



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

ECONOMICA

Revistă științifico-didactică

An. XX, nr.2 (80), iunie 2012

© Departamentul Editorial–Poligrafic al ASE M

COLEGIUL DE REDACȚIE:

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. dr. Piotr BULA, Academia de Economie din Kracowia, Polonia
Prof. univ. dr. hab. Eugenia FEURAȘ, Academia de Studii Economice a Moldovei
Prof. dr. hab. Iurii MACAGON, Universitatea Națională, Ucraina
Prof. univ. dr. hab. Vitalii MACAROV, Academia de Științe, Rusia
Prof. univ. dr., acad. Anatolie MAZARACHI, Universitatea Națională de Comerț și Economie din Kiev, Ucraina
Prof. univ. dr. hab. m.c. al AȘM 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. Ion PETRESCU, Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România
Prof. dr. Alban RICHARD, Universitatea „Pierre Mendès France de Grenoble”, Franța
Prof. dr. Agop SARKISEAN, Academia de Economie din Sviștov, Bulgaria
Prof. univ. dr. Ioan-Franc N. VALERIU, Institutul de Cercetări Economice al Academiei Române
Prof. univ. dr. Gheorghe ZAMAN, m.c. al Academiei Române, Institutul de Economie Națională
Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU, Academia de Studii Economice a Moldovei
Prof. univ. dr. Oleg STRATULAT, Academia de Studii Economice a Moldovei
Conf. univ. dr. Nadejda BOTNARI, Academia de Studii Economice a Moldovei
Conf. univ. dr. Oxana SAVCIUC, Academia de Studii Economice a Moldovei
Conf. univ. dr. Liubomir SCORIC, Universitatea de Comerț, Economie și Cooperatie de Consum, Gomel, Belarus
Conf. cercet. dr. Corneliu GUȚU, Academia de Studii Economice a Moldovei

ECHIPA REDACȚIONALĂ:

Redactor-șef: **Grigore BELOSTECINIC**,
prof. univ. dr. hab., m.c. al AȘM
Redactor (l. română): **Mihai MEREUȚĂ**
Redactor (l. engleză): **Ludmila RURAC**
Corector: **Vera CHIRUȚĂ**
Operatori: **Tatiana BOICO, Natalia IVANOVA**
Redactor tehnic: **Feofan BELICOV**
Designer copertă: **Elena POPOVSCHI**

Redactor responsabil de ediție: **Mihai MEREUȚĂ**

ADRESA REDACȚIEI:

Str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 59,
ASEM, blocul B, b.503,
tel: 402-995; 402-986
Cod: MD 2005, Chișinău,
Republica Moldova
E-mail: rev_economica@yahoo.com

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

Certificat de înregistrare nr.112 din 25.02.2002
Index poștal: PM-31627
ISSN 1810-9136

Editura ASEM, Chișinău-2012

Redacția nu este responsabilă pentru conținutul articolelor publicate



ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA

ECONOMICA

Scientific and didactic journal

Year XX, nr.2 (80), June 2012

© Editorial-Polygraphic Department of AESM

EDITORIAL BOARD:

Univ. Prof. Dr. Hab. Ion BOLUN, Academy of Economic Studies of Moldova
Univ. Prof. Dr. Hab. Vasile BUCUR, Academy of Economic Studies of Moldova
Prof. PhD. Piotr BULA, Krakow Academy of Economy, Poland
Univ. Prof. Dr. Hab. Eugenia FEURAS, Academy of Economic Studies of Moldova
Prof. Dr. Hab. Iurii MACAGON, National University, Ukraine
Univ. Prof. Dr. Hab. Vitalii MACAROV, Academy of Science, Russia
Univ. Prof. PhD, Acad. Anatolie MAZARACHI, Kyiv State University of Commerce and Economics, Ukraine
Univ. Prof. Dr. Hab. c.m. of ASM Gheorghe MISCOI, Academy of Science of Moldova
Univ. Prof. Dr. Hab. c.m. of ASM Dumitru MOLDOVAN, Academy of Economic Studies of Moldova
Univ. Prof. PhD. Ion PETRESCU „Spiru Haret” University, Brasov, Romania
Prof. PhD. Alban RICHARD „Pierre Mendès France de Grenoble” University, France
Prof. PhD. Agop SARKISEAN, D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria
Univ. Prof. PhD. Ioan-Franc N. VALERIU, National Institute of Economic Research of Romanian Academy
Prof. PhD. Gheorghe ZAMAN, c. m. of Romanian Academy, Institute of National Economy
Univ. Prof. Dr. Hab. Rodica HINCUI, Academy of Economic Studies of Moldova
Univ. Prof. PhD. Oleg STRATULAT, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc. Prof. PhD. Nadejda BOTNARI, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc. Prof. PhD. Oxana SAVCIUC, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc. Prof. PhD. Liubomir SCORIC, Belarusian Trade-Economic University of Consumer's Cooperation, Gomel, Belarus
Assoc. Prof. Researcher PhD. Corneliu GUTSU, Academy of Economic Studies of Moldova

EDITORIAL STAFF:

Editor-in-chief: **Grigore BELOSTECINIC**,
Univ. Prof. Dr. Hab., c.m. of ASM
Editor (Romanian): **Mihai MEREUTSA**
Editor (English): **Ludmila RURAC**
Operators: **Tatiana BOICO, Natalia IVANOVA**
Technical editor: **Feofan BELICOV**
Designer of cover: **Elena POPOVSCHI**

Responsible editor: **Mihai MEREUTSA**

ADDRESS OF PUBLISHING DEPARTMENT:

59, Mitropolit G. Banulescu-Bodoni street
AESM, block B, office 503,
tel: 402-995; 402-986
Postcode: MD 2005, Chisinau,
Republic of Moldova
E-mail: rev_economica@yahoo.com

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

Registration certificate nr.112 of 25.02.2002
Postcode: PM-31627
ISSN 1810-9136

Publishing department AESM, Chisinau-2012

The editorial is not responsible for the content of the published articles

SUMAR:

ECONOMIE GENERALĂ

Impactul comportamentului organizațional în formarea comportamentului angajaților	7
<i>Prof. univ. dr. Raisa BORCOMAN, ASEM</i>	
<i>Lect. sup. univ. drd. Elvira JOROVLEA, ASEM</i>	
Factori externi care influențează stabilitatea economică a întreprinderii	12
<i>Drd. Ludmila TODORICI, Universitatea de Stat din Comrat</i>	

MANAGEMENT ȘI MARKETING

Principalele concepții și tipuri de capital din economia inovațională	17
<i>Conf. univ. dr. Ala LEVITSCAIA</i>	
<i>Asist. drd. Elena BABENCO, Universitatea de Stat din Comrat</i>	
Direcții strategice de dezvoltare a pieței produselor și serviciilor din alimentația publică	21
<i>Prof. univ. dr. hab. Serghei PETROVICI, UCCM</i>	
<i>Drd. Doina TĂZLĂVAN, UCCM</i>	

FINANȚE

Necesitatea ajustării capitalului bancar în condiții de incertitudine economică	30
<i>Conf. univ. dr. Stela CIOBU, ASEM</i>	
<i>Drd. Andrei ZACON, ASEM</i>	
Evaluarea sistemului de control intern: „reversul medaliei”	38
<i>Drd. Olga DELI, ASEM</i>	
Climatul investițional al sectorului agrar din Republica Moldova: probleme și soluții	44
<i>Drd. UASM, prof., magistrul în economie Aliona ȘARGO,</i>	
<i>Colegiul Financiar-Bancar</i>	
Recomandări în scopul asigurării creșterii veniturilor bugetare și optimizării presiunii fiscale	50
<i>Dr. conf. cercetător, Vladimir CUCIREVII, IEFS</i>	
Dezvoltarea mecanismelor financiare de gestiune a riscului în agricultură	62
<i>Drd. Vitalii BULGAC, ASEM</i>	
Noi dimensiuni ale procesului investițional internațional	69
<i>Drd. Dumitru SLONOVSKI, ASEM</i>	
Importanța popularizării informației în scopul contracarării fenomenului evaziunii și fraudei fiscale în Republica Moldova	78
<i>Drd. Valeriu SEVERIN, ASEM</i>	
<i>Conf. univ. dr. Eugenia BUȘMACHIU, ASEM</i>	

INFORMATICĂ

Un indice quasi-invariant de apreciere a disproporționalității în sisteme RP	83
<i>Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN, ASEM</i>	

CONTENT:

ECONOMICS

- Impact of Organizational Behavior in Forming the Employee Behavior** 7
Univ. Prof. PhD Raisa BORCOMAN
Senior Lecturer PhD candidate Elvira JOROVLEA, AESM
- External factors influencing the economic sustainability of an enterprise** 12
PhD candidate Liudmila TODORICH, Comrat State University

MANAGEMENT AND MARKETING

- Basic concepts and types of human capital in the innovation economy** 17
Assoc. Prof. PhD Alla LEVITSKAYA
Assist. PhD candidate Elena BABENKO, Comrat State University
- Strategic development directions of the products and services market in public catering** 21
Univ. Prof. Dr. Hab Sergey PETROVICH,
PhD candidate Doina TAZLAVAN, Cooperative Trade University

FINANCE

- Necessity of adjusting banking capital in conditions of economic uncertainty** 33
Assoc. Prof. PhD Stela CIOBU, AESM
PhD candidate Andrei ZACON, AESM
- The development of the IC: „reverse side of the coin”** 38
PhD candidate Olga DELI, AESM
- The agricultural sector investment climate in Moldova: problems and solutions** 44
PhD candidate UASM, Lecturer, MA in Economics
Aliona ŞARGO, Financial-Banking Colledge
- Recommendations to ensure increased budget revenue and optimize the tax burden** 50
Associate researcher PhD Vladimir CUCIREVII, IEFS
- The development of financial mechanisms for risk management in agriculture** 62
PhD candidate Vitalii BULGAC, AESM
- New dimensions of the international investment process** 69
PhD candidate Dumitru SLONOVSKI, AESM
- The importance of popularizing information aimed at countering the tax evasion and tax fraud phenomenon in the Republic of Moldova** 78
PhD candidate Valeriu SEVERIN, AESM
Assoc. Prof. PhD, Eugenia BUŞMACHIU, AESM

INFORMATICS

- Quasi invariant index for the estimation of disproportionality in pr systems** 83
Univ. Prof. Dr. Hab Ion BOLUN, AESM

IMPACTUL COMPORTAMENTULUI ORGANIZAȚIONAL ÎN FORMAREA COMPORTAMENTULUI ANGAJAȚILOR

*Prof. univ. dr. Raisa BORCOMAN, ASEM
Lect. sup. univ. drd.
Elvira JOROVLEA, ASEM*

Studierea comportamentului organizațional face posibilă extinderea potențialului personal pentru obținerea unui succes în carieră, în condițiile în care locurile de muncă devin mai dinamice, mai complexe și mai interesante. Locurile de muncă actuale se deosebesc de cele din trecut: au noi caracteristici, abordează procesele muncii în maniere noi și servesc clienți diferiți și piețe diferite.

Factorul uman, într-o economie competitivă și globală, se dovedește a fi cheia succesului organizației. Organizațiile produc (prin structurile, mecanismele și finalitățile lor) un anumit tip de „om” și un anumit tip de „comportament”, numite, respectiv, om organizațional și comportament organizațional. În același timp, viața și eficiența organizațională sunt afectate profund de „omul organizațional” și de „comportamentul” acestuia în organizație. În consecință, relația om – organizație, problemele de ordin „omul organizațional” și comportamentul său au devenit obiectul cercetării specialiștilor în psihologia socială, în management, în economie etc. Conducătorii organizațiilor conștientizează din ce în ce mai pregnant faptul că problemele oamenilor influențează hotărâtor succesul sau falimentul organizației. Astfel, soluționarea problemelor angajaților poate fi realizată prin:

- înțelegerea comportamentului;
- anticiparea și influențarea comportamentului;
- aplicarea unor serii de factori motivaționali;
- gestionarea corectă a situațiilor de stres și de conflict;
- luarea deciziilor adecvate cu scopul schimbării comportamentului.

Primele analize ale comportamentului organizațional le găsim încă la Adam Smith, în „Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei”, unde se menționează că „un anumit gen de comportament, într-un anumit cadru social, produce rezultate perfect determinate și previzibile” [1, p.18].

Edward L. Thorndike, abordând în „Legea efectului” problemele privind comportamentul organizațional, conchide că acțiunile comportamentului sunt determinate de consecințele acestuia, ca o conexiune pasibilă de modificări, escortată sau urmată de o stare satisfăcătoare [6].

IMPACT OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN FORMING THE EMPLOYEE BEHAVIOR

*Univ. Prof. PhD Raisa BORCOMAN
Senior Lecturer PhD candidate
Elvira JOROVLEA, AESM*

The study of organizational behaviour makes possible the extension of the personal potential in order to achieve a successful career, while the jobs become more dynamic, more complex and more interesting. Current jobs are different from those in the past: they have new features, have new approaches to the work processes and serve different customers and different markets.

The human factor in a competitive and global economy is proving to be the key to success of an organization. Organizations produce (by their structure, mechanisms and aims) a certain kind of “man” and a certain kind of “behaviour”, called, respectively, “organizational behaviour” and “organizational man”. At the same time, life and organizational effectiveness are profoundly affected by “organizational man” and “behaviour” of this organization. Consequently, the relationship man – organization, issues related to “organizational man” and his behaviour became the subject of research of specialists in social psychology, management, economics, etc. Leaders of organizations are aware of the fact that people’s problems have a decisive role on company’s success or failure. Thus, employee’s problems can be solved by:

- behaviour understanding;
- behaviour anticipation and influence;
- implementation of a series of motivational factors;
- proper management of stress and conflict situations;
- appropriate decisions meant to change the behaviour.

The first analyses of organizational behaviour are found in Adam Smith’s “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations”, where is mentioned that “a certain kind of behaviour, in a social setting, produces perfectly defined and predictable results” [1, p.18].

Edward L. Thorndike, in the “Law effect” dealing with organizational behaviour issues, concludes that behaviour actions are determined by its consequences, as a relation that may be modified, escorted or followed by a satisfactory condition [6].

In John Watson’s conception, emotions are behaviour: “Behaviour forms a set of observed objective responses to objectively observed stimuli,

În concepția lui Jonh Watson, emoțiile sunt comportament: „Comportamentul alcătuiește un ansamblu de reacții obiectiv observabile la stimuli obiectiv observabili, care reprezintă o abordare a comportamentului prin activitatea psihică bazată pe Stimul și Răspuns (S-R)” [8, p. 54].

Un rol deosebit în dezvoltarea conceptului de „comportament” îl au rezultatele proceselor cognitive concretizate în teoriile despre organizare și management. Ne vom referi la: separarea funcțiilor și activităților de administrare de cele executive, la divizarea muncii, ce implică două tipuri de activități: unele care fac presiuni pentru asumarea responsabilităților de conducere, iar altele – pentru asumarea responsabilităților executive (întrucât există oameni care, prin „natura” lor, sunt dotați să devină conducători, iar alții – executanți). Or, diviziunea muncii contribuie practic la gestiunea comportamentului în situațiile când se iau decizii pentru ocuparea posturilor, pentru împărțirea obligațiilor etc. În acest context, Taylor a promovat o teorie privind eficientizarea organizării muncii cu accent pe „supraveghere și control” [5].

Până la această etapă de dezvoltare a conceptului de „comportament”, omul organizațional era privat de emoții și sentimente, era abordat ca unealtă de muncă. Însă, datorită intervenției cercetătorilor *neobehavioriști* (precum Clark Leonard Hull, Edward Chace Tolman), în conceptul de „comportament”, în relația „stimul-răspuns”, sunt adăugate variabilele intermediare „motiv și emoție”. Rezultatele *neobehavioriștilor* se fac importante prin faptul că atrag atenția asupra omului organizațional cu emoții, care devin sursă de motivare în gestiunea comportamentului.

Drept dovadă, în sprijinul celor spuse, Hugo Munsterberg vine cu relațiile de dependență a angajaților față de organizație, relații care au apărut din nevoia de identificare a modalităților de corespondență între abilitățile noilor angajați și cerințele de muncă ale companiei angajatoare, în speranța influențării pozitive a atitudinii angajaților față de muncă. În așa fel, la termenul „comportament”, se adaugă termenul „organizațional”. Astfel, perspectiva „comportamentului organizațional” a început să câștige teren și să fie relevantă atât pentru programele de cercetare, cât și pentru cele academice, destinate organizațiilor publice sau nonprofit [3].

Cele mai multe schimbări în știința comportamentului organizațional apar în perioada dezvoltării industriale rapide. Ele țin de analiza factorilor psihosociologici și a celor relaționali, atunci când individualismul face loc cooperării și dorinței de a asigura un management eficient al resurselor umane. Or omul ar putea să muncească mai productiv, dacă ar fi analizate și înțelese aspectele precum: atitudinea față de muncă și față de management, motivația muncii, satisfacția profesională, atitudinea față de grupul de muncă, integrarea în colectiv etc. – adică toți factorii ce țin de climatul organizațional. Conchidem faptul că

which represent an approach to behaviour by means of mental activity based on Stimulus and Response (S-R)” [8, p 54].

The results of cognitive processes embodied in the organization and management theories have a special role in developing the concept of “behaviour”. We will refer to: the separation of management functions and activities from executive ones, labour division, that imply two types of activities: some pressing to assume management responsibilities, and others – to assume executive responsibilities (as there are people who, by “nature”, are meant to become leaders, and others - performers). However, labour division practically contributes to behaviour management in situations where decisions are made for job takings, obligations sharing, etc. In this context, Taylor has promoted a theory on the efficient labour organization with emphasis on “supervision and control” [5].

Up to this stage of development of the “behaviour” concept, the organizational man was deprived of emotions and feelings and was approached as a work tool. But thanks to the researchers of *neobehaviourism* (as Clark Leonard Hull, Edward Chace Tolman) to the concept of “behaviour” in the relation “stimulus-response” were added intermediate variables “motive and emotion”. *Neobehaviourists’* results are important due to the fact that they draw attention to organizational man who has emotions, which become a source of motivation in behaviour management.

As evidence, in the support of the above mentioned, Hugo Munsterberg said that employees’ dependency relationships, that arose from the need to identify the correlation ways between new staff skills and work requirements of the employer company, hoping to positively influence employee attitudes towards work. In this way, to the term “behaviour”, is added the term “organizational behaviour”. So, the term “organizational behaviour” began to gain ground and to be relevant for research programmes, both for academic and public or non-profit organizations [3].

Most changes in the science of organizational behaviour occurred during rapid industrial development. They relate to the analysis of psychosociological and relational factors, while individualism makes room to cooperation and desire to ensure effective management of human resources. Or the man may work more productively, if issues like: attitude towards work and management, work motivation, job satisfaction, attitude towards work group, community integration etc., i.e. all factors related to organizational climate, would be analyzed and understood. We conclude that the main task of management is the coordination of human efforts, something that must be done in terms of study, knowledge and meeting the psychosocial needs of employees.

principala sarcină a managementului constă în coordonarea eforturilor umane, fenomen care trebuie realizat în condițiile studierii, cunoașterii și satisfacerii necesităților psihosociale ale angajaților.

Relevăm deci importanța factorilor psihosociologici și afectivi pentru înțelegerea comportamentului oamenilor în organizație, iar diversitatea motivației, creșterea autonomiei și formarea în domeniul relațiilor umane sunt măsuri menite să învingă rezistența angajaților la constrângerile companiilor.

La jumătatea secolului XX, s-au conturat tot mai multe ipoteze cu privire la factorii de schimbare a comportamentului organizațional, care se bazează pe faptul că, dincolo de necesitățile fizice și sociale, omul aspiră la recunoaștere socială și împlinire, la o muncă ce oferă posibilitatea exprimării potențialului și a capacităților sale. Astfel, cu privire la revizuirea raportului „manageri-angajați” și a modului în care sunt utilizate resursele umane, Rensis Likert, prin studiile sale experimentale privind atitudinile și comportamentul conducătorilor, argumentează influențele pe care le au stilurile de conducere asupra productivității muncii și asupra performanței, atunci când managerii se centrează pe oameni. Importanța acestui principiu constă în susținerea comportamentului existent și dezvoltarea lui pentru acumularea experienței suportive.

Cu privire la sondarea comportamentului, V.H. Vroom, în „Teoria așteptărilor”, subliniază importanța relației „așteptare-speranță”, care se dezvoltă în baza a trei factori: instrumentalitatea-valența-așteptarea – factori care sugerează credință angajatului în faptul că, după un comportament schimbat, neapărat vine o recompensă, care ia diferite forme și care, nu neapărat, este bănească [8, p. 151].

E.A. Locke, în „Teoria scopurilor”, pornește de la premisa că scopurile sau intențiile oamenilor joacă un rol predominant în determinarea comportamentului. Un anumit set de valori recunoscute de individ generează emoții și dorințe care se transformă în intenții sau scopuri. Prefigurarea scopurilor și atingerea acestora sunt cauzele unui comportament pozitiv în muncă și apariției performanțelor. Este posibil ca rezultatele confirmate ale muncii să conducă, într-o altă etapă, la adoptarea unui set de valori de nivel superior [2].

În acest context, vom invoca „Teoria ranforsării” (consolidării, întăririi) a lui B. F. Skinner, care explică comportamentul uman în raport cu mediul extern al individului, la fel și consecințele acestui comportament. Comportamentul care generează un rezultat plăcut are șanse de a fi repetat. Or ranforsarea pozitivă, ranforsarea negativă sau evitarea sunt metode de a crește frecvența unui comportament dezirabil. Pentru unele persoane, eliminarea sau omiterea recompensei scade frecvența comportamentului nedorit, pe când pedepsele tind să scadă frecvența unui anumit comportament, ele fiind prezentate drept consecințe aversive ale unui comportament nedorit.

Subliniem deci faptul că, prin „comportament organizațional”, se conturează și se instalează individul nu ca „simplu consumator final”, ci ca un adevărat

Therefore, we reveal the importance of affective and psycho-sociological factors in order to understand the human behaviour within an organization, while motivation diversity, autonomy growth and training in the field of human relations are measures designed to overcome employees' resistance to the corporate constraints.

In the middle of the XX century were shaped more and more assumptions about the change factors of organizational behaviour, based on the fact that, beyond the physical and social needs, the man aspires to social recognition and fulfilment, to a job which offers the possibility to express personal potential and skills. Thus, considering the review of the relation “managers-employees” and the way human resources are used, Rensis Likert, in his experimental studies on leaders' attitudes and behaviour, argues on the influences of leadership styles on labour productivity and performance, when managers focus on people. The importance of this principle is to support existing behaviour and its development in order to build supportive experience.

Regarding the behaviour survey, V.H. Vroom in his work “Expectancy theory” emphasizes the importance of the relationship “expectation-hope”, which is developed based on three factors: instrumentality-valence-expectancy - factors that suggest to the employee the belief that after a changed behaviour, necessarily comes a reward, which takes different forms which is not necessarily money [8, p 151].

E.A. Locke, in “A theory of goal setting”, assumes that people's goals and intentions play a predominant role in determining their behaviour. A certain set of values recognized by the individual generates emotions and desires that turn into intentions or purposes. Foreshadowing of goals and their fulfilment are the causes of positive work behaviour and performances. It is possible that the confirmed work results lead to another stage, the adoption of a higher set of values [2].

In this context, we invoke the “Reinforcement theory” (of consolidation, strengthening) of B.F. Skinner, which explains the human behaviour in relation to the external environment of the individual, as well as the consequences of this behaviour. A behaviour that generates a good result has chances to be repeated. However, positive reinforcement, negative reinforcement or avoidance are ways to increase the frequency of a desirable behaviour. For some people, elimination or omission of reward decreases the frequency of undesired behaviour, while punishments tend to decrease the frequency of certain behaviour; they being presented as aversive consequences of an unwanted behaviour.

Therefore we emphasize that by means of “organizational behaviour”, an individual forms and installs not as “simple final user”, but as a true

„producător”, care, prin educație și formare profesională, practică o investiție în capitalul uman. Aceasta se conturează din noțiunile de „timp”, „valori personale”, „satisfacții”, „capital uman” etc.

Așadar, teoria lui B.F. Skinner furnizează noi surse de motivație, noi niveluri de îmbunătățire a performanțelor prin gestiunea, schimbarea comportamentului (în special, prin stabilirea politicilor educaționale și prin corelarea acestora cu exigențele de pe piața muncii).

Studiile Hawthorne sunt unele dintre cele mai citate cercetări în domeniul științelor comportamentale aplicate. Ele subliniază faptul că angajații reprezintă un subiect mai complex decât teoriile economice propuse între timp” [4, p.18-19]. Astfel, angajații răspund normelor de grup, presiunilor sociale și observării. Studiile au avut ca efect realizarea faptului că o teorie completă a managementului trebuie să abordeze sentimentele, atitudinile, liderii informal și nevoile de ordin psihic. Cu alte cuvinte, teoria managementului trebuie să construiască anumite legături atât cu științele sociale, cât și cu cele comportamentale.

Ca tendință de explicare și schimbare a comportamentului organizațional, William Ouchi a lansat conceptul de „cultură organizațională” sub denumirea de teoria „Z”, care exprimă gradul de adeziune a angajaților, prin cultură organizațională, la valorile și la obiectivele organizației. Cu cât adeziunea este mai accentuată, cu atât obiectivele organizației sunt mai ambițioase. Or cultura organizațională este redată ca proces de acomodare, de preluare a comportamentului adecvat în organizație prin: satisfacerea nevoilor superioare ale individului (recunoaștere, împlinire profesională), realizarea deplină a individului în mediul său de muncă și împletirea acestui mediu cu cel familial și cel social, prin aderarea individului la cultura și la spiritul firmei și prin realizarea sa deplină în organizație.

Teoria „Z” este deosebit de promițătoare pentru planificarea de lungă durată a personalului, oferind mecanisme de formare și orientare a comportamentului organizațional.

Deoarece lumea muncii progresa de la stadiul „erei industriale” către „era competențelor și cunoașterii” (unde factorul critic de succes în muncă este trecerea de la mașini la mintea umană), orice muncă care folosește sau produce competențe/cunoștințe (knowledge) în timpul și ca rezultat al procesului muncii poate fi definită drept „muncă competentă bazată pe cunoștințe” (knowledge work). Această noțiune constituie încă o tendință modernă în studiul comportamentului organizațional.

Una din cele mai importante caracteristici ale organizațiilor întemeiate pe cunoaștere ține de capitalizarea bazei lor de cunoaștere. Întemeierea pe cunoaștere face ca în comportamentul organizațional să fie prezente și active noi mize strategice specifice, care determină organizația să găsească o cale de integrare a întregului proces de activități. Deci sarcina managementului este de a încuraja și a susține, la angajați, dorința de a studia, de a căpăta cunoștințe, prin

“producer”, who, through education and training, practices an investment in human capital. This emerges from the notions of “time”, “personal values”, “satisfaction”, “human capital”, etc.

So the theory of B.F. Skinner provides new sources of motivation, new levels of performance improvement through management, behaviour change (in particular by establishing educational policies and their correlation with the labour market exigencies).

Hawthorne studies are one of the most cited researches in applied behavioural sciences. They stress that “employees are something more complex than economic theories proposed in the meantime” [4, p.18-19]. Thus, employees meet group norms, social pressures and observation. The studies have resulted in a complete theory realization that management must address feelings, attitudes, informal leaders and psychiatric needs. In other words, the management theory has to build some ties with the social sciences and with the behavioural ones.

As a trend of explanation and change of organizational behaviour, William Ouchi launched the concept of “organizational culture” under the name of theory “Z”, which expresses the degree of adhesion of employees, through organizational culture, to the company’s values and objectives. The greater is the adhesion, the more ambitious are the company’s objectives. As, organizational culture is presented as a process of accommodation, acquisition of appropriate behaviour within the organization by: satisfying the individual’s higher needs (recognition, professional fulfilment); full realization of the individual in his working environment and blending this with the family and social environment; adhering to the culture and spirit of the company and his full realization within the organization.

The “Z” theory is very promising for long-term planning of staff, providing training and guidance mechanisms of organizational behaviour.

Since labour world progresses from the stage of “industrial age” towards the “age of skills and knowledge” (where the critical success factor in work is moving from machines to human mind), any work that uses or produces skills/knowledge (knowledge) in time and as a result of the working process can be defined as “competent knowledge work”. This notion is still a modern trend in organizational behaviour research.

One of the most important characteristic of knowledge-based organizations is related to the capitalization of the knowledge base. Knowledge-base makes organizational behavior be present and active with new specific stakes, which determine the organization to find a way to integrate the whole process of activities. So, the management task is to encourage and support, employees’ willingness to learn, to gain knowledge, thereby changing their attitude towards the organization and respectively their

aceasta, schimbându-le atitudinea față de organizație și, respectiv, comportamentul lor la locul de muncă.

O abordare originală ce se referă la gestiunea comportamentului este făcută de Jack Welch, figură notorie în managementul resurselor umane. El afirmă că „talentele angajaților sunt foarte mult subestimate”, iar „abilitățile lor sunt utilizate într-o măsură foarte mică”, de aceea cea mai importantă sarcină pentru manageri ar fi de „a restructura fundamental relațiile lor cu angajații”, obiectivul principal fiind „de a crea un loc, unde angajații să aibă libertatea de a fi creativi și de a se „simți împliniți” [4, p. 22].

Astfel, susținerea talentelor și abilităților a conduce la apariția relațiilor de dependență a angajaților față de organizație prin procesul de acomodare și preluare a unui comportament necesar dezvoltării performanțelor.

Prin urmare, comportamentul organizațional, ca disciplină complexă, studiază, într-o manieră sistematică, atitudinile și comportamentele în spațiul organizațional, cu scopul de a oferi celor interesați coordonatele necesare pentru înțelegerea, conducerea eficace și, eventual, schimbarea acestor atitudini și comportamente, unde obiectivul cadru îl constituie înțelegerea atitudinilor și comportamentelor individuale și de grup, cu scopul de a le influența și a le orienta spre atingerea obiectivelor organizației în condiții de eficiență.

behaviour at work.

An original approach which refers to behaviour management is made by Jack Welch, who is a notorious figure in human resources management. He states that “employees’ talents are very much underestimated” and “their skills are used in a very limited extent”, so the most important task for managers would be “to fundamentally restructure their relationships with employees”, the main objective being “to create a place where employees would have the freedom to be creative and to feel satisfied” [4, p 22].

Thus, supporting their talents and skills would lead to dependency relationships of employees to the organization through the process of adjustment and adopting a behaviour necessary for the performance development.

Therefore, organizational behaviour, as a complex discipline, studies, in a systematic manner, attitudes and behaviours in the organizational space, aiming to provide those interested the necessary details for understanding, effective leadership and possibly the change of such attitudes and behaviours, where the framework objective is to understand the attitudes and individual and group behaviours in order to influence and guide them towards achieving the company’s objectives under efficient organization.

Bibliografie / Bibliography:

1. Duca A. *Dependența rezultatelor economice ale întreprinderii de comportamentul personalului*, (teza de doctorat),
2. Locke, E. A. *Towards a theory of taste motivation and incentives New-York*, v. 3, 1968;
3. Munsterberg, Hugo. *Psychology and Industrial Efficiency*, 1913;
4. Popescu, Doina I. *Comportament organizațional*, București: Editura ASE, 2010;
5. Taylor, F.W. *The Principles of Scientific Management*, Published in Norton Library, 1967;
6. Thorndike, E.L. *Învățarea umană*, EDP, București, 1983;
7. Watson, J.B. Apud I. Mazat. *Opere Citite*, 1994;
8. Vroom, V. *Work and Motivation*, 1964, apud Popescu, Doina I. *Comportament organizațional*, București: Editura ASE, 2010.

FACTORI EXTERNI CARE INFLUENȚEAZĂ STABILITATEA ECONOMICĂ A ÎNȚREPRINDERII

*Drd. Ludmila TODORICI,
Universitatea de Stat din Comrat*

Pentru a prognoza stabilitatea firmei, dezvoltarea ei în continuare, trebuie identificați factorii ce influențează nivelul de stabilitate economică a întreprinderii, fapt care, la rândul său, poate ajuta la identificarea metodelor și secvenței de eliminare a pozițiilor vulnerabile ale întreprinderii.

În condițiile economiei de piață, e foarte important să ai o imagine clară despre nivelul de stabilitate economică a întreprinderii, precum și despre gradul de dependență a activității economice față de influența mediului extern și cel intern. Pentru a prognoza stabilitatea firmei, dezvoltarea ei viitoare, trebuie relevați factorii ce influențează nivelul de stabilitate economică al întreprinderii, fapt care, la rândul său, poate ajuta la identificarea metodelor și secvenței de eliminare a pozițiilor vulnerabile ale întreprinderii.

Prin factori economici înțelegem, de regulă, elementele, cauzele, care influențează indicatorul sau o serie de indicatori ai activității întreprinderii.

Din punct de vedere a factorilor, conceptul de stabilitate economică poate fi interpretat ca un sistem complex de componente ale mediului extern și cel intern ale întreprinderii, care se află într-o permanentă corelație, interacțiune și interdependență.

În rândul său, asigurarea stabilității economice înseamnă, mai întâi de toate, identificarea pozițiilor vulnerabile din activitatea întreprinderii și planificarea strategiei și tacticilor de ameliorare sau de eliminare completă a acestora.

Stabilitatea economică a întreprinderii se află sub influența mai multor factori – interni (endogeni) și externi (exogeni), direcți și indirecti, obiectivi și subiectivi, reglementați de piață, de stat, sau, direct, de către întreprindere.

Starea mediului extern al întreprinderii influențează stabilitatea ei economică. De stabilitatea economică, la rândul său, depinde mult eficiența funcționării întreprinderii. Totodată, funcționarea eficientă are și un efect invers – pozitiv – asupra stabilității economice a oricărui subiect economic. În general, relația acestor categorii poate fi reprezentată după cum urmează (figura 1) [1, p. 56].

Dintre factorii externi, pot fi evidențiați factorii strategici și locali. În calitate de factori strategici externi, la asigurarea procesului stabilității contribuie: baza legislativă și politica economică, inclusiv deetimizarea și privatizarea, demonopolizarea, concurența și alți factori. Rolul important al factorilor externi este întru câtva de

EXTERNAL FACTORS INFLUENCING THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF AN ENTERPRISE

*PhD candidate Liudmila TODORICH,
Comrat State University*

In order to predict the stability of a company, its further development, it is necessary to identify the factors that influence the level of economic sustainability of the enterprise, which in turn can help identify the ways and the sequence of liquidation of vulnerable positions of the enterprise.

In a market economy, it is important to have an idea about the level of economic sustainability of a company, as well as the degree of dependence of its economic activity on the influence of external and internal environment. In order to predict the stability of a company, its further development, it is necessary to identify the factors that influence the level of economic sustainability of the enterprise, which in turn can help identify the ways and the sequence of liquidation of vulnerable positions of the enterprise.

Under the economic factors we commonly understand the elements and reasons that affect the indicator or a number of indicators of business activity.

In terms of factors, the concept of economic sustainability can be interpreted as a complex system of factor components of organization's internal and external environment, which are in constant interaction, interrelation and interdependence.

In turn, ensuring economic stability is, first of all, identification of the most vulnerable spots in the company's activities and planning strategies and tactics for their improvement or complete elimination.

The economic stability of an enterprise is influenced by many factors - internal (endogenous) and external (exogenous), direct and indirect, objective and subjective, regulated by the market, state, or directly by the company.

The state of the company's environment has a decisive influence on its economic stability. Efficiency of the enterprise, in turn, depends largely on the economic sustainability. At the same time, effective work has the opposite - positive - impact on the economic sustainability of any business entity. In a general view, the relationship of these categories can be represented as follows (fig. 1). [1, p.56].

