deficit myth. Resources *must be* distributed more fairly simply using human rights to develop a completely different way of developing their budgets and bring people to the front and not the resources.

Budgeting, which is based on respecting human rights, is changing the way in which the public bud-

¹ Diferența de gen (gender gap) – discrepanța în ceea ce privește oportunitățile pentru femei și bărbați, în special așa cum se reflectă în realizările, atitudinile sociale sau politice, intelectuale, culturale sau economice. / Gender gap – discrepancy in terms of opportunities for women and men, in particular as reflected in achievements, social or political, intellectual, cultural or economic attitudes.

publice: decât ajustarea cheltuielilor la veniturile disponibile, politica veniturilor vine după asigurarea unui buget bazat pe necesități. Începând cu evaluarea nevoilor, prin aplicarea unui sistem de indicatori privind drepturile omului și prin creșterea echitabilă a veniturilor pentru a răspunde nevoilor, bugetarea în domeniul drepturilor omului poate conduce la o redistribuire a resurselor atât prin cheltuieli, cât și prin impozitare. Bugetarea privind drepturile omului este o abordare cuprinzătoare și participativă, care poate consolida procesul democratic și îmbunătăți rezultatele bugetare [6].

Scopul principal al unui buget bazat pe drepturile omului rezidă în satisfacerea nevoilor oamenilor și de-n promovarea echității. Comparativ cu bugetele curente, bugetarea bazată pe drepturile omului necesită un proces complet diferit:

- Un buget trebuie să fie elaborat pentru a răspunde direct nevoilor umane fundamentale;
- Deciziile bugetare trebuie să fie, în mod explicit, raportate la măsurile de responsabilitate, astfel, încât să putem evalua nevoile oamenilor și progresele și rezultatele obținute în satisfacerea acestor nevoi, utilizând indicatori bazați pe principiile drepturilor omului;
- Oamenii trebuie să poată participa la întregul proces bugetar, în special, la dezvoltarea obiectivelor și priorităților de cheltuieli și venituri. Procesul bugetar trebuie să fie pe deplin transparent;
- Politica veniturilor trebuie să reiasă din politica de cheltuieli, și nu invers și să încerce să finanțeze, într-un mod echitabil, un buget bazat pe nevoi [1].

Concluzii. Părerea că Republica Moldova se confruntă cu probleme economice semnificative și momentul de implementare a BSG nu este unul oportun – este total greșită. În plus, negarea legăturii și chiar interdependenței dintre drepturile omului, bugetare, bugetare sensibilă la gen ar duce la menținerea decalajului dintre bunăstarea oamenilor, într-o localitate sau într-un stat în întregime, și a femeilor și bărbaților, în particular.

Deși statul Republica Moldova susține că nu are o atitudine discriminatorie față de cetățenii săi, realitatea demonstrează că, la elaborarea unui buget, nu se face o analiză riguroasă a impactului politicilor bugetare asupra tuturor cetățenilor în mod egal (echitabil). Există o mare discrepanță între veniturile, calitatea serviciilor prestate de stat și impactul financiar al deciziilor statale asupra locuitorilor din mediul rural/urban, asupra populației de diferite etnii, care locuiesc în Republica Moldova, dar și asupra femeilor, comparativ cu bărbații.

Un început corect, care ar permite schimbarea viziunii asupra bugetării de la aspectul doar financiar

gets are implemented: instead of adjusting expenses to available income, income policy comes after ensuring a needs-based budget. Starting with needs assessment, applying a system of human rights indicators and fair revenues to meet needs, budgeting in the field of human rights can lead to a redistribution of resources through both spending and taxation. Human rights budgeting are a comprehensive and participatory approach that can strengthen the democratic process and improve budget outcomes [6].

The main purpose of a human rights budget is to meet people's needs and promote equity. Compared to current budgets, human rights budgeting requires a completely different process:

- A budget must be prepared to respond directly to fundamental human needs;
- Budgetary decisions must be explicitly linked to accountability so that we can assess people's needs and evaluate progress and achievements in meeting those needs, using indicators based on human rights principles;
- People must be able to participate in the entire budgetary process, particularly in development of objectives and priorities of spending and revenue. Budgetary process must be fully transparent;
- Income policy must follow the expenses policy - and not vice versa – and try to provide fair funding based on needs [1].

Conclusions. Opinion that the Republic of Moldova is experiencing significant economic problems and the timing for GRB implementation is not an appropriate one – is totally wrong. Furthermore, denying the link and even interdependence between human rights, budgeting, and gender based budgets would keep the gap between the welfare of people in a locality or the state as a whole, and women and men in particular.

Although the Republic of Moldova argues that it does not have a descriptive attitude towards its citizens, reality demonstrates that a rigorous analysis of the impact of budgetary policies on all citizens equally (fair) is not being made when drafting a budget. There is a great discrepancy between the incomes, quality of state services and financial impact of the state decisions affecting rural / urban inhabitants, different ethnicities living in the Republic of Moldova, as well as women compared to men.

A fair start would be the change of vision on budgeting from exclusively financial point of view to respecting human rights, in general, and that of women, in particular. In other words, the budgets of all

la cel social, ar fi respectarea drepturilor omului, în general, și cel al femeilor, în particular. Cu alte cuvinte, bugetele de toate nivelurile, de la o primărie până la cel de stat, elaborate în Republica Moldova, ar trebui să comporte un caracter mai uman, să-și propună să aibă impact și să aducă beneficii echitabile pentru toți beneficiarii săi.

levels, from a small locality to the state, drafted in the Republic of Moldova, should have a more “humane face”, to bring a fair impact and benefits to all its beneficiaries.

Bibliografie/Bibliography:

1. What is Human Rights Budgeting? <http://www.nesri.org/programs/what-is-human-rights-budgeting> <http://proiectul-elisa.fundatia.ro/despre-egalitate-de-gen>
2. What is gender budgeting? http://www.fit-for-gender.org/toolbox/toolboxEN/Downloads/5.20Materials/Engl_PDFsMaterials/5.2.pdf
3. Despre egalitate de gen. Proiectul Elisa. 2017 <http://proiectul-elisa.fundatia.ro/despre-egalitate-de-gen>
4. CHEIANU-ANDREI, D., PEREVOZNIC, I., ZAPOROJAN-PÎRGARI A., GROSU, E. *Studiu “Bărbații și egalitatea de gen în Republica Moldova”*.
5. Egalitatea de gen pe înțelesul tuturor: Află toate datele despre femeile și bărbații din Republica Moldova. (INFOGRAFIC) <http://independent.md/infografic-egalitatea-de-gen-pe-intelesul-tuturor-afla-toate-datele-despre-femeile-si-barbatii-din-republica-moldova/#.WcEWEdFx2Uk>
6. To put people before money, we must flip the way we make public budgets. <https://www.nesri.org/initiatives/human-rights-budgeting>
7. Gender Responsive Budgeting: Analysis of Budget Programmes from Gender Perspective. 2016. Available at <http://grbproject.org/en/documents/docs/Manual%20for%20public%20officials.pdf>
8. SHARP, R. & ELSON, D. (2012). *Improving budgets: A framework for assessing gender responsive budget initiatives*. Adelaide: University of South Australia <http://www.unisa.edu.au/Documents/EASS/HRI/gender-budgets/sharp-elson-improving-budgets.pdf>

330.35(4-11)

**IMPACTUL FACTORULUI
AMPLASĂRII GEOGRAFICE AȘUPRA
CREȘTERII ECONOMICE A ȚĂRILOR
EUROPEI DE EST DUPĂ DIZOLVA-
REA SISTEMULUI SOVIETIC**

*Drd. Roman CHIRTOAGĂ, ASEM
chirtoagar@gmail.com*

Țările ex-comuniste din Europa de Est, în pofida startului de pe pozițiile inițiale cvasi-similare, în decursul perioadei post-sovietice, au demonstrat rezultate extrem de variate la capitolul nivelului de dezvoltare al economiilor și standardelor de viață ale populației. Natura și cauzele acestui fapt, din punct de vedere științific și practic, prezintă un interes major pentru Republica Moldova, totodată, fiind un subiect de dezbatere și controversă de opinii în mediul academic și de economiști practici. În cadrul articolului, a fost făcută o încercare de a evidenția impactul factorului amplasării geografice ca una din cauzele principale ale acestei diferențieri. Pentru a analiza rolul acestuia, comparativ cu alți factori importanți, au fost examinate evoluțiile economice ale țărilor regiunii pe parcursul perioadei post-sovietice. În urma cercetării, au fost trase anumite concluzii privind rolul major al amplasării teritorial-geografice caracterul evoluției economice a regiunii, care a influențat atât completitudinea reformării, cât și caracterul modelelor economice adoptate.

***Cuvinte-cheie:** factori de creștere economică, impactul amplasării geografice, dezvoltare economică, Europa de Est, reforme economice, modele de creștere economică.*

JEL: F43, F63.

Introducere. După prăbușirea sistemului comunist din estul Europei și demararea procesului de reformare spre economie de piață, deja, spre sfârșitul anilor 1990, s-a conturat o diferență drastică între țările regiunii la capitolul creșterii economice, care, în linii generale, rămâne valabilă până în prezent.

Problematika elucidării cauzelor principale ale acestei diferențieri continuă să rămână în vizorul cercetătorilor din Republica Moldova, inevitabil, devenind un subiect de polemici științifice, pornind de la importanța practică a acesteia, în contextul identificării căilor optime de dezvoltare a sistemului economic național. Majoritatea experților, fără a nega complexitatea fenomenului cercetat, atrag atenția asupra rolului central al reușitei refor-

330.35(4-11)

**IMPACT OF GEOGRAPHIC
LOCATION FACTOR ON THE
ECONOMIC GROWTH OF POST-
COMMUNIST COUNTRIES
IN EASTERN EUROPE**

*PhD candidate Roman CHIRTOAGA, ASEM
chirtoagar@gmail.com*

After the fall of the Soviet system in Eastern Europe, ex-communist countries, in spite of quasi-identical initial conditions, have demonstrated extremely different results, in terms of economic growth and living standards of their populations. The identification of the causes of this divergence is a major concern to the Moldovan scholars and decision-makers, given the importance of the issue for the purposes of economic policies shaping. In this paper has been made an attempt to highlight the impact of the geographic location, as one of the most significant factors of the differentiation in the rates of economic growth. As a result of the research, based on the analysis of regional economic developments, conclusions were drawn regarding the major role of the geographic location factor in the developments of the economies of the region, which has influenced both the completeness of reforms and the configuration of the growth models adopted by individual states.

***Key words:** economic growth factors, geographic location factor, economic development, Eastern Europe, economic reforms, economic growth models.*

JEL: F43, F63.

Introduction. After the dissolution of the communist system in Eastern Europe and the beginning of the reform process towards a market economy, by the end of the 1990s, a drastic difference between the countries of the region, in terms of economic growth, has emerged, this, in general remains valid today.

The main causes of this differentiation became a subject of scientific polemics among Moldovan researchers, given the practical importance of the issue in the context of shaping the optimal policies aimed at the national economic system development. Still, most experts, without denying the complexity of the phenomenon, point to the central role of the institutional reform of national economic systems, as well as the effectiveness of the specific policies (mo-

mării instituționale a sistemelor economice, precum și al eficienței politicilor (modelelor¹) concrete aplicate de creștere economică.

Totodată, în opinia noastră, la nivelul cercetătorilor autohtoni, se acordă o atenție insuficientă factorilor geografici, aceștia dictând cadrul obiectiv al funcționării economiilor naționale, cu influențe multidimensionale realizate asupra ritmurilor de dezvoltare. Astfel, în cadrul prezentului articol, vom încerca să analizăm impactul amplasării geografice asupra progresului economic al statelor Europei de Est, inclusiv, în plan comparativ cu cei doi factori menționați de majoritatea experților – reformare instituțională și politici economice.

Metode de cercetare. Pentru analiza impactului factorului amplasării geografice asupra progresului sistemelor economice ale statelor postcomuniste din Estul Europei, s-au utilizat proceduri de cercetare, care au combinat studiul datelor statistice și comparația evoluției economice a țărilor regiunii. Pentru a facilita analiza, a fost utilizată gruparea țărilor Europei de Est (EE), propusă de experții FMI [1], în cadrul următoarelor sub-regiuni, pornind, în primul rând, de la reușita economică și nivelul de reformare atins: 1) țările Europei Centrale (Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria și Slovenia – în continuare, grupul CE 5), prezentate în figurile de mai jos, 2) țările baltice (Lituania, Letonia, Estonia – ȚB) – fondul întunecat, 3) țările Europei de Sud-est – membrii UE (Bulgaria, România, Croația – CEE EU), 4) țările balcanice, care nu fac parte din UE (FYR Macedonia, Albania, Kosovo, Serbia, Muntenegru și Bosnia și Herțegovina – SEExEU), 5) CSI (Moldova, Ucraina, Belarus, Federația Rusă, suplimentar la varianta propusă de experții FMI, pentru unele cazuri în interesul cercetării vor fi incluse Georgia și Armenia).

Rezultate și discuții

1. Corelația dintre amplasarea geografică și succesele economice obținute

După cum se vede din datele statistice (tabelul 1), există o diferențiere clară în rezultatele economice obținute de țările regiunii EE: cele mai evidențiate performanțe fiind demonstrate de statele din grupurile CE 5 și ȚB, urmate de economiile CEE EU, după care urmează cele SEExEU și, la sfârșit, sunt poziționate țările CSI. Excepții notabile, în acest context, reprezintă cazurile Federației Ruse și Republicii Belarus, care urmează a fi examinate separat.

dels)¹ adopted to encourage economic growth.

At the same time, in our opinion, local researchers pay insufficient attention to the geographic factors, which shape the objective framework for national economies, exerting multidimensional influences on the rhythms of growth. Thus, in this article, we will try to analyse the impact of geographic location on the economic progress of Eastern European states, including in a comparative way the two factors mentioned by the majority of experts – institutional reform and economic policies.

Methods used. In order to analyse the impact of geographic location factor on the progress of economies of post-communist states in Eastern Europe, were used research methods that combined the study of statistical data and the comparative analysis of the economic evolution of the countries. For this purpose, were used the IMF experts [1] breakup of Central Eastern European countries (CEE) into the following five groups: 1) Central European countries (Poland, Czech Republic, Slovakia, Hungary and Slovenia – hereinafter, group EC 5), given in table below; 2) Baltic countries (Lithuania, Latvia, Estonia – BS); 3) South eastern countries – members of the EU (Romania, Bulgaria, Croatia – SEE EU); 3) Balkan countries – non-members of the EU (FYR Macedonia, Albania, Kosovo, Serbia, Montenegro and Bosnia and Herzegovina – SEExEU); 5) CIS (Moldova, Ukraine, Belarus, Russia, in addition to the version proposed by IMF experts, for the purposes of research, we will include Georgia and Armenia).

Results and discussions

1. Correlation between geographic location and economic successes

As can be seen from the statistical data (table 1), there is a clear differentiation in the economic results obtained by the CEE countries: the most prominent achievements being demonstrated by the countries from CE 5 and BS groups, followed by the SEE economies, next, by the SEExEU group, and the CIS countries being positioned at the bottom of the table. The notable exceptions from the general pattern are the cases of the Russian Federation and the Republic of Belarus, which are needed to be examined separately.

¹ Termenul „modelul de creștere” în cadrul articolului se utilizează în sensul sistemului de politici economice concrete orientate spre asigurarea creșterii economice a statului / grupului de state respectiv. / The term “growth model” in the present article is used in the sence of system of economic policies aimed at ensuring the state’s economic growth.

Tabelul 1/Table 1

Dinamicile creșterii economice a țărilor Europei de Est, după PIB-ul real per capita în USD, an. 1990-2013 (pentru unele țări 1995-2013)/
Growth dynamics of CEE countries by real GDP (PPP) per capita in USD, 1990-2013 (for some countries 1995-2013)

	1990	1995	2000	2008	2013	2016	creșterea/ growth %
Slovenia / Slovenia		15063	18571	25447	22580	24357	/ + 62
Cehia / Czech Republic	13948	13424	14767	20479	19826	21707	+ 55 / + 63
Slovacia / Slovakia		8699	10297	16748	17539	19238	/ + 121
Estonia / Estonia		7313	10108	16716	16839	17853	/ + 144
Lituania / Lithuania		5322	6934	13405	14305	15872	/ + 199
Polonia / Poland	5947	6540	8526	11802	13632	15049	+ 154 / + 131
Ungaria / Hungary		8913	10440	13794	13460	14840	/ + 66
Letonia / Latvia		5133	6924	13238	13403	14715	/ + 188
Croația / Croatia		8475	10570	14779	13529	14372	/ + 69
Rusia / Russia	9534	5919	6491	11090	11616	11099	+ 16 / + 86
România / Romania	5345	4911	4900	8873	8852	10081	+ 89 / + 105
Bulgaria / Bulgaria	4162	3782	4011	7048	7163	7929	+ 90 / + 109
Belarus / Belarus	3103	2025	2809	5561	6558	6219	+ 100 / + 210
Serbia / Serbia		3153	3406	5509	6671	5852	/ + 84
Macedonia / Macedonia	3853	3057	3449	4418	4752	5223	+ 35 / + 70
Albania / Albania	1879	1702	2256	3775	4332	4712	+ 149 / + 177
Georgia / Georgia	3524	1010	1436	2821	3634	4080	+ 16 / + 307
Armenia / Armenia	1797	1584	2318	3629	3711	3925	+ 118 / + 146
Ucraina / Ukraine	3965	1917	1818	3312	3160	2906	- 26 / + 52
Moldova / Moldova		1087	968	1617	1895	2063	/ + 89

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale. Din cauza lipsei datelor Băncii Mondiale privind PIB-urile unor țări pentru anul 1990, în interesul cercetării, progresele economice în procente au fost calculate vizavi de anul 1990, ca punct de referință, pentru țările unde statistica este disponibilă, și, respectiv, vizavi de anul 1995, pentru toate țările / **Source:** developed by the author based on World Bank data. Due to the lack of World Bank data for some countries' GDP for 1990, for the purposes of the research, the percentage for ones countries was calculated starting from 1990, as a point of reference, for another, respectively, from 1995.

Deja, din start, se observă aspectul geografico-teritorial pronunțat în delimitarea zonelor respective, adică diferențierea surprinzător de stricte a ariilor de succes/însucces (cu excepția cazurilor menționate) în termenii amplasării geografice (figura 1).
 Already at first sight we can observe the pronounced geographic-territorial aspect in the delimitation of these five areas, i.e. the almost surprisingly strict differentiation of the zones of success / failure (except for the cases of Russia and Belarus) in terms of geographic location – figure 1.

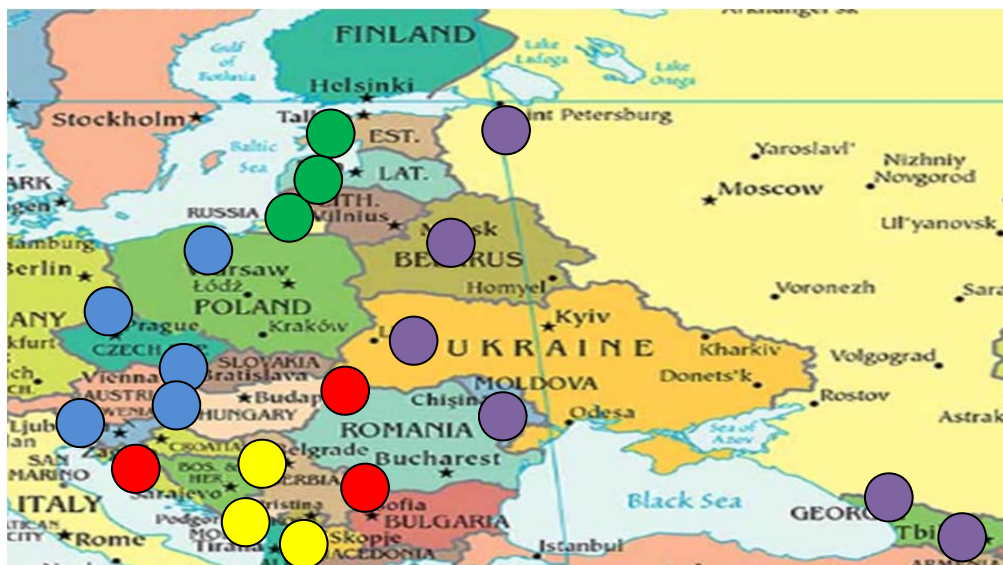


Figura 1. Poziția geografică a țărilor EE /
Figure 1. Geographical position of CEE countries

După cum se poate observa, se întrevide o legitate clară a diminuării nivelului de dezvoltare pe măsura îndepărtării de Europa de Vest (Germania, Austria, Scandinavia) spre est. Cauza generală a acestei legități este la suprafață – Europa de Vest, fiind o sursă masivă a capitalului și tehnologiilor, reprezintă un puternic factor pozitiv, în raport cu dezvoltarea economică a regiunii EE. În acest context, prezintă interes evidențierea mecanismului prin care s-a materializat acest impact pe parcursul perioadei de referință, precum și interacțiunii lui cu ceilalți doi factori menționați: reformarea și modelele de creștere aplicate.

2. Impactul amplasării geografice asupra procesului de reformare

Reformele structurale din perioada inițială, orientate spre reformarea completă a sistemelor economice după modelul occidental, bazat pe concurență și stimulente de piață, au inclus două grupe de bază: a) liberalizarea prețurilor, liberalizarea comerțului și schimburilor valutare, privatizarea businessurilor mici, și b) privatizarea masivă a întreprinderilor mari, reformarea instituțiilor de stat și politicile orientate spre sporirea nivelului de competitivitate.

Datele statistice [1] denotă succesele generale obținute de țările regiunii la capitolul efectuării reformelor grupului (a), care, în mare măsură, au fost finalizate spre anul 2000, totodată, reformele din grupul (b) fiind realizate doar de statele din zonele CE-5 și ȚB. Se observă clar și diferența dintre succesele individuale în procesul de reformare ale diferitelor sub-regiuni, cu țările Europei Centrale (CE5) și țările baltice în frunte, urmate de ȚB – membre UE (SEE EU), ȚB non-UE și CSI rămânând în urmă,

As we can see, there is a clear evidence of a gradual decrease in the economic development as the distance from Western Europe (Germany, Austria, and Scandinavia) increases. The root cause of this dependence is at the surface – Western Europe, being a massive source of capital and technology is a strong positive factor in relation to the economic development of the CEE region. In the context, it is necessary to identify the mechanisms by which this impact has been materialized into concrete economic effects during the period of reference as well as the character of its interaction with the other two factors mentioned above: institutional restructuring and growth models applied.

2. The impact of geographical location on the reforming process

The structural economic reforms initiated by CEE governments included two basic groups: a) liberalization of prices, trade and foreign exchange liberalization, privatization of small businesses; and b) massive privatization of large enterprises, the reform of state institutions and policies aimed at increasing competitiveness.

Statistics [1] show that all CEE countries had largely completed the group (a) reforms by 2000, while the reforms of the group (b) are carried out only in the CE-5 and BS countries. Thus, in terms of institutional restructuring in the region, the CE5 and BS countries are in the lead, followed by the SEExEU, then the SEE economies, the CIS zone remaining behind, in this way one can state a strong positive correlation for regional economies, between the degree of institutional reform implemented and the economic results obtained.

precum și faptul corelării pozitive foarte apropiate a nivelului de reformare instituțională a societăților respective cu rezultatele economice obținute.

O altă legitate importantă o reprezintă dependența succesului reformării de viteza realizării procesului, aceasta fiind manifestată atât ca timpul începerii stabilizării macroeconomice, cât și ca însuși completitudinea procesului de reformare (în special, cu referință la grupul (b) al reformelor) [1]. Astfel, Polonia, Cehoslovacia (acum Cehia și Slovacia) și țările baltice au adoptat o viteză rapidă a reformării. Ungaria, Slovenia și Croația, la momentul inițierii restructurării masive, aveau, deja, o economie cu elemente de piață și au ales un pas de reformare mediu. Totodată, țările balcanice, precum: România, Bulgaria, Albania, încercând inițial un ritm de reformare mai rapid, nu au putut să reziste șocurilor sociale și au fost nevoite să-l încetinească. Țările CSI, din aceleași considerente, au adoptat un ritm de reformare mai temperat, ciocnindu-se cu șocuri sociale majore, care au contribuit la destabilizări masive până la un șir de conflicte militare.

Putem presupune că, anume, ritmul rapid de modernizare ar crea condiții pentru o abordare mai reușită a reformelor din grupul (b), pe fundalul nefinalizării procesului de cristalizare a grupurilor noi de elită (inclusiv cele formate în urma privatizărilor dubioase, din punct de vedere legal) și stabilire a pattern-urilor de practică comportamentală socială, specifice economiei oligarhice, opuse reformelor respective, precum reformarea instituțiilor în direcția sporirii competitivității și lipirii grupurilor elitare de control asupra organelor publice.

În această ordine de idei, putem concluziona că cel puțin una din cauzele principale ale încetirii temporare de restructurare rezidă în șocurile sociale aferente, care au disipat determinarea elitei și populațiilor de a continua reformarea. Totodată, datele statistice denotă diferență în profunzimea acestor șocuri. Așadar, în primii trei ani de reformare, potrivit datelor FMI, economiile regiunii au înregistrat diferite contracții: de la circa 13% PIB în Polonia și Cehia, circa 30-40% PIB în țările baltice, circa 25% PIB în Bulgaria și România, până la 30-40% PIB în Rusia și Ucraina, și chiar 50% PIB în Moldova. Concomitent, potrivit datelor statistice [1], exporturile economiilor principale din grupul CE-5 nu au înregistrat scăderi masive în perioada restructurării, în raport cu prăbușirea acestora în țările ex-URSS, în lipsa alternativelor de legături economice cu țările fostei tabere comuniste aflate în criză. Astfel, statele aflate în apropierea geografică relativă de centrele de capital și tehnologiile Europei de Vest au avut, deja, în perioada inițială a transformărilor, avantajele incontestabile

Another important point in the context is the dependence of the success of reforms on the speed of the process, which is manifested both as the start of macroeconomic stabilization and the completeness of the reform process itself (especially, with reference to the group (b) of reforms) [1]. Thus, Poland, Czechoslovakia (now the Czech Republic and Slovakia) and the Baltic countries from the start have adopted the rapid pace of reform. Hungary, Slovenia and Croatia, by the beginning of massive restructuring, already had had a market economy and chose more moderate reforming step. At the same time, the Balkan countries, such as Romania, Bulgaria and Albania, after an initial attempt to assume a faster reforming tempo, were unable to resist social shocks and eventually had to slow it down. And finally, the majority of CIS countries, hit by major social shocks and political unrest, respectively, have adopted a more modest pace of restructuring.

We can assume that the fast pace of restructuring would have created the favourable conditions for a more successful approach to the reforms of the group (b), before the completion of the new elite groups crystallization process (including those emerged as a result of legally dubious privatizations), interested in setting patterns of behaviour specific to the oligarchic economy and disinterested in institutional reforms aimed at the increase of competitiveness and the deprivation of elite groups of the control over public administration.

In this way, we can conclude that at least one of the main causes of the slowdown in the pace of restructuring is the related social shocks, which have dissipated the determination of elites and populations to continue reforms. With that, statistical data provided by IMF show the difference in the depth of these shocks – thus, in the first three years of reform the different GDP contractions were recorded: from about 13% in Poland and the Czech Republic, to about 30-40% in Baltic countries, to about 25% in Bulgaria and Romania up to 30-40% in Russia and Ukraine, and even 50% in Moldova. At the same time, according to statistical data [1], the exports of the largest EC-5 economies did not show a massive decline during the restructuring period as compared to their collapse in ex-USSR countries, in the absence of the strong economic links alternative to crisis-ridden former communist countries. Therefore, countries geographically close to the Western Europe's capital and technology centres have already had the undeniable advantages over the rest of the region in the initial period of transformation, expressed in the opportunities of faster establishing and expanding the multidimensional economic ties

în raport cu restul regiunii, primordial, în vederea stabilirii și amplificării mai rapide a legăturilor economice multidimensionale cu vecinii din Occident, ceea ce le-a oferit posibilitatea compensării, în termene restrânse, a pierderilor formate în urma dizolvării legăturilor comerciale cu spațiul din est și, respectiv, diminuării costurilor sociale ale reformării.

3. Impactul amplasării geografice asupra modelelor de creștere economică

Dimensiunea geografică a procesului de formare a modelelor de creștere economică în țările EE, este reflectată primordial prin configurația comerțului internațional la nivelul regional. Astfel, analiza fluxurilor comerciale în regiune (figura 2) denotă existența a două direcții principale, ca destinație: Germania și Federația Rusă.

with their Western neighbours. These provided them the possibility of narrowing the losses resulting from the breaking of the trade relations with the traditional eastern partners and, as well as, reducing the social costs of reformation.

3. Impact of geographical location on economic growth models

Specific economic growth models adopted by CEE countries can be seen largely through the configuration of their involvement in international trade at regional level. Thus, the analysis of trade flows in the region denotes the existence of two main directions of the CEE countries exports, toward Germany and the Russian Federation (the biggest local economies), general pattern reflecting the geographic proximity factor – figure 2.

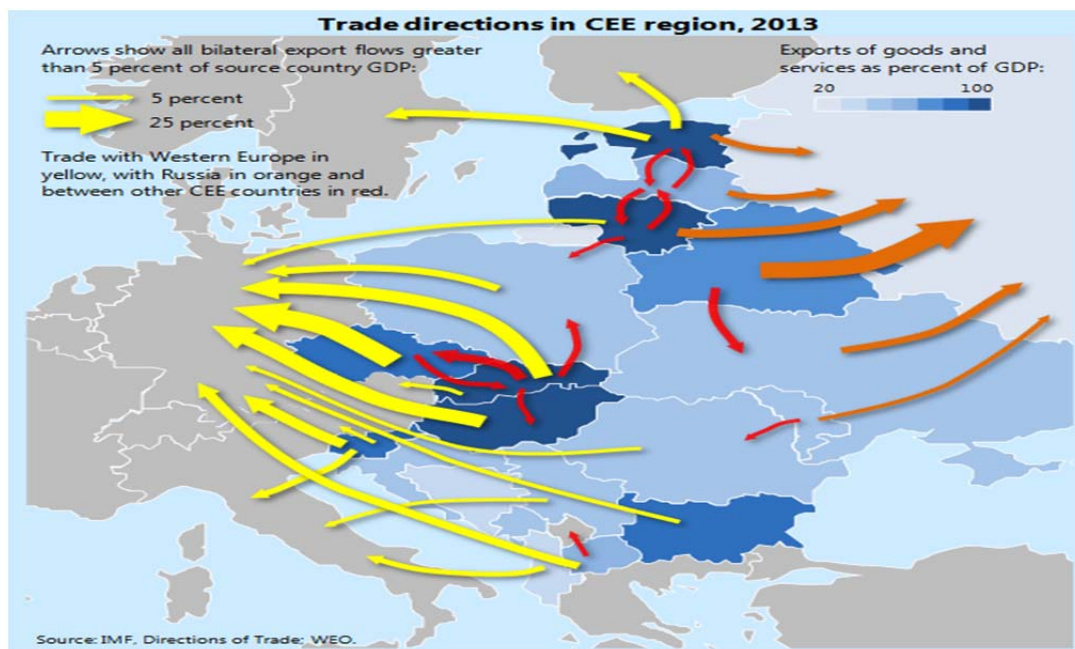


Figura 2. Direcțiile de comerț în regiunea EE, anii 2009 – 2012 /

Figure 2. Trade directions in CEE region, 2013

Sursa / Source: [https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2014/eur/eng/pdf\[1\]](https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2014/eur/eng/pdf[1])

Așadar, statele Europei Centrale CE 5, utilizând poziția apropierei fizice de Germania (locomotiva producerii industriale europene) și pozițiile competitive pe piața muncii, s-au orientat spre includerea, în lanțurile de producere germane, produsele finale fiind destinate piețelor de desfacere, primordial, din UE, SUA și a regiunilor cu expansiune economică rapidă, situate în Asia de Sud-Est. Pe măsura integrării în mecanismele de producere germane, țările sub-regiunii și-au dinamizat economiile proprii și au reușit să se deplaseze mai sus pe lanțurile valorii adăugate create (respectiv, creșterii productivității muncii) – figura 3.

Thus, the CE-5 countries, using their position of physical proximity to Germany, as the European industrial locomotive, and competitive labor market positions, have been geared towards the inclusion in German production chains destined for European and foreign markets, primarily, in the US and the regions with rapid economic expansion, located in Southeast Asia. As a part of their integration into the German production plant, the sub-region countries have boosted their own economies and have managed to move higher on the added value chains (i.e., increasing labour productivity) – figure 3.

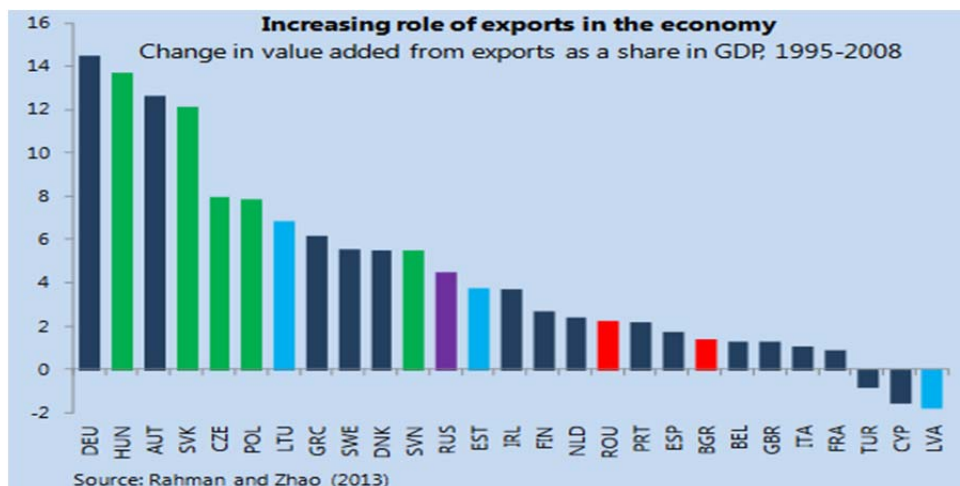


Figura 3. Dinamica valorii adăugate obținute în urma exporturilor ca parte a PIB, anii 1995-2008 /
Figure 3. Change in value added from exports as a share of GDP, 1995-2008

Sursa / Source: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2014/eur/eng/pdf> [1]

Acest mecanism oferă avantaje incontestabile, în perspectiva de lungă durată, din punct de vedere atât al ritmurilor de creștere economică, cât și al durabilității acestei ascensiuni. Riscurile pentru acest model de creștere, respectiv, ar fi: a) încetinirea creșterii economice a regiunilor care oferă piața de desfacere (UE, SUA, Asia de Sud-Est) și inhibarea cererii externe; b) epuizarea potențialului de avansare în cadrul lanțurilor valorii adăugate (apropierea de nivelul german) în condițiile lipsei bazei științifice și de producere, calității forței de muncă adecvate).

Țările baltice, în virtutea îndepărtării geografice relative de Germania și bazei industriale/ ofertei de brațe de muncă restrânse, nu au putut să facă concurență celor din sub-regiunea central-europeană la capitolul atragerii interesului producătorilor germani, adică, să adopte modelul respectiv, ca motor principal de creștere economică. Totodată, procesul de reformare avansat și specificul amplasării geografice i-au oferit un alt set de avantaje, care a fost utilizat cu succes pentru adoptarea modelului de creștere propriu, bazat pe atragerea capitalului străin sub formă de fluxuri bancare transfrontaliere din țările scandinave, în special, din Suedia, canalizate spre creșterea masivă a creditului intern. În consecință, statele respective, au reușit să asigure creșterea rapidă a cererii interne, producerii locale și standardelor de viață ale populației. Totodată, acest model prezintă unele vulnerabilități semnificative asociate cu dependența de volatilitate a fluxurilor de capital, fapt confirmat de crizele din anul 1997 și 2008 (deși viteza recuperării, în general, a fost mai mare). Concomitent, modelul vizat ar crea riscuri de formare a nivelului exagerat de îndatorare externă, fixat în deficitele contului curent

This mechanism offers undeniable advantages in the long run in terms of both economic growth rates and the sustainability of this growth. However, among the main risks to this model would be: a) the slowing growth of the Southeast Asian region and the reduction of external demand; b) the exhaustion of the potential to rise on the value chain (proximity to German level) in the absence of the adequate scientific/production base and adequately qualitative workforce.

The Baltic countries, due to relative geographic distance from Germany and limited proper industrial base / supply of workforce, have been unable to compete with CE-5 to attract the interest of German producers and to adopt that model as a main motor of economic growth. At the same time, the advanced reformation process, as well as their geographic location, offered them another set of advantages that was successfully used to adopt their own growth model, based on attracting foreign capital in the form of cross-border bank flows from the Scandinavian countries, primarily Sweden, channelled towards the massive growth of domestic credit. As a consequence, the sub-region managed to obtain the fastest economic growth in CEE region and living standards improvement (at least until the crisis of 2008). However, this model has some significant vulnerability associated with dependence on the volatility of capital flows, as confirmed by the crises of 1997 and 2008 (although the speed of recovery was also the fastest), excessive external indebtedness, as well as insufficient attraction of new production technologies. It is worth mentioning the fact that the impact of the geographical factor on the adopted economic model manifests itself even within

în ȚB, în perioada boom-ului 2000-2008 [1], precum și de atragere inadecvată a tehnologiilor de producere noi (figura 3). De menționat impactul aspectului geografic asupra modelului economic, deja, în interiorul acestui grup de țări, pe exemplul Lituaniei, geografic situată cel mai aproape de Germania (figura 3).

Comparativ cu regiunile CE-5 și ȚB, performanțele de reformare ale țărilor din sub-zonele SEE EU, SEEExEU și CSI, în perioada de referință, au fost mai puțin spectaculoase, ceea ce s-a reflectat asupra eficienței utilizării resurselor disponibile în cadrul modelelor economice specifice centrate pe relațiile economice externe. Din figura 2, putem observa că statele SEE EU și SEEExEU au adoptat modele similare grupului CE-5, însă cu eficiența mai redusă, iar CSI s-a orientat spre legăturile comerciale strânse cu Federația Rusă, ca piața finală pentru exporturi.

Astfel, amplasarea geografică și nivelul modernizării instituționale au reprezentat factorii principali pentru creșterea economică, oferind experților antrenați în formularea politicilor economice concrete un coridor de opțiuni, în baza căruia s-au elaborat modelele economice adecvate condițiilor. Așadar, regiunile CE-5 și ȚB, cu toate că au atins nivelul de dezvoltare instituțional similar, însă, având condiții geografice diferite, au aplicat și modele de dezvoltare economică distincte, ceea ce, în continuare, a condiționat utilizarea politicilor economice curente specifice pentru adaptarea modelelor existente la condițiile externe fluctuante.

Rolul factorului amplasării geografice pentru dezvoltarea economică, comparativ cu cel al modernizării instituționale, poate fi observat la nivelul regional și pe exemplul Georgiei. În pofida succeselor remarcabile la capitolul reformării instituționale și a mediului de afaceri, în decursul anilor 2004-2013 (tabelul 2), aceasta nu a reușit să obțină ritmurile de creștere la nivelul economiilor Europei Centrale și al țărilor baltice, rămânând, până în prezent, printre cele mai sărace țări ale regiunii (vezi tabelul 1).

this group of countries, thus Lithuania, geographically closest to Germany, exhibits strong elements of the Central European model – figure 3.

Compared with the CE-5 and BC regions, the reforming performance of the SEEExEU, the SEE and the CIS sub-areas during the reference period was less spectacular, reflecting the lower efficiency of the available resources use within specific economic models centred on external economic relations. From Figure 2 we can see that the SEE and the SEEExEU countries adopted models similar to the CE-5 group, but with less efficiency, and the CIS members being focused on strong trade ties with the Russian Federation as the final export market.

Thus, the geographical location and the level of the institutional modernization were the main factors for the economic growth, providing the experts, involved in formulating the exact economic policies, a corridor of options, on the basis of which were developed the appropriate economic models. Thus, the CE-5 and the BC regions, although having reached the same institutional development level, and having different geographic conditions, have also applied distinct economic development models, which further conditioned the use of specific current economic policies for adapting existing models to fluctuating external conditions.

The impact of the geographic location factor on economic development, compared to that of institutional modernization, can be observed at the regional level on the example of Georgia. Despite the remarkable successes achieved in institutional reformation and the business environment throughout the 2004-2013 (table 2), it failed to obtain growth rates similar to those of the Central and Baltic economies, still being among the poorest countries in the region (see table 1).

Tabelul 2/Table 2

**Dinamica reformării instituționale a Georgiei conform clasamentului Băncii Mondiale
“Ease of doing business” / Georgia's institutional reform pace according
to the WB ranking “Ease of doing business”**

Anul/Jear	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Locul/Place	100	37	18	15	11	12	16	9	8

Sursa: baza de date a Băncii Mondial /

Source: World Bank data base <http://www.doingbusiness.org/rankings>

4. Cauzele devierii de la legitatea geografică a țărilor CSI

Dinamica de dezvoltare a unor țări din grupul CSI, aparent, nu se încadrează integral în logica

4. Causes of deviation from the CIS countries' geographical legality

The development dynamics of some CIS countries apparently do not fully fit into the common

ideilor expuse, acestea demonstrând ritmurile de creștere, care, vădit, le depășesc pe cele prognozabile, pornind de la nivelul atins de reformare și amplasarea geografică. Această deviere poate fi explicată prin specificul economic regional, influențat primordial de majorarea prețurilor la carburanți, specializarea în export a Federației Ruse, ceea ce a condiționat dinamismul economic al acesteia (figura 4/tabelul 1).

pattern set out above, demonstrating growth rates which clearly outstrip those one could predict, given the level of reformation and geographic location. This deviation can be explained by the regional economic specific, determined largely by the increase of oil prices, the main export specialization of the Russian Federation, which conditioned its economic dynamism (figure 4/table 1).

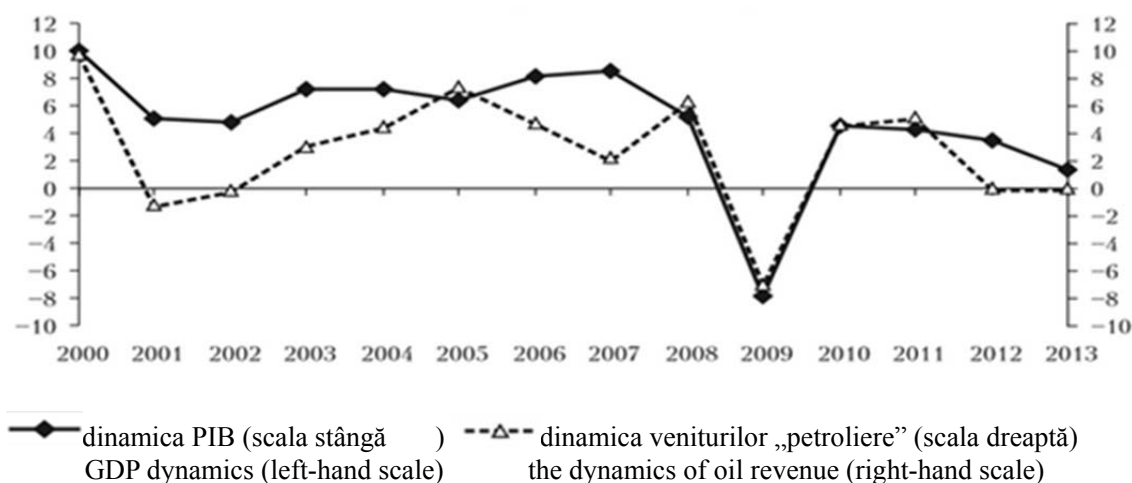


Figura 4. Corelația ritmurilor de creștere a PIB cu veniturile obținute din extragerea carburanților în Federația Rusă /
Figure 4. Correlation of GDP growth rates with revenues from fuel extraction in the Russian Federation
Sursa / Source: [4]

Direcționarea supravenerurilor obținute spre creșterea veniturilor populației și proiectele de dezvoltare a infrastructurii a creat o piață cu cererea internă masivă în apropierea geografică a țărilor din estul Europei Centrale, atractivă pentru exporturile mărfurilor și brațelor de muncă, factorul care a contribuit la formarea modelelor de creștere economică ale acestor state (figura 2).

Investing the profits into population incomes and infrastructure development projects has created the market with the massive domestic demand in geographical proximity of Central Eastern European countries, attractive for their exports of goods and labour. Thus, a regional economic system was shaped, oil revenues being redistributed through the mechanisms of international commerce, contributing to the formation of the interlinked economic growth pattern of these countries (figure 2).

Un exemplu elocvent al transmiterii elementelor modelului rus către partenerii comerciali îl constituie cazul Republicii Belarus, care, având ca piață de desfacere externă principală pe cea rusă și beneficiind de subvenționarea din partea statului rus, prin acordarea carburanților la prețuri favorabile, în perioada de referință, a demonstrat ritmurile de creștere medii, vizavi de țările EE.

An eloquent example of transmitting elements of the Russian model to trading partners is the case of the Republic of Belarus, which, having Russia as a main export market and benefiting from Russian subsidies granted by offering fuel on preferential terms, demonstrated during the reference period medium growth rates across CEE countries.

Ca una din consecințele nefaste ale modelului vizat, pe lângă „boala olandeză”, în Federația Rusă, s-ar putea numi inhibarea stimulentei de reformare în țările CSI și acordarea timpului necesar pentru cristalizarea și consolidarea elitelor politico-economice interne, dezinteresate în finalizarea procesului de reformare. Totodată, limitele acestuia sunt evidente, pornind de la constrângerile fizice ale

As one of the most unfavourable consequences of the model in question, besides the “Dutch disease” in Russia, one could point to the inhibition of the incentives to reform and the consolidation of the domestic political and economic elites, disinterested in the accomplishing of the reform process. At the same time, its constraints are obvious, given the

rezervelor resurselor naturale din Rusia, limita cererii externe și oscilațiilor acestora pe piețele globale (inclusiv ca rezultat al modificărilor tehnologice în extragerea carburanților) etc.

Astfel, analiza practicii țărilor-lider, din cadrul regiunii EE, demonstrează capacitatea obiectivă redusă a Republicii Moldova, privită retrospectiv, de a obține rezultate similare în perioada de referință doar prin copierea mecanică a politicilor economice aplicate de țările Europei Centrale și de țările baltice, în virtutea lipsei condițiilor necesare de bază, îndeosebi, amplasarea geografică periferică, vizavi de centrele regionale de capital și tehnologiile moderne. Oportunitățile reale de creștere rapidă pot apărea, cel mai probabil, prin evoluțiile pozitive la nivel regional, și anume, avansarea țărilor Europei Centrale (și, în special, a României, din punctul de vedere al Republicii Moldova) în lanțurile de producere europene și migrarea capitalurilor, tehnologiilor și capacităților industriale mai departe spre est.

Astfel, este important de specificat că factorul teritorial-geografic, fiind de natură obiectivă, nu presupune determinism economic – experiența regiunii ruse Kaliningrad confirmă acest fapt. Posibilitățile economiei naționale de utilizare, cu succes maximal, a schimbărilor pozitive în conjunctura regională depind direct de capacitățile Guvernului Republicii Moldova de a completa reformarea instituțională, care reprezintă principalul factor de natură subiectivă, necesar pentru un succes economic.

Concluzii:

1. Țările Europei de Est, pe parcursul perioadei de la inițierea procesului de tranziție de la economia planificată la cea contemporană de piață, au înregistrat divergențe pronunțate la capitolul creșterii PIB-ului și standardelor de viață ale populației. Un rol important la formarea acestei diferențieri revine amplasării geografice, în raport cu centrele regionale de capital și tehnologii, impactul căreia este materializat prin influențarea: a) reușitei reformării instituționale a țărilor individuale, b) formării diferitelor modele de creștere economică, bazate pe configurația relațiilor economice externe.

2. Pornind de la amplasarea geografică, în raport cu cel mai mare centru de capital și tehnologii – Europa de Vest, modelul de creștere general, adoptat de țările Europei Centrale, se bazează pe integrarea, în lanțurile de producere, a economiilor respective, primordială, a Germaniei, și avansarea în cadrul acestora spre crearea produselor cu valoarea adăugată mai mare. Modelul economic aplicat de statele baltice, cu gradul de reformare comparabil, însă mai îndepărtate de Germania, a fost bazat pe atragerea capitalului străin în formă de fluxuri bancare transfrontaliere din Suedia și regiunea baltică,

physical limits of natural resources reserves in Russia and external demand for them, as well as the pressure put on the oil demand on global markets (including as a result of technological innovations in oil production), etc.

Thus, the analysis of the successful countries experiences in CEE region demonstrates the objectively reduced possibility of the Republic of Moldova to achieve similar results in the reference period, due to the lack of necessary basic conditions, primarily, peripheral geographical location in regard to major regional capital and technology centres. The real opportunities for rapid growth can probably arise as a result of positive developments at the regional level, namely through the advancement of the neighbouring Central European countries in the West European production chains and the migration of capital, technologies and industrial capacities further to the east.

So, it is important to specify that the territorial-geographical factor, having an objective nature, does not mean economic determinism – the experience of the Kaliningrad region of Russia confirms this fact. The possibilities of the national economy to successfully use positive changes in the regional context directly depend on the Moldovan government's ability to complete the institutional reform, which is the main subjective factor necessary for economic success.

Conclusions:

1. The post-communist countries of Eastern Europe exhibit significant divergences in terms of GDP growth and living standards of their population. Among the most important factors at the root of this differentiation one could name geographical location of the specific countries in regard to the regional capital and technology centres, the effect of which is materialized by influencing: a) the success of their institutional reform, b) the formation of economic growth models, based on the configuration of involvement in international economic relations.

2. Due to the fortunate geographical location, close to the largest capital and technology centre – Western Europe, the general growth model adopted by the Central European countries is based on the integration into the production chains of these economies, primarily Germany, and advancing within them to create more value-added products. The economic model applied by the Baltic states, with a comparable institutional efficiency level but placed at a greater distance from Germany, was based on the attracting of foreign capital in the form of cross-border bank flows from Sweden and the West-Baltic region, and channelling it towards growth of domestic credit. This long-term alternative model is vulnerable due to the risks of insufficient technology

cu canalizarea acestuia spre creșterea masivă a creditului intern. Acest model alternativ, în perspectivă lungă, este vulnerabil din cauza riscurilor atragerii insuficiente a tehnologiilor și îndatorarea excesivă a economiei. Totodată, unele țări ale CSI au reușit să obțină ritmuri de creștere mai avansate, decât s-ar fi putut aștepta, pornind de la amplasarea geografică și performanțele obținute în procesul de restructurare, prin redistribuirea veniturilor obținute de Rusia din exporturile resurselor naturale, prin mecanismele de comerț extern. Totodată, acest model, nefiind bazat pe reformele instituționale și sporirea competitivității, nu poate oferi un motor de creștere economică sustenabilă în perspectiva de lungă durată.

3. Succesele economice modeste ale Republicii Moldova în perioada post-sovietică pot fi explicate, în mare măsură, prin amplasarea geografică relativ nereușită. Concomitent, odată cu extinderea spre est a tehnologiilor și capitalurilor occidentale și avansarea economică a țărilor vecine, condițiile externe pentru dezvoltarea economică a Republicii Moldova se vor îmbunătăți. Însă, eficiența utilizării oportunităților, care se deschid în această direcție, depinde, în primul rând, de reușita completării reformării structurale a economiei și instituțiilor statului.

attraction and excessive indebtedness of the economy. At the same time, some CIS countries have managed to achieve more advanced growth rates than one could expect given their geographical location and reformation performance, by redistributing Russia's revenues from oil and other commodities exports through international trade mechanisms. However, this model is not based on institutional reforms and increasing competitiveness, and thus cannot provide an engine of sustainable economic growth in the long-term perspective.

3. The modest economic achievements of the Republic of Moldova in the post-soviet period can be explained to a large extent by its unsuccessful geographic location. At the same time, gradual eastward expansion of Western technologies and capitals creates better external environment and opportunities. However, effective use of these opportunities depends primarily on the success of Moldovan government in completing the structural reform in the fields of competitiveness and state institutions.

Bibliografie/Bibliography:

1. ROAF, James, ATOYAN, Ruben, JOSHI, Bikas, KROGULSKI, Krzysztof, *Raportul Special al FMI „25 Years of Transition. Post-Communist Europe and IFM”*, în baza EBRD, https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2014/eur/eng/pdf/erei_sr_m102414.pdf.
2. GALLUP, John Lukes, SACHS Jeffrey D., *Geography and economic development*. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnace757.pdf
3. STAEHR Karsten, *Economic growth and convergence in the Baltic states: Caught in a Middle Income Trap?* http://ec.europa.eu/economy_finance/events/2015/20150616_vilnius/paper_baltic_states_en.pdf
4. Baza de date a Băncii Mondiale, http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?order=wbapi_data_value_2014+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc
5. Baza de date a Băncii Mondiale, <http://www.doingbusiness.org/rankings>
6. КУДРИН, Алексей, ГУРВИЧ, Евсей. „Новая модель роста для российской экономики”. <http://akudrin.ru/news/statya-alekseya-kudrina-i-evseya-gurvicha-o-novoy-modeli-rosta-dlya-rossiyskoy-ekonomiki-v-zhurnale-voprosy-ekonomiki>.

332.72.01+332.012.32

EFICIENȚA PIETEI IMOBILIARE: ABORDARE EPISTEMOLOGICĂ ȘI CONCEPTUALĂ

Drd. Elena IONAȘCU, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași
elena.ionascu.a@gmail.com
Prof. univ. dr. Marilena MIRONIUC,
Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași
marilena@uaic.ro

Pornind de la teoria fundamentală despre eficiența pieței, care încorporează și reflectă toată informația relevantă, lucrarea are drept scop dezvoltarea epistemologică a conceptului de eficiență în abordarea piețelor imobiliare. Trecerea de la o perioadă de dezvoltare a științei la alta nu a afectat conotația termenului, deși s-a manifestat sub diferite forme de aplicare și reprezentare în definirea demersurilor procesuale la nivel microeconomic și macroeconomic. În raport cu piața, eficiența este considerată măsură și instrument de cuantificare și tinde să se creadă a fi o trăsătură definitorie ce dă naștere unei dileme, și anume dacă este sau nu piața imobiliară eficientă. Complexitatea imperfecțiunilor, prin recurs la eficiență, orientează piața spre dimensiunea contradicției între paradox și paradigmă.

Cuvinte-cheie: teoria eficienței, piață imobiliară, paradox și paradigmă, proprietate privată.

JEL: A1, B1, B2, B5, G14.

Introducere. Economia, prin statutul de știință, are ca prerogative cunoașterea realității, în scopul definirii trăsăturilor interioare și orientării spre viziunile exterioare. Perpetua căutare a rostului omului în lume oferă economiei o stare de instabilitate și de nesiguranță. Ființa umană vede în economie o corelație strânsă între materialul fizic și inefabilul spiritual al valorii interioare. Procesul acesta sublim, dar, totodată, grosier, de îmbinare a economiei cu individualul uman conduce la crearea unui mecanism de interdependențe complexe. Relațiile dintre indivizi au conturat formarea realității instituționale în prezența unui tot întreg, în care „vizibilul și invizibilul, materialul și spiritualul se întrepătrund, se unesc” [22, p.13]. În fiecare interacțiune, există un interes ce îmbracă diferite forme pentru esența umană, iar din punct de vedere economic, se transpune la nivel de schimb, după cum consideră Simmel. Prin această rânduire de sensuri și conotații atribuite individului, ajungem să vorbim de o metafizică a economiei. Dacă clasicii, în frunte cu Smith [14], susțin că oamenii sunt mânași la drum de

332.72.01+332.012.32

EFFICIENT REAL ESTATE MARKET: EPISTEMOLOGICAL AND CONCEPTUAL APPROACH

PhD candidate, Elena IONASCU, “Alexandru Ioan Cuza” University of Iasi
elena.ionascu.a@gmail.com
Univ. Prof. Dr. Marilena MIRONIUC,
“Alexandru Ioan Cuza” University of Iasi
marilena@uaic.ro

Starting from the fundamental theory of market efficiency, which incorporates and reflects all relevant information, the paper aims to develop epistemological the concept of efficiency in approaching the real estate markets. The shift from a period of science development to another has not affected the term connotation, although it has manifested itself in various forms of application and representation in defining procedural steps at microeconomic and macroeconomic level. In relation to the market, the efficiency is considered a measure and a quantification tool and tends to be a defining feature that gives rise to a dilemma, namely whether or not it is efficient the real estate market. The complexity of imperfections, through efficiency appeal, directs the market to the dimension of the contradiction between paradox and paradigm.