Among the external factors strategic and local factors can be identified. The following strategic external factors contribute to the stabilization process: the legal framework and economic policies, including privatization, de-monopolization, competition, etc. The role of external factors of a different kind, directly

altă natură, dar aceștia sunt direct dependenți de factorii strategici. Aceasta este grupa așa-numiților factori locali: baza materială (mărimea investițiilor); imaginea companiei; planificarea strategică, care include marketingul, strategia publicității, strategia managementului etc. [2, p. 46].

dependent on the strategic, is also important. This is a group of so-called local factors: the material basis (amount of investment); the company's image, contacts, strategic planning, including marketing strategy, advertising strategy, management strategy, etc. [2, p. 46].

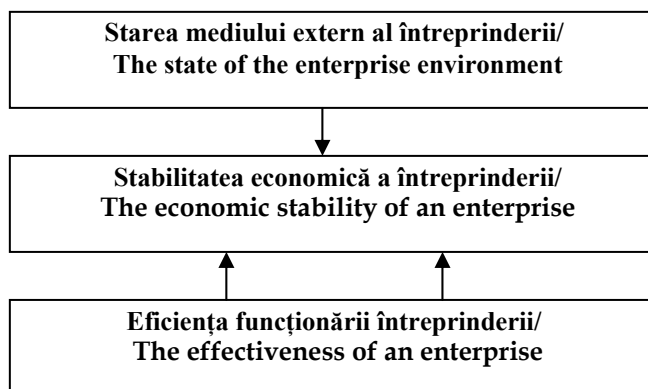


Figura 1. Relația reciprocă dintre starea mediului, stabilitatea economică și eficiența funcționării întreprinderii /
Figure 1. The relationship between the state of the environment, economic sustainability and efficiency of an enterprise

Trebuie evidențiați și factorii influenței directe și indirecte.

Factorii influenței directe influențează nemijlocit funcționarea întreprinderii și resimt ei înșiși impactul operațiilor acesteia. Grupa respectivă de factori include: inflația, asistența juridică, furnizorii de forță de muncă, resurse financiare, informaționale, materiale, consumatori, de concurenți etc.

Factorii mediului de influență indirectă joacă și rolul factorilor-cadru care măresc sau diminuează stabilitatea economică. Factorii indirecti ai impactului, de regulă, nu influențează imediat funcționarea întreprinderii, dar, la adoptarea deciziilor cu caracter administrativ, neapărat trebuie luați în considerație. Totodată, conducerea firmei, la adoptarea deciziilor, se vede obligată să se orienteze după previziunile și prognoza eventualelor consecințe ale influenței indirecte a factorilor mediului asupra întreprinderii. În această grupă de factori, sunt incluse: stabilitatea politică; starea economiei; progresul tehnico-științific; piața mondială; factorii social-culturali, factorii de ordin normativ și juridic; sistemul fiscal; factorii teritorialii.

La rândul său, unii economiști clasifică factorii externi în categoriile ce urmează [3, p. 494].

Factorii economici de ordin general:

- scăderea venitului național;
- sporirea inflației;
- întârzierea executării plăților;
- instabilitatea sistemului fiscal;
- instabilitatea legislației de reglementare;
- reducerea veniturilor reale a populației;
- creșterea șomajului.

It is important also to highlight the factors of direct and indirect effects.

Factors of direct effect have a direct impact on the functioning of the enterprise and experience the influence of its operations. This group of factors includes: inflation, legal support, providers of labor, financial, information and material resources, customers, competitors, etc.

Factors of indirect effect play a role of background factors that increase or reduce economic sustainability. Indirect factors, as a rule, do not affect the company's work immediately, but it is necessary to consider them at taking managerial decisions. In this case the company's management, when taking decisions, has to orient to the assumptions and forecasts of possible consequences of influence of indirect factors to the enterprise. This group of factors includes: political stability, economic conditions, scientific and technological progress, global markets, socio-cultural, legal and regulatory factors, tax system, and territorial factors.

In turn, a number of economists subdivide the external factors into the following groups. [3, p. 494]

General economic factors:

- the decline of the national income;
- growth of inflation;
- slowing down of payments;
- instability of the tax system;
- instability of regulatory legislation;
- reduction in real income of the population;
- growth of unemployment.

Factorii de piață:

- reducerea capacității pieței interne;
- consolidarea monopolului pe piață;
- reducerea semnificativă a cererii;
- creșterea ofertei de mărfuri-substituenți;
- diminuarea activității pieței valorilor;
- instabilitatea pieței valutare.

Alți factori:

- instabilitatea politică;
- tendințele demografice negative;
- calamitățile naturale;
- deteriorarea situației criminogene.

Reacția întreprinderii la factorii influenței directe și indirecte este diferită. La modificările factorilor de influență directă, întreprinderea ar putea reacționa în două moduri: ori își va reconstitui mediul intern, ori va începe să promoveze o altă politică – politica adaptării, dar și politica rezistenței active sau pasive. Față de factorii influenței indirecte, întreprinderea va fi nevoită să-și adapteze la maximum scopurile, obiectivele, structura, tehnologia, personalul [4, p. 34].

În opinia noastră, cei mai importanți factori exogeni sunt:

Progresul tehnico-științific – un factor extern principal de stabilitate economică a întreprinderii, care influențează nemijlocit variabilele tehnice și tehnologice interne ale întreprinderii. Se știe că inovațiile tehnologice pot facilita și simplifica multe dintre activitățile companiei, acestea devenind mai eficiente și mai productive. Vom menționa că, actualmente, majoritatea întreprinderilor autohtone folosesc în activitatea lor metode învechite de recepționare și prelucrare a informației, de monitorizare a pieței, tehnică și tehnologii de producție depășite. Elaborarea unui mecanism efektiv de implementare a tehnologiilor moderne în activitatea economică a întreprinderii este o condiție certă de asigurare a stabilității economice.

Încă un factor extern, care influențează stabilitatea economică, rezidă în **stabilitatea politică a statului**, deoarece acesta contribuie la creșterea fluxului de capital străin în țară, stabilirea relațiilor de parteneriat cu companii străine. Instabilitatea deciziilor politice reprezintă un obstacol în calea dezvoltării întreprinderilor de producție autohtone.

Un factor stimulator al mediului extern, ce influențează stabilitatea întreprinderii, este **inflația**, adică scăderea puterii de cumpărare a monedei. Procesele inflaționiste din economie conduc, în primul rând, la deprecierea veniturilor întreprinderii, la subestimarea valorii reale a patrimoniului acesteia și a costului producției fabricate, la reducerea puterii de cumpărare a consumatorilor și cererii reale de mărfuri și servicii, precum și la diminuarea posibilităților investiționale ale întreprinderii. Majoritatea economiștilor consideră că creșterea semnificativă a inflației poate fi devastatoare pentru întreaga economie.

Un factor extern important, care influențează dezvoltarea și stabilitatea întreprinderii, îl reprezintă **furnizorul de resurse financiare**. Furnizorii financiari participă atât la formarea capitalului de pornire al

Market factors:

- reduction in capacity of the domestic market;
- strengthening of the monopoly in the market;
- significant reduction in demand;
- increase in the supply of goods – substitutes;
- reduction in the activity of the stock market;
- instability in the foreign exchange market.

Other Factors:

- political instability;
- negative demographic trends;
- Nature disasters;
- deterioration of the criminal situation.

The reaction of the enterprise to the factors of direct and indirect effects is different. The company can react to changes in factors of direct impact in two ways: it can rebuild the internal environment and begin either the policy of adaptation or the policy of active or passive resistance. The company has to adapt its goals, objectives, structure, technology and staff to the factors of indirect effect. [4, p. 34]

According to the author, the most significant exogenous factors are the following:

Scientific and technological progress is the most important external factor in the economic sustainability of a company, affecting directly the technical and technological internal variables of the enterprise. It is known that technological innovation can facilitate and simplify many of the company's activities, making them more effective and productive. It should be noted that today the majority of domestic enterprises use in their work backward methods of obtaining and processing information, market monitoring, equipment and production technologies. Creation of an effective mechanism for implementation of advanced technologies in the economic activity of an enterprise is indispensable condition of economic sustainability.

Another external factor affecting the economic sustainability is **political stability of the state**, as it contributes to the inflow of foreign capital into the country and establishment of partnerships with foreign companies. The instability of political decisions is an obstacle in the development of domestic manufacturing companies.

Satis mobile factor of the external environment affecting the stability of the enterprise is **inflation**, i.e. decrease in the purchasing power of currency. Investment processes occurring in the economy, lead primarily to the depreciation of company's income, understatement of the real value of its property and net cost of its production, reduction of consumers' purchasing power and the real demand for goods and services, as well as reduced investment opportunities in the enterprise. Most economists believe that a significant rate of inflation is quite devastating for the economy as a whole.

A major external factor affecting the development and sustainability of the company is a

întreprinderii în etapa inițială, cât și la obținerea diferitor tipuri de credit nemijlocit în stadiul dezvoltării ei. Din această categorie de furnizori fac parte băncile, companiile de investiții, fondurile de pensii, fondurile de stat, fondurile de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii, companiile de leasing și alți furnizori. Vom remarca cu certitudine că asigurarea de credit este determinată într-o mare măsură de rolul băncii în creditarea întreprinderii. Este cunoscut faptul că cu cât este mai mică rata dobânzii la credit, cu atât afacerea devine mai activă, mai profitabilă, căci banii alcătuiesc „sistemul sangvin” al businessului. Aici ar putea fi vorba nu numai de reducerea ratelor dobânzilor, dar și de creditele preferențiale, vacanțele de plată a dobânzilor și alte forme de indulgență bancară.

Consumatorii, ca factor, joacă un rol determinant în problemele de formare a prețurilor, de folosire a sistemului de reduceri și înlesniri la cumpărarea cantităților mari de mărfuri, precum și în ce privește posibilitatea plății în avans în situații de eventuală neachitare etc. Cerințele consumatorului influențează relațiile dintre întreprinderi și furnizorii de resurse de producție și determină modificări importante în procesul de producere a mărfurilor.

Factorul **concurenței**. Întreprinderile agroindustriale moderne funcționează în condiții de concurență permanentă. Esența concurenței se manifestă prin desfășurarea luptei pentru condiții mai favorabile de producție, creșterea forțată a productivității muncii, prin transvazarile interramurale de capital, silindu-i mereu pe producători și furnizorii de resurse să satisfacă nevoile societății, să sporească productivitatea muncii, să micșoreze cheltuielile, să-și extindă activitatea de producție.

Concurența influențează semnificativ factorii interni, în special organizarea producției, condițiilor de muncă, relațiilor din cadrul personalului. Dată fiind această situație, în scopul de a asigura sau a susține stabilitatea întreprinderii agroindustriale, este oportun să fie implementat sau perfecționat serviciul de marketing, care va asigura relațiile reciproce dintre firmă și piață prin studierea ei; identificarea locului întreprinderii pe piață; efectuarea monitorizării modificărilor din conjunctura acesteia și prognozarea precisă a competitivității întreprinderii.

Pentru asigurarea stabilității economice în condițiile actuale de gospodărire, întreprinderea are nevoie de informație obiectivă cu privire la starea mediului extern și intern. Fără o informație operativă și exactă, întreprinderea nu-și poate gestiona cu succes activitatea economică de producție. Pentru a adopta decizii corecte cu privire la variabilele interne, sub influența factorilor externi, de acțiune directă și indirectă, șefii firmelor trebuie să se bazeze pe o informație amplă și diversă. De exhaustivitatea și autenticitatea informației depinde, în mare măsură, calitatea managementului firmei, căci, în caz contrar, deciziile manageriale, bazate pe informații imperfecte, se pot solda cu rezultate negative.

Încă un **factor** al mediului extern este **piata mondială**. Influența acestui factor se răsfrânge atât asupra întreprinderilor, care funcționează numai pe piața internă, cât și asupra acelor care sunt orientate spre piețele externe.

supplier of financial resources. Financial providers are involved both in the formation of start-up capital of an enterprise at the nascent stage and in obtaining various types of credit directly at the stage of its development. This group of providers includes banks, investment companies, pension funds, state funds, funds supporting small and medium-sized businesses, leasing companies, etc. Note that the credit support is determined to a large extent by the role of the bank in lending to enterprises. It is known that the lower the interest rate on loans is, the more active the business is, because money is a "circulatory system" of business. This could include not only the reduction in interest rates, but also soft loans, interest vacation and other forms of indulgences.

Consumers as a **factor** play a key role in the pricing issues, system of discounts and privileges when purchasing large quantities of goods, as well as the possibility of providing prepayment in arrears, etc. The customer's queries affect the relationship between the enterprise and suppliers of productive resources and identify significant changes in the production process.

Modern agro-industrial enterprises operate in conditions of constant **competition**. The essence of competition is revealed in its properties such as the struggle for the most favorable production conditions, forced labor productivity growth, inter-sectoral mobility of capital, constantly forcing manufacturers and suppliers of resources to meet the needs of society, increase labor productivity, reduce expenses, expand production.

Competition affects significantly the internal factors, especially the organization of production, working conditions, relationships in the personnel and other. Under such conditions, in order to create or maintain stability of agro-industrial enterprises, it is advisable to introduce or improve marketing service, that will ensure company's relations with the market through market research, determining the place of business in this market, constant monitoring of the changes in its conditions and explicitly predict the company's competitiveness.

To ensure economic stability in the present economic conditions, the company needs to possess the most objective information about the state of internal and external environment. The company cannot successfully manage the production and economic activity without timely and accurate information. In order to make decisions about its internal variables influenced by the external factors of direct and indirect effects, the company's managers must rely on various information. The management quality in the company largely depends on the completeness and accuracy of the information, as competent management decisions based on imperfect information may lead to unwanted negative outcome.

Another **factor** of external conditions is **global market**. The influence of this factor applies to both

Companiile autohtone, care își desfășoară activitatea economică numai în țară, simt o concurență serioasă din partea companiilor străine. De altfel, multe întreprinderi moldovenești cu activitatea economică peste hotarele țării se confruntă cu problema de transformare a producției de produse-materie primă în producție de mărfuri de consum finite, care să fie competitive pe piețele externe.

În prezent, întreprinderile funcționează în condiții de schimbare permanentă a mediului extern din cauza instabilității și influenței reciproce a factorilor mediului extern.

Mai mulți factori, care influențează stabilitatea economică, sunt similari, comuni pentru toate întreprinderile, deși puterea impactului lor poate fi diferită. Acest fapt se explică prin specificul funcționării fiecărei întreprinderi, dar și prin caracteristicile individuale ale ramurii.

E foarte important de remarcat că gradul influenței factorilor externi asupra stabilității economice a întreprinderii poate fi diferit și în fiecare perioadă aparte. Aceasta se explică prin variabilitatea constantă a parametrilor interni ai întreprinderii, care formează indicatorii săi economici. De exemplu, creșterea volumului exportului de mărfuri al întreprinderii va crește în funcție de starea pieței mondiale; la elaborarea proiectelor de investiții pe termen lung, o importanță mai mare vor avea ritmurile fluctuației inflației; odată cu extinderea pieței de desfacere și creșterii asortimentului de mărfuri va crește rolul asigurării informaționale a întreprinderii.

Constatăm, deci, că factorii externi nu pot fi influențați de către companie și, pentru a-și asigura stabilitatea economică, aceasta trebuie să-i ia în calcul și să se adapteze caracterului lor.

companies that operate only in the domestic market and those that focus on foreign markets. Domestic firms operating in their country experience serious competition from foreign companies. In turn, the majority of Moldovan enterprises engaged in foreign economic activity, experience a problem of transformation of raw material oriented production into the production of finished goods able to compete in foreign markets.

Currently, the companies operate in a constantly changing external environment, which is caused by the variability and interaction of external factors.

A set of factors affecting the economic stability will be the same for all companies, but the strength of their impact will be different. This is due to the individual specifics of the company's operation, and field characteristics.

It is particularly important to note that the degree of influence of external factors on the economic sustainability of the enterprise may be different in each individual period. This is due to the constant variability of the internal parameters of the enterprise, forming its economic performance. For instance, the increase in the volume of exports of the company's production will increase its dependence on the state of the world market; when developing long-term investment projects, the rates of inflation change will be of greater importance; while expanding the sales market and assortment the role of information management of the company grows.

Note that external factors cannot be influenced by the firm and to ensure economic stability, it is advisable to consider them and adapt to them.

Bibliografie / Bibliography:

1. Экономика фирмы: Учебник / Под. общ. ред. проф. Н.П. Иващенко. – М.: ИНФРА – М, 2007
2. Полевский Е.А., Кохно П.А. Факторы, влияющие на экспорт высокотехнологичной продукции оборонно-промышленного комплекса // НТС «Вопросы оборонной техники», серия 3, вып. 5(366), 2011.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2001.-528 с.
4. Сафин Ф. Сущность и факторы экономической устойчивости (постановка проблемы). Вестник ТИСБИ. Выпуск №2, 2000 г.

PRINCIPALELE CONCEPȚII ȘI TIPURI DE CAPITAL DIN ECONOMIA INOVAȚIONALĂ

Conf. univ. dr. Ala LEVITSCAIA
Asist. drd. Elena BABENCO, Universitatea de
Stat din Comrat

În prezentul articol, capitalul uman este considerat resursă de bază, căreia îi revine un rol deosebit de important în dezvoltarea inovațională a întreprinderii; sunt descrise etapele de perfecționare a cercetărilor științifice asupra acestui fenomen; sunt caracterizate tipurile de capital uman al organizației ajungându-se la concluzia că indicatorul dat trebuie analizat de către cercetători din toate punctele de vedere – atât cantitativ, cât și calitativ.

Cuvinte-cheie: *economie a cunoștințelor, capital uman, resurse umane, investiții pentru dezvoltarea învățământului.*

Problema capitalului uman, în economia modernă, demult a devenit una prioritară. Dacă economia din secolul al XX-lea se remarcă prin orientarea și caracterul său tehnocratic, economia de la începutul secolului al XXI-lea este, cu precădere, o economie a cunoașterii, a cunoștințelor.

Spiritul de inițiativă, ingeniozitatea și creativitatea personalului, generarea noilor soluții manageriale, căutarea și procesarea informației necesare, accelerarea acțiunilor de comercializare a inovațiilor și implementarea lor în sfera producției de mărfuri și de obținere a profitului – aceste procese, această problemă constituie în prezent obiectul cercetărilor în diverse domenii ale științei economice.

Există multe exemple, când, în condiții similare și, practic, dispunând de aceleași capacități de producție și volum de investiții, o întreprindere reușește să progresaze considerabil, avântându-se înainte, iar o altă întreprindere bate pasul pe loc, înșelând așteptările proprietarilor și investitorilor săi. Această situație se explică prin calitatea capitalului uman și a sistemului de management al întreprinderii.

Omul, calitățile creative, forțele și aptitudinile sale, cu ajutorul cărora se poate schimba pe sine însuși și poate transforma lucrurile ce-l înconjoară, au ocupat, în mod tradițional, locul central în domeniul științelor economice și sociale. Totodată, accelerarea dezvoltării bazei tehnico-materiale a producției, condiționată de revoluția industrială, a eclipsat problemele dezvoltării omului și a capacităților sale productive, creând iluzia priorității capitalului fizic în asigurarea progresului economic. Drept urmare, timp îndelungat, capacitățile (posibilitățile, puterea) de producție ale individului erau considerate doar unul dintre factorii cantitativi ai producției.

În perioada economiei de tip inovațional, însă, a devenit necesar ca noțiunea de „resurse umane” să fie schimbată prin conceptul de „capital uman”. Capitalul uman reprezintă forța motrice a progresului economic și este

BASIC CONCEPTS AND TYPES OF HUMAN CAPITAL IN THE INNOVATION ECONOMY

Assoc. Prof. PhD Alla LEVITSKAIA
PhD candidate Elena BABENKO, Comrat
State University

In this paper, human capital is seen as a major resource, which plays a major role in innovative development of the modern enterprise, describes the stages of research of this phenomenon, concludes that types of human capital in organizations, concluded that this indicator requires a comprehensive review and should be characterized by researchers both quantitatively and qualitatively.

Key-words: *knowledge economy, human capital, human resources, investment in education.*

In modern economy, the problem of human capital has long been acquired a central importance. If the economy of the twentieth century distinguished technocratic orientation, the economy of the twenty-first century is, first of all, the knowledge economy. Entrepreneurship, business and creative staff to generate management solutions, search and information processing, accelerating the commercialization of innovations and their practical application in production and profit – these are the processes, problems which are the subject of research in different fields of Economics at the moment. There are many examples from practice, when all other things being equal, and almost the same production capacity, amount of investment one of the companies makes sharp and effective leap forward and the other did not meet the expectations of owners and investors. The reason for this situation is explained by the quality of human capital enterprise, the existing management system.

Man, his creative properties, strength and ability with which he transforms himself and the world, has traditionally occupied a central place in economic and social sciences. However, the rapid development of material and technical base of production associated with the industrial revolution, overshadowed the problems of human development and its productive capacity, creating the illusion of the superiority of physical capital in economic growth. As a consequence, many years of productive abilities of the person were examined and evaluated as a quantitative factor.

However, the economics of innovation type is necessary to move from consideration of the concept of “human resources” to the concept of “human capital”. Human capital is the driving force of economic development and an essential factor in the

factorul principal al competitivității întreprinderii. Prin urmare, acumularea, evaluarea și dezvoltarea capitalului uman vor constitui unul din obiectivele prioritare ale întreprinderii.

În teoria conducerii, în ultimii 250 de ani, s-au substituit consecutiv, cel puțin, patru concepții, înainte ca factorul capitalul uman să devină un obiect de reală valoare al cercetării. În perioada cuprinsă între finele secolului al XVIII-lea și începutul secolului al XX-lea, în domeniul științei s-a cristalizat concepția utilizării resurselor de muncă, concepție, care a fost reflectată, ulterior, în marxism și taylorism. În limitele acestei concepții, omul nu prezenta pentru cercetători interes decât ca exponent al funcției de muncă, iar munca, la rândul său, ca o parte componentă a cheltuielilor calculate, ce sporesc prețul de cost al mărfurilor produse. Principalele recomandări și interese, în cazul de față, se concentrează și se învârt în jurul evaluării contribuției muncitorilor la rezultatele finale ale întreprinderii, la reducerea costurilor fără degradarea calității, la sporirea fabricării producției etc.

În secolul al XVIII-lea, Adam Smith, în „Cercetarea naturii și cauzelor avuției națiunilor”, sublinia deosebita importanță economică a educației, plasând-o între factorii care contribuie la sporirea avuției țării. În tratarea acestei probleme, este susținut de un alt mare reprezentant al economiei politice engleze clasice – David Ricardo. Rămânerea în urmă a țării în domeniul dezvoltării economice, Ricardo o explica prin mai multe cauze, inclusiv prin nivelul inferior al instruirii, educației tuturor păturilor populației. Karl Marx, în cadrul teoriei valorii bazate pe muncă, considera că forța de muncă este o marfă [3].

Locul acestei concepții a fost de concepția administrării resurselor umane ale întreprinderii, în ale cărei limite omul apare ca o resursă din trei componente: funcția de muncă, raporturile sociale și starea angajatului ca atare. Practic, în paralel cu această concepție, a prins a se dezvolta concepția managementului personalului, potrivit căreia omul în cadrul întreprinderii este privit prin prisma funcției ocupate și, totodată, prin cea a mecanismelor administrative, fără de care, pur și simplu, este imposibilă conducerea personalului. Conform acestei concepții, trebuie să se țină cont de problemele planificării efectivului, selectării, instruirii și atestării personalului; motivării activității acestuia, relațiilor reciproce din colectivele de muncă, procedurilor manageriale ș.a.m.d.

Căci anume în lumina acestei concepții, în calitate de subiect principal al organizării și de obiect special al gestiunii, se manifestă omul. Și anume în cadrul ei s-a discutat pentru prima dată serios despre faptul că și strategia, și structura, și stilul de conducere a întreprinderii depind în mare măsură de spiritul de muncă și capacitățile angajaților. În plus, anume concepției respective teoria conducerii îi datorează un asemenea concept precum „potențialul uman”, odată cu a căruia apariție și savanții, și administratorii au început a vedea în om nu doar o simplă resursă, forță de muncă, ci și o personalitate creativă, care-și poate aplica însușirile creatoare spre binele și prosperarea întreprinderii.

Faptul că sus-menționatele concepții nu se substituiau în ordine succesivă, marcând clar limitele

competitiveness of enterprises. Therefore, the accumulation, evaluation and development of human capital is one of the priorities of the enterprise.

In the science of management in the last 250 years changed at least four concepts, before becoming a full human capital as the object of study. At the end of the thirteenth century – early XX century in science entrenched the concept of labor utilization, which found its reflection of Marxism and Taylorism. Within this concept of man as the bearer of researchers interested in work performance, and labor, in turn, is measured as part of the costs, increasing production costs. Key recommendations and interests are centered around the evaluation of the contribution of employees in the overall results for the company, reducing costs without reducing quality, increasing output, etc.

In the XVIII century in the “Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations” Adam Smith pointed out the high economic importance of education and attributed it to one of the factors contributing to the increase in wealth. In this matter, agrees with him and another representative of the British classical political economy, David Ricardo. The lag in the economic development of countries, he explains, among other causes of education deficiencies at all levels of people. Karl Marx in the labor theory of value considered labor as a commodity [3].

To replace this concept has come the concept of human resource management of the company, within the framework where a person appears as a three-resource component: consisting of the functions of the employment, social relations and the status of a particular employee. Practically in parallel with it began to develop the concept of human resource management, which considers the person in the company over the position held at the same time through administrative mechanisms, without which the staff is simply impossible to manage. This concept takes into account the number of the planning, selection, training and certification of personnel, motivation, management styles, relationships in the workforce, management procedures, etc.

Precisely in this concept people act as the main subject of the organization and special object of management. And in part the framework of this concept was first started talking seriously that strategy, structure, and style of management in the company depend largely on the desires and abilities of employees. In addition, the science of management owes the concept of “human capital”, with the appearance of which, both scientists and managers, began to view the man not only as workers but also as a creative persons suing their creativity to the benefit of the company.

The fact that the above concepts did not consistently followed one another, clearly denoting the

perioadelor de aplicare, ci adesea se intersectau și se suprapuneau reciproc, resimțindu-se influența științelor apropiate caracterului lor (psihologiei, pedagogiei, medicinei, economiei muncii etc.), s-a soldat cu formarea unei concepții principial noi a capitalului uman, conform căreia omul a început a fi privit ca un exponent al funcțiilor sociale, dar, totodată și al celor economice.

În literatura științifică, conceptul de capital uman a apărut în publicațiile din cea de-a doua jumătate a secolului XX-lea – în lucrările economiștilor americani Teodor Schultz și G. Becker (a. 1922). Pentru elaborarea bazelor teoriei capitalului uman, acestor savanți li s-a decernat Premiul Nobel în economie – în 1975 și în 1992, respectiv. Înainte de aceasta, teoria capitalului uman fusese dezvoltată esențial de S. Kuznetz, care s-a învrednicit de Premiul Nobel în economie, acordat pentru anul 1971.

Teoria capitalului uman s-a format în procesul cercetărilor efectuate de diferiți oameni de știință din diferite țări. Astfel, și-au adus contribuția la dezvoltarea teoriei moderne a capitalului uman savanții E. Edison, R. Solow, Jh. Kendric, S. Kuznetz, S. Fabricant, S. Fischer, R. Lucas și alți economiști, sociologi și istorici [2].

S. Fischer, de exemplu, a definit capitalul uman astfel: „Capitalul uman reprezintă măsura capacității materializată în om de a aduce profit. Capitalul uman include talentul și aptitudinile native, precum calificarea și cunoștințele dobândite de el”. Acum, și această definiție a capitalului uman poate fi considerată că nu e valabilă decât sensul ei îngust.

S. Kuznetz, printre restricțiile privind aplicarea experienței țărilor dezvoltate de către țările în curs de dezvoltare, a pus pe primul loc potențialele inițiale ale capitalului fizic și ale capitalului uman. Căci nivelul înalt și calitatea capitalului uman acumulat sunt necesare realizării în ritm accelerat a reformelor instituționale, reconstruirii statului, modernizării tehnologice a ramurilor economice, transformărilor pe baza principiilor de piață ale economiei ș.a.m.d. [1].

G. Becker a fost primul care a ridicat conceptul de capital uman la micronivel. El a definit capitalul uman al întreprinderii drept totalitate de abilități, cunoștințe și dexterități ale omului. Vorbind despre investițiile necesare în aceste calități, G. Becker avea în vedere, în fond, cheltuielile pentru educarea și instruirea individului. Economistul Becker considera că eficiența economică a învățământului este, în primul rând, spre beneficiul angajatului însuși. Randamentul din investițiile făcute în educație era calculat ca raportul dintre venituri și cheltuieli, pentru a obține, aproximativ, 12-14% profit anual. G. Becker acorda o importanță deosebită învățământului de specialitate, cunoștințelor și dexterităților speciale, care, în complex, formează avantajele competitive ale firmei, specificul și cele mai importante caracteristici ale producției sale și ale comportamentului său pe piață și, în ultimă instanță, know-how, imaginea, brandul acestei producții [2].

Ținând seama de cele mai sus menționate, componentele capitalului uman pot fi redată prin figura 1, astfel:

time of their application, and passing through each other, had the effect of related disciplines (psychology, pedagogy, medicine, labor economics, etc.) led to the formation of a fundamentally new concept of human capital in terms of which the person was considered in terms of social and economic functions simultaneously.

In scientific literature the concept of human capital has appeared in publications of the second half of XX century in the works of American scientists, economists, T. Schultz and G. Bekkera (1992). For the creation of the foundations of the theory of human capital they were awarded the Nobel Prize in Economics – in 1979 and 1992. Before that the theory of human capital was developed by S. Kuznets, who won the Nobel Prize for Economics in 1971.

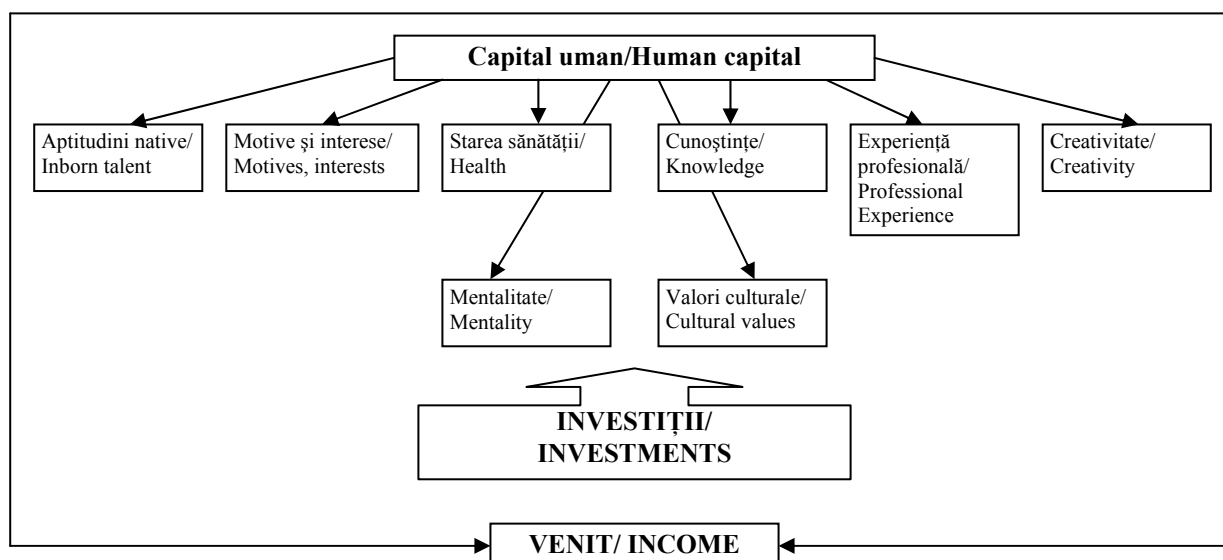
The theory of human capital was formed during the researches of various from different countries. Thus, the contribution to the development of the modern theory of human capital was given by E. Denison, R. Solow, J. Kendrick, S. Smith, S. Fabrikant, S. Fisher, R. Lucas and other economists, sociologists and historians. [2]

For example, S. Fischer gave the following definition of human capital: “Human capital is a measure embodied in a person by the ability to generate income. Human capital includes the innate ability and talent, as well as education and acquired skills”. Currently, this definition can be regarded as the definition of human capital in the narrow sense.

Simon S. Kuznets among the restrictions on the use of the experience of advanced countries, developing countries put in the first place starting potentials of physical capital and human capital. After all, high level and quality of accumulated human capital needed to accelerate the implementation of institutional reforms, the transformation of the state, technological renovation of production, market reforms of the economy, etc. [1]

G. Becker was the first who raised the concept of human capital to the micro level. He defined human capital of the company as a combination of skills, knowledge and abilities of the person. As an investment in them Becker took into account basically the cost of education and training. Becker estimated the cost-effectiveness of education, especially for the worker. The impact of investment in education G. Becker estimated as the ratio of revenues to costs, receiving about 12-14% of annual profits. Becker singled out particular importance of special education, expertise and skills, which together form the competitive advantages of firms that are characteristic and significant features of its products and the behavior of the markets in the end, its know-how and brand image [2].

Given the above mention the components of human capital can be represented in figure 1.



**Figura 1. Componentele capitalului uman /
Figure 1. The components of human capital.**

Practic, în toate definițiile capitalului uman, după anii 60 ai sec. XX, este respectat principiul tratării desfășurate a acestei noțiuni: nu e vorba doar de cunoștințe și aptitudini puse în valoare, ci și de posibilități potențiale; nu numai de o stimulare exterioară, ci și de o motivare interioară a angajatului.

O clasificare detaliată a posibilelor tipuri de capital uman aparține savantului-economist V.T. Smimov [4]. Dânsul a relevat următoarele tipuri de capital: capitalul sănătății; capitalul de muncă și intelectual; capitalul organizațional-antreprenorial; capitalul cultural-moral, social și brand-capitalul; capitalul structural; capitalul organizatoric (capitalul inovațiilor, capitalul proceselor).

În cadrul acestei concepții, în fond, nu sunt expuse părțile componente, ci doar diverse aspecte ale managementului capitalului uman.

Așadar, capitalul uman, în sistemele economice actuale, reprezintă o resursă autonomă necesară și are o importanță deosebită pentru asigurarea competitivității naționale. Cu cât mai multe posibilități – intelectuale, educative, informaționale – va avea fiecare membru al societății, cu atât va crește mai mult resursa (rezerva) intelectuală a întregii națiuni și a statului, cu atât mai rapide vor deveni ritmurile dezvoltării economiei, și mai considerabile – posibilitățile societății.

Practically in all definitions of human capital after the 60 s of the XX century, the principle of broad interpretation: meaning not only the realized knowledge and ability, but also the potential, not only the external stimulation, but also the of internal motivation of the employee.

Detailed classification of possible types of human capital is given by Smimov V. [4]. He identified: the health capital labor and intellectual capital; organizational and entrepreneurial capital; cultural, moral, social, and brand capital; structural capital; organizational capital (capital of innovation, processes capital).

In this concept, in fact, are not indicated the component parts, and different aspects of human capital management.

Therefore, human capital in modern economic systems is a necessary independent resource and is essential for national competitiveness. The more opportunities, educational, intellectual, informational will have every member of society, the higher the intellectual resources of the nation and the state, the dynamic growth of the economy, the greater the possibilities of the society.

Bibliografie / Bibliography:

1. Громов А. Человеческий капитал [Эл. ресурс]. – Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/expert/2007/14/medvedev_i_chelovecheskiy_kapital/
2. Корицкий А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала. [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://creativeconomy.ru/library/prd165.php>
3. Тугускина Г.Н. Моделирование структуры человеческого капитала.//Кадровик, 2009, № 9, стр.12-20.
4. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел ГТУ, 2005. – 513 стр.

DIRECȚII STRATEGICE DE DEZVOLTARE A PIEȚEI PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR DIN ALIMENTAȚIA PUBLICĂ

*Prof. univ. dr. hab. Serghei PETROVICI, UCCM
Drd. Diana TĂZLĂVAN, UCCM*

În lucrare este dezvăluit specificul dezvoltării pieței produselor și serviciilor în alimentația publică, care depinde de setul de servicii acordate și de produse propuse consumatorilor pentru satisfacerea necesităților acestora. Sunt analizați factorii care influențează ritmul vânzărilor în alimentația publică.

În partea a doua a lucrării sunt propuse direcții strategice de dezvoltare a pieței produselor și serviciilor, ținând seama de specificul funcționării întreprinderilor alimentației publice, politica sortimentală, calitatea produselor și serviciilor, sistemul de stimulare a vânzărilor, politicile de prețuri și de promovare.

Cuvinte-cheie: piața alimentației publice, serviciile acordate vizitatorilor, produsele propuse consumatorilor, mutații în structura vânzărilor, mutații în rețeaua alimentației publice, strategii de dezvoltare a pieței, managementul calității produselor și serviciilor, stimularea vânzărilor în complexul marketingului.

Specificul dezvoltării pieței în alimentația publică este legat de trăsăturile caracteristice ale modului de fabricare a produselor, particularitățile funcționării pieței și satisfacerii necesităților populației în bunuri de consum. Întreprinderile alimentației publice au mari posibilități în realizarea conceptului de marketing – mix vizând produsul, prețul, plasamentul și promovarea față de concurenți. Aceste întreprinderi, satisfăcând necesitățile fiziologice ale populației în corespundere cu nivelul unu al piramidei necesităților, determinate de A. Maslow, în mod echivalent trebuie să evalueze necesitatea în fabricarea noilor produse pentru consumatorii potențiali. Astfel, un moment important în activitatea întreprinderilor din alimentația publică este studierea cererii consumatorilor potențiali și satisfacerea maximă a necesităților acestora.

Studierea particularităților dezvoltării pieței produselor și serviciilor în alimentația publică este un proces complicat, fiindcă, **în primul rând**, e necesar de analizat tendințele dezvoltării cererii și ofertei pe piața de consum. **În al doilea rând**, există particularități condiționate de funcționarea specifică a întreprinderilor din alimentația publică. **În al treilea rând**, există particularități specifice în acordarea serviciilor, căci vizitatorul primește câteva servicii în același timp de la întreprindere: posibilitatea de a-și rezerva masa pentru prânz preventiv prin telefon; posibilitatea de a primi consultație despre serviciile acordate; posibilitatea de a

STRATEGIC DEVELOPMENT DIRECTIONS OF THE PRODUCTS AND SERVICES MARKET IN PUBLIC CATERING

*Univ. Prof. Dr. Hab Sergey PETROVICH,
PhD candidate Diana TAZLAVAN,
Cooperative Trade University*

In this work is revealed the development specific of the catering market of the products and services, which depends on the set of the provided services and products proposed to consumers to meet their needs. The factors which affect the pace of sales in catering are analyzed in this work.

In the second part of the paper are proposed strategic directions of development of the products and services market, based on the specifics of the operation of the enterprises in the Republic: public mix nutrition policy, quality products and services, incentive system of sales, pricing policies and promotion.

Key-words: catering market, offered services to visitors, offered products to consumers, changes in the sales structure, changes in the network of public food market, market development strategies, products and services quality management, boosting sales in complex marketing.

The specifics of catering market development is linked with the characteristic features of the method of manufacturing products, peculiarities of market functioning and meeting the needs of the consumer population. Catering businesses have great opportunities in the concept of the marketing – mix designed product, price, placement and promotion of competitors. These establishments satisfy physiological needs of the population in line with the level of the pyramid needs determined by Maslow, equivalently should assess the need for the manufacture of new products to prospective customers. Thus, an important moment in catering activity is studying the potential consumers, demand and satisfaction of their needs, maximum.

Studying the development of the catering products and services market is a complicated process because, **first**, it is necessary to analyze trends in the development of supply and demand on the consumer market. **Secondly**, there are specific peculiarities caused by the operation of the catering enterprises. **Thirdly**, there are specific peculiarities in granting services because the visitor receives a few services at the same time from the company: the possibility to reserve a table for lunch by telephone, possibility to receive consultations about offered services; possibility to receive consultations about the assortment of products and prices etc.

primi consultație despre sortimentul de produse și prețurile acestora etc.

O trăsătură caracteristică în dezvoltarea pieței produselor și serviciilor constă în faptul că serviciul devine motivul primordial în cumpărarea felurilor de mâncare și în nivelul satisfacerii necesității consumatorului. Deseori vizitatorul are satisfacție suplimentară de la discuția cu vecinul de masă sau de la atmosfera călduroasă din timpul comunicării sau consumului hrăni calitative.

Concomitent, consumătorul poate primi servicii suplimentare, inclusiv: prezența parcurii auto, audienței pentru vizitatori, posibilitatea primirii consultației depline despre lista de bucate (meniul) etc. Totodată, trebuie luate în considerație și serviciile auxiliare din alimentația publică, inclusiv: aerul condiționat, acompanierea muzicală, garderoba de haine etc.

Specificul serviciilor din alimentația publică constă în faptul că acestea nu întotdeauna se simt până la cumpărare și folosire, iar deseori nu pot fi identificate și evaluate. De obicei, serviciile acordate vizitatorilor nu sunt materializate și ele nu au o evaluare calitativă concretă. Pe de altă parte, hrana și băuturile au conținut fizic și material, anumite proprietăți și însușiri. Aceste feluri de mâncare servesc nu numai ca mijloc de săturare, dar și ca un simbol tradițional negastronomic și ele ies la iveală mai larg față de săturarea organismului creând diverse emoții și amintiri în funcție de forma, culoarea și gustul bucatelor servite în restaurant sau bar.

Putem trage concluzia că specificul dezvoltării pieței produselor și serviciilor în alimentația publică depinde în mare măsură de setul de servicii și de produse propuse vizitatorilor pentru satisfacerea necesităților lor. Produsul, ca rezultat al acțiunilor întreprinderii, la rândul său, este compus din elemente care se completează reciproc, inclusiv:

- a) set de servicii de bază, suplimentare și auxiliare;
- b) produse – intră în componență ca valoare materială însușită de client.

Punctul de plecare în analiza pieței alimentației publice este **studierea cererii potențiale** de produse și servicii, precum și acumularea datelor despre situația dezvoltării alimentației publice. Luarea unor decizii corecte pentru satisfacerea cererii populației de bunuri și servicii e imposibilă fără o analiză și evaluare a situației dezvoltării alimentației publice din republică. Schimbările neesențiale ale cererii de bunuri și servicii pot influența rentabilitatea activității întreprinderilor. În procesul planificării indicatorilor economici, fiecare întreprindere trebuie să cunoască volumul desfacerii și prețurile la produsele comercializate. Vom analiza volumul total al cererii realizate prin studierea dinamicii desfacerii produselor și serviciilor în alimentația publică.

Fluctuația prețurilor influențează volumul vânzărilor în alimentația publică și comerțul cu amănuntul, ceea ce ne permite să concluzionăm că există o înaltă elasticitate a cererii la produse și servicii ale

A characteristic feature in the development of products and services market is the fact that the service becomes the primary reason for buying different kinds of food and in the level of satisfying consumer's needs. Often the visitor receives additional satisfaction from the discussion with his/her neighbor at the table or receives a quite warm atmosphere as a result of such communication or from use of qualitative food.

At the same time the consumer can receive additional services, including: the presence of parking cars, the presence of the audience for the visitors, the opportunity to accustom the national table, possibility to receive a full consultation of list of dishes (menu) etc. At the same time must be taken into consideration and ancillary services in catering service including: air conditioning, accompanying music, clothes wardrobe, etc.

The specifics of catering service consist in the fact that the services are not always felt till their purchase and use, and often cannot be identified and assessed. Visitor services usually are not materialized and they do not have a specific qualitative assessment. On the other hand, food and beverages have physical and material contain with certain properties and characteristics. These dishes serve not only as means of satiety, but also as a traditional symbol and also emerge from wider saturation of the body, creating different emotions and memories depending on shape, color and taste of dishes served in the restaurant or a bar.

We can conclude that the specific of the development in the catering products and services market depends to a large extent on the set of proposed products and services to meet the needs of its visitors. The product as a result of the actions of the company in its turn is composed of elements that make up one with another, including:

- a) service-set-base, additional and auxiliary;
- b) products – in terms of material composition for the customer.

The starting point in the analysis of public food market is **the studying of the potential demand** for the products and services, as well as the accumulation of data on the development situation of the public catering. Making right decisions for meeting the demand of the population in goods and services is impossible without an analysis and assessment of the development situation of public catering in the Republic. Inessential changes in demand for goods and services could affect the profitability of the enterprise activity. In the process of planning schedules every enterprise needs to know the volume of sale and prices of products made. We will analyze the total volume of demand made by studying the dynamics of selling products and services in catering.

The fluctuation of prices affects the volume of sales in catering and retailing which enables us to

întreprinderilor alimentației publice.

Apariția riscului neridicării mărfurilor este cauzată prin faptul că o parte de consumatori refuză să efectueze cumpărături în situația creșterii intense a prețurilor la produsele fabricate.

Scăderea volumului vânzărilor în alimentația publică din 2009 se explică prin faptul că s-a redus nivelul de trai al populației. Aproape 2/3 din populația Republicii Moldova are venituri scăzute, care nu-i permit să acopere cheltuielile necesare. Totodată a apărut tendința creșterii ritmurilor consumului final al populației, în 2010 (de cinci ori față de 2009), care nu se explică prin creșterea veniturilor interne ale populației, dar prin creșterea fluxului transferurilor bănești de la populația emigrantă a republicii peste hotare.

Creșterea prețurilor la mărfuri și servicii este cel mai important factor al inflației. De aceea nivelul inflației poate fi identificat cu creșterea generală a prețurilor la bunuri și servicii. Însă asupra dezvoltării alimentației publice, inflația are o acțiune distructivă.

În perioada creșterii inflației, nu e rațională vânzarea mărfurilor și acordarea serviciilor, ci darea în arendă a întreprinderilor. Din acest motiv, conducerea întreprinderilor alimentației publice trebuie să reacționeze rapid la schimbările pieței.

Analiza corelației vânzărilor de mărfuri în alimentația publică arată o creștere a ponderii circulației alimentației publice față de comerțul cu amănuntul – de la 2,79%, în 2009, la 3,17%, în 2010. Totodată, se constată o creștere a volumului lunar al vânzărilor produselor în alimentația publică per persoană, în perioada 2005-2010, de 2,29 ori față de același indicator din comerțul cu amănuntul – 2,0 ori. În mod analog se observă o creștere continuă a ponderii vânzărilor produselor alimentației publice în volumul vânzărilor produselor alimentare – de la 7,68%, în 2005, la 9,74%, în 2010.

Ritmurile creșterii vânzătorilor mărfurilor în alimentația publică depind în mare măsură de indicatorii sociali ai Republicii Moldova. Astfel, veniturile disponibile ale populației pe cap de locuitor au crescut de la 568,6 lei lunar, în 2005, la 1273,7 lei, în 2010, adică de 2,24 ori în perioada analizată. Totodată, salariul nominal mediu per lucrător a crescut în această perioadă de 2,20 ori și, în 2010, a constituit 2971,7 lei față de 1348,7 lei, în 2005. Menționăm că minimumul de existență este un indicator social important. Acest indicator a crescut de la 766,1 lei, lunar, în 2005, la 1373,4 lei, în 2010, sau de 1,79 ori, datorită scumpirii coșului de consum la produse și servicii. Dacă comparăm veniturile disponibile ale populației pe cap de locuitor cu minimumul de existență, observăm că acest raport s-a schimbat: în 2005, a constituit 74,2%, iar, în 2010, a crescut la 92,7%. Putem conchide, că nivelul de trai al populației, în perioada 2005-2010, nu s-a schimbat esențial, deoarece veniturile disponibile n-au acoperit pe deplin minimumul de existență lunar. Acest fapt a influențat negativ ritmurile vânzărilor în alimentația publică.

conclude that there is a high elasticity of demand for products and services at public catering enterprises.

Advent risk of non-consumed goods is caused by the fact that some consumers refuse to purchase in the situation of intensive increase of prices at the manufactured products.

The decline in sales in catering in 2009 is explained by the fact that it has reduced the standard of living of the population. Almost 2/3 of the population of the Republic of Moldova has low income, which does not allow them to cover the necessary expenses. At the same time has appeared the trend of growth rates of final consumption of the population in 2010 (5 times compared to 2009) which is explained not by increasing the incomes of the population, but by increase of the flow of money transfers from the emigrant population of the republic who are abroad.

Rising prices for goods and services is the most important factor of inflation. That is why inflation can be identified with the General increase of prices for goods and services. However, on the development of public catering, inflation has a destructive action.

During the inflation growth is rational not sailing the goods and services but putting for rent enterprises. For this reason, management of public catering enterprises must react quickly to the market changes.

Sales analysis correlation in catering shows an increase in the share of public food movement towards retailing sales from 2,79% in 2009 up to 3,17% in 2010. At the same time there is an increase in a monthly volume of sales of products in catering to a person during the period of 2005-2010 with 2,29 times compared with the same indicator in retail – about 2.0 times. Similarly, there is a continuous increase in the share of food sales in the sales volume of food from 7,68% in 2005 to 9,74% in 2010.

The growth rates in catering vendors depend to a great extent on social indicators of the Republic of Moldova. Thus, the available revenues of people per capita increased from 568,6 in lei per month in 2005 up to 1273,7 lei in 2010, i.e. 2.4 times during the analysis period. At the same time a nominal average wage of a worker has increased during this period by 2,20 times and in 2010 amounted 2971,7 lei in comparison with 1,348.7 lei in 2005. It should be mentioned, that the subsistence minimum is an important social indicator. This indicator has increased from 766,1 lei per month in 2005 up to 1373,4 lei in 2010 or with 1,79 higher due to consumer products and services. If we compare the available income of the population by per capita for minimum consumer basket we note that this report has changed: in 2005 this report amounted 74,2% but in 2010 rose to 92,7%. We can conclude that the standard of living of the population in the period of 2005-2010 has not changed significantly as disposable income did not cover the full monthly

Un factor important care a influențat asupra ritmului desfacerilor în alimentația publică este numărul de șomeri înregistrați, care a crescut de la 59,9 mii persoane, în 2005, la 92 mii de persoane, în 2010, sau de 1,54 ori. Această categorie a populației, din lipsa unui salariu stabil, deseori economisește la achiziționarea produselor alimentare și a mărfurilor de primă necesitate.

Cu toate că, în 2010, a avut loc o creștere a salariului mediu nominal de 8,2%, față de 2009, creșterea salariului real a fost încetinită și a constituit numai 0,7%, în perioada analizată. Aceasta se explică prin reducerea nivelului ocupației în economie și micșorarea ritmului creșterii produsului național brut. Salariul real caracterizează totalitatea mijloacelor de trai pe care consumatorul le acumulează și le direcționează pentru cumpărarea produselor alimentare și nealimentare, pentru achitarea serviciilor.

O influență deosebită asupra volumului vânzărilor din alimentația publică o are reducerea capacității de cumpărare a populației din cauza crizei economice. Astfel, ponderea cheltuielilor pentru achiziționarea produselor alimentare, în volumul total al cheltuielilor pentru consumul final, s-a redus de la 56%, în 2004, la 40,8%, în 2010. Aceasta nu înseamnă că indicatorii prezenți corespund datelor absolute de creștere a nivelului de trai al populației ca în țările dezvoltate, dar ne demonstrează că populația economisește la produsele alimentare. În structura cheltuielilor la produsele alimentare, o pondere mai mică o au cheltuielile, în 2010 (40,8%), față de 2009 (43,7% din bugetul său).

Schimbările din dezvoltarea alimentației publice pot fi evidențiate prin analiza rețelei alimentației publice. Astfel, în 2010, în municipiul Chișinău, funcționau 1403 întreprinderi de tip deschis, sau 90,2%, și 152 de întreprinderi de tip închis, sau 9,8%. Cea mai mare pondere în totalul întreprinderilor deschise în municipiul Chișinău o deține sectorul Centru – 25,23%, apoi urmează sectorul Botanica – 21,09%, sectorul Râșcani – 20,88%, sectorul Buiucani – 19,24% și sectorul Ciocana – 13,54%. Din numărul total al întreprinderilor închise, cea mai mare pondere o ocupă sectoarele Ciocana și Centru – câte 23,7%, apoi urmează sectoarele: Râșcani – 21,71%, Botanica – 19,07% și Buiucani – 11,84%.

Modificările din economia națională au influențat esențial structura rețelei alimentației publice. În industrie, s-a redus numărul fabricilor și uzinelor. Întreprinderile mici și mijlocii amplasate pe lângă întreprinderile și organizațiile mari au fost reprofile sau date în arendă, iar altele au fost vândute, în procesul privatizării. Practic, majoritatea întreprinderilor mici și mijlocii au intrat în componența întreprinderilor de tip deschis amplasate pe teritoriul municipiului Chișinău, care în prezent ocupă o pondere de peste 90% în numărul total al acestora.

Rezultatele analizei structurii rețelei alimentației publice, după tipuri de întreprinderi, au demonstrat că cea mai înaltă renovare, în municipiul Chișinău, se observă la cafenele, baruri și bufete. Pe de altă parte, întreprinderile sunt amplasate pe teritoriul mun. Chișinău neuniform.

subsistence minimum. This has negatively influenced the sales growth rates in catering.

An important factor that influenced the pace of sales in catering is the number of registered unemployed people, which rose from 59.9 thousand persons in 2005 up to 92 persons in 2010 or 1.54 times. This category of population, owing to the lack of a stable salary, often saves in the purchase of foodstuffs and goods of the first necessity.

Although in 2010 the nominal average wage increased by 8.2% compared to real wage growth in 2009 when the wage growth slowed down and was only 0.7% during the analysis period. This is explained by the reduction in the level of employment in the economy and the reduction of the gross national product growth rate in the country. The real wage has all the necessary means of subsistence which the consumer accumulates for the purchase of foodstuffs and manufactured goods and for service payment.

A special influence on the volume of sales in catering has reduced people's purchasing capacity in connection with the economic crisis. Thus, the share of expenses for the purchase of food products in the total volume of final consumption expenditure decreased from 56% in 2004 to 40.8% in 2010. This does not mean, that the indicators of present data correspond to the absolute increase in the level of living of the population in developed countries, but we demonstrated that population saves on food. In the expenditure structure of foodstuffs the expenses have a lower share in 2010 (40.8 percent) compared with 2009 (43.7% of its budget).

Changes in the development of public catering can be highlighted by the analysis of public food network. So, in 2010 in Chisinau operated 1403 of open undertakings or 90,2% and 152 closed enterprises or 9.8%. The largest share in the total open enterprises are in Chisinau- the district Centru owns 25,23% then Botanica – 21,09%, Rascani- 20,88%, Buiucani – 19,24 and Ciocana – about 13,54%. The total number of the most prominence closed enterprises are occupied by the sectors Ciocana and Center about 23.7%- then follow the sectors: Riscani with 21,71% , Botanica – with 19,07% and Buiucani – with 84%.

Changes in the economy sector of the republic have affected the essential structure of the public catering network. The industry has reduced the number of the network of factories and plants. Small and medium-sized enterprises which were located next to large enterprises and organizations have been recon versioned or leased, and others were sold in the process of privatization. Basically most of the small and medium enterprises have entered into the composition of the open-type undertakings which are located in the municipality Chisinau, that currently occupy a share of more than 90% of total number.

Aceasta ne permite să constatăm că locurile pentru acordarea serviciilor alimentației publice sunt repartizate inegal: în sectoarele Botanica – 25486 locuri, Râșcani – 23992 locuri, Centru – 23908 locuri, Buiucani – 23718 locuri, Ciocana – 15950 locuri. Această amplasare neuniformă se datorează unor motive obiective, deoarece în unele sectoare cererea populației de servicii ale alimentației publice are specificul său ce ține de odihna populației, concentrarea atmosferei de afaceri, relațiile comerciale și condițiile vieții populației.

Aceste motive servesc drept bază pentru amplasarea corectă a întreprinderilor alimentației publice. Totodată, amplasarea neuniformă a întreprinderilor conduce la mutații în densitatea rețelei întreprinderilor și la schimbarea nivelului asigurării populației cu servicii în sfera alimentației publice. Menționăm că densitatea rețelei întreprinderilor alimentației publice din municipiul Chișinău, în funcție de numărul de locuri la 1000 de locuitori, variază semnificativ pe sectoare, din cauza migrației populației, construcției blocurilor de locuit și extinderii unor sectoare. Aceste fenomene aduc la schimbări în numărul populației sectoarelor și la mutații structurale în repartizarea populației.

Un element important al pieței alimentației publice este **oferta**, deoarece alegerea direcțiilor de activitate a întreprinderilor depinde nu numai de cererea populației de produse și servicii, dar și de capacitatea întreprinderilor de a satisface necesitățile populației în procesul prestării acestor servicii. Dorința lucrătorilor alimentației publice de a-și vinde produsele, în mare măsură, depinde de posibilitatea acordării serviciilor și de calitatea produselor fabricate.

Pentru a crea condiții favorabile consumatorilor, trebuie programat tot ciclul de servicii la nivel calitativ, pornind de la specificul produsului și indicatorul complex al competitivității. Pentru consumator, sunt importante nu numai caracteristicile merceologice ale produsului, dar și setul de servicii acordate de către întreprinderile alimentației publice. Consumatorii potențiali de servicii, de regulă, aleg acele întreprinderi unde funcționează un sistem complex de organizare și distribuire a producției alimentației publice, care este orientat spre satisfacerea necesităților de feluri de mâncare pentru consumatorul concret. Factorii decisivi sunt valoarea produsului și nivelul de satisfacere a necesităților consumatorului. Totodată valoarea produsului depinde de cheltuielile necesare pentru fabricarea acestuia. Satisfacerea necesităților cere efectuarea cercetărilor ce țin de comportamentul consumatorilor în condițiile pieței.

Mecanismul formării necesităților depinde de oferta produsului, care se exprimă printr-un set de bunuri și servicii, oferite de către întreprinderile alimentației publice. Sub acest aspect, trebuie analizată dinamica fabricării și vânzării produselor din întreprinderile alimentației publice, se cere evaluat nivelul dezvoltării alimentației publice din republică, trebuie analizate deciziile alternative vizând asortimentul și prețurile la

The results of the public food network structure analysis by the types of companies have demonstrated that the highest renewals in Chisinau are in cafes, bars and buffets. On the other hand, businesses are located unevenly on the territory of Chisinau. This allows us to state that the seats in granting public food services are distributed unevenly across the sectors: Botanica-25486 places, Rascani-23992 places, Center-23908 places, Buicani-23718 places, Ciocana-15950 places. This uneven location is due to objective reasons, because in some sectors, the population's claim to public services has its specific that is related to the rest of the population, to the concentration of the business atmosphere, to commercial relations and to the conditions of the population life.

These reasons serve as a basis for the public catering enterprises location. At the same time uneven location of businesses leads to mutations in the density of the enterprises network and changing the level of ensuring population with services in catering. Please note, that the density of public catering enterprises network in the municipality Chisinau depends on the number of seats per 1000 inhabitants and varies significantly across sectors due to population migration, construction of residential blocks and extension of the sectors. These phenomena make the changes in the number of population of the sectors and structural mutations in the population distribution.

An important element of public food market is **the supply** because the choice of the enterprise activity directions depends not only on the products and services demand of the population, but also on the ability of the enterprises that meet the needs of the population in the process of providing services. Public employees' desire to make food products largely depends on the provision of services and on the quality of manufactured products.

In order to create favorable conditions for the consumers is necessary to schedule all services cycle based on the quality of the product and on the complex indicator of the competitiveness. For the consumer it is not just important the science of commodities features of the product, but also the set of services provided by the enterprises of public catering. Potential consumers of services usually choose those enterprises where work the complex system of organization and distribution of food production which is oriented towards the specific consumer needs in dishes. The deciding factors are the value of the product and the level of satisfaction of consumer needs. At the same time the value of the product depends on the expenses required for its manufacture. Satisfaction of needs ask for the accomplishment of the researches related to the behavior of the consumers in market conditions.

The need development mechanism of the product depends on the product offer, which is expressed as a set of goods and services provided by

produsele fabricate. De asemenea, trebuie cercetate nivelul asigurării populației cu întreprinderi de alimentație publică și situația activității de producere a anumitor feluri de mâncare, produse de cofetărie și culinarie etc. Însă aceasta este o problemă aparte de cercetare, care iese din limitele acestui articol.

O analiză profundă a pieței produselor din alimentația publică ne dovedește că această ramură a suferit schimbări în procesul reformării economiei naționale. Lipsa unei strategii de dezvoltare a pieței alimentației publice are consecințe negative asupra deservirii clienților. Problemele dezvoltării alimentației publice sunt următoarele: lipsa legăturilor economice bine conturate dintre participanții lanțului logistic: sfera de producție, comerțul angro și cu amănuntul; alimentația publică; dezvoltarea insuficientă a tehnologiilor informaționale privind culegerea și schimbul de informații dintre participanții sistemului de distribuție a mărfurilor; dezvoltarea slabă a concurenței de pe piață și, ca rezultat, cointeresarea scăzută a participanților la procesul de mișcare a produselor de la producător la consumator; lipsa experienței de lucru a personalului întreprinderilor alimentației publice în problemele organizării distribuției optime a mărfurilor și gestiunii fluxurilor materiale. Pentru a rezolva aceste probleme prioritare, autorii au elaborat direcții strategice de dezvoltare a pieței produselor și serviciilor în alimentația publică.

Direcțiile strategice sunt selectate ținând seama de specificul funcționării întreprinderilor alimentației publice și de nivelul satisfacerii cererii populației de produse și servicii, inclusiv:

1. Perfecționarea alimentației publice în baza integrării funcțiilor logistice. Aceasta presupune crearea unor sisteme logistice capabile să asigure existența produsului necesar la locul stabilit, timpul potrivit, în cantitatea necesară, cu cheltuieli minime și la prețuri rezonabile. În acest scop, e necesară coordonarea acțiunilor tuturor participanților la distribuția mărfurilor: sfera de producție – comerțul angro – comerțul cu amănuntul – alimentația publică și transportul. Participanții pot fi reuniți prin crearea unui centru de distribuție, care va concentra toată informația despre produse și elibera întreprinderile de la căutarea furnizorilor pentru un sortiment larg de produse. Astfel, se va simplifica procedura formării și executării comenzilor, se va reduce circulația documentației și se vor utiliza mai eficient mijloacele de transport. Concomitent, se va petrece o consolidare informațională dintre întreprinderile producătoare, de transport, comerț și alimentație publică. Datorită planificării în comun a tuturor acțiunilor în domeniul transportului, repartizării stocurilor de produse, se va permite expedierea produselor la cumpărător cu cheltuieli minime.

2. O altă direcție strategică de dezvoltare a deservirii mărfurilor și serviciilor în alimentația publică este politica sortimentală, care prevede înnoirea și lărgirea sortimentului de produse și servicii.

the enterprises of public catering. For this reason it is necessary to analyze the dynamics of manufacture and realization of public catering enterprises, to assess the level of development of public catering in the Republic, to analyze the alternative decisions and the prices of manufactured products, to research insurance level of the population with enterprises in catering business and the situation of dishes production activity , confectionery and cooking etc. But this is a research problem that comes out of the limits of this article.

A deep analysis of the catering products market proves that this branch has changed in the process of the economy reforming. The lack of strategy for the development of public food market has negative consequences on the service of clients. Public food development issues are the following: lack of well-defined economic links between the participants of the logistic chain: sphere of production, wholesale and retail trade; catering; insufficient development of information technologies on the collection and exchange of information between participants of the distribution system; weak development of competition on the market and as a result attract the participants in the process of moving products from the producer to the consumer; the lack of experience of staff in public catering enterprises to organize optimal distribution of goods and managing with the material flows. To resolve these problems, the authors have developed key strategic directions of development of the market of products and services in catering.

Strategic directions are selected based on the specifics of the functioning of the food public catering enterprises and on the level of satisfying the public goods and services demand:

1. Improving public nutrition based on integration of logistic functions. This involves the creation of logistic systems, which will be able to ensure the existence of appropriate location, at the right time, a needed amount at minimum expenditure and at reasonable prices. For this purpose it is necessary to coordinate the actions of all participants in the distribution of goods: sphere of production – wholesale trade-retail trade, catering and transportation. Participants may be reunified by creating a distribution center which will focus all the information about products and disencumber companies that are looking for the suppliers from for a wide assortment of products. This will simplify the procedure of formation and execution of orders, will reduce the circulation of documentation and use the most efficient means of transport. Simultaneously an information consolidation will occur between the producing companies, transport companies, trade companies and public catering companies. Due to mutual planning of all actions in the field of transport and the distribution of stocks of products will allow the dispatch of the products to the buyer with minimal expenses.

Întreprinderile trebuie să se dezvolte activ în această direcție, pentru a lărgi sau a limita sortimentul de produse și servicii, în funcție de conjunctura pieței, necesitățile reale și prognozate ale consumatorilor.

În trecut, întreprinderile organizau regulat expoziții cu vânzarea produselor alimentare, articolelor de cofetărie și culinare, ceea ce contribuia la lărgirea sortimentului și îmbunătățirea calității acestora. Însă, din motivul reducerii capacității de cumpărare a populației și creșterii continue a prețurilor, aceste expoziții acum sunt organizate foarte rar și numai cu anumite ocazii.

În alimentația publică, e necesară lărgirea nomenclatorului serviciilor acordate: amplasarea felurilor de mâncare, pentru a fi consumate în afara întreprinderii; ore fericite, programe muzicale, organizarea seratelor pe teme speciale, demonstrații gastronomice, diverse prezentări și seminare despre cultura consumului.

3. Managementul calității produselor și serviciilor este direcție importantă în dezvoltarea desfacerii acestora în sfera alimentației publice. E necesar de respectat cerințele obligatorii de achiziționare a mărfurilor și serviciilor conform standardelor și actelor normative, ceea ce va permite sporirea calității deservirii consumatorilor și a confortului în acordarea serviciilor. E rațional de acordat servicii prin intermediul Internetului vizând oferirea informației depline despre caracteristicile și capacitățile de deservire a întreprinderilor alimentației publice.

4. O tendință importantă în dezvoltarea desfacerii produselor și serviciilor de alimentație publică este **dezvoltarea bazei tehnico-materiale**, care presupune deschiderea secțiilor noi de culinărie pe lângă centrele comerciale cu utilizarea tehnologiilor progresiste de deservire a consumatorilor. De obicei, cele mai competitive pe piață sunt întreprinderile care implementează progresul tehnico-științific și utilaje tehnologice moderne.

5. O direcție strategică de dezvoltare a desfacerii produselor și serviciilor în alimentația publică este **sistemul de stimulare a vânzărilor** în complexul marketingului, care presupune un set de măsuri pentru motivarea clienților ca să frecventeze regulat întreprinderile de alimentație publică. Considerăm că e necesar de oferit consumatorilor un câștig de ordin material, cum ar fi: achitarea în rate, oferirea cadourilor la achiziționarea produselor, reduceri de prețuri pentru clienții fideli, care frecventează regulat întreprinderea. Stimularea vânzărilor se referă și la angajații întreprinderii (vânzători, bucătari, chelneri), care vor contribui la sporirea calității deservirii consumatorilor. Astfel, se pot folosi metode de stimulare a muncii: recompensă materială, cadouri, bonuri de plată etc.

6. Politica prețurilor este o pârghie importantă în dezvoltarea desfacerii produselor și serviciilor, care prevede implementarea strategiilor de prețuri sporite pentru unele categorii de consumatori în etapa inițială a prezenței produselor pe piață și a prețului de penetrare pe piață, care constă în stabilirea unui preț inițial relativ

2. Another strategic guidance for the development of the sale of goods and services in catering is providing **mix policy** that foresees the assortment renew and expansion of products and services. Firms must develop actively in this direction to broaden or limit the range of products and services depending on the market situation, forecast and real needs of the consumers.

In the past, there were regular exhibitions of selling food, confectionery that have contributed to broaden the assortment and to the improvement of its quality. However, due to the reduction in the purchasing capacity of the population and the increase in prices these exhibitions are organized very rarely and only on certain occasions.

The need of catering broadened the provided services: the location of dishes which have to be consumed outside the undertaking; happy hours, musical programs, organization of special parties on different topics, various gastronomic presentations and seminars on consumption culture.

3. Quality management of the products and services is an important force for the development of their distribution in the sphere of public catering. It is necessary to meet the mandatory requirements for the purchase of goods and services in accordance with the standards and regulations that enhance the quality of services rendered to consumers and comfort in the provision of services. It is rational to grant services via the Internet, to provide full information about the features and capabilities of the public catering enterprise service.

4. An important trend in the development of catering products and services sale of the development of **material-technical base**, which involves opening new cooking sections in addition to the shopping centers with the use of progressive technologies for the consumer servicing. Usually the most competitive on the market are enterprises that implement in practice the scientific and technical progress and modern technological equipment.

5. Strategic guidance for the development of sales of goods and services in catering is the **system of sales stimulation** in marketing complex, which involves a set of incentives measures for the clients who regularly attend public food enterprises. We believe that it is necessary to offer to consumers a material gain such as: payment in installments, giving gifts to purchase the products, price discounts for loyal customers, attending regular organization etc. Stimulation of sales is referred to the company employees (sellers, chefs, waiters), who will contribute to the improvement of quality of servicing consumers. Such methods may be used for the stimulation of labor: physical reward, payment vouchers, gifts etc.

6. Price policy is an important lever in the development of sale of goods and services, which provides implementation strategies for high price for

scăzut în scopul pătrunderii rapide pe segmentele pieței a produsului sau serviciului. Aceste strategii de prețuri sunt determinate de ciclul de viață al produsului. Deoarece politica prețurilor face parte din cele patru politici de bază ale marketingului-mix, vom analiza componenta principală a acestei politici: rabaturile, care se concretizează în reduceri la prețurile de bază. Astfel de rabaturi se acordă direct sau proporțional pentru cantitățile de produse cumpărate, sau rabaturi pentru facturile achitate parțial ori integral în avans, sau rabaturi în funcție de amplasarea geografică a întreprinderilor alimentației publice.

7. O influență importantă în dezvoltarea desfacerii produselor și serviciilor în alimentația publică o are **politica de promovare** în complexul marketingului – mix care prevede un set de activități promoționale în funcție de natură și rolul lor în sistemul comunicațional al întreprinderilor. Aceste activități promoționale se structurează prin: publicitate; promovarea vânzărilor; relațiile cu publicul; utilizarea mărcilor pentru diferențierea produselor; diferite manifestări cu o gamă întreagă de acțiuni promoționale; forțe de vânzare cu o serie de tehnici de prospectare, demonstrare, argumentare, negociere și încheiere de contracte cu indicarea cifrelor de afaceri.

Promovarea produselor pe piață se efectuează cu ajutorul **publicității**, care are ca scop îmbunătățirea imaginii întreprinderii.

Pentru publicitate, se utilizează un cerc larg de purtători de informații despre regimul de lucru, amplasarea, schimbarea sortimentului de produse și servicii ale întreprinderii. Publicitatea, ca element al politicii promoționale, trebuie nu numai să influențeze consumatorul în scopul stimulării vânzărilor, dar și să realizeze funcțiile sociale: formarea noilor deprinderi de consum, promovarea produselor ce constituie o hrană sănătoasă, îmbunătățirea reputației angajaților din sfera alimentației publice.

Pentru a-i forma consumatorului o imagine pozitivă despre întreprindere, e **rațional de utilizat semnele comerciale, simbolurile, emblemele, logotipurile**. Aceste semne se folosesc la denumirea întreprinderii, îmbrăcămintea personalului.

În perspectivă, e rațională **utilizarea francizei** ca o formă progresistă de dezvoltare a vânzărilor și lărgire a businessului. Însă doritorii de a deschide o întreprindere de tip franciză nu dispun de investiții în volumul necesar, iar creditele bancare sunt acordate cu dobânzi prea înalte.