Key words: efficiency theory, real estate market, paradox and paradigm, private property.

JEL: A1, B1, B2, B5, G14.

Introduction. Economics, through the status of science, has as prerogatives the knowledge of reality for the purpose of defining inner features and orientation towards outer visions. The perpetuate searching for man’s purpose in the world provides the economy a state of instability and insecurity. The human being sees in the economy a close correlation between the physical material and the ineffable spiritual value of the inner value. This sublime but also coarse process of combining economy with the human individual leads to the creation of a complex interdependence mechanism. The relationships between persons fellows have shaped the formation of institutional reality under the presence of a whole, in which “visible and invisible, material and spiritual intertwine, unite” [22, p.13]. There is an interest in each interaction that takes different forms for the human essence, and from an economic point of view it transposes to the level of exchange, as Simmel considers. Through this order of meanings and assigned connotations to the individual, we come to talk about an economic metaphysics. If the classics,

lipsuri și nevoi economice și mai puțin de principii morale, atunci, neoclasicii Jevons, Walras și Galiani construiesc un *homo oeconomicus* rațional și „capabil de calcule hedoniste și animat doar de gustul pieței și câștigului” [20, p.28].

Doctrina economică, politica abordată, profunzimea analizei economice, aspectele sociale și măsura în care sunt raportate la realitate au determinat practica economică să înscrie formele pieței diferitelor orientări ideologice. Capitalismul, ultima și actuala formă doctrinară, atribuie pieței o manifestare liberală și firească. În timp, societatea capitalistă a devenit „rezultanta evoluției normale, naturale a omenirii” [19, p.7], în care s-au conturat principii fundamentale derivate din formele teoretice anterioare.

Orientarea economiei, spre desfășurarea și încadrarea în rațional a tranzacțiilor și proceselor derulate, evidențiază o nouă problemă raportată la eficiența sau ineficiența pieței, devenind o paradigmă în cercetările economico-financiare. Progresul economic a impus întreprinderilor să se înscrie într-un continuu proces de eficientizare a activităților economice, de raționalizare a factorilor de producție, de intensificare a relațiilor economico-financiare, monetare și de creditare. Toți acești factori, amplificându-se la nivel internațional, au consolidat formarea economiei mondiale, asigurând mișcarea valorii la nivel microeconomic și macroeconomic.

Proprietatea privată, în calitate de pilon fundamental al capitalismului, devine separat de ceilalți piloni, un subiect incitant de cercetare și reflecție teoretico-doctrinară. Printr-o obiectivitate parțială, apariția și dezvoltarea evoluționistă a proprietății private a devenit sursa de formare și construire a unei noi piețe – piața imobiliară, deși se consideră că tranzacțiile imobiliare și terenurile sunt printre cele mai vechi piețe de active, cu care oamenii au avut o experiență vastă. Structura socială, instituțiile statului, relațiile interstatale au fost afectate de, și în același timp, au influențat natura și funcționarea piețelor imobiliare. Dezvoltarea dreptului de proprietate pentru terenuri a creat prima „proprietate defensivă”, marcând un moment esențial pe piețele activelor imobiliare, în ceea ce privește angajarea unui element primar, cu caracter istoric al unei incertitudini fundamentale, care implică trinitatea: utilitate, beneficii obținute din utilizare și alocare financiară [3, p.5].

Abordarea epistemologică a cercetării pornește de la primele manifestări economice organizate și îndoctrinate, cu referire la descrierea realității economice în concordanță cu specificul și structura piețelor.

Material și metodă. Scopul acestei lucrări constă în tratarea conceptuală și epistemologică a eficienței piețelor imobiliare. Metodologic, cerceta-

headed by Smith [14], claim that people are trapped by deficiencies and economic needs and less moral principles, Neoclassicals Jevons, Walras, and the Galiani build a rational *homo oeconomicus* and “capable of hedonistic calculations and animated only by the taste market and gain” [20, p. 82].

The economic doctrine, the policy approached, the depth of economic analysis, the social aspects and the extent to which they are related to reality have determined the economic practice to mark the forms of the market of different ideological orientations. Capitalism, the last and the present doctrinal form, attributes to the market a liberal and natural manifestation. Over time, the capitalist society has become “the result of the normal, natural evolution of the mankind” [19, p.7], in which fundamental principles have outlined from the previous theoretical forms.

Orientation of economy towards the development and rationalization of the transactions and processes carry out a new problem related to the efficiency or inefficiency of the market, becoming a paradigm in the financial and economic researches. The economic progress has forced the enterprises to be enrolled in a continuous process of making economic activities more efficient, of rationalizing the factors of production, intensifying economic, financial, monetary and credit relations. All these factors, increasing internationally, amplifying at the international level, have consolidated the formation of the world economy, ensuring the value movement at microeconomic and macroeconomic level.

Private property, as a fundamental pillar of capitalism, becomes separated from the other pillars, an exciting subject of theoretical and doctrinal researching and reflection. Through a partial objectivity, the appearance and evolutionary development of the private property has become the source of building a new market – the real estate market, although the real estate and land transactions are considered to be among the oldest asset markets with which people have had a vast experience. The social structure, the state institutions, the interstate relations have been affected by and, at the same time, have influenced the nature and functioning of real estate markets. The development of land ownership has created the first “defensive property”, marking an essential moment in real estate markets, in terms of engaging in a primary element with a historical uncertainty of a fundamental uncertainty involving the trinity: utility, benefits from use, and financial allocation [3, p.5].

Epistemological approach of research starts from the first organized and indoctrinated economic manifestations, referring to the description of the economic reality in accordance with the specificity and structure of the markets.

rea este abordată calitativ, printr-o analiză critică a literaturii din domeniu și printr-o reflecție asupra teoriei eficienței piețelor, dezvoltată de economistul Eugene Fama [9], și transpusă pieței imobiliare. Complexitatea mecanismelor de funcționare a piețelor, prin recurs la eficiență, a orientat gândirea economică spre dimensionarea contradicției dintre paradox și paradigmă. Această distorsiune conturează obiectivul cercetării, cu referire la întrebarea emblematică a lui George W. Gau [12].

Rezultate și discuții. Analiza gradului de dezvoltare a unui sistem economic și a capacității acestuia de a-și urma direcția de progres poate fi definită prin măsurarea exactă a eficienței economice. Termenul de eficiență este explicat în DEX ca fiind „raportul dintre rezultatele obținute în activitatea economică și eforturile depuse” și sinonim cu termenul „eficacitate”. Trebuie menționat că, între acești doi termeni, nu trebuie pus semnul egalității, avându-se în vedere că eficiența se orientează spre „a face lucrurile cum trebuie (*doing thing right*)”, iar eficacitatea tinde spre „a face lucrurile care trebuie (*doing the right things*)”: Drucker [7], Griffi [13], Anthony et. al. [1]. Aceste aspecte conceptuale se manifestă, în special, la nivelul gestiunii și managementului companiilor, cu referire la micro-economie. Problema definirii unei piețe eficiente a fost abordată, în anii 1960, de către Eugene Fama, care a și dezvoltat ipoteza pieței eficiente. Acesta susține că este imposibil să învingi piața, pentru că prețurile oricum încorporează și reflectă toată informația relevantă [9], făcând referire la piețele de capital ca fiind eficiente, piețe care s-au bucurat de o atenție deosebită din partea cercetătorilor. Ipoteza piețelor eficiente a apărut ca o poziție teoretică prominentă la mijlocul anilor 1960, care a creat o serie de controverse [4]. Samuelson [4] a subliniat importanța muncii lui Louis Bachelier, care a studiat fluctuația și eficiența valorilor mobiliare încă în anii 1900. Friedman [11] se declară împotriva utilizării ipotezelor nerealiste, ce fac referire la omul rațional, informațiile perfecte și maximizarea profitului, aserțiuni ce devin irelevante în validarea teoriei. În 1970, Fama a venit cu o completare la ipoteza expusă, având în vedere și rezultatele comunicate de Samuelson, prin a formula trei nivele ale eficienței pieței: slabă, semi-puternică și puternică („*weak, semi-strong and strong*”) [10]. Numeroși cercetători și academicieni contemporani sunt de părere că există și alți factori (în afară de informație), care pot afecta nivelul eficienței pieței: Banz [2]; Lee, et al. [16].

În ultimele decenii, s-a studiat și eficiența pieței imobiliare, prin testarea ipotezei lui Fama, care are în vedere factorul informațional: Linneman

Material and method. The purpose of this paper is to treat conceptual and epistemological efficiency of real estate markets. Methodologically, research is approached qualitatively through a critical analysis of literature and a reflection on the theory of market efficiency developed by economist Eugene Fama [9], and transposed to the real estate market. The complexity of the mechanism of market functioning, through efficiency appeal, has oriented economic thinking towards dimensioning the contradiction between paradox and paradigm. This distortion outlines the objective of the article, referring to the emblematic question of George W. Gau [12].

Results and discussions. Analysing the degree of development of an economic system and its ability to follow the direction of progress can be defined by the exact measurement of economic efficiency. The term “efficiency” is explained in DEX as “the ratio between the results of economic activity and the efforts made” and is synonymous with the term “effectiveness”. It should be mentioned that there is no sign of equality between these two terms, given that efficiency is directed to (*doing things right*), and effectiveness tends to (*doing the right things*): Drucker [7]; Griffin [13]; Anthony, et al. [1]. These conceptual aspects are manifested, in particular at the administration level and the company management, with reference to microeconomics. The issue of defining an efficient market was addressed in the 1960s by Eugene Fama, who has also developed the efficient market hypothesis. He argues that it is impossible to defeat the market because, anyway, prices incorporate and reflect all relevant information [9], referring to capital markets as being efficient, markets that have enjoyed a special attention from researchers. The hypothesis of efficient markets has appeared as a prominent theoretical position in the mid-1960s, which created a series of controversies [4]. Samuelson [4] highlighted the importance of Louis Bachelier's work, which has studied the fluctuation and the efficiency of real estate value securities in the 1900s. Friedman [11] opposes the use of unrealistic hypotheses that refer to rational man, perfect information and profit maximization, assertions that become irrelevant in theory validation. In 1970, Fama came up with a new addition to the exposed hypothesis, also taking into account the results reported by Samuelson, by formulating three levels of market efficiency: “*weak, semi-strong and strong*” [10]. Numerous contemporary scholars and academics are of the opinion that there are other factors (besides information) that can affect the level of market efficiency: Banz [2]; Lee, et al. [16].

In the last decades, the efficiency of the real estate market has also been studied, by testing

[17]; Guntermann și Smith [14], și prin aplicarea unei abordări econometrice asupra volatilității prețului, ciclurilor de dezvoltare, efectelor de bubble și a dispersiilor prețurilor: McIntosh și Henderson [18]; Case și Shiller [5]. În cazul piețelor imobiliare, trebuie avut în vedere și tipul proprietății (rezidențială, comercială, birouri, industrială sau terenuri), așezarea geografică și mediul (urban sau rural). Cele mai multe studii au fost realizate în anii 1970-1990, ca un manifest la ipoteza emisă de Fama în 1965-1970, cu rezultate care vin să susțină sau, din contra, să dezaprobe ipoteza. Rezultatele studiilor ce fac referire la eficiența piețelor sunt destul de complexe, în condițiile în care implicațiile testării ipotezei corespund unor evidențe empirice, iar altele nu. Studiile realizate nu validează, în totalitate, teoria despre eficiența piețelor, cu toate că există rezultate care fac apel la o puternică ineficiență, ca efect al informațiilor imperfecte, costurilor de tranzacții, volatilității prețurilor, există, de asemenea, și studii care susțin că piața imobiliară este, în general, eficientă. Această distorsiune dintre eficiență și ineficiență deschide un vast orizont de cercetare, cu implicații directe asupra evidențelor faptice.

Întrebarea lui George W. Gau [12], „*Eficiența pieței imobiliare: paradox sau paradigmă?*”, orientează gânditorul spre conturarea unei distorsiuni create în sfera piețelor, care solicită înțelegere și transpunere în realitatea economică. Putem să luăm ca atare faptul că piața imobiliară este una eficientă și să o considerăm o paradigmă, un prototip al teoriei economice sau trebuie privită partea contrară a concepției și să căutăm adevărul prin apel la demonstrare? Paradoxul, în istoria gândirii, își ocupă locul încă în Antichitate, făcând apel la contradicțiile logice demonstrabile, concretizate, inițial, sub o formă filosofică (Kant, Hegel), pentru ca, mai apoi, să fie descoperite în interiorul construcțiilor matematice, devenind dintr-o problemă filosofică una logico-matematică. Într-un sens mai larg, paradigma cuprinde o totalitate de viziuni și idei, care furnizează un model de rezolvare a problemei și chiar un stil de gândire dominant. Dilema dintre paradox și paradigmă, aplicată în cazul piețelor, a devenit subiect de cercetare pentru mulți contemporani, dar și pentru predecesorii lor, însă într-un alt context.

Paradigma care domina cercetările economico-financiare până la începutul recente crize a fost teoria piețelor de capital eficiente. De la Fama [10], care a oferit substanță teoriei și până la criza din 2008, modelul a ghidat cercetările empirice și teoretice realizate la nivelul piețelor financiare, influențând deciziile investitorilor, ce aveau impact asupra economiei de ansamblu. În același timp, există cercetători și participanți la piața imobiliară, care con-

Fama's hypothesis, which takes into account the informational factor: Linneman [17]; Guntermann and Smith [14], and by applying of an econometric approach to price volatility, development cycles, bubble effects and price dispersion: McIntosh and Henderson [18]; Case and Shiller [5]. In the case of real estate markets, should also be taken into account the type of property (residential, commercial, offices, industrial or land), geographical location and environment (urban or rural). The most studies were realized in the 1970s and 1990s as a manifestation of Fama's hypothesis in 1965-1970, with results that come to support or, on the contrary, disapprove the hypothesis. The results of market efficiency studies are quite complex, under the circumstances that the implications of hypothesis testing correspond to some empirical evidence, and others do not. The realized studies do not fully validate the theory of market efficiency, although there are results that call for a strong inefficiency as a result of imperfect information, transaction costs, price volatility, there are also studies that claim that the real estate market is generally effective. This distortion between efficiency and inefficiency opens up a wide research horizon, with direct implications on factual evidence.

The question of George W. Gau [12] “*The Efficiency of the real estate market: paradox or paradigm?*” directs the thinker towards shaping a distortion created in the sphere of markets, which demands to be understood and transposed into the economic reality. Can we take the fact that the real estate market is an efficient one and consider it a paradigm, a prototype of the economic theory, or should we look at the opposite part of conception and look for the truth by calling for demonstration? The paradox, in the history of thought, occupies its place still in antiquity, appealing to the demonstrative logical contradictions, materialized initially in a philosophical form (Kant, Hegel), for later to be discovered inside the mathematical constructions, becoming of a philosophical problem a logical-mathematical one. In a broader sense, the paradigm comprises a whole range of visions and ideas that provide a model for problem solving and even a dominant thinking style. The dilemma between the paradox and the paradigm which was applied to the markets has become a subject of research for many contemporaries but also for their predecessors, but in a different context.

The paradigm that dominated the economic and financial and researches until the beginning of the recent crisis was the theory of efficient capital markets. From Fama [10], who offered substance to theory until the 2008 crisis, the model guided the empirical and theoretical researches at the financial markets, influencing the investors' decisions that

sideră ideea de piață eficientă ca fiind un paradox – o aserțiune care este, aparent, contradictorie, însă cu bun-simț. Bazându-se pe un set de imperfecțiuni, de cele mai multe ori, se susține faptul că piețele imobiliare nu capitalizează întreaga informație disponibilă în prețul pieței [21].

În maniera acestor argumente prezentate, conceptul de piață imobiliară eficientă trebuie să ocupe poziția de „paradigmă de lucru”, pentru cercetarea și analiza imobieliilor [12, p.2]. Chiar potențialele imperfecțiuni pot orienta și modela piața în termeni de eficiență, după cum susținea Kuhn [15, p.17-18]: „pentru a fi acceptată ca paradigmă, o teorie trebuie să fie văzută mai bine decât competitorii ei, însă nu are nevoie să explice toate faptele cu care se poate confrunta”.

Intrând în profunzimea lucrurilor, însuși conceptul de eficiență capătă un sens contradictoriu în viziunea analiștilor și cercetătorilor, pornind de la simpla confuzie ce se face cu termenul de eficacitate. În termeni microeconomici, eficiența și eficacitatea sunt instrumente esențiale utilizate în evaluarea și măsurarea performanței organizațiilor. Întorcându-ne în timp, remarcăm că se vorbește de o eficacitate transpusă bunăstării sociale. La Platon, eficacitatea se orientează spre descoperirea adevărului ce contemplează ordinea lumii, unde predomină organizarea economică bazată pe atribuirea de proprietăți, în mod egal, cetățenilor. Aristotel vorbește despre o artă a dobândirii proprietății private ce devine parte a gospodăriei. Această artă poate fi orientată mai mult spre eficacitate, adică spre obținerea lucrurilor indispensabile vieții.

Eficiența economică este strâns corelată cu procesul de utilizare a resurselor, din care să se obțină rezultate maxime. Astfel, apare raportul de cauzalitate efort/efect. În teoria lui Adam Smith, predomină o piață liberă, concurențială și cu proprietăți private – valori ce sunt considerate sacre și de neatins de intervențiile statului. Marele gânditor se orientează cu precizie și interes spre creșterea economică rezultată din acumularea de capital și spre dinamica producției, care poate fi explicată din perspectiva raportului dintre munca productivă și munca neproductivă. Prin urmare, această productivitate a muncii poate fi corelată cu eficiența utilizării forței de muncă, în calitate de resursă economică. Clasicul David Ricardo, considerat „economistul repartiției”, a pus mare accent în explicarea teoriei repartiției pe analiza rentei, pornind de la premisa că pământul este o resursă limitată, aflată în proprietatea privată a cetățeanului. Doctrina economică marxistă, desprinsă dintr-o viziune critică a societății capitaliste, înlătură instituția fundamentală a capitalismului – proprietatea privată. Teoriei ren-

had an impact on the overall economy. At the same time, there are some researchers and participants in the real estate market who consider the idea of an efficient market to be a paradox – an assertion that is apparently contradictory, but with common sense. If we rely on a set of imperfections, it is mostly said that the real estate markets do not capitalize on all available information in the market price [21].

In the manner of these arguments, the concept of efficient real estate market has to occupy the position of “working paradigm” for the real estate research and analysis [12, p.2]. Even the potential imperfections can guide and shape the market in terms of efficiency, as Kuhn [15, pg.17-18] has argued: “to be accepted as a paradigm, a theory must be seen better than its competitors, but it does not need to explain all the facts he can face”.

Getting into the depth of things, the concept of efficiency itself gets a contradictory sense in the view of analysts and researchers, starting from the simple confusion that is made with the term of effectiveness. In the microeconomic terms, efficiency and effectiveness are the key tools used to evaluate and measure the organization performance. Turning back in time, we notice that is being discussed of an effectiveness transposed to social welfare. Platon's effectiveness is directed towards the discovery of the truth that contemplates the order of the world, where predominates the economical organization based on the attribution of equally ownership to citizens. Aristotel speaks about an art of acquiring private properties that becomes part of the household. This art can be more geared towards efficiency, that is, to obtain the things that are indispensable to life.

Economic efficiency is closely correlated with the process of resource utilization, from which to achieve maximum results. Thus, the effort/effect causation report appears. In Adam Smith's theory there prevails a free, competitive market and with private properties – values that are considered sacred and untouchable by state interventions. The great thinker orientates with precision and interest to the economic growth resulting from the accumulation of capital and the dynamics of production, which can be explained from the perspective report between the productive labour and non-productive labour. Therefore, this labour productivity can be correlated with the efficiency of the use of labour as an economic resource. The classic David Ricardo, considered as “the economist of the distribution”, has put a great emphasis on explaining the distribution theory on rent analysis, starting from the premise that land is a limited resource in the private property of the citizen. The Marxist economic doctrine, detached from a critical view of capitalist society, re-

tei, Marx i-a acordat o deosebită atenție în scrierile sale, însă nu a reușit decât să aducă mici completări la teoria clasică a lui Ricardo, afirmând că renta este o parte din plusvaloarea creată.

Instituționalizarea proprietății private este un fenomen emblematic în teoria economică, cu implicații extrem de apropiate de realitate, ce sugerează o apropiere de obiectivitate, însă una parțială. Originea proprietății se trage din „muncă”, potrivit lui M. Thiers, din „dreptul primului ocupant”, după Proudhon, iar la Marx reprezintă o „acumulare primitivă” [20, p.61]. Obiectivitatea proprietății derivă din parcursul istoric al omenirii chemat să se responsabilizeze prin exploatarea acesteia și să valorifice eficiența fondurilor generate. Conceptul de eficiență, de data aceasta, orientează gândirea lui John Stuart Mill, care vede o caricatură a *homo oeconomicus*-ului mânat doar de interese personale, ce inițiază demersul economic. Aserțiunile și doctrinele neoclasicilor vin să contureze și să definească profilul *homo oeconomicus*-ului, care capătă o alură rațională. Dezvoltarea cadrului conceptual al omului rațional oferă explicație pentru comportamentul uman și fenomenele sociale, în general, ca fiind rezultatul deliberării scopurilor individuale. Teoriile neoclasice pun accentul pe raționalitate în angajarea și maximizarea utilizării resurselor [6].

Revenind la teoria lui Fama, comportamentul economiei a supus confruntărilor premisele teoriei eficienței piețelor prin fundamentarea aserțiunii de raționalitate a investitorilor. Obținerea informației reprezintă un proces extrem de costisitor pentru ca să fie reflectat în totalitate în prețul pieței. Analizele neoclasice ale piețelor imobiliare se concentrează excesiv asupra funcției de alocare a pieței, structurată prin mecanismul cererii și ofertei, unde utilitatea maximizează necesitățile individuale și conduce spre o situație de echilibru [24]. Mediul abstract și preocuparea pentru atingerea optimului economic prin alocarea resurselor rare, într-un mod cât mai eficient, devine centrul gândirii economice neoclasice. Aplicarea principiilor neoclasice în analiza imobiliarelor furnizează perspective euristice despre piață, având în vedere ipotezele de concurență perfectă, satisfacerea nevoilor individuale și rezultanta de echilibru a cererii și ofertei. Piața proprietăților imobiliare este supusă imperfecțiunilor, implicând ineficiența alocativă care decurge din caracteristicile juridice și fizice ale proprietății și din specificul operațional al activității de piață [8]. Abordările neoclasice, întemeiate pe o filozofie pozitivă, nu sunt reprezentative pentru studierea funcționării pieței imobiliare. Paradigma neoclastică oferă un sistem determinist închis în explicarea mecanismelor de funcționare a piețelor prin neluarea

moves the fundamental institution of capitalism – the private property. The theory of rent, Marx paid a great attention in his writings, but he only succeeded in bringing small additions to Ricardo's classical theory, saying that rent is a part of the added value.

Institutionalization of the private property is an emblematic phenomenon in the economic theory, with very close implications to reality that suggests an approach to objectivity, but a partial one. The origin of property is derived from the word “work”, according to M. Thiers; from the “right of the first occupant”, after Proudhon, and after Marx represents a “primitive accumulation” [20, p. 61]. The objectivity of the property derives from the historical course of mankind called to become responsible through its exploitation and to capitalize on the efficiency of the generated funds. The concept of efficiency, this time, directs thinking to John Stuart Mill, who sees a caricature of *homo oeconomicus*, only led by personal interests which initiate the economic approach. The assumptions and doctrines of neo-classics come to outline and define the profile of *homo oeconomicus*, which gets a rational allure. The development of the conceptual framework of a rational man provides an explanation for the human behaviour and social phenomena, in general, as the result of deliberation of individual goals. The neo-classical theories focus on rationality in employing and maximizing resource use [6].

Returning to Fama's theory, the economy behaviour has confronted with the premises of market efficiency theory through the substantiation of the rationality assertion of investors. Getting information represents an extremely expensive process to be fully reflected in the market price. The neoclassical analysis of real estate markets is overly focused on the market allocation function, structured by the demand and supply mechanism, where utility maximizes the individual needs and leads to an equilibrium situation [24]. The abstract environment and the preoccupation to reach the economic optimum through the allocation of rare resources in a more efficient way, becomes the centre of neoclassical economic thinking. The application of neoclassical principles in real estate analysis provides heuristic perspectives about the market, taking into account the hypotheses of perfect competition, the satisfaction of individual needs and the equilibrium result of supply and demand. The real estate market is submitted to imperfections, involving the allocation inefficiency which derives from the legal and physical characteristics of the property and from the operational specificity of market activity [8]. The neoclassical approaches, based on a positive philosophy, are not representative for the studying the functioning of the

în considerare a laturii subiective și a caracterului social al obiectului investigației, tratând instituția ca o variabilă exogenă analizei. Prin urmare, este nevoie de o abordare metodologică a cercetării pieței activelor imobiliare capabilă să interpună, în mod adecvat, socio-economicul în contextul instituțional.

Eficiența nu trebuie considerată a fi un concept absolut. Referindu-ne la imperfecțiunile pieței, în general, piețele imobiliare nu sunt atât de eficiente ca piețele de capital și, în funcție de regiuni, unele sunt mai eficiente, altele mai puțin. Adoptarea paradigmei de eficiență aduce implicații semnificative pentru practicienii și cercetătorii sectorului, contribuind la formarea prețurilor activelor, evaluarea proprietăților și analiza politicilor.

Concluzii. Dorința omului de a străbate necunoscutul l-a călăuzit pe parcursul istoriei în demararea teoriilor fundamentale inspirate din realitatea timpurilor. Integrarea timpului în fenomenul epistemologic al cunoașterii a definit ființa umană prin recurs la realitate. Conectarea permanentă cu realitatea conferă economiei statut de știință, însă a cărei științificitate necesită demonstrare pentru a convinge. Interacțiunea omului cu economia a creat o înșiruire de interdependențe complexe ce au condus spre formarea *homo oeconomicus*-ului, însă unul rațional al capitalismului, care urmărește satisfacția maximă prin resurse limitate. Schimbul liber, proprietatea privată, liberalismul, democrația și cultura fundamentează sistemul capitalist, orientând economia de piață spre o dilemă de eficiență sau ineficiență. Prin economie, se stabilește o legătură de corelație între fizicul grosier al materialului și profunzimea spirituală a individului, ce se manifestă într-un sistem de interdependențe complexe în dimensiunea metafizicii. Însă, în gândirile neoclasiche, sursa ideală de inspirație în concepțiile teoretice a fost omul dezbrăcat de spiritualitate și moralitate, transformat într-un *homo oeconomicus* rațional, profund în calcule și orientat doar spre câștig.

Proprietatea privată sau comună mereu a fost în vizorul concepțiilor filosofice, inspirând demersul metodologic și conceptual din practicile timpului. În acest parcurs al doctrinelor, proprietatea este semnificativ corelată cu „primul ocupant” al lui Proudhon, cu „acumularea primitivă” a lui Marx, cu „departajarea în comune și private” a lui Locke, cu „exploatarea ineficientă și prădalnică” a lui North, pentru ca, în final, să capete o natură firească prin organizare instituțională. Filosofia acestor abordări este, mai mult sau mai puțin, preocupată de bunăstarea socială, care rezultă, în mod automat, din eficiența utilizării resurselor limitate. Termenul de eficiență se transpune piețelor imobiliare printr-un cadru legislativ bine organizat, prin informații a

real estate market. The neoclassical paradigm offers a closed determinative system in explaining the mechanisms of market functioning by ignoring the subjective side and the social character of the object of the investigation, treating the institution as an exogenous variable to the analysis. Therefore, a methodological approach is needed to real estate market research that is able to interpose the socio-economic in the institutional context.

Efficiency should not be considered as an absolute concept. Referring to market imperfections, in general, the real estate markets are not as efficient as capital markets and according to regions, some are more efficient, others less. The adoption of the paradigm efficiency brings significant implications for industry practitioners and researchers, which contribute to the asset price formation, property valuation and policy analysis.

Conclusions. The human desire to cross the unknown has guided him throughout history in launching fundamental theories inspired by the reality of the times. The time integration into the epistemological phenomenon of knowledge has defined the human being through appeal to reality. The permanent connection with reality awards economy a status of science, but whose science requires demonstration to convince. The human interaction with economy has created a series of complex interdependencies that led to the formation of *homo oeconomicus*, but a rational one of capitalism, which follows the maximum satisfaction through limited resources. The free exchange, the private ownership, liberalism, democracy and culture substantiates the capitalist system, directing the market economy to a dilemma of efficiency or inefficiency. Through the economy, is established a correlation between the coarse physics of the material and the spiritual depth of the individual, manifested in a system of complex interdependencies in the dimension of metaphysics. But in the neoclassical thinking, the ideal source of inspiration in theoretical conceptions was the man who was naked of spirituality and morality, transformed into a rational *homo oeconomicus*, profoundly in calculations and oriented only to profit.

Private or common property has always been in the centre of philosophical conceptions, inspiring the methodological and conceptual approach from the practices of time. In this doctrinal way, the property is significantly correlated with Proudhon's “first occupant”, with Marx's “primitive accumulation” with Locke's “sharing in common and private”, with North's “inefficient and predatory exploitation”, in order to finally get a normal nature through institutional organization. The philosophy of these approaches is, more or less, concerned with social welfare,

priori culese din piață și, prin apel, la raționamentul logic al participanților.

În acest sens, contemporanii au conceput o ipoteză a piețelor eficiente, ce se bazează pe informațiile, care se regăsesc în prețul pieței. Construcția teoretică a eficienței pieței include aserțiunile omului rațional, informației perfecte și maximizării profitului – o abordare care vizează un mediu ideal al realității economice, ce distorsionează caracteristicile tipice proprietăților imobiliare. Prin urmare, această ipoteză se dovedește a fi una nerealistă, ce incită logica gândirii în determinarea teoriei ca fiind un paradox sau o paradigmă. În ultimele decenii, această teorie a dominat concepția filosofică a economiștilor și a căpătat o nuanță tot mai accentuată de paradigmă ce necesită demonstrare. Prin referire la noțiunea paradigmei dată de Kuhn, rezultatele cercetării pieței derivă din îmbinarea experiențelor împărtășite în comun cu demersul metodologic propus de neoclasici. Privită ca paradox, problema eficienței, tinde să fie concepută ca o contradicție a unei logici demonstrate în interiorul unei realități, care preia forma unei situații de conjunctură cu teoria. Specificul și unicitatea pieței imobiliare fac ca aceasta să fie diferită de celelalte forme ale piețelor – o premisă în analiza pieței, care cere a fi demonstrată, iar rezultatul să fie unul de tipul eficienței sau ineficienței pieței. Substanța acestei teorii influențează deciziile investitorilor și prezintă impact asupra macroeconomiei, având în vedere imperfecțiunile, de cele mai multe ori, piețele imobiliare nu capitalizează toată informația din piață. În viziunea multor gânditori, conceptul de eficiență figurează drept „paradigmă de lucru” pentru că potențialele imperfecțiuni pot orienta piața spre eficiență. Rezultatele cercetărilor realizate în sfera imobiliarelor validează mai mult sau mai puțin ipoteza despre eficiența piețelor, avându-se în vedere și alți factori care exercită influențe semnificative.

Preocuparea marilor gânditori, din cele mai vechi timpuri, pentru creșterea productivității muncii, asigurarea optimului economic și stabilirea unui punct de echilibru între cerere și ofertă pot fi considerate premise în definirea conceptului de eficiență în termeni economici. Complexitatea imperfecțiunilor pot orienta piața în termeni de eficiență, prin recurs la dimensiunea raportului dintre resursele limitate și maximizarea satisfacțiilor. Această dihotomie poate fi transpusă unui adevăr platonian, unei arte de dobândire a bogăției sau firii lumești.

which results automatically from the efficiency of using limited resources. The term efficiency is transposed to real estate markets through a well-organized legal framework, through *a priori* information gathered from the market and through the appeal to the logical reasoning of the participants.

In this regard, contemporaries have conceived a hypothesis of efficient markets what is based on the information that is found in the market price. The theoretical construction of market efficiency includes the rational human assertions, perfect information, and profit maximization – an approach that aims an ideal environment of economic reality that distorts the typical features of real estate. Therefore, this hypothesis proves to be an unrealistic one that incites the logic of thinking in determining the theory as being a paradox or a paradigm. In the last decades, this theory dominated the philosophical conception of economists and got an ever-increasing hue of the paradigm that requires demonstration. Referring to the notion of Kuhn's paradigm, the results of market researches derive from the combination of experiences shared with the methodological approach proposed by neoclassics. Regarded as a paradox, the problem of efficiency tends to be conceived as a contradiction of a demonstrated logic within a reality that takes the form of a juncture with the theory. The specificity and uniqueness of the real estate market make it different from other forms of the market – a premise in the market analysis that demands to be demonstrated, and the result is one of the types of market efficiency or inefficiency. The substance of this theory influences the investor decisions and presents the impact on macroeconomics, given the imperfections, most of the times, the real estate markets do not capitalize all the information from the market. In the view of many thinkers, the concept of efficiency is presented as a “paradigm of work” because the potential imperfections can lead the market towards efficiency. The results of realized researches in the field of real estate validate more or less the market efficiency hypothesis, also taking into account other factors that exert significant influences.

The preoccupation of great thinkers from the earliest times for increasing the labour productivity, ensuring the economic optimum, and establishing a balance between supply and demand can be considered premises in defining the concept of efficiency in economic terms. The complexity of imperfections can guide the market in terms of efficiency, by resorting to the size of the ratio between limited resources and maximizing rewards. This dichotomy can be transposed to a platonian truth, to an art of acquiring wealth or worldly naturalness.

Bibliografie/Bibliography:

1. ANTHONY, R., DEARDEN, J., & BEDFORD, N. (1989). *Management Control Systems* (ed. sixth). Homewood, IL: Irwin.
2. BANZ, R. W. (1981). The Relationship between Return and Market Value of Common Stocks. *Journal of Financial Economics*, 9, 3-18.
3. BARDHAN, A., & EDELSTEIN, R. (2007). Real Estate through the Ages: The Known, the Unknown and the Unknowable. *Financial Institute Center*, 1-30.
4. BEECHEY, M., GRUEN, D., & VICKERY, J. (2000). The Efficient Market hypothesis: A Survey. *Economic Research Department, Reserve Bank of Australia*, 01, 1-29.
5. CASE, K., & SHILLER, R. (1989). The Efficiency of the Market for Single Family Homes. *American Economic Review*, 79(1), 125-137.
6. DEQUECH, D. (2007). Neoclassical, mainstream, orthodox and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2), 279-302.
7. DRUCKER, P. (1977). *An Introductory View of Management*. New York: Harper College Press.
8. EVANS, A. (1995). The property market - ninety percent efficient? *Urban Studies*, 32(1), 5-29.
9. FAMA, E. F. (1965). The Behavior of Stock Market Prices. *Journal of Business*, 38, 34-105.
10. FAMA, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*, 25, 383-417.
11. FRIEDMAN, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
12. GAU, G. W. (1987). Efficient Real Estate Markets: Paradox or Paradigm? *Real Estate Economics*, 15(2), 1-12.
13. GRIFFLIN, R. (1987). *Management* (ed. second). Boston: Houghton Mifflin Co.
14. GUNTERMANN, K., & SMITH, R. (1987). Efficiency of the Market for Residential Real Estate. *Land Economics*, 63, 34-45.
15. KUHN, T. (1970). *The Structure of Scientific Revolutions* (ed. second). Chicago: University of Chicago Press.
16. LEE, C., SHLEIFER, A., & THALER, R. (1990). Anomalies: Closed-End Mutual Funds. *Journal of Economic Perspectives*, 4(4), 153-164.
17. LINNEMAN, P. (1986). An Empirical Test of the Efficiency of the Housing Market. *Journal of Urban Economics*, 20, 140-154.
18. McINTOSH, W., & HENDERSON, G. (1989). Efficiency of the Office Properties Market. *Journal of Real Estate, Finance and Economics*, 2, 61-70.
19. POHOAȚĂ, I. (2000). *Capitalismul. Itinerare economice*. Iași: Polirom.
20. POHOAȚĂ, I. (2011). *Epistemologie și metodologie în știința economică*. București: Editura Economică.
21. ROULAC, S. E. (1976). Can Real Estate Returns Outperform common stock? *The Journal of Portfolio Management*, 2(2), 26-43.
22. ȘAFRAN, A. (1997). *Înțelepciunea Cobalei*. București: Hasefer.
23. SAMUELSON, P. (1965). Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly . *Industrial Management Review*, 6, 41-49.
24. Van Der KRABBE, E., & BOEKEMA, F. (1994). Missing links between urban economic growth theory and the functioning of property markets: economic growth and building investments in the city of s-Hertogenbosch. *Journal of Property Research*, 11(2), 111-129.

657.44(478)

**VENITURI DIN CONTRACTELE
CU CLIENȚII: ASPECTE-CHEIE
DIN PERSPECTIVA IFRS 15**

*Conf. univ. dr. Lilia GRIGOROI, ASEM,
lilia@grigoroii.com*

Prin lucrarea dată, ne propunem să discutăm și să dezbatem principalele elemente care ar trebui avute în vedere în privința adoptării și aplicării noului Standard Internațional de Raportare Financiară IFRS 15 „Venituri din contractele cu clienții”. Se impun anumite schimbări, precum și oportunități, pe care este benefic să le identificăm și să analizăm modul în care trebuie aplicate și valorificate, pentru o mai bună calitate a raportărilor financiare. Lucrarea de față este, pe de o parte, o cercetare fundamentală, ce are ca obiectiv dobândirea de cunoștințe noi și dezvoltarea teoriei pe această zonă a contabilității, iar pe de altă parte, o cercetare aplicativă, deoarece își propune să analizeze teoriile noi și să găsească soluții și aplicații practice, astfel contribuind la perfecționarea contabilității și raportării financiare a veniturilor cu impact direct asupra procesului de fundamentare a deciziilor. Rezultatele cercetării vor putea fi utilizate în dezvoltarea și perfecționarea atât a reglementărilor relevante cu privire la contabilitatea și raportarea financiară a veniturilor, cât și în activitatea practică a entităților și în procesul educational din instituțiile de învățământ.

Cuvinte-cheie: contracte cu clienții; contabilitate; venituri; activ contractual; datorie contractuală, prețul tranzacției; obligații de executat.

JEL: M41.

Introducere. În ultimele două decenii, dezvoltarea contabilității și a profesiei contabile din Republica Moldova a înregistrat progrese semnificative. Reformele contabile efectuate, precum și cele aflate în curs, au îmbunătățit considerabil calitatea cadrului juridic și de reglementare a contabilității și raportării financiare, asigurând, în mare măsură, convergența și armonizarea cu standardele internaționale și europene, au contribuit la înțelegerea și ameliorarea practicilor contabile, consolidarea, atractivitatea și reafirmarea, în mediul de afaceri, a profesiei contabile. Aceste progrese se datorează contribuției active a tuturor actorilor implicați în acest parcurs: reglementatori; universități; asociații profesionale; cercetători etc. Or, se remarcă un trend pozitiv în perfecționarea reglementărilor contabile, abundența de literatură de specialitate, inclusiv reviste online,

657.44(478)

**REVENUE FROM CONTRACTS WITH
CUSTOMERS: KEY ASPECTS
IN THE LIGHT OF IFRS 15**

*Assoc. Prof. PhD Lilia GRIGOROI, ASEM,
lilia@grigoroii.com*

The present paper suggests discussing and debating the main elements that should be considered in connection with the adoption and application of the new International Financial Reporting Standard IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers”. Some changes, as well as opportunities are worthwhile, and it is beneficial to identify them and to analyze how to apply and capitalize on them for better quality of financial reporting. The present paper is, on the one hand, a fundamental research aiming at the acquisition of new knowledge and the development of the theory in this area of accounting and, on the other hand, an applied research as it is designed to analyse new theories and find solutions and practical applications, thus contributing to the improvement of accounting and financial reporting of revenues with a direct impact on the process of substantiation of decisions. The results of the research can be used in the development and improvement of both the relevant regulations regarding the accounting and financial reporting of revenues, and in the practical activities of legal entities, as well as in the educational process in educational institutions.

Key words: contracts with customers; accounting; revenues; contract asset; contract liability; transaction price; performance obligation.

JEL: M41.

Introduction. In the last two decades accounting and profession of accounting in the Republic of Moldova has experienced a remarkable development. The performed accounting reforms, as well as, those which are under way have greatly improved the quality of the legal and regulatory framework for accounting and financial reporting, ensuring to a large extent convergence and harmonization with international and European standards, have contributed to the understanding and improvement of accounting practices, consolidation, attractiveness and re-affirmation in the business environment of the accounting profession. This progress is due to the active contribution of all actors involved in this process: regulators; universities; professional associations; researchers; etc. However, there is a positive trend in the improvement of accounting regulations, the abun-

cursuri de perfecționare, conferințe științifice și practice, ce au drept obiective identificarea, cercetarea, tălmăcirea și expunerea aspectelor dificile sau de noutate contabilă, care, în final, contribuie la îmbunătățirea calității informațiilor contabile și financiare solicitate de utilizatorii de informații. Este foarte important ca acest curs de mentenanță a cadrului normativ să fie menținut de către organismele de reglementare, asumându-și continuitatea și consecvența în acțiuni, iar ceilalți actori – contabili profesioniști, mediul academic, cercetători să continue să rămână arbitrii principali, atât în aprecierea calității derulării acestui proces, cât și în realizarea implementării în practica contabilă.

Așadar, începând cu 1 ianuarie 2018, va intra în vigoare o nouă lege a contabilității, modificări la standardele naționale de contabilitate, precum și unele noi standarde internaționale de raportare financiară – IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” [2] și IFRS 16 „Contracte de leasing”. În prezenta lucrare, ne vom referi doar la IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”.

Cu toate că IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” a fost emis în anul 2014 și planificat spre aplicare începând cu 1 ianuarie 2017, termenul de aplicare a fost amânat cu un an, astfel urmând să fie aplicat obligatoriu începând cu 1 ianuarie 2018. În Republica Moldova, acest standard devine obligatoriu de aplicat de către entitățile de interes public, care, la 31 decembrie 2016, conform datelor CNPF [11], erau în număr de 43 de entități.

Prevederile IFRS 15 a devenit un subiect intens dezbătut pe arena internațională încă din momentul emiterii acestuia, fiind mai puțin cunoscut și cercetat pe plan național, or, în momentul actual, au fost identificate doar câteva studii și cercetări raportate la noile cerințe. De fapt, nici reglementatorii nu au ținut cont de noul IFRS în modificările standardului național de contabilitate „Venituri”, înaintate recent spre discuții publice și aprobare.

În această ordine de idei, această lucrare prezintă o serie de argumente teoretice și exemple practice în favoarea noilor reguli de recunoaștere și raportare a veniturilor din contractele cu clienții. Or, IFRS 15 „Venituri din contractele cu clienții” conține un nou model de recunoaștere a veniturilor și sugerează o creștere semnificativă a cerințelor față de conținutul și cerințele de divulgare a informațiilor. Standardul, cu siguranță, afectează, iar în multe cazuri, schimbă, în mod semnificativ, abordările actuale ale entității privind recunoașterea veniturilor. Pentru anumite entități, vor fi necesare unele modificări ale sistemelor informatice și ale proceselor interne în vederea colectării și raportării datelor necesare.

dance of specialized literature, including on-line journals, training courses, scientific and practical conferences, which have the objective of identifying, researching, interpreting and exposing difficult aspects or new accounting issues, which ultimately contribute to improving the quality of the accounting and financial information required by information users. It is very important that this course of maintenance of the regulatory framework is maintained by the regulatory bodies, assuming continuity and consistency in the actions, and the other actors – professional accountants, academic environment and researchers to remain the main arbitrators, both in appreciation of the quality of this process and in realization of its implementation in the accounting practice.

So, starting since January 1, 2018 a new law on accounting, will change to national accounting standards, and some new international financial reporting standards – IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” [2] and IFRS 16 “Leases” will come into force. In this paper we will only refer to IFRS 15 “Revenue from contracts with customers”.

Despite the fact that IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” was issued in 2014 and was planned for application from January 1, 2017, the application deadline was postponed by one year, so it would be mandatory to apply from January 1, 2018. In the Republic of Moldova, this standard becomes mandatory to be applied by public interest entities, the number of which by December 10, 2016 according to CNPF data [11] was 43 entities.

The provisions of IFRS 15 have become a highly debated issue on the international arena since its issuance. Less-known and researched nationwide, at the moment only a few studies and researches related to requirements have been identified. In fact, neither the regulators considered the new IFRS in the amendments to the national accounting standard “Revenue” that was recently submitted for public discussion and approval.

In this context, the present paper brings a number of theoretical arguments and practical examples in favour of the new rules for revenue recognition and reporting in customers’ contracts. However, IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” contains a new revenue recognition model and suggests a significant increase in the requirements for contents and information disclosure requirements. The standard certainly affects and in many cases significantly changes the entity's current revenue recognition approaches. For some entities certain changes in computer systems and internal processes for collecting and reporting the necessary data will be required.

Material și metodă. Principalul obiectiv al acestei lucrări îl constituie explorarea prevederilor IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”, cu un accent particular plasat pe felul în care conținutul acestuia determină schimbări în modul de recunoaștere și raportare a veniturilor pentru entitățile din Republica Moldova, care aplică obligatoriu sau voluntar IFRS. De asemenea, ne propunem să identificăm și să analizăm cum trebuie aplicate și valorificate principalele elemente de noutate inerente acestui standard.

Lucrarea de față este, pe de o parte, o cercetare fundamentală, ce are ca obiectiv dobândirea de cunoștințe noi și dezvoltarea teoriei pe această zonă a contabilității, iar pe de altă parte, o cercetare aplicativă, deoarece își propune să analizeze teoriile noi și să găsească soluții și aplicații practice, astfel contribuind la perfecționarea metodologiei contabilității veniturilor, ce au impact direct asupra informațiilor prezentate prin raportările financiare, precum și ca urmare asupra procesului de luare și fundamentare a deciziilor.

În prezenta lucrare, s-au utilizat, cu precădere, metode de cercetare calitativă, urmărind interpretarea comprehensivă a politicilor și opțiunilor privind recunoașterea și raportarea financiară a veniturilor din perspectiva noului IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”, dar s-a apelat și la metode de cercetare cantitativă. Or, calitativul contribuie la apariția unei teorii, pe care o putem testa prin intermediul cantitativului.

Lucrarea este elaborată din perspectiva unei abordări hermeneutice, întrucât sunt folosite cunoștințele, impresiile, gândurile și sentimentele proprii în interpretarea situației pe care o studiem – modul în care noile cerințe vor determina cele mai multe entități cum să-și recunoască și prezinte veniturile. De asemenea, vom încerca să înțelegem problema studiată prin prezentarea opiniilor și preocupărilor altor savanți, cercetători, specialiști în ceea ce privește subiectul cercetat, pentru ca, în final, să conturăm întregul tablou al chestiunii, bazat pe interpretările noastre.

Rezultate și discuții. În ultimele două decenii, pe plan național, problematica contabilității veniturilor a fost intens dezbătută și dezvoltată în cercetări de doctorat, articole și dezbateri publice, însă mai puțin din perspectiva IFRS 15 „Contracte cu clienții”. Printre cercetătorii autohtoni, preocupați de problematica contabilității veniturilor se enumeră A. Nede-riță (2007) [7], V. Țurcanu (2014, 2015), I. Golocalova (2014, 2015) [8] ș.a. În lucrările acestor savanți, a fost cercetată noțiunea de venituri, fiind recomandate criterii noi de clasificare a acestora în funcție de scopurile utilizării informațiilor. De aseme-nea, au fost examinate probleme ale recunoașterii

Material and method. The main objective of this paper is to explore the provisions of IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” with a particular focus on how its content causes changes in the revenue recognition and reporting for the entities of the Republic of Moldova applying the IFRS compulsorily or voluntarily. We also suggest identifying and analysing how to apply and use the main new elements inherent in this standard.

The present paper is, on the one hand, a fundamental research aiming at acquiring new knowledge and developing the theory on this area of accounting, and, on the other hand, an applied research, as it suggests to analyse new theories and to find solutions and practical applications, thus contributing to the improvement of the revenues accounting methodology which has a direct impact on the information presented in the financial reports, as well as on the process of making and substantiating the decisions.

In this paper, predominantly qualitative research methods were used, aiming at the comprehensive interpretation of policies and options on recognition and financial reporting of revenues under the new IFRS 15 “Revenue from contracts with customers”, as well as quantitative methods of research. However, the quality contributes to the emergence of a theory that we can test it through quantity.

The paper is elaborated from the perspective of a hermeneutical approach, as our knowledge, impressions, thoughts and feelings are used to describe the situation we are studying – how the new requirements will affect the way most entities account for and present their revenues. We will also try to understand the problem studied by presenting the opinions and concerns of other scientists, researchers, specialists on the subject under investigation so that in the end we can outline the whole picture of the matter, based on our interpretations.

Results and discussions. In the last two decades the revenues accounting issue was extensively discussed and developed in doctoral researches, articles and public debates and less in terms of IFRS 15 “Contracts with Customers”. Among the native researchers, concerned with revenues accounting, are A. Nederita (2007) [7], V. Țurcanu (2014, 2015) [8], I. Golocalova (2014, 2015) [8] and others. In the works of these scientists the concept of revenue was investigated with new criteria recommendations for their classification according to the purposes of using the information. Issues of recognizing and evaluating revenue items have also been examined specifying the application of fundamental accounting concepts and principles in different specific

și evaluării elementelor de venituri cu specificarea modului de aplicare a conceptelor și principiilor contabile fundamentale în diferite situații concrete, precum și problematica contabilității veniturilor din vânzarea bunurilor, prestarea serviciilor, utilizarea activelor de către terți etc. Toate cercetările au fost axate pe prevederile din IAS 18 „Venituri”. Recunoașterea și raportarea veniturilor, din perspectiva IFRS 15, a fost abordată de către un cerc restrâns de specialiști locali, cum ar fi G. Covaliov-Rusu (2015) [5], S. Țurcanu și N. Curagău (2017) [9], or, acest IFRS, fiind la început de proces de implementare, necesită o cercetare extinsă pentru o tratare și aplicare congruentă în toate industriile și practicile contabile.

Așadar, în urma adoptării IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”, nu mai sunt valide și nu se vor mai aplica IAS 11 „Contracte de construcție”, IAS 18 „Venituri”, IFRIC 13 „Programe de fidelizare a clienților”, IFRIC 15 „Acorduri privind construcția proprietăților imobiliare”, IFRIC 18 „Transferuri de active de la clienți” și SIC-31 „Venituri-Tranzacții barter care presupun servicii de publicitate”. Deci, IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” a unit toate recomandările privind recunoașterea veniturilor, ce, anterior, se regăseau în cadrul unor standarde diferite, într-unul singur și a schimbat conceptual abordarea recunoașterii acestora.

IFRS 15, după cum susțin și autorii acestuia [3], este suficient de flexibil pentru a răspunde diferitelor modele de afaceri și reflectă consecințele reale ale tranzacțiilor economice, aspecte importante, care îl deosebesc radical de standardele pe care le înlocuiește. Totodată, se recunoaște faptul că este un standard mult mai complex, deoarece este adaptat și adecvat pentru a reflecta complexitatea tranzacțiilor comerciale moderne, evitând favorizarea perspectivelor pe termen scurt și a volatilității în ceea ce privește recunoașterea veniturilor.

După cum am menționat deja, IFRS 15 oferă un model comprehensiv de recunoaștere a veniturilor, bazat pe modelul afacerii, aplicabil unei game ample de tranzacții și industrii, eliminând astfel diferitele modele de recunoaștere a veniturilor, determinate în funcție de natura tranzacției (livrarea de mărfuri, prestarea de servicii, contracte de construcții etc.), care aveau principii diferite și, uneori, erau dificil de înțeles și de aplicat pentru tranzacții mai complexe. Aplicarea modelului unic pentru toate industriile îmbunătățește considerabil conținutul și utilitatea informațiilor furnizate de entități, precum și nivelul de comparabilitate a practicilor de recunoaștere a veniturilor în diferite entități, industrii, jurisdicții și piețe de capital. Însă, pentru prima perioadă de implementare a acestui nou standard, sunt foarte multe aspecte noi care urmează să fie analizate și tratate coerent.

În primul rând, în IFRS 15, contabilii nu vor

situations, as well as, the issues of accounting of revenues from the sale of goods, the provision of services, the use of assets by third parties, etc. All investigations were focused on and derived from IAS 18 “Revenue”. Revenue recognition and reporting from the perspective of IFRS 15 was approached by a small circle of local specialists like G. Covaliov-Rusu (2015) [5], S. Țurcanu and N. Curagău (2017) [9] or by the IFRS, being at the beginning of the implementation process that requires extensive research for treatment and consistent application in all industries and accounting practices.

Therefore, after the adoption of IFRS 15, “Revenue from contracts with customers”, there will be no longer valid and applied IAS 11 “Construction Contracts”, IAS 18 “Revenue”, IFRIC 13 “Customer Loyalty Programs”, IFRIC 15 “Agreements on the Construction of Real Estate”, IFRIC 18 “Transfers of Assets from Customers” and SIC-31 “Revenue - Barter Transactions involving Advertising Services”. So, IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” united all recommendations on revenue recognition which previously existed within different standards in one and conceptually changed their recognition approach.

The IFRS 15, as its authors assert [3], is flexible enough to respond to different business models, reflects the real consequences of economic transactions, important issues that radically distinguish it from the standards it replaces. At the same time, it is recognized that it is a much more complex standard, because it is adapted and appropriate to reflect the complexity of modern business transactions avoiding short-term prospects and volatility in terms of revenue recognition.

As already mentioned, IFRS 15 provides a comprehensive revenue recognition model, based on the business model, applicable to a wide range of transactions and industries, thereby eliminating the different revenue recognition models determined by the nature of the transaction (delivery of goods, provision of services, construction contracts, etc.) which had different principles and were sometimes difficult to understand and apply for more complex transactions. Application of the unique model for all industries greatly improves the content and usefulness of the information provided by the entities, as well as the level of comparability of revenue recognition practices in different entities, industries, jurisdictions and capital markets. However, for the first period of implementation of this new standard there are many new issues to be analysed and treated in a coherent way.

regăsi terminologia cunoscută și obișnuită pentru ei, precum și metodologia tradițională, chiar dacă definiția venitului nu a suferit modificări și și-a păstrat sensul și conținutul anterior. În schimb, se introduc concepte noi, precum contracte cu clienții, obligații exercitabile, prețul tranzacției etc. De regulă, anterior, contractele erau caracteristice pentru IAS 32 „Instrumente financiare: prezentare”, începând cu anul următor, devin elementul fundamental în inițierea procesului de recunoaștere a veniturilor. Este necesar de menționat că IFRS 15 se aplică doar acelor contracte în care co-contractantul este un client, pentru a permite entităților să facă distincție între contractele care trebuie contabilizate conform IFRS 15 și contractele care trebuie contabilizate conform altor dispoziții.

În al doilea rând, corespunzător IAS 18, criteriul de bază în determinarea momentului de recunoaștere a venitului se considera transmiterea către clienți a riscurilor și beneficiilor aferente bunului, or, IFRS 15 introduce noțiunea de transfer către clienți a controlului asupra activului. Termenul de control nu numai că nu este unul nou, dar este folosit și de alte IFRS-uri.

În al treilea rând, un aspect-cheie ce diferențiază noul standard de cele vechi se referă la îndrumările detaliate pe unele segmente mai dificile, de exemplu, cum se recunoaște venitul pentru angajamentele cu multiple elemente, cum se identifică obligațiile de executare prezente într-un contract, cum se alocă prețul tranzacției asupra obligațiilor contractului, cum se procedează în cazul în care contraprestația poate varia etc.

Nu în ultimul rând, IFRS 15 și-a modificat complet obiectivul – stabilirea unor **principii**, pe care o entitate trebuie să le aplice, pentru a **raporta informații utile** pentru utilizatorii situațiilor financiare cu privire la **natura, valoarea, plasarea în timp și incertitudinea veniturilor și fluxurilor de trezorerie generate de un contract cu un client**.

Astfel, identificarea și recunoașterea veniturilor din activitatea curentă, conform noilor cerințe, se vor realiza după un model organizat în *cinci pași* (figura 1).

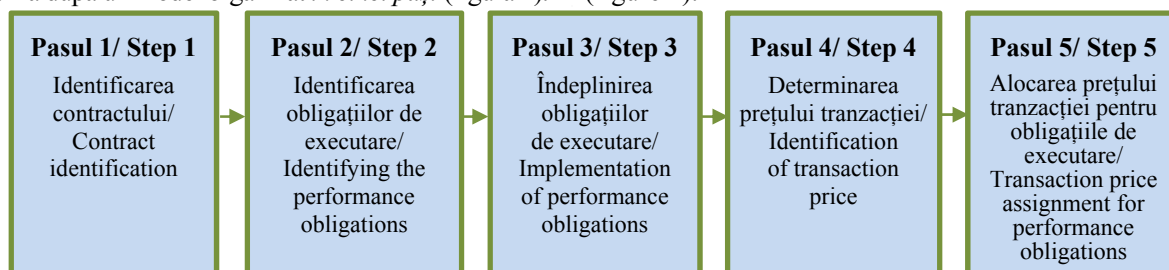


Figura 1. Identificarea și recunoașterea veniturilor din contractele cu clienții/
Figure 1. Identification and recognition of revenues from contracts with customers

Sursa: elaborată de autor în baza prevederilor IFRS 15 / [1, 2]

Source: developed by the author under the provisions of IFRS 15 [1, 2]

Firstly, in IFRS 15, accountants will not find the familiar and common terminology for them, as well as traditional methodology, even though the definition of revenues has not changed and has retained its previous meaning and content. Instead, new concepts such as customer contracts, realizable obligations and transaction price, etc. are introduced. As a rule, previously the contracts were characteristic of IAS 32 “Financial Instruments: Presentation”, starting from the next year, they will become the fundamental element in initiating the revenue recognition process. It should be noted that IFRS 15 is applied only to those contracts where the co-contractor is a customer to enable entities to distinguish between contracts to be accounted for under IFRS 15 and contracts to be accounted for under other provisions.

Secondly, in line with IAS 18, the basic criterion for determining the moment of revenue recognition is the transfer to clients of the risks and benefits associated with the asset, but IFRS 15 introduces the notion of transferring the control of the asset to customers. The control term is not a new one; it is also used by other IFRSs.

Thirdly, a key aspect that differentiates the new standard from the old ones refers to the detailed guidance on some more difficult segments, for example, how to recognize the revenues for multi-item commitments, how to identify the agreement obligations presented in the contract, how to assign the transaction price to the contract obligations and how to proceed if the fee can vary, etc.

And last but not least, IFRS 15 has completely changed its objective – establishing the **principles** that an entity needs to apply for **reporting useful information** to users of financial statements **regarding the nature, value, timing, and uncertainty of revenues and cash flows generated by a contract with a customer**.

Thus, identification and recognition of revenues from a current activity, according to the new requirements will be achieved by a *five step model* (figure 1).

Acest nou model, spre deosebire de cel precedent, include întrunirea nu doar a câtorva condiții, ci a unui întreg set de proceduri, fiecare din ele cuprinzând o serie de cerințe.

Fiecare dintre cei cinci pași solicită de la managementul entității emiterea de judecăți profesionale, care, probabil, urmează să fie coordonate cu auditorii săi.

Așadar, la prima etapă, se identifică contractul cu clientul prin verificarea câtorva criterii (figura 2). Dacă aceste criterii sunt îndeplinite, atunci putem considera că am identificat contractul cu clientul.

Următorul pas constă în identificarea obligațiilor de executare. Or, un contract poate conține mai multe componente sau elemente, denumite obligații de executare (de exemplu, vânzarea bunurilor cu instalarea lor, sau vânzarea bunurilor cu deservirea tehnică a acestora etc.). O obligație de executare este o promisiune dintr-un contract cu un client de a transfera clientului fie: i) un bun sau un serviciu (sau un pachet de bunuri sau servicii) distinct; fie ii) o serie de bunuri sau servicii distincte, care, în esență, sunt identice și care au același tipar de transfer către client.

This new model, unlike the previous one, includes meeting not only a few conditions, but a whole set of procedures each of which comprises a number of requirements.

Each of the five steps requires the management of the entity to issue professional judgments, which are likely to be coordinated with its auditors.

So, at the first stage the contract with the client is identified by checking several criteria (figure 2). If these criteria are met we can consider that we have identified the customer contract.

The next step is to identify the performance obligations. However, a contract may contain several components or elements, called performance obligations (for example, the sale of goods with their installation, or the sale of goods with their technical services, etc.). A performance obligation is a promise from a customer contract to transfer to the client either: i) a specific good or a service (or a package of goods or services; or ii) a series of specific goods or services which are essentially identical and have the same transfer scheme to the customer.

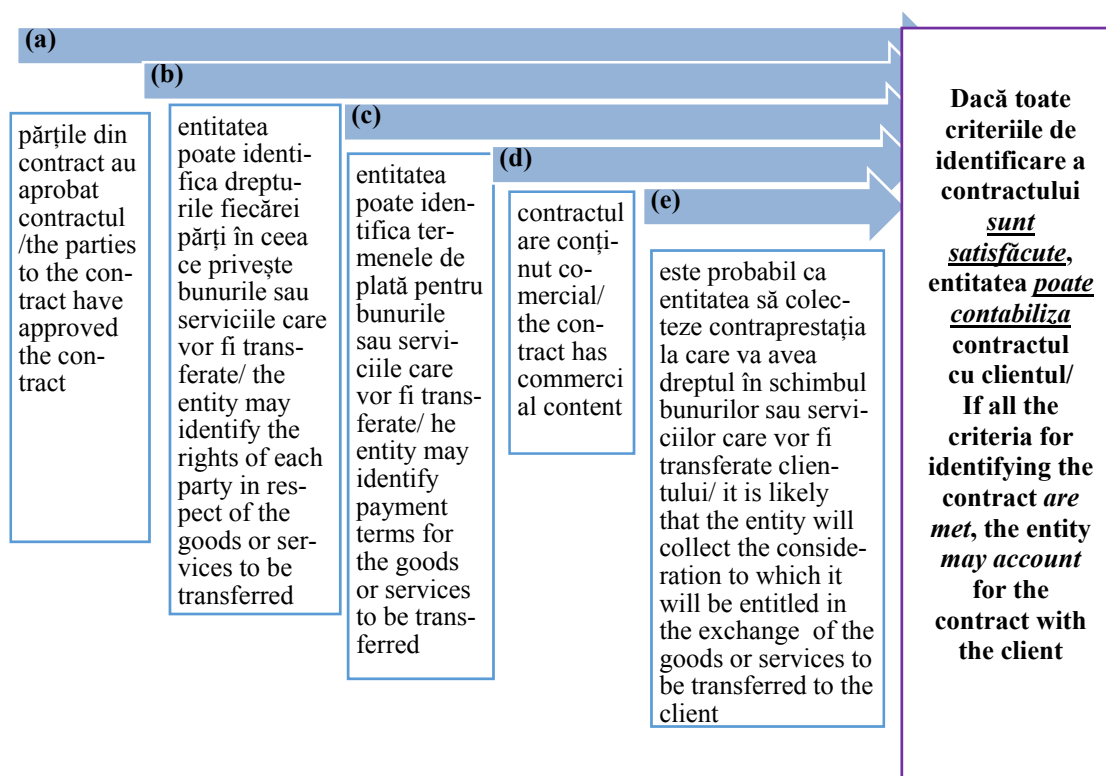


Figura 2. Criterii de identificare a contractelor cu clienții / Figure 2. Criteria for identifying customer contracts

Sursa: elaborată de autor în baza prevederilor IFRS 15 [1, 2] /

Source: developed by the author under the provisions of IFRS 15 [1, 2]

Termenul de obligație de executare este unul nou, definit pentru prima dată, deși implicit se subînțelegea în IAS 18, fiind asociat cu produse livrabile, servicii prestate, lucrări îndeplinite – componente sau elemente ale unui contract. De regulă, contabilii erau obișnuiți cu faptul că încheierea propriu-zisă a contractului, din care, juridic, rezultă drepturi și obligații contractuale, nu afectează în niciun fel contabilitatea. Mai clar spus, în activitatea cotidiană a entităților, se consideră că, la încheierea unui contract în contabilitate, nu se recunoaște și nu se înregistrează niciun activ sau datorie. Recunoașterea veniturilor în practica entităților, de fapt, avea loc în baza facturii.

Așadar, la începutul contractului, entitatea trebuie să analizeze și să identifice fiecare „promisiune” de a livra unele bunuri sau a presta unele servicii, ce se conțin în contractul cu clientul. Promisiunea se consideră ca obligațiune de executare, dacă bunurile sau serviciile promise pot fi evidențiate distinct. De exemplu, un producător de programe informatice în contabilitate încheie un contract cu un client în baza căruia transferă o licență pentru utilizarea programului informatic de contabilitate 1C, efectuează servicii de instalare a programului 1C și furnizează servicii de actualizare. Serviciile de instalare nu modifică semnificativ programul informatic 1C. Acesta este funcțional și fără serviciile de actualizare. Pe baza acestor informații, producătorul poate identifica trei obligații generate de contract pentru următoarele bunuri și servicii: i) licența pentru utilizarea programul informatic; ii) serviciile de instalare; iii) serviciile de actualizare.

Pasul trei constă în *îndeplinirea obligațiilor de executare*. Deci, la această etapă, entitatea trebuie să determine pentru fiecare obligație de executare identificată la începutul contractului, dacă va fi îndeplinită în timp sau dacă va fi îndeplinită la un moment specific.

Cel de-al patrulea pas rezidă în determinarea prețului tranzacției. Prețul tranzacției este valoarea pe care o alocă entitatea obligațiilor de executare identificate dintr-un contract și pe care o recunoaște, în cele din urmă, drept venituri.

Determinarea prețului tranzacției este simplă, atunci când clientul promite să plătească în numerar o valoare fixă a contraprestației. Totuși, nu întotdeauna, contraprestația promisă poate fi doar în numerar, ea putând fi și sub altă formă decât numerarul. De asemenea, prețul tranzacției poate ascunde în sine componenta semnificativă de finanțare sau o componentă variabilă. În astfel de situații, determinarea prețului tranzacției se complică, prezintă dificultăți și necesită raționament profesional.

The performance obligations term is a new one defined for the first time although it was implicitly underlined in IAS 18, being associated with the products supplied, services rendered, work performed – components or elements of a contract. As a rule, accountants were accustomed to the fact that the actual conclusion of the contract from which legal rights and contractual obligations arise, does not affect accounting in any way. More clearly, in the day-to-day business of entities it is considered that when a contract is concluded, no asset or liability is recognized and recorded in the accounting. Recognition of revenues in the practice of entities, in fact, takes place on the basis of invoices.

So, at the beginning of the contract, the entity must analyse and identify each “promise” to deliver some goods or to provide some services, contained in the contracts with customers. The promise is considered to be a performance obligation if the promised goods or services can be clearly distinguishable. For example, an accounting software manufacturer concludes a contract with a customer under which he transfers a license to use the 1C accounting software, performs 1C program installation services and provides upgrading services. The installation services do not significantly modify 1C computer software. It is functional without the upgrading services. Based on this information, the manufacturer can identify three contract obligations for the following goods and services: i) the license for the use of the software; ii) installation services; iii) upgrading services.

The third step consists of the *implementation of the performance obligations*. So at this stage the entity must determine for each performance obligation identified at the beginning of the contract either it will be fulfilled in time or if it will be fulfilled at a specific time.

The fourth step is identification of the transaction price. The transaction price is the value the entity assigns to the performance obligations identified in a contract and which it ultimately recognizes as revenue.

Identification of the transaction price is simple when the client promises to pay in cash a fixed amount of payment. However, not always, the promised payment can only be cash; it may also be in a different form than cash. Also, the transaction price may hide in itself the significant financing component or a variable component. In such situations, transaction pricing is complicated, difficult, and requires professional judgment.

In our opinion, the most common element that can influence the transaction price is the variable consideration. It is exercised in situations where the entity uses different incentives to its customers, such

În opinia noastră, cel mai des întâlnit element, care poate influența prețul tranzacției, este contraprestația variabilă. Ea este prezentă, în situațiile în care entitatea folosește diferite stimulente față de clienții săi, cum ar fi reducerile, rabaturile, concesiile de preț, primele de performanță, dreptul de retur al bunurilor și serviciilor etc. De exemplu, entitatea „XYZ” încheie un contract cu Ministerul Transporturilor, care vizează reparația traseului Chișinău-Hâncești la prețul de 2 000 000 de euro. Potrivit contractului, entitatea trebuie să suporte o penalitate de 200 000 de euro, dacă nu respectă termenele contractuale de finalizare a lucrărilor de reparații (13 luni). Deci, în cazul dat, prețul tranzacției include și o componentă variabilă (penalitatea).

Dacă am identificat că prețul tranzacției include o componentă variabilă, ar trebui să selectăm metodele de estimare a contraprestației, precum și limitările privind estimarea contraprestației. Valoarea unei contraprestații variabile poate fi estimată prin două metode: valoarea preconizată sau valoarea cea mai probabilă. Valoarea preconizată este suma valorilor ponderate, în funcție de probabilitate, dintr-o gamă de valori posibile ale contraprestației.

Valoarea cea mai probabilă este valoarea unică, cea mai probabilă, dintr-o gamă de valori posibile (adică rezultatul unic cel mai probabil al contractului). Se selectează metoda în funcție de obiectivul cel mai potrivit de aplicat în fiecare caz particular. În opinia noastră, alegerea metodei de evaluare a contraprestației variabile nu ar trebui să fie o „alegere liberă”, ci, mai degrabă, o analiză și o selectare a acelei metode care va previziona cel mai bine valoarea contraprestației, la care va avea dreptul entitatea-vânzător. Metoda, odată selectată, va trebui aplicată consecvent pentru tipuri de contracte similare.

În ceea ce privește contraprestația variabilă, unii autori [4, 6, 10] consideră că standardul este conservator, întrucât valoarea contraprestației variabile trebuie să fie recunoscută ca venituri în mărimea pentru care există o mare probabilitate, că aceasta nu va trebui să fie anulată în perioadele viitoare. Concomitent, standardul descrie o serie de factori care pot influența negativ evaluarea probabilității de a primi o contraprestație variabilă, de exemplu: prezența incertitudinii pentru o perioadă îndelungată de timp, o experiență limitată cu contracte similare, expunerea la factori necontrolabili, o gamă largă de prețuri și rezultate.

Ultimul pas, al cincilea, îl constituie alocarea prețului tranzacției asupra obligațiilor de executare. În cazul în care un contract conține mai multe obligații separate, entitatea alocă prețul tranzacției fiecărei obligații proporțional cu prețul individual al acesteia. Cea mai bună evidență pentru prețul

as discounts, rebates, price concessions, performance premiums, the right of return of goods and services, etc. For example, the XYZ entity concludes a contract with the Ministry of Transport aimed at repairing the route Chisinau – Hancesti at the price of EUR 2,000,000. According to the contract, the entity has to pay a penalty of EUR 200,000 if it does not comply with the contractual terms of completion of the repair work (13 months). So, in the given case, the transaction price also includes a variable component (penalty).

If we have identified that the transaction price includes a variable component, we should select the methods to estimate the consideration, as well as the limitations on the estimation of the consideration. The value of a variable consideration can be estimated by two methods: the expected value or the most probable value. The expected value is the sum of the weighted values, based on the probability from a range of possible consideration values.

The most probable value is the single most probable value from a range of possible values (i.e. the single most likely outcome of the contract). The method is selected according to what is best suited to apply in each particular case. In our opinion, the choice of the method of estimation of variable consideration should not be a “free choice”, but rather an analysis and selection of that method which will predict the value of the consideration to which the entity-seller will be entitled. The method once selected will have to be applied consistently for similar types of contracts.

Regarding the variable consideration, some authors [4, 6, 10] consider that the standard is conservative, since the value of the variable consideration has to be recognized as revenue in the amount for which there is a high probability it will not need to be cancelled in future periods. At the same time, the standard describes a number of factors that may negatively influence the probability assessment of receiving a variable consideration, for example: the presence of uncertainty for a long time, a limited experience with similar contracts, exposure to uncontrollable factors, a wide range of prices and results.

The last step, the fifth one is to assign the transaction price to the performance obligations. If a contract contains several separate obligations, the entity allocates the transaction price of each obligation in proportion to its individual price. The best evidence for the price of each obligation is the price at which the good or service is sold separately by the entity. If this is not available, the entity will have to estimate it using an approach that maximizes the use of observable inputs. For example, the Gama entity, a mobile operator, on January 3, 2017, signs a

fiecărei obligații în parte este reprezentată de prețul la care bunul sau serviciul este vândut separat de către entitate. Dacă acesta nu este disponibil, entitatea va trebui să îl estimeze folosind o abordare care maximizează utilizarea unor inputuri observabile. De exemplu, entitatea Gama, operatoare de telefonie mobilă încheie, la 03 ianuarie 2017, un contract cu clientul A pentru apeluri nelimitate pe o durată de 24 de luni la un abonament de 1000 lei pe lună cu oferirea unui telefon gratis. Entitatea Gama vinde, de asemenea, separat clienților săi telefoane mobile de același model pentru 8400 lei, precum și prestează același serviciu de rețea pentru 750 lei pe lună. Acestea sunt, de fapt, prețurile pe care entitatea le percepe atunci când un telefon mobil sau un serviciu de rețea este vândut separat.

Examinând contractul, deducem că entitatea Gama are două obligații de executare: transmiterea telefonului și prestarea serviciului pe o durată de 24 de luni. Prețul tranzacției, conform contractului, este 24 000 lei (1 000 lei per lună pe durata a 24 de luni). Alocarea prețului tranzacției, pentru cele 2 obligații de executare (telefonul și serviciul), se face în baza prețului individual al acestora. În situația în care acestea se vând separat, telefonul și serviciul ar costa 26 400 lei (8 400 + 750 × 24 luni). Deci, în cazul contractului nostru, se obține o reducere de 2 400 lei, care se va repartiza după modelul prezentat în tabelul 1:

contract with client A for unlimited calls over a period of 24 months on a subscription of MDL 1,000 per month by offering a free phone. The Gama entity also sells its mobile phones of the same model separately for MDL 8400, as well as provides the same network service for MDL 750 per month. These are actually the prices the entity perceives when a mobile phone or network service is sold separately.

Examining the contract, we conclude that the Gama entity has two performance obligations: the transmission of the telephone and the provision of the services for a period of 24 months. The transaction price under the contract is MDL 24,000 (MDL 1000 per month during 24 months). Transaction price allocation for those two performance obligations (telephone and services) is made on the basis of their individual price. In case if they are sold separately, the telephone and services would cost MDL 26,400 (8400 + 750 × 24 months). So in the case of our contract there is a reduction of MDL 2 400, which will be distributed according to the model shown in table 1:

Tabelul 1/Table 1

**Alocarea prețului tranzacției asupra obligațiilor /
Allocation of the transaction price of each obligation**

Obligațiile de executare/ Performance obligations	Prețurile individuale/ Individual prices	Ponderea/ Share	Alocarea prețului tranzacției fiecărei obligații/ Allocation of transaction price of each obligation
Telefonul/ Telephone	8 400	8400/26400 = 32 %	24000 × 32% = 7 680
Serviciul/ Services	18 000 (750 × 24)	18000/26400 = 68 %	24000 × 68% = 16 320
Total	26 400	100 %	24 000

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

Așadar, având în vedere că controlul asupra telefonului se transmite clientului, atunci venitul se recunoaște imediat la această dată: Debit „Activ contractual” Credit „Venituri” – 7680 lei.

Venitul din prestarea serviciului va fi recunoscut lunar pe parcursul a 24 de luni, după cum urmează: Debit „Creanțe comerciale” – 1 000 lei, Credit „Venituri” – 680 lei (16 320/24 luni).

Credit „Activ aferent contractului” (7 680/24) – 320 lei. În situațiile financiare, la 31 decembrie 2017, vom prezenta în situația poziției financiare un Activ aferent contractului în sumă de 3 840 lei

So, bearing in mind that the control over the phone is transmitted to the customer then the revenue is recognized immediately on that date: Debit “Contractual asset” Credit “Revenues” – MDL 7680.

Revenues from services provision will be recognized on a monthly basis during 24 months, as follows: Debit “Commercial receivables” – MDL 1000, Credit “Revenues” – MDL 680 (16320/24 months).

Credit “Contract related assets” (7680/24) – MDL 320. In the financial statements as of December 31, 2017, we shall register the contract related

(7 680 – 320 × 12 luni), iar în situația de profit și pierdere Venituri în sumă de 15 840 lei (7680 + 680 × 12 luni).

Noul standard introduce un nou termen „activ aferent contractului”, ce reprezintă dreptul entității la o contraprestație în schimbul bunurilor sau serviciilor transferate de entitate unui client, atunci când dreptul respectiv este condiționat de altceva decât de trecerea timpului. Dacă dreptul respectiv este condiționat doar de trecerea timpului, atunci înregistrăm creanțe.

Pentru utilizatorii situațiilor financiare, este important să înțeleagă și să perceapă diferențele dintre activele aferente contractului și creanțe, pentru că, în acest fel, ei înțeleg informații privind riscurile asociate cu drepturile vânzătorului asupra contraprestației contractului. Atât activul aferent contractului, cât și creanțele sunt supuse riscului de insolvabilitate a cumpărătorului. Dar, în plus, un activ aferent contractului este supus și altor riscuri, și anume riscul de neexecutare de către vânzător a obligațiilor sale (risc de performanță).

Concluzii. Din informațiile prezentate în lucrare, se observă că abordarea procesului de recunoaștere a veniturilor, conform prevederilor IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” [2], se schimbă radical față de precedentul său. Or, recunoașterea veniturilor reprezintă rezultatul parcurgerii unui proces în cinci pași, care încorporează întrunirea nu doar a câtorva condiții, ci a unui întreg set de proceduri, care solicită, în mare parte, exercitarea raționamentului profesional. Pentru ca aplicarea standardului să se realizeze în mod similar, entitățile trebuie să înțeleagă, în același fel, principiile stabilite și să reacționeze în mod coerent, atunci când detectează confuzii. Pe de altă parte, pentru ca investitorii și alți utilizatori ai situațiilor financiare să poată compara informațiile diferitelor entități, este important ca aceste informații să se bazeze pe aplicarea coerentă a standardului respectiv, în sensul că, dacă faptele și circumstanțele sunt similare, atunci recunoașterea, prezentarea, măsurarea și/sau publicarea informațiilor privind veniturile din contracte cu clienții vor fi similare în măsura impusă de IFRS-ul respectiv.

Deci, implementarea noului standard va armoniza și compatibiliza diversele practici aferente recunoașterii și raportării veniturilor, întrucât s-a elaborat un model comun de recunoaștere a veniturilor, aplicabil contractelor cu clienții, indiferent de industria în care activează entitățile, creându-se astfel premisele pentru asigurarea comparabilității.

Pentru majoritatea entităților de interes public, consecințele adoptării noului standard IFRS 15 vor fi semnificative, nu vor conduce doar la modi-

assets in the amount of MDL 3840 (7680 – 320 × 12 months) and in the Profit and Loss Statement in the amount of MDL 15 840 (7680 + 680 × 12 months).

The new standard introduces a new “contract related assets” term, which represents the entity's right for a consideration in exchange for the goods or services transferred by the entity to a client when that right is conditioned by something other than the passage of time. If that right is conditional upon the passage of time, then we register the receivables.

It is important for users of financial statements to understand and perceive differences between contract assets and receivables, because in this way, they understand the information about the risks associated with the seller's rights on the contract consideration. Both the contract related assets and the receivables are at risk of insolvency of the buyer. But, in addition, a contract related asset is subject to other risks, namely the risk of the seller's failing to perform his/her obligations (performance risk).

Conclusions. From the information presented in the paper we can see that the approach to the revenue recognition process according to the provisions of IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” is radically changing from its predecessor. However, revenue recognition is the result of a five-step process, which incorporates the meeting not only of a few conditions, but of a whole set of procedures, that greatly demand the exercise of the professional judgment. In order to apply the standards in a similar way, entities must understand the established principles in the same way and to react correctly when it detects confusions. On the other hand, for investors and other users of financial statements to compare the information of different entities, it is important that this information be based on the consistent application of that standard in the sense that, if the facts and circumstances are similar, then the recognition, presentation, measurement and / or publication of information on revenues from contracts with customers will be similar to the extent required by IFRS.

So, implementation of the new standard will harmonize and streamline the various existing practices of revenue recognition and reporting, since a common revenue recognition model for customer contracts has been formulated regardless of the industry in which the entities operate, thus creating the preconditions for ensuring comparability.

For most public interest entities, the consequences of adopting the new IFRS 15 will be significant, it will not only lead to changes in amounts and terms of revenue recognition but will also require a complete review of the systems used to generate the financial indicators. Since the IFRS 15 becomes

ficări de sume și termene de recunoaștere a veniturilor, ci vor necesita și o revizuire completă a sistemelor utilizate pentru generarea indicatorilor financiari. Dat fiind faptul că IFRS 15 intră în vigoare începând cu 1 ianuarie 2018, a rămas foarte puțin timp să se înțeleagă și să se pregătească pentru aplicare. În acest context, rezultatele cercetării nu vor putea fi utilizate doar la dezvoltarea și perfecționarea reglementărilor relevante cu privire la contabilitatea și raportarea financiară a veniturilor, dar și în activitatea practică a entităților și în procesul educațional din instituțiile de învățământ.

effective from January 1, 2018, there is very little time to understand and prepare it for application. In this context, research results will be used not only to develop and improve relevant regulations on accounting and financial reporting of revenues, but also in the practical activity of the entities and in the educational process of the educational institutions.

Bibliografie/ Bibliography:

1. Cadrul General Conceptual de Raportare Financiară. <http://mf.gov.md/ro/contabilitate-%C8%99i-audit/acte-legislative>.
2. Standardul internațional de raportare financiară 15 Veniturile din contractele cu clienții. Standarde Internaționale de Raportare Financiară – IFRS: norme oficial emise la 1 ianuarie 2015: cuprinde standardele care intră în vigoare ulterior datei de 1 ianuarie 2015, dar nu cuprinde standardele pe care acestea le înlocuiesc./ Fundația IFRS.- Ed. a 7-a, rev. – București: Editura CECCAR, 2015, 2 vol. Partea A.
3. Standardul internațional de raportare financiară 15 Veniturile din contractele cu clienții. Standarde Internaționale de Raportare Financiară – IFRS: norme oficial emise la 1 ianuarie 2015: cuprinde standardele care intră în vigoare ulterior datei de 1 ianuarie 2015, dar nu cuprinde standardele pe care acestea le înlocuiesc./ Fundația IFRS.- Ed. a 7-a, rev. – București: Editura CECCAR, 2015, 2 vol. Partea B.
4. АСАДОВА, Елена. МСФО (IFRS)15 «Выручка по договорам с клиентами»: краткий обзор положений нового стандарта. <http://finacademy.net/materials/article/msfo-15-vyruchka-podogovoram> [Accesat 10 decembrie 2016].
5. КОВАЛЁВ-ПУСУ, Жоржетта. МСФО не дремлет или новое в осином гнезде. În: Бухгалтерские и налоговые консультации. 2015, № 9. <http://www.bnk.md/articles/author/74> [Accesat 03 martie 2016].
6. ДЖОЙС Робин. МСФО (IFRS) 15 Выручка по договорам с покупателями, 2016. <https://ifrs-mag.ru/?p=2630> [Accesat 29 decembrie 2016].
7. NEDERIȚA, Alexandru. *Contabilitatea veniturilor și cheltuielilor întreprinderii: teorie și practică*. ASEM. Chișinău, 2007. ISBN 978-9975-4360-7-6.
8. ȚURCANU, Viorel, GOLOCIALOVA, Irina. *Raportarea financiară conform IFRS*. Chișinău: Combinatul Poligrafic, 2015.
9. ȚURCAN, Ștefan, CURAGĂU, Natalia. *Aspecte ale contabilității veniturilor conform IFRS 15*. În: Provocările contabilității în viziunea tinerilor cercetători. Culegere de articole științifice. Chișinău: ASEM, 2017. pag. 86-90. <http://ase.md/ro/facultatea/contabilitate/catedra/cae/activitatea-stiintifica.html> [Accesat 20 septembrie 2017].
10. ЧАЛЫЙ, Иван. МСФО 15: будет ли революция в учете доходов? <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=3729> [Accesat 02 ianuarie 2017].
11. CNPF <http://www.mpsfc.gov.md/md/anact/> [Accesat 20 octombrie 2017].
12. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers YOUR QUESTIONS ANSWERED https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/audit/ca-en-your-questions-answered_IFRS%2015_eFINAL%20FINAL-s.pdf

657.1(100+478)

**PRINCIPIILE CONTABILE:
EVOLUȚIE, CONȚINUT,
CONSECINȚE**

*Conf. univ., dr. Liliana LAZARI, ASEM
lilianalazary@gmail.com*

Principiile contabile sunt reguli care ajută producătorii de informații financiare la recunoașterea, evaluarea, clasificarea și prezentarea informațiilor. Totodată, ele constituie reguli foarte generale, care pot fi puse în aplicare în mai multe moduri, ce generează mai multe tratamente contabile. Deși literatura de specialitate străină prezintă numeroase clasificări ale principiilor, în ceea ce privește cercetarea dată, vom trata, în continuare, termenii care au valoare de principii contabile, evoluția acestora în Republica Moldova, dar și influența asupra ținerii contabilității și raportării financiare. În cadrul cercetării, s-au utilizat metoda comparării, analiza, deducția, dar și metoda istorică. Rezultatele cercetării cu privire la principiile contabile vor contribui la dezvoltarea aplicabilității acestora atât pentru cei ce se ocupă de studierea și cercetarea domeniului contabilității, cât și pentru cei ce aplică în practică ținerea contabilității în toate etapele de lucru: elaborarea politicilor contabile, recunoașterea, evaluarea și contabilizarea tranzacțiilor economice și la elaborarea situațiilor financiare ale entităților.

Cuvinte-cheie: principii contabile, contabilitate, situații financiare, evaluare, recunoaștere.

JEL: M41, A2.

Introducere. Contabilitatea oricărei entități și prezentarea situațiilor financiare trebuie să se bazeze pe un sistem de norme. Deoarece este important ca toți cei care țin contabilitatea și cei care iau decizii în baza situațiilor financiare să le poată interpreta uniform, unitar și corect, s-a elaborat un set de norme cu caracter general ce formează cadrul general al contabilității financiare, numite **principii contabile**.

De ce cercetarea prezentă se axează pe examinarea principiilor contabile atât sub aspectul evoluției, conținutului, dar și a consecințelor aplicării acestora asupra ținării contabilității curente și elaborării situațiilor financiare? În primul rând, pentru că principiile contabile nu sunt rezultatul descoperirii unei persoane într-un anumit moment de timp, ci sunt obiectul cercetărilor practice în mediul de afaceri. Un alt punct de reper îl constituie faptul că aria de aplicabilitate a principiilor contabile este foarte largă presupunând necesitatea armonizării reglementărilor contabile din Republica Moldova

657.1(100+478)

**ACCOUNTING PRINCIPLES:
EVOLUTION, CONTENT,
CONSEQUENCES**

*Assoc. Prof. PhD Liliana LAZARI, ASEM
lilianalazary@gmail.com*

Accounting principles are rules that help producers of financial information to recognize, evaluate, classify and present information. At the same time, they are very general rules, which can be implemented in several ways, generating more accounting treatments. Although the foreign literature presents numerous classifications of the principles in terms of the given research, we will continue to deal with the terms that have the value of accounting principles, their evolution in the Republic of Moldova, but also the influence on keeping the accounting and financial reporting. In the research, we used the method of comparison, analysis, deduction, but also the historical method. The results of the research on accounting principles will contribute to the development of their applicability both for those studying and researching the field of accounting, as well as for those who apply in practice the keeping of accounting in all stages of work: elaboration of accounting policies, recognition, evaluation and accounting for economic transactions and preparing the financial statements of the entity.

Key words: accounting principles, accounting, financial statements, assessment, recognition.

JEL: M41, A2.

Introduction. The accounting of any entity and presentation of financial statements should be based on a system of norms. Taking into account that it is important for all those who keep accounting and make decisions on the basis of financial statements to be able to interpret them uniformly, unitarily and fairly, a set of general rules has been developed that form the general framework of financial accounting, called **accounting principles**.

Therefore, why is this research focused on examining accounting principles, both in terms of evolution, content and consequences of their application on current accounting and financial statements? Firstly, because the accounting principles are not the result of discovering a person at a certain point in time, they are the subject of practical business research. Another milestone is the fact that the scope of the accounting principles is very wide, assuming the need to harmonize the accounting regulations of the Republic of Moldova with the accounting regulations of the European Union (based on the Association Agreement), but also with the International

cu reglementările contabile ale Uniunii Europene (în baza Acordului de asociere), dar și cu Standardele Internaționale de Contabilitate și de Raportare Financiară (IAS/IFRS). La rândul lor, principiile contabile reprezintă un adevăr fundamental admis fără demonstrație, care se impune minții de la sine, și care sunt acceptate ca punct de plecare într-o disciplină științifică precum contabilitatea. Validitatea principiilor contabile derivă din acceptarea lor generală. Ele fac obiectul schimbării, întrucât se bazează pe un mediu, pe o structură a utilizatorilor de informații financiare și pe necesitățile lor de informare, care evoluează încontinuu. Uneori, principiile contabile fac obiectul unor controverse aprinse, precum a fost etapa de punere în aplicare a acestora, pentru prima dată, în Republica Moldova (anul 1998), alteori, sunt doar generalizate (anul 2007) sau completate (anul 2017), având în vedere tocmai dinamismul realității, interesele existente sau rezultatul aplicării acestor produse intelectuale.

Însă, aplicarea riguroasă și respectarea cu consecvență a principiilor contabile conferă informației din situațiile financiare relevanță, credibilitate, dar, îndeosebi, comparabilitate în timp, în spațiu și între domenii diferite de activitate, precum compararea poziției și performanțelor financiare ale unei entități de la o perioadă la alta; compararea între ele a entităților de mărimi diferite, precum și din domenii, țări și/sau perioade diferite.

Deși fiecare principiu contabil reglementează un anumit aspect, toate principiile contabile formează un sistem coerent și unitar, deoarece între ele există interferențe și legături reciproce de interdependență, și neaplicarea sau aplicarea incorectă a unui principiu va crește riscul de a afecta aplicarea celorlalte principii contabile. De asemenea, este important să se realizeze semnificația principiilor contabile și să se determine poziția lor în sistemul general al regularizării contabilității și responsabilității.

Metode aplicate. În esență, obiectivul unui sistem contabil constă în furnizarea informațiilor de natură financiară cu privire la o anumită entitate. Aceste informații se raportează la poziția și performanța financiară a unei entități și sunt destinate utilizatorilor în vederea luării deciziilor. Ținând cont de cele două sisteme economice principale: capitalist și comunist, actorul dominant din fiecare sistem economic: proprietarii de capitaluri în capitalism și statul în comunism, impun concepte fundamentale diferite în contabilitate. Republica Moldova a resimțit aceste concepte la ținerea contabilității și raportării financiare, fiind aplicate până în anul 1998, pentru principalul beneficiar de informații – statul, iar după acest an, fiind aplicate în interesul proprietarilor de capitaluri. Deci, alege-

Accounting and Reporting Standards Financial (IAS / IFRS). In their turn, accounting principles are a fundamental truth admitted without demonstration, which is imposed on the mind by itself, and which is accepted as a starting point in a scientific discipline such as accounting. The validity of accounting principles derives from their general acceptance. They are the subject of change as they are based on an environment on a structure of users of financial information and their information needs that are constantly evolving. Sometimes, the accounting principles are subject to heated controversy, as it was during their implementation phase for the first time in the Republic of Moldova (1998), sometimes they are only generalized (2007) or completed (2017), having in view the dynamism of reality, the existing interests or the result of the application of these intellectual products.

However, rigorous application and consistent compliance with accounting principles make the information in the financial statements relevant, credible but, in particular, offer comparability over time, space and between different areas of activity, such as a comparison of an entity's position and financial performance from one period to another; comparing entities of different sizes, as well as from different domains, countries and / or periods.

Although each accounting principle regulates a certain aspect, all accounting principles form a coherent and unitary system because interrelationships and interdependent interrelationships exist between them, and the non-application or incorrect application of a principle will increase the risk of affecting the application of the other accounting principles. It is also important to realize the significance of accounting principles and to determine their position in the overall accounting and accountability system.

Applied methods. In essence, the objective of an accounting system is to provide financial information about a particular entity. This information relates to the position and financial performance of an entity and is intended for users to make their decisions. Taking into account the two main economic systems: capitalist and communist, the dominant actor in every economic system: capital owners in capitalism and the state in communism, impose different fundamental concepts in accounting. The Republic of Moldova felt these concepts in keeping accounting and financial reporting, have been applied until 1998, for the main beneficiary of information – the state, and after this year, being applied in the interests of the capital owners. So, choosing and defining accounting principles is considered to be the consequence of a power ratio.

Developing financial information within an accounting system starts from the setting of accounting objectives and *imposing certain principles and rules*.

rea și definirea principiilor contabile sunt considerate a fi consecința unui raport de putere.

Construirea informațiilor financiare, în cadrul unui sistem contabil, pornește de la stabilirea obiectivelor contabilității și impunerea unor principii și reguli.

Potrivit Dicționarului explicativ al limbii române, principiul este „element fundamental, idee, lege de bază pe care se întemeiază o teorie științifică, un sistem politic, juridic, o normă de conduită etc.”. La rândul lor, *principiile contabile* sunt definite ca fiind „convențiile, regulile și procedeele necesare pentru definirea unei practici contabile acceptate la un moment dat” [9]. Ele pot fi concepute ca „reguli de ordine și de bun-simț, rezultate din practică și pe baza cărora profesioniștii contabilității își fondează activitatea proprie, prezentarea bilanțurilor și stabilirea rezultatelor contabile, în întreaga lume” [11]. Deci, principiile contabile sunt elemente conceptuale, reguli de bază, care asigură reprezentarea fidelă, sinceră și completă a evoluției entității prin situațiile financiare. În acest context, definirea, aplicarea și acceptarea acestor principii conferă obiectivitate sistemului contabil.

În urma studierii surselor literaturii de specialitate contabilă și reglementărilor contabile, putem preciza că principiile contabile au evoluat sub denumirile *convenții și principii fundamentale* [10], *principii de bază* [5], *principii generale* [6], *principii normative*. Putem menționa că, potrivit prevederilor Directivei UE 2013/34/UE [2] și Proiectului Legii Contabilității din 2017 [6], se utilizează termenul de principii generale.

Principiile contabile sunt relative, fiind elaborate de specialiștii în domeniu, pentru a servi nevoilor factorilor decizionali și pot fi modificate la apariția unor metode mai bune sau cu schimbarea condițiilor sub influența cărora au apărut. Astfel, principiile contabile evoluează în timp: unele se perfecționează, altele apar sau dispar.

În prezent, principiile contabilității în cadrul normativ al Republicii Moldova sunt reglementate prin Legea contabilității [5] și Standardul Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare” [8], la nivelul Uniunii Europene, sunt expuse în Directiva 2013/34/UE [2], prin articolul 6, la nivel internațional, sunt prevăzute de Cadrul general conceptual de raportare financiară [1] și IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”.

Dintre metodele științelor socio-umane, cele care devin complementare, în cadrul prezentei lucrări, menționăm, în principal: analiza actelor normative contabile; metoda comparativă; observația.

Principiile contabile se regăsesc la fundamentul contabilității din toate țările, însă numărul, interpretarea și transpunerea lor sunt diferite de la o țară la alta. Nu există o clasificare unanim acceptată a principiilor contabile, iar prezentarea lor este arbitrară.

According to the Romanian Language Explanatory Dictionary, the principle is “a fundamental element, an idea, a basic law on which a scientific theory, a political, legal system, a norm of conduct, etc.” is based”. In their turn, *accounting principles* are defined as “the conventions, rules and procedures necessary to define an accepted accounting practice at a time” [9]. They can be conceived as “rules of order and common sense, resulting from the practice and on the basis of which the accountancy professionals set up their own activity, presenting the balance sheets and establishing the accounting results, all over the world” [11]. Therefore, accounting principles are conceptual elements, basic rules, which ensure the true, fair and complete representation of the entity's evolution through the financial statements. In this context, defining, applying and accepting these principles confers objectivity to the accounting system.

Having studied the sources of accounting literature and accounting regulations, we can say that accounting principles evolved under the names of *fundamental conventions and principles* [10], *basic principles* [5], *general principles* [6], *normative principles*. We can mention that, according to the provisions of EU Directive 2013/34 / EU [2] and the Draft Accounting Law 2017 [6], the term general principles is used.

Accounting principles are relative, being developed by the specialists in the field, to serve the needs of the decision makers and can be modified to the emergence of better methods or changing the conditions under which they have emerged. Thus, accounting principles evolve over time: some improve, others appear or disappear.

At present, the principles of accounting in the normative framework of the Republic of Moldova are regulated by the Accounting Law [5] and the National Accounting Standard “Presentation of Financial Statements” [8] at the level of the European Union are set out in Directive 2013/34 / EU [2], Article 6, at international level, are provided by the Conceptual Financial Reporting Framework [1] and IAS 1 “Presentation of Financial Statements”.

Among the methods of socio-human sciences, that become complementary in the present paper, we mention mainly: the analysis of accounting normative acts; comparative method; observation.

Accounting principles are the basis for accounting in all countries, but their number, interpretation and transposition varies from one country to another. There is no unanimously accepted classification of accounting principles, and their presentation is arbitrary.

The evolution of accounting principles in the Republic of Moldova, as well as their exposure at European and international level through comparison, will be presented through the historical examination method.

Tabelul 1/Table 1

**Principiile contabile conform cadrului național, european și internațional /
Accounting principles according to the national, European and international framework**

Legea contabilității din 2007, SNC „Prezentarea situațiilor financiare”/ Accounting Law 2007, NAS "Presentation of Financial Statements" [5]	Proiectul Legii Contabilității din 2017/ Draft Accounting Law of 2017 [6]	Bazele conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare, SNC 1 „Prezentarea situațiilor financiare” din 1997/ Conceptual Basis of Preparation and Presentation of Financial Statements, NAS 1 "Presentation of Financial Statements", 1997 [10]		Directiva 2013/34/UE/ Directive 2013/34/UE [2]	Cadrul general conceptual de raportare financiară [1] și IAS 1 “Prezentarea situațiilor financiare”/ The Conceptual Financial Reporting Framework [1] and IAS 1 "Presentation of Financial Statements"
Principii de bază/Basic principles	Principii generale/ General principles	Convenții fundamentale/ Fundamental conventions	Principii fundamentale/ Fundamental principles	Principii generale/ General principles	Ipoteze de bază/ Basic assumptions
1	2	3	4	5	6
1.Continuitatea activității/ Continuity of activity	1.Continuitatea activității/ Continuity of activity	1.Continuitatea activității/ Continuity of activity		1. Se prezumă că întreprinderea își desfășoară activitatea pe baza principiului Continuității activității/ It is presumed that the enterprise operates on a business continuity basis	1.Continuitatea activității/ Continuity of activity
2.Permanența metodelor/ Consistency	2.Permanența metodelor/ Consistency	2.Permanența metodelor/ Consistency		2. Politicile contabile și bazele de evaluare sunt aplicate consecvent de la un exercițiu financiar la următorul/ Accounting policies and valuation bases are consistently applied from one financial year to the next	2. Informații comparative/ Comparative information
3.Contabilitatea de angajamente/ Accrual accounting	3.Contabilitatea de angajamente/ Accrual accounting	3.Specializarea exercițiilor/ Specialization		3. Sumele recunoscute în bilanț și în contul de profit și pierdere se calculează pe baza contabilității de angajamente/ The amounts recognized in the balance sheet and in the profit and loss account are calculated on the accrual basis	3.Contabilitatea de angajamente/ Accrual accounting
-	4.Prudența/ Prudence		4.Prudența/ Prudence	4. Recunoașterea și evaluarea se efectuează pe o bază prudentă/ Recognition and assessment is made based on the prudence concept	

Continuarea tabelului 1 / Continue the table 1

1	2	3	4	5	6
-	5.Importanța relativă/ Relative importance		5.Importanța relativă/ Relative importance	5. Nu este necesar ca cerințele prevăzute de directivă cu privire la recunoaștere, evaluare, prezentare, publicare și consolidare să fie respectate atunci când efectele respectării lor sunt nesemnificative/ It is not necessary that the requirements laid down in the directive on recognition, assessment, presentation, publication and consolidation are respected when the effects of their observance are insignificant	4.Pragul de semnificație și agregarea/ The threshold of significance and aggregation
-	-		6.Imaginea fidelă/ Faithful image	-	
4.Necompensarea/ Non-compensation	6.Necompensarea/ Non-compensation		7.Necompensarea/ Non-compensation	6. Orice compensare între elementele de active și datorii sau între elementele de venituri și cheltuieli este interzisă/ Any compensation between asset and liability items, or between income and expenditure is prohibited	5.Compensare/ Compensation
			8.Concordanța/ Compliance		
5.Separarea patrimoniului și datoriilor/ Separation of assets and liabilities	7.Separarea patrimoniului și datoriilor/ Separation of assets and liabilities		9.Separarea patrimoniului și datoriilor/ Separation of assets and liabilities		
			9.Interdependența exercițiului/ Interdependence year		
6.Consecvența prezentării/ Consistency of presentation	-				6.Consecvența prezentării/ Consistency of presentation
	8.Intangibilitatea/ Intangibility			7. Bilanțul de deschidere pentru fiecare exercițiu financiar trebuie să corespundă cu bilanțul de închidere al exercițiului financiar precedent/ Opening balance sheet for each financial year must correspond to the balance sheet for the previous financial year	

Continuarea tabelului 1 / Continue the table 1

1	2	3	4	5	6
	9. Prioritatea conținutului asupra formei / Priority of content over form			8. Elementele din contul de profit și pierdere și din bilanț sunt contabilizate și prezentate ținând seama de fondul economic al tranzacției sau al angajamentului în cauză / Items in the profit and loss account and the balance sheet are accounted for and presented taking into account the economic substance of the transaction or commitment	
	10. Evaluarea la cost de intrare / Assessment of input costs			9. Elementele recunoscute în situațiile financiare se evaluează în conformitate cu principiul prețului de achiziție sau al costului de producție / Items recognized in the financial statements are evaluated in accordance with the principle of valuing acquisition or production cost	
				10. Componentele elementelor de active și datorii se evaluează separat / Components of assets and liabilities items are evaluated separately	

Sursa: elaborat de autor în baza reglementărilor contabile naționale și internaționale / **Source:** developed by the author on the basis of national and international accounting regulations.

În continuare, prin metoda examinării istorice, va fi înfățișată evoluția principiilor contabile în Republica Moldova, dar și expunerea acestora la nivel european și internațional prin comparare.

După cum se observă, principiile contabile din cadrul normativ contabil actual al Republicii Moldova, conform proiectelor de reglementări, vor fi completate cu principii contabile noi. Ținem să menționăm că toate principiile contabile existente în prezent, cu excepția principiului consecvența prezentării, sunt păstrate și în viitoarea reglementare, doar sunt completate cu principii noi, unele din ele, care au existat în reglementarea din 1998 [10] (la care revenim), precum prudența, prioritatea conținutului asupra formei, importanța relativă și incluse noi doar principiile intangibilității și evaluarea la cost de intrare [6].

Dacă facem comparație între proiectele de reglementări contabile ale Republicii Moldova și Directiva Europeană, ținem să menționăm că ea co-

As can be seen, the accounting principles of the current accounting normative framework of the Republic of Moldova, according to the draft regulations, will be supplemented by new accounting principles. Noteworthy is the fact that all current accounting principles, except for the principle of consistency of presentation, are retained in the future regulation, only complemented by new principles, some of them, which existed in the 1998 regulation [10] (to which we shall come back), such as prudence, priority of content over form, relative importance, and only new principles of intangibility and in-cost assessment [6].

If we compare the drafts of accounting regulations of the Republic of Moldova with the European Directive, it is worth mentioning that it corresponds to the definition of accounting principles emerging under the *general principles*, and, with respect to composition and content, they correspond to the following exception: in the Republic of Mol-

respunde în ceea ce privește definirea de principii contabile apărute sub termenul de *principii generale*, iar cu referire la componență și conținut, acestea corespund cu următoarea excepție: în Republica Moldova este principiul separării patrimoniului și datoriilor, iar în cadrul Uniunii Europene – principiul evaluării separate a elementelor de activ și de datorii. În ceea ce ține de conținutul acestor două principii dintre cadrul normativ al Republicii Moldova și cel al UE, menționăm că el este diferit, de aceea, apare întrebarea de ce nu ajustăm la nivel de principii corespunderea. Evident este faptul necesității existenței unui cadru normativ contabil bine fundamentat, inclusiv cel al principiilor contabile.

În acest context, ținem să menționăm că, în reglementarea contabilă din România, au fost preluate toate cele 10 principii contabile din cadrul normativ al Uniunii Europene [11].

Rezultate și discuții. După cum s-a expus mai sus, principiile contabile sunt reguli teoretice care ajută producătorii de informații financiare. Totodată, ele constituie reguli foarte generale, care, la aplicare, pot condiționa multiple tratamente. În acest context, deoarece, în cadrul normativ contabil din Republica Moldova, se modifică componența principiilor contabile, se va expune esența fiecărui principiu contabil [6]:

dova there is the principle of separation of assets and liabilities, while in the European Union – the principle of separate valuation of assets and debts. Regarding the content of these two principles in the normative framework of the Republic of Moldova and that of the EU, we mention that it is different, therefore, the question arises why we do not adjust the principle of compliance. Obviously, there is a need for a well-founded accounting framework, including accounting principles.

In this context, we note that all accounting principles in the European Union regulatory framework [11] have been taken over in the accounting regulation in Romania.

Results and discussions. As mentioned above, accounting principles are theoretical rules that help producers of financial information. At the same time, they are very general rules which, upon implementation, can determine multiple interpretations. In this context, taking into consideration that accounting rules in the Republic of Moldova change the content of the accounting principles, we shall describe the essence of each accounting principle [6]:

Tabelul 2/Table 2

Conținutul principiilor contabile / Content of accounting principles

Nr. crt./ No.	Principiile contabile/ Accounting principles	Conținutul/Content	Notă/Note
A	1	2	3
1	Continuitatea activității/ Continuity of activity	Presupune că entitatea va continua în mod normal funcționarea cel puțin pe o perioadă de 12 luni de la data raportării fără intenția sau necesitatea de a-și lichida sau reduce, în mod semnificativ, activitatea/ Assumes that the entity will normally continue to operate at least for a period of 12 months from the reporting date without the intent or need to liquidate or significantly reduce its activity	Dacă nu este asigurată continuitatea activității, atunci se renunță la aplicarea principiilor prudenței, permanenței metodelor./ If continuity of activity is not ensured, then the principles of prudence, permanence of methods are waived.
2	Contabilitatea de angajamente/ Accrual accounting	Impune recunoașterea elementelor contabile pe măsura apariției acestora, indiferent de momentul încasării/plății de numerar sau compensării în altă formă/ Requires recognition of accounting items as they arise, regardless of the time of receipt/payment of cash or compensation in another form	Acest principiu se aplică în corelație direct cu cel al continuității activității. Prin adoptarea contabilității de angajamente se acordă întâietate „cauzelor asupra efectelor, se înregistrează mai întâi angajamentele și apoi executarea lor. Veniturile și cheltuielile sunt delimitate și înregistrate sub aspect real (mișcare de bunuri și servicii), și nu sub aspect monetar (mișcare de lichidități)”./This principle applies in direct correlation with that of

Continuarea tabelului 2 / Continue the table 2

A	1	2	3
2.	Contabilitatea de angajamente/ Accrual accounting		<i>continuity of activity. By adopting employee accounting, priority is given to “the causes of the effects, the commitments first and then their execution. Revenue and expenditure are delimited and recorded in real terms (movement of goods and services) and not monetary (liquidity)” [11].</i>
3	Permanența metodelor/ Permanent methods	Constă în aplicarea politicilor contabile, în mod consecvent, de la o perioadă de gestiune la următoarea/ <i>It consists in applying accounting policies consistently from one management period to the next</i>	Este cunoscut că metodele și tehnicile contabile diferite determină rezultate diferite. Influențează asupra caracteristicii calitative amplificatoare a informațiilor din situațiile financiare – comparabilitatea [6]. Pentru ca informațiile situațiilor financiare să fie comparabile, ele trebuie să fie elaborate după aceleași „reguli de joc”/ <i>It is known that different accounting methods and techniques produce different results. Influences on the qualitative enhancement of information in financial statements – comparability [6]. In order for the information of the financial statements to be comparable, they must be drawn up according to the same “rules of play”.</i>
4	Prudența/ Prudence	Nu admite supraevaluarea activelor și a veniturilor și/sau subevaluarea datoriilor și a cheltuielilor/ <i>It does not allow overvaluation of assets and income and / or understatement of debts and expenses</i>	Este considerat pilonul de bază al contabilității, deoarece aplicarea lui protejează entitatea, dar mai ales terții, împotriva evaluărilor subiective și multiplelor riscuri și incertitudini care pot apărea în viitor [11]. Constă „în esență” în contabilizarea oricărei pierderi probabile și în necontabilizarea profiturilor sperate, chiar dacă sunt foarte probabile. Este recomandabil să se determine un profit „mai mic” versus „mai mare”, împiedicându-se distribuirea de dividende fictive și o imagine prea optimistă asupra viitorului pentru utilizatorii informațiilor./ <i>It is considered the basic pillar of accounting because its implementation protects the entity, but especially third parties, against subjective assessments and the multiple risks and uncertainties that may arise in the future [11]. It consists "in essence" in accounting for any probable loss and in not accounting for the hoped-for profits, even if they are very probable. It is advisable to determine a "lower" versus "higher" profit, preventing the distribution of fictitious dividends and an overly optimistic picture of the future for users of information.</i>

Continuarea tabelului 2 / Continue the table 2

A	1	2	3
5	Intangibilitatea/ Intangibility	Presupune că totalul bilanțului de la începutul perioadei de gestiune curente trebuie să corespundă cu totalul bilanțului la sfârșitul perioadei de gestiune precedente/ <i>It assumes that the balance sheet total at the beginning of the accounting period has to correspond to the balance sheet total at the end of the previous reporting period</i>	Asigură continuitatea și coerența informațiilor furnizate privind poziția financiară și performanța obținută de entitate [11] și corespunzător o informare corectă a utilizatorilor. În reglementarea IFRS nu este redat./ <i>Ensures the continuity and consistency of the information provided on the financial position and performance of the entity [11] and appropriate information to the users. The IFRS regulation is not given.</i>
6	Separarea patrimoniului și datoriilor/ Separation of assets and liabilities	Prevede prezentarea în situațiile financiare doar a informațiilor despre patrimoniul și datoriile entității, care trebuie contabilizate separat de patrimoniul și datoriile proprietarilor și ale altor entități/ <i>Provides the presentation in the financial statements only of information about the patrimony and liabilities of the entity, which must be accounted for separately from the patrimony and liabilities of the owners and other entities</i>	Ținem să menționăm că acest principiu nu este prevăzut de reglementările UE./ <i>We note that this principle is not provided by EU regulations.</i>
7.	Necompensarea/ Non-compensation	Constă în contabilizarea și prezentarea distinctă în situațiile financiare a activelor și datoriilor, veniturilor și cheltuielilor. Compensarea reciprocă a activelor și datoriilor sau a veniturilor și cheltuielilor nu se admite, cu excepția cazurilor permise de Legea Contabilității și Standardele de Contabilitate/ <i>It consists of separate accounting and disclosure in the financial statements of assets and liabilities, income and expenses. Mutual compensation of assets and liabilities and revenues and expenses is not permitted, except as permitted by law Accounting and Accounting Standards.</i>	Compensarea elementelor din situațiile financiare poate duce la o lipsă de informații pentru utilizatori și la denaturarea veniturilor, cheltuielilor, activelor, datoriilor. Aplicarea acestui principiu asigură prezentarea totalității elementelor patrimoniale ale entității în situațiile financiare./ <i>Compensation of items in the statements may result in a lack of information for users and the distortion of revenue, expense, assets, and debt. Applying this principle ensures that the entity's entire assets are disclosed in the financial statements.</i>
8	Prioritatea conținutului asupra formei/ Priority of content over form	Presupune că informațiile prezentate în situațiile financiare trebuie să reflecte mai curând esența și conținutul faptelor economice, decât forma lor juridică/ <i>It assumes that the information presented in the financial statements must reflect the essence and content of the economic facts rather than their legal form.</i>	Este caracteristic sistemului de contabilitate anglo-saxon. Presupune că atunci când există diferențe între natura economică a unei operațiuni și forma sa juridică, entitatea va înregistra în contabilitate aceste operațiuni cu respectarea conținutului economic./ <i>It is characteristic of the Anglo-Saxon accounting system. Assumes that when there are differences between the economic nature of an operation and its legal form, the entity shall account for those operations with respect to its economic substance.</i>

Continuarea tabelului 2 / Continue the table 2

A	1	2	3
9	Evaluarea la cost de intrare/ Assessment of input cost	Presupune că elementele contabile prezentate în situațiile financiare se evaluează la cost de achiziție sau cost de producție, cu excepția cazurilor prevăzute de standardele de contabilitate/ <i>Assumes that the accounting items presented in the financial statements are measured at acquisition cost or cost of production, except in the cases provided by accounting standards.</i>	Acest principiu reprezintă un fel de opoziție clară față de IFRS, în care se apreciază, deseori, că oferă un loc important valorii juste./ <i>This principle is a kind of clear opposition to IFRS, where it is often appreciated that it provides an important place for fair value.</i>
10	Importanța relativă/ Relative importance	Permite nerespectarea cerințelor privind recunoașterea și evaluarea elementelor contabile, prezentarea, publicarea și consolidarea informațiilor aferente acestora, atunci când efectele respectării lor sunt ne semnificative/ <i>Allows non-compliance with requirements for the recognition and measurement of accounting items, disclosure, disclosure and consolidation of related information when the effects of compliance are insignificant.</i>	Numit în literatura de specialitate și <i>principiul pragului de semnificație</i> . Importanța relativă oferă o limită pentru informare, depinzând de mărimea elementului sau erorii. Acest principiu e menit să asigure caracteristica calitativă fundamentală a informațiilor din situațiile financiare – <i>relevanța</i> ./ <i>Named in the literature and the principle of significance. Relative importance provides a limit for information depending on the size of the element or error. This principle is necessary to ensure the fundamental qualitative characteristic of the information in the financial statements – relevance.</i>

Sursa: elaborat de autor în baza Proiectului Legii Contabilității RM [6] /

Source: developed by author based on draft Accounting Law of RM [6]

Ținem să menționăm că normele de reglementare a contabilității sunt elaborate în baza respectării principiilor contabile, fiind plasate superior normelor.