8. E discutabilă atribuirea alimentației publice la rubrica „Servicii” de către Biroul Național de Statistică, deoarece multe servicii nu pot fi identificate și evaluate, din motivul că acestea sunt „nemateriale” (rezervarea mesei prin telefon, informația despre felurile de mâncare și prețuri, acordarea de consultații consumatorilor etc.). În afară de servicii, vizitatorul primește hrană și băuturi care au esență fizică și sunt „materializate” într-un produs integral. E rațional ca Biroul Național de Statistică să treacă Alimentația publică la rubrica „Produse”, care

some groups of users at the initial stage to ensure that the products on the market and the price of penetration on the market consist in setting a relatively low initial price for quick penetration on the product or service market segments. These strategies are determined by the price of life cycle of the product. Because the price policy is one of the four basic policies of marketing-mix we analyze the main component of this policy: rebates, which are reflected on cutbacks at basic prices. Such rebates are granted either directly or in proportion to the quantities of products purchased or rebates for bills paid partly or wholly in advance or rebates depends on the geographical location of public food enterprises.

7. An important influence in the development of catering sale of products and services has **the promotion policy** in mix-complex marketing, which provides a set of promotional activities, depending on their nature and role of enterprises in mix marketing. These promotional activities are broken down by: advertising; promotion of sales; relations with the public; use of marks to distinguish products; various promotional events with a whole range of promotional actions; sales forces with a series of prospecting techniques, argumentation, demonstration, negotiation and conclusion of contracts with turnovers.

The promotion of products on the market shall be carried out by means of **advertising** which is directed toward improving the company image.

For advertising is used a wide circle of bearers with serious information about working conditions, location, changes in the assortment of the products and the services of the enterprises. Advertising as a part of the promotional policy should not only influence the consumer sales, in order to carry out social functions but: to form new consumer habits, to promote products that constitute a healthy food, to improve the reputation of the employees in the sphere of public catering.

To form a positive image to consumer about the company **is good to use commercial signs, symbols, emblems, logos**. These signs are used to name the company and staff clothing.

In perspective it is good to **use franchise** as a form of progressive development and enlargement of business sales. But those willing to open a type of franchise don't have the required amount of investment and bank loans are granted with high interest.

8. It's questionable the distribution for public consumption under the heading "services" by the National Bureau of Statistics, since many services cannot be identified and evaluated for the reason that they are "non-material" (table reservation by phone, information about the dishes and prices, offering consultations to consumers etc.) in addition to food and drink the visitor receives the natural essence and are "materialized" in a product with integrity. It's rational, bor the National Bureau of Statistics to put catering under the heading "Products" which include

cuprinde servicii plus produse specifice pentru client.

Considerăm că implementarea direcțiilor de dezvoltare a pieței produselor și serviciilor în alimentația publică va permite satisfacerea mai calitativă a necesităților consumatorilor.

services plus specific products for the customer.

We believe that the practical implementation of the guidelines for the development of the market in catering products and services will allow more qualitative satisfaction of the consumer needs.

Bibliografie:/Bibliography:

1. Kotler Philip. *Marketing de la A la Z*. 80 de concepte pe care trebuie să le cunoască orice manager. – București : Codex. 2004, 215 p.
2. *Marketing* / Virgil Balaur, Iacob Cătoi, Carmen Balan. – București: Uranus, 2003, 643 p.
3. Батраева Э. А. *Изучение спроса в общественном питании: теория и практика*: Монография. – Красноярск, КГТЭИ, 2002, 236 стр.
4. Ликтан В.Т. *Состояние и перспективы развития общественного питания Республики Тыва*. – Новосибирск: Сибирский Университет потребительской кооперации, 2003, – 40 стр.

NECESITATEA AJUSTĂRII CAPITALULUI BANCAR ÎN CONDIȚII DE INCERTITUDINE ECONOMICĂ

**Conf. univ. dr. Stela CIOBU, ASEM
Drd. Andrei ZACON, ASEM**

În acest articol este evidențiată necesitatea ajustării capitalului bancar în perioade de incertitudine economică, când băncile se confruntă cu riscuri suplimentare ce le pot distorsiona stabilitatea. Sunt enumerate metodele de ajustare a capitalului bancar, aplicate în străinătate și în Republica Moldova, eficiența acestora și efectele implementării lor. De asemenea, este remarcată importanța autorităților de reglementare, ce impun băncile să se conformeze cerințelor stabilite, pentru a minimiza riscurile majore din perioada de incertitudine economică.

În prezent, se recunoaște tot mai mult că economia mondială, care funcționează pe baza obținerii unui rezultat în viitor, operează prin definiție, într-o situație de incertitudine, iar însăși incertitudinea economică apare atunci când rezultatele nu pot fi estimate cu exactitate, astfel, procesul de luare a deciziei fiind dificil. Incertitudinile impun băncile să-și efectueze propriile determinări în privința ulterioarei activități, în funcție de speranțele lor. Cu alte cuvinte, provoacă băncile să-și aprecieze gradul de probabilitate al realizării scopurilor și obiectivelor trasate. Deoarece, într-o economie de piață, sistemul bancar este pilonul de bază, perioadele de incertitudine economică impun atât autoritățile, cât și managerii băncilor să-și ajusteze capitalul bancar la un nivel mult mai ridicat, pentru a elimina riscurile ce pot apărea în urma unui scenariu nefavorabil. Așadar, incertitudinea economică reprezintă „frica de necunoscut”, iar direcția de activitate a sistemului bancar devine una confuză, căci „este foarte greu să joci, dacă nu știi regulile jocului”¹.

Incertitudinile sunt surse de riscuri, iar raționalizarea acțiunilor și deciziilor băncilor nu constă atât în evitarea riscurilor și înlăturarea incertitudinilor, cât în controlul riscurilor și consecințelor acestora, precum și în reducerea incertitudinilor și nedeterminării la niveluri acceptabile în situația economică actuală. Dacă admitem derularea unui scenariu nefavorabil, într-o perioadă de incertitudine economică, în sistemul bancar se vor accentua anumite riscuri, care, ulterior, pot afecta o întreagă economie. Mai mult decât atât, dacă sistemul bancar are și expuneri mari asupra altor economii, apare riscul efectului de domino, ce poate destabiliza întregul sistem economic mondial și poate

NECESSITY OF ADJUSTING BANKING CAPITAL IN CONDITIONS OF ECONOMIC UNCERTAINTY

**Assoc. Prof. PhD Stela CIOBU, AESM
PhD candidate Andrei ZACON, AESM**

In this article the authors highlight the necessity of adjusting banking capital in the periods of economic uncertainty, when banks face additional risks that can distort their stability. There are listed methods of adjusting banking capital that are applied in the international practices and in the Republic of Moldova, their efficiency and effects of implementation. Also, is noticed the importance of regulatory authorities which impose banks to comply at the established requirements in order to minimize risks predominant in periods of economic uncertainty.

Nowadays, more and more people admit that global economy, which roles on the base of obtaining a result in the future, operates by definition in a situation of uncertainty, and economic uncertainty appears when results cannot be estimated exactly, in this situation the decision taking process becomes difficult. Uncertainties impose banks to adopt their own determinations about further activity, depending on their hopes, in other words, they provoke banks to appreciate the grade of probability and realization of their goals and objectives. The banking system represents the base pillar in a free-market economy, that is why economic uncertainties impose the authorities and the banking managers to adjust banking capital at a higher level, in order to eliminate the risks that can appear from the evolution of an unpleasant scenario. In other words, economic uncertainty represents – “a fear of unknown”, and direction of the activity of the banking system appears to be confused, because “it is very hard to play when you don’t know the rules”¹.

Uncertainties are sources of risks, that is why, rationalization of banks actions and decisions consist not only in avoiding and eliminating these risks, but also in controlling them and their consequences, and in reducing the uncertainties at the acceptable levels in actual economic conditions. If we admit the evolution of an unpleasant scenario in a period of economic uncertainty, in banking system will appear several risks, which further can affect the whole economy. More than that, if the banking system has high exposures on other economies, appears the risk of domino effect, which can destabilize the activity of

¹ Knight F., “Risk, Uncertainty and Profit”, Editura: Liberty Fund, Cambridge, 2003.

genera o recesiune la nivel global. Un exemplu actual sunt expunerile puternice ale băncilor franceze asupra economiei grecești. Dacă datoria de stat a Greciei nu va fi echilibrată la un nivel sustenabil, sistemul bancar francez riscă să înregistreze pierderi masive și, în același timp, să-și piardă ratingul. Măsurile optime pentru soluționarea acestei probleme au fost discutate de nenumărate ori la Summitul G20, iar ca o soluție pentru depășirea acestei crize a fost evidențiată varianta de reducere a datoriei Greciei cu 50%. Dacă va fi aplicat acest scenariu, toate băncile ce au expunere pe obligațiunile grecești vor fi nevoite să-și ajusteze capitalul la un nivel adecvat, pentru a amortiza pierderile înregistrate.

Din aceste considerente, necesitatea ajustării capitalului bancar la cerințele stabilite de către autoritățile de reglementare, cât și la condițiile din economie reprezintă un element-cheie pentru asigurarea stabilității sistemului bancar. Prin intermediul acestui instrument, managementul băncii poate acoperi pierderile apărute, garanta activitatea eficientă și durabilă a băncii și, nu în ultimul rând, asigura o activitate stabilă a băncii. În funcție de eficiența capitalului bancar, sensibilitatea băncii față de risc poate fi ajustată la minim. Din aceste considerente, în perioada de incertitudine economică, managementul băncii poate fortifica punctele slabe prin ajustarea capitalului bancar la cerințele solicitate. Ajustarea suficienței capitalului bancar la nivelul optim reprezintă una din politicile eficiente, ce poate asigura activitatea stabilă a băncii în condițiile în care prognozele sunt sumbre. Însă o capitalizare prea mare poate avea efect negativ asupra eficienței activelor și a profitului. Din aceste considerente ajustarea capitalului bancar la condiții de echilibru între siguranță și eficiență este provocarea principală pentru managementul băncii în condiții în care viitorul pieței bancare este incert¹.

În Uniunea Europeană, din 2013, intră în vigoare noile cerințe ale acordului Basel III, care impun băncile să fie capitalizate la un nivel mai înalt și să dispună de un grad de lichiditate mult mai mare, încât să poată, astfel, face față unor crize similare celei din 2008, fără a mai fi nevoie de intervenția statului în salvarea lor prin intermediul banilor contribuabililor. Estimările făcute până acum de către specialiști menționează necesitatea creșterii capitalului bancar la nivel mondial cu 1300 miliarde euro. Sunt recomandări cu privire la perioada de implementare a creșterii capitalurilor bancare, menționându-se că eșalonarea acesteia, până în 2019, ar putea evita presiunea acumulării pe perioada scurtă a cerinței de noi capitaluri și, implicit, a unui cost major al capitalului. O majorare a costului capitalului într-o perioadă scurtă ar determina băncile să fie mai reticente în acest demers, având consecințe imediate asupra creditării, prin reducerea acesteia și prelungirea perioadei de recesiune. Din aceste considerente, actualmente, recapitalizarea băncilor la nivel european este văzută ca o

the whole global economy and generate a recession. An actual example is the exposure of the French banks other the Greek economy. If the public debt of Greece would not be equilibrated at a sustainable level, the French banking system can register huge losses and in the same time lose its rating. The optimal measures for overcoming these problems were discussed several times by G20, and as an optimal solution was mentioned the version of cutting the debt of Greece by 50%. If this scenario will be applied in practice, all banks that hold Greek bonds will have to adjust their capital at an adequate level, in order to absorb losses.

That is why the necessity to adjust banking capital at the established requirements by regulatory authorities, as well to the actual economic conditions, represents a key-element for ensuring the stability of the whole banking system. Applying this instrument, bank managers can cover the appeared losses, and guarantee an efficient and stable activity of the bank. Depending on the efficiency of the banking capital, the sensibility of the bank to the risk can be adjusted at a minimal level. That is why, in periods of economic uncertainty, the bank managers can cover the weak spots by adjusting the banking capital to the required requests. Adjusting capital adequacy of the bank at an optimal level represents one of the efficient policies which can ensure a stable activity of the bank in conditions where forecasts for the future are unpleasant. But, an extra capitalization of the bank can have a negative affect over the profit and assets efficiency, that is why adjusting the banking capital at an equilibrium level of safety and efficiency, is the main challenge for the bank managers in conditions where the future of the banking system is uncertain.¹

From 2013, in European Union will be implemented new requirements of the Basel III Agreement, which impose banks to be more capitalized and dispose a much higher degree of liquidity, in this way banks can face crisis situations, similar to 2008, without being bailed-out by governments using the money of taxpayers. Some estimations made by specialists, highlight the necessity of increasing the global banking capital by 1300 billions of euro. There are recommendations for the period in which these requirements should be implied, they say that the grace period should be until 2019, because it will decrease the pressure over the banks to adjust the capital immediately, which implies high costs. An increase in the cost of capital for short term would determine the banks to be more reluctant, and it would have an immediate effect over credit, by decreasing it, and prolonging the recession period. For this reason, nowadays, recapitalization of European banks is a precondition for the solution of the excessive sovereign

¹ Hempel G.H., Coleman A.B., Simonson D.G., "Bank management", Editura: John Wiley & Sons, New York, 1990

precondiție pentru a putea rezolva problema Greciei și a celorlalte state cu datorie suverană excesivă. Există foarte multe bănci care au în portofoliu titluri de stat emise de Grecia. Aceste titluri au fost tratate ca fiind cu risc zero, ceea ce înseamnă că nu au fost create provizioane și nu au necesitat alocare de capital. Prin urmare, pierderile potențiale, ca urmare a unei restructurări a datoriilor suverane, le-ar afecta puternic soliditatea financiară. Pentru a putea supraviețui, multe bănci europene au nevoie de infuzii de capital. Actualmente, unele bănci europene, precum „UniCredit”, întâmpină greutăți majore în ce privește atragerea de capitaluri, pentru atingerea pragului de capitalizare de 9%, stabilit de către Autoritatea Bancară Europeană. Cel mai mare grup bancar din Italia a încercat să acopere un deficit de 8 miliarde de euro prin o nouă rundă de emisiune de acțiuni. Astfel, acțiunile băncii au căzut aproape la jumătate după ce banca a emis drepturile de preemisiune cu un discount semnificativ.¹ Acest fapt s-a datorat unei serii de factori, căci atât cantitatea uriașă de drepturi de preemisiune, cât și incapacitatea deținătorilor de acțiuni de a procura acțiunile suplimentare au generat căderea prețului de piață. Astfel, majoritatea acționarilor sunt fundații caritabile, care nu au bani suficienți pentru a cumpăra mai multe acțiuni, chiar și cu discount. Totuși, situația nu e chiar atât de dramatică pentru bancă, și nu va eșua cu totul, însă această experiență servește drept exemplu pentru alte instituții, ca să implementeze metode noi și inovative pentru a-și atinge țintele de capital.

Metodele clasice de majorare a capitalului implică cheltuieli semnificative și, în același timp, sunt dependente de imaginea băncii pe piața bancară. Din practica internațională, putem constata că multe bănci, în condiții de incertitudine economică, sunt obligate să recurgă la metode și tehnici mult mai complexe pentru a-și ajusta capitalul bancar. În această perioadă, piețele financiare înregistrează o volatilitate mare, iar investitorii sunt mai sceptici în privința procurării acțiunilor, deci emisiunea de noi acțiuni sau obligațiuni nu reprezintă metode optime pentru a atrage capital suplimentar. Din aceste considerente, băncile întreprind măsuri mai puțin tradiționale pentru a-și ajusta capitalul bancar, care la rândul său asigură activitatea stabilă a băncii și menține încrederea deponenților. Metodele moderne de ajustare a capitalului bancar sunt pe larg utilizate în țările dezvoltate, unde piețele bancare sunt reglementate eficient și le oferă participanților posibilitatea de diversificare.

Una din metodele de ajustare a capitalului bancar, folosită pe larg în SUA, este securitizarea, în special a creanțelor ipotecare. Înainte de criza financiară internațională din 2008, băncile americane foloseau pe larg acest instrument financiar pentru a diversifica riscurile și oferi posibilitatea de a micșora deținerea capitalului. În contextul bilanțurilor bancare, securitizarea este o modalitate de finanțare prin emiterea de titluri de valoare,

debt problems which are facing several European countries. There are many banks which hold Greece sovereign bonds in their portfolios. These securities were rated as non-riskier by the rating agencies, which imply that banks did not allocate any provisions or other capital reserves. Therefore, the potential losses that can appear after the restructuring the sovereign debts would distort their financial stability. To overcome this situation, many European banks are in need of injection of capital. Currently some banks like UniCredit face major problems to attract capital in order to reach the level of capitalization of 9% that is established by the European Banking Authority. The biggest banking group from Italy tried to cover the capital deficit of 8 billions euro through an additional issuance of shares. So, the share price dropped almost double after which bank has issued the rights of pre-issuance with a high discount.¹ That happened due to the fact of several factors, the huge amount of pre-issuance rights and the incapacity of the shareholders to buy additional securities, which in the end triggered down the price. Most of the shareholders are charitable foundations, which do not dispose of sufficient wealth to procure more shares, even with discount. However, the actual situation is not so dramatic for the UniCredit and it would not fail completely, but this experience serves as an example for other institutions that are in need to implement alternative and innovative methods to adequate capital at the established requirements.

Classic methods of increasing capital imply high cost and in the same time are dependent by image of the bank on the market. From international experience we can mention that more and more banks are obliged to adopt more sophisticated techniques and methods of adjusting banking capital, especially in period of economic uncertainty. In these periods, markets register high volatility, and investors are more skeptical in investing their money in securities, so the issuance of new shares or bonds is not the most optimal method of attracting extra capital. For this reason banks apply more and more alternative methods for equilibrating their need of capital that will ensure a stable activity and will maintain the trust of the deponents in the bank. Modern methods of adjusting banking capital are largely used in developed countries, where bank markets are efficient regulated and offer to their participants the possibility of diversification.

One of the methods of adjusting banking capital which is applied in USA is securitization, in special mortgage securitization. Till the crisis year 2008, the American banks were using widely this financial instrument for diversifying risks and which offers the possibility to hold a much smaller part of capital. The balance sheet context of securitization represents a method of funding by creating securities.

¹ Jenkins P., Masters B., “Europe’s banks face challenge on capital”, Financial Times, <http://www.ft.com/cms/s/0/dcf333ee-4e90-11e1-ada2-00144feabdc0.html>

adică de valori mobiliare. Avantajul securitizării este că, în comparație cu finanțarea tradițională prin obligațiuni (adică obținerea de lichidități prin asumarea unei datorii pe bilanțul băncii, datorie garantată prin creanțe), securitizarea conferă investitorilor o mai mare protecție împotriva riscului de credit. Prin securitizare, creanțele (creditele generate de o bancă), ca elemente de activ ale băncii, sunt vândute de către originator (bancă). În consecință, acestea sunt scoase în afara bilanțului băncii, fiind, astfel, total protejate în cazul falimentului băncii originatoare. Astfel, banca încetează să mai fie deținătorul creanțelor (așa cum se întâmplă în cazul obligațiunilor tradiționale), ci doar un administrator care prestează aceste servicii contra cost. Deci excluderea din bilanțul băncii a unor active implică și posibilitatea de a-și micșora capitalul bancar¹.

Convertirea obligațiilor în acțiuni este o altă metodă de a optimiza poziția capitalului; această metodă se aplică în cazul împrumuturilor pe termen lung din emisiuni de obligațiuni convertibile. Se poate prevedea, încă de la lansarea acestora, posibilitatea preschimbării lor în acțiuni, la o anumită dată, într-un anumit interval de timp și în condiții bine definite. Conversia obligațiilor în acțiuni poate avea loc la aceeași valoare nominală sau la o valoare mai mare. Din punct de vedere al reglementării, banca își consolidează capitalul prin evitarea achitării principalului și a dobânzilor aferente obligațiilor. În timpul de față, una din cele mai mari bănci spaniole, „Santander”, trebuie să atragă aproape 16 miliarde de dolari, pentru a se conforma cerințelor de capitalizare. Conducerea băncii a decis să transforme obligațiunile convertibile emise cu patru ani în urmă investitorilor din *retail* în acțiuni. Doar astfel se v-a putea ridica capitalul băncii, obținând, totodată, și un anumit profit.

O alternativă pentru ajustarea capitalului bancar o reprezintă fuziunea sau asocierea a două bănci. Fuziunea poate fi profitabilă, dacă două sau mai multe bănci dispun de resurse care se completează reciproc. Fiecare din ele dispune de acele resurse de care are nevoie cealaltă și de aceea fuziunea poate să fie eficientă. Aceste companii, după fuziune, vor costa mai mult, în comparație cu costul lor dinainte de fuziune, căci fiecare va obține ceea ce are nevoie la un preț mai mic, decât acel ce ar fi trebuit plătit pentru crearea acestor resurse de sine stătător. Scopul principal al oricărei fuziuni trebuie să fie sporirea valorii de piață a instituției nou înființate, astfel, încât acționarii să poată obține un profit mai mare de la capitalul pe care l-au investit în bancă. Fuziunea este avantajoasă pentru acționari într-o perspectivă de durată, dacă aceasta va contribui simțitor la creșterea cursului de piață al acțiunilor băncii. Mărimea băncii și a capitalurilor proprii vor permite acordarea unor credite mari și subscrierea unor titluri de valoare cu un impact pozitiv asupra cererii pentru astfel de titluri. Este evident că dacă fuziunea propusă va majora dividendele anticipate de deținătorii acțiunilor sau va micșora norma profitului, cerută de la bancă de către investitor, prin diminuarea riscului pentru acest investitor, sau ambii factori

The advantage of securitization is that in comparison with the traditional funding with bonds (obtaining the liquidity by registering a debt in the balance sheets), securitization offer to the investors a higher protection against credit risk. Through securitization, claims which are assets of the bank are sold by the originator (bank). In consequence they are written off the balance sheet of the bank, being in this way totally protected if the originator bank goes bankrupt. Thus, bank stops being the owner of the assets (as in the case of traditional bonds), but it becomes only an administrator which offers such services for a fee. So, writing-off from the balance sheets of some assets implies also the possibility to decrease the capital.¹

The conversion of bonds into shares is another method of optimizing the level of capital. This method is applied in case of allocation of long term bonds that can be converted into shares, this option can be attributed at the start of issuance process by setting the date of conversion and all the additional conditions. The conversion of bonds can be made at the same nominal value or even higher. From regulatory point of view, bank is strengthening its capital via avoidance of paying the principal and interests of the bonds. Nowadays, one the biggest Spanish banks Santander, is in need to attract almost 16 billions of dollars for achieving capital requirements. The banking administration decided to convert bonds that were issued 4 years ago to the retail investors into shares, in this way they could raise their capital and in the same time obtain profit.

An alternative for adjusting banking capital represent mergers and associations of two banks. Mergers can be very profitable if two or more banks have resources that complete each other. This process can be efficient only in case if each of the banks has those resources that are in need for the other one. After merger the new banks would have a higher price, because everyone gets what he needs at a lower price, comparing to those prices that would be paid in order to create those resources independently. The main objective of every merger should be to increase the market value of the new formed bank, so that the shareholders could obtain a higher return on equity. Thus, merger is convenient for shareholders for the long term only if this merger will contribute essentially on the market price of the shares. The new size of the capital will offer the bank the possibility to allocate new credits and subscribe new securities that has a positive impact other the demand of such securities. It is evident that if offered merger will increase the anticipated dividends of the shareholders or decrease the profit that is required by the investors, than the price of equity will rise and the shareholders will

¹ Peter S. Rose, “Commercial Bank Management”, Editura: Irwin, Boston, 2001.

acționează în același timp, atunci prețul capitalului propriu al băncii va crește, iar acționarii vor avea beneficii, la rândul lor, din această afacere¹.

Ca exemplu, putem descrie numeroasele fuziuni din Spania în ultima perioadă. După ce timp de un deceniu au beneficiat de boom-ul imobiliar, băncile de economii, ce reprezintă aproximativ jumătate din sistemul financiar spaniol, plătesc acum pentru excesele lor cu deteriorarea calității activelor și reducerea profiturilor. Banca Spaniei a anunțat recent că va „strânge șurubul” băncilor de economii din țară, cerând instituțiilor de creditare să aloce mai multe rezerve pentru a se proteja de pierderile cauzate de creditele ipotecare. Deoarece majoritatea băncilor de economii nu sunt listate la bursă, aceste instituții de creditare sunt incapabile să-și majoreze capitalul, pentru a face față dificultăților și pentru a menține un nivel stabil al provizioanelor. Din aceste considerente, Banca Spaniei a cerut fuziunea așa-numitelor „cajas” – bănci regionale care au majorat mai mult de cinci ori acordările de credite în zece ani de boom imobiliar și care reprezintă aproximativ jumătate din suma împrumuturilor acordate în țară.

Majorarea capitalului acționar al băncii din contul profitului nedistribuit reprezintă cea mai avantajoasă și optimă sursă pentru băncile comerciale din Republica Moldova, lucru care semnifică faptul că profitul încasat de bănci, ca rezultat al exercițiului financiar, este suficient pentru acoperirea cheltuielilor necesare, iar o parte a lui este capitalizat. Deoarece economia Republicii Moldova este în proces de dezvoltare, multe din metodele moderne enumerate pot fi cu greu aplicate în practică, iar unele – deloc. De asemenea, în Republica Moldova, nu există o piață bursieră dezvoltată și, fiindcă potențialul investitorilor este mic, managerii bancari folosesc pe larg emisiunea de acțiuni ordinare, ca metodă alternativă de majorare a capitalului propriu.

Este de remarcat faptul că eforturile Băncii Naționale în vederea dezvoltării durabile și asigurării stabilității sistemului bancar, prin perfecționarea mecanismului de adecvare a suficienței capitalului, sunt foarte actuale, în situația de incertitudine economică globală. De aceea considerăm că politica actuală, promovată de Banca Națională a Moldovei privind capitalizarea băncilor este eficientă și echilibrată.

Pentru anul 2013, Banca Națională a Moldovei a stabilit plafonul capitalului minim la limita de 200 mil. lei.² Dacă analizăm aceste cerințe începând cu anul 2002, vom observa că minimul necesar pentru capitalul deținut s-a majorat de 5 ori – de la 32 mil. lei ajungând la 150 mil. lei în decembrie 2011. De aceea băncile comerciale au fost nevoite să-și majoreze capitalul propriu prin atragerea resurselor din exterior. În tabelul 1, putem remarca tendința băncilor de a emite acțiuni ordinare pentru a se conforma cerințelor

benefit from this business.¹

As example, we can describe many of the mergers that took place in Spain recently. Beneficing of property boom from the last decade, savings banks that represent almost half of the Spanish banking system, now pay for their excesses through deterioration of their assets and decreasing profits. The Bank of Spain has recently announced that will “gather the screw” in case of savings banks, and asked the credit institutions to allocate more capital in order to protect themselves from the mortgages loans. Since most of the savings banks are not listed on the stock market, these credit institutions are not capable to increase their capital to face the difficulties and to maintain a high level of provisions. That’s why, Bank of Spain, asked so called “cajas”, regional banks, to merger with each other, these banks in period of property boom have allocated mortgage credits more than five times higher than the acceptable level, which represents almost half of all the credits from the Spanish economy.

Increase of banking equity through reinvesting the retained profit represents the most advantageous and optimal resource for the commercial banks from the Republic of Moldova, which means that the earned profit from financial activity of the banks is sufficient enough to cover all the costs and capitalize a part of it. Because the economy of the Republic of Moldova is in transition, most of the modern methods can be hard applied in practice and others even at all. Also in the Republic of Moldova there is not present a developed stock market and because of the low potential of investors the banking managers use widely the issuance of ordinary shares as an alternative method of increasing equity.

To note that the efforts of the National Bank of Moldova for development and ensuring stability for the banking system through conclusion of the mechanism of capital adequacy are very actual in conditions of the global economic uncertainties. That is why we consider that the policy promoted by the National Bank of Moldova regarding capitalization of banks is very efficient and equilibrated.

From 2013, the National Bank of Moldova has established the limit of minimal capital at 200 millions lei.² Analyzing these requirements from 2002, we can observe that the necessary minimum for held capital has increased five times, from 32 millions lei to 150 millions lei, starting from 31 of December 2011, that is why commercials banks were in need to increase their equity through attracting capital from external resources. In the table we can remark the tendency and necessity of the banks to issue ordinary shares in order to conform to the requirements established by the National Bank of Moldova. Especially from 2008,

¹ Ishida Y., “Globalisation and its effect on the banking system”, USA, 2008

² Regulamentul cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.130/310 din 14.12.2001

stabilite de către BNM, în special după 2008, când efectele crizei financiare s-au resimțit și în economia Republicii Moldova. Banca Națională a impus cerințe referitoare la minimul de capital deținut, iar băncile ce nu dețineau capitalul necesar au fost nevoite să se conformeze acestor cerințe.

when the effects of financial crises have been felt also in the economy of the Republic of Moldova, the National Bank established rigorous requirements regarding the minimum of capital that should be held by banks, and those banks that did not have such level of capital were imposed to conform to the established requirements.

Tabelul 1 / Table 1

**Acțiuni ordinare plasate ale băncilor licențiate din Republica Moldova /
Issued ordinary shares of commercial banks in the Republic of Moldova**

DESCRIERE / DESCRIPTION	31.12.2008	31.12.2010	31.03.2011	31.05.2011
MAIB	207,526,800.00	207,526,800.00	207,526,800.00	207,526,800.00
VICTORIABANK	32,000,000.00	100,000,110.00	100,000,110.00	250,000,910.00
MOLDINCONBANK	58,495,700.00	110,909,400.00	110,909,400.00	110,909,400.00
MOBIASBANCA	100,000,000.00	100,000,000.00	100,000,000.00	100,000,000.00
EXIMBANK	635,000,000.00	635,000,000.00	635,000,000.00	635,000,000.00
BANCA DE ECONOMII	29,258,455.00	117,033,820.00	117,033,820.00	117,033,820.00
BANCA SOCIALĂ	65,000,000.00	100,006,700.00	100,006,700.00	100,006,700.00
BCR	130,000,000.00	562,750,000.00	562,750,000.00	562,750,000.00
FINCOMBANK	129,544,200.00	131,544,200.00	131,544,200.00	131,544,200.00
ENERGBANK	80,000,000.00	100,000,000.00	100,000,000.00	100,000,000.00
UNIBANK	122,000,000.00	122,000,000.00	122,000,000.00	122,000,000.00
COMERTBANK	20,400,000.00	102,000,000.00	102,000,000.00	102,000,000.00
PROCREDITBANK	144,000,000.00	247,133,000.00	247,133,000.00	263,133,000.00
UNIVERSALBANK	86,841,240.00	134,242,540.00	144,244,040.00	144,244,040.00
EUROCREDITBANK	108,000,000.00	108,000,000.00	108,000,000.00	108,000,000.00

*Sursa: elaborat de autori în baza rapoartelor BNM. /
Source: elaborated by authors based on NBM's reports*

Însă, una din instituțiile financiare autohtone „Universalbank” s-a pomenit într-o situație financiară dificilă, ca urmare a unor litigii dintre acționarii băncii. Banca Națională a sesizat la timp gravitatea problemei și a intervenit prompt, instituind un regim de supraveghere specială a activității băncii. Aceasta a rezultat în urma faptului că „Universalbank” nu a reușit să-și majoreze capitalul normativ total la 150 mil. lei, precum prevăd rigorile Băncii Naționale.

Dacă facem o paralelă între acțiunile întreprinse de autoritățile europene, în vederea reglementării capitalului bancar, și de Banca Națională a Moldovei, pentru a asigura stabilitatea sistemului bancar prin impunerea normelor de deținere a suficienței capitalului, putem afirma că în Republica Moldova se manifestă tendința de majorare a acestor norme. De exemplu, impunerea băncilor de a majora capitalul minim, pentru anul 2013, până la 200 mil. lei reprezintă un plafon mai înalt chiar decât cel din

But in present, one of the local financial institutions, CB “Universalbank” JSC, has severe problems after amplifications of litigations between the shareholders of the bank. The National Bank noticed in time the gravity of the problem and occurred properly by establishing a special regime of supervision of the bank's activity. This has happened due to the fact that CB “Universalbank” JSC did not succeed to increase its regulatory capital to the level of 150 millions lei, as it is set by the requirements of the National Bank of Moldova.

If we draw a parallel between the actions taken by the European Banking Authorities and the National Bank of Moldova, in order to assure stability in the banking sector through imposing requirements regarding capital adequacy, we can affirm that in the Republic of Moldova there is a tendency of increasing these requirements. For example, imposing banks to increase the minimum capital for the year 2013 at the

Uniunea Europeană. Prin această măsură, Banca Națională asigură o stabilitate în sistemul bancar, protejând deponenții de faliment, impunând băncile să-și majoreze capitalul minim. Pentru băncile comerciale mici, aceste cerințe vor avea un efect de presiune financiară, fiindcă, de regulă, acționarii acestor bănci reprezintă un grup restrâns de investitori, iar atragerea fluxului de capital de la acționari va depinde de situația lor financiară. Deci, dacă băncile mici nu vor fi în stare să-și majoreze capitalul, managerii vor fi nevoiți să aplice metode alternative de majorare a capitalului bancar, precum fuzionarea acestor bănci cu alte bănci.

Dacă privim în ansamblu situația din sistemul bancar autohton, constatăm că Banca Națională, ca regulator, cât și băncile comerciale, ca participanți, își execută obligațiile bine, garantând o activitate sigură și stabilă a întregului sistem. Media suficienței de capital ponderat la risc pe sistem, către 30.11.2011, era situată la un nivel înalt, fiind de 30 la sută (nivelul minim necesar fiind de 12 la sută), ceea ce asigură o activitate stabilă a băncilor autohtone. Acest indicator a fost mereu la un nivel mai înalt față de cerințele stabilite de către Banca Națională. Până și băncile care au falimentat aveau suficiența capitalului, la activele ponderate la risc, la nivelul adecvat. Acest fapt se explică prin metoda de estimare a activelor ponderate la risc (Basel I), ce nu ia în calcul toate riscurile la care este supusă banca. Din experiența băncilor autohtone, se poate remarca faptul că optimizarea acestui indicator se exercită prin trecerea activelor ce înregistrează un risc mai mare la categoria activelor mai puțin riscante, prin diferite politici de gestionare a riscului de credit, astfel, încât banca își micșorează expunerea la risc. Cele mai utile politici privind managementul riscului de credit, recomandate de supraveghetorii autohtoni, sunt:

- obligarea clientului de a aduce capital sau garanții reale, sau personale suplimentare;
- extinderea colaborării cu clientul în scopul îmbunătățirii capacității de rambursare și a serviciului datoriei, prin servicii de consultanță, elaborarea unui program de reducere a costurilor și de majorare a veniturilor, de restructurare a datoriei sau de vânzare a unor active;
- încheierea unui parteneriat cu clientul, pentru preluarea de către acesta din urmă a unei părți a creditului cu bonitate optimă;
- lichidarea riscului printr-o acțiune judiciară sau extrajudiciară referitoare la executarea garanțiilor personale sau reale – executarea silită.

Aceste metode sunt aplicate în funcție de calitatea activului. Cu cât portofoliul de active devine mai neperformant, cu atât măsurile aplicate sunt mai drastice. De aceea susținem ideea implementării cerințelor Basel II și, ulterior, Basel III, pentru ca băncile autohtone să-și

level of minimum 200 millions lei, represents a threshold even bigger than it is set in the European Union. The National Bank of Moldova by imposing this measure ensures a stable activity of the banking system and protects the depositors from the bankruptcy. For the small commercial banks, these requirements creates pressure, because, usually the shareholders of these banks are restricted groups of investors and the attraction of additional flows of capital depends on their financial situation. So, if small banks would not be able to increase their equity, their managers will have to apply alternative methods of increasing it, like merger with another bank.