Elaborarea și fundamentarea politicilor contabile ale entității se conformează principiilor contabile. Deci, orice modificare a componenței sau conținutului principiilor contabile va avea cu certitudine o influență asupra politicilor contabile ale entităților.

În urma cercetării conținutului principiilor contabile, se poate conchide că ele au o consecință asupra următoarelor părți ale ciclului contabil: recunoașterea și evaluarea elementelor patrimoniale, reflectarea informațiilor în conturile contabile și generalizarea acestora atât la ținerea contabilității curente, cât și la inventariere și elaborarea situațiilor financiare.

Concluzii. În baza celor prezentate, se poate concluziona că principiile contabile stabilite prin reglementări normative au un impact major în formarea și elaborarea informațiilor financiare prezentate de contabilitate. Literatura din domeniul contabilității conține informații cu privire la principiile contabile și datorită faptului că ele stau la baza elaborării normelor contabile, a fundamentării contabilității, în general, și a raționamentului profesional în particular. Cu toate acestea, atât producătorii de informații financiare, cât și utilizatorii acestora e necesar să se conducă de cadrul normativ cu privire

Worth mentioning is the fact that the norms of accounting regulation are elaborated respecting the accounting principles, being placed above the norms.

The preparation and substantiation of the entity's accounting policies must comply with accounting principles. So, any change in the composition or content of the accounting principles will certainly have an impact on the entity's accounting policies.

Having studied the content of the accounting principles, it can be concluded that they have an impact on the following parts of the accounting cycle: recognition and assessment of the patrimonial items, disclosure of accounting information in the financial statements and their generalization both in current accounting and in inventory and in the preparation of financial statements.

Conclusions. Based on the above, it can be concluded that accounting principles, established by regulatory norms, have a major impact on the formation and development of the financial information presented by the accounting. Literature in the field of accounting contains information on accounting principles and, taking into account that they underlie the elaboration of accounting rules, the substantiation of accounting in general and of professional reasoning in particular. However, both producers of financial information and its users need to be guided

la principiile contabile pe plan național ținând cont de evoluțiile periodice ale acestora. Toate reflecțiile prezentate tind să armonizeze cadrul normativ național cu cel european și internațional în materie de principii contabile, or, ele sunt „poruncile contabile”, în viața de zi cu zi, și, nu întâmplător, modificările și completările ce urmează să fie efectuate în sfera de reglementare contabilă au atins cifra 10. Fenomenul principiilor contabile merită o cercetare și însușire profundă, deoarece stă la baza: elaborării normelor contabile, recunoașterii, evaluării, înregistrării și raportării elementelor patrimoniale și, nu în ultimul rând, la luarea deciziilor de către utilizatori. De aceea, fiecare persoană implicată în afaceri trebuie să fie familiarizată cu principiile contabile, dar și cu rezultatele aplicării acestora.

by the regulatory framework on national accounting principles, taking into account their periodic developments. All the presented reflections tend to harmonize the national and European normative framework with respect to accounting principles; they are “accounting statements” in everyday life and not by accident, the changes and additions to be made in the scope of accounting regulation have reached the figure of 10. The phenomenon of accounting principles deserves a profound research and acquisition, as it is based on the elaboration of accounting rules, the recognition, evaluation, registration and reporting of property elements and, last but not least, the decision making by the users. Therefore, every person involved in the business should be familiar with the accounting principles, but also with the results of their implementation.

Bibliografie/Bibliography:

1. Cadrul general conceptual de raportare financiară, http://mf.gov.md/sites/default/files/documente%20relevante/cadrul_general_conceptual_de_raportare_financiara.pdf
2. Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului, din 26 iunie 2013, capitolul 2, articolul 6, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ro/TXT/?uri=CELEX%3A32013L0034>
3. *Ghid practic de aplicare a reglementărilor contabile conforme cu Directivele Europene*, București, 2010, p. 178.
4. ISTRATE, Constantin. *Contabilitate și raportări financiare individuale și consolidate*, Iași, 2016, p. 42.
5. Legea contabilității RM nr. 113-XVI din 27.04.2007. <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=351443&lang=1>
6. Proiectul Legii contabilității RM, http://www.mf.gov.md/proiect_lege_contabilitate
7. Standardul Internațional de Contabilitate 1 “Prezentarea situațiilor financiare”, <http://mf.gov.md/ro/content/standardele-interna%C8%9Bionale-de-raportare-financiar%C4%83-1>
8. Standardul Național „Prezentarea situațiilor financiare”, <http://www.contabilsef.md/newsview.php?l=ro&idc=499&id=7980>
9. NEEDLES, Jr., BELVERD, E., ANDERSON, Henry R., CALDWELL, James C., *Principiile contabilității*, Chișinău, 2001, p.9.
10. NEDERIȚA, Alexandru (coordonator). *Contabilitate financiară*, Chișinău, 2003, p.16.
11. TOMA, Constantin. *Contabilitate financiară*, Iași, 2016, p.35.

658.15:338.43(478)

**ANALIZA REZULTATELOR
FINANCIARE DIN ACTIVITATEA
OPERAȚIONALĂ A ÎNTREPRIN-
DERILOR AGRICOLE DIN
REPUBLICA MOLDOVA**

Conf. univ. dr. Natalia TCACI, USM
Lect. sup. univ. Ina DOMBROVSCHI, UASM
dombrovschi@mail.ru

În prezentul articol, sunt abordate aspectele analizei rezultatelor financiare din activitatea operațională, ținând cont de particularitățile ramurale ale întreprinderilor agricole. În acest context, a fost studiat caracterul evolutiv al profitului brut, al rezultatelor activității operaționale, profitului până la impozitare și profitului net în întreprinderile agricole din Regiunea Centru. A fost determinat trendul profitului net în calcul la un hectar de terenuri agricole și s-a efectuat ajustarea analitică a acestuia după funcția liniară. Sunt identificate tendințele instabile în evoluția principalelor rate de rentabilitate în perioada 2009-2016. Analiza dinamicii ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate s-a efectuat prin comparație cu valorile normative stabilite.

Cuvinte-cheie: rezultat financiar, activitate operațională, profit brut, profit net, rata rentabilității, venituri din vânzări.

JEL: M21.

Introducere. Desfășurarea unei activități de producție profitabile și, totodată, menținerea echilibrului financiar impune estimarea și efectuarea analizei rezultatelor financiare. Analiza rezultatelor financiare comportă un caracter semnificativ, deoarece permite managerilor să opteze pentru direcțiile principale de dezvoltare ale activității economice, atât pentru perioada curentă, cât și pentru cea previzională. Rezultatul financiar al activității întreprinderii se caracterizează prin suma **profitului** obținut (sau pierderii suportate). Profitul reprezintă principala avuție a unei societăți și reflectă atât performanța întreprinderii, cât și capacitatea de a reinvesti sau de a acorda dividende. În funcție de suma profitului, investitorii potențiali pot să-și decidă strategia de combinare a resurselor de producție în scopul minimizării pierderilor și a riscului.

Material și metodă. Baza informațională a investigațiilor o constituie datele generalizatoare ale Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova. Drept suport metodologic au servit actele legis-

658.15:338.43(478)

**ANALYSIS OF FINANCIAL
RESULTS OF THE OPERATING
ACTIVITY IN AGRICULTURAL
ENTERPRISES IN THE REPUBLIC
OF MOLDOVA**

Assoc. Prof. PhD Natalia TCACI, SUM
Univ. lect. Ina DOMBROVSCHI, SAUM
dombrovschi@mail.ru

The article deals with the analysis aspects of the financial results of the operating activity taking into account the branch peculiarities of the agricultural enterprises. In this context, there was studied the evolutionary nature of the gross profit, of the operating results, of profit before taxation and of the net profit in agricultural enterprises in the Centre Region. The net profit trend was calculated on one hectare of agricultural land and its analytical adjustment was determined by the linear function. Unstable trends in the evolution of the main rates of return for 2009-2016 are identified. The analysis of the return on the consumed and used resources was carried out by comparison with the established normative values.

Key words: financial result, operating activity, gross profit, net profit, profitability ratio, sales revenue.

JEL: M21.

Introduction. Carrying out a profitable production activity, while maintaining the financial balance, implies the estimation and analysis of financial results. The analysis of financial results is significant because it allows managers to choose the main directions of the development of their economic activity, both for the current and the foreseeable period. The financial result of the enterprise's business is characterized by the amount of **the profit** (or loss incurred). Profit is the main asset of a company, it reflects both the performance of the enterprise and the ability to reinvest or grant dividends. Depending on the amount of profits, potential investors can decide on the strategy of combining production resources to minimize losses and risk.

Material and method. The information base of the investigations is made up by generalizing data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova. The methodological support was provided by the legislative and normative acts of the Republic of Moldova as well as the concepts of economists from the country and abroad.

lative și normative ale Republicii Moldova, conceptele savanților economiști din țară și de peste hotare.

În cadrul investigațiilor, au fost aplicate următoarele metode de cercetare: monografică, a comparației, a seriilor dinamicii, ratelor, economico-statistice, analizei verticale.

Rezultate și discuții. Componenta cea mai importantă a rezultatelor financiare din activitatea operațională a întreprinderilor agricole se consideră **profitul brut**, deoarece mai mult de 90% din suma acestuia se obține din vânzarea produselor agricole.

În rezultatul calculelor am constatat că în formarea profitului brut regiunile de dezvoltare au o contribuție diferită, dat fiind faptul că acestea dispun de un potențial de resurse neomogen. Astfel, ponderea terenului agricol în regiunile Nord, Centru, Sud și UTA Gagauzia, în medie, pe anii 2011-2016, constituie respectiv 41,9%; 23,1%; 25,5% și 9,5%. Concomitent contribuția regiunilor în formarea profitului brut alcătuiește respectiv 47,6%; 29,3%; 21,6% și 1,5%. Rezultă că Regiunea Centru deținând doar 23,1% din suprafața terenului agricol și 26,5% din efectivul lucrătorilor încadrați în agricultură, contribuie la formarea a 32,2% venituri din vânzări și 29,3% profit brut.

Analizând caracterul evolutiv al profitului brut, în întreprinderile agricole din Regiunea Centru, observăm (figura 1) o dinamică pozitivă, cu excepția anilor 2009 și 2012. În perioada 2007-2016, amplitudinea oscilației profitului brut constituie 498340 mii lei, fapt ce depășește media anuală (317604 mii lei) aproape de 1,6 ori. Datele prezentate în figura 1 atestă că cea mai înaltă valoare a profitului brut a fost obținută în perioada 2014-2016, când suma medie anuală a constituit 522827 mii lei. Această cifră este luată în considerare ca nivel normativ, deoarece permite efectuarea reproducției lărgite în întreprinderile agricole ale Regiunii Centru. Comparând valorile efective ale profitului brut cu nivelul normativ, observăm (figura 1) că, în perioada de referință, suma efectivă a profitului brut a depășit nivelul normativ doar în anii 2015 și 2016, respectiv cu 2,63% și 12,6%. În anul 2014, valoarea efectivă a profitului brut, în raport cu normativul, a constituit 84,8%, în 2010-2013 – 58,3%, iar în 2007-2009 doar 24,8%.

În acest context, ținem să menționăm că orice indicator de profit este determinat, pe de o parte, de veniturile obținute, iar pe de altă parte, de costurile și cheltuielile suportate. Astfel, creșterea veniturilor va determina un trend pozitiv al profitului, în timp ce costurile și cheltuielile au o influență invers proporțională. În opinia autorilor V. Robu, I. Anghel, E. Șerban, dacă indicele de creștere a veniturilor

The following research methods were applied during the investigations: monograph, comparison, dynamics series, rates, economic and statistics method, vertical analysis.

Results and discussions. The gross profit is considered to be the most important component of the financial results of the agricultural enterprises' operating activity, as more than 90% of its amount is obtained from the sale of agricultural products.

As a result of the calculations, we have found that in the formation of gross profits, development regions have a different contribution, given that they have a potential for uneven resources. Thus, the share of agricultural land in the North, Central, South and ATU Gagauzia regions was 41,9% on average for 2011-2016; 23,1%; 25,5% and 9,5%. At the same time, the contribution of the regions in the formation of the gross profit amounts to 47,6%; 29,3%; 21,6% and 1,5%. It follows that the Center Region, accounting for only 23,1% of the agricultural land area and 26,5% of the agricultural workers, contributes to the formation of 32,2% of sales revenue and 29,3% of gross profit.

Analysing the evolutionary nature of the gross profit in the agricultural enterprises from the Centre region, we observe a positive dynamics (figure 1) except for the years 2009 and 2012. During 2007-2016 the amplitude of the gross profit oscillation was MDL 498,340, exceeding the annual average (MDL 317,604) almost 1.6 times. The data presented in figure 1 shows that the highest value of the gross profit was obtained during the period 2014-2016 where the average annual amount constituted MDL 522,827. This figure is taken into consideration as a normative level, because it allows for wider reproduction in the agricultural enterprises of the Centre Region. Comparing the actual gross profits with the normative level, we can see (figure 1) that during the reference period the actual gross profit exceeded the normative level only in the years 2015 and 2016 respectively by 2.63% and 12.6%. In 2014, the actual value of the gross profit in relation to the norm was 84.8%, in 2010-2013 – 58.3%, and in 2007-2009 only 24.8%.

In this context, it is worth mentioning that any profit indicator is determined on the one hand by the revenues obtained, and on the other hand by the costs and expenses incurred. Thus, revenue growth will lead to a positive trend of profit, while costs and expenses have an inversely proportional influence. According to V. Robu, I. Anghel, E. Șerban if the

depășește indicele de creștere a cheltuielilor, atunci întreprinderea va obține o majorare a rezultatului din exploatare într-un ritm mai accelerat decât dinamica veniturilor din exploatare [1, pag.233].

revenue growth index exceeds the expenditures increase index, then the enterprise will obtain an increase of the operating result at a faster rate than the dynamics of the operating income [1, pg.233].

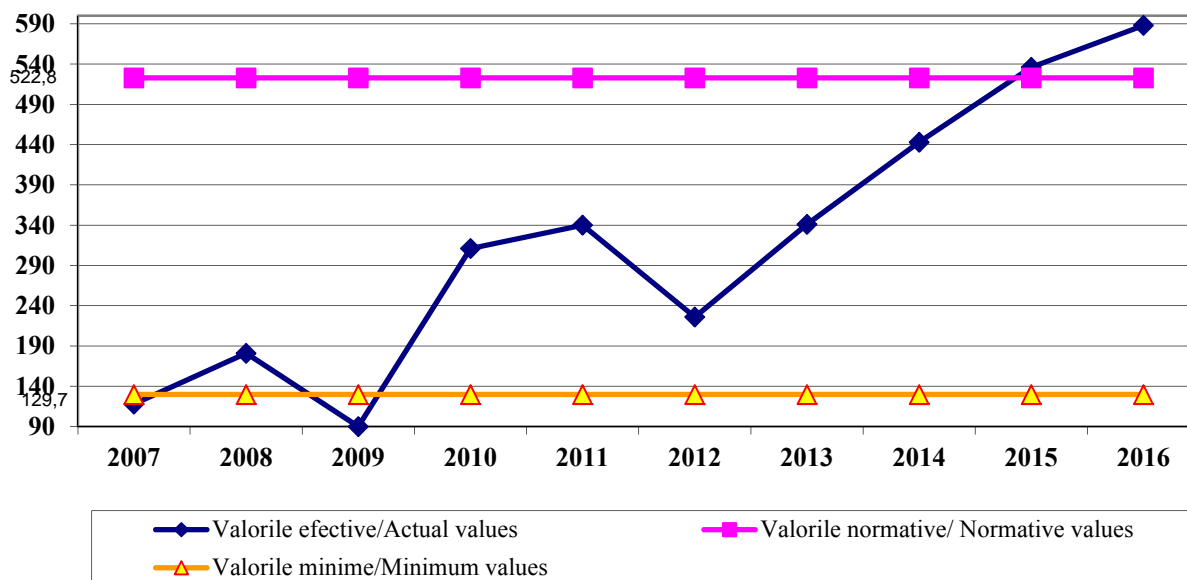


Figura 1. Dinamica profitului brut în întreprinderile agricole din Regiunea Centru în perioada 2007-2016, mil. lei / Figure 1. The dynamics of the gross profit in agricultural enterprises from the Centre Region in 2007-2016, million MDL

Sursa: calculele autorilor în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova / Source: authors' calculations based on the data from the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova

Luând în considerare specificul ramural al întreprinderilor agricole, am studiat dinamica veniturilor din vânzări și a profitului net în calcul la un hectar de terenuri agricole, ceea ce reprezintă rezultatul degajat la o unitate de factori de producție. Calculele efectuate în tabelul 1 ne permit să constatăm că, în întreprinderile agricole din Regiunea Centru, veniturile din vânzări în calcul la un hectar de terenuri agricole, cât și la o întreprindere, au o tendință de creștere cu excepția anului 2012. Astfel, în anul 2016, față de anul 2011, veniturile din vânzări la hectar s-au majorat cu 12,6 mii lei sau aproape de 1,47 ori. În medie, pe anii 2014-2016, veniturile din vânzări la un hectar de terenuri agricole constituie 17650,9 mii lei sau cu o creștere față de media 2011-2013 (9213,0 mii lei) de 91,6%.

Datele prezentate în tabelul 1 denotă că, în dinamică, nu se observă o tendință unică în evoluția profitului net. Astfel, în anul 2009, întreprinderile agricole din Regiunea Centru a Moldovei au suportat pierderi în sumă de 769,53 lei la fiecare hectar de terenuri agricole. În anul 2012, față de 2011, se atestă diminuarea profitului net la un hectar cu

Taking into account the branch specificity of agricultural enterprises, we studied the dynamics of sales revenues and of the net profit per one hectare of agricultural land, which is the result of the output per one production unit. Calculations made in table 1 make it possible to state that in the agricultural enterprises from the Centre Region sales revenues calculated per one hectare of agricultural land and per one enterprise have a growth trend except for 2012. Thus, in 2016 compared to the year 2011 sales revenues per one hectare increased by MDL 12.6 thousand or about 1.47 times. On average, for the years 2014-2016, the sales revenues per one hectare of agricultural land represent MDL 17650,9 thousand or an increase of 91,6% compared to the average of 2011-2013 (MDL 9213,0 thousand).

The data presented in table 1 denotes that there is no single trend in the evolution of the net profit. Thus, in 2009 agricultural enterprises from the Centre Region of the Republic of Moldova incurred losses of MDL 769.53 per one hectare of agricultural land. In 2012 compared to 2011, the net profit per one hectare is reduced by MDL 936.5 or by 93.3%.

936,5 lei sau cu 93,3%. O scădere a profitului net la hectar s-a înregistrat și în anul 2015, față de 2014, cu 872,44 lei sau cu 76,3%. Aceste tendințe negative ale profitului net sunt cauzate de influențele calamităților naturale (secetă îndelungată, înghețuri timpurii), la care este expusă producția agricolă în Republica Moldova.

A decrease in net profit per one hectare was registered in 2015 compared to 2014 by MDL 872.44 or by 76.3%. These negative trends of the net profit are caused by the influences of natural calamities (long drought, early frosts) to which the agricultural production in the Republic of Moldova is exposed.

Tabelul 1/ Table 1

Analiza dinamicii veniturilor din vânzări și a profitului net în întreprinderile agricole din Regiunea Centru / Analysis of the dynamics of sales revenues and net profit in the agricultural enterprises from the Centre Region

Anul/ Year	Venituri din vânzări, mii lei /Sales revenues, thousand MDL	Inclusiv în calcul/Including the calculation		Profitul net, mii lei /Net profit, thousand MDL	Inclusiv în calcul/Including calculation		Ritmul de creștere a profitului net la un ha de teren agricol, %/ Rate of net profit growth per one hectare of agricultural land,%	
		La o întreprindere, mii lei/Per one enterprise, thousand MDL	La un hectar de teren agricol, lei/Per one hectare of agricultural land, thousand MDL		La o întreprindere, mii lei/ Per one enterprise, thousand MDL	La un hectar de teren agricol, lei/ Per one hectare of agricultural land, thousand MDL	Cu bază fixă/With a fixed base	Cu bază mobilă/ With a mobile base
2009	953950,3	2051,51	5350,4	-137205,0	-295,06	-769,53	x	x
2010	1354017,8	2956,37	7722,4	138210,0	305,77	788,25	100,00	-
2011	1524596,7	3426,06	8632,3	177371,0	398,59	1004,28	127,41	127,41
2012	1448494,3	3240,48	8343,4	11766,9	26,32	67,78	8,6	6,75
2013	1880543,0	4097,04	10648,5	125967,8	274,44	713,29	90,49	1052,36
2014	2114226,7	4566,36	12956,4	186654,7	403,14	1143,86	145,11	160,36
2015	3030976,3	6223,77	18676,2	44048,4	90,45	271,42	34,43	23,73
2016	3586191,7	7379,00	21195,0	267715,1	550,85	1582,24	200,73	582,95

Sursa: calculele autorilor în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova / **Source:** authors' calculations based on the data from the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova

Pentru a evidenția tendința de ascensiune a profitului, când evoluția lui comportă un caracter instabil, am determinat trendul acestuia, efectuând ajustarea analitică după funcția liniară de tipul:

To highlight the trend of profit growth, when its evolution is unstable, we have determined its trend by analytically adjusting the linear function of the type:

$$\bar{y}t = a + bt \tag{1}$$

Parametrii *a* și *b* ai funcției liniare se determină după metoda celor mai mici pătrate, conform sistemului de ecuații:

Parameters *a* and *b* of the linear function are determined by the least squares method, according to the equation system:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum y = n \times a + b \times \sum t \\ \sum y \times t = a \times \sum t + b \times \sum t^2 \end{array} \right\} \tag{2}$$

Dacă $\sum t = 0$, atunci sistemul de ecuații se simplifică și obținem: If $\sum t = 0$, then the system of equations is simplified and we obtain:

$$a = \frac{\sum y}{n} \tag{3}$$

$$b = \frac{\sum y \times t}{\sum t^2} \tag{4}$$

unde: y exprimă profitul net în calcul la un hectar de terenuri agricole, lei; where: y – net profit calculated per one hectare of agricultural land, lei;

n – numărul anilor seriei dinamicii; n – the number of years of the dynamics series;
 a – parametrul funcției, ce exprimă suma medie a profitului net, la un hectar de terenuri agricole, în perioada 2010-2016; a – function parameter expressing the average net profit per one hectare of agricultural land during 2010-2016;
 b – parametrul funcției ce reflectă creșterea sau diminuarea profitului la hectar de terenuri agricole, în medie, pe anii din perioada 2010-2016. b – function parameter reflecting the increase or decrease of the profit per one hectare of agricultural land on average for the years 2010-2016.

În tabelul 2, sunt prezentate datele inițiale pentru calculul parametrilor a și b ai funcției liniare, la fel și valorile ajustate ale profitului net la un hectar de terenuri agricole. Table 2 presents the initial data for the calculation of a and b parameters of the linear function, as well as the adjusted values of the net profit per one hectare of agricultural land.

Tabelul 2/ Table 2

**Trendul profitului net la un hectar de terenuri agricole în întreprinderile
 Regiunii Centru a Republicii Moldova în perioada 2010-2016/
 Trend of net profit per one hectare of agricultural land in enterprises
 from the Centre Region of the Republic of Moldova during the period 2010-2016**

Anul /Year	Profitul net în calcul la un hectar de terenuri agricole, lei (y) /Net profit calculated per one hectare of agricultural land, MDL (y)	t	y × t	t ²	$\bar{y}t = a + bt$ $\bar{y}t = 795,87 + 71,15t$
2010	788,25	-3	-2364,75	9	582,42
2011	1004,28	-2	-2008,56	4	653,57
2012	67,78	-1	-67,78	1	724,72
2013	713,29	0	0	0	795,87
2014	1143,86	1	1143,86	1	867,02
2015	271,42	2	542,84	4	938,17
2016	1582,24	3	4746,72	9	1009,32
Total /Total	5571,12	0	1992,33	28	5571,06

Sursa: calculele autorilor în baza informației din tabelul 1 / **Source:** authors' calculations based on the information from table 1.

Utilizând informația din tabelul 2 și aplicând formulele 3 și 4, obținem parametrul a și b : Using the information from table 2 and applying formulas 3 and 4 we obtain parameters a and b :

$$a = \frac{5571,12}{7} = 795,87 \text{ lei/MDL}; b = \frac{1992,33}{28} = 71,15 \text{ lei/MDL}.$$

Astfel, funcția liniară a profitului net la un hectar de terenuri agricole se exprimă astfel: Thus, the linear function of the net profit per one hectare of agricultural land is expressed:

$$\bar{y}t = 795,87 + 71,15t \tag{5}$$

Valoarea parametrului a al funcției ne demonstrează că, în perioada 2010-2016, în întreprinderile agricole din Regiunea Centru, suma medie anuală a profitului la un hectar de terenuri agricole constituie 795,87 lei.

Parametrul b ne atestă că, în perioada 2010-2016, profitul net luat în calcul la un hectar de teren agricol s-a majorat, în medie, pe an cu 71,15 lei.

În aceste condiții, am calculat ritmul mediu anual de creștere a profitului la hectar după formula:

$$\bar{R}_c = \sqrt[n]{R_{c(1)} \cdot R_{c(2)} \cdot \dots \cdot R_{c(n)}} \quad (6)$$

În baza calculelor, am obținut că ritmul mediu anual de creștere a profitului net la un hectar de terenuri agricole a constituit 9,1%. Această creștere se datorează majorării veniturilor din vânzări la un hectar de terenuri agricole cu 13,5 mii lei sau cu 12,9%, în medie, pe an.

În baza ecuației trendului și aplicând metoda de extrapolare, am efectuat pronosticul profitului net la un hectar de terenuri agricole în perioada 2017-2021 (tabelul 3).

The value of the function parameter a shows that in 2010-2016 in agricultural enterprises from the Centre Region the average annual amount of the profit per one hectare of agricultural land was MDL 795.87.

Parameter b shows that in the period 2010-2016 the net profit calculated per one hectare of agricultural land increased on average by MDL 71.15 per year.

Under these circumstances, we calculated the average annual growth rate of profit per one hectare by the formula:

As a result of the calculations, we obtained that the average annual growth rate of the net profit per one hectare of agricultural land constituted 9.1%. This increase is due to the increase in sales revenues per one hectare of agricultural land by MDL 13.5 thousand or by 12.9% on average per year.

Taking in consideration the trend equation and applying the extrapolation method, we performed the forecast of the net profit per one hectare of agricultural land in the period 2017-2021 (table 3).

Tabelul 3/ Table 3

Pronosticul profitului net la un hectar de terenuri agricole în întreprinderile Regiunii Centru / Forecast of the net profit per one hectare of agricultural land in enterprises from the Centre Region

Anul/Year	Profitul net la un hectar de terenuri agricole (lei) după funcția $\bar{y}t = 795,87 + 71,15t$ / Net profit per one hectare of agricultural land (MDL) according to the function $\bar{y}t = 795,87 + 71,15t$	Ritmul de creștere a trendului, % / Trend growth rate, %
2017	1080,47	107,05
2018	1151,62	106,59
2019	1222,77	106,18
2020	1293,92	105,81
2021	1365,07	105,5

Sursa: calculele autorilor în baza informației din tabelul 2 / **Source:** authors' calculations based on the information from table 2.

Conform pronosticului elaborat (tabelul 3), constatăm o creștere lentă a profitului net la un hectar de la 1009,32 lei în 2016 până la 1365,07 lei în anul 2021. În perioada 2017-2021, sporul mediu anual de creștere a profitului net a alcătuit 5,47%. Cu toate că datele pronosticului sunt mai reduse decât cele efective, obținute în anul 2016, considerăm că acestea sunt reale, deoarece, în anii 2012 și 2015, s-a obținut profit net la un hectar de terenuri agricole în valoare mai mică, decât suma medie anuală, respectiv cu 728,09 lei și 524,45 lei. În plus, în condițiile Regiunii Centru, influența nefavorabilă

According to the made forecast (table 3), we can see a slow increase in the net profit per one hectare from MDL 1009.32 in 2016 to MDL 1365.07 in 2021. In the period 2017-2021, the average annual growth of the net profit comprised 5.47%. Though the forecast data is lower than the actual data obtained in 2016, we consider that these are real because in 2012 and 2015 the net profit per one hectare of agricultural land was obtained in the amount of less than the average annual amount by MDL 728, 09 and MDL 524.45 respectively. Moreover, under the conditions of the Centre Region, the

a factorilor climaterici, din an în an, devine tot mai pronunțată și are un impact negativ asupra rezultatelor financiare, fapt confirmat și de prezentarea grafică a profitului net la hectar (figura 2).

unfavourable influence of climatic factors is becoming more pronounced from year to year and it has a negative impact on the financial results, as confirmed by the graphical presentation of the net profit per one hectare (figure 2).

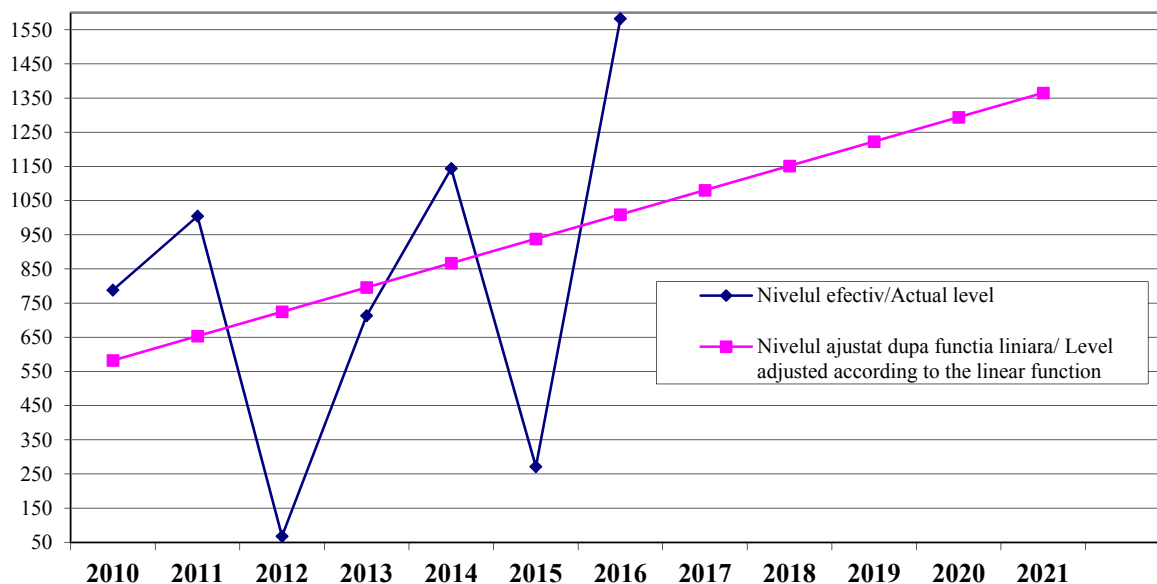


Figura 2. Evoluția profitului net la 1 ha terenuri agricole în întreprinderile Regiunii Centru din Republica Moldova, lei / Figure 2. The evolution of the net profit per one hectare of agricultural land in the enterprises from the Centre region of the Republic of Moldova, MDL

Sursa: calculele autorilor în baza informației din tabelele 2 și 3 /

Source: authors' calculations based on the information from tables 2 and 3.

Din datele prezentate în figura 2, constatăm, din an în an, o variație destul de înaltă în modificarea valorilor efective a profitului net la un hectar de teren agricol. Comparând nivelul efectiv cu cel ajustat, menționăm că, din ultimii 7 ani ai perioadei de referință, în 2012, 2013 și 2015, valorile efective ale profitului net sunt mai reduse decât cele ajustate, în medie, cu 468,9 lei la fiecare hectar de terenuri agricole.

În acest context, considerăm că, pentru a diminua riscul și incertitudinea în activitatea entităților agricole, acestea trebuie să sporească vânzările pentru a-și acoperi costurile, cheltuielile și a obține profit.

Rezultatele calculelor (tabelul 4) atestă că, în perioadele de referință, întreprinderile agricole din Regiunea Centru dispun de suficiente venituri, ce au permis acoperirea costurilor, cheltuielilor și obținerii profitului. În medie, pe anii 2014-2016, veniturile din vânzări s-au majorat cu 1292589,7 mii lei sau cu 79,9%, față de media 2011-2013. În același timp, costul vânzărilor a crescut cu 76,5%. Devansarea ritmului de creștere a veniturilor din vânzări, față de cel al costului vânzărilor, semnifică faptul că veniturile au depășit costurile și au contribuit la

Analysing the data presented in figure 2 we can see a rather high variation in the change of the actual net profit per one hectare of agricultural land from year to year. Comparing the actual and the adjusted level, we can mention that from the last 7 years of the reference period in 2012, 2013 and 2015 the actual net profit values are lower than those adjusted on average by MDL 468.9 per one hectare of agricultural land.

In this context, we consider that in order to reduce the risk and uncertainty in the activity of agricultural entities, they need to increase sales in order to cover their costs, expenses, and to get profit.

The calculation results (table 4) show that during the reference periods, the agricultural enterprises from the Centre Region have sufficient incomes, which allowed to cover the costs, expenses and to get profit. On average, for the years 2014-2016, sales revenues increased by MDL 1292589.7 thousand or by 79.9% compared to the average of 2011-2013. At the same time, the cost of sales increased by 76.5%. The fact that the growth rate of sales revenues outruns the cost of sales means that revenues exceeded costs and contributed to the formation

formarea profitului brut, care a înregistrat o creștere de 286918,8 mii lei sau cu 94,9%. Astfel, în perioada 2014-2016, fiecare leu al veniturilor din vânzări a generat profit brut în mărime de 20,25 bani sau cu 1,55 bani mai mult decât media 2011-2013.

of the gross profit, which grew by 286918.8 thousand lei or by 94.9%. Thus, for the period 2014-2016, each MDL of sales revenues generated gross profit of 20.25 bani; it is 1.55 bani more than the average of 2011-2013.

Tabelul 4/ Table 4

Analiza suficienței veniturilor din vânzări pentru acoperirea costurilor, cheltuielilor și formarea profitului în întreprinderile agricole din Regiunea Centru / Analysis of sales revenues sufficiency to cover costs, expenses and to generate profit in agricultural enterprises from the Centre Region

Indicatorul/ Indicator	În medie 2011-2013/ On average 2011-2013		În medie 2014-2016/ On average 2014-2016		Abaterea absolută, ± /Absolute deviation, ±	
	Suma, mii lei/ Amount, thousand MDL	Pondereea, %/ Share, %	Suma, mii lei/ Amount, thousand MDL	Pondereea, %/ Share, %	mii lei/ thousand MDL	Puncte procentuale/ Percentage points
Venituri din vânzări/ Sales revenues	1617878,0	100,00	2910467,7	100,00	+1292589,7	-
Costul vânzărilor/Sales cost	1315410,2	81,3	2321081,1	79,75	+1005670,9	-1,55
Profit brut (pierdere globală)/ Gross profit (global loss)	302467,8	18,7	589386,6	20,25	+286918,8	+1,55
Alte venituri din activitatea operațională/ Other operating revenues	70753,5	4,37	97083,7	3,34	+26330,2	-1,03
Cheltuieli de distribuire/ Distribution costs	32473,6	2,01	88591,5	3,05	+56117,9	+1,04
Cheltuieli administrative/ Administrative costs	129956,7	8,03	207653,9	7,13	+77697,2	-0,9
Alte cheltuieli din activitatea operațională /Other operating expenses	138055,2	8,53	220590,0	7,58	+82534,8	-0,95
Rezultatul din activitatea operațională (profit, pierdere)/ Result of operating activity (profit, loss)	72735,8	4,5	169634,9	5,83	+96899,1	+1,33
Rezultatul din alte activități (profit, pierdere)/ Result of other activities (profit, loss)	41816,4	2,58	23339,2	0,8	-18477,2	-1,78
Profit (pierdere) până la impozitare/Profit (loss) before taxation	114552,2	7,08	192974,1	6,63	+78421,9	-0,45
Cheltuieli privind impozitul pe venit/Income tax expenses	9517,0	0,59	26796,1	0,92	+17279,1	+0,33
Profit net (pierdere netă) al perioadei de gestiune/Net profit (net loss) of the period of management	105035,2	6,49	166178,0	5,71	+61142,8	-0,78

Sursa: calculat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova / **Source:** calculated by the authors on the basis of the data from the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

Datele tabelului 4 denotă faptul că veniturile din activitatea operațională au acoperit și au depășit toate cheltuielile acestei activități, deoarece $R_{c(V.op)} > R_{c(Ch.op)}$ (178,1% > 175,6%) și, în consecință, se înregistrează creșterea profitului din activitatea operațională cu 96899,1 mii lei sau de 1,33 ori, față de perioada 2011-2013. În plus, se constată creșterea ponderii profitului din activitatea operațională în componența veniturilor din vânzări de la 4,5% până la 5,83%, fapt ce atestă sporirea eficienței activității operaționale. Concomitent, se constată diminuarea sumei profitului obținut din alte activități cu 18477,2 mii lei sau cu 44,2%. Aceasta se explică prin creșterea sumei pierderilor din calamități naturale, față de perioada 2011-2013, cu 4 mil. 380 mii lei, paralel cu creșterea profitului activității financiare. De asemenea, se constată și creșterea poverii fiscale cu 17279,1 mii lei sau mai mult de 1,8 ori.

În consecință, caracterul evolutiv al veniturilor și cheltuielilor activității economico-financiare a determinat creșterea profitului net al perioadei 2014-2016, față de media 2011-2013 cu 61142,8 mii lei sau cu 58,21%, ce se apreciază ca moment pozitiv în activitatea întreprinderilor agricole a Regiunii Centru.

În același timp, rezultatele investigațiilor (tabelul 4) atestă o scădere în dinamică a ponderii în componența veniturilor din vânzări ale profitului până la impozitare de la 7,08% până la 6,63% și a profitului net de la 6,49% până la 5,71%. Acesta din urmă semnifică faptul că fiecare leu al veniturilor din vânzări, în perioada 2014-2016, a generat o reducere a profitului net cu 78 bani față de media 2011-2013.

Considerăm că, pentru a menține, în continuare, rezultatele financiare la nivelul perioadei 2014-2016, sunt necesare măsuri suplimentare de subvenționare a întreprinderilor agricole din partea statului, cât și reducerea poverii fiscale.

Pentru dimensionarea legăturii dintre rezultatele financiare și eforturile depuse, la obținerea lor se calculează și se analizează **ratele rentabilității**. În accepțiunea lui Vâlceanu Gh., Robu V., Georgescu N. ... „rata rentabilității reflectă capacitatea unei întreprinderi de a obține profit prin utilizarea factorilor de producție și a capitalurilor indiferent de proveniența acestora” [2, pag.319]. Principalele rate de rentabilitate operațională sunt: rata rentabilității resurselor consumate și utilizate, rata rentabilității vânzărilor, rata rentabilității produselor concrete, rata rentabilității comerciale, rata rentabilității activelor, rata rentabilității capitalului propriu. În opinia autorilor Țirușnicova N., Paladi V., Gavriluc L., Chirilova N., Furtună D., toate aceste rate reflectă multiple laturi ale eficienței economice a activității întreprinderii, în baza cărora se adoptă

The data from table 4 confirm that the operating revenues have covered and exceeded all the operating expenses because $R_{c(V.op)} > R_{c(Ch.op)}$ (178.1% > 175.6%) and, as a result, the increase of the profit from the operational activity is registered by MDL 96899.1 thousand or 1.33 times compared to 2011-2013. Moreover, there is an increase in the share of the profit from the operating activity in the sales revenue component from 4.5% to 5.83%, which confirms the increase in the efficiency of the operating activity. At the same time, the amount of the profit obtained from other activities is reduced by MDL 18477.2 thousand or by 44.2%. This is explained by the increase of the amount of losses from natural calamities compared to the period 2011-2013 by 4 million MDL 380 thousand parallel to the increase of the profit of the financial activity. The increase of the tax burden by MDL 17279.1 thousand or more than 1.8 times is also observed.

As a result, the evolutionary nature of the revenues and expenditures of the economic and financial activity determined the increase of the net profit for the period 2014-2016 compared to the average of 2011-2013 by MDL 61142.8 thousand or by 58.21%, which is considered a positive moment in the activity of the agricultural enterprises from the Centre region.

At the same time, the results of the investigations (table 4) show a dynamic decrease in the share of sales revenues before taxation from 7,08% to 6,63% and the share of the net profit from 6,49% to 5.71%. The latter signifies that each MDL of sales revenues in 2014-2016 generated a net profit cut of 78 bani compared to the average of 2011-2013.

We consider that in order to maintain the financial results for the 2014-2016 period, additional subsidies to state-owned agricultural enterprises are required, as well as a reduction in tax burden.

In order to measure the link between the financial results and the efforts made to obtain them, **profitability ratios** are calculated and analysed. According to Vâlceanu Gh., Robu V., Georgescu N. ... “profitability ratio reflects the ability of an enterprise to obtain profit through the use of production factors and capital regardless of their source” [2, p. 319]. The main operating profitability ratios are: the return on consumed and used resources, the return on sales, the return on certain products, the return on commercial profitability, the return on assets, the return on equity. In the opinion of Țirușnicova N., Paladi V., Gavriluc L., Chirilova N., Furtună D. all these ratios mirror multiple aspects of the economic efficiency of the enterprise's activity, on the basis of which management decisions are adopted on rationality and optimization of expenses, price formation, credit attraction, etc. [3, pp. 90-91].

deciziile manageriale privind raționalitatea și optimizarea cheltuielilor, formarea prețurilor, atragerea creditelor etc. [3, pag.90-91].

În scopul obținerii relevanței informaționale privind performanța întreprinderilor agricole, am analizat în dinamică, pe perioada 2009-2016, principalele rate de rentabilitate (tabelul 5).

Rezultatele calculelor (tabelul 5) demonstrează un caracter instabil în evoluția tuturor ratelor de rentabilitate. Cel mai scăzut nivel de rentabilitate s-a înregistrat în anul 2009. În plus, în acest an, se înregistrează valori negative ale unor rate, fapt ce confirmă că, din activitatea economico-financiară, întreprinderile agricole ale Regiunii Centru au suferit pierderi. De exemplu, la fiecare leu al capitalului propriu investit, pierderea netă este de 15,23 bani, iar fiecare leu al veniturilor din vânzări a cauzat pierderi în valoare de 14,17 bani. Aceste date reflectă influența devastatoare a secetei anului 2009 asupra producției globale, veniturilor și a rezultatelor financiare. Astfel, din activitatea operațională, întreprinderile agricole ale Regiunii de Centru au suportat pierderi în sumă de 152,7 mii lei. De asemenea, se înregistrează valori relativ scăzute ale ratelor rentabilității activelor, capitalului propriu și rentabilității vânzărilor, în anii 2012 și 2015, cu influențe nefavorabile ale factorilor climaterici.

In order to obtain information on the performance of agricultural enterprises, we analysed the dynamics of the main profitability ratios (table 5) in the period 2009-2016.

The results of the calculations (table 5) show an unstable character in the evolution of all profitability ratios. The lowest level of profitability was recorded in 2009. More than that, in this year there were negative values of some ratios, which confirms that the economic-financial activity of the Centre Region's agricultural enterprises suffered losses. For example, for every MDL of the invested capital the net loss was 15.23 bani, and each MDL of sales revenues has caused losses of 14.17 bani. This data reflect the devastating influence of the drought in 2009 on the global output, on the revenues and on the financial results. Thus, the agricultural enterprises from the Centre Region suffered losses of 152.7 thousand MDL from their operating activity. There are also relatively low values of asset, equity and sales profitability ratios in 2012 and 2015 with unfavourable influence of climatic factors.

Tabelul 5/Table 5

Evoluția ratelor de rentabilitate în întreprinderile agricole din Regiunea Centru a Republicii Moldova / Evolution of rates of return in agricultural enterprises from the Centre Region of the Republic of Moldova

(în procente/in percentage)

Denumirea ratei/ Rate name	Anul/Year							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Rata rentabilității resurselor consumate și utilizate/ Return on consumed and used resources	10,47	30,72	28,69	18,51	22,17	26,52	24,05	25,89
Rata rentabilității vânzărilor/ Return on sales	-14,17	13,33	11,64	1,60	7,61	10,11	2,21	8,31
Rata rentabilității comerciale/ Commercial profitability ratio	9,47	23,50	22,29	15,62	18,15	20,96	19,39	20,56
Rata rentabilității activelor/ Return on assets	-5,84	7,46	6,77	0,85	5,02	6,38	1,19	4,91
Rata rentabilității capitalului propriu/ Return on equity	-15,23	17,19	14,57	0,89	8,97	11,37	2,31	13,40

Sursa: calculele autorilor în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova/
Source: calculated by the authors on the basis of the data from the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

Concomitent, calculele efectuate în tabelul 5 denotă că, în anii favorabili, după condițiile climaterice, cum ar fi 2011, 2014 și 2016, s-au obținut cele mai înalte rate de rentabilitate. Astfel, în anul 2016, la fiecare leu al resurselor consumate și

At the same time, the calculations from Table 5 show that in the years with favourable climatic conditions, such as 2011, 2014 and 2016, the highest profitability ratios were obtained. Thus, in 2016, every percentages of consumed and used resources

utilizate, s-a obținut profit brut în valoare de 25,89 bani sau cu 7,38 bani mai mult decât în anul 2012. Fiecare leu al veniturilor din vânzări a generat profit până la impozitare în sumă de 8,31 bani sau cu 6,71 bani mai mult decât în anul 2012. De asemenea, se constată creșterea ratelor rentabilității activelor și a capitalului propriu, respectiv cu 4,06 și 12,51 puncte procentuale.

Din ratele de rentabilitate prezentate în tabelul 5, cel mai des, în activitatea întreprinderilor agricole, se folosește **rata rentabilității resurselor consumate și utilizate**, deoarece aceasta se încadrează în criteriul de eficiență economică a activității operaționale. În medie, pe anii 2014-2015, această rată a constituit 25,39%, iar în media 2011-2013 – 23,0% sau cu o creștere de 2,39 puncte procentuale, ceea ce prezintă un punct forte în activitatea de bază a întreprinderilor agricole. În literatura de specialitate, există opinii potrivit cărora valoarea normativă a ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate constituie 25,0% [4, pag.236].

Comparând valorile efective ale acestei rate cu normativul stabilit observăm (figura 3) că, în ultimul an – 2016, rata corespunde cu valoarea normativă cu o depășire de 0,89 puncte procentuale.

generated gross profit of 25.89 bani or 7.38 bani more than in 2012. Each MDL of sales revenue generated profit before taxation in amount of 8.31 bani or 6.71 bani more than in 2012. Also, the return on assets and on equity increased by 4.06 and 12.51 percentage points respectively.

Of the profitability ratios presented in table 5, **the return on consumed and used resources** is most often used in the activity of agricultural enterprises, as this falls within the criterion of the economic efficiency of the operating activity. On average for 2014-2015 this ratio constituted 25.39% and on the average of 2011-2013 – 23.0% which means an increase of 2.39 percentage points, this is a strong point in the core activity of agricultural enterprises. In the specialty literature there are opinions according to which the normative value of profitability return on consumed and used resources is 25.0% [4, p. 236].

By comparing the actual values of this ratio with the established norm, we note (figure 3) that in the last year – 2016 the ratio corresponded to the normative value with an overrun of 0.89 percentage points.

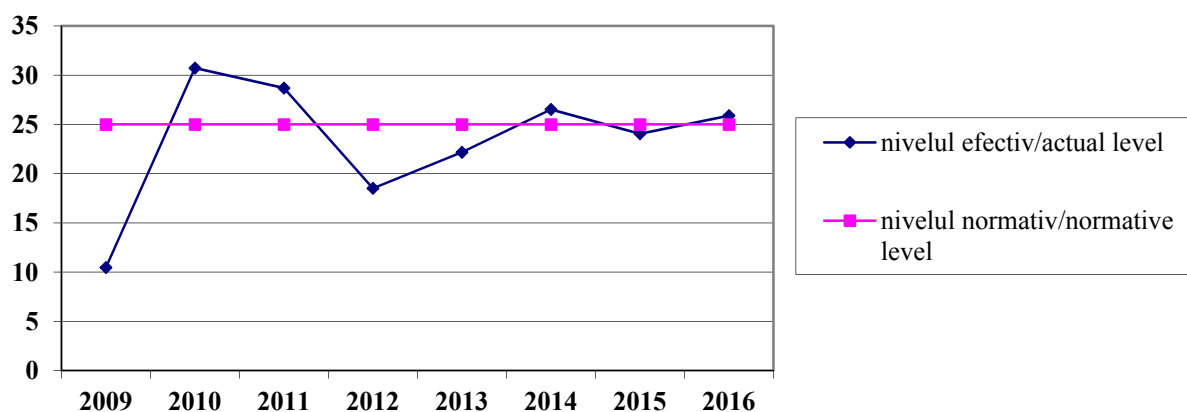


Figura 3. Dinamica ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate în întreprinderile agricole ale Regiunii de Centru a Republicii Moldova, % / Figure 3. Dynamics of return on the consumed and used resources in agricultural enterprises from the Centre Region of the Republic of Moldova, %

Sursa: elaborată de autori în baza informației din tabelul 5 / Source: elaborated by the authors on the basis of the information from table 5

O depășire considerabilă a ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate se atestă în anii 2010 – cu 5,72 puncte procentuale; în 2011 – cu 3,69 puncte procentuale; în 2014 – cu 1,52 puncte procentuale. În anul 2015, această rată se situează aproape de normativul stabilit, iar în 2012, este mai scăzută cu 6,49 puncte procentuale. Astfel, calculele efectuate denotă că întreprinderile agricole ale

A considerable exceeding of the rate of the return on the consumed and used resources is evidenced in 2010 by 5.72 percentage points; in 2011 – by 3.69 percentage points; in 2014 – by 1.52 percentage points. In 2015 this ratio is close to the established norm, and in 2012 it is lower by 6.49 percentage points. Thus, the calculations show that the agricultural enterprises from the Centre region

Regiunii Centru dispun de rezerve interne vizând sporirea eficienței resurselor consumate și utilizate în activitatea operațională.

Concluzii. Studiul vizând analiza rezultatelor financiare demonstrează un caracter instabil în evoluția profitului brut, profitului din activitatea operațională și profitului net în entitățile agricole ale Regiunii Centru. Trendul profitului net la un hectar de terenuri agricole, conform funcției liniare, constată că, în perioada 2010-2016, sporul mediu anual a alcătuit 71,15 lei, iar ritmul mediu anual de creștere fiind de 9,1%. În perioada 2014-2016, se atestă reducerea capacității veniturilor din vânzări în formarea profitului net de la 6,49% până la 5,71%, față de media pe 2011-2013. Considerăm că, pentru a nu admite, în continuare, reducerea profitabilității vânzărilor, sunt necesare măsuri concrete de susținere a producătorilor agricoli, printre care și reducerea poverii fiscale.

Rezultatele investigațiilor ne permit să deducem că eficiența activității operaționale, privită prin prisma capacității costurilor de a genera profit brut, depinde de efortul propriu al întreprinderilor agricole, de rata inflației (creșterea prețurilor la semințe, îngrășăminte, pesticide, produse petroliere), dar și de fluctuațiile anuale ale factorilor climaterici, care planează în permanență asupra producției agricole.

În acest context, considerăm că factorii de decizie ai întreprinderilor agricole, din Republica Moldova, trebuie să implementeze măsuri concrete vizând gestionarea eficientă a resurselor disponibile, motivarea angajaților în creșterea performanțelor întreprinderii, optimizarea cheltuielilor, dar și majorarea subvențiilor, ce ar conduce la diminuarea incertitudinii în obținerea rezultatelor financiare

have internal reserves aimed at increasing the efficiency of the resources consumed and used in the operating activity.

Conclusions. The study on the analysis of the financial results shows an unstable nature in the evolution of the gross profit, operating profit and net profit in the agricultural entities from the Centre region. The trend of the net profit per one hectare of agricultural land according to the linear function shows that during the period 2010-2016 the average annual growth amounted to MDL 71.15 and the annual average growth rate was 9.1%. In the period 2014-2016 there is a reduction in sales revenues capacity in net profit formation from 6.49% to 5.71% compared to the average of 2011-2013. We consider that certain measures to support agricultural producers, including the reduction of tax burden, are needed to prevent the decline in sales profitability.

The results of the investigations allow us to conclude that the efficiency of the operating activity in terms of the cost-ability to generate gross profit depends on the agricultural enterprises' own effort, on the inflation rate (the increase in prices for seeds, fertilizers, pesticides, petroleum products), but also on the annual fluctuations of climatic factors, which always influence the agricultural production.

So, we consider that the decision-making factors of the agricultural enterprises in the Republic of Moldova have to implement certain measures to manage efficiently the available resources, to motivate employees to increase the performance of the enterprise, to optimize spending but also to increase subsidies, which would reduce the uncertainty in obtaining financial results.

Bibliografie/Bibliography:

1. ROBU, V., ANGHEL, I., ȘERBAN, E.C. *Analiza economico-financiară a firmei*. București, Editura Economică, 2014, 510 p. ISBN 978-973-709-683-8.
2. VĂLCEANU, Gh., ROBU, V., GEORGESCU, N. *Analiza economico-financiară*. București, Editura Economică, 2005, 447 p. ISBN 978-973-709-492-6.
3. ȚIRIULNICOVA, N., PALADI, V., GAVRILIU, L., CHIRILOVA, N., FURTUNĂ, D. *Analiza rapoartelor financiare*. Chișinău, ACAP, 2011, 400 p. ISBN 978-9975-78-995-0.
4. EROS-STARK, Lorant, PANTEA, Ioan Marius. *Analiza situației financiare a firmei. Elemente teoretice, studii de caz*. București, Editura Economică, 2001, 302 p. 973-590-477-2.

658.15:005.52

ANALIZA COMPARATĂ A STABILITĂȚII FINANCIARE BAZATĂ PE CALCULUL INDICATORILOR ABSOLUȚI

Conf. univ. dr. Neli MUNTEAN, ASEM
nelimuntean8@gmail.com
Drd. Artur VÎRTOSU, ASEM
Artur.Virtosu@md.anadolufes.com

Lipsa, în practica națională, a metodelor aplicative, care permit efectuarea unei analize complexe a stabilității financiare în sectorul corporativ, constituie una din problemele primordiale, care se configurează în procesul unei gestionări corecte și eficiente a multitudinii de factori ce determină performanțele financiare în acest sector. În astfel de condiții, crește semnificativ necesitatea de analiză complexă a stabilității financiare în sectorul corporativ, ea fiind o parte integrantă a analizei poziției financiare a entității.

Scopul și obiectivele articolului constau în generalizarea principiilor teoretice – adaptarea instrumentelor și tehnicilor de analiză a stabilității financiare, prin prisma indicatorilor absoluți, la normele și cerințele Standardelor Internaționale de Raportare Financiară – cât și în analiza comparată a mai multor metode ce pot fi utilizate pentru măsurarea stabilității financiare în sectorul corporativ. Astfel, acest studiu, dezvoltat ca o fuziune a cunoștințelor existente și proprii de cercetare, își propune să ofere o bază de reflecție și discuții cu teoreticieni, practicieni și analiști din domeniul financiar.

***Cuvinte-cheie:** stabilitate financiară, indicatori absoluți, entitate, active, fond de rulment.*

JEL: C44, L25, M41, O21.

Introducere. Conceptul de stabilitate financiară este unul complex și nu constituie o chestiune bazată pe noroc, ci, mai degrabă, rezultatul unei gestionări corecte și eficiente a multitudinii de factori ce determină performanțele activității economice a entității. Se consideră că perioada în care există o gestionare corectă și eficientă reprezintă o situație de stabilitate financiară.

Astfel, la nivel de entitate, am putea formula următoarea definiție a stabilității financiare: *stabilitatea financiară a unei entități reprezintă capacitatea acesteia de a funcționa și a se dezvolta, de a asigura echilibrul dintre activul și pasivul bilanțului în condițiile variabile ale mediului intern și extern, garantând capacitatea de plată și atractivitatea investițională a acesteia în limitele nivelului admisibil de risc.*

658.15:005.52

FINANCIAL STABILITY CROSS-REFERENCE BASED ON CALCULATION OF ABSOLUTE INDICATORS

Assoc. Prof. PhD Neli MUNTEAN, ASEM
nelimuntean8@gmail.com
PhD candidate Artur VIRTOSU, ASEM
Artur.Virtosu@md.anadolufes.com

The lack of applied methods in the national practice that would allow the realization of a complex analysis of financial stability in the corporate sector is one of the primary problems outlined in the process of organizing the fair and efficient management system of numerous factors that determine the financial performance in this sector. Under these circumstances, the need for a comprehensive analysis of financial stability in the corporate sector significantly increases, being an integrated part of the entity's financial situation analysis.

The purpose and objectives of the article consist in the generalization of theoretical principles, financial stability analysis instruments and techniques in terms of absolute indicators adaptation to the norms and requirements of International Financial Reporting Standards, and in the comparative analysis of several methods that can be used to measure financial stability in the corporate sector. Thus, the following study, developed as a fusion of existing knowledge and authors own research, aims to provide a basis for reflection and discussion with theorists, practitioners and analysts within the financial field.

***Key words:** financial stability, absolute indicators, entity, assets, working capital.*

JEL: C44, L25, M41, O21.

Introduction. The concept of financial stability is a complex one and it is not a matter of luck, but rather fair and efficient management of the multitude of factors that give rise to performance of economic activities of the entity. It is presumed that as long as there is correct and efficient management the final result would be financial stability.

Thereby, at the level of entity, the definition of financial stability is formulated as follows: *financial stability of an entity comprises its capacity to operate and expand, to ensure stability of balance sheet assets and liabilities, during internal and external varying considerations, by guaranteeing its financial capacity and investment attractiveness to the extent of acceptable risk level.*

Așadar, în vederea asigurării unei stabilități financiare, o entitate trebuie să dispună de o structură flexibilă a capitalului, să aibă capacitatea de a organiza mișcarea acestuia astfel, încât să asigure o depășire permanentă a veniturilor asupra cheltuielilor în scopul păstrării solvabilității și asigurării condițiilor necesare pentru autofinanțare.

Scopul și obiectivele articolului constau în generalizarea principiilor teoretice, adaptarea instrumentelor și tehnicilor de analiză a stabilității financiare prin prisma indicatorilor absoluți la normele și cerințele Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, cât și în analiza comparată a două modele ce pot fi utilizate pentru măsurarea stabilității financiare în sectorul corporativ.

Analiza literaturii. Teoria, metodologia, metodele, modalitățile și procedurile de analiză ale stabilității financiare s-au format treptat, parcurgând etape dificile și conflictuale de dezvoltare.

Pentru prima dată, noțiunea de stabilitate financiară, în literatura rusă de specialitate, a fost întâlnită în lucrările savanților A.P. Zutilina și A.D. Șeremet [8].

În țările cu economie dezvoltată, analiza stabilității financiare s-a dezvoltat mult mai rapid, ceea ce, evident, se află într-o legătură cu nivelul de dezvoltare economică al Europei, SUA [2].

În teoria economică, conceptul de stabilitate a apărut, pentru prima dată, în a doua jumătate a secolului XIX – prima pătrime a secolului XX, în țările din Europa de Vest, anume, atunci, când, în gospodăriile țărănești din aceste țări, au început să se dezvolte rapid relațiile de capitalism. Sensul teoriei stabilității unei gospodării mici consta în faptul de a demonstra că capitalismul asigură un progres pentru gospodăriile țărănești mici, având prioritate față de cele mari, și constituie una dintre cele mai stabile forme de gospodărire (gestiune). Întemeietorii acestei teorii sunt economiștii Jerome Klapka, L. Brentano [5].

În țările industrial-dezvoltate, problema stabilității entităților de producție este examinată, mai întâi de toate, în corelație cu puterea de concurență și posibilitatea de a nu intra în faliment. În literatura de specialitate din Occident, o entitate stabilă este entitatea ce deține o înaltă pondere pe piață, în condițiile obținerii unui nivel înalt al performanțelor [3].

Deci, tratarea problematicii stabilității financiare nu constituie un element de noutate pentru știința economică, dar atenția de care se bucură aceasta din partea specialiștilor, în ultima perioadă [4], este una deosebită. Acest fapt se datorează profundelor transformări, care au avut loc în ultimele decenii sub acțiunea puternicei mișcări de inovare tehnologică, liberalizare și globalizare în economia națională.

Consequently, in order to ensure financial stability, an entity must hold a flexible capital structure, and must have the capacity to direct its motion so that it provides a regular excess of income over expenditure, for the objective of maintaining credit rating and for providing self-financing required terms.

The aim and objectives of this article lie in the generalisation of theoretical principles, the adjustment of instruments and techniques for the analysis of financial stability in the light of absolute indicators to standards and requirements of International Financial Reporting Standards, as well as in the cross-reference of two models that can be used to assess the financial stability in corporate sector.

Literature review. The theory, methodology, methods, mechanisms and systems of financial stability analysis formed gradually, in stages, crossing difficult and conflict levels of development.

The concept of financial stability in Russian literature was first mentioned in the academic works of A.P. Zutilina and A.D. Seremet [8].

In countries with developed economy, the analysis of financial stability had evolved much faster which, of course, is closely related to the level of economic development in Europe, the USA [2].

The concept of stability in economic theory first appeared in Western European countries during the second half of the 19th century – first quarter of 20th century, namely when relations of capitalism started evolving quickly in farmhouses of these countries. The meaning for the stability theory of a small farm was to prove that capitalism provides development for small farmhouses, having priority over big ones, and represents one of the most stable forms of farming (management). The founders of this theory are economists: Jerome Klapka, L. Brentano [5].

In industrially developed countries, the issue of stability for manufacturing entities is examined first and foremost in connection with competition power and the probability of going bankrupt. In Western literature, a stable entity is an entity that holds significant market power whilst achieving high level performances [3].

Hence, dealing with the issue of financial stability is not an element of novelty for economics, yet, lately [4] it got a distinct attention from experts. This is due to intense shifts that had taken place in the last decades under the strong movement action of technological innovation, liberalisation and globalization of national economy.

Methodology and research sample. The research underlying this study is an applied one, in the sense that it was performed with the aim to describe the method of applying two models, based on calculation of absolute indicators used in financial stability

Metodologia și eșantionul de cercetare. Cercetarea ce stă la baza acestei lucrări este una de tip aplicativ, în sensul că a fost realizată în scopul de a descrie modul de aplicare a două modele, bazate pe calculul indicatorilor absoluți, utilizate în analiza stabilității financiare. Drept sursă de informație au servit datele unei entități de producție autohtone și anume, Î.M. EFES VITANTA MOLDOVA BREWERY S.A., ce are ca obiect de activitate producerea băuturilor.

În procesul cercetării, s-a aplicat metoda universală a dialecticii și procedeele acesteia: inducția și deducția, analiza și sinteza, abstracția științifică, analogia, corelarea, precum și metodele economico-matematice, economico-statistice și cele ale analizei economice de prelucrare a informației – compararea, gruparea etc.

Analiza stabilității financiare poate fi efectuată atât prin calculul indicatorilor relativi, cât și prin calculul indicatorilor absoluți. La rândul său, comensurarea stabilității financiare se realizează prin intermediul diferiților parametri, indicatorii acesteia fiind grupați în indicatori statici și dinamici.

Indicatorii statici ai stabilității financiare caracterizează structura patrimoniului, echilibrul dintre diferite posturi de activ și pasiv, lichiditatea bilanțului. Ei permit determinarea poziției financiare a entității la o anumită perioadă de timp. Nivelul acestora apreciază tipul stabilității financiare a entității [7].

Indicatorii dinamici ai stabilității financiare cuprind indicatorii de performanță, care trebuie să se manifeste printr-o gestionare calitativă a activelor, un nivel suficient al capitalului propriu, al rentabilității și al lichidității, surse de venit stabile și posibilități multiple de atragere a surselor împrumutate. Evoluția pozitivă a acestor indicatori și menținerea unor corelații corecte în timp garantează o situație financiară stabilă pe viitor.

Pentru a exclude inconvenientul principal al indicatorilor absoluți preluați din bilanț, și anume faptul că, în cazul unei inflații galopante, aceștia nu pot fi comparabili, în lucrarea dată, perioada analizată este de 4 ani (2013-2016).

Din punct de vedere metodologic, se poate afirma că, pentru atingerea obiectivului principal al lucrării, s-a apelat la descrierea comparativă și aplicativă a două modele, bazate pe calculul indicatorilor absoluți, ce pot fi utilizate pentru măsurarea stabilității financiare în sectorul corporativ.

În cazul primului model, propus de cercetătorii ruși Savitskaya [7], Șeremet [8], indicatorii absoluți caracterizează asigurarea stocurilor cu surse suficiente de formare. În acest context, se determină următorii indicatori absoluți ai stabilității financiare:

analysis. The input of a local manufacturing entity, namely Î.M. EFES VITANTA MOLDOVA BREWERY S.A. which is active in the production of beverages, has served as source of information [10]. (source: <http://www.efesmoldova.md>).

The universal method of dialectics and its processes were applied in the research: deduction and induction, analysis and synthesis, scientific abstraction, analogy, correlation, as well as economic and mathematical methods, economic and statistical and those of data-processing economic analysis: comparison, classification, etc.

The analysis of financial stability may be performed both by calculating relative indicators and absolute indicators. In its turn, the proportionality of financial stability is carried out by different parameters, its indicators being grouped in static and dynamic indicators.

Static indicators of financial stability define the framework of assets, the balance between different prospects of assets and liabilities, the hard currency of balance sheet. They enable the evaluation of entity's financial position to a specified period of time. Their level estimates the financial stability form of the entity [7].

Dynamic indicators of financial stability include performance indicators that must be reflected in quality management of assets, a sufficient level of own funds, profitability and liquidity, stable revenue streams and multiple possibilities of stimulating loan sources. The positive evolution of these indicators, and the maintenance of fair correlations over time, guarantee a stable financial situation in the future.

In order to omit the primary disadvantage of absolute indicators assumed from the balance sheet, and mainly the fact that in case of galloping inflation these cannot be comparable, 4 years is the examined period in this study (2013-2016).

Methodologically, it could be considered that for achieving the main objective of the research, a comparative and process-oriented description of two models was needed, based on calculation of absolute indicators, that could be used to measure financial stability in corporate sector.

In case of the first model, found by the Russian researchers Savitskaya [7], Șeremet [8], the absolute indicators characterize the assurance of supplies with sufficient shaping sources. In this context, the subsequent absolute indicators of financial stability are induced:

$$I. F^{ACP} = ACP - St, \quad (1)$$

unde: *ACP* reprezintă valoarea activelor circulante proprii; where: *ACP* defines the intrinsic value of current assets;
St – valoarea stocurilor. *St* – stock value.

La rândul lor, activele circulante proprii pot fi determinate prin intermediul următoarei formule: In its turn, the intrinsic current assets can be determined using the following formula:

$$ACP = CPr - AI, \quad (2)$$

unde: *CPr* exprimă valoarea capitalului propriu; where: *CPr* constitutes the value of own sources;
AI – valoarea activelor imobilizate. *AI* – value of fixed assets.

$$II. F^{FR} = FR - St, \quad (3)$$

unde: *FR* indică valoarea fondului de rulment. where: *FR* constitutes the value of working capital.

La rândul său, fondul de rulment poate fi calculat prin intermediul următoarei relații: In its turn, the working capital may be calculated with the following mathematical relation:

$$FR = CPr + DTL - AI = ACP + DTL, \quad (4)$$

unde: *DTL* reprezintă valoarea datoriilor pe termen lung. where: *DTL* constitutes the value of long-term debt.

$$F^{SF} = SF - St, \quad (5)$$

unde: *SF* exprimă valoarea surselor de formare a stocurilor. where: *SF* constitutes the value of stock shaping sources.

La rândul lor, sursele de formare a stocurilor pot fi calculate prin intermediul următoarei formule: In its turn, the stock shaping sources may be calculated with the following mathematical relation:

$$SF = CPr + DC, \quad (6)$$

unde: *DC* indică valoarea datoriilor curente. where: *DC* constitutes the value of current liabilities.

Bazându-ne pe valoarea acestor 3 indicatori absoluți, pot fi evidențiate următoarele tipuri de stabilitate financiară: The following financial stability types can be underlined based on the value of these 3 absolute indicators:

Tabelul 1/ Table 1

Tipuri de stabilitate financiară / Financial stability types

Tipul stabilității financiare / The type of financial stability	$\pm F^{ACP}$	$\pm F^{FR}$	$\pm F^{SF}$
Grad ridicat de stabilitate / High degree of stability (S = 1,1,1)	+	+	+
Grad satisfăcător de stabilitate / Satisfactory degree of stability (S = 0,1,1)	-	+	+
Tensiune financiară admisibilă / Admissible financial stress (S = 0,0,1)	-	-	+
Zona de risc / Risk area (S = 0,0,0)	-	-	-

Sursa: adaptat după Savitskaya G.V., 2016 [7] / Source: adapted from Savitskaya G.V., 2016 [7]

Dacă entitatea se află în zona de risc sau zona de tensiune financiară admisibilă, atunci ea nu este asigurată cu niciuna din sursele de finanțare a stocurilor. În caz de coincidență a perioadei de rambursare a creditului, nici această sursă de finanțare nu există. If entity is in the risk area or admissible financial stress area, then it is not assured by any stock funding sources. In case of coincidence with liability repayment period, this funding source also does not exist.

O atenție specială merită și *cel de-al doilea model de analiză* a stabilității financiare, pe baza corelației dintre activele financiare și nefinanciare ale entității, propusă de cercetătorii ruși Graciov A.V. și Abriutina M.S. [5, 1].

La baza acestui model, stă delimitarea activelor entității după conținutul lor în active financiare și active nefinanciare (prioritate acordându-se caracteristicii monetare), care, apoi, la rândul lor, sunt divizate în active financiare imobilizate și circulante, active nefinanciare imobilizate și circulante (vezi tabelul 2). Totodată, trebuie menționat că, pentru asigurarea unei grupări adecvate a activelor în active financiare și nefinanciare, trebuie ținut cont și de reglementările contabile internaționale, precum: IAS 32 „Instrumente financiare: prezentare”, IAS 39 „Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare”, IFRS 7 „Instrumente financiare: informații de furnizat”, IFRS 9 „Instrumente financiare”.

Conform IAS 32, *un activ financiar* este orice activ care reprezintă:

- numerar;
- un drept contractual de a încasa numerar sau alte active financiare de la altă entitate;
- un drept contractual de a schimba instrumente financiare cu altă entitate în condiții care sunt potențial favorabile;
- un instrument de capitaluri proprii ale altei entități.

Activele, cum ar fi cheltuielile în avans, pentru care beneficiul economic viitor constă în obținerea de bunuri sau servicii, **și nu în dreptul de a încasa numerar** sau alte active financiare, nu constituie activ financiar și se includ în componența activelor nefinanciare.

Totuși, această grupare conține și *unele restricții* condiționate de specificul activității fiecărei entități în parte și eventuala necesitate de apelare la datele analitice, în special pentru conturile de investiții și creanțe, în vederea construirii unui model analitic viabil în funcție de caracterul financiar al activelor menționate.

Potrivit acestui model, echilibrul și stabilitatea financiară a activității economice sunt asigurate atunci când activele nefinanciare sunt acoperite de capitalul propriu, iar cele financiare – de capitalul împrumutat. Nivelul stabilității crește atunci când nivelul capitalului propriu depășește valoarea activelor nefinanciare sau, atunci când valoarea activelor financiare depășește valoarea capitalului împrumutat. Nerespectarea parametrilor echilibrului enunțați denotă o reducere a nivelului stabilității financiare.

The second analysis model of financial stability deserves particular attention, based on correlation between financial and non-financial assets of entity proposed by the Russian researchers Graciov A.V. and Abriutina M.S. [1;5].

The groundwork for this example is the determination of entity assets as their content of financial and non-financial assets (currency feature being a priority) which subsequently are divided in fixed and current financial assets, fixed and current non-financial assets (see table 2). Furthermore, it must be noted that for ensuring a proper grouping of assets in financial and non-financial, International Accounting Standards should be considered, such as: IAS 32 “Financial Instruments: Presentation”, IAS 39 “Financial Instruments: recognition and measurement”, IFRS 7 “Financial Instruments: Disclosures”, IFRS 9 “Financial Instruments”.

Under IAS 32, *a financial asset* is any asset that defines:

- hard currency;
- a contractual right to receive cash or other financial assets from another entity;
- a contractual right to exchange financial instruments with other entity under potentially favourable conditions;
- an instrument of equity of another entity.

Assets, such as prepaid expenses, for which the future economic benefit is the receipt of goods or services, **rather than the right to receive cash** or other financial assets, are not financial assets and shall be included in the component of non-financial assets.

However, this grouping includes *some limitations* conditional on the business of each entity separately and the possible need to appeal to analytical data, especially for the accounts of investments and loans, with a view to building a viable analytical model depending on the financial reputation of assets referred.

In this model, the financial balance and stability of economic activity are secured when non-financial assets are encompassed by equity, and the financial ones – by borrowed capital. The level of stability raises when the level of equity exceeds the value of non-financial assets or, when the value of financial assets exceeds the value of borrowed capital. Non-compliance with listed balance parameters reveals a reduction in the level of financial stability.

Tabelul 2 / Table 2

**Gruparea activelor după criteriile financiar-nefinanciar și monetar-nemonetar /
Grouping of assets by financial – non-financial and monetary – non-monetary criteria**

Delimitarea activelor totale / Total assets dividing line			
Active imobilizate / Fixed assets		Active circulante / Current assets	
Active nefinanciare (ANF)/ Non-financial assets (NFA)	Active financiare (AF)/ Financial assets (FA)	Active nefinanciare (ANF)/ Non-financial assets (NFA)	Active financiare (AF)/ Financial assets (FA)
Imobilizări necorporale, Imobilizări corporale, active biologice imobilizate./ Intangible assets, Tangible assets, fixed biological assets	Cote de participație, Valori mobiliare ale altor entități (acțiuni, obligațiuni, cambii etc.), Creanțe de natură financiară (factoring leasing, garanție de bună execuție etc.), Împrumuturi acordate altor entități, Depozite și echivalente de numerar. / Levels of holding, Securities of other entities (shares, bonds, bills of exchange etc.), Financial receivables (factoring leasing, performance guarantee etc.), Loans to other entities, Deposits and cash equivalent	Stocuri, Creanțe sub formă de barter sau avansuri acordate pentru care beneficiul economic viitor constă în primirea de bunuri sau servicii, Creanțe privind decontările cu bugetul, Creanțe privind asigurările./ Inventories, Exchanging receivables or advances granted for which the future economic benefit is the receipt of goods or services, Receivables of budget payments, Receivables on insurance	Instrumente financiare derivate (contracte forward (anticipate), contracte futures (viitoare), contracte options (opționale), contracte swaps (de schimb), Valori mobiliare ale altor entități (acțiuni, obligațiuni, cambii etc.), Creanțe de natură financiară (factoring leasing, garanție de bună execuție etc.)./ Derivative financial instruments (forward contracts (expected), futures contracts (future), options contracts (optional), swaps contracts (of exchange), Securities of other entities (shares, bonds, bills of exchange etc.), Financial receivables (factoring leasing, performance guarantee etc.)
Active sub formă nemonetară (ANM)/ Non-monetary assets (NMA)		Active sub formă monetară (AM)/ Monetary assets (MA)	

Sursa: prelucrări ale autorului / Source: author adjustment

Bazându-ne pe abaterile de la parametrii pres- : Based on deviations from predetermined para-
tabiliți, pot fi evidențiate următoarele tipuri de sta- : meters the following financial stability types can be
bilitate financiară: : underlined:

Tabelul 3/ Table 3

Tipuri de stabilitate financiară / Types of financial stability

No. crt.	Descrierea /Description	Tipul stabilității financiare / Type of financial stability
1	2	3
1.	Valoarea Activelor Financiare Circulante depășește valoarea Datoriilor Totale / Value of Financial Current Assets exceeds the value of Total Liabilities	Grad ridicat de stabilitate (solvabilitate absolută)/High degree of stability (absolute solvency)
2.	Valoarea Activelor Financiare Circulante este mai mică decât cea a Datoriilor Totale, iar Valoarea Activelor Totale este mai mare decât Valoarea Datoriilor Totale / Value of Financial Current Assets is lower than that of Total Liabilities, and the value of Total Assets is higher than the value of Total Liabilities	Grad satisfăcător de stabilitate (solvabilitate asigurată)/ Satisfactory degree of stability (ensured solvency)
3.	Valoarea Capitalului Propriu coincide cu Valoarea Activelor Nefinanciare, iar cea a Datoriilor Totale cu cea a Activelor Financiare / Value of Equity matches the value of Non-Financial Assets, and that of Total Liabilities matches the value of Financial Assets	Echilibru financiar (solvabilitate asigurată)/ Financial balance (ensured solvency)

Continuarea tabelului 3 / Continue table 3

1	2	3
4.	Valoarea Capitalului Propriu este mai mare decât Valoarea Activelor Nefinanciare Imobilizate, dar este mai mică decât Valoarea totală a Activelor Nefinanciare / Value of Equity is higher than the value of Fixed Non-Financial Assets, but it is lower than total value of Non-Financial Assets	Tensiune financiară admisibilă (solvabilitate posibilă) / Admissible financial stress (possible solvency)
5.	Valoarea Capitalului Propriu este mai mică decât Valoarea Activelor Nefinanciare Imobilizate / Value of Equity is lower than the value of Fixed Non-Financial Assets	Zona de risc (lipsa solvabilității) / Risk area (absence of solvency)

Sursa: adaptat după Savitskaya G.V., 2016 [7] / Source: adapted from Savitskaya G.V., 2016 [7]

Rezultate și discuții. Utilizând metodologia respectivă, vom stabili la care tip de stabilitate financiară se referă entitatea Î.M. EFES VITANTA MOLDOVA BREWERY S.A. [9]

Results and discussions. Using such methodology, it will be determined to which type of financial stability relates the entity Î.M. EFES VITANTA MOLDOVA BREWERY S.A. [9]

Tabelul 4/ Table 4

Aprecierea tipului de stabilitate financiară la entitatea Î.M. EFES VITANTA MOLDOVA BREWERY S.A. conform primului model / Evaluation of financial stability type for Î.M. EFES VITANTA MOLDOVA BREWERY S.A. according to first model

Indicatori / Indicators	Anul 2013/ Year 2013	Anul 2014/ Year 2014	Anul 2015/ Year 2015	Anul 2016/ Year 2016
Capital propriu /Equity	596997873	631864061	645219688	573059428
Active imobilizate /Fixed assets	511161419	484928009	405828180	358338203
Stocuri /Inventories	92522787	106265475	91460818	91233924
Datorii pe termen lung / Long-term debt	6040081	7883666	7818136	5893820
Datorii curente/ Current liabilities	131943130	88507594	88767718	82118126
Active circulante proprii /Own current assets	85836454	146936052	239391508	214721225
Fond de rulment / Working capital	91876535	154819718	247209644	220615045
Sursele de formare a stocurilor/ Inventory sources of formation	728941003	720371655	733987406	655177554
F^{ACP}	-6686333	40670577	147930690	123487301
F^{FR}	-646252	48554243	155748826	129381121
F^{SF}	636418216	614106180	642526588	563943630
Tipul stabilității financiare/ Type of financial stability	Tensiune financiară admisibilă/ Admissible financial stress	Grad ridicat de stabilitate/ High degree of stability	Grad ridicat de stabilitate/ High degree of stability	Grad ridicat de stabilitate/ High degree of stability

Sursa: prelucrări ale autorului / Source: author adjustment

Situația acestei entități pare destul de bună, aspect reflectat de valoarea celor trei indicatori absoluți. Niciunul nu evidențiază vreo dificultate financiară în cei 4 ani studiați. De asemenea, în ultimii trei ani, se observă o îmbunătățire a situației financiare, entitatea situându-se în zona cu grad ridicat de stabilitate.

Situation of this entity appears quite satisfactory, an aspect reflected in the value of the three absolute indicators. None of it encounters any financial difficulty in the period of 4 years of research. Likewise, an improvement of financial stability is observed in the last three years, the entity finding itself in high degree of stability area.

Tabelul 5/Table 5

**Aprecierea tipului de stabilitate financiară la entitatea Î.M. EFES VITANTA MOLDOVA
BREWERY S.A. conform modelului doi / Evaluation of financial stability type for Î.M. EFES
VITANTA MOLDOVA BREWERY S.A. according to second model**

Active/Asset	Activ	2013	2014	2015	2016	Pasiv	2013	2014	2015	2016
Active Nefinanciare/ Non-financial assets	Active nefinanciare / Non-financial assets	660488172	641821343	590804928	528285365	Capital propriu / Equity	596997873	631864061	645219688	573059428
Imobilizate/ Fixed	Imobilizate / fixed	511161419	484928009	405828180	358338203					
Curente/ Current	Circulante /	149326753	156893334	184976748	169947162					
Active financiare/ Financial assets	Active financiare /	74492912	86433978	151000614	132786009	Total datorii/ Total Liabilities	137983211	96391260	96585854	88011946
Imobilizate/ Fixed	Imobilizate /	0	0	0	0					
Curente/ Current	Circulante /	74492912	86433978	151000614	132786009					
Total	Total /	734981084	728255321	741805542	661071374	Total	734981084	728255321	741805542	661071374

Sursa: prelucrări ale autorului / Source: author adjustment

În baza datelor din tabel, se constată că, la entitatea analizată valoarea Activelor Totale este mai mare decât valoarea Datoriilor Totale în toți acești patru ani, în plus, în anii 2015 și 2016, valoarea Activelor Financiare Circulante depășește valoarea Datoriilor Totale. Deci, pe parcursul perioadei 2013-2014, entitatea a fost amplasată în zona caracterizată printr-un grad satisfăcător de stabilitate (solvabilitate asigurată). În perioada următoare: 2015-2016, entitatea trece în zona cea mai stabilă, caracterizată printr-un grad ridicat de stabilitate (solvabilitate absolută).

Conform acestei metodologii, este foarte complicat de a percepe granița dintre o zonă sau alta, între varianta acceptabilă și cea riscantă de atragere a surselor împrumutate (valoarea activelor totale coincide cu valoarea datoriilor totale; cea a activelor financiare circulante coincide cu cea a datoriilor totale etc.). Pentru ca să persiste o tendință sigură de menținere a stabilității financiare, o situație consolidată și trend stabil, trebuie ca rata de creștere a activelor financiare circulante să depășească rata de creștere a datoriilor totale de la un an la altul. În cazul entității analizate, această tendință persistă doar în anul 2015, în anul următor, însă, datoriile totale cresc într-un ritm mai rapid ca activele circulante financiare (91,12% > 87,94%), ceea ce presupune existența unei tendințe de părăsire a zonei, caracterizată printr-un grad ridicat de stabilitate, de către entitatea analizată.

Concluzii. Analiza respectivă poate fi considerată drept una destul de eficientă și relevantă,

For the entity analysed, based on table data, it is found that during four years the value of Total Assets is higher than the value of Total Liabilities; more than that, in 2015 and 2016 the value of Current Financial Assets exceeded the value of Total Liabilities. So, over the period of 2013-2014 the entity was placed in the area characterized by a satisfactory degree of stability (ensured solvency). In the next period: 2015-2016, the entity crossed to the most stable area, characterized by a high degree of stability (absolute solvency).

According to this methodology, it is very complicated to comprehend the line from one area to another, between the acceptable and the risky variants to attract loaned sources (the value of total assets matches the value of total liabilities; the value of current financial assets matches the value of total assets, etc.). In order to have a safe continuing trend of financial stability, a consolidated statement and a stable trend to prevail, the rate of growth of current financial assets must exceed the rate of growth of total liabilities from one year to the next. In the case of this analysed entity such tendency prevails only in 2015, the following year however, the total liabilities are growing rapidly compared to the current financial assets (91,12% > 87,94%), which implies that for the analysed entity there is a desolation tendency in the area characterized by a high degree of stability.

Conclusions. This analysis can be considered as very efficient and relevant because it enables the assessment of financial stability, the possibility of

deoarece permite aprecierea stabilității financiare, posibilitatea depistării cauzelor unor schimbări nefavorabile în starea financiară a entității, precum și obținerea unui raport rațional între capitalul propriu și capitalul împrumutat și utilizarea eficientă a acestora.

Informația obținută în urma analizei efectuate este relevantă atât pentru utilizatorii interni, cât și externi. În această ordine de idei, putem afirma că cercetările noastre au implicații importante, în primul rând, pentru guvernarea corporativă, utilizatorii interni interesați să cunoască în ce zonă a stabilității financiare este situată entitatea, cu scopul de a vedea dacă e asigurată echilibrul financiar, dacă entitatea nu se află în zona de risc, pentru a identifica modalitățile de îmbunătățire a activității. În al doilea rând, rezultatele noastre sunt utile pentru investitorii care doresc să obțină cea mai bună rată de rentabilitate a investițiilor lor. Ei vor lua în considerare nivelul stabilității financiare al entității, ca un predictor foarte bun pentru cea mai bună rată de rentabilitate a investițiilor lor, cu scopul de investire a capitalului sau de retragere a capitalului investit anterior. De asemenea, rezultatele noastre au implicații asupra factorilor de decizie a creditorilor financiari în vederea acordării, restricționării sau sistării creditării.

Deci, în urma utilizării informației respective, toți utilizatorii enumerați au posibilitatea, în egală măsură, să-și formuleze o concluzie cu privire la situația financiară a entității și la posibilitățile de dezvoltare ale acesteia.

Astfel, limitele prezentului studiu rezidă în faptul că concluziile noastre ar putea fi interpretabile, ca rezultat al utilizării indicatorilor absoluți și al analizei doar a unei entități. Pentru a fundamenta mai bine rezultatele obținute, este necesar ca, în studiile viitoare, să adăugăm și să analizăm și alte modele de analiză a stabilității financiare și, de asemenea, să extindem numărul de entități analizate, cât și perioada studiată.

tracing causes of adverse changes in financial stability of the entity, as well as reaching a rational account between equity and borrowed capital, and their efficient use.

The information obtained, following the analysis provided, is relevant both for internal and external users. In this context, we can say that our research has important implications, first of all for corporate governance, for internal users interested to find out in what area of financial stability is situated the entity in order to see if the financial balance is ensured, if the entity is not found in a risk area, and in order to identify improvement mechanisms for the activity. Secondly, our results are useful for investors that wish to obtain the best profitability rate for their investments. They shall consider the level of financial stability of the entity as a very good predictor for the best profitability rate of their investments, aiming at investing capital or withdrawal of capital previously invested. Also, our results have implications for decision-makers of financial lenders for the purpose of granting, limiting or cutting off lending.

So, after using this information all listed users have the equal possibility to come to a conclusion regarding the financial situation of entity and its potential for development.

Thus, the limits to this study are the fact that our conclusions could be interpreted as a result of using absolute indicators, and the analysis of a single entity. For a better substantiation of obtained results, it is necessary to add and analyse other models of analysis for financial stability in future research, and also expand the number of entities analysed and the period of study.

Bibliografie/Bibliography:

1. АБРЮТИНА, М.С., ГРАЧЕВ, А.В. (2001), *Анализ финансово-экономической деятельности предприятия*, М.: Дело и сервис.
2. АСНИМ, Monica, BORLEA, Sorin. (2014), *Analiza Financiară actualizată cu prevederile IFRS [manual]*, Cluj-Napoca.
3. ALLEN, W., WOOD, G. (2006), *Defining and Achieving Financial Stability*, în "Journal of Financial Stability", Vol.2, Issue 2, pp. 152-172.
4. ALBULESCU, Claudiu Tiberiu. (2010), *Stabilitatea Sectorului Financiar în condițiile aderării României la U.E.M.*, Editura Universității de Vest Timișoara.
5. ГРАЧЕВ, А.В. (2002), *Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия*, М.: Изд-во «Финпресс».
6. ROBU, Vasile, ANGHEL, Ion, ȘERBAN, Elena-Claudia. (2014), *Analiza economico-financiară*, București, Editura Economică.
7. САВИЦКАЯ, Г.В. (2016), *Экономический анализ: Учебник*. – 14-е изд., М.: ИНФРА-М.
8. ШЕРЕМЕТ, А.Д., НЕГАШЕВ, Е.В.(2008), *Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций* –2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М.
9. [http:// www.efsmoldova.md](http://www.efsmoldova.md)

005.915:614.2(478)

**GRADUL DE TRANSPARENȚĂ
AL GESTIUNII FINANCIARE
ÎN SPITALELE PUBLICE
DIN REPUBLICA MOLDOVA**

*Conf.univ. dr. Andrei PETROIA, Director
la Centrul de Consultanță
și Analiză Financiară și Bugetară, ASEM
petroia5@hotmail.com*

*Drd. Elena ZUBCOVA, Șef serviciul
audit intern la Centrul Național
de Management în Sănătate,
ezubcova@yahoo.com*

În ultimul deceniu, spitalele din Republica Moldova au beneficiat de cel puțin 20 de miliarde de lei, din banii AOAM. Chiar dacă volumul de bani alocat spitalelor este în creștere, nivelul de transparență al utilizării banilor publici rămâne scăzut.

Spitalele din Republica Moldova, fie republicane, fie raionale, s-au obișnuit să gestioneze banii în interior, fără ca să raporteze ce fac cu ei, chiar dacă e vorba de bani publici. O analiză a organizației Sănătate INFO arată că niciun spital republican nu a publicat până acum informații financiare complexe, din care să rezulte clar cum au fost gestionate banii și în ce scopuri. Dacă spitalele private trebuie să raporteze despre resursele de care beneficiază prin contract de la CNAM, atunci instituțiile publice trebuie să prezinte date detaliate raportate la toate sursele de venituri pe care le gestionează.

Cuvinte-cheie: transparență, analiză, spitale, bani, gestionare, buget.

JEL: G23, I13, I15, I18.

Introducere. Conform datelor publicate pe site-urile instituțiilor medicale sesizăm că multe etape din gestionarea banilor rămân cunoscute numai celor care gestionează banii – CNAM, pe de o parte, și instituțiile medicale contractate, pe de altă parte. De exemplu, valoarea contractelor, volumul de servicii prevăzute, condițiile pe care și le asumă ambele părți sunt publice acum. Cu toate acestea, atât CNAM, cât și instituțiile, care au semnat contracte pentru a presta servicii medicale, sunt obligate, prin prisma prevederilor Programului unic, să asigure „transparența gestionării mijloacelor contractate din fondurile asigurării obligatorii de asistență medicală”, în timp ce, la baza contractării, trebuie să stea următoarele principii: „alinieră la prevederile politicilor naționale în domeniul sănătății, eficiența și transparența în utilizarea mijloacelor

005.915:614.2(478)

**ON THE DEGREE OF FINANCIAL
MANAGEMENT TRANSPARENCY
IN THE PUBLIC HOSPITALS
OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA**

*Assoc. Prof. PhD Andrei PETROIA,
Director of Centre for Financial and Budgetary
Consulting and Analysis, ASEM
petroia5@hotmail.com*

*PhD candidate Elena ZUBCOVA,
Head of internal audit service, National Health
Management Centre
ezubcova@yahoo.com*

During the last ten years, the hospitals from the Republic of Moldova have received at least MDL 20 billion from the funds of CHI. Even if the amount of money allocated to hospitals is increasing the level of transparency of public money usage will decrease.

Moldovan hospitals, either republican or district, have got used to managing money without reporting what they are doing, even if they are speaking about public money. According to the analysis of Sănătate INFO, no republican hospital did publish full financial reports, by which we can observe how public money managed and its aim. If private hospitals should report on the resources, they receive through the contact with NHIC, then all public institutions should present detailed information about the sources of revenues, which they manage.

Key words: transparency, analysis, hospitals, money, management, budget.

JEL: G23, I13, I15, I18.

Introduction. According to the data published on the medical institutions' websites, we notice that there are a lot of stages of money management that are familiar for those who is managing money: NHIC on the one side and public medical institutions on the other side. For instance, the value of contracts, the volume of the services, the public conditions that are assumed by the both parts are public now. However, NHIC and all public institutions which have signed the contract for the medical services must assure “the transparency of contracted means from the assurance funds for the healthcare”, while the basis of construction should follow several rules: “the alignment to the provisions for the national policies of the medical domain, the efficiency and transparency in the usage of the public financial means that are based on the people’s necessity of the medical services”. In this context, we have analysed

financiare publice, bazate pe necesitățile populației în servicii medicale”. În acest context, am analizat câte spitale, din cele existente în prezent, asigură transparența de care este nevoie [4].

Metode aplicate. Pentru o mai bună înțelegere a domeniului, au fost selectate doar procedurile de bază: analiza și sintetizarea datelor statistice, documentelor, informației publicate pe site-urile instituțiilor medicale, legislației în vigoare, sondajelor, interviurilor, analize secundare (alte surse). Interpretările grafice și economice ar putea fi puse la baza unor concepte de transparență în gestionarea banilor publici în spitalele din Republica Moldova.

Rezultate și discuții. Datele prezentate de CNAM denotă că, în primul an de la implementarea Legii AOAM [2], spitalelor le-au revenit cel mai auster buget – doar 550 de milioane de lei. De atunci, însă, sumele alocate spitalelor au crescut constant. În 2005, se alocau, în acest scop, 631 de milioane de lei, în 2007, aproape 1 miliard, iar din anul 2008, cifra a depășit 1 miliard de lei, ajungând, în anul 2016, la 2,8 miliarde de lei.

several hospitals from the public reports which assure the necessary transparency [4].

Applied methods. For a better understanding of the field, we have selected only the basic procedures: analysis and synthesis of statistical data, documents and the information published on the websites of medical institutions, legislation in force, surveys, interviews and secondary analyses (other sources). There are graphic and economic interpretations that are able to be the base of the transparency concepts in the management of the public money from the hospitals of the Republic of Moldova.

Results and discussions. The data presented by NHIC show that for the first time from the implementation of the CHIF Law [2], hospitals have returned to the unbending budget – only 550 billion lei. Since then the allocated sums of the hospitals have increased constantly. In 2005 the sums have allocated to MDL 631 billion, in 2007 to approximately MDL 1 million and since 2008 the sum has passed MDL 1 million growing until 2016 to MDL 2,8 million.

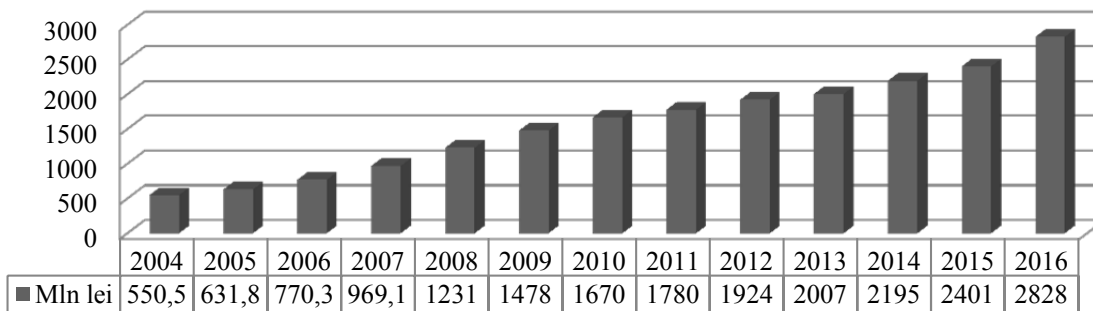


Figura 1. Sumele alocate pentru întreg sistemul spitalicesc din FAOAM /

Figure 1. The allocated sums from the whole hospital system CHIF

Sursa: CNAM [7] / Source: NHIC [7]

Legea Ocrotirii Sănătății [1] reglementează: „mijloacele financiare ale instituției medico-sanitare publice provin din fondurile asigurărilor obligatorii de asistență medicală (în bază de contract de asistență medicală încheiat cu CNAM sau cu agențiile ei teritoriale), din sursele bugetare, din serviciile prestate contra plată, din donații, granturi și sponsorizări, din alte surse financiare permise de legislație”. Așadar, sursele de unde instituțiile medicale pot beneficia de bani sunt multiple.

Contractele cu CNAM [3]. În urma evaluării surselor de finanțare, am determinat că sunt principala sursă de venituri. În baza acestora, CNAM procură servicii medicale pentru cetățenii asigurați, contribuțiile la Sănătate fiind obligatorii, prin lege, în Republica Moldova. Inițial, contractele se încheiau

The Law of Health Protection [1] provides that “the financial means of the public medico-sanitary institutions result from the obligatory assurance funds for the medical care (which is based on the contract for medical care entered between NHIC or with the territorial agencies), from the budgetary source, from the tax-free services, from the donations, grants and sponsorships and from other permitted by the legislation financial sources. That is why there are multiple sources from which any medical institutions could have the benefit.

Contracts with NHIC [3]. Following the assessment of funding sources we determined that this is the major source of benefit. Based on these the NHIC could buy the medical service for assured citizens, the contributions for the Health Ministry must be obligatory by the law in the Republic of Moldova. Initially,

în baza datoriilor istorice, apoi în baza cazului tratat, iar mai nou, și în baza sistemului DRG (pentru cazuri acute). Conform legislației, în fiecare an, instituțiile negociază cu CNAM suma contractelor. Procesul este însă unul netransparent, iar contractele cu justificarea sumelor nu sunt făcute publice.

Serviciile contra plată [3]. Din analiza datelor publicate de instituțiile medicale, reiese că sumele pe care le obțin spitalele din serviciile contra plată nu prea pot fi estimate, sunt necesare unele rapoarte financiare. Totuși, unele instituții publică cifre care constituie, în medie, 5 procente din volumul total al veniturilor. De exemplu, Spitalul raional din Cahul a fost contractat de către CNAM, în 2016, cu 57 de milioane de lei, dintre care 3 milioane constituie resurse extrabugetare. Spitalul Municipal nr.1 din capitală, publică, pentru 2016, peste 4 milioane de lei din servicii contra plată, cu majorarea constantă a cazurilor tratate în afara sistemului FAOAM. Numeroase spitale prezintă, de asemenea, creșterea constantă a numărului de pacienți tratați pe banii lor.

Sursele de la fondator [3]. Spitalele publice au fondatori diferiți – Ministerul Sănătății, Muncii și Protecției Sociale este fondatorul spitalelor republicane, Consiliul Municipal Chișinău este fondatorul instituțiilor municipale, iar în cazul celor raionale, fondator este consiliul raional. Conform prevederilor legale, administrațiile publice nu sunt obligate să aloce bani spitalelor, ci doar se recomandă finanțarea pentru consolidarea bazei tehnico-materiale [1]. Analiza cuantumurilor denotă că acestea sunt neesențiale și constituie, din bugetul ocrotirii sănătății, nu mai mult de 1 sau 1,5 procente. Potrivit datelor Sindicatelor [6], în 2016, în total, administrațiile au alocat 77 de milioane instituțiilor medicale, din care 38 de milioane revin Consiliului Municipal Chișinău. Administrația locală din Bălți a alocat numai 152 de mii de lei, iar spitalele raionale au obținut, anul trecut, aproape 13 milioane de lei. Cel mai puțin – peste 4 milioane de lei – au ajuns în conturile instituțiilor medicale primare. De altfel, fondatorii alocă tot mai puțini bani, suma fiind în scădere de cel puțin trei ani consecutiv.

Asistența oficială pentru dezvoltare [3]. În baza informațiilor publicate pe site-ul Ministerului Sănătății, percepem că, în 2013, Republica Moldova a beneficiat de o sumă record de asistență financiară din partea partenerilor internaționali – 64 de milioane de dolari, care, peste jumătate – mai exact 55%, au fost direcționați către spitale. În 2011, suma era 46 milioane de dolari, dintre care, către spitale, erau direcționați tocmai 63% din resurse. În 2014, suma granturilor și creditelor a ajuns la 18

the contracts were signed as the basis of the historical debts, after that according to the case, but today the newest ones with the help of DRG system (only the urgent case). The law provides that every year all of the institutions negotiate with NHIC about the sum of the contracts. The process is non-transparent, but the contracts with the sums are not made public.

Tax-free services [3]. From the analysis of data published by medical institutions, it is clear that the sums that could be obtained by the hospitals from the tax-free services cannot be estimated. However, some of institutions operate with numbers that are accounting for the average of 5% from the total value of the income. For instance, the Cahul District Hospital was contracted in 2016 by the NHIC for MDL 57 million, from which 3 million are accounting for the extra-budget sources. The Municipal Hospital no.1, from Chișinău publishes, for 2016, over MDL 4 million from tax-free services, with the constant increase of the treated causes besides the CHIF system. Numerous hospitals also show a constant increase of patients that are treated on their own account.

Founder's sources [3]. All public hospitals have different founders – Ministry of Health, Labour and Social Protection is the founder of all republican hospitals; Chișinău Municipal Council is the founder of all municipal institutions, but for the regional hospitals – the Regional Council. The Law does not force all public administrations to allocate money to the hospitals, but only recommends financing the consolidation of the technical and material basis [1]. The analysis of the amounts denotes that these sums are not essential and are allocated from the budget of Health care protection for not more than 1 or 1,5%. According to the information of the Trade Union [6], in 2016 administrations have allocated MDL 77 million to public medical institutions, out of them MDL 38 million have returned to Chișinău Municipal Council. Local administration of Bălți municipality has allocated only MDL 152 thousand and the district hospitals obtained almost MDL 13 million last year. The least – over MDL 4 million – were transmitted to the primary medical institutions. Otherwise, founders allocate less money and that is why the sum decreased in comparison with 3 previous years.

Official assistance for development [3]. Based on the information published on the website of the Ministry of Health, we can see that, in 2013, the Republic of Moldova benefited of a record sum for the financial assistance from international partners – USD 64 million, out of which over a half – 55% have been directed to hospitals. In 2011 the sum was USD 46 million, from which 63% of resources have directed to hospitals. In 2014 the sum grants and

milioane de euro. Pentru anii 2015 și 2016, Ministerul Sănătății a încetat să mai publice această informație [5]. La începutul acestui an, în cadrul primei ședințe ODA, secretarul Consiliului sectorial de coordonare a asistenței externe, Lilia Nița, menționa că „sistemul de sănătate a beneficiat de 30 de milioane de dolari în 2016”, fără diseminarea informației pe tipuri de asistență medicală. Din acest an, procentul granturilor a scăzut drastic, în schimb, crescând creditele.

credits has achieved the amount of EUR 18 million. For the period 2015-2016 the Ministry of Health has ceased to publish the reports [5]. At the beginning of the year, during the first session of ODA, Mrs. Lilia Nița, the Secretary of the Regional Coordinative Council mentioned that: “the health system has benefited of USD 30 million in 2016”, without any information about the types of medical assistance. That is the reason why the percentage of grants has decreased dramatically, but the percentage of credits has increased.

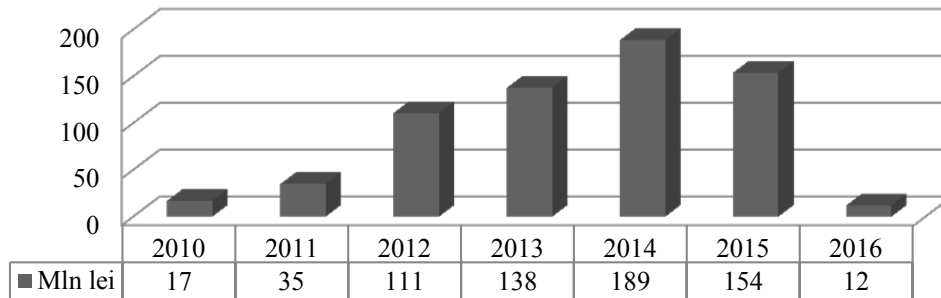


Figura 2. Mijloace financiare alocate din Fondul de dezvoltare pentru proiecte investiționale / Figure 2. Financial means allocated from the Development Fund for Investment Projects

Sursa: CNAM [7] / Source: NHIC [7]

Proiecte investiționale [3]. Această formă de finanțare a fost reglementată din anul 2010, tot cu banii CNAM. La cele existente deja, a fost format încă un Fond de dezvoltare, din care banii erau împărțiți pe proiecte investiționale. De-a lungul timpului, gestionarea acestui fond a fost cel mai des criticată, inclusiv de către Curtea de Conturi, care a depistat, ani la rând, nereguli serioase, pornind de la componența comisiei care examinează proiectele investiționale, până la modul cum au fost împărțiți și apoi investiți banii alocați. Studiarea datelor financiare informative ne permite să afirmăm că, prin acest fond, în total, de la constituire, s-au mai alocat spitalelor încă peste jumătate de miliard, mai exact, 656 de milioane de lei.

Conform analizei informației publicată de spitalele republicane, rezultă că [4]:

Institutul de Medicină Urgentă. A publicat date forte, conform cărora, aflăm că, pentru salarizare, au fost alocate 92,2 milioane de lei, iar pentru medicamente, aproape 47 de milioane de lei. Salariul mediu al unui angajat a constituit 4.732 de lei. Alte date financiare lipsesc. Datele publicate sunt mai mult informative, privind activitatea medicală a instituției.

Spitalul Clinic Republican. Ultima actualizare a informației publicate datează din anul 2014, ceea ce înseamnă că, timp de trei ani, instituția nu a publicat nicio informație financiară, de interes public. Datele mai vechi vizează, de asemenea, mai mult date medicale, decât financiare.

Capital invest projects [3]. This form of hospital financing was regulated back in 2010, with the contribution of NHIC financing. Besides the existing ones, another Development fund was formed, where money were divided into several investment projects. Over time, the management of this fund has been criticized by the Auditing Chamber as well, which, during some years, has discovered serious irregularities, ranging from the members of the commission examining the investment projects to the way they were divided and then the allocated money invested. The study of informative financial data allows affirming that through this fund, in total, since it was established; more than half a billion was allocated to hospitals, namely MDL 656 million.

According to the analysis of the information published by the Republican Hospitals it follows that [4]:

The Institute of Emergency Care published the data according to which we find out that MDL 92.2 million have been used as salaries and almost MDL 47 million for medicines. The average salary of an employee amounted to MDL 4,732. Other financial data is missing. The published data shows more information about the medical activity of the public institution.

The Republican Clinical Hospital. The latest update of the published information dates back to 2014, which means that for the latest three years the institution has not published any financial informa-

Institutul Mamei și Copilului. Nici acest spital nu a publicat date financiare, iar informațiile de acest tip lipsesc cu desăvârșire. Pe site-ul instituției, pot fi găsiți indicatori de calitate, ce permit analiza situației. Aceștia se referă la numărul de angajați, procentul din totalul veniturilor destinate pentru salarizare, procentul veniturilor proprii din totalul veniturilor, însă, în lipsa cifrelor concrete, acești indicatori nu sunt relevanți. Suma contractată lipsește.

Institutul de Cardiologie. În acest caz, sunt făcute publice doar anunțurile privind achiziționarea a diverse bunuri și un plan al achizițiilor pentru anul 2017.

Institutul Oncologic. Ultima informație publicată privind activitatea datează din anul 2016 și conține câteva seturi de date, economico-financiare și medicale. Instituția anunță că veniturile au crescut cu 10247,6 mii lei și că resursele pentru finanțare s-au mărit cu 3,6% din 2015, pentru aceeași perioadă. Ponderea cea mai mare, din totalul veniturilor, revine mijloacelor din FAOAM, în sumă de 194158,1 mii lei, ceea ce constituie mai mult de 67% din venitul total.

Spitalul Clinic de Traumatologie și Ortopedie. Pe site-ul spitalului, nu sunt publicate date financiare sau date despre licitații. Ultimele date publicate sunt din decembrie 2016.

Spitalul Clinic de Boli Infecțioase „Toma Ciorbă”. Pagina web a instituției nu funcționează.

Institutul de Neurologie și Neurochirurgie. Instituția publică anunțuri privind achizițiile publice, nu și rezultatele acestora. Informațiile referitoare la activitatea medicală sau datele financiare lipsesc.

Spitalul Clinic de Psihiatrie. Site-ul instituției este slab dezvoltat și puțin sau aproape deloc actualizat. Aici, lipsesc orice date medicale sau economico-financiare.

Institutul de Ftiziopneumologie „Chiril Draganiuc”. Site-ul nu asigură niciun fel de date economico-financiare. Datele despre achiziții lipsesc.

Spitalul de Dermatologie și Maladii Comunicabile. A publicat informații privind activitatea pentru anul trecut de gestiune, unde sunt indicate mai multe date cu caracter medical, preventiv etc. și mai puține date economico-financiare. Instituția indică sumele pe care le gestionează din bugetul de stat și din resurse internaționale și atât.

Dispensarul Republican de Narcologie. Site-ul instituției pare să fie în perioada de reconstrucție. Deși sunt publicate informații despre activitățile realizate, datele financiare lipsesc.

Spitalul Clinic al Ministerului Sănătății. Ultima informație privind activitatea instituției este cea din 2014 publicată în 2015. Aceasta conținea date despre bugetul instituției și repartizarea banilor, în

tion of public interest. The older data reflect more medical facts rather than financial data.