If we look at overall to the national banking system, the National Bank of Moldova as regulator and the commercial banks as participants execute their obligations very well, guarantying a stable activity of the whole system. At 30 November 2011, the average risk weighted capital adequacy for the whole banking system is established at a high level – 30 percents (minimum necessary level is set at 12 percents), which ensures a stable activity of the national banks. This indicator was always at a higher level than the established requirements by the National Bank, even those banks that went bankrupt had the risk weighted capital adequacy at the acceptable levels. This fact refers to the method of estimation the risk weighted assets (Basel I), which does not consider all the risks that affects the activity of the bank. For the experience of the National Banks we can evidence that the optimization of this indicator can be exercised by transition of the assets that have a significant risk to the group of assets that are less riskier, through different policies of managing the credit risk, so that bank would decrease its exposure. The most applied policies of managing credit risk which are recommended by the national regulators are:

- obligation of the debtor to bring capital or real or personal additional guarantees;
- to extend collaboration with the client in order to improve its capacity of reimbursement and debt services via offering consultancy services, elaboration of a program that would reduce the cost and increase the income, restructuring the debt or selling of some assets;
- creating a partnership with the client for taking its activity by another entity with a higher reliability;
- liquidation of the risk through a juridical or extra juridical action, which refers to the execution of the personal or real guarantees, by enforcement.

These methods are applied in dependence of the quality of the asset, the more the credit portfolio becomes nonperforming, applied measures are more drastic. That is why, we support the idea of implementation of the requirements of Basel II and Basel III standards, because the national banks could

acopere toate riscurile și să consolideze sistemul financiar-bancar la un nivel mai înalt.

Necesitatea ajustării capitalului la condițiile stabilite de către organul de reglementare este o cerință vitală care asigură stabilitatea întregului sistem economic, în special în perioadele de incertitudine economică, când riscurile și vulnerabilitățile sunt evidente. Băncile pot recurge la mai multe metode de a-și ajusta capitalul, fie prin majorarea capitalului propriu, prin atragerea de fonduri suplimentare, fie prin eliminarea activelor ce sunt expuse la risc. Metodele prin care băncile își ajustează capitalul sunt aplicate în funcție de decizia managementului băncii și de situația în care se află banca.

cover all the risks and consolidate more the whole banking system at a higher level.

The necessity of adjusting capital at the established standards is a vital requirement which ensures that stability of the whole economic system, in special in periods of economic uncertainties, when risks and vulnerabilities are sufficient evidenced. Banks can use different methods of adjusting their capital, by increasing equity, or by elimination of assets which are exposed to risk. Methods through which banks adjust their capital are applied in dependence of the decision taken by the management of the bank and of the actual situation of the bank.

Bibliografie / Bibliography:

1. Regulamentul cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc, aprobat prin Hotărârea Consiliului de administrație al Băncii Naționale a Moldovei nr.269 din 26.10.2001, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.130/310 din 14.12.2001 (cu modificările și completările ulterioare).
2. Knight F., „*Risk, Uncertainty and Profit*”, Editura: Liberty Fund, Cambridge, 2003.
3. Hempel G.H., Coleman A.B., Simonson D.G., „*Bank management*”, Editura: John Willey & Sons, New York, 1990.
4. Jenkins P., Masters B., „*Europe's banks face challenge on capital*”, Financial Times, <http://www.ft.com/cms/s/0/DCF333EE-4E90-11E1-ADA2-00144FEABDC0.html>.
5. Peter S. Rose, „*Commercial Bank Management*”, Editura: Irwin, Boston, 2001.
6. Ishida Y., „*Globalisation and its effect on the banking system*”, USA, 2008.

EVALUAREA SISTEMULUI DE CONTROL INTERN: „REVERSUL MEDALIEI”

Drd. Olga DELI, ASEM

Multe companii din lumea întreagă au de suferit din cauza utilizării ineficiente a resurselor – umane, financiare, materiale, din cauza insuficienței de informații pentru adoptarea unor decizii juste, denaturării premeditate și nepremeditate a evidenței contabile, escrocheriilor vădite ale unor angajați din cadrul personalului sau conducerii. Asemenea probleme pot fi evitate prin crearea în companii a unui sistem eficient de control intern.

În legătură cu procesul obiectiv de integrare a Republicii Moldova în economia mondială, pentru întreprinderile și băncile locale, a devenit necesară aducerea sistemului lor de administrare corporativă în conformitate cu practica uzuală a țărilor cu economia de piață dezvoltată.

O administrare corporativă de calitate presupune existența unui sistem de monitorizare a activității organizației.

Sistemul de control intern (SCI) reprezintă un ansamblu, alcătuit dintr-o structură organizațională și din metode și proceduri, adoptate de conducerea subiectului economic în calitate de mijloace de reglementare și gestionare eficientă a activității sale economice.

Vorbind despre controlul intern, e important să se conștientizeze faptul că acesta nu este util, decât atunci când are ca țintă realizarea unor obiective concrete, iar înainte de a evalua rezultatele verificărilor, trebuie determinate clar aceste obiective. Controlul intern urmărește cinci scopuri principale:

1. Obținerea unei informații fiabile și complete;
2. Conformitatea dintre politică, planuri, proceduri și legislație;
3. Asigurarea integrității activelor;
4. Utilizarea eficientă și economă a resurselor;
5. Realizarea obiectivelor și sarcinilor trasate de către subdiviziunile companiei.

Sistemul de control intern din cadrul subiectului economic trebuie organizat, în primul rând, în interesul și beneficiul proprietarilor companiei. Totuși e bine să se țină cont de faptul că, într-un fel sau altul, controlul intern există deja în aceste companii, doar că s-ar putea să nu fie detașat ca sistem aparte. Totul depinde, însă, de scara și tipurile de activitate ale companiei. Cu cât e mai mare aceasta, cu atât este mai interesată de buna funcționare a sistemului de control intern.

Experiența mondială demonstrează că în ultimii 10 ani SUA a completat lista cu cele mai mari companii și bănci falite.

Pe primul loc s-a plasat Banca de investiții „Lehman Brothers Holdings Inc.-Lehman Brothers” (data falimentului – 15 septembrie 2008; active – 691 de miliarde de dolari).

Locul al doilea i-a revenit Băncii de telecomunicații

THE DEVELOPMENT OF THE IC: “REVERSE SIDE OF THE COIN”

PhD candidate Olga DELI, AESM

Many companies around the world suffer from inefficient use of various resources – human, financial, material, from a lack of information needed to make the right decisions, unintentional and intentional distortion of reporting, outright fraud on the part of staff and managers. Such problems can be avoided by creating intra-firm effective system of internal control.

In connection with the objective process of RM integration into the world economy it has become necessary for domestic companies and banks to bring the system of corporate governance in compliance with common practice of the countries with developed market economies.

Qualitative corporate governance requires a system for monitoring the activities of the organization.

The system internal control of (STC) is a combination of organizational structure, methods and procedures adopted by the managers of the entity as a means for orderly and efficient execution of business activities at the entity.

Speaking of internal control, it is important to realize that it is useful only if directed at specific goals, and before evaluating the results of the control it is necessary to define these goals. There are five main objectives of internal control:

1. Reliability and completeness of the information;
2. Compliance with policies, plans, procedures, laws;
3. Security of assets;
4. Cost-effective and efficient use of resources;
5. Achievement of goals and objectives set by the company.

The internal control system is organized at an economic entity first of all for the interests of its owners. However, the internal control in some form is already present in the companies but it is simply not allocated to a separate system. It all depends on the size and activities of the organization. The larger the organization is, the greater the interest to the functioning of the internal control system.

World experience shows that over the past 10 years, the U.S. joined the list of the largest bankruptcies.

First place went to an investment bank (Lehman Brothers Holdings Inc. – Lehman Brothers (bankruptcy date: 15.09.2008, assets: \$ 691 billion)

The “WorldCom” telecommunication is on the second place (date of bankruptcy: 21.07.2002, assets:

„WorldCom” (data falimentului – 21 iulie 2002; active – 103,9 miliarde de dolari). Acest gigant al telecomunicațiilor ocupă al doilea loc ca mărime pe piața telefoniei fixe din SUA. Falimentul său fusese o afacere cam obscură, întrucât fostul director general Berny Ebbers a fost chiar condamnat – la 25 de ani de detenție pentru fraudă.

Despre un eventual faliment al Băncii „General Motors” – modelul sacru al industriei automobilelor, se vorbea de multă vreme. Și, până la urmă, acesta s-a produs (data falimentului – 1 iunie 2009; active – 91 de miliarde de dolari americani).

Pe cel de-al doilea loc s-a plasat una din cele mai cunoscute companii – „Enron” (data falimentului – 2 decembrie 2001; active – 65,5 miliarde de dolari). Cauza bancrutei – sistematica golire ilicită a conturilor și ținerea contabilității în partidă dublă.

Locul al cincilea l-a ocupat Compania financiară și de asigurări „Conseco” (data falimentului – 17 decembrie 2002; active – 61,0 miliarde de dolari). Ca și în cazul companiilor anterioare, cauza falimentului acestei întreprinderi rezidă într-o serie de mașinații financiare.

E greu să faci o distincție clară între cauzele falimentării companiilor din diverse sectoare, fiindcă, în afară de indicatorii generali, în fiecare caz aparte, au existat și unele dificultăți și momente specifice, ce nu sunt caracteristice altor sectoare. Un lucru este evident – pagubele uriașe puteau fi diminuate, dacă ar fi funcționat eficient sistemul de control financiar intern.

Potrivit practicii mondiale avansate, controlul financiar intern reprezintă un proces sistemic continuu, care cuprinde toate sferele de activitate ale companiei. În plus, acest control intern contribuie la păstrarea și protejarea activelor companiei, asigură acuratețea și fiabilitatea operațiilor și rapoartelor financiare.

Practica contemporană de aplicare a controlului intern presupune o abordare a problemei prin procedura de analiză a riscurilor de afaceri (business-riscuri), care apar ca urmare a operațiilor companiei, care activează permanent în mediul concurențial al pieței. Din acest motiv, crearea sistemului de control intern începe cu identificarea riscurilor reale și probabile, crearea unei opinii raționale privind măsura în care aceste riscuri sau pericole vor putea influența procesul de realizare a obiectivelor companiei (creșterea profitului, acapararea pieței regionale etc.), dacă acestea se vor materializa.

Legea Sarbanes-Oxley, adoptată în 2002, realmente constata doar faptul importanței funcționării corecte a sistemului de control intern în scopul prevenirii fraudelor, comise sau prin denaturarea evidenței financiare, sau prin escrocherii vădite.

De asemenea, potrivit opiniei lui Boris Krasnyansky (partenerul managerial al companiei internaționale de audit „Pricewaterhouse Coopers”), conform rezultatelor celei de-a cincea „Treceri internaționale în revistă a crimelor economice”, organizată în 2009, criminalitatea economică continuă să crească și în timpul crizei financiar-economice mondiale. Astfel, actualitatea necesității funcționării adecvate a sistemului de control intern va crește mereu în

\$103.9 billion). The telecommunication giant was the second-largest fixed-line phones in the market of the United States. Its bankruptcy was quite dark matter, as the former CEO Berny Ebbers was even sentenced to 25 years in prison for fraud.

“General Motors” (date of bankruptcy: 01.06.2009, assets of \$91 billion dollars). The icons of automobile industry had been speaking about the possible bankruptcy long ago. So, it really happened. The company owes its creditors a total of 172 billion dollars.

Fourth place went to one of the most well-known companies – “Enron” (date of bankruptcy: 02.12.2001, assets: \$65.5 billion). The reason for the fall was a systematic cleaning out the accounts and double-entry bookkeeping.

Fifth place is occupied by the financial and insurance company “Conseco” (Date of bankruptcy: 17.12.2002, assets: \$61 billion dollars). As is the case with previous companies, the reason for the bankruptcy of the company was the financial fraud.

Comparing the bankruptcy of companies from different sectors is difficult because in addition to the overall performance in each case there is some specificity and its complexity, which is not in the other sectors. One thing is clear that the extent of catastrophic losses can be minimized through the effective functioning of the corporate internal control system. In the global best practices the internal control is understood as a continuous, systematic process covering all spheres of activity of the company. This means that the system of internal control helps prevent, detect and correct essential errors in the company’s operation. In addition, internal control saves and protects assets, ensures accuracy and reliability of financial operations and reporting.

The current practice of internal control requires the analysis of business risks that arise as a result of constant operations of the company working in a competitive market environment. Therefore, a system of internal control begins with the identification of actual and potential risks and formation of a considered judgment about the extent to which these risks or threats could affect the achievement of the company’s objectives (profit growth, seizure of a region, etc.), if they materialize.

Released in 2002, the Sarbanes-Oxley Act had only stated the fact of the importance of well-functioning system of internal controls to prevent fraud, whether it is the distortion of financial statements or theft of assets.

Also, Boris Krasnyansky, the managing partner of Pricewaterhouse Coopers (an international audit firm), says that according to the fifth “World survey of economic crimes” conducted in 2009, economic crime remains active during the global financial-economic crisis. Thus, the relevance of a properly

lume.

Totuși, înainte de a discuta despre oportunitatea implementării și dezvoltării sistemului de control intern și asupra cărui factor trebuie să se atragă o deosebită atenție, merită să vorbim și despre reversul medaliei, adică despre dificultățile, cheltuielile și consecințele cu care se va confrunta compania.

În primul rând, sistemul de control intern nu reprezintă doar un simplu proiect, care necesită niște investiții unice, inițiale, ci este un proces, care are nevoie de susținere permanentă. Conform datelor cercetărilor din 2007, prezentate de organizația „Institute of Management Accountants”, 33% din companii cheltuie pentru întreținerea propriului sistem de control intern mai mult de 1% din suma încasărilor realizate. Ce-i drept, dacă se va ține seama de faptul că lipsa unui sistem de control intern adecvat se poate solda cu pierderea, în medie, a 3-5% din încasări, apoi realizarea reușită a unui proiect de implementare a SCI trebuie considerată o investiție avantajoasă, deși va fi de lungă durată.

În funcție de mărimea și dificultățile procedurii, sumele alocate pentru dezvoltarea sistemului de control intern vor fi diferite. Pe de o parte Republica Moldova, unde, în temei, nu funcționează decât companii relativ mici, are o particularitate a sa caracteristică: aici rata costurilor de implementare a controlului intern este ceva mai înaltă. În schimb, pe de altă parte, referindu-ne la companiile mari, aici există mai multe riscuri și „puncte nevralgice”, de aceea implementarea sistemului va necesita mult mai multe lucrări și, firește, o parte din riscuri ar putea fi scăpate din vedere.

În al doilea rând, în procesul de restructurare a procedurilor din cadrul companiei (de care au nevoie circa 84% din întreprinderi, conform datelor cercetării efectuate de organizația „Institute of Management Accountants”), crește numărul de proceduri suplimentare, menite să elimine fraude. În consecință, această situație ar contribui la o mai mare birocratizare, cu urmări dintre cele mai negative, precum și la instalarea dictaturii instanțelor de control. Acest fenomen a devenit deosebit de actual pentru țările din CSI și, în special, pentru Rusia, întrucât colaboratorii blocului financiar-economic, care, de regulă, apar în rolul de inspectori, adesea nu dispun de priceperea și cunoștințele necesare. Conducătorii blocului financiar-economic trebuie să acorde preferință (la ocuparea pozițiilor de specialiști-controlori) persoanelor competente, care posedă o anumită experiență de lucru în sferele corespunzătoare.

E important ca subdiviziunile structurale, care înfăptuiesc verificările, să fie detașate de structurile pe care le controlează.

În al treilea rând, proiectul pentru dezvoltarea și perfecționarea sistemului de control intern, ar putea fi cauza scăderii productivității muncii, deoarece provoacă în permanență abaterea eforturilor colaboratorilor, îndreptându-le către proiect.

În rândul al patrulea, dezvoltarea sistemului de control intern impune o serie de restricții și cerințe nivelurilor superioare din conducerea companiei, inclusiv structurilor administrative și strategice. Astfel, în funcție de rezultatele

functioning internal control system will only increase in the world.

However, before talking about how to implement and develop the system of internal control and what special attention should be paid to, should warn about the reverse side of the coin, that is, the difficulties, costs and consequences will have to face the company.

First, the system of internal control is not just a project that requires some one-time investment. The system of internal control is a process that must be constantly maintained. According to a study in 2007 by the organization of Institute of Management Accountants 33% of companies spend over 1% of revenue to maintain its system of internal control. However, if we consider that a lack of an adequate system of internal control cost on average 3-5% of revenue, then it should be admitted that an adequately implemented project on the introduction of ICS is may be a long-term, but profitable investment.

Depending on the size and complexity of the processes the expenses on the development of internal control system will vary. Characteristic for RM, where mostly small companies operate, the percentage of the cost of internal control in the revenue will be higher. But, on the other hand, in large companies there are much more risks and “bottle necks”, therefore, there will be significantly more work on implementation of the system, and some risks can be simply overlooked.

Second, during the restructuring of the processes of the company (which is required for 84% of companies according to research by the Institute of Management Accountants) additional procedures to prevent fraud are added. As a result, it can lead to bureaucracy at its worst manifestation, as well as to strengthening of power of regulatory authorities. This is especially true for the CIS countries and Russia, as members of the financial and economic coalition, generally acting as inspectors, often do not possess necessary knowledge and understanding. For the head of financial-economic bloc it may be more preferable to select for the positions of supervising professionals such people, who have some experience in the respective fields.

It is important that the employees involved in the controlling process have sufficient experience and skills, as well as that the controlling structural units were separated from those they inspect.

Third, the project on the development of a system of internal control may lead to lower productivity, as it is connected with a permanent diversion of staff to the project.

Fourth, the development of the internal control system imposes some restrictions and requirements to the highest levels of management, including governing structures and strategies. Thus, in the result of the project the organizational structure and

proiectului, se poate modifica considerabil structura organizațională, componența Consiliului Directorilor, poate fi corectată strategia dezvoltării ș.a.m.d. În special, când e vorba de cazul unor afaceri care urmăresc anumite interese.

După cum s-a mai menționat, controlul intern, într-o variantă sau alta, există deja în companii, doar că încă nu s-a separat într-un sistem independent, fapt caracteristic îndeosebi întreprinderilor autohtone. Pe de altă parte, înfăptuirea unui control intern total este imposibilă. De altfel, nici nu-i nevoie de asta – nu face să fie cheltuite, pentru anumite elemente ale controlului intern, mai multe mijloace și eforturi, decât beneficiul pe care acestea l-ar aduce companiei.

Așadar, în problema dezvoltării sistemului de control intern, compania trebuie să se determine clar în ce măsură are nevoie de acesta.

Experiența occidentală ne demonstrează că, în goana lor de preluare a experienței companiei-lider, celelalte companii imită întocmai acțiunile acesteia, copiind până și sistemele ei interne de informație. Istoria, însă, nu o singură dată a demonstrat carența acestei practici. Cel mai substanțial rezultat, inclusiv efectul sistemului de control intern, nu poate fi obținut decât prin dezvoltarea sistemelor manageriale ale companiei pe baza propriei sale strategii.

Respectiv, sistemul de control intern trebuie dezvoltat și perfecționat pornind de la combaterea riscurilor, care însoțesc strategia adoptată de companie, apoi coborând spre nivelele inferioare ale proceselor.

Îmbinarea sistemului de control intern cu sistemul managerial al eficienței poate asigura creșterea randamentului ambelor sisteme. Din acest motiv, este de preferat ca, încă la nivelul conceptual, să fie determinate interconexiunile acestor sisteme.

Dezvoltarea sistemului de control intern, bazat pe sistemul de gestiune a eficienței, de asemenea, îi va ajuta pe partenerii de proiect să înțeleagă faptul că riscurile-cheie pentru majoritatea companiilor sunt cele operaționale. În această ordine de idei, companiilor, care doresc să pătrundă pe piața mondială, li se recomandă să nu se bazeze pe Legea Sarbanes-Oxley (cum procedează companiile din SUA), ci pe standardele corespunzătoare ale Comitetului organizațiilor de sponsorizare al Comisiei Treadway – COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*).

Sistemul de control intern, potrivit evaluării COSO, trebuie constituit din cinci componente conexe: mediul de supraveghere și climatul moral, evaluarea riscului, măsurile de control, colectarea și analiza informației și transmiterea acesteia destinatarului, monitorizarea și corijarea erorilor.

În calitate de exemplu, poate servi Banca „Northern Rock”, una dintre cele mai mari cinci bănci ipotecare engleze, care de repetate ori a fost apreciată cu nota maximă pentru conformitatea sistemului său de control intern cu Legea Sarbanes-Oxley, însă, cu toate acestea, multă vreme nu reușea să contracareze cazurile de prăbușire a acțiunilor sale pe piață.

După elaborarea hărții riscurilor, trebuie analizate diverse scheme de fraudare și posibilitățile de denaturare a informației. În această etapă, e cel mai bine ca partenerii de

composition of the Directors Board may greatly change, the development strategy may be adjusted and so on. This is especially true in the cases of partial transactions.

As already noted, the internal control in some form is already present in the companies, but simply may be not allocated to a separate system, which is typical for domestic enterprises. On the other hand, the totality of internal control is impossible, and it is not necessary, as you should not spend more money and effort to separate elements of internal control than they can bring to the company.

Thus, when developing the internal control system a company has to decide on the extent, to which it is necessary to do it.

Western experience shows that in the pursuit of the leader-enterprises the companies-followers often imitate it, carefully copying even its internal information system. History has repeatedly proved the inferiority of such practices. The greatest effect, including in respect of internal control, is achieved with the development of management systems based on the company's own strategy.

Accordingly, it is necessary to develop the system of internal control, taking into account the risks that accompany the adopted corporate strategy, and then coming down to the lower levels of processes.

The combination of the system of internal control and performance management system can improve the efficiency of both systems; therefore, it is preferable to determine their relationship already at the conceptual level.

The development of the internal control system, based on the performance management system, may also simplify the understanding by the project participants that the key risks for most companies are operational. In this respect, the companies, who want to enter the world market, should rely not on the Sarbanes-Oxley Act (like the U.S. companies), but on the corresponding standards of COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*).

The system of internal control, according to COSO, should be built out of five interrelated components: control environment and moral climate, risk assessment, control activities, collection and analysis of information and passing it on to the destination, monitoring and correction of errors.

As an example we can take the Northern Rock bank, one of the five largest British mortgage banks, which has repeatedly received the highest scores on the internal control compliance with Sarbanes-Oxley Act, but it could not survive the collapse in the market for long.

After a map of risks is drawn, you should consider a variety of fraud schemes and the possibilities for misrepresentations. At this stage the participants of the project should best involve the

proiect să atragă la munca de proiectare colaboratorii din sectorul respectiv de lucrări. Potrivit cercetărilor instituției „Association of Certified Fraud Examiners”, de la 34% la 50% din schemele și cazurile de escrocherie sunt descoperite anume de colaboratorii companiei înseși, iar în 25% de cazuri acestea se produc spontan, și doar în 10-25% depistările sunt făcute cu contribuția auditorilor externi. Deci, ignorând atragerea la realizarea și implementarea proiectului a propriilor colaboratori, ocupați în subprocesele corespunzătoare, compania pierde controlul asupra unei părți importante de riscuri.

Raportarea riscurilor la procedurile de control existente va contribui la determinarea clară a planului de acțiuni necesare creșterii eficienței controlului efectuat.

În procesul de înfăptuire a acțiunilor sus-indicate, partenerii de proiect se confruntă cu o serie de dificultăți și probleme absolut întâmplătoare, ce puteau fi evitate. La ce, totuși, merită să se acorde atenție, pentru a simplifica procesul realizării proiectului pentru dezvoltarea controlului intern?

În primul rând, nu e îndeajuns să fie atrași auditori și consultanți externi. Pentru asigurarea reușitei proiectului, o condiție obligatorie este susținerea și participarea la realizarea lui a conducătorilor din nivelul superior. În unele cazuri, conducerea companiei poate fi de părerea că controlul intern deși este de competența auditorilor interni și externi, nu intră neapărat în atribuțiile acestora. Această opinie este absolut greșită, fiindcă anume șefii din veriga superioară determină regulile jocului și pot influența considerabil factorul probabilității riscurilor de fraudă.

În al doilea rând, e necesară o abordare foarte atentă a problemei alegerii colaboratorilor pentru viitoarea echipă de lucru. Cea mai frecventă eroare admisă constă în numirea în postul de conducător al echipei a unui specialist care se poate lămurii sau trebuie să poată a se lămurii cel mai bine asupra problemei dezvoltării controlului intern. Desigur, oportunitatea participării unor asemenea colaboratori la realizarea proiectului e foarte benefică. Deși de la conducătorul proiectului se cer alte abilități și competențe – de la îndeplinirea unui mare volum de muncă de ordin administrativ până la căutarea și găsirea soluțiilor de compromis și aplanarea conflictelor. Din partea echipei de lucru însă se cer cu totul alte abilități și calități – dorința de cunoaștere a situației reale, luciditate, o doză de scepticism sănătos și o sete permanentă de cunoștințe.

În al treilea rând, compania care abordează în mod serios dezvoltarea sistemului de control intern trebuie să întreprindă o serie întreagă de acțiuni concrete în vederea formării climatului de încurajare a onestității colaboratorilor și de combatere a fraudelor. E bine ca ea să elaboreze și Codul Etic, Politica de prevenire a fraudelor și să le aducă la cunoștința propriilor colaboratori.

În rândul al patrulea, nu întotdeauna merită să fie îndeplinite toate recomandările consultanților și auditorilor. Fiecare propunere a acestora trebuie analizată și evaluată în privința oportunității și utilității. Consultanții externi pot interpreta un pic altfel, iar, uneori, chiar greșit strategia

staff experienced in a relevant sector of work. According to the research made by the Association of Certified Fraud Examiners, from 34 to 50% of fraud schemes were revealed by internal employees, in 25% of cases this happens by accident, and only in 10-25% the fraud is revealed by external auditors. Thus, refusing to involve in the project the employees experienced in the relevant sub-processes, the company leaves a significant part of risks uncontrollable.

A comparison of risks and existing control procedures will help determine the plan of actions needed to improve the effectiveness of the control.

In the process of performing the above mentioned activities the project participants may face a number of quite unnecessary difficulties and problems that could have been avoided. So, what should we pay attention to in order to simplify the implementation of the project for the development of internal control?

First, it is not enough just to involve the external auditors and consultants. For successful implementation of the project participation of higherleaders and their support is a required condition. In some cases, managers may begin to stick to the point of view, according to which internal control is a work of internal and external auditors, but it is not their duty. This is a fundamentally incorrect view, as it is top managers, who determine the rules of the game and significantly affect the probability of realization of risks of fraud.

Second, we must carefully approach the selection of employees in the work-group. The most common mistake is to appoint to the position of a chief of a work-group an expert who best knows or is supposed to understand the issue of internal control. Certainly, the need of participation of such employees in the project is very high. But the project manager needs other skills ranging from the ability to perform large amounts of administrative work to finding compromises and settling the arising conflicts. The participants of the workgroup are required to possess some other skills – curiosity, sobriety of thinking, common-sense skepticism and desire for knowledge.

Third, for a company that treats seriously the development of the internal control system, it is necessary to take a number of serious actions aimed at creating a climate that would encourage honesty and fight against fraud. You can develop a code of ethics, fraud prevention policy and bring them to the attention of personnel.

Fourth, we should not mindlessly implement all the recommendations of consultants and auditors. Each of their proposals should be evaluated for appropriateness and necessity. The consultants may have a different, sometimes even wrong understanding of the company's strategy, and moreover, it is often more useful to involve

companiei; în plus, acești consultanți adesea e mai bine să fie atrași la proiect în calitate de experți în metodologie, ca persoane care văd mai bine lucrurile de la o parte și ca arbitri în situațiile conflictuale.

În al cincilea rând, în multe cazuri, procedurile de control pot fi înlocuite cu acordarea încrederii, bazată pe siguranța de competența și onestitatea colaboratorului. Dacă prima calitate e de ajuns o singură dată să fie identificată și confirmată, cea de-a doua, însă, se dobândește vreme îndelungată, dar foarte lesne poate fi pierdută.

În al șaselea rând, sistemul de control intern este un proces care, după realizarea proiectului, nu trebuie lăsat ca să evolueze de la sine, la voia întâmplării. E nevoie de un control permanent al adecvăției, necesității și exhaustivității procedurilor de monitorizare.

Așadar, dezvoltarea sistemului de control intern reprezintă o importantă soluție strategică, care, dacă e aplicată cu destulă competență și corectitudine, atunci, în perspectiva medie, poate deveni un mare avantaj competitiv.

Vom încheia tema cu o metaforă: „Automobilul nu dispune de frână pentru a-l putea opri, ci pentru a vă permite să dezvoltați o viteză cât mai mare. Problema nu constă în faptul cât de perfectă este frâna, ci cât de repede aveți de gând să mergeți”.

consultants in the project as carriers of methodology, who possess a third party view to the processes and as an arbitrator in disputes.

Fifth, in some cases the lack of control procedures can be replaced by the trust, which should be based on the faith in competence of an employee, as well as faith in his/her conscientiousness. While the first may be proved once and it will be enough, for the second it takes a long time to be achieved and it can be very easily lost.

Sixth, the system of internal control is a process that should not be ridden after the completion of the project. It is necessary to constantly check its adequacy and monitor the need and completeness of the control procedures.

In conclusion, we should like to summarize that the development of the internal control system is an important strategic decision, which at a competent implementation in the middle prospect can be an important competitive advantage.

And we close the theme with a metaphor: “A car has brakes not to stop, but to be able to go quickly. The question is not how good the brakes must be, but how fast you are going to go.”

Bibliografie/Bibliography:

1. Concepția controlului financiar public intern, aprobată prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1143 din 04.10.2006. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 174-177/1343 din 10.11.2006.
2. Strategia de dezvoltare a controlului financiar public intern, aprobată prin Hotărârea Guvernului Moldova nr. 74 din 29.01.2008. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 28-29 din 08.02.2008.
3. Журнал «Финансовый Директор», Москва, 2008 г

CLIMATUL INVESTIȚIONAL AL SECTORULUI AGRAR DIN REPUBLICA MOLDOVA: PROBLEME ȘI SOLUȚII

Drd. UASM, prof., magistrul în economie
Aliona ȘARGO,
Colegiul Financiar-Bancar

Solurile bogate, clima favorabilă, tradiția milenară de prelucrare a pământului și potențialul înalt de export al produselor agricole, precum cerealele, vinurile și fructele sunt punctele forte ce fac agricultura Moldovei să fie atractivă pentru oameni de afaceri străini. Cu toate acestea, numărul celor care doresc să investească în sectorul agrar rămâne a fi unul nesemnificativ. Apare o simplă întrebare: de ce?

În acest articol, sunt analizate unele aspecte ale climatului investițional al sectorului agrar din Republica Moldova. De asemenea, au fost conturate câteva dintre problemele-cheie care fac sectorul agrar să devină mai puțin atractiv – atât pentru investitorii străini, cât și pentru cei autohtoni. Au fost analizate o serie de soluții ce au menirea de a îmbunătăți climatul investițional din sectorul agrar.

Cuvinte-cheie: sector agrar, proprietate privată, investiții, donatori, creștere economică, subvenții, stimulare, instituții financiare, fluxuri financiare, politică bugetară, politică agrară, sistem bancar, gospodăria agricolă.

Reforme agrare din R. Moldova au început în 1996, odată cu inițierea Programului Național „Pământ” în combinație cu programul de restructurare a datoriilor gospodăriilor colective și de stat. Procesul de privatizare a terenurilor agricole a decurs în două etape: prima – așa-numita mică privatizare, care a condus la o creștere substanțială a suprafețelor atribuite familiilor rurale (de la 180 mii ha, în 1990 la 300 mii ha, în 1992), și a doua – marea privatizare, care s-a extins asupra terenurilor agricole cultivate de fostele întreprinderi colective. În cea de-a doua etapă, populației rurale, prin oferirea de titluri, i-au fost transmise în proprietate privată cote de teren agricol. În perioada 1996-2000, mai mult de trei milioane de Titluri de autentificare a Dreptului deținătorilor de teren, au fost eliberate la peste 1 milion de cetățeni din Moldova.

Odată cu declararea independenței Republicii Moldova, agricultura sa a suferit un declin vădit al producției și productivității. Conform statisticii oficiale, producția agricolă scăzuse cu circa 35% în prima jumătate a anilor 90 și cu 20% – în cea de-a doua jumătate, constituind actualmente mai puțin de 50% față de nivelul anilor 1989-1991.

Începând cu anul 2000 creșterea economică a cuprins și sectorul agrar, fapt care parțial se datorează privatizării și soluționării problemei datoriilor fostelor gospodării colective

THE AGRICULTURAL SECTOR INVESTMENT CLIMATE IN MOLDOVA: PROBLEMS AND SOLUTIONS

*PhD candidate UASM, Lecturer, MA in
Economics*
**Aliona SARGO, Financial-Banking
Colledge**

Rich soils, favorable climate, a long tradition of working the land and the high potential of export of agricultural products such as cereals, wine and fruit farming are the strengths that make Moldova attractive for foreign businessmen. However, the number of people who want to invest in the agricultural sector remains insignificant. There is a simple question: why?

This article analyzed some aspects of the investment climate of the agricultural sector in Moldova. We also outlined some of the key issues that make agriculture less attractive to foreign investors and for local people. We analyzed a series of solutions that are designed to improve the investment climate in agriculture.

Key-words: agricultural sector, private property, investment, donors, growth, subsidies, incentives, financial institutions, financial flows, fiscal policy, agricultural policy, banking, agricultural households.

Agrarian reforms began in 1996, with the initiation of the National Program „Land” in conjunction with the programme of restructuring collective farms and state debts. The process of privatization of agricultural land ran within two steps: the first – the so-called small privatization, which led to a substantial increase in areas assigned to rural families (from 180 000 ha in 1990, to 300 000 ha in 1992), and second – the vast privatization, which expanded on the land cultivated by former collective farms. During the second stage, the rural population, were given in ownership agricultural land shares by providing land titles. In 1996-2000, over 3 million of authentication of titles of the right of land holders were given to over 1 million of citizens from the villages of Moldova.

With the state independence, Moldova's agriculture has suffered a decline in production and productivity. According to official statistics, agricultural production fell by about 35% in the first half of the 90s and by 20% – in the second half, now being less than 50% of the years 1989 to 1991.

Since 2000 economic growth has encompassed agricultural sector, which is partly due to privatization and settlement of the debts of former collective farms, as well as the stability created as a result of the appearance of property rights in this sector. To support

și stabilității ca rezultat al apariției dreptului de proprietate în acest sector. Pentru a susține reformele inițiale în agricultura R. Moldova, donatorii, în special Guvernul SUA și, într-o măsură mai mică, Uniunea Europeană și Banca Mondială, au acordat peste 75 milioane dolari.

Cea de a doua etapă a reformelor a fost cunoscută în R. Moldova ca *asistență tehnică de postprivatizare*, sub formă de împrumut rural, transfer de tehnologii, consolidarea terenurilor agricole, reorganizarea instituțiilor publice, promovarea investițiilor etc. Deși R. Moldova a beneficiat de ceva asistență din partea instituțiilor donatoare, spre regret, aceasta a fost insuficientă pentru realizarea unui salt calitativ în dezvoltarea economiei agrare, în general, și a noilor întreprinderi create în baza proprietății private. În plus, și-a spus cuvântul lipsa de experiență în domeniul managerial. R. Moldova a fost și rămâne o țară cu tradiții în domeniul agriculturii, însă multe activități manageriale au devenit, pe neașteptate, necunoscute ca, de exemplu, organizarea activității în unitățile agricole de dimensiuni mici și comercializarea produselor agricole atât pe piețele naționale, cât și pe cele internaționale.

Perioada inițială de reformare a sectorului agrar, care s-a finalizat pe la mijlocul anului 2000 prin restructurarea exploatațiilor agricole și privatizarea factorilor principali de producție, (pământ, fonduri fixe și fonduri circulante) poate fi apreciată ca o etapă de transformări structurale profunde a acestui sector. Cu părere de rău, alături de unele schimbări pozitive (de exemplu, privatizarea, multitudinea formelor de organizare a procesului de producție, crearea climatului de concurență, celui de inițiativă, de întreprinzător etc.), aceste transformări structurale au provocat și apariția unor disproporții intersectoriale evidente, soldate cu pierderea locurilor de muncă, reducerea investițiilor etc. Drept consecință s-au micșorat brusc volumele de producție a produselor animale, a legumelor, cartofului, tutunului, culturilor furajere și altor produse.