The Mother and Child Public Institute also lacks published information on financial data. Quality indicators can be found on the official website of the institution, allowing an analysis of the situation. These indicators also refer to the number of employees, the percentage of the total revenue for salaries, the percentage of own revenues in the total income, but in the lack of exact figures all these indicators are not relevant. The contracted sum is missing.

The Institute of Cardiology. This hospital has published only the public announcements on acquisition of various goods but also a procurement plan for 2017.

The Oncological Institute. The latest activity information dates back to 2016 and contains several sets of data: economic, financial and medical. This public institution announces that revenues increased by MDL 10247.6 thousand and the resources for financing increased by 3.6% from 2015 for the same period. The largest share of the total revenues comes from the CHIF funds. It amounts MDL 194158.1 thousand, which accounts for more than 67% of the total income.

The Clinical Hospital of Traumatology and Orthopaedics, has not published financial data or auction data on the hospital's official website. The latest data was published in December 2016.

The official website of the *Clinical Infectious Diseases Hospital “Toma Ciorba”* is not working.

The Institute of Neurology and Neurosurgery publishes public procurement notices, but not their results. Information of medical activity or financial data is missing.

The website of *Clinical Psychiatric Hospital* is not well developed and is not upgraded. Any medical or economic and financial data is missing here.

The Institute of Phthisiopneumology “Chiril Draganiuc”, does not provide any kind of economic and financial data. Purchasing data is also missing.

Dermatology and Communicable Diseases Hospital has published a report on for last year, where mostly medical, preventive, etc. data is provided and less economic and financial data. The institution indicates the amounts it manages from the state budget and international resources and nothing more.

The Republican Narcology Dispensary’s site appears to be under reconstruction. Although there is information on the performed activities, the financial data is missing.

The Clinical Hospital of the Ministry of Health last published information was in 2015 about the institution's activity in 2014. It contained data on the institution's budget and the distribution of money,

funcție de tipurile de servicii prestate, precum și categoriile de cheltuieli. Datele n-au mai fost actualizate de trei ani consecutiv.

Spitalul de Psihiatrie Bălți. Pe site-ul instituției, lipsesc datele financiare, iar anunțurile privind tenderele organizate nu se mai publică din 1 ianuarie 2016.

Spitalul de Psihiatrie Orhei. Nu dispune de pagină web.

Evaluarea datelor publicate de spitalele municipale arată că [4]:

Spitalul pentru Copii „Valentin Ignatenco”. A publicat cele mai recente date medicale și economico-financiare. Pe site-ul instituției, poate fi găsită ultima actualizare a datelor financiare pentru anul trecut de gestiune, dar și pentru primele șase luni ale acestui an. Datele se referă la bugetul total, gestionat de instituție, inclusiv suma contractată cu CNAM și cea alocată de fondator, sumele direcționate pentru salarizare, medicamente, hrana pacienților, obiecte de valoare, întreținerea tehnică a utilajelor, servicii pază, servicii bancare etc.

Spitalul Clinic Municipal nr. 1. A publicat, cu regularitate, în ultimii ani, date despre activitate, în care se conțin și indicatori economico-financiar. Setul de date este același – suma contractată de către CNAM, veniturile din serviciile contra plată, sumele alocate pentru salarizare, reparații, tehnică, medicamente și chiar veniturile obținute din dobândă. Datele sunt publicate pentru anul trecut de gestiune și pentru primul semestru al acestui an.

Spitalul Clinic de Maladii Infecțioase pentru Copii. A publicat cea mai recentă informație, care este concentrată mai mult pe activitatea medicală, însă figurează și suma contractată de către CNAM și modul în care aceste resurse au fost alocate.

Spitalul Municipal nr. 1 pentru Copii. Nu a publicat încă informația de activitate pentru acest an. Datele făcute publice, care vizează anul 2016, țin de activitatea medicală mai mult – gradul de asigurare cu medici, capacitățile și dotările spitalului, aprovizionarea cu medicamente (fără a indica date exacte).

Spitalul Municipal Sfânta Treime, publică, în ultimii ani, cu regularitate, date financiare, pentru anul complet de gestiune și pentru primul semestru din an, în care se regăsesc sumele contractate de către CNAM, resursele din servicii contra plată și numărul cazurilor tratate. La fel ca și alte instituții, Spitalul Sfânta Treime atenționează despre probleme financiare serioase din cauza reducerii volumului contractării.

Spitalul Clinic Municipal „Sfântul Arhanghel Mihail”. A publicat informații privind licitațiile organizate, suma licitațiilor, câștigătorii și onorarea

depending on the types of services provided, as well as the categories of expenditures. This data has not been updated for three consecutive years.

Psychiatric Hospital of Balti municipality does not have financial data on the institution's website, and the announcements regarding the organized tenders are no longer published as of January 1, 2016.

The Psychiatric Hospital of Orhei does not have a website.

The evaluation of data published by Municipal Hospitals shows that [4]:

Children Hospital “Valentin Ignatenco” has published the latest medical and financial data. On the institution's website is the latest financial data for last year, also for the first six months of the current year. This data refers to the total budget managed by the institution, including the amount contracted with the NHIC and that allocated by the founder; the amounts were targeted for salaries, medicines, patient nutrition, valuables, technical maintenance of equipment, security services, banking services, etc.

Municipal Clinical Hospital no.1 has regularly published during the last years information on its activity, which contain economic and financial indicators. The data set is the same, for instance: amount contracted by NHIC, income from the paid services, amounts allocated for salary, repairs, technical facilities, medicine and even earned interest. Data was published for the last year and for the first semester of this year.

The Clinical Hospital for Infectious Diseases for Children published the most recent data, which is focused on medical activity, but it also includes the amount contracted by NHIC and how these resources were allocated.

Municipal Children Hospital nr. 1 has not yet published the activity information for this year. Data made public in 2016 relates more to medical activity – the degree of physician insurance, the hospital's capacities and facilities, the medicine supply (without any exact data).

The Holy Trinity Municipal Hospital regularly publishes financial reports for the full year of management and for the first semester of the year, where are included the amounts contracted by the NHIC, the resources for services against payment and the number of cases treated. Like other institutions, the Holy Trinity Hospital states serious financial problems due to the reduction in unprecedented contracting volume.

The Municipal Clinical Hospital Saint Archangel Mihail has published data on the organized auctions, the sum of the auctions, the winners and the honouring of the contracts, the medical and

contractelor, activitatea medicală și economico-financiară în semestrul I al anului 2017.

Maternitatea nr. 2. Nu dispune de web-site.

Spitalul Municipal nr. 4. Dispune de o pagină Facebook, care permite administrației să interacționeze în social-media, însă lipsește web-site-ul care ar permite plasarea unui spectru important de date.

Spitalul Municipal de Ftiziopneumologie din Chișinău. Site-ul instituției nu conține informații de interes public. Lipsesc orice date cu caracter financiar ale instituției, precum și anunțurile de achiziții publice. Pagina web este formală.

Spitalul Clinic Municipal din Bălți. A publicat informația pentru primele șase luni ale acestui an, în care este redată activitatea medicală a instituției – numărul de paturi, procentajul de utilizare a paturilor, durata de internare a unui pacient etc. Datele financiare lipsesc aproape cu desăvârșire.

Cercetarea sumelor publicate de spitalele raionale relevă că [4]:

Spitalul din Cahul. Este singura instituție de nivel raional, care publică cu regularitate, din anul 2009, informația privind activitatea în care se conțin și date financiare. Setul de date conține indicatori privind resursele instituției, în dinamică, fiind reflectat scopul în care se utilizează acestea. În ceea ce privește achizițiile publice, acestea sunt indicate doar într-un ordin general al tenderelor planificate pentru întreg anul de gestiune. După Spitalul din Cahul, la capitolul transparență, ar putea figura cel din *Ungheni*. Informația conține date desfășurate despre licitațiile organizate, documente care sunt informative și utile. *Spitalul din Cimișlia.* Sunt publicate informații privind activitatea economico-financiară, în primul semestru al anului 2017, contractul cu CNAM-2017, scanat, acordul adițional nr.1 și unele informații despre licitații. Alte date financiare ce țin de modul cum sunt folosiți banii instituției nu există.

În cazul altor instituții, site-urile sunt mai mult de formă, fără să existe niciun fel de informații. Drept exemple, în acest sens, servesc *instituțiile spitalicești din Anenii-Noi, Basarabeasca, Briceni, Căușeni, Criuleni, Edineț, Florești, Hâncești, Ialoveni, Leova, Ocița, Râșcani, Soroca, Strășeni, Ștefan-Vodă, Taraclia și Telenesti.*

În cazul altor spitale, informațiile sunt sporadice. *Spitalul din Cantemir*, de exemplu, a publicat date parțiale despre licitații și câteva anunțuri de tendere. *Spitalul din Dondușeni* a publicat date parțiale despre achiziții, în mare parte, din anul 2016. Sumele contractelor lipsesc, fiind trecuți doar câștigătorii. Pe site-ul *Spitalului din Călărași*, am găsit doar câteva tendere din 2016, în timp ce, la *Spitalul din Glodeni* – doar licitații pentru procu-

economic and financial activity in the first semester of 2017.

Maternity clinic no. 2, does not have a web site.

Municipal Hospital no. 4, has a Facebook page that allows the administration to interact with social media, but there is no website that would allow the placement of an important spectrum of data.

The Municipal Hospital for Phthisiopneumology in Chișinău municipality website does not contain any information of public interest. Any data on the institution's financial data, as well as public procurement notices is missing. The webpage is formal.

The Municipal Clinical Hospital in Bălți municipality published information for the first six months of this year, in which is mentioned the medical activity of the institution – the number of beds, the percentage of beds used, the length of hospitalization of patients, etc. Financial data is almost completely absent.

Research on the sums published by district hospitals reveals that [4]:

Cahul District Hospital is the only district level institution that regularly publishes, since 2009, the activity data containing financial data. The data set contains information on the institution's resources in a dynamic way, reflecting the purpose in which they are used. In the case of public procurement, they are indicated in a general order for tenders planned for the full year of management. After the Cahul District Hospital, the Ungheni District Hospital is developed in terms of transparency. This public institution contains data on organized auctions, documents that are informative and useful. In the case of the *Cimișlia District Hospital* the information on economic and financial activity is published in the first semester of 2017, contract with NHIC-2017, scanned, also published the additional agreement no.1 and some information about auctions. Other financial data on how the institution's money is used does not exist.

As for other institutions, the websites are more formal, without any information. Examples of such hospitals are *Anenii-Noi, Basarabeasca, Briceni, Causeni, Criuleni, Edinet, Floresti, Hancesti, Ialoveni, Leova, Ocnita, Rascani, Soroca, Straseni, Stefan-Voda, Taraclia and Telenesti.*

Concerning other hospitals, the information is sporadic. In *Cantemir*, for example, there are partial data on auctions and several tender notices. *Dondușeni hospital* has published partial data on acquisitions; most of them are dated in 2016. The sums of contracts are missing, with only the winners. On the website of the *Calarasi District Hospital*, we have found only a few tenders in 2016, while in *Glodeni* only the auctions for purchasing food. On the website of the *Soldanesti Medical Institution* we

rarea alimentelor. În rest – nimic. Pe site-ul *instituției medicale din Șoldănești*, figurează informații extrem de succinte, din doar câteva fraze despre activitatea medicală a instituției și câteva privind achizițiile desfășurate, însă doar în ceea ce privește procurarea de alimente și petrol. *Spitalul din Rezina*, ultimele rapoarte datează din 2015. *Spitalul din Nisporeni*, au devenit transparente doar câteva anunțuri de licitații. Datele financiare lipsesc. Aceeași situație există și la *Spitalul din Orhei*.

În cazul unor spitale, informațiile nu mai sunt actualizate tocmai din anul 2009. Este cazul *Spitalului din Sângerei*. Administrația *Spitalului din Fălești*, de exemplu, a decis că este suficientă informația de autoevaluare. Din aceasta, reiese că instituția este una model, acumulând indici maxim posibili, la diverse categorii. *Spitalul din Drochia* dispune de pagină web cu probleme tehnice. *Spitalele din Comrat, Ceadâr-Lunga și Vulcănești* nu au pagini web.

Concluzii. Gradul de transparență al mecanismului de gestiune financiară în spitalele din Republica Moldova este scăzut. Toate spitalele, și cele publice și cele private, trebuie să publice toate datele privind modul în care gestionează banii. Aceste date nu constituie secret de stat sau comerciale, de aceea, nu există temei să nu fie făcute publice. Consumatorii de servicii medicale percep că sistemul este nefuncțional mai mult decât declară Curtea de Conturi sau alte instituții responsabile.

have found very brief information, just a few phrases about the medical activity of the institution and some data about the acquisitions, but only in terms of purchasing food and oil. At *Rezina*, the latest information dates back to 2015. In *Nisporeni* there are few auctions. Financial data are missing. The same situation is in *Orhei*.

In the case of some hospitals, the information is not updated anymore since 2009. This is the case of *Sângerei Hospital*. *Falesti* administration, for instance, has decided that a “self-evaluation” data is sufficient. It reflects that the institution is a model, accumulating maximum possible indices in various categories. *Drochia Hospital* has a technical problem with the web page. *Hospitals in Comrat, Ceadâr-Lunga and Vulcanesti* do not have any web pages.

Conclusions. The degree of transparency of the financial management mechanism in the hospitals from the Republic of Moldova is low. All hospitals, both public and private, must publish all the data on how they manage their money. These data does not contain state or commercial secrets. And that is why there is no reason not to make them public. Healthcare consumers perceive that the system is dysfunctional more than the Court of Accounts or as other responsible institutions declare.

Bibliografie/Bibliography:

Legi

1. Legea nr. 411 din 28.03.1995 ocrotirii sănătății, Monitorul Oficial nr. 34 din 22.06.1995
2. Legea nr. 1585 din 27.02.1998 cu privire la asigurarea obligatorie de asistență medicală, Monitorul Oficial nr. 38-39 din 30.04.1998

Surse electronice

3. http://www.e-sanatate.md/News/7308/infografic-miliardele-nevazute-cati-banii-publici-au-primit-spitalele-din-moldova-in-ultimii-10-ani-transparenta-lipseste-si-totul-porneste-de-la-achizitii?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=miliardele_nevazute_cati_banii_publici_au_primit_spitalele_din_moldova_2_out_of_5&utm_term=2017-08-08
4. <http://www.e-sanatate.md/News/7295/majoritatea-spitalelor-din-moldova-gestioneaza-banii-publici-in-secret>
5. <http://msmps.gov.md/>
6. <http://sindicat.md/documente/>
7. <http://cnam.md>

339.72.053.1:336.226.322(478)

**IMPACTUL FINANȚĂRII EXTERNE
RAMBURSABILE ASUPRA ACUMULĂ-
RILOR DE TVA LA BUGETUL DE
STAT
AL REPUBLICII MOLDOVA**

*Drd. Marcel OLARI, ASEM
marcel.olari7@gmail.com*

*„Politicile economice mai bune ajută
persoanele fizice și juridice să prospere.
Eforturile FMI ajută guvernele
și personalul acestora să câștige instrumentele
și încrederea de care au nevoie pentru
a elabora și implementa politici moderne
care ar asigura stabilitatea pe termen lung
și creșterea economică”
(Fondul Monetar Internațional)*

În condițiile actuale, în care creșterea economice rapidă este o precondiție importantă pentru îmbunătățirea bunăstării populației și reducerea sărăciei, statul, fiind un actor important pe arena economică a Republicii Moldova, atrage surse externe de finanțare rambursabile pentru susținerea bugetului și realizarea unor proiecte investiționale. Luând în considerare că aceste surse externe măsoară soldul datoriei de stat, generează plata anumitor dobânzi, comisioane, afectează direct cheltuielile bugetului de stat, mi-am propus să cercetez efectul acestora asupra veniturilor bugetului de stat al Republicii Moldova, și anume asupra acumulărilor de TVA (Taxa pe Valoarea Adăugată), prin prisma livrărilor de servicii și mărfuri aferente tranzacțiilor din sursele de finanțare externe rambursabile contractate.

***Cuvinte-cheie:** finanțare externă rambursabilă (EXTFIN), Taxă pe Valoarea Adăugată (TVA), impact.*

***JEL:** H63, H20.*

***Introducere.** Împrumuturile contractate de stat de pe piața externă fac parte din *datoria publică externă* și reprezintă o obligație necondiționată și irevocabilă a statului de rambursare a lor, de plată a dobânzilor și a altor costuri aferente. Astfel de împrumuturi se efectuează cu scopul de a finanța deficitul bugetar, pentru susținerea balanței de plăți, consolidarea rezervei valutare a statului, finanțarea investițiilor pentru sectoarele prioritare ale țării. Instrumentele datoriei publice externe sau de finanțare externă rambursabilă sunt următoarele: *titlurile de stat în valută emise pe piețele financiare externe* (ex., EUROBOND); *împrumuturile contractate de**

339.72.053.1:336.226.322(478)

**IMPACT OF EXTERNAL
REIMBURSABLE FINANCING
ON VAT RECEIPTS IN THE STATE
BUDGET OF THE REPUBLIC
OF MOLDOVA**

*PhD candidate Marcel OLARI, ASEM
marcel.olari7@gmail.com*

*“Better economic policies help individuals
and businesses thrive.
The IMF’s efforts help governments
and their staff gain the tools
and confidence they need to build
and implement modern policies
that ensure long-term stability
and spur growth”
(International Monetary Fund)*

Under the current conditions, where rapid economic growth is an important prerequisite for improving the well-being of the population and reducing poverty, the state, being an important player on the economic arena of the Republic of Moldova, attracts external sources of reimbursable financing to support the budget and to carry out investment projects. Taking into account that these external sources increase the Central Government debt, generate the payment of certain interest, commissions, directly affect the expenditures of the state budget, I intended to investigate the impact of these reimbursable external sources on the one category of revenues of the state budget of the Republic of Moldova, (Value Added Tax receipts), in the light of the service and merchandise deliveries according to the transactions emerged from the contracted external reimbursable financing sources.

***Key words:** external reimbursable financing (EXTFIN), Value Added Tax (TVA), impact.*

***JEL:** H63, H20.*

***Introduction.** External loans contracted by the state on the foreign market are part of *the external public debt* and represent an unconditional and irrevocable obligation from the part of the state to repay them, to pay interest and other related costs. Such loans are made in order to finance the budget deficit, to support the balance of payments, to strengthen the state's international reserves, to finance investments for the priority sectors of the country. External debt instruments or external reimbursable financing are as follows: *government securities issued in foreign currency on foreign financial markets (EURO-**

la guverne străine, agenții guvernamentale străine, instituții financiare internaționale sau alte organizații internaționale; împrumuturile de la băncile străine sau de la companii străine, după caz. În cazul acestei cercetări, datele privind finanțarea externă rambursabilă includ toate instrumentele de finanțare externă rambursabilă enunțate mai sus.

Titlurile de stat în valută emise pe piețele financiare externe sunt înregistrări care atestă datoria publică sub formă de bonuri, certificate de trezorerie sau alte instrumente financiare și constituie împrumuturile statului în valută, pe termen scurt, mediu și lung; după caz, pot fi emise sub formă materializată sau dematerializată, nominative sau la purtător, negociabile ori nenegotiabile. Angajarea împrumuturilor externe, prin titluri de stat, se poate face numai condiționat de încadrarea lor în plafonul anual de îndatorare publică externă, aprobat de Parlament, iar emisia, regimul, circulația și plata titlurilor în cauză sunt comune titlurilor de stat în monedă națională.

Împrumuturi contractate direct de stat de la diverși terți străini. Guvernul Republicii Moldova, prin intermediul Ministerului Finanțelor, poate contracta împrumuturi externe, în limitele plafonului anual de îndatorare de stat stabilit anual în Legea bugetului de stat, de la guverne străine, agenții guvernamentale străine, instituții financiare internaționale, bănci sau companii străine, investitori privați străini. Principalele instituții financiare internaționale, de la care contractăm împrumuturi externe, sunt, în plan universal, *Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială*, iar, în plan regional, *Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Banca Europeană de Investiții, Banca de Dezvoltare a Consiliului Europei, IFAD*. Guvernele cu cea mai mare pondere în sursele externe de finanțare, sub formă de împrumuturi acordate Republicii Moldova, sunt *Guvernul României și Guvernul Japoniei*.

În același context, în temeiul prevederilor Codului fiscal nr.1163 din 24 aprilie 1997 [6, art.93,95], „se definesc următoarele noțiuni:

(1) *Taxă pe valoarea adăugată (TVA)* – impozit de stat care reprezintă o formă de colectare la buget a unei părți a valorii mărfurilor livrate, serviciilor prestate, care sunt supuse impozitării pe teritoriul Republicii Moldova, precum și a unei părți din valoarea mărfurilor, serviciilor impozabile importate în Republica Moldova.

(2) *Obiecte impozabile* constituie: a) livrarea mărfurilor, serviciilor de către subiecții impozabili, reprezentând rezultatul activității lor de întreprinzător în Republica Moldova; b) importul mărfurilor în Republica Moldova, cu excepția mărfurilor de uz sau consum personal importate de persoanele fizice,

BOND); loans contracted from foreign governments, foreign government agencies, international financial institutions, or other international organizations; loans receive from foreign banks or from foreign companies, as the case may be. For this research, the external reimbursable financing data includes all the reimbursable external financing instruments outlined above.

Foreign currency denominated government securities issued in external financial markets are instruments evidencing public debt in the form of bonds, treasury bills or other financial instruments and constitute the foreign currency borrowings of the State in the short, medium and long term; where appropriate, may be issued in a materialized or dematerialized, nominative or bearer form, negotiable or non-negotiable. External government debt may be borrowed only on condition that it is included in the annual public debt ceiling approved by Parliament and the issue, the regime, the circulation and the payment of the securities in question are common to government securities in national currency.

External loans contracted directly by the state from various third parties. The Government of the Republic of Moldova, through the Ministry of Finance, may contract external loans within the annual state debt ceiling established annually in the State Budget Law, from foreign governments, foreign government agencies, international financial institutions, banks or foreign companies, private foreign investors. The main international financial institutions from which external loans are contracted are the *International Monetary Fund* and the *World Bank*, and at the regional level the *European Bank for Reconstruction and Development*, the *European Investment Bank*, the *Council of Europe Development Bank*, *IFAD*. The governments with the highest weight in external reimbursable financing sources in the form of loans to the Republic of Moldova are the *Government of Romania* and the *Government of Japan*.

In the same context, according to the provisions of the Tax Code no.1163 of April 24, 1997 [6, art.93, 95], “the following terms are defined:

(1) *Value Added Tax (VAT)* – a state tax which is a form of collection of a part of the value of goods delivered, services rendered subject to taxation on the territory of the Republic of Moldova as well as part of the value of the goods, of taxable services imported into the Republic of Moldova.

(2) *Taxable objects* are: a) delivery of goods and services by the taxable subjects, representing the result of their entrepreneurial activity in the Republic of Moldova; b) import of goods into the Republic of Moldova, exception of goods for personal use or consumption imported by persons, the value of which does not exceed the limit established by the

a căror valoare nu depășește limita stabilită de legislația în vigoare, importate de către persoanele fizice; c) importul serviciilor în Republica Moldova”.

Totodată, este necesar de menționat că Articolul 104 al Codului fiscal [6, art.104] în cauză prevede că, „la cota zero a TVA, se impozitează importul și/sau livrarea pe teritoriul țării a mărfurilor, serviciilor destinate:

- proiectelor de asistență tehnică, realizate pe teritoriul Republicii Moldova, de către organizațiile internaționale și țările donatoare în limita tratatelor, la care aceasta este parte;
- proiectelor de asistență investițională, finanțate din contul împrumuturilor și granturilor acordate Guvernului sau acordate cu garanție de stat, din contul împrumuturilor acordate de organismele financiare internaționale (inclusiv din cota-parte a Guvernului), precum și din contul granturilor acordate instituțiilor finanțate de la buget. Lista tratatelor internaționale, la care Republica Moldova este parte, lista proiectelor de asistență tehnică, lista împrumuturilor și granturilor acordate Guvernului sau acordate cu garanție de stat, din contul împrumuturilor acordate de organismele financiare internaționale (inclusiv din cota-parte a Guvernului), din contul granturilor acordate instituțiilor finanțate de la buget, precum și modul de aplicare a cotei zero a TVA la livrarea pe teritoriul țării a mărfurilor, serviciilor destinate proiectelor respective, se stabilesc de Guvern”. În acest sens, a fost aprobată *Hotărârea Guvernului, nr.246 din 8 aprilie 2010 cu privire la modul de aplicare a cotei zero a TVA la livrările de mărfuri, serviciile efectuate pe teritoriul țării și de acordare a facilităților fiscale și vamale pentru proiectele de asistență tehnică și investițională în derulare, care cad sub incidența tratatelor internaționale la care Republica Moldova este parte.* [5]

Metode de cercetare. În cadrul acestui studiu de caz, pentru elaborarea modelului econometric, a fost utilizat programul EViews, tehnicile și recomandările indicate în Ghidul „Politici și Programe Financiare” (2013) elaborat de Institutul FMI pentru Dezvoltarea Capacităților [7, pag.20-29], precum și datele cronologice anuale din perioada 1993-2016, informația fiind colectată din:

1. Darea de seamă anuală din bugetul consolidat al Republicii Moldova pe anii 1993, 1994 [1];
2. Darea de seamă anuală despre executarea bugetului de stat și consolidat pe anii 1995, 1996 [2];
3. Raportul privind executarea bugetului de stat pe anii 1997, 1998, 1999 [3];
4. Pentru perioada 2000-2016, datele au fost colectate de pe portalul web al Ministerului Finan-

legislation in force; c) import of services in the Republic of Moldova”.

At the same time, it should be noted that Article 104 of the Fiscal Code [6, art.104] provides that “it is taxed at zero VAT the import and / or delivery on the territory of the country of goods, services intended for:

- technical assistance projects carried out on the territory of the Republic of Moldova by international organizations and donor countries within the limits of the treaties to which it is a party;
- investment projects financed from loans and grants granted to the Government or granted with state guarantee, from loans granted by international financial institutions (including the government share), as well as from grants granted to institutions financed by the budget . The list of international treaties to which the Republic of Moldova is a party, the list of technical assistance projects, the list of loans and grants granted to the Government or granted with state guarantee, by international financial institutions (including the Government's share) granted to institutions funded by the budget, and the method of applying the zero rate of VAT in the delivery of the goods on the territory of the country, of the services for the respective projects are established by the Government”. In this sense, the Government approved the Decision No. 246 of 8 April 2010 *on the application of the zero rate of VAT on goods, services performed on the territory of the country and granting tax and customs facilities for the projects of technical and investment assistance in progress, which fall under the international treaties to which the Republic of Moldova is a party.* [5]

Methods of research. In this case study, for the elaboration of the econometric model, we used the EViews program, the techniques and recommendations indicated in the “Policies and Financial Programs” Guidebook (2013) developed by the IMF Institute for Capacity Development [7, pg.20-29], as well as the annual chronological data from the period 1993-2016, the information being collected from:

1. Annual report from the consolidated budget of the Republic of Moldova for 1993, 1994 [1];
2. Annual report on the execution of the state budget and consolidated for 1995, 1996 [2];
3. State Budget Execution Report for 1997, 1998, 1999 [3];
4. For the period 2000-2016, the data were collected from the Ministry of Finance web portal (*see link: http://mf.gov.md/reports/evolution_bpn*) [4].

țelor, (vezi linkul: http://mf.gov.md/reports/evolutia_bpn) [4].

Rezultatele cercetării și discuții. Luând în considerare disponibilitatea datelor istorice, s-a efectuat o analiză detaliată pentru modelarea econometrică, ce ar putea explica măsura în care finanțarea externă rambursabilă (intrări de împrumuturi externe pentru suport bugetar și proiecte finanțate din surse externe) influențează variațiile acumulărilor de TVA (Taxa pe Valoarea Adăugată) la bugetul de stat al Republicii Moldova.

În acest context, am delimitat două variabile:

- A. **Taxa pe Valoarea Adăugată (TVA)** – variabila dependentă;
- B. **Finanțarea externă rambursabilă (EXTFIN)** – variabila independentă.

Results of research and discussions. Given the availability of historical data, it was conducted a detailed analysis of econometric modelling that could explain the extent to which external reimbursable financing (external borrowing for budget support and investment projects financed from external sources) influences changes in VAT receipts (Value Added Tax) in the state budget of the Republic of Moldova.

In this context, we delimited 2 variables:

- A. **Value added tax (VAT)** – dependent variable;
- B. **External Reimbursable Financing (EXTFIN)** – independent variable.

Tabelul 1/ Table 1

Informația anuală privind finanțarea externă rambursabilă și acumulările de TVA la bugetul de stat pentru perioada 1993-2016 (mil.lei)/ Annual data of external reimbursable financing and VAT receipts in the state budget for the period 1993-2016 (MDL)

Anul	TVA	EXTFIN	Anul	TVA	EXTFIN
1993	94,5	0,0	2005	4623,2	327,0
1994	179,9	222,8	2006	6193,7	410,1
1995	508,9	158,5	2007	7586,9	577,6
1996	527,4	207,6	2008	9097,2	442,4
1997	846,6	615,9	2009	7595,6	2531,1
1998	1004,5	2,4	2010	9146,4	2625,7
1999	882,0	575,9	2011	10464,3	1320,7
2000	1342,8	578,7	2012	10671,8	1865,6
2001	1497,9	266,6	2013	12174,1	1324,6
2002	2034,4	479,1	2014	12852,0	2171,3
2003	2792,0	341,1	2015	13714,0	2627,1
2004	3427,8	278,5	2016	14504,8	4591,1

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

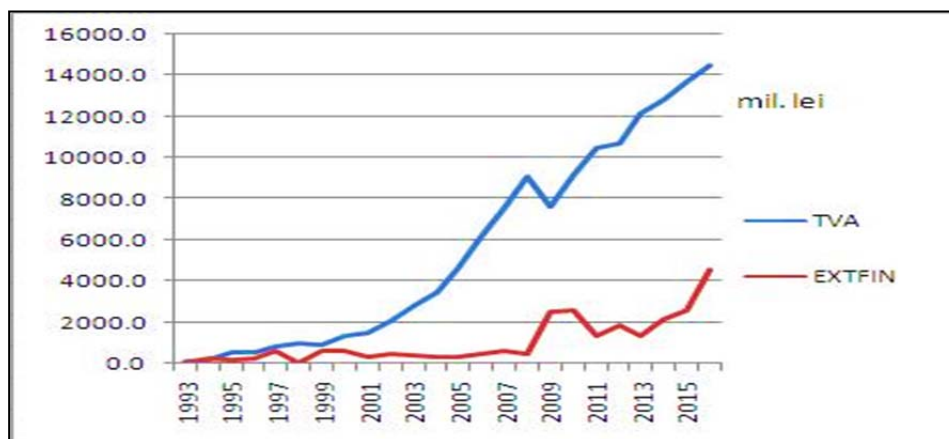


Figura 1. Curba valorilor nominale ale finanțării externe rambursabile și a acumulărilor de TVA la bugetul de stat pentru perioada 1993-2016 /

Figure 1. The curve of the nominal values of external reimbursable financing and VAT receipts in the state budget for the period 1993-2016

Sursa: elaborată de autor / Source: developed by the author

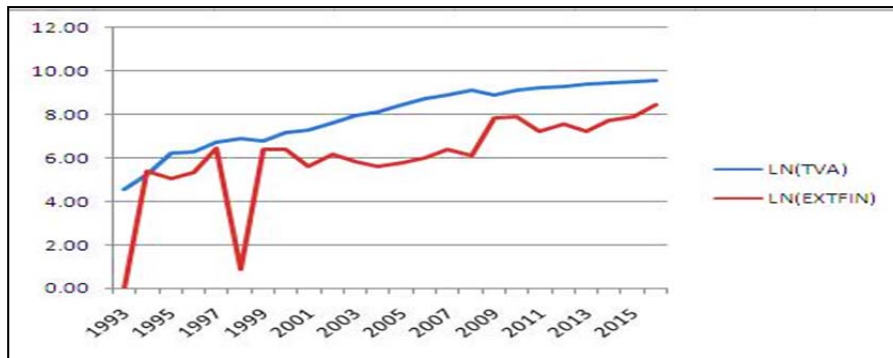


Figura 2. Curba valorilor logaritmice ale finanțării externe rambursabile și a acumulărilor de TVA la bugetul de stat pentru perioada 1993-2016 /
Figure 2. The curve of the log values of external reimbursable financing and VAT receipts in the state budget for the period 1993-2016

Sursa: elaborată de autor / Source: developed by the author

Luând în considerare că valorile anuale nominale ale acumulărilor de TVA și a finanțării externe nu denotă un trend liniar (figura 1), dar stocastic, în cadrul cercetării date, a fost elaborat modelul econometric de tip autoregresiv cu distribuție întârziată (autoregression distribution lag model „ARI”) [7] și anume:

$$\ln Y = c + \alpha * \ln Y (-1) + \beta * \ln X (-1) + u \quad (1)$$

Astfel, ținând cont de consistența sau neconsistența unor variabile¹ prezente în model, relevanța sau irelevanța unor date cronologice² din seria de date colectate (tabelul 1), a fost generată regresia liniară a datelor și elaborat următorul model econometric:

Tabelul 2/Table 2

Informația privind regresia liniară a datelor (EXTFIN, TVA) /
Regression line information data (EXTFIN, VAT)

Dependent Variable:	LN_TVA_		
Method:	Least Squares		
Sample (adjusted):	1995 1997 1999 2016		
Included observations:	21 after adjustments		
Variable	Coefficient	Std. Error	Prob
C	0.903277	0.228716	0.0010
LN_TVA_(-1)	0.913025	0.050444	0.0000
LN_EXTFIN_(-1)	0.068156	0.029192	0.0321
LN_EXTFIN_(-2)	-0.071761	0.026469	0.0148
R-squared	0.985976		2.073840
Adjusted R-squared	0.983501	Durbin-Watson stat	
S.E. of regression	0.146107		

Sursa: elaborat de autor prin intermediul programului EViews /

Source: developed by the author using EViews software

¹ Au fost excluse variabilele de tip ln X, ln X (-3.....-n) din cauza irelevanței efectului produs de aceste variabile asupra variabilei dependente (TVA). / The variables of type ln X, ln X (-3- n) were excluded because of the irrelevance of the effect produced by these variables on the dependent variable (VAT).

² Au fost excluse valorile Finanțării Externe Rambursabile (EXTFIN) și a TVA pentru anul 1998, acest an fiind considerat un an de criză financiară (Figura 2, anul 1998), acestea fiind excluse pentru a nu denatura consistența modelului econometric. / The EXTFIN and VAT values for 1998 were excluded, this year being considered a year of financial crisis (see Figure 2, 1998), excluded in order not to distort the consistency of the econometric model.

În consecință, obținem următorul model econometric:

$$\rightarrow \ln \text{TVA} = c + 0.913 * \ln \text{TVA} (-1) + 0.068 * \ln \text{EXTFIN} (-1) - 0.071 * \ln \text{EXTFIN} (-2) \quad (2)$$

În acest context, se cere menționat că indicatorii statistici (*Prob., Std. Error, Adjusted R-squared, S.E. of regression, Durbin-Watson stat.*) (Tabelul 2) corespund criteriilor stabilite în conformitate cu Ghidul FMI [7, pag.24]. Prin urmare, putem considera acest model econometric ca unul fiabil, informația fiind una demnă de încredere.

În contextul interpretării modelului dat, putem concluziona următoarele:

- (i) În cazul în care anul curent, acumulările de TVA la bugetul de stat se vor majora cu 1%, acest fapt va explica creșterea cu 0,913% a acumulărilor de TVA la bugetul de stat pentru anul viitor. (Ex.: În cazul în care anul curent acumulările de TVA vor crește cu 100%, acest fapt va genera creșterea cu 91,3% a acumulărilor de TVA pentru anul 2018). Influența principalelor variabile independente relevante, care ar explica direct acumulările de TVA (creșterea economică, sistemul de impozitare, cifra de afaceri etc.) poate fi identificată prin elaborarea unui alt model econometric. În cazul nostru, propus anterior, este necesară explicarea exclusivă a corelației dintre TVA și finanțarea externă rambursabilă.
- (ii) În cazul în care, anul curent, finanțarea externă rambursabilă se va majora cu 1%, acest fapt (1) nu va avea un efect relevant asupra acumulărilor de TVA la bugetul de stat din anul curent; (2) va stimula creșterea cu 0,068% a acumulărilor de TVA la bugetul de stat din anul următor; (3) va reduce cu 0,071% acumulările de TVA la bugetul de stat din anul consecutiv celui următor (Ex.: În cazul în care, în anul 2017, finanțarea externă rambursabilă se va dubla (+100%), acest fapt va avea ca efect majorarea cu 6,8% a acumulărilor de TVA la bugetul de stat din anul 2018, și respectiv, va reduce cu 7,1% acumulările de TVA la bugetul de stat din anul 2019).

Cum explicăm aceste concluzii aferente modelului econometric din punct de vedere economic?

Conform principiilor generale economice, este evident că acumulările de TVA la bugetul de stat sunt explicate direct de alte variabile independente (creșterea economică, sistemul de impozitare, cifra de afaceri etc.), proporție majoră indicată în model de 0,913% la 1% modificare. Prin urmare, variabilei „finanțarea externă rambursabilă” îi revine o proporție foarte mică ca efect asupra acumulărilor de TVA la bugetul de stat. Această proporție se ex-

Therefore, it was developed the following econometric model:

In this context, we would like to mention that the statistical indicators (*Prob., Std. Error, Adjusted R-squared, S.E. of regression, Durbin-Watson stat.*) (Table 2) correspond to the criteria established in accordance with the IMF Guidebook [7, pg.24]. Therefore, we can consider this econometric model as a reliable one, the information being trustworthy.

In the context of the interpretation of the given model, we can conclude the following:

- (i) If in the current year, the receipts of VAT in the state budget will increase by 1%; this will explain the 0.913% increase of VAT receipts in the state budget for the next year. (E.g. if VAT receipts increase by 100% in the current year, this will generate 91.3% increase in VAT receipts for 2018). The impact of the main independent relevant variables that would directly explain the VAT receipts (economic growth, tax system, turnover, etc.) can be identified by developing another econometric model. In the above case, it is necessary to explain exclusively the correlation between VAT and external reimbursable financing.
- (ii) If this year external reimbursable financing increase by 1%, this (1) will not have a relevant effect on VAT receipts in the current state budget; (2) will boost the 0.068% increase in VAT receipts in the next year state budget; (3) will reduce by 0.071% the receipts of VAT in the state budget of the year following the next one. (E. g. if in 2017, the external reimbursable financing will double (+ 100%), this will result in an increase of 6.8% in VAT receipts in the state budget in 2018 and, respectively, will reduce VAT receipts by 7.1% in the state budget in 2019).

How do we explain these conclusions from the economic point of view?

According to the general economic principles, it is obvious that VAT receipts in the state budget are directly explained by other independent variables (economic growth, tax system, turnover, etc.), a major proportion indicated in the model of 0.913% to 1% change. Therefore, the variable “external reimbursable financing” has a very small proportion as an impact on VAT receipts in the state budget. This proportion is explained by the fact that external borrowing for budget support does not generate transactions that include VAT and that external reimbursable financing for investment projects, respectively the products and services delivered under

plică prin faptul că intrările de împrumuturi externe pentru suport bugetar nu generează tranzacții, care includ TVA, iar finanțarea externă rambursabilă destinată proiectelor investiționale finanțate din surse externe, respectiv produsele și serviciile livrate în cadrul acestor proiecte, este scutită de TVA (cota zero), în conformitate cu prevederile Hotărârii Guvernului nr.246 din 08.04.2010. [5]

Conform modelului econometric elaborat, influența pozitivă, întârziată de un an, în proporție 0,068% la 1% modificare a finanțării externe rambursabile ar putea fi explicată prin faptul că includerea unor noi proiecte investiționale finanțate din surse externe în lista proiectelor investiționale, care beneficiază de prevederile Hotărârii de Guvern nr. 246 din 08.04.2010, durează, și în perioada menționată, la livrarea produselor și serviciilor achiziționate în cadrul acestor proiecte nu se aplică cota zero a TVA, respectiv, au loc anumite acumulări de TVA la bugetul de stat, ca urmare a obligației fiscale aferente acestor tranzacții. Ulterior, aceste proiecte sunt incluse în HG menționată, și companiile contractate în cadrul acestor proiecte finanțate din surse externe solicită restituirea TVA pentru produsele și serviciile tranzacționate anterior sau includ această sumă în suma de TVA deductibilă pentru perioada, respectiv, următoare, care, ulterior, va diminua obligația fiscală a acestuia. Acest efect întârziat de 2 ani poate fi demonstrat prin coeficientul negativ indicat în model de -0,071% la 1% majorare a finanțării externe rambursabile anul curent. Efectul negativ constat, puțin mai mare decât cel pozitiv, poate fi explicat indirect prin faptul că finanțarea externă rambursabilă generează deservirea ulterioară a acesteia. Astfel, cheltuielile bugetului de stat destinate serviciului datoriei de stat externe, aferente majorării finanțării externe rambursabile, reprezintă resurse care ar putea fi utilizate în alte domenii (ex., investiții publice capitale) și stimula indirect creșterea acumulărilor de TVA la bugetul de stat.

Concluzii. Ca urmare a celor relatate, cu toate că influența directă a finanțării externe rambursabile este una minoră și anumite recomandări pentru politicile financiare curente nu pot fi enunțate, acest model explică clar cadrul în care *finanțarea externă rambursabilă influențează acumulările de TVA la bugetul de stat al Republicii Moldova.*

Totuși, dacă am analiza cazurile excepționale de politică financiară, în care statul ar decide neinclusiunea unor proiecte investiționale din surse externe în lista proiectelor investiționale, care ar beneficia de prevederile Hotărârii de Guvern nr. 246 din 08.04.2010, cu privire la modul de aplicare a cotei zero a TVA la livrările de mărfuri, servicii efectuate pe teritoriul țării și de acordare a facilită-

these projects, are exempt from VAT payments, in accordance with the provisions of the *Government Decision no. 246 of 08.04.2010* [5].

According to the elaborated econometric model, the delayed (lag) positive one-year impact in the proportion of 0.068% to 1% change in the external reimbursable financing could be explained by the fact that the inclusion of new investment projects financed from external sources in the list of investment projects benefiting from the provisions of the Government Decision no.246 from 08.04.2010 lasts, and during the mentioned period on the delivery of the products and services purchased under these projects it is not applied zero VAT rate, and some VAT receipts occur in the state budget as a result of the related tax obligation of these transactions. Subsequently, these projects are included in the above-mentioned Government Decision, and companies contracted under these projects financed from external sources request a refund of VAT for previously traded products or services, or include this amount in the amount of deductible VAT for the subsequent period, which will subsequently diminish their tax liabilities. This delayed (lag) impact of 2 years can be demonstrated by the negative coefficient indicated in the model of - 0,071% to 1% increase of the external reimbursable financing in the current year. The negative effect found slightly higher than the positive one can be explained indirectly by the fact that the external reimbursable financing generates its subsequent debt service. Thus, the state budget expenditures for external debt service related to the increase of external reimbursable financing represent resources that could be used in other fields (e.g. capital public investments) and indirectly stimulate the increase of the receipts of VAT in the state budget.

Conclusions. As a consequence of the fact that the direct impact of the external reimbursable financing is minor and some recommendations for the current financial policies cannot be stated, this model clearly explains the context in which the reimbursable *external financing influences the receipts of VAT in the state budget of the Republic of Moldova.*

However, if we analyse the exceptional cases of financial policy in which the state would decide not to include a few investment projects financed from external sources in the list of investment projects that would benefit from the provisions of the Government Decision no. 246 of 08.04.2010 *on the application of the zero rate of VAT on goods, services performed on the territory of the country and granting tax and customs facilities for the projects of technical and investment assistance in progress, which fall under the international treaties to which the Republic of Moldova is a party,* [5] this fact (1) would reduce the

ților fiscale și vamale pentru proiectele de asistență tehnică și investițională în derulare, care cad sub incidența tratatelor internaționale la care Republica Moldova este parte [5], acest fapt (1) ar reduce din efectul negativ direct al finanțării externe rambursabile asupra acumulărilor de TVA la bugetul de stat delimitat în modelul econometric prezentat, (2) ar centraliza și „transforma” indirect intrările de împrumuturi externe pentru proiecte investiționale în intrări de împrumuturi externe pentru suport bugetar prin intermediul acumulărilor de TVA la bugetul de stat, și (3) ar genera indirect creșterea datoriei de stat externe.

direct negative impact of external reimbursable financing on VAT receipts in the state budget delimited in the econometric model presented above, (2) indirectly would centralize and “transform” the drawings of external reimbursable financing for investment projects in external reimbursable financing for budget support through VAT receipts in the state budget, and (3) would indirectly generate an increase in external central government debt.

Bibliografie/Bibliography:

1. Darea de seamă anuală din bugetul consolidat al Republicii Moldova pe anii 1993, 1994 [arhiva Ministerului Finanțelor].
2. Darea de seamă anuală despre executarea bugetului de stat și consolidat pe anii 1995, 1996 [arhiva Ministerului Finanțelor].
3. Raportul privind executarea bugetului de stat pe anii 1997, 1998, 1999 [arhiva Ministerului Finanțelor].
4. Raportul privind executarea bugetului de stat pentru perioada 2010-2016: Portalul web al Ministerului Finanțelor (vezi linkul: http://mf.gov.md/reports/evolutia_bpn).
5. Hotărârea Guvernului nr.246 din 08.04.2010, cu privire la modul de aplicare a cotei zero a TVA la livrările de mărfuri, servicii efectuate pe teritoriul țării și de acordare a facilităților fiscale și vamale pentru proiectele de asistență tehnică și investițională în derulare, care cad sub incidența tratatelor internaționale la care Republica Moldova este parte, publicată în Monitorul Oficial nr.52-53/308 din 14.04.2010.
6. Codul fiscal nr.1163-XIII din 24 aprilie 1997, publicat în Monitorul Oficial nr.62/522 din 18.09.1997 și republicat în Monitorul Oficial în anul 2001, 2005 și 2007, art.93, cap.1, Titlul III, art.95, cap.2, Titlul III, art.103, cap.4, Titlul III.
7. Ghidul „Politici și Programe Financiare”, elaborat de Institutul FMI pentru Dezvoltarea Capacităților în anul 2013, [pag.20-29].

657.421.1/.424

UNELE PROBLEME ALE CONTABILITĂȚII DERECUNOAȘTERII IMOBILIZĂRILOR CORPORALE

Drd. Mihai POPOVICI, ASEM
popovicimihai@mail.md

Derecunoașterea reprezintă ultima etapă a ciclului de viață al oricărei imobilizări corporale. Imobilizările corporale se derecunosc la ieșirea acestora. Standardele naționale și internaționale de contabilitate nu descriu pe deplin modurile de ieșire a imobilizărilor corporale, de aceea, practicienii sunt nevoiți să cerceteze opiniile savanților autohtoni și străini, pentru a găsi răspunsuri la aceste chestiuni.

În prezentul articol, sunt abordate unele probleme, care iau naștere în cazul ieșirii imobilizărilor corporale, ca identificarea modalităților de ieșire a imobilizărilor corporale, corespunzător reglementărilor contabile naționale și internaționale; studierea problemelor care pot surveni la vânzarea unei părți dintr-un obiect unic; cercetarea modului de ieșire a imobilizărilor corporale prin distribuirea lor proprietarilor, angajaților sau altor părți și studierea ieșirii imobilizărilor corporale prin transmiterea acestora entităților-furnizoare de energie electrică, gaze, apă.

Cuvinte-cheie: derecunoaștere, imobilizări corporale, ieșire, donație, cedare, casare, costuri de ieșire.

JEL: M-41.

Introducere. Derecunoașterea reprezintă etapa finală a duratei de utilizare a oricărei imobilizări corporale în cadrul unei entități. Imobilizările corporale se derecunosc la ieșirea acestora. Entitățile pot contabiliza ieșirea imobilizărilor corporale conform prevederilor Standardului Național de Contabilitate (SNC) „Imobilizări necorporale și corporale” [7], Standardului Internațional de Contabilitate (IAS) 16 „Imobilizări corporale” [4] și Directivei 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 iunie 2013 privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi (în continuare, Directiva 2013/34/UE) [3].

În acest articol, sunt examinate unele aspecte problematice, precum identificarea modalităților de ieșire a imobilizărilor corporale, conform reglementărilor contabile naționale și internaționale, studierea problemelor care se pot ivi la vânzarea unei părți dintr-un obiect unic, cercetarea modului de ieșire a imobilizărilor corporale prin distribuirea acestora proprietarilor, angajaților sau altor părți și stu-

657.421.1/.424

SOME PROBLEMS OF ACCOUNTING FOR DE-RECOGNITION OF TANGIBLE ASSETS

PhD candidate Mihai POPOVICI, ASEM
popovicimihai@mail.md

De-recognition is the last step in the life cycle of any tangible asset. Tangible assets are derecognized on their exit. The National and International Accounting Standards do not fully describe the ways in which property is disposed of, so practitioners have to investigate the opinions of national and foreign scholars in order to answer the questions.

This article discusses several issues that arise in the case of the expiry of tangible assets, such as identification of ways for the exit of tangible assets in accordance with the national and international accounting regulations, study of the problems that may arise in selling a part of a unitary object, research on the exit of tangible assets by their distribution to owners, employees or other parties and the study of the removal of tangible assets by transferring them to the electricity, gas and water supply entities.

Key words: de-recognition, tangible assets, exit, donation, transfer, disposal, exit costs.

JEL: M-41.

Introduction. De-recognition is the final stage in the use of any tangible asset within an entity. Tangible assets are derecognized when they leave. Entities may account for the disposal of tangible assets in accordance with the provisions of the National Accounting Standard (NAS) “Intangible and tangible assets” [7], International Accounting Standard (IAS) 16 “Property, plant and equipment” [4] and Directive 2013/34 / of the European Parliament and of the European Council of 26 June 2013 on annual accounts, consolidated financial statements and related reporting of certain types of enterprises (hereafter – Directive 2013/34 / EU) [3].

In this article are examined some problematic aspects, such as identifying the ways in which property is disposed of in accordance with the national and international accounting regulations, studying the problems that may arise in the sale of parts of a single object, research on how to remove property, by distributing it to owners, employees or other parties, and studying the removal of property, plant and equipment by transferring them to the electricity, gas and water suppliers.

dierea ieșirii imobilizărilor corporale prin cedarea acestora entităților-furnizoare de energie electrică, gaze, apă.

Metode aplicate. Pentru cercetarea subiectelor menționate, a fost utilizată metoda comparativă și metoda de analiză a documentelor. Argumentele care justifică apelarea la metoda comparativă constă în faptul că permit identificarea similitudinilor, dar și a disimilitudinilor existente între reglementările naționale și directivele europene sau IFRS.

Metoda de analiză a documentelor este la fel de importantă, întrucât analiza surselor bibliografice utilizate, a studiilor comparative, precum și interpretările specialiștilor din literatura de specialitate națională și internațională permit o analiză de conținut a problematicii abordate.

Rezultate și discuții. În conformitate cu SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, imobilizările se derecunosc la ieșirea acestora, în cazul lichidării din motivul uzurii fizice și/sau învechirii morale, distrugerii în urma calamităților naturale etc. sau transmiterii (înstrăinării, cedării) prin vânzare, în baza unui contract de leasing financiar, schimb, donație etc. [7, pct. 31].

Prin proiectul Ministerului Finanțelor privind modificarea și completarea SNC, se propune lărgirea noțiunii de derecunoaștere, astfel, încât imobilizările să se derecunoască și la ieșirea în cazul altor operațiuni (returnării proprietarilor din gestiunea economică, înregistrării lipsurilor la inventariere, transferării în alte categorii de active etc.) [5].

Potrivit IAS 16, valoarea contabilă a unui element de imobilizări corporale trebuie derecunoscută la cedare, fie atunci când nu se mai preconizează să apară beneficii economice viitoare din utilizarea sau cedarea sa [4, pct. 67]. Totodată, acest standard prevede că cedarea unui element de imobilizări corporale poate avea loc în mai multe moduri, de exemplu, prin vânzare, printr-un contract de leasing sau prin donație [4, pct. 69].

Ambele standarde nu descriu amănunțit direcțiile de ieșire a imobilizărilor corporale, ceea ce îl obligă pe contabil să decidă cum trebuie să contabilizeze operațiile de ieșire a imobilizărilor corporale, utilizând metodele descrise de savanții autohtoni în literatura de specialitate.

Reglementările contabile din România, conforme cu Directiva 2013/34/UE, sugerează că o imobilizare corporală trebuie scoasă din evidență la cedare sau casare, atunci când niciun beneficiu economic viitor nu mai este așteptat din utilizarea sa ulterioară [6, pct. 242].

În literatura de specialitate, sunt examinate mai multe variante de contabilizare a costurilor de ieșire a imobilizărilor corporale: prin decontarea la cheltuie-

Applied methods. For the research of the mentioned subjects, the comparative and document analysis methods were used. The arguments justifying the use of the comparative method are that it allows identification of similarities, but also the existence of differences between national regulations and European directives or IFRS.

The method of document analysis is also important, as the analysis of the bibliographic sources used, the comparative studies and the interpretations of the specialists from the national and international level allow a comprehensive analysis of the addressed problem.

Results and discussions. According to the NAS “Intangible and tangible assets”, the assets are derecognized when they are liquidated due to physical wear and / or moral aging, destruction due to natural disasters, etc. or transfer (sale, disposal) through sale, under a finance lease, exchange, donation, etc. [7, point 31].

By the project of the Ministry of Finance regarding the modification and completion of the NAS, it is proposed to broaden the notion of de-recognition, so that the assets are also derecognized on their exit in the case of other operations (return to the owners from economic management, registration of inventory deficiencies, transfer to other categories of assets, etc.) [5].

According to IAS 16, the accounting value of an item of property must be de-recognized when it is transferred either in the case of no future economic benefits expected to arise from its use or at its cession [4, par. 67]. At the same time, this standard provides that the disposal of an item of property may take place in a number of ways, for example, through sale, lease or donation [4, 69].

Neither standard describes in detail the outflows of tangible assets, which makes the accountant to decide his own how to account for the output of tangible assets, using the methods described by the native scholars in the specialty literature.

Romanian Accounting Regulations in line with Directive 2013/34 / EU suggest that a corporeal asset should be taken out of the record at its cession or transfer, when no future economic benefit is expected from its further use [6, point 242].

Several variants of accounting for the exit costs of tangible assets are examined in the literature: by settling the current expenses in the period in which they were incurred, by initial recording as anticipated expenses with the subsequent settlement to current expenses in the manner established by the accounting policies of the entity or by offsetting the provisions previously created for those purposes.

lile curente în perioada în care acestea au fost suportate, prin înregistrarea inițială drept cheltuieli anticipate, cu decontarea ulterioară la cheltuielile curente în modul stabilit de politicile contabile ale entității sau prin compensarea pe seama provizioanelor constituite anterior pentru aceste scopuri.

În continuare, vor fi prefigurate direcțiile de ieșire a imobilizărilor corporale și modul de contabilizare a acestora.

Ieșirea imobilizărilor corporale, în cazul lichidării din cauza uzurii fizice și/sau învechirii morale, poate avea loc până sau după expirarea duratei de utilizare. În cazul ieșirii până la expirarea duratei de utilizare, valoarea neamortizată este casată ca majorare a cheltuielilor curente, concomitent cu diminuarea valorii imobilizărilor, precum și casarea amortizării și pierderilor acumulate din depreciere, iar după expirarea duratei de utilizare, amortizarea și pierderile acumulate din depreciere se casează.

Ieșirea imobilizărilor corporale distruse în urma calamităților naturale are loc prin majorarea cheltuielilor excepționale și micșorarea imobilizării corporale distruse în urma calamităților naturale. Totodată, se casează amortizarea și pierderile acumulate din depreciere, dacă, pentru imobilizarea dată, s-a calculat amortizarea și deprecierea.

Ieșirea imobilizărilor corporale, în urma transferului (înstrăinării, cedării) prin vânzare are loc prin contabilizarea mai multor operațiuni, cum ar fi înregistrarea valorii de vânzare (fără TVA) a obiectului, calcularea taxei pe valoarea adăugată (TVA) aferentă vânzării obiectului, decontarea sumei amortizării acumulate a obiectului, decontarea sumei pierderilor din deprecierea obiectului, decontarea valorii contabile a obiectului, înregistrarea costului (fără TVA) serviciilor de demontare și trecerea în cont a TVA aferentă serviciilor de demontare.