Deși este o țară mică, Republica Moldova este un gigant agricol comparativ cu multe state europene. Or, puține țări se pot lăuda cu două milioane de hectare de teren agricol, dintre care 200.000 să fie ocupate de culturi multianuale. Însă, din mai multe considerente, în special din motivul lipsei de investiții în agricultură și din cauza unei politici ineficiente în domeniu, cetățenii părăsesc în continuare sectorul agricol în favoarea altor sectoare. Ca rezultat, în 2012, au fost lăsate neprelucrate circa 200 de mii de hectare de pământ. Producătorii agricoli din R. Moldova se confruntă cu numeroase dificultăți atât la nivel de producere, cât și la cel de comercializare a producției agricole, și anume:

1. *Lipsa alocațiilor bugetare*, în special pentru renovarea bazei tehnico-materiale, și a investițiilor capitale pentru renovarea patrimoniului. Pe fundalul diminuării numărului de angajați, principalele surse ale creșterii continuă să fie capitalul productiv și productivitatea totală a factorilor. Agricultură Moldovei se transformă tot mai mult din agricultură bazată pe utilizarea intensivă a forței de muncă în una bazată pe utilizarea intensivă a capitalului. Aceasta este o importantă schimbare structurală pe termen

agricultural reforms in Moldova, donors, particularly the U.S. government and, to a less extent, European Union and World Bank have given more than 75 million dollars.

The second stage of reforms in Moldova was known as *privatization technical assistance* in the form of rural credit, technology transfer, land consolidation, reorganization of public institutions, investment promotion, etc. Although Moldova has received some assistance from donor institutions, unfortunately, this was insufficient to achieve a qualitative leap in the development of agricultural economy in general and new businesses created under private ownership. In addition, the lack of managerial experience said its word. Moldova remains a country with traditions in agriculture, but many management activities suddenly became unknown, for example, work organization in small agricultural units and marketing of agricultural products on both domestic and international markets.

The initial period of reform of the agricultural sector, which ended by the middle of 2000 to farm restructuring and privatization of the main factors production (land, fixed assets and circulating assets), can be considered as a stage of profound structural transformation of the sector. Unfortunately, some positive changes (eg. privatization, the multitude of forms of organizing the production process, creating a climate of competition, initiative, entrepreneurship, etc.) These structural changes have caused the appearance of evident inter-sectoral disparities, resulting in job losses, reduced investment, etc. As a result, production volumes of livestock products, vegetables, potato, tobacco, forage crops and other products suddenly decreased.

Although a small country, Moldova is an agricultural giant compared to many European countries. However, few countries can boast of two million hectares of farmland, of which 200,000 are occupied by perennial crops. But for several reasons, particularly due to lack of investment in agriculture and because of an ineffective policy in the field, people leave the agricultural sector in favour for other sectors. As a result, this year around 200 000 ha were left untreated. Farmers in the country are facing many difficulties both at the production level and at the marketing level, namely:

1. *Lack of budget allocations*, especially for the renovation of the technical, material basis and capital investment to renovate the patrimony. The background to reduce the number of employees, the main sources of growth continue to be productive capital and factor's total productivity. Moldovan agriculture changes from an agriculture based on intensive use of labor into an agriculture based on a capital-intensive use. This is an important long-term structural change, which will continue for a long time and should not be discouraged, because it is accompanied by increased labor

lung, care va continua încă mult timp și care nu ar trebui să fie descurajată, căci este însoțită de creșterea productivității muncii în acest sector. Deși agricultorii investesc deosebit de mult în mașini și echipamente agricole și ponderea lor în capitalul productiv total în sector a crescut de la 26,9%, în 2006, la 29%, în 2009, și, conform estimărilor, a ajuns la 30,5%, în 2010, agricultura R. Moldova continuă să aibă o productivitate scăzută. Dacă, în perioada 1990-1992, un țăran în Republica Moldova obținea o producție anuală agricolă în valoare de 1350 de dolari, iar în perioada 2005-2007, ea s-a redus la 1276 de dolari, atunci, în 2009, aceasta de abia atingea 1100 de dolari. [6]

2. *Acoperirea financiară insuficientă a Fondului de subvenționare* a producătorilor agricoli, prezența unei structuri neeficiente a sistemului de subvenționare în agricultură și lipsa compartimentului de promovare a creării întreprinderilor mici și mijlocii pentru procesarea materiei prime agricole. Deși studiile ne arată că este important să nu se facă discriminări între gospodăriile agricole pe baza suprafețelor prelucrate sau a mărimii economice a entităților agricole, politica de subvenționare neglijează în mare măsură agricultorii mici. Această deficiență a sistemului a dus la situația că în unitățile comerciale din țară circa 80% din produse sunt de import și doar 20% – producție autohtonă. [5.41] Adoptarea câtorva hotărâri importante pentru susținerea agriculturii, la începutul anului 2007, a fost îmbucurătoare. S-a adoptat Regulamentul cu privire la modul de utilizare a mijloacelor fondului pentru subvenționarea producătorilor agricoli, dar valoarea totală a fondului este încă destul de modestă, iar resursele sunt alocate inechitabil și ineficient. Au fost aprobate și noile reguli de subvenționare a riscurilor asigurate în agricultură, extinzând lista riscurilor subvenționate din buget, iar costurile de compensare fiind ridicate la 60% din costul poliței. [7.22]

Deși în 2010 politica de subvenționare a producătorilor agricoli a fost revizuită, fiind stabilite criterii mai echitabile din punct de vedere social de distribuire a subvențiilor de stat pentru întreprinderile agricole, din cauza noutății sale, acest model are unele carente de ordin organizatoric.

3. *Lipsa resurselor financiare proprii*, fapt care, în esență, este problema primordială pentru majoritatea întreprinderilor agricole. Aceasta se referă și la întreprinderile de prelucrare a produselor agricole, care tind spre modernizare și restructurare. Creditele acordate sectorului agricol din R. Moldova provin, în mare parte, din două surse de creditare rurală: băncile comerciale și instituțiile financiare nebancare. În R. Moldova, finanțarea investițiilor, tradițional, se realiza, în fond, pe baza surselor interne. Dificultățile perfectării legale a investițiilor străine, în condițiile instabilității economice și politice, presupun că și în perspectivă un rol decisiv în finanțarea investițiilor îl vor juca sursele interne, indiferent de activizarea din ultimii ani a alocărilor de capital străin.

Creditarea businessului agricol se caracterizează prin dobânzi foarte mari și proceduri anevoioase, iar cerințele băncilor comerciale față de gaj sunt exagerate. În aceste

productivity in this sector.

Although farmers greatly invest in agricultural machinery and equipment and their share in total productive capital in the sector increased from 26.9% in 2006, to 29% in 2009 and it was estimated to reach 30.5% in 2010, Moldovan agriculture remains to have low productivity. If in the period 1990-1992, a peasant from Moldova acquired an agricultural production value of 1,350 dollars a year, between 2005-2007 it fell to 1,276 dollars, then in 2009 it barely reached 1,100 dollars a year. [6]

2. *Insufficient financial coverage of the subsidization Fund of agricultural producers*, the presence of an inefficient structure of subsidy system in agriculture and the lack of a compartment that deals with promotion of small and medium enterprises for processing agricultural raw materials. Although studies show that it is important not to discriminate farms based on processed surfaces or economic size of agricultural entities, grant policy largely neglects small farmers. This deficiency of the system led to a situation that in the country's commercial units about 80% of products are imported and only 20% are of domestic production. [5.41] The adoption of several important decisions to support agriculture in early 2007 was encouraging. It was adopted the regulation on the use of the fund to subsidize farmers, but the amount of the fund is still quite modest, and resources are allocated unfair and inefficiently. New rules of granting the insured risks in agriculture were approved, expanding the list of budget subsidized risk and compensation costs being high up to 60% of the policy. [7.22]

Even though in 2010 agricultural subsidization policy was revised, being set out criteria for socially equitable distribution of state subsidies to agricultural enterprises, because of its newness, this model has some organizational deficiencies.

3. *Lack of own financial resources*, that is, in essence, the primary issue for most agricultural enterprises. This refers to agricultural products processing enterprises, which tend towards modernization and restructuring. Loans for agricultural sector in Moldova come mostly from two sources of rural credit: commercial banks and non-banking financial institutions. Traditionally financing investments in Moldova was performed mainly on internal sources. The difficulties in legal perfecting of foreign investment in the conditions of economic and political instability allow us to suppose that in perspective domestic sources will play a key role in financing investment, regardless of activation in recent years of foreign capital allocations.

Agribusiness lending is characterized by very large and burdensome interest rates and collateral requirements of commercial banks are exaggerated. In these conditions, agrarian entrepreneurs can not get sufficient funding and appropriate development needs

condiții, întreprinzătorii agrari nu pot beneficia de finanțare suficientă și adecvată necesităților de dezvoltare a business-ului lor. Instituțiile statului trebuie să fie mai active în atragerea asistenței tehnice externe, deoarece asistența tehnică a donatorilor externi poate fi un factor important de impulsare a modernizării sectorului agroalimentar și de organizare structurată a principalelor lanțuri valorice.

4. *Investiții străine reduse în sectorul agricol* comparativ cu alte sectoare ale economiei. Agențiile donatoare străine joacă un rol deosebit de important în dezvoltarea economiei naționale.

În perioada implementării PAUEM, Republica Moldova a reluat cooperarea cu Instituțiile Financiare Internaționale. În 2006, a fost elaborat și aprobat Memorandumul cu FMI privind politicile economice și financiare pentru anii 2006-2008. Aprobarea memorandumului a lansat programul de cooperare cu FMI, pentru o perioadă de trei ani, în baza Mecanismului de Reducere a Sărăciei și Creștere Economică, într-o valoare echivalentă de 118,2 mln USD. [3.120]

Un număr mare de finanțatori internaționali și de organizații donatoare, cum ar fi USAID, TACIS, SIDA, DFID, Fundația Soros, organizații din Japonia (Proiectul moldo-japonez 2KR), Polonia, Germania și Olanda, și-au sporit recent eforturile de sprijinire a activităților agricole, inclusiv prin investiții, granturi, împrumuturi cu rata redusă a dobânzii și garanții bancare, prin asistență tehnică. Totuși ponderea investițiilor străine directe în agricultură este încă destul de mică. De exemplu, în 2009, ele au constituit doar circa 1,5% din totalul volumului de investiții în agricultură, fapt ce confirmă indirect competitivitatea redusă a acestui sector al economiei naționale.

5. *Agricultura și-a pierdut cu desăvârșire caracterul său industrial.* Crearea sistemului de „cote” în agricultura Moldovei a redus semnificativ posibilitățile de dezvoltare a unei industrii agricole intensive, bazată pe metode științifice moderne. Fragmentarea excesivă a terenurilor agricole și a producției primare face dificilă asigurarea cu materie primă și împiedică atragerea de investiții majore.[5.40] La acestea se adaugă costurile mari de transport, productivitatea scăzută, depopularea satelor și infrastructura rurală inadecvată.

Problema dezvoltării agriculturii în Republica Moldova nu se reduce doar la creșterea potențialului de producție a agricultorilor. Această problemă a fost cercetată în lucrările mai multor autori autohtoni, ca G. Capațina, A. Stratan ș.a. Fiecare autor abordează diferite aspecte ale dezvoltării agriculturii, însă toți au ajuns la concluzia că creșterea economică a sectorului poate deveni o realitate, dacă politica agrară a Republicii Moldova se va baza pe: a) creșterea productivității în agricultură; b) promovarea și susținerea progresului tehnic; c) creșterea investițiilor în domeniul de cercetare-dezvoltare agricolă; d) stabilirea unor prețuri la produsele agricole nu mai mici decât cele mondiale; e) restricționarea prin pârghii economice a importului alimentelor și produselor agricole; f) actualizarea cererii la produsele agricole prin crearea în teritoriile rurale a micilor capacități de procesare a materiei prime locale etc. [8.146] În continuare, vom evidenția câteva măsuri pe

of their business. State institutions must be more active in attracting foreign technical assistance, as technical assistance of external donors may be an important driving force for the modernization of agri-food and structured organization of key value chains.

4. *Reduced foreign investment in agriculture* compared with other economic sectors. Foreign donor agencies play an important role in economic development.

During the implementation of EUMAP, Moldova has resumed cooperation with the IFIs. In 2006 the Memorandum with the IMF on economic and financial Politics for 2006-2008 was drafted and approved. Memorandum approval launched the programme of cooperation with the IMF, for a period of three years, based on the Mechanism for Poverty Reduction and Economic Growth, the amount equivalent to 118.2 million dollars. [3120]

Many international donors such as USAID, TACIS, SIDA, DFID, Soros Foundation, organizations from Japan (Moldovan-Japanese project 2KR), Poland, Germany and Netherlands, have recently become more active in supporting agricultural activities, including investments, grants, low interest rate loans and bank guarantees, technical assistance. However the share of foreign direct investment in agriculture remains quite small. For example, in 2009 they accounted for only about 1.5% of the total investment in agriculture, which indirectly confirms the low competitiveness of this sector of national economy.

5. *Agriculture has completely lost its industrial character.* Creating a system of “quotas” in Moldovan agriculture has significantly reduced the potential development of an intensive agricultural industry based on modern scientific methods. Excessive fragmentation of agricultural land and of primary production makes it difficult to ensure with raw material and prevent attracting major investment. [5.40] High transport costs, low productivity, inadequate depopulation of villages and rural infrastructure can be added to the above mentioned.

The problem of agriculture development in Moldova is not only to increase the production potential of farmers. This problem was investigated in the work of several local authors as G. Capatina, A. Stratan, etc. Each author addresses various aspects of agricultural development, but all of them concluded that the growth of the sector can become a reality if Moldova's agricultural policy will be based on: a) increasing agricultural productivity, b) promotion and support of technical progress c) increasing investment in agricultural research and development, d) setting agricultural prices not less than the global ones e) restricting the import of agricultural products through economic leverage; f) updating demand for agricultural products by creating small capacity of agricultural raw material processing in rural territories, etc. [8.146] Below we highlight some medium and long term

termen mediu și lung care tind să îmbunătățească situația sectorului agrar din Republica Moldova, precum:

- *Adoptarea unor norme legale* care ar oferi condiții de implementare maximal avantajoase a proiectelor externe, care să asigure granturi investiționale agricultorilor autohtoni.

Legea cu privire la investiții în activitatea de întreprinzător oferă atât investitorilor autohtoni, cât și celor străini unele garanții, însă deseori autoritățile locale se fac vinovate de nerespectarea acestor garanții. Astfel, dispare credibilitatea în funcționarea legii. [2]

Dar este important să nu ne limităm doar la adoptarea unor legi, fiindcă acestea nu vor fi nici pe departe suficiente pentru atragerea investitorilor. Investitorii străini sunt interesați de climatul general de afaceri: funcționarea sistemului judiciar, garanțiile pe care le asigură țara-gazdă, funcționarea pieței și a instituțiilor acesteia.

- *Majorarea fondului de subvenționare a producătorilor agricoli* din veniturile totale ale bugetului și asigurarea transparenței la elaborarea regulamentului privind modul de utilizare a mijloacelor fondului pentru subvenționarea producătorilor agricoli. Fermierii din țările Uniunii Europene primesc sume enorme din subsidii. Deși dispunem de puține date pentru a face o analiză concludentă, putem menționa că pentru unii fermieri, noul model de subvenționare a agriculturii a produs efecte pozitive, permițându-le să-și procure mașini și echipamente mai avansate pentru recoltarea culturilor. Totuși, accesul tuturor beneficiarilor potențiali la subvențiile agricole este în continuare oarecum limitat. În opinia noastră, Agenția pentru Intervenții și Plăți în Agricultură ar trebui să dispună de filiale funcționale regionale, și activitatea ei să fie descentralizată, iar procedurile de evaluare – eficientizate. De asemenea, este necesară stabilirea unor criterii simple și clare de selectare a beneficiarilor, neadmiterea condițiilor discriminatorii de participare (mărimea terenului agricol prelucrat, forma organizatorică a întreprinderii), a plafonului de subvenționare și a formalităților birocratice excesive. Adicional susținerii financiare de la bugetul de stat, e necesară dezvoltarea unui sistem de consultanță în probleme agricole.

- *Orientarea investițiilor pentru fortificarea lanțului valoric și infrastructurii de prelucrare a producției agricole* și modernizare a industriei de prelucrare, prin crearea unui sistem de întreprinderi mici și mijlocii de procesare, păstrare și ambalare a produselor agroalimentare. Această orientare trebuie să aibă la bază un sistem eficient de stimulare a creditării producătorilor și procesatorilor agricoli la dobânzi atractive, atât prin implicarea băncilor autohtone, cât și prin utilizarea activă a programelor finanțate de la bugetul de stat și celor internaționale.

- *Crearea unui sistem informațional eficient* referitor la piața internă și externă, accesibil producătorilor agricoli, și sprijinirea afilierei producătorilor autohtoni la structurile de profil naționale și internaționale. În afară de sistemele informaționale, prevăzute de MAIA ca fiind necesare pentru asigurarea unui control și gestiuni adecvate a sectorului agricol, mai este nevoie să fie îmbunătățit sistemul statistic în agricultură, începând cu introducerea unor indicatori noi și terminând cu modernizarea sistemului de colectare.

measures that tend to improve the situation of the agricultural sector in Moldova.

- *The adoption of legal rules* that would provide maximum favorable conditions for implementation of foreign projects providing investment grants for local farmers.

Law on investments in entrepreneurship offers local investors and foreign ones some guarantees, but often local authorities are responsible for non-observance of those guarantees. Thus, credibility of law's operation disappears. [2]

But it is important to limit ourselves to introducing one law or another, as they will not be enough to attract investors. Foreign investors are interested in general business climate: functioning of the judiciary system, guarantees offered by the host country, and the functioning of the market and of its institutions.

- *Increasing the fund to subsidize farmers from budget* total revenues and insurance of the transparency in drafting the regulation on the use of the fund to subsidize farmers. Farmers in EU countries receive enormous amounts of subsidies. Although we have little data to make a conclusive analysis, we note that for some farmers, the new model of agricultural subsidies had positive effects, allowing them to buy more advanced machinery and equipment for harvesting. However, access of all potential beneficiaries to agricultural subsidies is still somewhat limited. Agency for Payments and Interventions in Agriculture should have the functional regional offices and its activity should be decentralized and evaluation procedures should be streamlined. It is also needed to establish simple and clear criteria for selecting the beneficiaries, preventing discriminatory conditions of participation (the size of processed agricultural land, the organizational form of enterprise), the grant ceiling and excessive bureaucratic formalities. Besides financial support from the state budget, it is necessary to develop a system for consulting agricultural problems.

- *Investment focus to strengthen the value chain and processing infrastructure of agricultural production* and modernization of processing industry by creating a system of small and medium businesses of processing, storage and packaging of food products. These guidelines should be based on an effective system to stimulate lending to agricultural producers and processors at attractive interest rates, involving both domestic banks and by actively using the programs financed by state budget and international funds;

- *Creating an efficient information system on domestic and foreign markets accessible to farmers* and supporting affiliation of local producers to national and international profile structures. Besides information systems, provided by MAIA as being necessary to ensure adequate control and management of the agricultural sector, it is also necessary to improve the statistical system in agriculture starting with the introduction of new indicators and ending with the

Aceasta va permite MAIA să adopte politici bazate mai mult pe evidențe. De asemenea, este necesar să se încurajeze transferul de experiențe pozitive și bune practici de la gospodăriile agricole mai dezvoltate către alte gospodării din R. Moldova, și un parteneriat cu Ministerul Agriculturii și asociațiile de fermieri din republică.

În concluzie, menționăm că formula unei agriculturi de succes conține câteva elemente de bază, după care se poate determina nivelul de dezvoltare a acestei ramuri a economiei naționale, lucru valabil nu doar pentru țara noastră, ci și pentru orice altă țară din lume. Aceste elemente sunt: securitatea investițiilor, tehnologiile avansate, comerțul modern, subvențiile raționale, piața financiară accesibilă, impozitarea adecvată și stabilă, pregătirea și perfecționarea cadrelor.

Agricultura reprezintă pilonul principal al economiei rurale și susținerea acesteia trebuie să constituie o prioritate la nivel de stat. Ținând cont de importanța sectorului și de necesitatea asigurării securității alimentare a țării, sectorul agrar are nevoie stringentă de investiții.

Subvenționarea insuficientă a agriculturii este factorul de bază care determină capacitatea slabă de concurență a produselor din Moldova pe piețele internaționale, ceea ce reduce din veniturile agricultorilor și interesul potențialilor investitori interni și externi. De aceea politica de subvenționare și crearea unui fond favorabil pentru investitori trebuie să devină una din obiectivele principale ale politicii de stat. Aceste politici vor contribui la crearea unor instrumente eficiente de stimulare a investițiilor în sectorul agrar și pentru dezvoltarea spațiului rural, în general.

modernization of the collection system. This will allow MAIA to adopt policies based on evidence, most of all. So, it is necessary to encourage the transfer of positive experiences and best practices from more developed farms to other farms in Moldova, and a partnership between the Ministry of Agriculture and farmers' associations in the country.

Finally, we note that the formula of a successful agriculture consists of several basic elements, then we can determine the development level of this branch of national economy, a true fact not only for our country, but for any other country, as well. These elements are: security investments, advanced technologies, modern trade, rational subsidies, accessible financial market, adequate and stable taxation, preparation and staff training.

Agriculture is the mainstay of rural economy and its support must be a priority at state level. Taking into account the importance of this factor and the need for the country's food security, agriculture needs urgent investment.

Insufficient subsidies to agriculture is a fundamental factor determining poor capacity of Moldovan competition in international markets, which reduces farmers' incomes and the interest of domestic and foreign potential investors. Therefore, grant policy and creating a favorable background for investors must be one of the main directions of state policy. These policies will help create effective tools to boost investment in agriculture and rural areas development in general.

Bibliografie / Bibliography:

1. Legea Republicii Moldova privind aprobarea Strategiei de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei (2004-2006), nr.398-XV din 02.12.2004// MO nr.5-12/44 din 14.01.2005/ Law of Moldova on the approval of the Economic Growth and Poverty Reduction (2004-2006), No. 398-XV from 02.12.2004 // MO nr.5-12/44 of 14.01.2005
2. Legea Republicii Moldova cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător, nr.81-XV din 18.03.2004/MO nr.64-66 din 23.04.2004/ Moldovan law on investment in entrepreneurship, No. 81-XV from 18.03.2004 // 64 MO-66 of 23.04.2004
3. *Moldova și UE în contextul politicii de vecinătate*. Planul de Acțiuni UE-Moldova (2005-2008), Chișinău, 2008 www.mfa.md/ Moldova and the EU in the context of the neighborhood. EU-Moldova Action Plan (2005-2008), Chisinau, 2008 www.mfa.md
4. Cadrul bugetar pe termen mediu 2012-2014, anexa nr. 20 „Strategia de cheltuieli în domeniul agriculturii, gospodăriei silvice și gospodăriei apelor”, Chișinău 2011, www.minfin.md/ Medium-term budgetary framework 2012-2014, Annex no. 20 “strategy of spending in agriculture, forestry and farm household water”, Chisinau 2011, www.minfin.md
5. MEGA: *Analiza creșterii economice în Moldova*, ediția nr.1, nr.2, 2009/ MEGA: Analysis of economic growth in Moldova, edition 1, No. 2, 2009
6. *World Development Report 2011*, publicat de Banca Mondială/ World Development Report 2011, published by World Bank
7. MEGA: *Analiza creșterii economice în Moldova*, ediția nr.4, iulie 2011, nr.5, decembrie, 2011/ MEGA: Analysis of economic growth of Moldova, No. 4, July 2011, No.5, December, 2011
8. Stratan A., *Evoluția mecanismelor economice în agricultură: experiența țărilor Uniunii Europene*, Materialele Conferinței științifico-practice internaționale, Colaborarea economică – factor de bază al integrării europene, IRIM, Chișinău, 2007/ A. Stratan, economic mechanisms in agricultural development: the experience of the European Union, international scientific-practical conference materials, economic cooperation, the basic factor of European integration, IRIMIE, Chisinau, 2007.

RECOMANDĂRI ÎN SCOPUL ASIGURĂRII CREȘTERII VENITURILOR BUGETARE ȘI OPTIMIZĂRII PRESIUNII FISCALE

*Dr. conf. cercetător Vladimir CUCIREVII,
IEFS*

Articolul prezentat include o analiză a veniturilor și cheltuielilor bugetului public național. Sunt elucidate influența sistemului fiscal asupra creșterii veniturilor, și introducerea cadrului de cheltuieli pe termen mediu, impactul lui asupra planificării bugetare pe sectoare ale economiei. Materialul conține concluzii și recomandări referitoare la lacunele sistemului fiscal existent și căile de eficientizare a acestuia, adică influența lui asupra veniturilor la bugetul public național. Sunt elaborate și unele recomandări în privința perfecționării sistemului bugetar.

Cuvinte-cheie: planificare bugetară, CCTM, produsul intern brut, bugetul public național.

Planificarea bugetară este un proces pentru determinarea surselor formării și direcțiilor folosirii bugetului public în economia statului cu scopul asigurării dezvoltării economice și sociale stabile.

Funcțiile principale ale planificării bugetare sunt:

- 1) reflectarea direcțiilor principale legislative;
- 2) selectarea căilor raționale de asigurare bugetară a nivelului de dezvoltare economică și socială prevăzut, în baza folosirii eficiente a resurselor din țară;
- 3) stabilirea nivelului necesar de repartizare a surselor bugetare pentru obținerea ritmurilor și proporțiilor de dezvoltare economică și ridicare a bunăstării sociale;
- 4) stabilirea formelor raționale de mobilizare a surselor bugetare pentru investiții în sectorul real și infrastructură, și determinarea structurii lor optime pentru ridicarea eficienței producției.

Începând cu anul 2003, Guvernul Republicii Moldova a realizat anumite progrese în perfecționarea și optimizarea unor aspecte tehnice ale gestionării cheltuielilor publice. Marea parte a reglementărilor legale privind sistemul și procesul bugetar era binefundamentată, a fost creat un sistem trezorerial centralizat, au fost întreprinse în continuare măsuri pentru a perfecționa administrarea și colectarea veniturilor. Au fost întreprinse și încercări de lansare a unei reforme de descentralizare fiscală de perspectivă. Ministerul Finanțelor și-a concentrat activitatea în asigurarea perfecționării continue a calității procesului bugetar (în special, elaborarea bugetului) prin implementarea treptată a elementelor CCTM, și crearea capacităților vizând

RECOMMENDATIONS TO ENSURE INCREASED BUDGET REVENUE AND OPTIMIZE THE TAX BURDEN

*Associate researcher PhD Vladimir
CUCIREVII, IEFS*

The article includes an analysis of general government revenues and expenditures. The influence of the tax system on the increased income and introduction of medium term expenditure framework and its impact on budgetary planning in the sectors of the economy are considered. The material contains conclusions and recommendations on the existing gaps in the tax system and the ways of its efficiency, meaning its influence on the revenue increase in the national public budget. Some recommendations for improving the budget system are drawn.

Keywords: budget planning, MTEF, GDP, national public budget.

Budget planning represents a process for determining sources of formation and directions for using the national public budget in the state economy in order to ensure a stable economic and social development.

The main functions of the budget planning are:

- 1) reflection of the main legislative directions;
- 2) selection of rational ways for budgetary insurance of the level of economic and social development set on the basis of the efficient use of resources in the country;
- 3) establishment of the necessary level of allocation of budgetary resources in order to achieve paces and scales of economic development and raising the social welfare;
- 4) establishment of rational forms of mobilization of budgetary resources for investment in the real sector and infrastructure, and determining their best structure in order to raise the production efficiency.

Since 2003 the Government of the Republic of Moldova made some progress in improving and optimizing certain technical aspects of public expenditure management. Most of the legal regulations regarding the system and budget process was well – founded, a centralized treasury system was created, further steps to improve administration and revenue collection have been taken. Also, attempts were made to launch a future decentralization fiscal reform. Ministry of Finance has focused on ensuring continuous quality improvement of the budgetary process (especially budgeting) through the gradual implementation of MTEF components, and making

tehnicile de elaborare a bugetelor în baza programelor de performanțe. Ministerul Finanțelor merită să fie apreciat pentru promovarea unui set atât de ambițios de reforme într-un context financiar și politic extrem de dificil. Cu toate acestea, măsurile întreprinse înainte de 2003 s-au dovedit a fi insuficiente pentru a asigura eficiența alocărilor.

Aspectul deosebit de vulnerabil al procesului bugetar rămânea a fi alocarea resurselor în baza priorităților strategice. Dezvoltării ulterioare a CCTM i s-a oferit un cadru adecvat de integrare și sprijinire a progreselor obținute în acest domeniu.

Era necesar ca domeniile, care necesită o atenție priorităară, trebuie să includă determinarea totalului resurselor disponibile și asigurarea unui mai mare realism și credibilitate acestora, precum și intensificarea treptată a procesului de determinare a priorităților de cheltuieli în sectoare. În bugetul public, identificarea priorităților sub aspect intersectorial în fiecare din sectoarele de învățământ, sănătate și protecție socială, pentru a susține obiectivele-cheie ale programului de lucru guvernamental.

În raportul Băncii Mondiale din 2003, Banca Mondială sprijinea eforturile permanente de a implementa CCTM și propunea Guvernului să se implice dincolo de aspectele tehnice ale planificării macroeconomice și estimărilor bugetare pe termen mediu și să elaboreze o planificare strategică a resurselor pe termen mediu. Cheie a succesului în această sferă putea fi perfecționarea calității concepției bugetar-fiscale.

În 2005, a fost consolidată disciplina bugetar-fiscală prin îmbunătățirea acoperirii bugetare. Caracterul cuprinzător al bugetului public național a fost consolidat prin:

- i) elaborarea bugetului asigurării sociale de stat împreună cu bugetul de stat și cele locale, ca parte a bugetului public național, care a inclus, de asemenea, toate fondurile și resursele extrabugetare, și care ar putea fi folosit ca bază pentru concepția bugetar-fiscală anuală;
- ii) includerea investițiilor capitale finanțate din exterior și a altor cheltuieli, finanțate cu asistența din partea donatorilor;
- iii) integrarea cheltuielilor capitale la elaborarea propunerilor bugetare anuale.

Raportarea și transparența bugetară au fost sporite prin elaborarea unor rapoarte bugetare mai complete, mai exacte și la termen, în scopul susținerii unui proces eficient de elaborare a strategiilor de gestionare și de luare a deciziilor. În particular, au fost pregătite și publicate date cuprinzătoare privind executarea bugetului de stat și a celor locale.

Ajustarea planului de elaborare a procesului bugetar este monitorizată de Banca Mondială. În raportul Băncii Mondiale, se sugera că implementarea sistemului trezorerial la nivel local trebuia, de

capacities regarding the techniques for development of budgets based on the performance programs. Ministry of Finance deserves to be appreciated for promoting the ambitious set of reforms in a extremely difficult financial and political context. However, measures taken till 2003 proved to be insufficient to ensure the efficiency of technics and allocations.

The particularly vulnerable aspect of the budget process remained to be allocation of resources based on strategic priorities. Further development of the MTEF offered an appropriate framework for integration and support for the progresses in this field.

It was necessary that areas which need a special attention should include the determination of the total available resources and to ensure a greater realism and credibility of them, as well as gradual intensification of the process of determining the spending priorities in the sectors. Within the public budget, the identification of priorities in inter – sectorial terms in each of the sectors of education, health and social protection is necessary to support the key objectives of the governmental work program.

In the World Bank report from 2003, World Bank supported the ongoing efforts to implement the MTEF and proposed the Government to be involved beyond the technical aspects of macroeconomic planning and medium-term budget estimates and to develop a strategic resource planning in the medium term. The key to success in this area could have been the improving of the quality of budgetary and fiscal concept.

In 2005 the budget and fiscal disciplines were consolidated by improving the budget coverage. Comprehensive character of the national public budget was strengthened by:

- i) development of the state social insurance budget together with the state and local budget, as a part of the national public budget, which also included all funds and extra budgetary resources, and that could be used as the basis for the annual budgetary-fiscal concept;
- ii) inclusion of foreign-financed capital investments and other spending, financed with the assistance of the donors;
- iii) integration of capital expenditures to develop the annual budget proposals;

Budget transparency and report were enhanced by the development of more complete budget reports, more accurate and on time, in order to support an efficient and well informed process for developing management and decision making strategies. In particular, comprehensive data on state and local budget execution have been prepared and published.

Adjustment of the making plan of the budget process is monitored by the World Bank. The World Bank report suggested that the implementation of local treasury system had also had to be brought to an end.

asemenea, dus la bun sfârșit. Îmbunătățirea executării bugetare este de natură să rezulte din combinația (i) unei prognoze mai realiste a veniturilor; (ii) unei identificări anuale mai dure a priorităților strategice privind cheltuielile, în contextul unei determinări realiste a totalului de resurse disponibile; (iii) unei schimbări de viziune a ministerelor de resort, în conformitate cu care acestea vor privi alocațiile sectoriale verticale ca obligatorii și executabile; (iv) reducerii instabilității elementelor bugetare, după aprobarea lor oficială, în cursul executării anuale.

Consolidarea continuă a gestiunii datoriei publice și elaborarea unei strategii integrate de gestionare a acestei datorii publice constituie un domeniu prioritar, în scopul diminuării costurilor finanțării și asigurării unei susțineri financiare a deservirii datoriei publice pe termen mediu și lung.

Ministerul Finanțelor a implementat pe perioadele respective în dinamică sugestiile Băncii Mondiale referitoare la previziunea veniturilor și cheltuielilor la bugetul public național pe termen mediu. Cadru de Cheltuieli pe Termen Mediu (CCTM) a fost aprobat prin decizia protocolară nr.8 din 9 iulie 2003. Prin adoptarea lui pentru perioada 2004-2006, au fost integrate bugetul de stat, bugetele autorităților publice locale, bugetul asigurărilor sociale, fondurile extrabugetare, precum și asistența financiară externă.

CCTM (2004-2006) a fost fortificat prin:

- 1) includerea bugetului asigurărilor sociale de stat, a proiectelor finanțate din exterior, a fondurilor și altor resurse extrabugetare;
- 2) modelarea detaliată a cadrului fiscal;
- 3) analiza mai vastă a cheltuielilor pe categorii economice și funcționale;
- 4) analiza detaliată a programelor de cheltuieli pe trei domenii: educație, ocrotirea sănătății și protecția socială.

În 2004, în bugetul de stat au fost incluse o mare parte din aceste recomandări ale Băncii Mondiale, și anume: fondurile și resursele extrabugetare, volumul investițiilor capitale finanțate de la bugetul de stat, încasările creditelor și granturilor externe pentru finanțarea proiectelor internaționale.

Improving budget execution is likely to result from the combination of (i) a more realistic revenue forecast, (ii) a tougher annual identification of strategic priorities of expenditure in the context of a realistic determination of the total available resources, (iii) a change of vision from the ministries, according to which, the vertical sectorial allocations will be seen as mandatory and enforceable; (iv) reduce the budget items instability after their official approval during the annual performance.

Continuous strengthen of the public debt management and development of an integrated debt management strategy is a priority area, in order to reduce financing costs and ensure a financial support for the debt service on medium and long term.

Ministry of Finance has implemented in this period in dynamics the suggestions of the World Bank on the income and expenditure forecast in the national public budget in the medium term. MTEF (2004-2006) was approved by the protocol decision № 8 of July 9, 2003. By adopting the Medium Term Expenditure Framework (MTEF) for 2004-2006 budgets of local authorities, social insurance budget, extra budgetary funds and external financial assistance have been integrated in the state budget.