SNC și alte reglementări contabile nu conțin prevederi explicite privind obligativitatea transferării mijloacelor fixe destinate vânzării în componența mărfurilor. În acest context, se ia în considerare faptul că o imobilizare corporală, care urmează să fie înstrăinată, poate fi transferată în componența stocurilor la valoarea contabilă, doar în cazul în care aceasta este supusă unor pregătiri pentru vânzare și la data finalizării acestor pregătiri.

O situație problematică, pentru contabili, poate apărea în cazul în care se decide să se vândă o parte a unei imobilizări corporale, păstrând altă parte în proprietatea sa. Completările la SNC propuse de proiectul Ministerului Finanțelor prevăd că, dacă o proprietate imobiliară include două părți, dintre care o parte poate fi vândută, iar altă parte utilizată pentru producerea bunurilor, prestarea serviciilor sau în scopuri administrative/comerciale, clasificarea să se

Below we will describe the exit directions of assets and the ways of their recording.

The exit of tangible assets in the case of their liquidation due to physical wear and/or moral aging may take place before or after the expiry date. In the case of exit before the expiration of the life period, the non-depreciated amount is written off as an increase in the current expenses, together with the decrease in the asset value and the write-off of the accumulated depreciation and accumulated losses, and after the expiry of the life period, depreciation and accumulated depreciation losses are written off.

The exit of property destroyed as a result of natural disasters occurs by increasing the extra expenses and by reducing the tangible assets destroyed as a result of natural disasters. At the same time, amortization and accumulated impairment losses are included, if depreciation and depreciation have been calculated for the given assets.

The exit of tangible assets because of transfer (cession, disposal) by their sale occurs through the accounting of several transactions, such as the recording of the sale value of the object (excluding VAT), the calculation of the value added tax (VAT) related to the sale of the object, the settlement of the amount of accumulated depreciation of the object, the settlement of the amount of losses due to the depreciation of the object, the settlement of the accounting value of the object, the registration of the cost of the dismantling services (excluding VAT) and the transfer of the VAT related to the dismantling services.

The NAS and other accounting regulations do not contain explicit provisions on the obligation to transfer the fixed assets intended for sale into the group of goods. In this context, we consider that the tangible asset to be alienated may be transferred to the inventory, only if it is subject to preparation for sale and by the date of completion of such preparation.

A problematic situation for accountants may occur when deciding to sell part of a tangible asset while retaining another part in its ownership. The NAS replenishments proposed by the Ministry of Finance project provide that, if a real estate includes two parts, one of which may be sold and another part used for the production of goods, the provision of services or for administrative / commercial purposes, the classification is carried out as a real estate investment and as real estate used by the owner, provided that the entity can record them separately [5].

The cost of entry of the real estate investment will be equal to the accounted amount of the fixed assets transferred, and the depreciation and the wear- and - tear losses of the accumulated fixed assets

efectueze ca investiție imobiliară și ca proprietate imobiliară utilizată de posesor, cu condiția că entitatea le poate înregistra separat [5].

Costul de intrare al investiției imobiliare va fi egal cu valoarea contabilă a imobilizării corporale transferate, iar amortizarea și pierderile din deprecierea imobilizării corporale acumulate se decontează, de unde rezultă că partea rămasă în componența imobilizărilor corporale rămâne la valoarea ei contabilă [5]. După părerea noastră, ambele părți ale imobilizării trebuie evaluate la valoarea justă, apoi, se contabilizează o parte ca imobilizare corporală, iar partea care urmează a fi vândută – ca stocuri.

Ieșirea imobilizărilor corporale prin schimb generează multiple probleme. Conform SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, imobilizările pot fi primite în schimb, însă nu se menționează nimic despre cedarea prin schimb. În practică, pot apărea cazuri când entitatea poate ceda imobilizări corporale în schimbul stingerii unor datorii față de proprii angajați, fondatori sau furnizori. Din punct de vedere contabil, această tranzacție se efectuează la fel ca vânzarea imobilizărilor corporale, prin decontarea amortizării și valorii contabile, contabilizarea venitului și stingerea împrumutului.

În astfel de situații, entitățile trebuie să atragă atenția că, pentru scopuri de impozitare, se iau în calculul prevederile Codului fiscal, potrivit căruia valoarea impozabilă a livrării impozabile a activelor supuse uzurii reprezintă valoarea cea mai mare din valoarea lor contabilă și valoarea de piață [2, art. 97].

O altă modalitate de ieșire a imobilizărilor corporale poate fi repartizarea dividendelor către asociați sub formă de active nemonetare, inclusiv imobilizări corporale. În acest caz, se are în vedere că obligația de a plăti proprietarilor, sub formă de distribuire de active nemonetare, urmează să fie recunoscută atunci când această operație este autorizată, în modul corespunzător, în conformitate cu actele de constituire a entității și legislației în vigoare.

Ieșirea imobilizărilor corporale prin donație sau, cum o mai denumesc unii savanți, transmiterea cu titlu gratuit, poate avea loc prin diferite modalități, cum ar fi: transmiterea imobilizărilor corporale în scopuri de binefacere autorităților și instituțiilor publice, organizațiilor necomerciale și religioase, donații în favoarea persoanelor fizice, transmiterea bunurilor proprietate publică (mijloace fixe).

O situație privind cedarea imobilizărilor corporale, deseori, apare între entitățile care construiesc bunuri imobiliare pentru a fi vândute sau folosite în activitatea de întreprinzător și entitățile ce furnizează energie electrică, apă/canalizare, gaze naturale. În cadrul legislativ, se menționează că entitățile, care au în proprietate instalații electrice,

are settled, hence the remaining part of the tangible assets remains at its current accounting value [5]. In our opinion, both sides of the asset have to be valued at their real value, then one part to be accounted for as a corporeal asset, and the part to be sold – as stock.

The exit of tangible fixed assets in exchange generates multiple problems. According to the NAS, “Intangible and tangible assets”, assets may be received in exchange, but nothing is stated about the transfer. In practice, there may be cases when the entity may sell tangible assets in exchange for the debt relief to its own employees, founders or suppliers. From the accounting point of view, this transaction is made in the same way as the sale of tangible assets, the settlement of the depreciation and the accounting value, the registration of the income and the settlement of the loan.

In such circumstances, entities should pay attention to the fact that the provisions of the Fiscal Code are taken into account for taxation purposes, according to which the taxable amount of the taxable supply of the assets subject to the depreciation is the highest value of their book value and the market value [2, art. 97].

Another way of tangible assets exit may be the distribution of dividends to associates in the form of non-monetary assets, including tangible assets. We consider that the obligation to pay to owners non-monetary assets in the form of distribution is to be recognized when this operation is duly authorized in accordance with the constituent acts of the entity and the legislation in force.

The exit of tangible property by donation or, as some scholars call it, free of charge transmission can take place in various ways, such as: the transfer of tangible assets for the benefit of public authorities and institutions, non-commercial and religious organizations, donations in favour of individuals, the transfer of public property (fixed assets).

A situation regarding the transfer of tangible assets often occurs between entities that build real estate to be used in entrepreneurial activities or sold to entities supplying electricity, water / sewerage, natural gas. The legislative framework states that entities that own electricity, power lines and transformer stations are entitled to transmit them free of charge to the system operator and they are obliged to receive electrical installations transmitted free of charge provided that the owner of electrical installations, power lines and workstations are required to ensure that they comply with security requirements. The same situation is also in the case with natural gas installations.

linii electrice și posturi de transformare, sunt în drept să le transmită, cu titlu gratuit, în proprietatea operatorului de sistem, iar aceștia sunt obligați să primească instalațiile electrice transmise cu titlu gratuit cu condiția efectuării, de către proprietarul instalațiilor electrice, liniilor electrice și posturilor de transformare, a lucrărilor necesare pentru a asigura corespunderea acestora cu cerințele de securitate. Situație analogică este și în cazul instalațiilor de gaze naturale.

În opinia unor autori, dacă entitatea pierde controlul asupra activului transferat, atunci aceasta trebuie să îl derecunoască. În acest caz, este necesar ca valoarea activelor transferate să fie inclusă în valoarea contabilă a activelor imobiliare construite, care urmează să fie conectate la rețelele de servicii, dacă se îndeplinesc criteriile de capitalizare, sau să fie casată la cheltuielile (costuri) perioadei; costul activelor transferate sunt deductibile în scopuri fiscale pentru entitatea care le transmite, dacă activele transmise țin de activitatea de întreprinzător; transferul activelor întreprinderii specializate pentru a asigura conexiunea entității la rețelele specializate nu constituie o livrare impozabilă cu TVA [1].

Considerăm că, în acest caz, entitățile nu trebuie să doneze (să transmită cu titlu gratuit) instalațiile menționate, dar să le transmită în folosință gratuit printr-un contract de comodat, pentru că, în cazul în care piața se va demonopoliza, entitatea constructoare va putea să ofere această instalație altei entități prestatoare de servicii similare.

Concluzii. Ieșirea imobilizărilor corporale poate avea loc prin mai multe modalități, precum uzura fizică/ învechirea morală, distrugerile cauzate de calamitățile naturale, vânzarea, schimbul, donația ș.a. Totuși, nicio metodă din cele menționate nu este pe deplin descrisă în SNC și mai ales în IAS/IFRS. De aceea, propunem completarea SNC cu exemple concrete de ieșire a imobilizărilor corporale prin diferite situații, pentru a clarifica unele momente ce apar în practica contabilă.

La vânzarea unei părți dintr-o imobilizare (obiect unic), survin probleme ce țin de divizarea obiectului unic. În opinia noastră, ambele părți ale imobilizării trebuie evaluate la valoarea justă, apoi se cere contabilizarea unei părți ca imobilizare corporală, iar partea care urmează a fi vândută – ca stocuri.

Ieșirea imobilizărilor corporale prin distribuirea acestora proprietarilor, angajaților sau altor părți, din punct de vedere contabil, este simplă la prima vedere, obiectele fiind evaluate la valoarea justă și distribuite la aceeași valoare, însă, din punct de vedere fiscal, trebuie atrasă atenția la faptul că această tranzacție, deseori, poate avea loc între persoanele interdependente, respectiv, trebuie să se ia

In the opinion of some authors, if the entity loses control of the transferred asset, then it will derecognize it. In this case, the value of the assets transferred is to be included in the book value of the constructed real estate assets to be connected to the service networks, if the capitalization criteria are met or to be written off as costs of the given period; the cost of the transferred assets is tax deductible for the transferring entity, if the assets transferred are related to the entrepreneurial activity; the transfer of assets to the specialized firm for the entity's connection to specialized networks does not constitute a taxable supply of VAT [1].

We believe that in this case the entities must not donate (transfer free of charge) the mentioned facilities but send them into free use through a commodity contract, as in the case the market is to be de-monopolized, the building entity will be able to supply this facility to another entity providing similar services.

Conclusions. The exit of tangible assets may take place in several ways such as physical wear / moral aging, damages caused by natural disasters, sale, exchange, donation and others. However, none of the above-mentioned methods is fully described in the NAS and especially in IAS / IFRS. That is why we propose completing the NAS with concrete examples of tangible property outflows in different situations, in order to clarify some moments that appear in the accounting practice.

When selling a part of an asset (a single object), problems arise regarding the division of the unique object. In our opinion, both sides of the asset must be measured at their real value, and then accounted for as part of a property, and the part to be sold – as inventory.

The exit of fixed assets by distributing them to owners, employees or other parties is simple at first glance from the accounting point of view, the objects being valued at their fair value and distributed at the same value, but from the taxation point of view attention must be drawn to the fact that this transactions may often take place between interdependent persons, it should be necessary to take into account the provisions of Article 5, point 12 of the Fiscal Code [2], according to which the deduction of losses resulting from the sale or exchange of property, the performance of works and the provision of services, directly or mediated between interdependent persons is not allowed.

The exit of tangible assets by giving them to electricity, gas, and water supply entities is a current issue for the construction companies. The legislation

în calcul prevederile articolului 5, punctul 12 din Codul fiscal [2], conform căruia, nu se permite deducerea pierderilor în urma vânzării sau schimbului proprietății, îndeplinirii lucrărilor și prestării serviciilor, efectuate, în mod direct sau mijlocit, între persoanele interdependente.

Ieșirea imobilizărilor corporale, prin cedarea acestora către entitățile-furnizori de energie electrică, gaze, apă, este o problemă actuală a entităților din domeniul construcțiilor. Legislația le obligă să cedeze instalațiile de racordare la gaz, apă, energie electrică furnizorilor de servicii de acest gen, însă, din punct de vedere contabil, nu este clară procedura respectivă. Prin urmare, sugerăm entităților să nu transmită cu titlu gratuit instalațiile menționate, dar să le transmită în folosință cu titlu gratuit, printr-un contract de comodat, pentru că, în cazul în care piața se va demonopoliza, entitatea constructoare va putea să ofere această instalație altei entități prestatoare de servicii similare.

obliges them to offer gas, water and electricity connection facilities to service suppliers of this kind, but the given procedure is not clear from the accounting point of view. Therefore, we propose that entities should not provide free of charge the facilities mentioned, but to offer them for free of charge use through a commodity contract, as the market could be de-monopolized, the building entity being able to supply this facility to other service providing entities.

Bibliografie/Bibliography:

1. CIOBANU, Veaceslav. *Transfer de active întreprinderilor specializate – aspecte contabile și fiscale* – <http://contabilsef.md/libview.php?l=ro&idc=376&id=15233&t=/Articole/Contabilitate/Transfer-de-active-intreprinderilor-specializate-aspecte-contabile-i-fiscale/>
2. Codul fiscal al Republicii Moldova – <http://lex.justice.md/md/326971/>
3. Directiva 2013/34/UE a PE și a Consiliului din 26.06.2013 privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi – <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/HTML/?uri=CELEX:32013L0034&from=RO>.
4. IAS 16 „Imobilizări corporale” – <http://mf.gov.md/actnorm/contabil/standartraport>.
5. Proiectul privind modificarea și completarea Ordinului MF nr.118 din 06.08.2013, privind aprobarea Standardelor Naționale de Contabilitate – <http://mf.gov.md/ro/content/modific%C4%83rile-%C8%99i-complet%C4%83rile-la-standardele-na%C8%9Bionale-de-contabilitate>.
6. Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobate prin Ordinul MFP nr. 1802 din 29.12.2014. În: Monitorul Oficial al României nr. 963 din 30.12.2014.
7. SNC „Imobilizări necorporale și corporale” - <http://mf.gov.md/actnorm/contabil/standartnew>

CZU: 005.583.1:334.72 (478)

**TENDINȚE DE PERFEȚIONARE
A MOTIVAȚIEI PERSONALULUI
ÎN CONTEXTUL ASOCIERII
REPUBLICII MOLDOVA
LA UNIUNEA EUROPEANĂ**

*Drd. Cătălina ILCIUC, ASEM
catalinailciuc@mail.ru*

Globalizarea și internaționalizarea pieței muncii au determinat mobilitatea ridicată a forței de muncă între țări. Managerii moldoveni sunt, tot mai mult, influențați de practicile manageriale europene, în contextul în care fluctuația cadrelor este destul de mare, iar necesitatea de specialiști bine pregătiți este tot mai vădită. Prin urmare, adoptarea unor strategii și politici motivaționale eficiente, menite să atragă și să mențină personalul calificat, este o cerință imperativă pentru managerii autohtoni.

Cuvinte-cheie: *motivarea personalului, salariu minim, bunăstarea la locul de muncă.*

JEL: M12, M51, M52, M54.

Introducere. Acordul de Asociere dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană, semnat în anul 2014, vizează cooperarea economică cu țările membre, inclusiv în articolul 22, se stipulează faptul că cooperarea include *gestionarea eficace și profesională a resurselor umane și dezvoltarea carierei* [1].

Cooperarea, bazată pe schimbul de informații și pe cele mai bune practici, poate acoperi o serie de aspecte, care urmează să fie identificate în cadrul următoarelor domenii:

- egalitatea de șanse, care vizează îmbunătățirea egalității de gen și asigurarea egalității de șanse între bărbați și femei, precum și combaterea discriminărilor de orice tip (art. 32, f).
- politica socială, care denotă sporirea nivelului de protecție socială, inclusiv în domeniul asistenței sociale și al asigurărilor sociale, precum și modernizarea sistemelor de protecție socială, în ceea ce privește calitatea, accesibilitatea și viabilitatea financiară (art.32, g);
- promovarea sănătății și a siguranței la locul de muncă (art. 32, i) [1].

În acest context, autorul își propune să analizeze cele mai relevante strategii și tehnici motivaționale ale organizațiilor europene, în scopul preluării și adaptării bunelor practici în cadrul organizațiilor din Republica Moldova.

Material și metodă. În acest articol, sunt prezentate rezultatele unor investigații teoretice și prac-

CZU: 005.583.1:334.72 (478)

**TENDENCIES OF IMPROVING
STAFF MOTIVATION
IN THE CONTEXT
OF MOLDOVA – EUROPEAN
UNION ASSOCIATION**

*PhD candidate Catalina ILCIUC, ASEM
catalinailciuc@mail.ru*

Globalization and internationalization of labour market have determined the high mobility of the workforce between countries. Moldovan managers are more and more influenced by the European managerial practices, in the context of intense employees' fluctuation, but the necessity of qualified specialists is more obvious. As a result, adaptation of some strategies and motivational policies that would maintain and attract qualified employees is an imperative requirement for the local managers.

Key words: *staff motivation, minimal salary, wellbeing at the workplace.*

JEL: M12, M51, M52, M54.

Introduction. The Moldova – European Union Association Agreement, signed in 2014, targets the economic cooperation between the state members, including, in article 22 it is stipulated that the cooperation includes *effective management of human resources and career development* [1].

Cooperation based on exchanging information and the best practices, can cover a series of aspects that follows to be identified in the following areas:

- equality of chances, that targets the improvement of equality between genders, offering the same chance to both men and women, and fighting against discrimination of any kind (art. 32, f).
- social policy, that aims the improvement of the social protection level, including the domain in social assistance and social insurances, as well as modernizing the social protection systems regarding the quality, accessibility and financial viability (art. 32, g);
- promoting health and security at the workplace. (art. 32, i) [1].

In this context, we propose to analyse the most relevant strategies and motivational techniques of the European organizations, for the purpose of taking over and adapting the good practices within organizations from the Republic of Moldova.

Material and methods. In this article are presented the results of the theoretical and practical investigations that are related to the improvement of

tice, ce țin de perfecționarea managementului motivării personalului în Republica Moldova. Suportul informațional și statistic al lucrării îl constituie actele legislative și guvernamentale cu referire la salarizare, informațiile oferite de Barometrul Edenred-Ipsos și datele studiului efectuat de autor, aplicat pe un eșantion de 40 de manageri și 357 de angajați din personalul de execuție din cadrul a 55 de organizații din Republica Moldova. În scopul realizării acestui articol, s-au utilizat diverse metode de cercetare, precum: metoda analizei și sintezei, metoda comparației, metoda grupării și a seriilor cronologice, prelucrarea statistică a datelor.

Rezultate și discuții. Începând cu anul 2004, Compania Edenred și Institutul Francez de Cercetare Ipsos desfășoară o anchetă anuală privind percepțiile și așteptările profesionale ale angajaților. Obiectivul principal al studiilor este de a afla opinia exactă a angajaților despre condițiile de lucru, fiind catalogat drept observator al ocupării salariale.

În fiecare an, chestionarul din 10 întrebări acoperă teme recurente, organizate în jurul a cinci indicatori-cheie:

- încrederea angajaților în viitorul companiei lor;
- preocupările lor profesionale;
- bunăstarea lor la locul de muncă;
- schimbări în motivația lor;
- loialitatea față de compania lor.

Aspectele ce țin de resursele umane sunt adăugate la aceste subiecte principale, ceea ce face posibilă explorarea unor teme actuale, precum: ocuparea forței de muncă, viața profesională mai lungă și trecerea la exigențele societății digitale [2].

Datele Barometrului din 2016 arată că, la nivel european, 7 din 10 angajați (71%) au atitudine pozitivă în ceea ce ține de bunăstarea lor la locul de muncă. Angajații, din țările care au înregistrat cel mai înalt scor, se axează pe componentele emoționale, și anume: satisfacția la locul de muncă, un loc de muncă interesant, condiții de muncă adecvate și încrederea în viitorul profesional.

Conform datelor Barometrului, 86% dintre cei 14 000 de respondenți au o idee clară despre ceea ce se așteaptă de la ei la locul de muncă, în comparație cu 55% dintre respondenții studiului efectuat de autor în organizațiile autohtone [4].

De asemenea, din numărul angajaților intervievați, 73% au afirmat că au un job interesant, iar 71% – că sunt respectați de către managerii firmelor la care lucrează. 61% dintre angajați sunt satisfăcuți de condițiile de lucru și consideră că managerii acordă o atenție semnificativă dezvoltării competențelor profesionale și formării profesionale.

the staff motivation in the Republic of Moldova. Informational and statistic support of the project consists of legislative and governmental acts with reference to payment. This information is offered by Edenred-Ipsos Barometer and Stuary data, made by the author, being applied on a sample of 40 managers and 357 employees from 55 organizations of the Republic of Moldova. Various research methods were used for the present article, such as: analysis and synthesis method, the comparison method, the group and chronological series method and the statistical data processing.

Results and discussions. Beginning with 2004, Edenred Company and the French institute of research Ipsos, performs an annual investigation on professional expectations of employees. The main goal of the investigation is to find out what exactly the employees think about the working conditions, being classified as an observer of wage employment.

Every year, the questionnaire consists of 10 questions, which covers recurring themes, organized on five key-indicators:

- *employees' confidence in the future of their company;*
- *professional concerns;*
- *wellbeing at work;*
- *changes in motivations;*
- *employees' loyalty to company.*

The aspects connected to human resources are added to these main themes, which make possible exploring of some actual themes, such as: labour employment, longer professional life and switching to the demands of the digital society [2].

The Barometer data from 2016 shows that, on European level, 7 from 10 employees, which represent 71%, have an optimistic view about their wellbeing at work. The employees from countries with the highest score focus on emotional components, such as: satisfaction work, interesting a job, adequate working conditions and confidence in the future of their company.

According to Barometer data, 86% out of 14 000 respondents, have a clear idea about the expectations from them on the job, in comparison with 55% of the respondents, who were involved in the research made by the author in local organizations [4].

Also, 73% told that they have an interesting job, and other 71% affirm that are respected by their managers. 61% of the employees are satisfied with the working conditions, and consider that managers pay significant attention to the development of professional competencies and vocational education and training.

If we consider separate countries, the employees' level of satisfaction concerning the *wellbeing at*

Dacă e să analizăm, pe țări separate, nivelul de satisfacție al angajaților privind *bunăstarea la locul de muncă*, atunci observăm că, pentru 74% (cel mai mare indicator) dintre angajații germani, aceasta este la un nivel înalt și doar 63% (cel mai mic indicator) dintre angajații italieni sunt satisfăcuți de acest aspect. Abordarea este efectuată, în funcție de nivelul mediu, de 71%, scor obținut per totalul respondenților implicați în studiu.

Bunăstarea la locul de muncă are un **impact puternic motivațional**. 37% dintre angajații europeni au o atitudine foarte pozitivă, considerând că bunăstarea lor la locul de muncă are o creștere a motivării (față de 14% dintre cei care sunt „destul de pozitivi” și 5% dintre cei care au o opinie negativă în privința bunăstării lor la locul de muncă). Totuși, pe parcursul ultimilor 3 ani (2014-2016), *Barometrul Edenred-Ipsos 2016 arată că nivelul salarial și păstrarea locului de muncă rămân principalele motive de preocupare pentru salariații europeni, concomitent, a crescut nivelul de insatisfacție față de timpul prea îndelungat petrecut la muncă*.

În medie, 36% dintre angajații europeni se declară mulțumiți de calitatea vieții lor profesionale. Cei mai mulțumiți sunt finlandezii (53%), austriecii (51%) și germanii (49%). Angajații români nu sunt tocmai mulțumiți de calitatea vieții profesionale, plasându-se pe locul 9 în rândul celor 14 țări participante la studiu. Doar 39% dintre angajații români se declară mulțumiți de viața lor profesională. De asemenea, românii sunt printre cei mai puțin fericiți salariați din Europa: doar 31% declară că, adesea, sunt satisfăcuți de munca lor, față de 38% media europeană.

Cu toate acestea, românii sunt printre cei mai motivați: 74% dintre angajații români declară că motivația lor la muncă este constantă sau în creștere, față de 69% media europeană.

Făcând comparație cu datele studiului efectuat de autor, observăm că 73% dintre respondenți sau cu o medie ponderată de 1,07 (Scala lui Likert) consideră că angajații satisfăcuți aduc mai mulți bani organizației în care lucrează [4].

De asemenea, angajații autohtoni sunt foarte preocupați de nivelul salarial și de puterea lor de cumpărare, nemulțumiți de viața lor profesională și, mai degrabă, neîmpliniți de munca lor, astfel, este firesc ca aceștia să aibă așteptări mari de la angajatori în aceste direcții.

Diagnosticarea aspectelor motivaționale, determinarea tehnicilor motivaționale și a sistemului de recompense aplicat în organizațiile din RM au evidențiat faptul că *gradul de satisfacție al angajaților este peste medie (3-3,65), pe o scară de la 1 (foarte redus), la 5 (foarte înalt); doar 13% dintre cei inter-*

worki, than we observe the fact that for 74% (the highest indicator) of German employees, this is the highest level, and only for 63% (the smallest indicator) of the Italian employees, are satisfied with this aspects. The approach is done with reference to the medium level of – 71%, indicator obtained from the total number of respondents.

The wellbeing at work has a **strong motivational impact**. 37% of the European employees are very positive, considering that their wellbeing at work increases motivation (14% consider it “quite positive” and 5% have a negative opinion on their wellbeing at work). However, over the last 3 years (2014-2016) *Edenred-Ipsos Barometer 2016, shows that salary level and job keeping remain the main reasons for European employees’ concern, at the same time, has increased the level of dissatisfaction on the long time spent at work*.

On average, 36% of European employees are satisfied with the quality of their professional life. The most satisfied are the Finns (53%), the Austrians (51%) and Germans (49%). Romanian employees are not satisfied with the quality of their professional life, ranking 9th out of 14 countries participating in the study. Only 39% of Romanian employees are pleased with their professional life. Also, Romanians are among the least happy employees in Europe: only 31% say they are happy with their work, compared to 38% of the European average.

However, Romanians are among the most motivated: 74% of Romanian employees say that their motivation for work is constant or rising, compared to 69% of the European average.

Comparing with the author’s study data, we notice that 73% of respondents or a weighted average of 1.07 (Likert’s Scale) consider that pleased employees bring more money to the company they work for [4].

Also, local employees are very concerned about their wages and their purchasing power, dissatisfied with their professional life and rather unfulfilled by their work, so, it is natural for them to have big expectations from employers in these directions.

The diagnosis of the motivational aspects, the determination of the motivational techniques and the reward system applied in Moldovan organizations showed that *satisfaction level of the employees is above average (3-3,65), on a scale from 1 (very low) to 5 (very high); only 13% of those interviewed appreciate rewards as fairly high compared to their work colleagues, 43% appreciate the equity of rewards at medium level and 23% to a small extent; only 25% of the respondents consider that the salary corresponds to the effort, while the other 75% deny*

viewați apreciază recompensele ca fiind echitabile, în mare măsură, în raport cu colegii de muncă, 43% apreciază echitatea recompenselor la nivel mediu, iar 23% în mică măsură; doar 25% dintre respondenți consideră că salariul corespunde efortului, iar ceilalți 75% infirmă acest lucru, fiind nemulțumiți de raportul salariu-efort depus etc. [4].

Deși salariul mediu nominal, în Republica Moldova, în 2016, a constituit 5084 lei, salariul minim garantat de stat este unul foarte mic și cu tendințe modeste de creștere în următorii ani.

În conformitate cu Hotărârea Guvernului nr. 242 din 27.04.2017, începând cu 1 mai 2017, salariul minim garantat în sectorul real se stabilește în mărime de 14,09 lei pe oră, sau 2380 de lei pe lună, calculat pentru un program complet de lucru, în medie, de 169 de ore pe lună, mai mare cu 280 lei, în comparație cu luna ianuarie 2017 [3]. Estimat în euro, la cursul oficial al BNM la 01.09.2017 (1 euro – 20,98 lei), acesta depășește puțin peste 100 euro.

Tendința pozitivă de creștere a salariului minim garantat, în perioada 2010-2017, nu a dus nemijlocit la creșterea satisfacției angajaților moldoveni. Această afirmație este determinată de rezultatele obținute în urma aplicării diferitelor metode de calcul al trendului salariului minim în sectorul real al Republicii Moldova (tabelul 1).

this, being dissatisfied with the salary-effort report, etc. [4].

Although the nominal average salary in the Republic of Moldova in 2016 amounted to MDL 5084, the state guaranteed minimum salary is very small and with modest growth tendencies in the following years.

According to the Government Decision no. 242 of April 27, 2017, starting with 1 May 2017, the minimum wage guaranteed in the real sector is set at MDL 14,09 per hour, or MDL 2380 per month, calculated for a full-time work program of 169 hours a month, more with 280 lei compared to January 2017 [3]. Estimated in euro at the NBM official exchange rate on September 1, 2017, (EUR 1 – MDL 20.98) it exceeds just over EUR 100.

The positive trend of raising the minimum guaranteed salary during 2010-2017 did not directly increase the satisfaction of the Moldovan employees. This is determined by the results obtained by applying different methods of calculating the minimum wage trend in the real sector of Republic of Moldova (table 1).

Tabelul 1/Table 1

Trendul salariului minim în sectorul real al Republicii Moldova în perioada 2010-2017 determinat prin ajustarea liniară / The minimum wage trend in the real sector of Moldova during 2010-2017 determined by linear adjustment

Year	al RM, lei, (y) / Minimum wage in the real sector of RM, lei, (y)	Time, T			$\bar{y}_t = 1616,25 + 95,29t$
2010	1100	-7	-7700	49	949,22
2011	1100	-5	-5500	25	1139,8
2012	1300	-3	-3900	9	1330,38
2013	1400	-1	-1400	1	1520,96
2014	1650	1	1650	1	1711,54
2015	1900	3	5700	9	1902,12
2016	2100	5	10500	25	2092,7
2017	2380	7	16660	49	2283,28
Total	12930	0	16010	168	12930

Sursa: elaborat de autor / Source: elaborated by the author

Calculul parametrilor **a** și **b** ai funcției liniare de ajustare analitică pentru:

Calculation of the **a** and **b** parameters of the linear analytical function for:

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{12930}{8} = 1616,25 \text{ lei / MDL} \quad (1)$$

$$b = \frac{\sum ty}{\sum t^2} = \frac{16010}{168} = 95,29 \text{ lei / MDL} \quad (2)$$

Analiza trendului ascendent al salariului minim, în sectorul real al Republicii Moldova, în perioada 2010-2017, determinat prin ajustarea liniară și ajustarea după o parabolă de gradul II atestă o tendință medie, anuală, de creștere cu circa 95,29 lei.

În același context, considerăm obiectiv pronosticul cu privire la salariul minim în sectorul real al Republicii Moldova, în următorii 5 ani, perioada 2018-2022, prezentat în Tabelul 2, determinat prin ajustarea liniară, deoarece eroarea medie relativă de aproximație, prin această metodă, este mai mică (4,57%), în raport cu 10,73% (funcția parabolei de gradul doi).

The analysis of the minimum wage trend in the real sector of the Republic of Moldova in the period 2010-2017, determined by the linear adjustment and adjustment after a second-degree parable, attests an average annual growth trend of about MDL 95.29.

In the same context, we consider more objectively the forecast of the minimum wage in the real sector of Moldova over the next 5 years, during 2018-2022 presented in Table 2, determined by the linear adjustment, because the relative approximation error by this method is lower (4.57%) compared to 10.73% (the second-degree parabola function).

Tabelul 2/Table 2

**Pronosticul asupra salariului minim în sectorul real al RM în perioada 2018-2022 /
The minimum wage forecast in the real sector of Moldova during 2018-2022**

Anul/Year	Salariul minim în sectorul real al Republicii Moldova, lei, după funcții/ Minimum wage in the real sector of the Republic of Moldova, MDL, by functions	
	$\bar{y}_t=1616,25+95,29t$	$\bar{y}_t=1531,56+95,29t-3,22t^2$
2018	$\bar{y}_t=1616,25+95,29 \times 9=2473,86$	$\bar{y}_t=1531,56+95,29 \times 9-3,22 \times 81=2128,35$
2019	$\bar{y}_t=1616,25+95,29 \times 11=2664,44$	$\bar{y}_t=1531,56+95,29 \times 11-3,22 \times 121=2190,13$
2020	$\bar{y}_t=1616,25+95,29 \times 13=2855,02$	$\bar{y}_t=1531,56+95,29 \times 13-3,22 \times 169=2226,15$
2021	$\bar{y}_t=1616,25+95,29 \times 15=3045,6$	$\bar{y}_t=1531,56+95,29 \times 15-3,22 \times 225=2236,41$
2022	$\bar{y}_t=1616,25+95,29 \times 17=3236,18$	$\bar{y}_t=1531,56+95,29 \times 17-3,22 \times 289=2220,91$

Sursa: elaborat de autor / Source: elaborated by the author

De asemenea, putem trage concluzia că trendul salariului minim în sectorul real al Republicii Moldova, pentru perioada 2010-2017, determinat după funcția parabolei de gradul II, este prea pesimist, ținând cont de faptul că, în 2017, în raport cu 2010, salariul minim în sectorul real al Republicii Moldova a crescut de două ori, de la 1100 lei în anul 2010, la 2380 lei în anul 2017. Menționăm că, în anul 2017, crește și salariul mediu pe economie cu circa 250 lei, atingând suma de 5300 lei. Chiar și în așa condiții, salariul rămâne puțin satisfăcător pentru angajații organizațiilor din RM.

Comparând salariile minime în cele 28 de state membre ale UE și Republica Moldova, observăm că mărimea salariului minim din RM deținea, în ianuarie 2017, o pondere de 5,03% din salariul minim al Luxemburgului sau 42,79% din cel mai mic salariu minim din Uniunea Europeană, cel al Bulgariei (235 euro) (Tabelul 3). Dacă e să ne referim la ponderea salariului minim din sectorul bugetar (1000 lei sau aproximativ 47,6 euro) în salariul minim al angajaților din UE, atunci aceasta este și mai mică, situându-se între 2,38% și 20,25%.

We can also conclude that the trend of the minimum wage in the real sector of the Republic of Moldova for the period 2010-2017, determined by the function of the second degree parable, is too low, considering that in 2017 compared to 2010, the minimum wage in the real sector of Moldova has increased twice, from MDL 1100 in 2010 to MDL 2380 in 2017. We can mention that in 2017 the average salary on the economy increased by about MDL 250, reaching the amount of MDL 5300. Even so, the salary is not sufficient for employees of the Moldovan organizations.

Comparing the minimum wages between the 28 EU Member States and the Republic of Moldova, we can see that the minimum wage in the Republic of Moldova held in January 2017, 5,03% of Luxembourg's minimum wage or 42,79% of the lowest minimum wage from the European Union, Bulgaria (EUR 235) (Table 3). If we are referring to the share of the minimum wage in the public sector (MDL 1000 or about EUR 47,6) in the minimum wage of the EU employees, it is even lower, ranging between 2,38% and 20,25%.

Tabelul 3/Table 3

 Salariul minim în statele UE și Republica Moldova, 2017 /
 Minimum wage in the EU and the Republic of Moldova, 2017

Nr. crt./No.	Țara/Country	Mărimea salariului minim/ Minimum wage, euro	Ponderea salariului minim al angajaților în sectorul real din RM în salariul minim reglementat în țările UE/The minimum wage share of employees in the real sector of the Republic of Moldova in the minimum wage regulated in the EU countries, %	Ponderea salariului minim în sectorul bugetar din RM în salariul minim reglementat în țările UE/The minimum wage share in the Moldovan budget sector in the minimum wage regulated in the EU countries, %
*	The Republic of Moldova	100,57	-	-
**	The Republic of Moldova	47,6	-	-
1.	Luxembourg	1999	5,03	2,38
2.	Ireland	1563	6,43	3,04
3.	The Netherlands	1552	6,48	3,06
4.	Belgium	1532	6,56	3,10
5.	Germany	1498	6,71	3,18
6.	France	1480	6,79	3,22
7.	Great Britain	1397	7,19	3,41
8.	Spain	826	12,17	5,76
9.	Slovenia	805	12,49	5,91
10.	Malta	736	13,66	6,47
11.	Greece	684	14,70	6,96
12.	Portugal	650	15,47	7,32
13.	Estonia	470	21,39	10,13
14.	Poland	453	22,20	10,51
15.	Slovakia	435	23,11	10,94
16.	Croatia	433	23,22	10,99
17.	Hungary	412	24,41	11,55
18.	Czech Republic	407	24,71	11,69
19.	Latvia	380	26,46	12,52
20.	Lithuania	380	26,46	12,52
21.	Romania	275	36,57	17,31
22.	Bulgaria	235	42,79	20,25

Sursa: elaborat de autor în baza sursei [6] / **Source:** elaborated based on [6]

* Salariul minim din sectorul real al angajaților din RM [3] / The minimum salary in the real sector of Moldovan employees [3]

**Salariul minim din sectorul bugetar pentru categoria I de salarizare (1000 lei) [5] / Minimum salary in the budget sector for the first salary category (MDL 1000)[5]

De la 1 ianuarie 2017, 22 dintre cele 28 de state membre ale UE au salariul minim reglementat. Doar Danemarca, Italia, Cipru, Austria, Finlanda și Suedia nu au salariu minim.

Starting with January 1, 2017, 22 of the 28 EU Member States have the minimum wage regulated. Only Denmark, Italy, Cyprus, Austria, Finland and Sweden do not have a minimum wage.

Pentru comparație, salariul mediu în UE era de 1192 de euro pe lună în ianuarie 2017. Comparativ cu 2008, salariul minim pe economie în 2017, exprimat în euro, a crescut în fiecare stat membru care are un salariu minim, cu excepția Greciei, unde s-a înregistrat o scădere de 14%.

Între 2008 și 2017, salariul minim s-a dublat în Bulgaria (+109%) și România (+99%). În plus, Slovacia (+80%), precum și țările baltice – Estonia (+69%), Letonia (+65%) și Lituania (+64%) – au înregistrat creșteri semnificative.

România intră, de asemenea, în categoria statelor care au salarii minime sub 500 de euro. De la 1 februarie 2017, salariul minim pe economie este de 1450 de lei (roni) – aproximativ 322 de euro, rămânând pe penultimul loc în topul statelor europene privind salariul minim pe economie.

În acest context, în martie 2017, la cea de-a 60-a aniversare a Tratatului de la Roma din 1957, care a stat la baza construcției europene, șefii de stat și de guvern europeni s-au referit la *stabilirea unui salariu minim în toate statele membre, respectând, în același timp, practicile naționale și rolul partenerilor sociali din fiecare țară.*

În baza dinamicii nivelurilor efective și ajustate ale salariului minim în sectorul real al Republicii Moldova, pentru perioada 2010-2017, prognozele sunt destul de pesimiste. Astfel, *cu o așa tendință, salariul minim în sectorul real al angajaților din Republica Moldova va atinge nivelul celui din Bulgaria (4935 lei) de-abia în anul 2031, a celui din România (5700 lei), în anul 2035.*

Pronosticul este destul de pesimist, în contextul în care fostele țări ale URSS au un salariu minim reglementat de 380 euro/7980 lei (Letonia, Lituania). Conform calculelor noastre, Republica Moldova va atinge acest nivel al salariului minim de-abia peste 30 de ani.

For comparison, the average salary in the EU was EUR 1192 per month in January 2017. Compared with 2008, the minimum wage in 2017, expressed in euro, increased in each Member State, except for Greece, where there was a decrease of 14%.

Between 2008 and 2017, the minimum wage doubled in Bulgaria (+ 109%) and Romania (+ 99%). Also, Slovakia (+ 80%) and the Baltic countries – Estonia (+ 69%), Latvia (+ 65%) and Lithuania (+ 64%) have registered significant improvements.

Romania also enters into the category of countries with minimum wages below EUR 500. As of February 1, 2017, the minimum wage is RON 1450 – about EUR 322, remaining on the penultimate place in the top of the European minimum wage states.

In this context, in March 2017, at the 60th anniversary of the Treaty of Rome 1957, which underpinned European construction, the Heads of State and Government of Europe mentioned about *the setting of a minimum wage in all Member States, while respecting national practices and the role of the social partners in each country.*

Based on the dynamics of the actual and adjusted minimum wage levels in the real sector of Moldova for the period 2010-2017, forecasts are not positive. Thus, *with such a trend, the minimum wage in the real sector of Moldovan employees will reach the level of Bulgaria (MDL 4935) only in 2031, the one in Romania (MDL 5700) in 2035.*

The forecast is not gratifying, in the context that the former USSR countries have a minimum regulated salary of EUR 380/MDL 7980 (Latvia, Lithuania). According to our calculations, the Republic of Moldova will reach this minimum salary level in just over 30 years.

Tabelul 4/ Table 4

Pronosticul asupra salariului minim în sectorul real al Republicii Moldova în perioada 2022-2046 / Minimum wage forecast in the real sector of Moldova during 2022-2046

Anul / Year	Salariul minim în sectorul real al RM, după funcția liniară / Minimum wage in the real sector of the Republic of Moldova, according to the linear function $\bar{y}_t = 1616,25 + 95,29t$
2022	$\bar{y}_t = 1616,25 + 95,29 \times 17 = 3236,18$
...
2031	$\bar{y}_{t1} = 1616,25 + 95,29 \times 35 = 4951,15$
...
2035	$\bar{y}_{t2} = 1616,25 + 95,29 \times 43 = 5713,72$
.....
2046	$\bar{y}_{t3} = 1616,25 + 95,29 \times 67 = 8000,68$

Sursa: elaborat de autor / Source: elaborated by the author

În ceea ce privește *asigurarea și securitatea socială*, statele membre UE își stabilesc propriile norme de asigurări sociale în funcție de circumstanțele proprii. UE coordonează normele de asigurări sociale (Regulamentul (CE) nr. 987/2009 al Parlamentului European și al Consiliului din 16.09.2009 de stabilire a procedurii de punere în aplicare a Regulamentului (CE) nr. 883/2004 privind coordonarea sistemelor de securitate socială) numai în măsura necesară pentru a se asigura că cetățenii UE nu își pierd drepturile la asigurări sociale atunci când se deplasează în Uniune.

Aceasta înseamnă că prestațiile oferite, condițiile de acordare (în funcție de perioada de activitate), durata lor și suma plătită se stabilesc conform legislației țării-gazdă. Prin urmare, dreptul la prestații diferă de la un stat membru la altul.

Implementarea tehnologiilor digitale în cadrul companiilor europene au un impact pozitiv.

Pentru majoritatea angajaților europeni, tehnologiile digitale au un impact pozitiv sau neutru (80%) asupra motivației lor profesionale. Indiferent de țară, 1 din 2 angajați europeni consideră că tehnologiile digitale îi ajută să își dezvolte competențele profesionale (51%) și au un impact pozitiv asupra autonomiei în muncă (41%) și asupra calității vieții profesionale (48%). Tehnologiile digitale au, de asemenea, consecințele benefice asupra lucrului în echipă, consideră 46% dintre angajații europeni.

Ca rezultat al cercetărilor, formulăm următoarele **concluzii**:

1. *Gestionarea eficientă și profesionistă a resurselor umane și dezvoltarea carierei* este una dintre prevederile Acordului de Asociere a Republicii Moldova cu Uniunea Europeană, prevedere de care țara noastră trebuie să țină cont. În acest context, organizațiile economice își vor elabora politica de resurse umane orientată spre o motivare eficientă și echitate socială, preluând bunele practici ale companiilor europene cu un management motivațional performant.
2. *Nivelul salarial și păstrarea locului de muncă rămân principalele motive de preocupare pentru salariații europeni.* Salariul minim, în sectorul real al Republicii Moldova, este de 17 ori mai mic decât mărimea salariului minim garantat reglementat în Luxemburg și de circa 2 ori mai mic decât cel al Bulgariei (ultima în clasamentul european în ceea ce privește mărimea salariului minim garantat), iar conform pronosticului efectuat în baza dinamicii nivelurilor efective și ajustate ale salariului minim, în sectorul real al Republicii Moldova pentru perioada 2010-2017, prognozele sunt destul de pesimiste. Astfel, cu o așa tendință, salariul mi-

Regarding *insurance and social security*, EU Member States set their own social security rules according to their own circumstances. The EU coordinates social insurance rules (Regulation (EC) No. 87/2009 of the European Parliament and of the Council of 16.09.2009 laying down the procedure for implementing Regulation (EC) No 883/2004 on the coordination of social security systems) only to ensure that EU citizens do not lose their social insurance rights when moving within the Union.

This means that the benefits provided, the conditions for granting (depending on the period of activity), their duration and the amount paid are determined according to the legislation of the host country. Thus, the right to benefits differs from one Member State to another.

Implementing digital technologies in the European companies have a positive impact.

For the majority European employees, digital technologies have a positive or neutral (80%) effect upon their professional motivation. Indifferent of the country, 1 or 2 European employees consider that digital technologies help to develop their professional competence (51%) and have a positive impact upon the work autonomy (41%) and upon the quality of the professional life (48%). Digital technologies also have positive consequences upon team work, 46% of Europeans think so.

As a result of researches, we form the following **conclusions**:

1. *Efficient and professional management of the human resources and career development* is one of the stipulations of the Association Agreement of Republic of Moldova with the European Union, a forecast that our country needs to take into account. In this context, economical organizations will elaborate a policy of human resources oriented to have a more efficient motivation and social equity, taking over the efficient methods of the European companies with a motivational and a performance management.
2. The level of the salary and keeping the workplace remain the main reasons of concern for the European employees. The minimal salary in the real sector of Republic of Moldova is 17 times less than the minimal size of the salary guaranteed in Luxembourg and 2 times less than the one from Bulgaria (the last in the European ranking regarding the size of the minimal salary), according to the forecast conducted on the base of efficient dynamic levels and adjusted to the minimal salary in the real sector of the Republic of Moldova for the period of 2010-2017, the forecasts are quite pessimistic. Thus, with such a tendency the minimal salary in the

- nim în sectorul real al angajaților din Republica Moldova va atinge nivelul celui din Bulgaria (4935 lei) de-abia în anul 2031, iar a celui din România (5700 lei), în anul 2035. Aceste date constituie o explicație elocventă a migrației moldovenilor în statele membre UE și un factor demotivational considerabil.
3. Analiza și sinteza bunelor practici motivaționale, din cadrul companiilor internaționale și europene, denotă faptul că politica salarială nu este singurul element ce comportă un caracter mobilizator asupra comportamentului motivațional al angajatului. Siguranța locului de muncă, condițiile de muncă, oportunitățile de dezvoltare profesională și personală, promovarea pe scară ierarhică sunt printre factorii cei mai importanți care produc satisfacție.
- real sector of the employees from the Republic of Moldova will hit the same levels as Bulgaria (MDL 4935) only in 2031, but the same level as Romania (MDL 5700) will be hit in 2035. This data is an eloquent explanation of the migration of the Moldovans in the member states of the UE and is a considerable demotivation factor.
3. The analysis and synthesis of the efficient methods used by the international and European companies, denotes the fact that the wage policy is not the single element with a mobilizing character upon the motivational behaviour of the employee. The safety of the workplace, working conditions, opportunities of professional and personal development, promotion on the hierarchical scale are some of the main factors that produce satisfaction.

Bibliografie/Bibliography:

1. Acordul de Asociere între Republica Moldova și Uniunea Europeană, 2014. Disponibil: <http://www.mfa.gov.md/img/docs/Acordul-de-Asociere-RM-UE.pdf> (vizitat 18.07.2017).
2. Edenred-Ipsos Barometer, 2014-2016. Disponibil: <http://www.edenred.com/en/discover-barometre-edenred-ipsos-barometer> (vizitat 19.07.2017).
3. Hotărârea Guvernului nr. 242, cu privire la cuantumul minim garantat al salariului în sectorul real. În: Monitorul Oficial nr. 134-143, art. 321 din 28.04.2017.
4. ILCIUC, Cătălina. *Analiza influenței manageriale asupra motivației personalului în organizațiile din Republica Moldova*. În: Revista Economica. nr. 2 (100), iunie 2017. Chișinău: ASEM. p. 62-67. ISSN 1810-9136.
5. Legea cu privire la sistemul de salarizare în sectorul bugetar nr. 355-XVI din 23.12.2005. În: Monitorul Oficial, nr. 35-38 din 03.03.2006.
6. Salariul minim în statele Uniunii Europene. Banca de date statistice Eurostat. Disponibil: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (vizitat 10.07.2017).

330.322.54:005.8

CRITERII DE FOLOSIT ÎN FUNCȚIE DE MISIUNEA PROIECTELOR DE INVESTIȚII

*Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN, ASEM
bolun@ase.md*

Este efectuată analiza comparativă a șapte indici de eficiență a proiectelor de investiții, în scopul determinării criteriilor de folosit în funcție de misiunea i-proiectelor de investiții. Este demonstrat că, în cazul proiectelor pentru care calcularea venitului este atât de dificilă, încât nici nu se merită efectuarea calculării, ca indice de bază de eficiență economică este oportună utilizarea Costului total cu proprietatea anuală echivalentă, iar în celelalte cazuri – a Valorii actualizate nete anuale echivalente împreună cu Indicele de profitabilitate anuală echivalentă.

***Cuvinte-cheie:** proiecte de investiții, indici de eficiență economică, analiză comparativă, valoarea actualizată netă, indice de profitabilitate, metoda valorii anuale echivalente.*

JEL: C61.

1. Introducere. La analiza economică a produselor informatice (i-produse) pentru investiții, alegerea indicilor de apreciere a alternativelor de soluții este de primă importanță. Pentru aprecierea eficienței economice a proiectelor de investiții, se recomandă folosirea unor asemenea indici, ca: rata profitului [1, 2], durata recuperării investițiilor [2-4], valoarea actualizată netă [3-5], indicele de profitabilitate [3], rata internă de rentabilitate [3-5], cheltuielile totale cu proprietatea [6, 7] ș.a. O descriere sistematizată a 15 indici de eficiență a proiectelor, din cei mai folosiți în domeniu, este dată în [8].

Multitudinea criteriilor de eficiență a i-proiectelor se explică prin diversitatea aspectelor ce caracterizează situațiile-problemă aferente. Analiza comparativă, efectuată în [9] și bazată pe corelarea dintre indici, specificul valorii temporale a banilor, durata diferită a proiectelor și, de asemenea, gama și importanța aspectelor caracterizate, a condus la reducerea numărului de indici de bază de la 15 la 7 și anume: durata actualizată de recuperare a investițiilor (R_d^1), randamentul economic al investițiilor (R^{EI}), valoarea actualizată netă (NPV), rata internă de rentabilitate (IRR), indicele de profitabilitate (PI), cheltuielile ajustate (C^{EN}) și cheltuielile totale cu proprietatea (TCO).

330.322.54:005.8

CRITERIA TO BE USED BY MISSION OF INVESTMENT PROJECTS

*Professor, Hab. Dr. Ion BOLUN, ASEM
bolun@ase.md*

A comparative analysis of seven investment projects efficiency indices has been made aiming to determine the criteria to be used by mission of i-projects. It is shown that in case of projects, whose revenue is so difficult to quantify that it is not worth it, as basic economic efficiency index it is appropriate to use the Equivalent Annual Total Costs of Ownership, and in other cases – the Equivalent Annual Net Present Value together with the Equivalent Annual Profitability Index.

***Key words:** investment projects, economic efficiency indices, comparative analyses, net present value, profitability index, equivalent annual value method.*

JEL: C61.

1. Introduction. In economic analysis of informatics products (i-products) for investments, the choice of indices for the appreciation of solution alternatives is of prime importance. For the assessment of economic efficiency of investment projects, it is recommended to use such indices as: profit rate [1, 2], payback period [2-4], net present value [3-5], profitability index [3], internal rate of return [3-5], total costs of ownership [6, 7] and so on. A systematic description of 15 projects efficiency indices, most used in the field is done in [8].

The multitude of efficiency criteria for i-projects is caused by the diversity of aspects that characterizes the respective situation-problems. Comparative analyses, done in [9], based on the correlation of indices, taking into account the time value of money, the different duration of projects, and also the range and importance of index-driven issues, has led to a reduction in the number of base indices from 15 to 7, i.e.: discounted return on investment (R_d^1), economic return of investments (R^{EI}), net present value (NPV), internal rate of return (IRR), profitability index (PI), adjusted expenditure C^{EN} and total costs of ownership (TCO).

In this paper, the comparative analysis of these seven investment projects efficiency indices will be done, aiming to determine the criteria to be used by mission of i-projects.

În lucrare, se va efectua analiza comparativă a acestor șapte indici de eficiență, având ca scop determinarea criteriilor de folosit în funcție de mărirea investițiilor.

2. Considerații generale. În funcție de produsul cercetat și domeniul utilizării lui, setul de indici oportuni poate fi diferit. De obicei, se aplică 1-3 indici de bază și câțiva indici auxiliari.

După posibilitatea estimării cantitative a venitului de la implementare, i-proiectele pot fi grupate în două categorii:

- a) proiecte, ale căror venituri provenite de la implementarea lor sunt atât de dificil de estimat, încât nici nu merită estimate (Categororia 1);
- b) proiecte, ale căror venituri generate de la implementarea lor pot fi estimate cu eforturi rezonabile (Categororia 2).

Se va considera, totodată, că, pentru toate proiectele ce țin de oricare din aceste două categorii, se pot determina toate costurile suportate cu întreținerea și utilizarea lor.

În practică, există multe cazuri, când un produs este creat/procurat, implementat și, ulterior, folosit în decursul mai multor ani. În asemenea cazuri, este necesară luarea în considerare în calcule și a factorului timp: investițiile și cheltuielile operaționale din diferiți ani se actualizează într-unul și același moment de timp – începutul anului de referință [4]. În acest scop, cheltuielile și rezultatele anului respectiv, efectuate și obținute până la începutul anului de referință, se înmulțesc cu coeficientul de actualizare d_n , iar cele efectuate și obținute după începutul anului de referință – se împart la acest coeficient; aici n este numărul de ani ce despart anul respectiv de anul de referință. Coeficientul d_n se determină conform formulei [4] $d_n = (1 + d)^n$, unde d este rata de actualizare. Astfel, indicii pot fi statici (aceștia nu iau în considerare factorul timp) și dinamici (aceștia iau în considerare factorul timp). Indicii statici se folosesc, de obicei, pentru estimarea eficienței proiectelor de durată ce nu depășește un an. În celelalte cazuri, se folosesc indici dinamici.

De asemenea, la compararea proiectelor de durată diferită, este oportună folosirea metodei valorii anuale echivalente (EAV). Aceasta pune în corespondență adecvată valorii sumare actualizate, pe o perioadă de timp a unui indice al unei valori pe o perioadă mai mică, de exemplu, un an. Pentru indicele XX , ce caracterizează o anumită valoare absolută pe întreaga perioadă D de folosire a produsului, valoarea anuală se va nota $EAXX$ și se determină ca

$$EAXX = XX \times CRF = XX \times \left[\sum_{t=1}^D \frac{1}{(1+d)^t} \right]^{-1} = XX \times \frac{d(1+d)^D}{(1+d)^D - 1}, \quad (1)$$

2. General considerations. Depending on the research product and its field of use, the set of applied indices may be different. Typically, 1-3 core indices and a few auxiliary indices are used.

By the possibility of quantitative estimation of the revenue from implementation, projects can be grouped in two categories:

- a) projects with revenues difficult to be quantified, that are not worth to be estimated (Category 1);
- b) projects with revenues that can be estimated with reasonable efforts (Category 2).

It will also be considered that for all projects related to one of these two categories, all costs, incurred in maintaining and using them, can be determined.