MTEF (2004-2006) was strengthened through:

- 1) presence of the state social security budget, foreign-financed projects, extra budgetary funds and other resources;
- 2) a more detailed modeling of the fiscal framework;
- 3) a wider analysis of expenditure on economic and functional categories;
- 4) a more detailed analysis of expenditure programs on three areas: education, health and social protection.

In 2004, the state budget included a large part of these recommendations of the World Bank, namely: extra budgetary funds, the volume of capital investments financed from the state budget, collection of loans and foreign grants for financing the international projects.

**Dinamica veniturilor și cheltuielilor bugetului public național pe anii 2005-2010 /
Dynamics of expenditure and revenue in the national public budget in 2005 - 2010**

Indicatorii/ Indicators	Executat / Executed					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Produsul Intern Brut nominal, mil. lei / Nominal GDP, mil. lei	37652	44754	53430	62922	60450	71849
PIB în termeni reali față de anul precedent,%/ GDP in real terms regarding the previous year, %	107,5	104,8	103,0	107,8	94,0	106,9
Veniturile bugetului public național, mil. lei / National public budget revenues, mil. lei	14527,3	17847,8	22292,1	25516,9	23517,7	27550
În raport cu PIB, % / In relation to GDP, %	38,6	39,9	41,7	40,6	38,9	35,6
Veniturile bugetului de stat, mil. lei / State budget revenues, mil. lei	9062,1	11117,3	14059,6	15977,5	13567,6	17081,6
În raport cu PIB, % / In relation to GDP, %	24,0	24,8	26,3	25,4	22,4	23,8
Cheltuielile bugetului public național, mil. lei / National public budget expenditures, mil. lei	13949,3	17973,9	22415	26146	27354,3	29318
În raport cu PIB, % / In relation to GDP, %	37,0	40,2	42,0	41,6	45,2	40,82
Cheltuielile bugetului de stat, mil. lei / State budget revenues, mil. lei	8482,5	11019,2	14257,1	16466,0	17203,0	9772,9
În raport cu PIB,% / In relation to GDP, %	22,5	24,6	26,7	26,2	28,5	13,6
Deficit bugetar / budget deficit (-), profit / profit (+)	+ 578,0	-126,1	-122,9	-629,1	-3836,6	-1718
În raport cu PIB, % / In relation to GDP, %	1,5	0,3	0,2	1,0	6,4	2,4

Sursa: Anuarele BNS, 2009,2010./ Source: NBS Yearbooks, 2009, 2010

În darea de seamă privind executarea bugetului de stat pe anul 2004 (anexa 1 la Legea bugetului de stat) au fost incluse practic toate veniturile fiscale, încasări nefiscale, taxele și plățile administrative, veniturile din operațiunile cu capital, transferurile, granturile, granturile externe.

Datele tabelului 1 demonstrează că în fiecare an la bugetul public național sau acumulat mai multe venituri. În 2005, executarea bugetului public național s-a încheiat cu un excedent de 578,0 mil. lei și a constituit 1,5% din PIB, în 2006 – cu un deficit de 126,1 mil. lei și a constituit 0,3% în PIB, iar în 2007 – cu un deficit de 122,9 mil. lei și a constituit 0,23% în PIB. În 2008, bugetul public național a fost executat cu un deficit de 629,1 mil. lei (1% din PIB), în 2009 – an de criză economică – a atins cifra maximă de 3836,6 mil. lei sau 6,4% din PIB, iar în 2010, în procesul revenirii din criză, 1718 mil. lei sau 2,4% din PIB.

În procesul formării părții de cheltuieli a bugetului, care este unul dintre elementele de bază ale sistemului reglementării bugetare, în primul rând, influențează partea de venituri a bugetului, care depinde de nivelul presiunii fiscale și dinamica dezvoltării economice, și indicatorul deficitul (profitul) bugetului, care se determină în funcție de ciclurile proceselor economice și volumul datoriei de stat.

În 2008, la bugetul public național au fost acumulate venituri în sumă de 25516,9 mil. lei, depășind cu 0,4% prevederile anuale și cu 14,5% veniturile acumulate în anul 2007. Veniturile fiscale (84,4% din

In the report on the state budget execution for 2004 (Annex 1) the state budget law included almost all tax revenues, non-tax receipts, fees and administrative payments, income from capital operations, transfers, grants, foreign grants.

Data from Table 1 show that every year the national public budget gained more revenues. In 2005 national public budget execution ended with a surplus of 578.0 mil. lei and accounted for 1.5% of GDP, in 2006 - a deficit of 126.1 mil. lei and represented 0.3% of GDP and in 2007 - a deficit of 122.9 mil. lei and accounted for 0.23% of GDP. In 2008 the national public budget was executed with a deficit of 629.1 mil. lei (1% of GDP), in 2009 – a year of economic crisis, it reached maximum 3836.6 mil. lei or 6.4% of GDP, and in 2010 in the recovery from the crisis – 1718 mil. lei or 2.4% of GDP.

In the process of formation of the expenditure part of the budget which is one of the basic elements of budget regulation system, primarily affects the revenue part of the budget, which depends on the tax burden level and dynamic of the economic development and the deficit indicator (profit) of the budget, which is determined depending on the cycles of economic processes and the volume of state debt.

In 2008 the national public budget accumulated revenues of 25516.9 mil. lei, exceeding by 0.4% annual provisions and by 14.5% the income earned in 2007.

totalul veniturilor) au constituit 21531,3 mil. lei și au fost executate în proporție de 100,5% față de veniturile prevăzute pe anul 2008. Acumulările încasărilor nefiscale au însumat 1048,8 mil. lei, sau 101,9% din prevederi. Ponderea lor în suma totală de venituri colectate la bugetul public național este de 4,1%.

În 2009, la bugetul public național au fost acumulate venituri în sumă de 23517,7 mil. lei, depășind cu 2% prevederile anuale și diminuând cu 7,9% veniturile acumulate în 2008. Tendințele negative pe parcursul anului 2009, la nivel macroeconomic, generate, în primul rând, de efectele crizei financiare mondiale, a condus la reducerea drastică a încasărilor la buget (tabelul 2).

Tax revenues (84.4% of the total revenues) constituted 21531.3 million lei and were executed at a rate of 100.5% compared to the revenues provided for 2008. Non-tax receipts accumulations accounted for 1048.8 million lei, or 101.9% of the provisions. Their share in the total revenue collected in the national public budget is 4.1%.

In 2009 the national public budget accumulated revenues of 23517.7 million lei, exceeding by 2% and reducing the annual revenues gained 7.9% in 2008. Negative trends during 2009 at the macroeconomic level, generated primarily by the global financial crisis led to drastic reduction of budget revenues (Table 2).

Tabelul 2 / Table 2

**Evoluția bugetului public național pe anii 2007-2010 /
Evolution of the national public budget in 2007 – 2010**

Indicatori / Indicators	Executat / Executed											
	2007			2008			2009			2010		
	Suma / Amount	% în PIB (53429,6) / % in GDP	% în total / % in total	Suma / Amount	% în PIB (62922) / % in GDP	% în total / % in total	Suma / Amount	% în PIB (60430) / % in GDP	% în total / % in total	Suma / Amount	% în PIB (71849) / % in GDP	% în total / % in total
I. Venituri, global / Revenues, overall	22292	41,72	100	25516,9	40,55	100	23517,7	38,92	100	27550,9	38,35	100
Venituri fără granturi / Revenues without grants	21322,4	39,91	95,7	24448,6	38,86	95,8	22229,7	36,79	94,5	25557	35,57	92,8
Venituri total (fără granturi, transferuri, fonduri și mijloace speciale) / Total revenues (without grants, transfers, special means and funds)	19798,2	37,05	88,8	22604,4	35,92	88,6	20371,8	33,71	86,6	23963,7	33,35	87,0
I. Venituri fiscale / Tax revenues	17939,0	33,58	80,5	21531,3	34,2	84,4	19175,1	31,73	81,5	22088,8	30,74	80,2
1.1. Impozite directe / Direct taxes	8059,8	15,08	36,2	9046,3	14,38	35,5	9134,3	15,11	38,8	9383,9	13,63	35,5
Inclusiv fără BASS și FAOM / Including without BASS and FAOM	2943,4	5,51	13,2	2459,1	3,91	9,6	2160,5	3,58	9,2	2309	3,21	8,4
1.2. Impozite indirecte / Indirect taxes	9879,2	18,49	44,3	11821,1	18,79	46,3	10042	16,62	42,7	12200,8	17,02	44,6
II. Cheltuieli, globale / Expenditures, overall	22415,6	42,0	100	26146,0	41,6	100	27354,3	45,27	100	29318	40,82	100
III. Deficit (-), excedent(+) / Deficit, surplus	-123,6	-0,23	-0,6	-630,0	-1,00	-2,4	-3836,6	-6,15	-1,1	-1778	-2,47	-6,1

Sursa: BNS / Source: NBS

Perioada 2007-2010 este remarcabilă prin realizările importante în toate segmentele de activitate, primordial fiind faptul că, s-a constatat o creștere a nivelului de încasări la bugetul public național.

În 2008, în urma introducerii cotei 0 la impozitul pe venit a persoanelor juridice, încasările la bugetul public național sau micșorat de la 2,6% în PIB, în 2007, la 1,1% în PIB, în 2008, și 0,7%, în 2009. Unicul impozit care, în esență, continuă să formeze baza de venituri la bugetul public național este TVA. O influență impunătoare la creșterea veniturilor la bugetul public național au avut contribuțiile de asigurări sociale obligatorii de stat, ritmul mediu de creștere anuală în anii 2007-2010 constituind 1,17%.

În 2009, partea de cheltuieli a bugetului public național s-a realizat în sumă de 27354,3 mil. lei, ceea ce constituie 96,8% față de prevederile anuale. Comparativ cu anul 2008, cheltuielile bugetului public național a fost în creștere cu 1208,3 mil. lei sau cu peste 4.6%.

În bugetul public național se conțin datele cheltuielilor publice clasificate după caracterul funcțional. Conform datelor tabelului 3, se constată o creștere a cheltuielilor pentru acțiuni social-culturale, în 2009 față de 2006, de 69%, inclusiv cheltuielile din sfera educației – de 51,7%, ocrotirea sănătății – de 82,1, asigurarea și asistența socială – de 76,3%. Creșterea cheltuielilor, în 2009, față de 2006, pentru apărarea națională, întreținerea organelor judiciare, menținerea ordinii publice și protecția civilă, a fost de 49,1%.

Ponderea cheltuielilor pentru dezvoltarea economiei în volumul global al cheltuielilor a avut o tendință de diminuare de la 15,1%, în 2006, la 9,6% în 2009, iar ponderea cheltuielilor pentru acțiunile social-culturale în volumul global al cheltuielilor, deși este cea mai semnificativă, a continuat să crească de la 63,2%, în 2006, la 70,1%, în 2009.

The period 2007 - 2010 is remarkable through important achievements in all business segments, primarily being the fact that it showed an increase of level of revenue at the national public budget.

In 2008, following the introduction of rate 0 at the income tax to legal people's national public budget revenue decreased from 2.6% of GDP in 2007, to 1.1% of GDP in 2008 and 0.7 % in 2009. The only tax that essentially continues to form the basis of national public revenues is VAT. An important influence at increasing revenue at national public budget had the social security mandatory contributions, the annual state average growth rate for 2007-2010 was 1.17.

In 2009, the expenditure part of the national public budget was made in the amount of 27354.3 million lei, which represents 96.8% of the annual provisions. Compared with 2008, national public budget expenditure was increased by 1208.3 million lei or by 4.6% more.

The national public budget contains the data on public expenditures classified by the functional character. According to data from Table 3 we can see the increased spending for social and cultural activities in 2009 compared to 2006 by 69%, including education spending with 51.7%, health care - 82.1%, insurance and social assistance with 76.3%. Growing of expenditures in 2009 compared to 2006 for the national defence, judiciary institutions, public order maintenance and civil protection was of 49.1%.

The share of expenditure for the economy development in all the expenditures has tended to decrease from 15.1% in 2006 to 9.6% in 2009, and the proportion of expenditures on social and cultural activities in all spending although is the most significant, further increased from 63.2% in 2006 to 70.1% in 2009.

Tabelul 3 / Table 3

**Partea de cheltuieli a BPN al Republicii Moldova pe anii 2006-2010, mil. lei /
The share of NPB expenditure of the Republic of Moldova in the period 2006 – 2010, mil. lei**

Cheltuielile / Expenditure	2006	2007	2008	2009	2010
Total, din care pentru / Total, of which for:	17973,9	22415,6	26147	27354	29318
Economie / economy	2721,1	3742,2	3490,9	2619,4	3190
Acțiunile social-culturale, total / social-cultural actions, total	11360	14039	17101	19191	21462
Învățământ / education	3606	4249	5179	5666	6574,7
Ocrotirea sănătății / health care	2112	2629	3391	3847	3996,6
Asigurarea și asistența socială / insurance and social assistance	5156	6597	7891	9092	10253,9
Cultură, artă, sport și acțiuni pentru tineret / culture, art, sports and actions for youth	486,7	564,6	640,2	585,6	589

Cheltuielile / Expenditure	2006	2007	2008	2009	2010
Apărarea națională, organele judiciare, menținerea ordinii publice și protecția civilă / national defense, judicial bodies, public order maintenance and civil protection	1395	1773	2042	2080	1876,4
Servicii de stat cu destinație generală / state services with general destination	1038	1265	1416	1413	1348,6
Activitatea economică externă / foreign economic activity	235,5	283,2	271,9	200,7	206,0
Deservirea datoriei de stat / state debt servicing	428,6	609,8	721,8	834,2	547,6
Alte cheltuieli / other expenditures	796,2	703,1	1101,1	1016,9	728,4

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova 2010. / **Source:** Statistical yearbook of the Republic of Moldova 2010

În anul 2010, cheltuielile globale s-au majorat (cu 7,1% față de anul 2009), inclusiv: pentru economie cu 27,2%, pentru acțiunile social-culturale cu 11,8%. Ponderea cheltuielilor pentru acțiunile social-culturale a crescut (cu 2,8 p.p. față de anul 2009) și, în structura cheltuielilor globale a constituit 73%. De asemenea a crescut ponderea cheltuielilor pentru învățământ (cu 1,7 p.p. față de anul 2009) și a constituit 22,4% în structura cheltuielilor globale.

In 2010, overall spending rose by 7.1% compared to 2009, for the economy – by 27.2%, for social and cultural activities – by 11.8%. The share of expenditure for social-cultural activities increased by 2.8 p.p. compared to 2009 and in the structure of all spending it accounted for 73%. Also, the share of education spending increased by 1.7 percentage points compared to 2009 and accounted for 22.4% in the structure of expenditure.

Tabelul 4 / Table 4

**Veniturile și cheltuielile BPN Republicii Moldova, % în PIB /
Revenues and expenditure from the NPB, % in GDP**

Indicatorii / Indicators	Anii / Years					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Venituri globale / Revenue overall	38,60	39,90	41,72	40,55	38,90	38,35
Venituri fiscale / Tax revenue	32,0	33,70	34,40	34,30	32,30	31,80
Impozite directe / Direct taxes	14,0	14,80	15,10	14,40	15,10	13,60
Impozite indirecte / Indirect taxes	18,02	18,94	19,35	19,87	17,20	17,76
Incasări nefiscale / Non-tax revenue	2,02	2,06	2,62	1,67	1,39	1,97
Alte venituri / Other revenue	4,51	4,04	4,50	4,63	5,20	5,0
Cheltuieli total / Expenditure total	37,0	40,2	42,0	41,6	45,2	40,82
Cheltuieli în economie / Expenditure in economy	5,21	6,08	7,00	5,55	4,33	4,44
Plata pensiilor / Pension payments	7,69	7,13	7,19	7,40	9,19	11,10

Indicatorii / Indicators	Anii / Years					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cheltuieli pentru realizarea strategiilor de dezvoltare și a altor strategii și programe naționale / Expenditure for implementation of development strategies and other national strategies and programs	3,1	3,3	4,3	1,2	1,13	0,93
Învățământ / Education	7,1	8,1	8,0	8,2	9,4	9,2
Ocrotirea sănătății / Health care	4,2	4,7	4,9	5,4	6,4	5,6
Asigurarea și asistența socială / Insurance and social assistance	11,3	11,5	12,3	12,5	15,1	14,3

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova 2010. / Source: Statistical Yearbook of the Republic of Moldova

Datele tabelului 4 demonstrează că nivelul cheltuielilor de stat în PIB din Republica Moldova este înalt. Orientarea cheltuielilor de stat spre consum „înghite” investițiile (în sectorul de stat și sectorul privat). Acest fenomen blochează creșterea economică în viitor. Totodată, nivelul cheltuielilor în economie este mic, și în fiecare an, descrește, iar în 2010 era foarte mic, fiind diminuate (de la 5,21% în PIB, în 2005, la 4,44%, în 2010). Cheltuielile pentru realizarea strategiilor de dezvoltare și a altor strategii și programe naționale, fiind incluse în cheltuielile din economie (deși acestea includ și subvențiile pentru sectorul agrar și cheltuielile pentru dezvoltarea infrastructurii), în dinamică, se observă tendința lor de descreștere în PIB (de la 3,1%, în 2005, la 0,93%, în 2010). Dar anii 2009 – 2010 au fost ani de criză financiară – ani nerelevanți pentru o analiză pe o perioadă de lungă durată și incomparabilă cu anii precedenți. Pentru a nu afecta semnificativ nivelul de trai al populației, cheltuielile capitale din această perioadă au fost diminuate.

Delimitarea cheltuielilor după caracterul economic se efectuează de pe pozițiile influenței cheltuielilor de stat asupra mișcării produsului global în procesul de reproducție lărgită. Componența lor se determină prin Legea bugetului de stat, Legea bugetului asigurărilor sociale de stat, Legea asigurărilor obligatorii de asistență medicală.

Divizarea cheltuielilor conform clasificării economice oferă posibilitatea de a aprecia direcțiile repartizării cheltuielilor din buget, în special folosirea mijloacelor de întreținere a instituțiilor bugetare, construcțiilor generale, dezvoltarea inovațională și deservirea datoriei de stat.

Evoluțiile din economie, în anul 2010, s-au reflectat în mod direct asupra bugetului public național. Consolidarea veniturilor s-au realizat, în primul rând, prin îmbunătățirea administrării fiscale, prin lărgirea bazei fiscale și reducerea fraudelor. Îmbunătățirea situației la

Data from table 4 show that the state expenditure in GDP of the Republic of Moldova is high. The orientation for consumption of the state expenditure in Moldova “swallows” the investments (in public and private sector), but this phenomenon stops the economic growth in the future. However, the level of expenditure in economy is small and decreases each year, in 2010 being considerably low, the decrease being from 5.21% of GDP in 2005 to 4.44% in 2010. Expenses for development strategies and other national strategies and programs are included in expenses in economy (in spite that they include subsidies for agriculture and infrastructure development expenditure) in dynamics, we can see their tendency to decrease in GDP from 3,1% in 2005 to 0.93% in 2010. But the years 2009 - 2010 were years of financial crisis – years irrelevant to an analysis over a long period and incomparable to previous years. In order not to affect significantly the living standards of population, capital expenditure were reduced during this period.

Delimitation of expenditure by the economic character is carried out from the positions of influence of the state expenditure on the motion of the gross product in the process of expanded reproduction. Their composition is determined by the State budget law, the Law on state social insurance budget, Mandatory health insurance law.

Developments in the economy in 2010 were reflected directly on the national public budget. Consolidation of revenue was achieved primarily by improving tax administration, by broadening the tax base and reducing fraud. Improving the situation in terms of income and expenses resulted in consolidating the budget position.

In 2010, the national public budget accumulated revenues in amount of 27550.9 million

capitolul Venituri și Cheltuieli a dus la consolidarea poziției bugetare.

În 2010, la bugetul public național au fost acumulate venituri în sumă de 27550,9 mil. lei, depășind cu 2,4% prevederile anului de gestiune și cu 17,1% veniturile acumulate în anul 2009. Cheltuielile bugetului public național au totalizat 29328,9 mil. lei, reprezentând 94,3% în raport cu prevederile anului de analiză și depășind cu 7,2% cheltuielile executate în 2009.

Cercetările efectuate permit tragerea unor concluzii pe temeiul eficienței politicii fiscal-bugetare și influenței ei asupra creșterii economice și prezentarea unor recomandări privind îmbunătățirea situației din acest domeniu:

- În urma acțiunilor întreprinse de Parlament, începând cu 1 ianuarie 2007, cotele inferioare și mijlocii ale impozitului pe venitul persoanelor fizice, fără modificarea grilelor de impozitare anuale, sunt de 7% și 10%, în loc de 8% și 13%, în anul 2006, iar cota maximă a impozitului pe venitul persoanelor fizice se menține la nivelul anului 2006, adică în mărime de 20%. Începând cu 1 ianuarie 2008, sunt modificate grilele și cotele de impozitare:

până la 25200 lei anual – 7%;
de la 25200 lei anual – 18%.

Începând cu 1 ianuarie 2008, veniturile agenților economici se impozitează prin aplicarea cotei zero la impozitul pe venitul persoanelor juridice pentru profitul reinvestit și de 15% pentru cel distribuit.

Începând cu 1 ianuarie 2007, scutiile anuale personale au fost majorate de la 5400 lei la 9000 lei, în 2011. În perioada 2009 – 2011, se menține sistemul de impozitare progresivă a veniturilor persoanelor fizice.

Pe termen mediu, au fost reduse contribuțiile de asigurări sociale în sensul stabilirii unei presiuni fiscale rezonabile atât pentru angajator, cât și pentru salariat. Măsurile formulate aveau menirea de a consolida stabilitatea financiară a sistemului de asigurări sociale și de a extinde pachetul de servicii medicale oferite populației prin intermediul asigurărilor obligatorii de asistență medicală.

Tarifele contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii pentru angajator sau diminuat de la 25%, în 2007, la 23%, în 2011. Referitor la accize, începând cu 1 ianuarie 2008, cotele accizelor la bere sunt ajustate la rata inflației prognozate pe anul 2008 (8,7%). A fost majorată în continuare cota compusă a accizelor la producția alcoolică tare și la producția alcoolică slabă. A avut loc implementarea primei etape a noului sistem de impozitare a bunurilor imobiliare la valoarea lor de piață.

Politică fiscală în domeniul impozitelor indirecte a fost orientată spre reducerea facilităților fiscale la TVA nefondate și greu de administrat. Anularea facilităților fiscale la TVA pentru importul și livrarea medicamentelor, pesticidelor și îngrășămintelor minerale, utilajului, tehnicii și agregatelor complementare pentru acestea, producției agricole primare, au sporit încasările TVA la buget, acestea fiind alocate pentru suportul, dezvoltarea și

lei, excedând cu 2,4% prevederile anului de gestiune și cu 17,1% veniturile acumulate în anul 2009. National public budget expenditure accounted for 29328.9 million lei representing 94.3% compared with the year of analysis and exceeding by 7.2% the made expenditures in 2009.

The spent research permit to take away some conclusions on the basis of efficiency of tax – budgetary policy and its influence on the economic growth and to make some recommendations on improving the situation in this field:

- As a result of actions taken by the Parliament from January 1, 2007 lower and middle rates of tax on income of individuals, with no change in annual tax scales, are in amount of 7 and 10%, instead of 8% and 13% - in 2006, and the maximum rate of personal income tax remains at the level of 20%, ie in the amount of 20%. Starting January 1, 2008 grids and tax rates are modified:

- up to 25,200 lei per year - 7%;
- from 25,200 lei per year - 18%.

Starting with January 1, 2008 revenue of the economic agents is taxed by applying zero tax on income of legal persons for the reinvested income and 15% for the distributed one.

Starting with January 1, 2007 annual personal exemptions have been increased from 5,400 lei to 9000 lei in 2011. During 2009 - 2011 the progressive tax system for personal income is maintained.

In medium term, social security contributions were reduced in order to establish a reasonable fiscal pressure for both employer and the employee. The measures were designed to strengthen the financial stability of the social security system and to extend the package of health services provided to the population through the mandatory health insurance.

Charges of state mandatory social security contributions for the employer decreased from 25% in 2007 to 23% in 2011. Regarding the excises, from January 1, 2008, excise rates on beer are adjusted at the inflation rate forecasted for 2008 (8.7%). It was further increased the rate of excise on strong and weak alcoholic products. There has been implemented the first phase of the new system of property tax to the market value of the real estate.

Fiscal policy in the area of indirect taxes was aimed at reducing the VAT tax incentives that are unfounded and hard to manage. Cancellation of tax incentives for VAT for the import and delivery on the territory of the Republic of Moldova of medicines, pesticides and fertilizers, equipment, technology and complementary aggregates for them, primary agricultural production, have increased the VAT receipts to the budget, these being given for the support, development and infrastructure improvement of agriculture, refund of VAT on agricultural production for the economic agents in the form of subsidies, and compensation of medicines for the

ameliorarea infrastructurii sectorului agricol, restituirea pentru agenții economice din agricultură a TVA la producția agricolă sub formă de subvenții, precum și pentru compensarea medicamentelor, destinate tratamentului persoanelor asigurate, în condiții de ambulator.

Cercetările efectuate în scopul asigurării creșterii veniturilor bugetare și optimizării presiunii fiscale au permis tragerea unor concluzii în această privință:

- În pofida reducerii cotelor impozitelor și oferirea unor facilități stimulatorii la impozitele directe, încasările la buget au crescut. Astfel veniturile bugetului public național, în 2007, s-au majorat cu 25%, în raport cu anul precedent, depășind cu 1,3%; în raport cu mărirea prevederilor, inclusiv impozitul pe venit s-a majorat cu 23,1%, impozitul pe TVA cu 22,5% față de anul precedent.

În scopul majorării încasărilor la buget, începând cu 1 ianuarie 2008, cotele accizelor la bere au fost ajustate la rata inflației. Au fost majorate cotele accizelor la producția alcoolică.

A fost implementată, prima etapă a noului sistem de impozitare a bunurilor imobiliare cu destinație locativă.

În scopul extinderii bazei fiscale, în 2008, a fost reținută la sursă a impozitului în mărime de 10% din câștigurile de la jocurile de noroc, obținute de persoane fizice, și **exclude** acestea din categoria surselor de venit neimpozabile.

În vederea prevenirii evaziunilor fiscale, în conformitate cu modificările operate la Codul Fiscal, „timbrele de acciz” pentru mărfurile supuse accizelor au fost substituite cu „marca comercială de sta”.

Politica fiscală, ca instrument al creșterii economice și al reducerii sărăciei, se manifestă în ansamblu cu alte pârghii economice, precum ar fi reforma administrației publice, reforma instituțională și legislativă. Rezultate esențiale ale politicii fiscale nu vor apărea decât după implementarea reformelor menționate.

La creșterea veniturilor în bugetul public național au contribuit și alți factori de administrare fiscală:

a) a fost inițiată reforma administrării activității de întreprinzător desfășurate de persoanele fizice în baza patentei de întreprinzător;

b) a continuat practica instituirii posturilor fiscale;

c) au fost efectuate controale operative la obiectele de comerț, asistență publică și prestări servicii privind utilizarea mașinilor de casă și control. În vederea depășirii situației de încălcare a legislației fiscale, în conformitate cu modificările operate la Codul Fiscal, s-a majorat cuantumul amenzilor ajungând la 5000 – 6000 lei pentru fiecare caz de încălcare;

d) în scopul optimizării administrării impozitului pe proprietate, în anii 2005 – 2007, au fost inițiate lucrări de elaborare a unui sistem de impozitare a contribuabililor prin implementarea Sistemului Informațional Automatizat în controlul fiscal, ce constituie, la ora actuală, un sistem complex, elaborat în baza tehnologiilor WEB.

Nivelul cheltuielilor în sectorul economic descrește

treatment of insured persons in ambulatory conditions.

The made research conducted in order to ensure increased budget revenue and optimize the tax burden allowed to make some conclusions in this direction:

- Despite the reduction of tax rates and offering encouraging incentives to direct taxes, budget revenue increased. Thus, the national public budget revenue in 2007 increased by 25% compared to the previous year, exceeding by 1.3% compared to the size of provisions, including income tax increased by 23.1%, and the VAT tax by 22.5% compared to the previous year.

In order to increase budget revenue, starting with January 1, 2008, the beer excise tax were adjusted for the inflation rates. Excise tax rates on alcoholic products were increased.

The first stage of the new taxation system for residential real estate was implemented.

In order to broaden the tax base, in 2008 there has been retained the tax amounting to 10% of gambling winnings obtained by individuals and **excluding** them from the sources of un-taxable income.

In order to prevent tax evasion, in accordance with amendments to the Tax Code "Excise stamps" for the excisable goods have been replaced with "State trademark".

Fiscal policy as an instrument of economic growth and poverty reduction occurs together with other economic levers, such as public administration reform, institutional and legislative reform. Essential results of fiscal policy will occur only after the implementation of the mentioned reforms.

Other factors of tax administration have contributed to the increase of revenue in the national public budget. They are:

i) Reform of management of entrepreneurial activity undertaken by individuals on the basis of the patent business was initiated;

ii) The practice of establishing tax positions have continued;

iii) Operational controls have been made to the objects of commerce, public assistance and services regarding the use of cash and control machines. In order to overcome the violation of tax laws in accordance with amendments to the Tax Code, the fines increased to 5000 – 6000 lei for each case of infringement;

iv) In order to optimize the administration of property tax in the period 2005 – 2007 there have been initiated works to develop a system of taxation for taxpayers by implementing the National Information System in the fiscal control, which is currently a complex system developed on the base of web technologies.

în fiecare an. În dinamică, se observă tendința de descreștere a ponderii în PIB a cheltuielilor pentru dezvoltarea infrastructurii (de la 3,1%, în 2005, la 0,93%, în 2010). În ultimii 3 ani (2007-2010) are loc o descreștere a cheltuielilor capitale de cca 4,8% din PIB, ceea ce influențează negativ dezvoltarea economică. În 2011, ponderea cheltuielilor pentru dezvoltarea infrastructurii în PIB este puțin mai mare față de anul 2010 și alcătuiește 1,4%, dar tot insuficientă rămâne, iar cheltuielile capitale a atins nivelul de 4% din PIB.

Recomandări

1. Una din părțile componente al sistemului fiscal este amplificarea influenței lui asupra economiei și, în primul rând, asupra formării subiecților de piață valoroși, infrastructurii de piață, și, de asemenea, constituirea mediului concurențial, ca mecanism de realizare a deciziilor manageriale efective. Deocamdată are loc creșterea numărului de întreprinderi, care au terminat anul financiar cu pierderi în toate sectoarele ale economiei. În 2007, numărul întreprinderilor care au admis pierderi a constituit 18543 unități, în 2008 – 18858 unități, în 2009 – 22462 unități sau, respectiv, 46,4%, 44,8% și 50,3% din totalul întreprinderilor din economie.

2. În prezent problema principală constă în modificarea sistemului de impunere din Republica Moldova, care trebuie să fie orientat spre creșterea economică prin reducerea ponderii consumului public și majorarea investițiilor publice productive, reducerea poverii fiscale și simplificarea sistemului de impozite și taxe. Sistemul fiscal trebuie să fie orientat către producție, stimulând creșterea volumului de producție din sectorul real și în așa mod de a lărgi baza de impunere care total depinde de el.

3. Pentru a majora volumul de producție și servicii, sunt necesare efectuarea mai avansată a reformei structurale a economiei, susținerea din buget a întreprinderilor orientate spre export. Aceasta va contribui la majorarea încasărilor la buget. Trebuie susținute financiar unele ramuri prioritare ale industriei (construcția de mașini, de industria chimică) atât din sursele bugetului, cât și din contul investițiilor care prezintă o sursă sigură pentru completarea bugetului de stat.

4. Reducerea ratelor impozitelor trebuie însoțită de eforturi în vederea lărgirii bazei fiscale, simplificării structurii impozitelor, micșorării scutirilor multor contribuabili de la impunerea fiscală și continuării îmbunătățirii administrării fiscale și mecanismelor de aplicare.

5. Orientarea strategică spre micșorarea cotelor impozitelor indirecte la mărfurile pieței de consum în scopul stabilizării prețurilor.

6. Diversificarea facilităților la impozitul pe venit al persoanelor fizice și a impozitului pe venit al persoanelor juridice, punând accentul pe facilitățile investiționale.

7. Activizarea folosirii creditului impozabil investițional în baza lărgirii formelor sale, în particular, pe contul acordării creditului impozabil investițional ca formă

The level of expenditure in the economic sector decreases each year. The tendency of decline in the share of GDP of expenditure on infrastructure development from 3.1% in 2005 to 0.93% in 2010 is observed in dynamic. In the last three years, 2007-2010 there is a decrease in capital spending to 4.8% of GDP, which also adversely affects the economic development. In 2011 the share of expenditure for the infrastructure development in GDP is higher than in 2010 and makes up 1.4% but is still insufficient, and the capital expenditures are at 4% of GDP.

Recommendations

1. One of the components of the tax system is enhancing its influence on the economy and primarily to the formation of market valuable subjects, market infrastructure, and also the formation of competitive environment as a mechanism to achieve effective management decisions. Until, there is increasing the number of companies who have completed financial year with losses in all sectors of the economy. In 2007, the number of enterprises that has been conceded losses were 18,543 units, in 2008 - 18,858 units, in 2009 - 22,462 units or that - 46.4%, 44.8% and 50.3% of all enterprises in the economy.

2. nowadays, the main issue is to change the tax system in Moldova - it must be oriented towards economic growth by reducing public consumption and increasing productive public investment, reducing the tax burden and simplification of taxes. The tax system should be oriented towards production, stimulating growth of the volume of production in the real sector and in such a way to broaden the tax base that depends total up to it.

3. in order to increase production volume and services we need to spend deeper the economy structural reform, to support from the budget the export-oriented enterprises, which will help to increase budget revenues. There should be financially supported some priority branches of industry (mechanical engineering, chemical industry) both from the budget sources and investment account that has a reliable source for filling the state budget.

4. tax rate reductions should be accompanied by efforts to broaden the tax base, simplify the tax structure, reducing the relief of many contributors taxation and further improving tax administration and enforcement mechanisms.

5. strategic orientation towards reducing indirect tax rates on consumer goods market in order to stabilize prices.

6. diversification of facilities for personal income tax and income tax of legal entities with emphasis on facilities investment.

7. activation in using taxable investment loan in the base of enlargement of its forms, in particular, on the account of the taxable investment credit granted as a form of state's participation in financing capital

de participare a statului la finanțarea investițiilor capitale.

8. Raționalizarea sistemului de facilități fiscale în vederea menținerii celor care sunt direcționate spre susținerea creșterii economice și reducerea sărăciei.

9. Lărgirea facilităților fiscale la procesele de investire a întreprinderilor și organizațiilor.

10. Lărgirea mecanismelor de acordare a vacanțelor fiscale, a creditelor fiscale și de restructurare a datoriilor fiscale, în mod special, a amenzilor și penalităților.

Aceste și alte direcții de perfecționare a sistemului fiscal, împreună cu întărirea disciplinei și respectarea legislației fiscale, vor contribui la optimizarea presiunii fiscale.

Pentru a micșora povara fiscală este necesară nu numai reducerea numărului de impozite, dar și de revederea structurii lor. Impozitele care sunt plătite ca defalcări din circulația activelor, taxa pe imobil sunt cele mai sofisticate. În condițiile stabilității nivelului prețurilor și creșterii cotelor impozitelor indirecte, acestea duc la pierderi esențiale din veniturile producătorilor.

Orientarea presiunii fiscale la prețul mărfii, nu la veniturile din producție, inevitabil, provoacă procesele inflaționiste, influențează întreprinderile să compenseze confiscările fiscale pe calea majorării prețurilor. Acest fenomen diminuează tendințele lor de a spori eficiența producției, deoarece la întreprinderi apar interese nu pentru lărgirea producției și comercializarea mărfurilor, ci pentru obținerea facilităților și amânarea plăților.