In practice, there are many cases when a product is created/procured, implemented and subsequently used over several years. In such cases, it is appropriate to take into account the time factor: investment and operational expenditure in different years are updated at the same time – the beginning of the reference year [4]. For this purpose, the expenditure and results of that year, incurred and obtained before the beginning of the reference year, shall be multiplied by the discount coefficient d_n , and those, incurred and obtained after the beginning of the reference year, shall be divided by that coefficient; here n is the number of years separating that year from the reference year. The coefficient d_n is determined according to formula [4] $d_n = (1+d)^n$, where d is the discount rate. Thus, indices can be static (they do not take into account the time factor) and can be dynamic (they take into account the time factor). Static indices are typically used to estimate the effectiveness of projects with a duration not exceeding one year. In other cases, dynamic indices are used.

Also, for the appropriate comparison of projects with different lifetimes, it is opportune to use the equivalent annual value method (EAV). It puts in an adequate correspondence to the updated summary value over a period of time of an index of a value over a shorter period, e.g. one year. For index XX , which characterizes a certain absolute value for the entire period D of the product use, the annual value will be noted $EAXX$ and is determined as

unde CRF este factorul de recuperare a capitalului. Pentru indicii NPV, IRR și PI au loc relațiile

$$NPV = \sum_{t=1}^D \frac{CF_t}{(1+d)^t} - I^c, \quad \sum_{t=1}^D \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - I^c = 0, \quad PI = 1 + \frac{NPV}{I^c}, \quad (2)-(4)$$

unde CF_t sunt fluxurile de numerar în anul t .

3. Criterii de folosit pentru proiecte aparte. Selectarea unor proiecte aparte poate fi efectuată prin compararea în perechi a proiectelor în discuție, folosind anumite criterii.

Afirmația 1. Pentru proiectele de Categoria 1, drept criteriu de bază de eficiență economică este oportună folosirea minimizării TCO, eventual conjugată cu metoda valorii anuale echivalente – indicele EATCO.

Într-adevăr, din cei șapte indici de bază nominalizați în s. 2, venitul de la implementarea proiectelor nu se cere de estimat doar la indicii C^{EN} și TCO. Cercetarea comparativă a acestora este dată în [8]. În anumite situații, folosirea acestor doi indici conduce la preferințe diferite privind proiectele de comparație. Totodată, indicele TCO acoperă perioada D de folosire a produsului, pe când cel C^{EN} – doar durata normativă T^N de recuperare a investițiilor. Dacă $T^N > D$, atunci valoarea C^{EN} nu caracterizează suficient de adecvat proiectul, iar dacă $T^N < D$, atunci valoarea TCO caracterizează mai deplin proiectul. Suplimentar, una din condițiile ca proiectul de Categoria 2 să fie acceptat constă în respectarea relației $T^N < D$. Deci, de preferat este folosirea indicelui TCO. Dacă proiectele de comparație sunt de durată diferită, atunci se aplică indicele EATCO. ■

Afirmația 2. Pentru proiectele de Categoria 2, folosirea indicilor C^{EN} , TCO, R_d^I și R^{EI} ca indici de bază de eficiență economică nu este oportună. Într-adevăr, indicii C^{EN} și TCO iau în considerare doar costurile actualizate cu realizarea proiectelor. Bineînțeles, analiza acestora poate fi folosită la luarea de măsuri pentru reducerea lor, dar de costurile în cauză se ține cont și la calcularea celorlalți cinci indici din cei șapte de bază nominalizați în s. 2. Totodată, acești cinci indici (R_d^I , R^{EI} , PI, NPV și IRR) iau în considerare și profitul de la implementarea proiectelor, deci caracterizează mai complet alternativele. ▼

În ceea ce privește indicele R_d^I , acesta, spre deosebire de cei R^{EI} , PI, NPV și IRR, nu ia în calcul durata D de folosire a produsului și, totodată, nu estimează profitul ce se obține de la produs după recuperarea investițiilor. În plus, spre deosebire de cei IP, VAN și RIR, indicii R_d^I și R^{EI} nu țin cont de

where CRF is the Capital Recovery Factor. For indices NPV, IRR and PI occur the relationships

where CF_t are cash flows in year t .

3. Criteria to use for separate projects. Selection of particular projects can be done by comparing the projects in question in pairs using certain criteria.

Statement 1. For Category 1 projects, as a basic criterion of economic efficiency it is appropriate to use the TCO minimization, eventually in conjunction with the equivalent annual value method – the EATCO index.

Indeed, out of the seven core indices nominated in s. 2, the revenue from project implementation is not required to be estimated only for C^{EN} and TCO indices. Their comparative analysis is given in [8]. In certain situation, using these two indices leads to different preferences for comparison projects. At the same time, the TCO index covers the period D of the product use, while the C^{EN} – only the normative duration T^N of return on investments. If $T^N > D$, then the C^{EN} does not sufficiently characterize the project, and if $T^N < D$ then the TCO value more fully characterizes the project. Additionally, one of the conditions that the Category 2 project be accepted is the observance of the $T^N < D$ relationship. Therefore, it is preferable to use the TCO index. If the comparison projects are of a different duration, the EATCO index is applied. ■

Statement 2. For Category 2 projects, the use of C^{EN} , TCO, R_d^I and R^{EI} indices as basic indices of economic efficiency is not appropriate.

Indeed, the C^{EN} and TCO indices only take into account the discounted costs of project implementation. Of course, their analysis can be used to take actions to reduce them. But the costs involved are also taken into account in the calculation of the other five indices of the basic seven nominated in s. 2. At the same time, these five indices (R_d^I , R^{EI} , PI, NPV and IRR) in addition take into account the profit from the implementation of projects, thus characterizing the alternatives more fully. ▼

As for index R_d^I , it, unlike the R^{EI} , PI, NPV and IRR, does not take into account the D -life of the product and, at the same time, does not estimate the profit obtained from the product after the recovery of investment. Moreover, unlike the PI, NPV and IRR, the indices R_d^I and R^{EI} do not take into account the possibility of reinvesting, along with the profit, and of that of the amortization fund, as the proceeds

posibilitatea reinvestirii, concomitent cu profitul, și a fondului de amortizare pe măsura încasărilor de la comercializarea produselor vândute sau a serviciilor prestate. ■

Afirmația 3. Pentru proiectele de Categoria 2, folosirea indicilor PI și NPV conduce la aceeași soluție, doar dacă

$$\alpha > (I_{II}^C / I_I^C - 1)(PI_{II} - 1), \quad (5)$$

unde I_I^C și I_{II}^C exprimă investițiile cu proiectele I și II, respectiv; PI_I și PI_{II} sunt valorile indicelui PI pentru proiectele I și II, iar $PI_I = PI_{II} + \alpha$, $\alpha > 0$.

Într-adevăr, fie NPV_I și NPV_{II} sunt valorile indicelui NPV pentru proiectele I și II. Deoarece $PI_I > PI_{II}$, pentru ca indicii PI și NPV să conducă la aceeași soluție, este necesar și suficient să fie și $NPV_I > NPV_{II}$. Atunci, ținând cont de (4), obținem $NPV_I = I_I^C (PI_{II} + \alpha - 1) > NPV_{II} = I_{II}^C (PI_{II} - 1)$, unde rezultă (5). ■

Consecința 1. Dacă pentru proiectele I și II de Categoria 2 au loc relațiile

$$I_I^C \geq I_{II}^C, NPV_{II} \geq 0 \text{ sau } I_I^C \leq I_{II}^C, NPV_{II} < 0 \text{ sau } I_I^C = I_{II}^C \quad (6)-(8)$$

la $PI_I = PI_{II} + \alpha$, $\alpha > 0$, atunci indicii PI și NPV conduc la aceeași soluție, de preferat fiind proiectul I.

Într-adevăr, dacă $NPV_{II} \geq 0$, atunci, ținând cont de (4), are loc și $PI_{II} \geq 1$. Deci, partea dreaptă a inegalității (5), ținând cont de (6), este non-positivă, în timp ce $\alpha = PI_I - PI_{II} > 0$, deci, are loc (5), îndeplinindu-se condițiile Afirmației 3. ▼

Dacă, însă, $NPV_{II} < 0$, atunci, ținând cont de (4), are loc și $PI_{II} < 1$. Deci, partea dreaptă a inegalității (5), ținând cont de (7), este non-positivă, pe când $\alpha = PI_I - PI_{II} > 0$, deci are loc (5), îndeplinindu-se condițiile Afirmației 3. ▼

Din (6)-(8), se poate observa că situația (8) se regăsește în cele (6) și (7) luate în ansamblu. ■

Prin comparare, se poate ușor observa că restricția (5) este mult mai largă decât cele (6)-(8).

Consecința 2. Dacă un proiect este de preferat doar în cazul că $NPV > 0$ și pentru proiectele I și II de Categoria 2 au loc relațiile $I_I^C > I_{II}^C$, $PI_I = PI_{II} + \alpha$, $\alpha > 0$, atunci indicii PI și NPV conduc la aceeași soluție, de preferat fiind proiectul I.

Într-adevăr, conform Consecinței 1, cazul (6) are loc. A rămas de demonstrat cazul $I_I^C > I_{II}^C$,

$PI_I = PI_{II} + \alpha$, $\alpha > 0$, $NPV_{II} < 0$. În acest caz, are loc $NPV_{II} < 0$, deci, proiectul II nu poate fi preferat, dar poate fi preferat proiectul I. Ultimul poate fi și selectat la $PI_I > 1$, care implică și relația $NPV_I > 0$ (a se vedea (4)). ■

from the sale of the products sold or of the services provided. ■

Statement 3. For Category 2 projects, the use of PI and NPV indices lead to the same solution only if

where I_I^C and I_{II}^C are the investments with projects I and II, respectively; PI_I and PI_{II} are PI index values for projects I and II, and $PI_I = PI_{II} + \alpha$, $\alpha > 0$.

Indeed, let NPV_I and NPV_{II} are the values of the NPV index for projects I and II. Because $PI_I > PI_{II}$, for the PI and NPV indices to lead to the same solution, it is necessary and sufficient that also occurs $NPV_I > NPV_{II}$. Then, taking into account (4), we obtain $NPV_I = I_I^C (PI_{II} + \alpha - 1) > NPV_{II} = I_{II}^C (PI_{II} - 1)$, from where it results (5). ■

Consequence 1. If for Category 2 project I and II take place the relationships

at $PI_I = PI_{II} + \alpha$, $\alpha > 0$, then indices PI and NPV lead to the same solution, preferably being the project I.

Indeed, if $NPV_{II} \geq 0$, then, taking into account (4), occurs $PI_{II} \geq 1$. So, the right side of inequality (5), taking into account (6), is non-positive, while $\alpha = PI_I - PI_{II} > 0$, so it takes place (5), fulfilling the conditions of Statement 3. ▼

However, if $NPV_{II} < 0$, then, taking into account (4), there is also $PI_{II} < 1$. So, the right side of inequality (5), taking into account (7) is non-positive, while $\alpha = PI_I - PI_{II} > 0$, so it takes place (5), fulfilling the conditions of Statement 3. ▼

From (6)-(8), it can be seen that the situation (8) is found in the (6) and (7) taken together. ■

By comparison, it can be easily observed that the restriction (5) is much wider than the (6)-(8) ones.

Consequence 2. If a project is preferred only if $NPV > 0$ and for projects I and II of Category 2 there occur relationships $I_I^C > I_{II}^C$, $PI_I = PI_{II} + \alpha$, $\alpha > 0$, then the PI and NPV indices lead to the same solution, preferably being the project I.

Indeed, according to Consequence 1, case (6) occurs. It remains to prove the case $I_I^C > I_{II}^C$,

$PI_I = PI_{II} + \alpha$, $\alpha > 0$, $NPV_{II} < 0$. In this case occurs $NPV_{II} < 0$, so project II cannot be preferred, but project I may be preferred. The last one can also be selected if $PI_I > 1$, which also implies $NPV_I > 0$ (see (4)). ■

Afirmația 4. Dacă un proiect este de preferat doar la VAN > 0 și pentru proiectele I și II de Categoriile 1b sau 2b au loc relațiile

Statement 4. If a project is preferred only if NPV > 0 and for projects I and II of Category 2 there occur relationships

$$I_1^C < I_2^C, PI_1 = PI_2 + \alpha, \alpha > 0, NPV_2 > 0 \tag{9}$$

și / and

$$\alpha < (I_2^C - I_1^C)(IP_2 - 1) / I_1^C, \tag{10}$$

atunci, indicii PI și NPV conduc la soluții diferite.

then indices PI and NPV lead to different solutions.

Într-adevăr, în condițiile (9), conform indicelui PI, de preferat este proiectul I, în timp ce, ținând cont de (5) și (10), conform indicelui NPV, de preferat este proiectul II. ■

Indeed, under conditions (9), according to PI index, the project I to be preferred, while according to NPV index, taking into account (5) and (10), the project II to be preferred. ■

Astfel, deși la o valoare NPV mai mică, se poate întâmpla să fie rezonabil de selectat proiectul de o valoare PI mai mare, în scopul economisirii de resurse financiare pentru o posibilă acțiune viitoare, îndeosebi dacă valorile NPV pentru cele două proiecte diferă nesemnificativ, iar cele ale PI – considerabil.

Thus, although at a lower NPV value, it may be happen to be reasonable to select the project with a higher PI value, in order to save financial resources for possible future action, especially if the NPV values for the two projects differ insignificantly, and the PIs – considerably.

Fie IRR_I, IRR_{II}, D_I și D_{II} sunt valorile parametrilor IRR și D pentru proiectele I și II.

Let IRR_I, IRR_{II}, D_I și D_{II} are the values of IRR and D parameters for projects I and II.

Afirmația 5. Folosirea indicilor PI și IRR la compararea proiectelor I și II conduce la aceeași soluție, dacă IRR_I > d ≥ IRR_{II} sau dacă la IRR_I > IRR_{II} > d, CF_{I_t} = CF_I, t = 1, D_I și CF_{II_t} = CF_{II}, t = 1, D_{II} are loc și D_I ≥ D_{II}.

Statement 5. The use of PI and IRR indices for the comparison of projects I and II leads to the same solution, if IRR_I > d ≥ IRR_{II} or if at IRR_I > IRR_{II} > d, CF_{I_t} = CF_I, t = 1, D_I and CF_{II_t} = CF_{II}, t = 1, D_{II} occurs D_I ≥ D_{II}, too.

Într-adevăr, la începutul lansării produsului proiectului în exploatare și IRR_I > d ≥ IRR_{II}, conform (2) și (3) avem VAN_I > 0, deci, ținând cont de (4), are loc și PI_I > 1. Totodată, deoarece d ≥ IRR_{II}, conform (2) și (3) avem NPV_{II} ≤ 0, deci, ținând cont de (4), are loc și PI_{II} ≤ 1. Astfel, PI_I > PI_{II}. ▼

Indeed, at the beginning of the product launch in operation and IRR_I > d ≥ IRR_{II}, according to (2) and (3) we have NPV_I > 0, so, taking into account (4) occurs PI_I > 1, too. However, because d ≥ IRR_{II}, according to (2) and (3) we have NPV_{II} ≤ 0; so, taking into account (3), occurs PI_{II} ≤ 1, too. Thus, PI_I > PI_{II}. ▼

În cel de-al doilea caz, la începutul lansării produsului proiectului în exploatare, din (3) avem

In the second case, at the start of the product launch in exploitation, from (3) we have

$$I^C = \sum_{t=1}^D \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}, \text{ iar din (4) } I^C = \frac{1}{PI} \sum_{t=1}^D \frac{CF_t}{(1+d)^t}.$$

By equalizing the straight parts of these two equalities, we obtain

$$\text{Egalând părțile drepte ale acestor două egalități, obținem } PI = \frac{\sum_{t=1}^D \frac{CF_t}{(1+d)^t}}{\sum_{t=1}^D \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}}. \text{ Astfel,}$$

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^D \frac{CF_t}{(1+d)^t}}{\sum_{t=1}^D \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}}.$$

So,

$$\frac{PI_I}{PI_{II}} = \frac{\sum_{t=1}^{D_I} \frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t}}{\sum_{t=1}^{D_I} \frac{CF_{I_t}}{(1+IRR_I)^t}} \Bigg/ \frac{\sum_{t=1}^{D_{II}} \frac{CF_{II_t}}{(1+d)^t}}{\sum_{t=1}^{D_{II}} \frac{CF_{II_t}}{(1+IRR_{II})^t}}. \tag{11}$$

Pentru CF_{I_t} = CF_I, t = 1, D_I și CF_{II_t} = CF_{II}, t = 1, D_{II}, raportul (11) se reduce la

For CF_{I_t} = CF_I, t = 1, D_I and CF_{II_t} = CF_{II}, t = 1, D_{II}, the ratio (11) is reducing to

$$\frac{PI_I}{PI_{II}} = \frac{\sum_{t=1}^{D_I} \frac{1}{(1+d)^t}}{\sum_{t=1}^{D_I} \frac{1}{(1+IRR_I)^t}} \bigg/ \frac{\sum_{t=1}^{D_{II}} \frac{1}{(1+d)^t}}{\sum_{t=1}^{D_{II}} \frac{1}{(1+IRR_{II})^t}} \quad (12)$$

La $x > 0$, valoarea expresiei $\sum_{t=1}^D \frac{1}{(1+x)^t}$ este crescătoare față de D și descrescătoare față de x . De aceea, la $IRR_I > IRR_{II} > d$ și $D_I \geq D_{II}$, pentru raportul (12) are loc $PI_I > PI_{II}$. Chiar dacă, în cazuri aparte, indicii nominalizați ar putea conduce la soluții diferite, situațiile în cauză se încadrează, în majoritatea cazurilor, în marja de eroare a estimării datelor inițiale privind proiectele de comparație, îndeosebi pentru perioade D de durată relativ mare. ■

Consecința 3. Se poate considera că, la $IRR_I > IRR_{II} > d$ și $D_I \geq D_{II}$, folosirea indicilor PI și IRR pentru compararea proiectelor I și II conduce, de obicei, la aceeași soluție.

Într-adevăr, Consecința 3 este o generalizare a celui de-al doilea caz al Afirmației 5, considerând că, la raportul (11), devierile de la condițiile $CF_{I_t} = CF_I, t = \overline{1, D_I}$ și $CF_{II_t} = CF_{II}, t = \overline{1, D_{II}}$ se vor încadra, de obicei, în respectarea relației $IP_I/IP_{II} > 1$. În plus, ținând cont de (11), deoarece $IRR_I > IRR_{II}$, au loc inegalitățile

$$\frac{\frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t}}{\frac{CF_{I_t}}{(1+IRR_I)^t}} \bigg/ \frac{\frac{CF_{II_t}}{(1+d)^t}}{\frac{CF_{II_t}}{(1+IRR_{II})^t}} = \frac{(1+IRR_I)^t}{(1+IRR_{II})^t} > 1, t = \overline{1, D_{II}} \quad (13)$$

și, deoarece $IRR_I > d$, avem

$$\sum_{t=D_{II}+1}^{D_I} \frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t} \bigg/ \sum_{t=D_{II}+1}^{D_I} \frac{CF_{I_t}}{(1+IRR_I)^t} > 1. \quad (14)$$

Din (11), (13) și (14) rezultă că inegalitatea $PI_I > PI_{II}$ are loc, de regulă, și fără îndeplinirea condițiilor $CF_{I_t} = CF_I, t = \overline{1, D_I}$ și $CF_{II_t} = CF_{II}, t = \overline{1, D_{II}}$. ■

Afirmația 6. Șansa ca, la $IRR_I > IRR_{II} > d$ și $D_I < D_{II}$, folosirea indicilor PI și IRR, pentru compararea proiectelor I și II, să conducă la aceeași soluție este crescătoare față de $IRR_I/IRR_{II}, d/IRR_{II}$ și D_I și descrescătoare față de D_{II} și $D_{II} - D_I$.

Într-adevăr, deoarece $IRR_I > IRR_{II}$, similar celor (13) au loc inegalitățile

At $x > 0$, the expression $\sum_{t=1}^D \frac{1}{(1+x)^t}$ value is increasing with respect to D and decreasing with x . Therefore, at $IRR_I > IRR_{II} > d$ and $D_I \geq D_{II}$, for the ratio (12) occurs $PI_I > PI_{II}$. Even if, in separate cases, the nominated indices could lead to different solutions, the situations in question fall, in most cases, within the error margin of estimating the baseline data on the comparison projects, especially for relatively long D -periods. ■

Consequence 3. It can be assumed that at $IRR_I > IRR_{II} > d$ and $D_I \geq D_{II}$, the use of PI and IRR indices for the comparison of projects I and II usually leads to the same solution.

Indeed, Consequence 3 is a generalization of the second case of Statement 5, assuming that, at ratio (11), the deviations from $CF_{I_t} = CF_I, t = \overline{1, D_I}$ and $CF_{II_t} = CF_{II}, t = \overline{1, D_{II}}$ conditions will usually fall within the $PI_I/PI_{II} > 1$ relationship. Moreover, taking into account (11), because of $IRR_I > IRR_{II}$, occur the inequalities

and, because of $IRR_I > d$, one has

It follows from (11), (13) and (14) that the inequality $PI_I > PI_{II}$ usually takes place without meeting the $CF_{I_t} = CF_I, t = \overline{1, D_I}$ și $CF_{II_t} = CF_{II}, t = \overline{1, D_{II}}$ conditions. ■

Statement 6. The chance that at $IRR_I > IRR_{II} > d$ and $D_I < D_{II}$, the use of PI and IRR indices to compare projects I and II to lead to the same solution is rising with $IRR_I/IRR_{II}, d/IRR_{II}$ and D_I and is decreasing with D_{II} and $D_{II} - D_I$.

Indeed, because $IRR_I > IRR_{II}$, similar to (13), occur inequalities

$$\frac{\frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t}}{CF_{I_t}} \bigg/ \frac{\frac{CF_{II_t}}{(1+d)^t}}{CF_{II_t}} = \frac{(1+IRR_I)^t}{(1+IRR_{II})^t} > 1, t = \overline{1, D_1}. \quad (15)$$

Însă celor (14), în acest caz, deja, nu la numărător, ci la numitorul raportului (11), la $IRR_{II} > d$, le corespund

$$\sum_{t=D_1+1}^{D_{II}} \frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t} \bigg/ \sum_{t=D_1+1}^{D_{II}} \frac{CF_{II_t}}{(1+IRR_{II})^t} > 1, \quad (16)$$

care la $CF_{I_t} = CF_I, CF_{II_t} = CF_{II}, t = \overline{D_1+1, D_{II}}$ se reduce la

$$\sum_{t=D_1+1}^{D_{II}} \frac{1}{(1+d)^t} \bigg/ \sum_{t=D_1+1}^{D_{II}} \frac{1}{(1+IRR_{II})^t} = \frac{IRR_{II}(1+IRR_{II})^{D_1+1} [1 - (1+d)^{-D_{II}+D_1+1}]}{d(1+d)^{D_1+1} [1 - (1+IRR_{II})^{-D_{II}+D_1+1}]} > 1. \quad (17)$$

Astfel, ținând cont de (11) la $IRR_I > IRR_{II} > d$, dacă inegalitățile (15) contribuie la cea $PI_I > PI_{II}$, atunci inegalitățile (16) – la cea $PI_I < PI_{II}$. Caracterul crescător al șansei în discuție față de IRR_I/IRR_{II} rezultă din (15), față de d/IRR_{II} rezultă din (16) și față de D_1 rezultă din (15)-(17), iar cel descrescător față D_{II} și $D_{II} - D_1$ rezultă din (16) și (17). ■

Afirmația 7. Folosirea indicilor EAPI și IRR, la compararea proiectelor I și II, conduce la aceeași soluție, dacă $IRR_I > d \geq IRR_{II}$ sau dacă la $IRR_I > IRR_{II}, CF_{I_t} = CF_I, t = \overline{1, D_1}$ și $CF_{II_t} = CF_{II}, t = \overline{1, D_{II}}$ are loc și $D_{II} \geq D_1$.

Într-adevăr, la începutul lansării produsului proiectului în exploatare, ținând cont de (1), în mod similar cu obținerea raportului (11), avem

$$\frac{EAPI_I}{EAPI_{II}} = \frac{\sum_{t=1}^{D_1} \frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t}}{\sum_{t=1}^{D_1} \frac{1}{(1+d)^t} \sum_{t=1}^{D_1} \frac{CF_{I_t}}{(1+IRR_I)^t}} \bigg/ \frac{\sum_{t=1}^{D_{II}} \frac{CF_{II_t}}{(1+d)^t}}{\sum_{t=1}^{D_{II}} \frac{1}{(1+d)^t} \sum_{t=1}^{D_{II}} \frac{CF_{II_t}}{(1+IRR_{II})^t}}. \quad (18)$$

De menționat că, la $D_{II} = D_1$, raportul (18) se reduce la cel (11).

La $IRR_I > d \geq IRR_{II}$, conform (2) și (3) avem $NPV_I > 0$, deci, ținând cont de (4) și (1), are loc și $IP_I > CRF_I$. Totodată, deoarece $d \geq IRR_{II}$, conform (2) și (3) avem $NPV_{II} \leq 0$, deci, ținând cont de (4), are loc și $PI_{II} \leq CRF_I$. Astfel, $EAPI_I > EAPI_{II}$. ▼

În cazul că $CF_{I_t} = CF_I, t = \overline{1, D_1}$ și $CF_{II_t} = CF_{II}, t = \overline{1, D_{II}}$, raportul (18) se reduce la

$$\frac{EAPI_I}{EAPI_{II}} = \sum_{t=1}^{D_{II}} \frac{1}{(1+IRR_{II})^t} \bigg/ \sum_{t=1}^{D_1} \frac{1}{(1+IRR_I)^t},$$

Note that at $D_{II} = D_1$, the ratio (18) is reducing to (11).

At $IRR_I > d \geq IRR_{II}$, according to (2) and (3) one has $NPV_I > 0$, so, taking into account of (4) and (1), $IP_I > CRF_I$ takes place. However, because of $d \geq IRR_{II}$, according to (2) and (3) we have $NPV_{II} \leq 0$, so taking into account (4), the $PI_{II} \leq CRF_I$ also takes place. Thus, $EAPI_I > EAPI_{II}$. ▼

In case that $CF_{I_t} = CF_I, t = \overline{1, D_1}$ and $CF_{II_t} = CF_{II}, t = \overline{1, D_{II}}$, the ratio (18) is reducing to

de unde, pentru $IRR_I > IRR_{II}$ și $D_{II} \geq D_I$, avem $EAPI_I > EAPI_{II}$. ■

Consecința 4. Se poate considera că, la $IRR_I > IRR_{II}$ și $D_{II} \geq D_I$, folosirea indicilor EAPI și IRR, pentru compararea proiectelor I și II, conduce, de obicei, la aceeași soluție.

Într-adevăr, Consecința 4 este o generalizare a celui de-al doilea caz al Afirmației 7, considerând că, la raportul (15), devierile de la condițiile $CF_{I_t} = CF_I$, $t = \overline{1, D_I}$ și $CF_{II_t} = CF_{II}$, $t = \overline{1, D_{II}}$ se vor încadra, de obicei, în respectarea relației $EAPI_I > EAPI_{II}$.

În plus, la $D_{II} \geq D_I$, deoarece $IRR_I > IRR_{II}$, în mod similar cu cele (13) pentru raportul (11), în cazul raportului (18) au loc inegalitățile

$$\frac{\frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t}}{CF_{I_t}} \bigg/ \frac{\frac{CF_{II_t}}{(1+d)^t}}{CF_{II_t}} = \frac{(1+IRR_I)^t}{(1+IRR_{II})^t} > 1, t = \overline{1, D_I}. \quad (19)$$

Totodată, la $D_{II} > D_I$, similară relației (14), dar deja la numitorul raportului (18), este

$$\sum_{t=D_I+1}^{D_{II}} \frac{CF_{II_t}}{(1+d)^t} \bigg/ \sum_{t=D_I+1}^{D_{II}} \frac{1}{(1+d)^t} \sum_{t=D_I+1}^{D_{II}} \frac{CF_{II_t}}{(1+IRR_{II})^t} > 0. \quad (20)$$

Partea stângă a inegalității (20) conduce la reducerea numitorului raportului (18) și, respectiv, la fortificarea creșterii raportului (18) comparativ cu inegalitățile (1). Astfel, din (18)-(20) rezultă că inegalitatea $EAPI_I > EAPI_{II}$ are loc, de regulă, și fără îndeplinirea condițiilor $CF_{I_t} = CF_I$, $t = \overline{1, D_I}$ și $CF_{II_t} = CF_{II}$, $t = \overline{1, D_{II}}$. Chiar dacă, în cazuri aparte, indicii nominalizați ar putea conduce la soluții diferite, situațiile în cauză se încadrează, în majoritatea cazurilor, în marja de eroare a estimării datelor inițiale privind proiectele de comparație, îndeosebi pentru perioade D de durată relativ mare. ■

Afirmația 8. Șansa ca, la $IRR_I > IRR_{II} > d$ și $D_I > D_{II}$, folosirea indicilor EAPI și IRR, pentru compararea proiectelor I și II, să conducă la aceeași soluție este crescătoare față de RIR_I/RIR_{II} și D_{II} , descrescătoare față de D_I și $D_I - D_{II}$ și mai puțin depinde de valoarea d .

Într-adevăr, la $D_I > D_{II}$ și $IRR_I > IRR_{II}$, similar celor (19) au loc inegalitățile

$$\frac{\frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t}}{CF_{I_t}} \bigg/ \frac{\frac{CF_{II_t}}{(1+d)^t}}{CF_{II_t}} = \frac{(1+IRR_I)^t}{(1+IRR_{II})^t} > 1, t = \overline{1, D_{II}}. \quad (21)$$

from where, for $IRR_I > IRR_{II}$ and $D_{II} \geq D_I$, one has $EAPI_I > EAPI_{II}$. ■

Consequence 4. It can be considered that, at $IRR_I > IRR_{II}$ and $D_{II} \geq D_I$, the use of EAPI and IRR indices to compare projects I and II usually leads to the same solution.

Indeed, Consequence 4 is a generalization of the second case of Statement 7, considering that at ratio (15) the deviations from $CF_{I_t} = CF_I$, $t = \overline{1, D_I}$ and $CF_{II_t} = CF_{II}$, $t = \overline{1, D_{II}}$ conditions will usually fall within the the $EAPI_I > EAPI_{II}$ relationship.

Moreover, at $D_{II} \geq D_I$, because of $IRR_I > IRR_{II}$, similarly to (13) for ratio (11), in case of ratio (18) occur the inequalities

At the same time, at $D_{II} > D_I$, similar to relationship (14), but already at the denominator of the ratio (18), it

The left part of the inequality (20) leads to the reduction of the ratio (18) denominator and, respectively, to the strengthening of the ratio (18) increase compared with the inequalities (19). Thus, from (18)-(20) it results that the inequality $EAPI_I > EAPI_{II}$ takes place, as a rule, without fulfilling the conditions, too. Even if, in some cases, the nominated indices could lead to different solutions, the situations in question fall, in most cases, within the error margin of initial data estimation with refer to the comparison projects, especially for relatively long D -periods. ■

Statement 8. The chance that, at $IRR_I > IRR_{II} > d$ and $D_I > D_{II}$, the use of EAPI and IRR indices for the comparison of projects I and II will lead to the same solution is rising with respect to RIR_I/RIR_{II} and D_{II} , is decreasing with respect to D_I and $D_I - D_{II}$ and less depends on the d value.

Indeed, at $D_I > D_{II}$ and $IRR_I > IRR_{II}$, similar to (19) occur the inequalities

Totodată, celei (20), dar deja la numărătorul raportului (18) în cazul că $D_I > D_{II}$, îi corespunde

At the same time, to the (20), but already in the ratio (3.80) numerator in case of $D_I > D_{II}$, it corresponds

$$\sum_{t=D_{II}+1}^{D_I} \frac{CF_{I_t}}{(1+d)^t} / \sum_{t=D_{II}+1}^{D_I} \frac{1}{(1+d)^t} \sum_{t=D_{II}+1}^{D_I} \frac{CF_{I_t}}{(1+IRR_I)^t} > 0, \quad (22)$$

care la $CF_{I_t} = CF_I$, $t = \overline{D_{II} + 1, D_I}$ se reduce la

which at $CF_{I_t} = CF_I$, $t = \overline{D_{II} + 1, D_I}$ is reducing to

$$1 / \sum_{t=D_{II}+1}^{D_I} \frac{1}{(1+IRR_I)^t} = \frac{IRR_I}{(1+IRR_I)^{-D_{II}-1} - (1+IRR_I)^{-D_I}} = \frac{IRR_I(1+IRR_I)^{D_{II}+1}}{1 - (1+IRR_I)^{-D_I+D_{II}+1}} > 0. \quad (23)$$

Astfel, ținând cont de (18) la $IRR_I > IRR_{II} > d$, atât inegalitățile (21), cât și cele (22) contribuie la inegalitatea $EAPI_I > EAPI_{II}$. Caracterul crescător al șansei în discuție față de IRR_I/IRR_{II} rezultă din (21), cel crescător față de D_{II} rezultă din (23), iar cel descrescător față de D_I și $D_I - D_{II}$ rezultă din (23). Totodată, șansa în cauză mai puțin depinde de valoarea d , deoarece d este prezentă doar în relațiile (18) și (22), dar nu și în cazurile particulare ale acestora (21) și (23). ■

Thus, taking into account (18) at $IRR_I > IRR_{II} > d$, both inequalities (21) and (22) contribute to the inequality $EAPI_I > EAPI_{II}$. Increasing character of the chance in question with respect to IRR_I/IRR_{II} results from (21), the one increasing with D_{II} results from (23), and the one decreasing with D_I and $D_I - D_{II}$ results from (23). At the same time, the chance in question is less dependent on the d value, since d is present only in relations (18) and (22), but not in their particular cases (21) and (23). ■

Consecința 5. Se poate considera că folosirea indicilor PI, EAPI și IRR, pentru compararea a două proiecte de aceeași durată D , conduce, de obicei, la aceeași soluție.

Consequence 5. It can be considered that the use of PI, EAPI and IRR indices to compare two projects of the same duration D usually leads to the same solution.

Enunțul Consecinței 3.8 rezultă direct din Consecințele 3 și 4. Din acești trei indici, mai ușor de calculat este indicele PI. ■

The enounce of Consequence 5 follows directly from Consequences 3 and 4. From these three indices, the PI index is easier to calculate. ■

Afirmația 9. Se poate considera că, pentru compararea proiectelor I și II la $D_I \neq D_{II}$, dintre indici PI, EAPI și IRR, de preferat este cel EAPI.

Statement 9. It can be considered that for comparing projects I and II at $D_I \neq D_{II}$, from PI, EAPI and IRR indices, the EAPI one is preferable.

Într-adevăr, la $D_I = D_{II}$, conform Consecinței 3.8, iar la $IRR_I > d \geq IRR_{II}$, conform Afirmațiilor 5 și 7, indicii PI, EAPI și IRR conduc, practic, la aceeași soluție.

Indeed, at $D_I = D_{II}$ according to Consequence 3.8, and at $IRR_I > d \geq IRR_{II}$ according to Statements 5 and 7, the PI, EAPI and IRR indices lead, practically, to the same solution.

Să examinăm cazul $D_I \neq D_{II}$ și $IRR_I > IRR_{II} > d$. La $D_I \neq D_{II}$, dintre indici PI și EAPI de preferat este cel EAPI (a se vedea alineatul precedent), ultimul fiind relativ în timp, pe când cel PI este absolut în timp. ▼

Let's examine the case when $D_I \neq D_{II}$ and $IRR_I > IRR_{II} > d$. At $D_I \neq D_{II}$, from the PI and EAPI indices, preferably is the EAPI one, the last being relative in time, while the IP is absolute in time. ▼

Dacă $IRR_I > IRR_{II} > d$ și $D_I < D_{II}$, atunci, conform Afirmației 7, indicii EAPI și IRR conduc, practic, la aceeași soluție, iar dacă $IRR_I > IRR_{II} > d$ și $D_I > D_{II}$, atunci, conform Afirmației 5, indicii PI și IRR conduc la aceeași soluție. Totodată, în ultimul caz ($IRR_I > IRR_{II} > d$ și $D_I > D_{II}$), deoarece, după cum a fost menționat în alineatul precedent, indicele EAPI este de preferat celui PI, el este de preferat și celui IRR. ■

If $IRR_I > IRR_{II} > d$ and $D_I < D_{II}$, then according to Statement 7 the EAPI and IRR indices lead, practically, to the same solution, and if $IRR_I > IRR_{II} > d$ and $D_I > D_{II}$, then according to Statement 5 the PI and IRR indices lead to the same solution. At the same time, in the latter case ($IRR_I > IRR_{II} > d$ and $D_I > D_{II}$), because the EAPI index is preferable to the PI (see the previous paragraph), it is also preferable to the IRR. ■

Exemplul 1. Fie datele inițiale privind proiectele I și II, prezentate în Tabelul 1 și, de asemenea: $d = 0,08$, $I_1^C = 1000$ EUR, $I_2^C = 1240$ EUR, $D_I = 3$ ani și $D_{II} = 8$ ani. Se cere de determinat ordinea de preferință a

Example 1. Let be the initial data for projects I and II, shown in Table 1, and also: $d = 0.08$, $I_1^C = 1000$ EUR, $I_2^C = 1240$ EUR, $D_I = 3$ years and $D_{II} = 8$ years. It is required to determine the order of

proiectelor, având ca punct de reper începutul lansării produselor proiectelor în exploatare. preference of projects, starting with the launch of the project product in operation.

Tabelul 1/Table 1

Unele caracteristici ale proiectelor I și II la Exemplul 1 /
Some features of projects I and II to Example 1

t	1	2	3	4	5-8	NPV	EANPV	PI	EAPI	IRR
CF_{1t}	300	500	500	-	-	103	40.1	1.103	0.428	0.1319
CF_{2t}	190	230	230	280	280	203	35.4	1.164	0.203	0.1190

Sursa: eaborat de autor / Source: elaborated by the author

Conform Afirmației 9, deoarece $D_1 \neq D_{II}$, ca indice de bază pentru compararea proiectelor dintre indicii PI, EAPI și IRR este oportun de folosit cel EAPI. Aceeași soluție, ca și cea a EAPI oferă indicii EANPV și IRR (preferință se oferă proiectului I), pe când soluția oferită de indicii PI și NPV este opusă (preferință se oferă proiectului II). Este ușor de observat că, dacă cu același succes de reinvestit resursele financiare, obținute de la proiectul I, atunci în cei 8 ani (durata folosirii produsului proiectului II) se va obține o valoare actualizată netă de peste $103 \times 8/3 \approx 374$ EUR, care este mai mare decât cei 203 EUR, obținuți de la folosirea produsului proiectului II. Astfel, se confirmă enunțul Afirmației 9 privind oportunitatea folosirii indicelui EAPI față de cel PI la $D_1 \neq D_{II}$.

According to Statement 9, because of $D_1 \neq D_{II}$, from IP, EAIP and RIR indices the EAPI should be used as basic index for the comparison of projects. The same solution as the EAPI one provide the EANPV and IRR indices (preference is given to project I), while the solution offered by PI and NPV indices is opposite (preference is given to project II). It is easy to see that if with the same success to reinvest the financial resources obtained from project I, then in the 8 years (the duration of the use of project II product) a net present value of more than $103 \times 8/3 \approx 374$ EUR will be obtained; this is higher than the 203 EUR obtained from the use of project II. Thus, the enounce of Statement 9 on the appropriateness of using the EAPI index against the IP at $D_1 \neq D_{II}$ is confirmed.

Exemplul 2. Fie datele inițiale privind proiectele I și II, prezentate în Tabelul 2 și: $d = 0,08$, $I_1^C = 1000$ EUR, $I_{II}^C = 1100$ EUR, $D_1 = 5$ ani, $D_{II} = 6$ ani. Se cere de determinat ordinea de preferință a proiectelor, având ca punct de reper începutul lansării produselor proiectelor în exploatare.

Example 2. Let be the initial data for projects I and II, shown in Table 2 and also: $d = 0.08$, $I_1^C = 1000$ EUR, $I_{II}^C = 1100$ EUR, $D_1 = 5$ years, $D_{II} = 6$ years. It is required to determine the order of preference of projects, starting with the launch of the project product in operation.

Tabelul 2/Table 2

Unele caracteristici ale proiectelor I și II la Exemplul 2 /
Some features of projects I and II to Example 2

t	1	2	3	4	5, 6	NPV	EANPV	PI	EAPI	IRR
CF_{1t}	250	250	300	300	300	109	32.8	1.109	0.335	0.1188
CF_{2t}	220	250	270	300	300	146	31.6	1.133	0.245	0.1202

Sursa: elaborat de autor / Source: elaborated by the author

Conform Afirmației 9, deoarece $D_1 \neq D_{II}$, ca indice de bază pentru compararea proiectelor dintre indicii PI, EAPI și RRI este oportun de folosit cel EAPI. Aceeași soluție ca și cea a EAPI oferă indicele EANPV (preferință se oferă proiectului I), pe când soluția oferită de indicii PI, NPV și IRR este opusă (preferință se oferă proiectului II).

According to Statement 9, because of $D_1 \neq D_{II}$, from IP, EAIP and RIR indices the EAPI should be used as basic index for the comparison of projects. The same solution as the EAPI one provide the EANPV index (preference is given to project I), while the solution offered by PI, NPV and IRR indices is opposite (preference is given to project II).

Afirmația 10. Pentru proiectele de Categoria 2, folosirea indicilor EAPI și EANPV conduce la aceeași soluție doar dacă

Statement 10. For Category 2 projects, the use of EAPI and EANPV indices lead to the same solution only if

$$\beta > (I_{II}^C / I_I^C - 1)(EAPI_{II} - CRF), \quad (24)$$

unde I_I^C și I_{II}^C sunt investițiile în proiectele I și II, respectiv; $EAPI_I$ și $EAPI_{II}$ sunt valorile indicelui EAPI pentru proiectele I și II, iar $EAPI_I = EAPI_{II} + \beta, \beta > 0$.

where I_I^C and I_{II}^C are the investments with projects I and II, respectively; $EAPI_I$ and $EAPI_{II}$ are EAPI index values for projects I and II, and $EAPI_I = EAPI_{II} + \beta, \beta > 0$.

Într-adevăr, fie $EANPV_I$ și $EANPV_{II}$ sunt valorile indicelui EANPV pentru proiectele I și II. Deoarece $EAPI_I > EAPI_{II}$, pentru ca indicii EAPI și EANPV să conducă la aceeași soluție, este necesar și suficient să fie și $EANPV_I > EANPV_{II}$. Atunci, ținând cont de (4) și (1), obținem

Indeed, let $EANPV_I$ and $EANPV_{II}$ are the values of the EANPV index for projects I and II. Because $EAPI_I > EAPI_{II}$, for the EAPI and EANPV indices to lead to the same solution, it is necessary and sufficient that also occurs $EANPV_I > EANPV_{II}$. Then, taking into account (4) and (1), we obtain

$$EAVAN_I = I_I^C (EAPI_{II} + \beta - CRF) > EAVAN_{II} = I_{II}^C (EAPI_{II} - CRF),$$

de unde rezultă (24). ■

from where it results (24). ■

Consecința 6. Dacă, pentru proiectele I și II de Categoria 2, au loc relațiile (6)-(8) la $EAPI_I = EAPI_{II} + \beta, \beta > 0$, atunci indicii EAPI și EANPV conduc la aceeași soluție, fiind de preferat proiectul I.

Consequence 6. If for Category 2 project I and II take place the relationships (6)-(8) at $EAPI_I = EAPI_{II} + \beta, \beta > 0$, then indices EAPI and EANPV lead to the same solution, preferably being the project I.

Într-adevăr, dacă $NPV_{II} \geq 0$, atunci, ținând cont de (4), are loc și $PI_{II} \geq 1$, iar, ținând cont de (1), are loc și $EAPI_{II} \geq CRF$. Deci, partea dreaptă a inegalității (24), ținând cont de (6), este non-positivă, pe când $\beta = EAPI_I - EAPI_{II} > 0$, deci, are loc (24), îndeplinindu-se condițiile Afirmației 10. ▼

Indeed, if $NPV_{II} \geq 0$, then, taking into account (4), occurs $PI_{II} \geq 1$, and, taking into account (1), occurs $EAPI_{II} \geq CRF$. So, the right side of inequality (24), taking into account (6), is non-positive, while $\beta = EAPI_I - EAPI_{II} > 0$, so it takes place (24), fulfilling the conditions of Statement 10. ▼

Dacă însă $NPV_{II} < 0$, atunci, ținând cont de (4), are loc și $PI_{II} < 1$, iar, ținând cont de (1), are loc și $EAPI_{II} < CRF$. Deci, partea dreaptă a inegalității (24), ținând cont de (7), este non-positivă, pe când $\beta = EAPI_I - EAPI_{II} > 0$, deci, are loc (24), îndeplinindu-se condițiile Afirmației 10. ▼

However, if $NPV_{II} < 0$, then, taking into account (4), there is also $PI_{II} < 1$, and taking into account (1), occurs $EAPI_{II} < CRF$. So, the right side of inequality (24), taking into account (7), is non-positive, while $\beta = EAPI_I - EAPI_{II} > 0$, so it takes place (24), fulfilling the conditions of Statement 10. ▼

Din (6)-(8), se poate observa că situația (8) se regăsește în cele 6) și (7) luate în ansamblu. ■

From (6)-(8), it can be seen that the situation (8) is found in the (6) and (7) taken as a whole. ■

Prin comparare, se poate ușor observa că restricția (24) este mult mai largă decât cele (6)-(8).

By comparison, it can be easily observed that the restriction (24) is much wider than the (6)-(8) ones.

Consecința 7. Dacă un proiect este de preferat doar în cazul că $NPV > 0$ și pentru proiectele I și II de Categoria 2 au loc relațiile

Consequence 7. If a project is preferred only if $NPV > 0$ and for projects I and II of Category 2 there occur relationships

$$I_I^C > I_{II}^C, EAPI_I = EAPI_{II} + \beta, \beta > 0, \quad (25)$$

atunci, indicii EAPI și EANPV conduc la aceeași soluție, fiind de preferat proiectul I.

then the EAPI and EANPV indices lead to the same solution, preferably being the project I.

Într-adevăr, conform Consecinței 6, cazul (6) are loc. A rămas de demonstrat cazul

Indeed, according to Consequence 6, case (6) occurs. It remains to prove the case

$$I_I^C > I_{II}^C, EAPI_I = EAPI_{II} + \beta, \beta > 0, NPV_{II} < 0. \quad (26)$$

Conform (26), are loc $NPV_{II} < 0$, deci proiectul II nu poate fi preferat, dar poate fi preferat

According to (26), there is $NPV_{II} < 0$, so project II cannot be preferred, but project I may be pre-

proiectul I. Ultimul poate fi și selectat în cazul că $PI_1 > 1$, $EAPI_1 > CRF$, care implică și relația $NPV_1 > 0$ (a se vedea (4)). ■

Afirmația 11. Dacă un proiect este de preferat doar în cazul că $NPV > 0$ și pentru proiectele I și II de Categoria 2 au loc relațiile

$$I_1^C < I_2^C, EAPI_1 = EAPI_2 + \beta, \beta > 0, NPV_2 > 0 \quad (27)$$

și / and

$$\beta < (I_2^C / I_1^C - 1)(EAPI_2 - CRF), \quad (28)$$

atunci, indicii EAPI și EANPV conduc la soluții diferite.

Într-adevăr, în condițiile (37), conform celui EAPI este de preferat proiectul I, în timp ce, ținând cont de (24) și (28), conform indicelui EANPV este de preferat proiectul II. ■

Exemplul 3. Fie datele inițiale privind proiectele I și II, prezentate în Tabelul 3 și, de asemenea: $d = 0,08$, $I_1^C = 1000$ EUR, $I_2^C = 1240$ EUR, $D_1 = 3$ ani, $D_2 = 5$ ani. Se cere de determinat ordinea de preferință a proiectelor, având ca punct de reper începutul lansării produselor proiectelor în exploatare.

ferred. The last one can also be selected if $PI_1 > 1$, namely $EAPI_1 > CRF$, which also implies $NPV_1 > 0$ (see (4)). ■

Statement 11. If a project is preferred only if $NPV > 0$ and for projects I and II of Category 2 there occur relationships

Indeed, under conditions (27), according to EAPI index, the project I to be preferred, while according to EANPV index, taking into account (24) and (28), the project II to be preferred. ■

Example 3. Let be the initial data for projects I and II, shown in Table 3, and also: $d = 0,08$, $I_1^C = 1000$ EUR, $I_2^C = 1240$ EUR, $D_1 = 3$ years and $D_2 = 5$ years. It is required to determine the order of preference of projects, starting with the launch of the project product in operation.

Tabelul 3/Table 3

Unele caracteristici ale proiectelor I și II la Exemplul 3 /
Some features of projects I and II to Example 3

<i>t</i>	1	2	3	4	5	NPV	EANPV	PI	EAPI	IRR
CF_{1t}	300	500	500	-	-	103	40.1	1.103	0.428	0.1319
CF_{2t}	300	350	350	350	350	111	27.8	1.090	0.273	0.1127

Sursa: elaborat de autor / Source: elaborated by the author

Conform Afirmației 9, deoarece $D_1 \neq D_2$, ca indici de bază pentru compararea proiectelor este oportun de folosit cei EANPV și EAPI. Soluțiile oferite de acești doi indici și, de asemenea, de cei PI și IRR, după cum se vede din Tabelul 3, coincid (preferință se acordă proiectului I). Totodată, indicele NPV oferă o altă soluție (preferință se acordă proiectului II).

Exemplul 4. Fie datele inițiale privind proiectele I și II, prezentate în Tabelul 4 și $D_1 = 5$ ani, $D_2 = 4$ ani, iar celelalte condiții – ca la Exemplul 3.

According to Statement 9, because of $D_1 \neq D_2$, the EANPV and EAPI should be used as basic indices for the comparison of projects. The solutions offered by these two indices and also by the PI and IRR indices, as shown in Table 3, coincide (preference is given to project I). At the same time, the NPV index provides another solution (preference is given to project II).

Example 4. Let be the initial data for projects I and II, shown in Table 4 and $D_1 = 5$ years, $D_2 = 4$ years, and the other conditions – as in Example 3.

Tabelul 4/Table 4

Unele caracteristici ale proiectelor I și II la Exemplul 4 /
Some features of projects I and II to Example 4

<i>t</i>	1	2	3	4	5, 6	NPV	EANPV	PI	EAPI	IRR
CF_{1t}	250	300	300	300	300	152	37.9	1.152	0.288	0.1343
CF_{2t}	350	450	450	450	-	158	47.7	1.127	0.340	0.1337

Sursa: elaborat de autor / Source: elaborated by the author

Deoarece $D_I \neq D_{II}$, conform Afirmației 9, ca indici de bază pentru compararea proiectelor este oportun de folosit cei EANPV și EAPI. Soluțiile oferite de acești doi indici și, de asemenea, de cel NPV, după cum se vede din Tabelul 4, sunt aceleași (preferință se oferă proiectului II). Totodată, indicii PI și IRR oferă soluția opusă (preferință se acordă proiectului I).

Exemplul 5. Fie datele inițiale privind proiectele I și II, prezentate în Tabelul 5 și $D_I = D_{II} = 5$ ani, iar celelalte condiții ca la Exemplul 3.

According to Statement 9, because of $D_I \neq D_{II}$, the EANPV and EAPI should be used as basic indices for the comparison of projects. The solutions offered by these two indices and also by the NPV index, as shown in Table 4, coincide (preference is given to project II). At the same time, the PI and IRR indices provide an opposite solution (preference is given to project I).

Example 5. Let be the initial data for projects I and II, shown in Table 5 and $D_I = D_{II} = 5$ years, and the other conditions – as in Example 3.

Tabelul 5/Table 5

Unele caracteristici ale proiectelor I și II la Exemplul 5 /
Some features of projects I and II to Example 5

t	1	2	3	4	5, 6	NPV	EANPV	PI	EAPI	IRR
CF_{1t}	250	330	330	330	330	244	61.0	1.244	0.311	0.1647
CF_{2t}	300	400	400	400	400	264	66.2	1.213	0.304	0.1545

Sursa: elaborat de autor / **Source:** elaborated by the author

Deoarece $D_I = D_{II}$, conform Consecinței 5, ca indici de bază pentru compararea proiectelor este oportun de folosit cei NPV și PI. Soluțiile oferite de acești doi indici, după cum se vede din Tabelul 5, sunt diferite (preferența NPV este pentru proiectul II, iar a celui PI este pentru proiectul I). Pentru a lua decizia, sunt necesare cercetări suplimentare. De menționat că indicii PI, EAPI și IRR oferă aceeași soluție (preferință se acordă proiectului I). În ce privește indicii NPV și EANPV, aceștia, la $D_I = D_{II}$, întotdeauna oferă aceeași soluție.

Bineînțeles, alături de indicii de bază, la selecția proiectelor poate fi oportună folosirea ca auxiliari și a altor indici. În plus, stipulările afirmațiilor și consecințelor sunt obținute în anumite condiții ce pot să nu se satisfacă, în mai mare sau mai mică măsură, în situații reale. De exemplu, în cazul unor proiecte de durată diferită, importanță este luarea în considerare a riscurilor aferente etc. De aceea, recomandările în cauză pot servi, de obicei, doar ca orientări în linii mari în situațiile problemă respective.

7. Concluzii. La analiza comparativă în perechi a proiectelor de investiții, având ca moment de referință anul lansării produselor, ca indici de bază de eficiență economică este oportun de folosit:

- a) indicele EATCO – pentru proiecte, ale căror venituri provenite de la implementarea lor este într-atât de dificil de estimat, încât nici nu me-

According to Consequence 5, because of $D_I = D_{II}$, the NPV and PI should be used as basic indices for the comparison of projects. The solutions offered by these two indices, as shown in Table 5, are different (NPV preference is for project II, and PI preference is for project I). Additional research is needed to make the decision. Note that PI, EAPI and IRR indices provide the same solution (preference is given to project I). As for the NPV and EANPV indices, at $D_I = D_{II}$ they always provide the same solution.

Of course, along with basic indexes, when selecting projects, it may be appropriate to use as auxiliaries other indexes. Moreover, the results of statements and consequences are obtained under certain conditions that may not, to a greater or lesser extent, be satisfied in real situations. For example, in case of projects of a different duration, it is important to take into account the related risks, etc. Therefore, the recommendations in question can usually only serve as broad guidelines in the respective problem situations.

7. Conclusions. In the comparative analysis of investment projects in pairs, starting with the products launch in operation, as basic economic efficiency indices it is appropriate to use:

- a) EATCO index – for projects whose revenue is so difficult to quantify that it is not worth it. If projects are of the same duration, the TCO

- rită. Dacă proiectele sunt de aceeași durată, atunci poate fi folosit indicele TCO, calcularea căruia este mai simplă (Afirmația 1);
- b) indicii EANPV și EAPI – pentru celelalte cazuri de proiecte (Afirmația 9). Dacă proiectele sunt de aceeași durată, atunci pot fi folosiți indicii NPV și PI, a căror calculare este mai simplă (Consecința 5).
- index can be used, which is easier to calculate (Statement 1);
- b) EANPV and EAPI indices – for the other cases of projects (Statement 9). If projects are of the same duration, the NPV and PI indices can be used, which are easier to calculate (Consequence 5).

Bibliografie/Bibliography:

1. ROMANU, I.; VASILESCU, I. *Economic Efficiency of Investments and of Fixed Capital*. – Bucharest: Didactic and Pedagogical Publishing House, 1993 (Romanian).
2. KRASOVSKII, V.R. et al. *A technique for determining the effectiveness of capital investments*. – Moscow: Nauka, 1990 (Russian).
3. BOTNARI, Nadejda. *Enterprise Finance*. – Chisinau: Central Printing House, 2006 (Romanian).
4. Methodical recommendations for evaluating the effectiveness of investment projects. – Moscow: Economica, 2000 (Russian).
5. 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).
6. ALBU, S.; CAPSÎZU, V.; ALBU, I. *Efficiency of Investment: Lecture Notes*. – Chisinau: CEP USM, 2005. – 138 p. (Romanian).

Bun de tipar 29.12.2017
Coli de tipar 18,6. Coli editoriale
22,0. Comanda nr. 42. Tirajul 100 ex.

Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
Chișinău – 2005, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni 59
tel. 402-910, 402-936, 402-886