Micșorarea presiunii fiscale pe producători și transferul ei asupra consumatorilor (sub formă de adaosuri la preț) reduce cererea de consum intern și posibilitățile pentru creșterea volumelor de producție ale agenților economici, care lucrează pe piața internă. Creșterea PIB are loc, în mare măsură, din contul exportului mărfurilor (anume exporturile se impozitează cu TVA la cota 0). Facilitățile acordate de stat la impozitarea exportului favorizează agenții economici să majoreze volumele de producție exportate, iar aceasta se recuperează prin creșterea produsului intern brut.

Sursă de plată a impozitului poate fi numai venitul întreprinderii sub toate formele lui, și anume: sumele încasate din vânzarea producției, livrări și servicii prestate, prețul de cost al producției cu acoperirile ulterioare ale cheltuielilor din încasările în urma vânzărilor, venitul net al întreprinderii.

Metodologia de prognozare a veniturilor ar putea fi revizuită în scopul elaborării unor instrumente mai adecvate de stimulări reale și scenarii credibile pentru toate componentele bugetului.

Este necesar majorarea ponderii creditării din bugetul public național la implementarea proiectelor investiționale în sectorul energetic, industrie, agricultură.

investments.

8. rationalizing tax incentives system to maintain those that are targeted to support economic growth and poverty reduction.

9. widening fiscal incentives to the investment processes of enterprises and organizations;

10. broadening mechanisms for granting tax holidays, tax credits and tax debt restructuring, in particular, the fines and penalties.

These and other ways of improving the tax system, and also the increase of discipline and compliance with the tax laws will help to optimize the tax burden.

To reduce the tax burden is necessary not only to reduce taxes, but also to review their structure. Taxes that are paid as breakdowns from traffic assets and property taxes are the most sophisticated. With price level stability and increase of indirect tax rates this leads to loss of key producers' incomes.

Orientation of fiscal pressure on the commodity prices, but not on the income from production, inevitably causes inflation processes, determines businesses to offset higher prices via tax liens. This phenomenon reduces their tendencies to increase production efficiency, because the business interests appear not to extend the production and sale of goods but to obtain facilities and deferred payment.

Reducing the tax burden for producers and transfer them to consumers (in the form of additions to the price) reduces the demand for domestic consumption and opportunities for increasing the volume of production of the economic agents, who work on the local market. GDP growth takes place largely at the expense of goods export (ie exports are liable to VAT at the rate 0). Facilities granted by the state at the taxation of export favors firms to increase production exported volumes, but it is recovered by increasing gross domestic product.

Source of payment of tax may be only income of the company in all its forms, namely: proceeds from realization of production, supplies and services, the cost of the production of coatings after spending the proceeds from realization, net income of the company.

Methodology of revenue forecast could be revised in order to develop more accurate tools for realistic incentives and credible scenarios for all components of the budget.

It is necessary to increase the share of central government lending to investment projects in energy, industry, agriculture

DEZVOLTAREA MECANISMELOR FINANCIARE DE GESTIUNE A RISCULUI ÎN AGRICULTURĂ

Drd. Vitalii BULGAC, ASEM

În această publicație ne vom concentra pe trei tehnici diferite de gestionare a riscului în agricultură și vom încerca să evidențiem când și în ce caz aceste instrumente ar putea fi aplicabile în unitățile agricole din Republica Moldova, modul în care acestea pot reduce riscul, și care sunt condițiile prealabile necesare utilizării lor. La început, sunt prezentate pe scurt strategiile de partajare a riscului înainte de evidențierea metodelor de gestionare a riscurilor care transferă riscul de preț și riscul meteorologic pe piețele internaționale.

Produsele financiare de gestionare a riscurilor agricole reprezintă, în opinia noastră, unele dintre cele mai importante inovații financiare care trebuie promovate în cel mai insistent mod în agricultura Republicii Moldova. Figura 1 reprezintă locul acestor produse în totalitatea inovațiilor care sunt de cea mai mare perspectivă și pe care le propunem pentru aplicare în unitățile economice agricole autohtone.

Producătorii și întreprinderile agricole se află permanent sub impactul riscurilor. Aceste riscuri vin de la o varietate de surse, două dintre cele mai imprevizibile și necontrolabile fiind prețul și condițiile meteorologice. Un număr mare de încercări nereușite au fost făcute în scopul abordării acestor riscuri atât de instituțiile guvernamentale, cât și de sectorul privat. De exemplu, asigurarea culturilor, sistemele de stabilizare a prețurilor de diferite tipuri și „iertarea” împrumuturilor au fost folosite pentru a trata riscul de neplată cauzat de factorii de risc sistemic. Cu toate acestea, în perioada de postliberalizare și după ce au suferit mari pierderi în urma eforturilor de stabilizare a prețurilor în cadrul activităților de creditare agricolă, multe guverne au renunțat, în mare măsură, la aceste eforturi și, în prezent, sunt în căutarea unor alternative mai eficiente. Deoarece producătorii și unitățile agricole activează într-un mediu caracterizat printr-un nivel ridicat de incertitudine, finanțatorii acestora, la fel, sunt preocupați de problema incertitudinii. Gestionarea acestor riscuri, nu ar asigura doar o mai mare certitudine în afacerea lor, permițându-le să-și optimizeze modele de producție, să investească mai mult în unitatea lor agricolă, să ia în considerație culturile de mare valoare, dar are, de asemenea, implicații semnificative asupra profilului lor de risc și, totodată, asupra capacității lor de a accesa credite. Prin gestionarea riscului, întreprinderile agricole și producătorii ar putea avea acces mai mare la credite, atât prin intermediul sectoarelor bancare tradiționale, cât și al altor creditori. O mai mare integrare a gestionării riscurilor în activitățile bancare și ale debitorilor este de natură să conducă la

THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL MECHANISMS FOR RISK MANAGEMENT IN AGRICULTURE

PhD candidate Vitalii BULGAC, AESM

In this publication we will focus on three different risk management techniques in agriculture and we will try to emphasize when and how appropriate these tools could be applicable in the case of the Moldovan agricultural units, how they can reduce the risk and which are the necessary preconditions for using them. At first, we briefly present the risk-sharing strategies before emphasizing risk management methodologies to transfer price risk and the meteorological risk on the international markets.

Financial products of agricultural risks management represents, in our opinion, some of the most important financial innovations which must be promoted in the most strongly way in the agriculture of Moldova. Figure 1 represents the place of these products in all the innovations that are the most perspective and that we intend to apply for local agricultural economic units.

Producers and agricultural enterprises are constantly under the impact of the risk. Such risk comes from a variety of sources, two of the most unpredictable and uncontrollable sources of risk being the price and meteorological conditions. Many unsuccessful attempts were made in order to approaching this risk, both by the governmental institutions and of the private sector. For example, crop insurance, price stabilization systems of the different types and "forgiveness" loans have been used to treat the risk of non-payment caused by systemic risk factors. However, during the post liberalization and after suffering big losses from price stabilization efforts in agricultural lending activities, many governments have largely abandoned these efforts and are now looking for efficient alternatives. As producers and agricultural enterprises working in an environment characterized by a high level of uncertainty, their financiers, likewise, are concerned about the problem of uncertainty. Managing such risk would not only bring more certainty for their business, allowing them to optimize their production models, to invest more in their agricultural unit, to consider the higher value crops, but has also significant implications for their risk profile, and in their turn affect their ability to access credits. By managing such risk, agricultural enterprises and producers may have more access to credits, both through traditional banking sector and other creditors. Greater integration of risk management in banking activities and debtors is likely to lead to an

îmbunătățirea accesului la credite pentru micii producători și a portofoliului de credite pentru creditori. improvement of access to credit for small producers and of the credit portfolio for creditors.

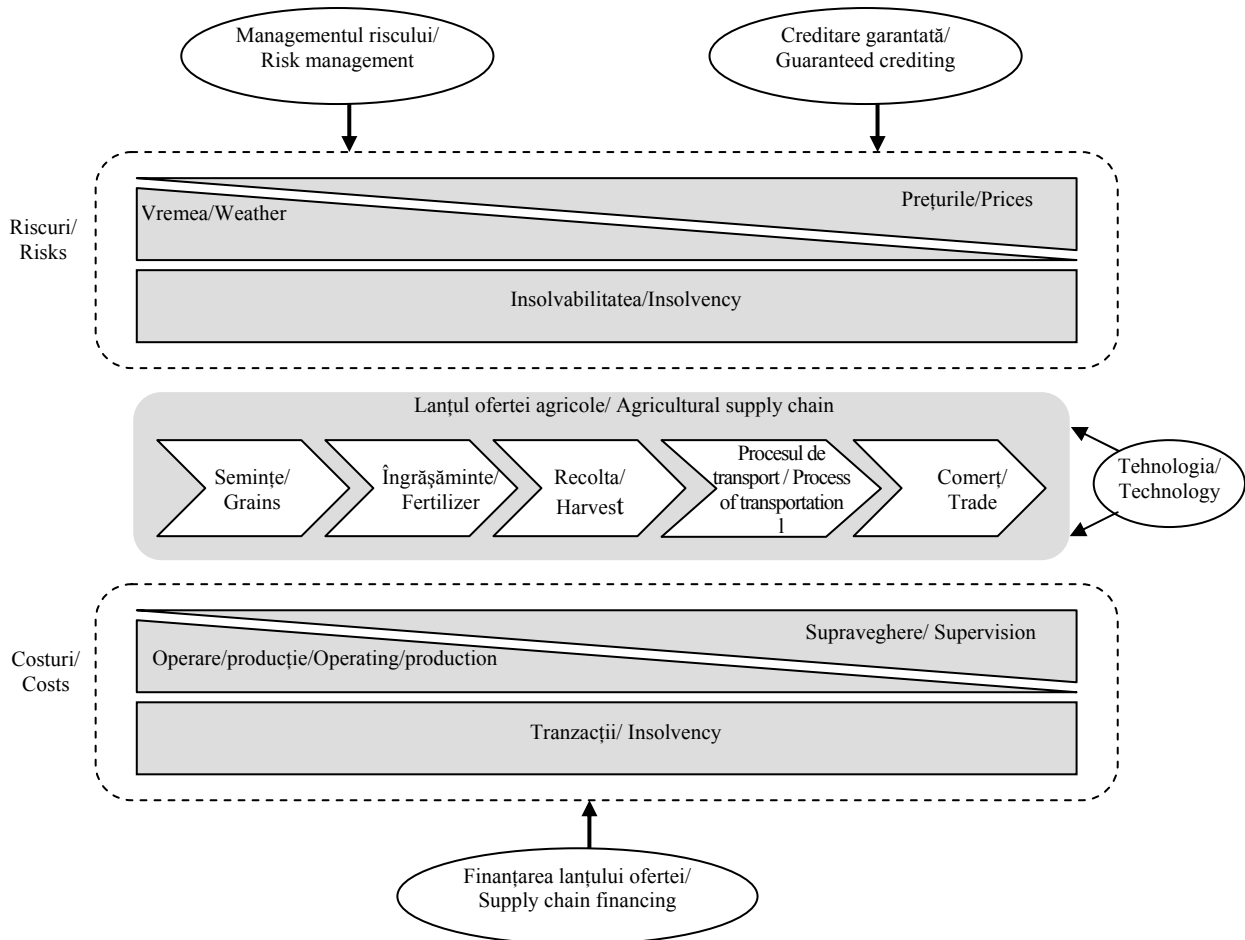


Figura 1. Abordările de reducere a costurilor și riscurilor în creditarea agricolă/ Figure 1. Approaches of costs reduction and risks in agricultural crediting

Sursa: elaborată de autor/Source: elaborated by author

Deși abordările informale de atenuare și confruntare a riscurilor agricole există de foarte mult timp, în prezent, este conștientizat tot mai mult faptul că unele dintre aceste abordări tradiționale pot reduce veniturile medii [1]. Literatura de specialitate susține că, în anumite circumstanțe, acordurile bazate pe piață ar putea îmbunătăți modalitățile în care oamenii din mediul rural atenuază și confruntă riscurile lor și, prin urmare, ar putea ameliora bonitatea și accesul la finanțare. În unele cazuri, aceste abordări bazate pe piață pot completa (mai degrabă decât substitui) aranjamentele informale existente, în scopul de a consolida solvabilitatea lor [2].

Instrumentele de management al riscului. Fermierii dispun de multe instrumente de gestionare a riscurilor. Strategiile de diminuare a riscurilor implică tehnici de gestionare a exploatațiilor agricole, inclusiv selecția produselor cu expunere redusă la risc (rezistente la secetă) și cicluri scurte de producție. Autoasigurarea prin

Although informal approaches of the agricultural risk attenuation and confrontation have existed a very long time now ever more means that some of these traditional approaches can reduce average incomes [1]. Literature has claimed that in certain circumstances, market-based agreements could improve the ways in which people in rural areas and face reduces their risks and, therefore, could improve creditworthiness and access to finance. in some cases, these market-based approaches can complement (rather than substitute) existing informal arrangements, in order to enhance their solvency [2].

Risk management tools. Farmers have several risk management tools at their disposal. Risk mitigation strategies involve management techniques of agricultural holdings, including the selection of products with reduced exposure to risk (drought-resistant) and short production cycles. Auto insurance

deținerea de lichiditate și diversificarea produselor sau a surselor de venit (inclusiv extraagricole) reprezintă alte modalități de reducere a riscului *ex-ante*. Strategiile de partajare a riscului includ contractele de marketing și de producție (agricultura contractuală), integrarea pe verticală, hedgingul riscului de preț și participarea la sistemele de mutualizare a riscului și de asigurare.

Diferite tipuri de riscuri necesită abordări diferite. Riscurile agricole pot fi *riscuri sistemice*, care afectează în același timp un număr mare de persoane. Secetele, inundațiile severe și prăbușirile prețurilor la materiile prime sunt cele mai proeminente exemple. *Riscurile individuale sau idiosincratice*, afectând un fermier, într-un moment dat, nu sunt corelate în spațiu. Între aceste două tipuri de risc, există riscuri care tind să fie localizate în puține zone și afectează un număr relativ mic de fermieri. *Ca urmare, riscurile necesită instrumente diferite, în funcție de tip, gravitate și frecvență.*

Mutualizarea riscului (risk pooling). Acumularea în comun (mutualizarea) a resurselor între indivizi sau comunități, în scopul de a confrunța șocurile, la nivel local, este o cale cost-eficientă de a face față riscurilor. Prin economisirea în perioadele bune, în scopul de a avea resurse în timpul șocurilor, grupurile de la nivelurile local, regional și național sunt capabile să se protejeze împotriva riscurilor, fără a suporta costurile de transfer al aceluși risc unei alte părți. Mutualizarea riscului poate fi un mecanism eficient de finanțare a evenimentelor non-catastrofale. Prin legea numerelor mari, odată cu creșterea numărului de indivizi, valoarea medie a riscurilor independente tinde la valoarea lor așteptată. Acumularea de rezerve colective permite fondului de autoasigurare să absoarbă abaterile pierderilor așteptate de la pierderile medii.

În timp ce mutualizarea riscului, la diferite niveluri, poate fi eficientă în gestionarea nivelurilor inferioare de șocuri covariate și a riscului idiosincrat. Ea nu este bine adaptată la nivelurile ridicate de riscuri covariante, cum sunt evenimentele meteorologice sau evoluțiile prețurilor. În aceste cazuri, deoarece toți indivizii dintr-o arie și-ar retrage resursele în același timp, fondul acumulat va fi epuizat și poate să eșueze în a satisface plățile preconizate. Pentru ca acest tip de program să fie eficient, ar trebui să fie completat de un mecanism de transferare a riscurilor catastrofale non-diversificabile, în scopul de a optimiza capacitatea de autorefinanțare. Acest lucru ar necesita acorduri care să definească acordurile de divizare a riscurilor între mecanismul de mutualizare a riscului și mecanismul de transfer al riscului.

Riscul de preț. Managementul riscului de preț bazat pe piață are potențialul de a ajuta fermierii sau intermediarii comerciali să gestioneze riscul mișcărilor adverse de preț pe piețele de mărfuri primare prin utilizarea fie a instrumentelor fizice, fie a instrumentelor financiare. Deoarece impactul financiar al volatilității prețurilor ar putea diminua cu ușurință fondurile de risc acumulate, și s-a dovedit a fi prea mare pentru guverne sau orice alt actor de a fi pur și simplu absorbit, producătorii sau actorii comerciali, care sunt afectați negativ de volatilitatea prețurilor trebuie să se

by holding liquidity and diversification products or sources of income (including non-agricultural) are other ways to reduce the risk *ex-ante*. Risk-sharing strategies include marketing and production contracts (contract farming), vertical integration, hedging price risk and participation in risk pooling systems and insurance.

Different types of risks require different approaches. Agricultural risks are systemic risks affecting at the same time a large number of people. Droughts, floods and price collapses of raw materials are the most prominent examples. *Individual or idiosyncratic risks* affect a farmer, at any given time, they are not correlated in space. Between these two types of risk are risks tend to be localized in a few areas and affect a relatively small number of the farmers. *As a result, risks requires different tools, according to the type, severity and frequency of the risk.*

Mutualisation risk (risk pooling). Accumulation in common (pooling) of resources between individuals or communities, in order to confront local shocks is a cost-effective way to withstand the risks. By saving in good times, in order to have resources during shock, groups of local, regional and national level are able to protect against risks without incurring costs of that risk transfer to others. Risk Mutualisation can be an effective mechanism for financing non-catastrophic events. Through law of large numbers, once with increasing number of individuals the average value independent risks aims to be expected at their value. Collective reserve accumulation allows self-insurance fund to absorb the expected losses of deviations from the average losses, while pooling risk at different levels can be effective in managing various low levels of co shocks and idiosyncratic risk, it is not well adapted to the levels high covariant risks such as meteorological events or developments. In these cases, since all individuals in an area would withdraw the resources at the same time, the accumulated fund will be exhausted and may fail to meet expected payments. Order for this type of program to be effective it should be complemented by a catastrophic risk transfer mechanism, in order to optimize the capacity of self-restraint. This would involve agreements defining the arrangements for division of risks pooling mechanism between risk and risk transfer mechanism.

Price risk. Risk management based on market price has the potential to help farmers or commercial intermediaries to manage risk adverse price movements in primary commodity markets either through the use of physical instruments or financial instruments. Since the financial impact of price volatility could easily reduce risk funds accumulated and proved to be too high for governments or any other actor to be simply absorbed, producers or actors trade, which are

întoarce pe piață și să identifice mecanismele de transfer al acestui risc actorilor de piață care sunt mai bine echipați sau mai dispuși să-l gestioneze.

Există instrumentele pieței de mărfuri, așa că actorii de pe piață, care nu doresc să suporte riscul de preț, pot să-l transfere actorilor care doresc să-l suporte sau să-l gestioneze pe baza așteptărilor oportunității de a obține profit din această activitate. O astfel de activitate are loc fie pe o bază fizică, prin comerțul de mărfuri în sine, sau pe o bază financiară – prin intermediul instrumentelor dezvoltate special cu scopul de transfer al riscului.

Gestiunea riscului de preț sub aspect fizic implică negocieri contractuale între vânzător și cumpărător cu privire la condițiile în care va avea loc schimbul de bunuri fizice. Instrumentele fizice de management al riscului implică formarea strategică a prețurilor și stabilirea calendarului de achiziții și vânzări fizice (cum ar fi tranzacționarea „back-to-back”), contracte *forward*, contracte forward de preț minim, contracte cu preț de fixat și contracte pe termen lung cu prețuri fixe sau flotante.

Instrumentele financiare sunt *futures*-urile și opțiunile, opțiunile și *swap*-urile *over-the-counter* (OTC), obligațiunile legate de mărfuri și alte instrumente derivate de materii prime tranzacționate la bursă. În general, instrumentele financiare sunt dezvoltate doar în piețele materiilor prime, cu burse stabilite. Funcțiile principale ale burselor de mărfuri sunt de a servi drept case de compensare pentru transferul riscului de la un partener comercial la altul și de a asigura un mecanism transparent de descoperire a prețului. Acest transfer de risc se poate face prin *contracte futures*, care sunt similare contractelor forward, reprezentând acorduri de cumpărare sau vânzare a unei anumite cantități de marfă, la un anumit preț, la o anumită dată viitoare. Cu toate acestea, spre deosebire de contractele forward, contractele futures nu implică în mod necesar livrarea fizică. Pentru intermediarii comerciali din țările în curs de dezvoltare, contractele futures au un avantaj prin faptul că aceștia pot „blocă” prețul de vânzare în avansul livrării efective a produsului.

În esență, dacă intermediarul comercial pierde la vânzarea fizică, dânsul ar trebui să câștige la cea financiară și, invers, dacă pierde la vânzarea financiară, ar trebui să câștige la cea fizică. Cu toate acestea, dezavantajul major pentru utilizare în țările în curs de dezvoltare este riscul de credit inerent comerțului cu aceste contracte.

Al doilea tip de contract tranzacționat la bursele internaționale, contractul de opțiuni, poate, de asemenea, să fie folosit pentru a gestiona riscul. *Contractele de opțiuni* sunt similare contractelor forward (fizice) de preț minim, acestea reprezentând acorduri cumpărare sau vânzare a unei anumite cantități de marfă, la un anumit preț, la o anumită dată viitoare, dar acestea oferă, de asemenea, oportunitatea de a profita de viitoarele evoluții favorabile ale prețurilor. Cu toate acestea, spre deosebire de contractele forward de preț minim, contractele de opțiuni nu implică în mod necesar livrarea fizică, pentru executarea contractului. Instrumentul este valoros, căci evită absolut „blocarea” nivelului prețului, după cum se întâmplă cu un contract futures, și oferă

negatively affected by price volatility should return on the market and to identify mechanisms of this risk transfer market actors who are better equipped or more inclined to manage it.

Exist freight market instruments, such that market actors unwilling to support price risk can transfer it to actors seeking to support it or manage it based on expectations opportunity to make profits from this activity. Such activity takes place either on the basis physical, by trading of goods in themselves, or on a financial basis - via tools developed specifically for the purpose of risk transfer.

Price risk management involve physical contract negotiations between the seller and the buyer on the conditions under which exchange of physical goods will take place. Physical instruments of risk management involves the formation of strategic pricing and scheduling of physical sales and purchases (such as dealing in "back to back"), forward contracts, forward contracts for minimum price, fixed price contracts and long-term contracts with fixed or floating prices.

Financial instruments are futures and options, options and swaps over the counter (OTC), freight-related bonds and other derivatives traded commodity. In general, financial instruments are developed only in the commodity markets with established exchanges. The main functions of the stock exchange are to serve as clearing houses for transferring risk from one trade to another participant and ensure a transparent price discovery. This risk transfer can be made by *futures contracts*, forward contracts are similar, representing agreements to buy or sell a specific quantity of goods at a specified price on a certain date in the future. However, unlike forward contracts, futures contracts do not necessarily involve physical delivery to fulfill the contract. For the commercial intermediaries in developing countries, futures contracts have an advantage in that they can block the sale price in advance of actual delivery of the product.

In essence, if the commercial intermediary in physical selling loses he should gain in the financial and if he loses in financial sales, he should gain in the physical. However, the major disadvantage for sale in developing countries is the credit risk inherent in trading these contracts.

The second type of contracts traded on international exchanges, contract options, can also be used to ensure that risk. *Option contracts* are similar to forward contracts (physical) the minimum price, which represents agreements to buy or sell a certain quantity of goods at a specified price at a certain time in the future, but they also provide an opportunity future evolution to benefit from favorable prices. However, unlike the minimum price forward contracts, options contracts not necessarily involve physical delivery to fulfill the contract. The tool is valuable because it avoids absolute "blocking" the price level as is a futures contract, and gives the user the opportunity to

utilizatorului oportunitatea de a profita de fluctuațiile favorabile de preț, ce pot apărea în perioada dintre data cumpărării instrumentului și data expirării sale. Deoarece primele sunt plătite înainte, există riscul de credit.

take advantage of favorable price movements that may occur between the time of purchase of the instrument and the time of expiration. Because premiums are paid before, there is a risk of credit.

Tabelul 1/ Table 1

Evaluarea potențialului pentru utilizarea instrumentelor riscului de preț/
Evaluate the potential use of price risk instruments

Produsul de bază este comercializat la o bursă recunoscută, care dispune de managementul riscului financiar (futures/opțiuni)?/ Is the basic product commercialized on a recognized exchange that provides financial risk management (futures / options)?			
Da/Yes		Nu/No	
Are producătorul capital sau active suficiente pentru a obține linie de credit ca să comercializeze futures-uri? / Has the producer sufficient capital or assets to obtain credit line to trade futures?		Este contractarea forward-urilor comună în lanțul comerțului fizic? / Are the forward contracts common for physical trade chain?	
Da/Yes	Nu/No	Da/Yes	Nu/No
Futures-uri Swap-uri/ Futures- Swaps	Opțiuni/ Options	Contracte forward/ Contracte forward la preț minim (minimum price forward contracts)/ Forward Contracts (minimum price forward contracts) Contracte cu prețuri de fixat (Price-to-be-fixed contracts)/ Contracte pe termen lung cu prețuri fixe sau flotante (Long-term fixed or floating contracts)/	Tranzacționarea „back-to-back”/ Transaction „back-to-back” Stabilirea condițiilor necesare pentru contractarea forward/ Determining the necessary conditions for forward contracts

Sursa: elaborat de autor/ Source: elaborated by author

Riscul de intemperii (Weather Risc). Puține mecanisme de asigurare abordează riscul meteorologic. Asigurarea tradițională a culturilor nu s-a dovedit eficientă, în special, în cazul micilor proprietari, și exclude de multe ori factorii meteorologici, cum ar fi seceta.

Asigurarea tradițională a culturilor, comună în țările dezvoltate, este, de obicei, subvenționată substanțial, fiind mult mai adecvată pentru agricultorii mari, comerciali. Aceste programe tradiționale se bazează pe examinarea unităților agricole individuale și evaluările productivității. Asigurarea tradițională a culturilor se bazează pe vizitele la fața locului, pentru a evalua gestionarea adecvată a culturilor și daunelor cauzate acestora în caz de reclamație, ceea ce conduce la creșterea substanțială a costurilor în plus față de extinderea problemelor de hazard moral și selecție adversă.

Spre deosebire de asigurarea tradițională a culturilor, care încearcă să măsoare pierderile reale, asigurarea contra intemperii, bazată pe indici, utilizează măsurători meteorologice ca variabile care exprimă

Risk against weather (Weather Risk). Few mechanisms to address the risk of weather insurance. Traditional crop insurance has not been proved effective, in particular in the case of small owners, and often exclude the meteorological factors such as drought. Few insurance mechanisms address the meteorological risk . Traditional crop insurance was not effective, especially for small farmers, and often exclude meteorological factors such as drought.

Traditional crop insurance, common in developed countries is usually highly subsidized and is more appropriate for large farmers, commercial. These programs are based on traditional agricultural units and assessments of individual productivity. Traditional crop insurance is based on site visits to evaluate the proper management of their crops and damage in case of complaint, resulting in substantial increases in costs in addition to the extending problems of moral hazard and adverse selection.

Unlike traditional crop insurance, that attempts to measure the actual losses, index-based weather insurance uses meteorological measurements as

pierderile. Considerând riscul măsurabil în corelație cu productivitatea, mai degrabă decât însăși productivitatea, impactul unui eveniment meteorologic pe o anumită regiune poate fi măsurat mai obiectiv. În plus, asigurarea meteorologică bazată pe indici poate fi mult mai ușor reasigurată decât asigurarea tradițională a culturilor, odată ce entitățile internaționale care preiau riscul trebuie să aibă încredere în date, mai degrabă decât în asigurătorul particular și practicile acestuia de subscriere.

Un indice poate fi proiectat prin analiza modului în care variabilele meteorologice determină productivitatea de-a lungul timpului, prin discutarea cu experții (agrometeorologii și fermierii) a factorilor climatici-cheie, sau prin referirea la modelele culturilor care folosesc variabilele meteorologice ca intrări pentru estimarea productivității. Dacă se stabilește un grad suficient de corelare între indicii meteorologic și productivitate, un producător agricol își poate asigura riscul de producție prin achiziționarea unui contract care va despăgubi daunele, în cazul în care evenimentul meteo specificat are loc. În figura 2, oferim o scurtă prezentare generală a modului în care lucrează asigurarea meteorologică bazată pe indici.

Extinderea finanțării agricole. Mutualizarea riscului, gestiunea riscului de preț bazată pe piață și asigurarea contra intemperiilor în baza indicilor – toate furnizează avantaje pentru fermier, deși fiecare are costul său.

Managementul riscului aduce o certitudine mai mare rezultatelor activității de producție, îmbunătățind bonitatea producătorilor agricoli. Astfel, garanțiile tradiționale devin mai puțin extreme odată ce producția descrește în risc și crește în utilitate.

Mutualizarea riscului reduce costurile de livrare, asociate cu asigurarea sau alte activități de gestiune a riscului, bazată pe piață. Acest tip de mutualizare și partajare a riscului, împreună cu autoasigurarea, este cel mai rentabil mod de gestionare a riscului non-sistemic. Mutualizarea riscului nu poate nivela încasările de la sezon la sezon, dar poate ajuta la nivelarea veniturilor, astfel crescând bonitatea. Deoarece participanții la schemă activează în aceeași zonă, costurile de livrare și costurile de operare pot fi reduse. În plus, hazardul moral și selecția adversă pot fi atenuate prin monitorizare și responsabilitatea de grup. Când lucrurile sunt gestionate la nivel local, comunitățile pot discerne cazurile de hazard moral și nu suferă din cauza gradelor ridicate de asimetrie a informațiilor.

Beneficiile *asigurării prețului* și ale *asigurării meteorologice* diferă de mutualizarea riscului. În loc de a partaja riscul în cadrul unui grup sau unei comunități, aceste instrumente permit ca acest risc să fie *transferat* de la părțile participante asupra piețelor care sunt adesea în căutarea de noi riscuri. În timp ce costurile asociate cu operațiunile debitorilor ar putea crește ca urmare a plăților primelor de asigurare, acest transfer de risc permite atât debitorilor, cât și băncilor să se protejeze de scăderea prețurilor pe piața globală sau șocurile meteorologice care pot rezulta în scăderi catastrofale ale veniturilor.

variables that express the losses. Considering the measurable risk in correlation with productivity rather than productivity itself, the impact of weather events on a particular region can be measured more objectively. In addition, provide meteorological-based indices can be reinsured much easier than traditional crop insurance, once the international bodies should take the risk to trust the data, rather than private insurer and its underwriting practices.

An index can be designed by analyzing how weather variables determining productivity over time, by discussion with experts (agricultural meteorologists and farmers) of the key meteorological factors, or by referring to crop models using meteorological variables as inputs for the estimates productivity. If it is established a sufficient degree of correlation between meteorological and productivity index, a farmer can ensure its production risk by purchasing a contract to indemnify the damages, where the specified weather event occurs. Figure 2 provides a brief overview of how the index based meteorological insurance works.

Expanding agricultural financing. Pooling of risk, price risk management based on market and ensure weatherproofing on the basis of indices-all provides advantages for the farmer, although everyone has their cost.

Risk management brings higher certainty the results of production activity, improving farmers' creditworthiness. In this way, traditional guarantees becoming less extreme once the production decreases in the risk and increase in utility.

Risk pooling reduces the delivery costs associated with insurance or other risk management activities based on the market. This type of pooling and sharing risk with self-insurance, is the most effective way to manage non-systemic risk. Risk pooling can not flatten revenues from season to season, but it can help smoothing income, thus increasing reliability. Because participants in the scheme work in the same area, delivery costs and operating costs can be reduced. In addition, moral hazard and adverse selection can be attenuated by monitoring and group responsibility. When things are managed at local level, communities can discern cases of moral hazard and do not suffer from high levels of asymmetry of information.

Benefits of price insurance and meteorological insurance differ from instead risk pooling of sharing risk in a group or community, these instruments allow this risk to be *transferred* to parties on the markets that are often in search of new risks. While the costs associated with operations borrowers may increase due to payment of insurance premiums, the risk transfer allows both borrowers and banks to protect themselves from falling prices on the global market or meteorological shocks which may result in catastrophic revenue decreases.

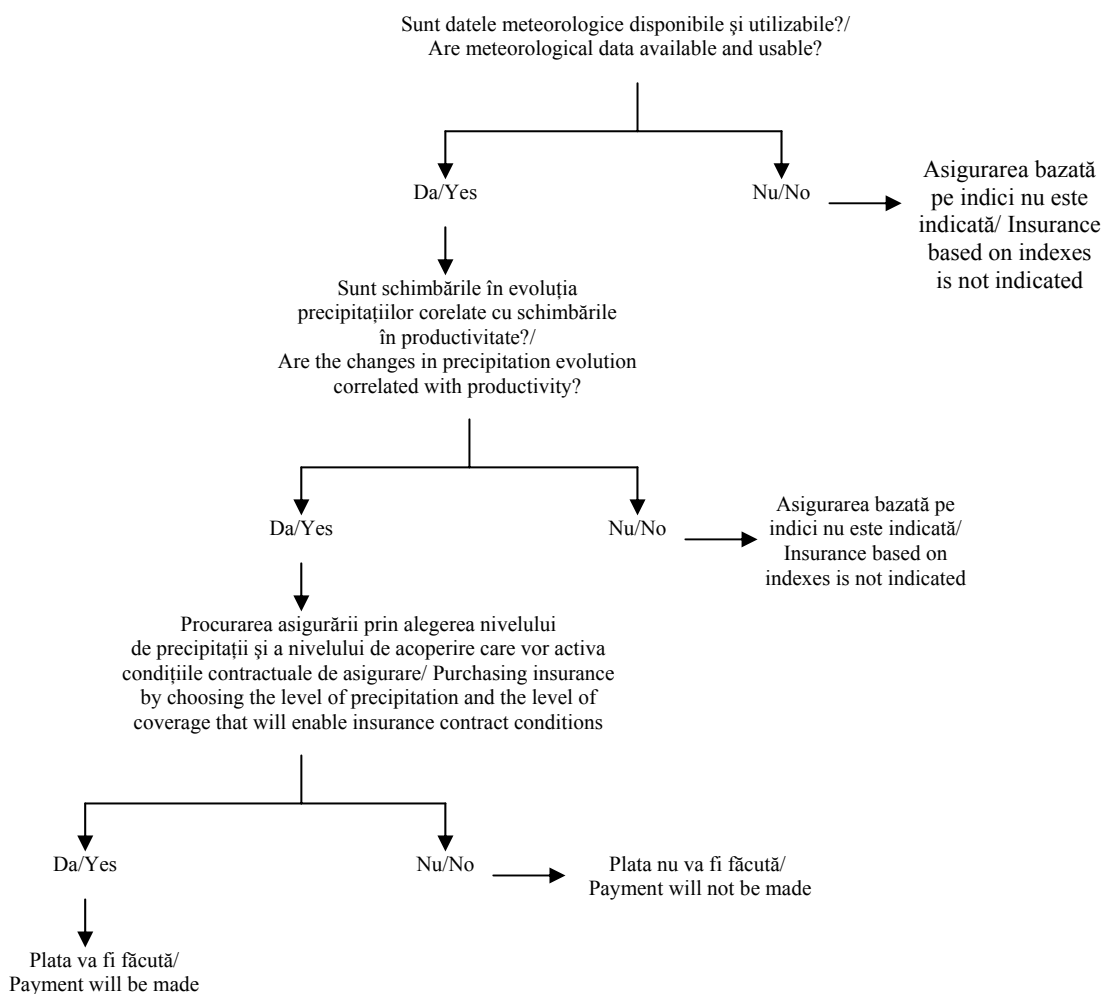


Figura 2. Mecanismul de funcționare a asigurării meteorologice în baza indicilor/

Figure 2. The functioning mechanism of meteorological insurance based on indexes

Sursa: adaptată de autor/ Source: adapted by the author

Din perspectiva de creditare, utilizarea instrumentelor gestiuunii riscului de preț și riscurilor meteorologice pot potențial ajuta băncile să extindă creditarea în sectorul agricol și reduce costurile, pentru că clienții asigurați sunt mai solvabili decât clienții neasigurați. Deoarece băncile locale trebuie să concureze pentru a găsi clienți, extinderea gamei de servicii oferite este un avantaj și pentru competitivitatea de piață.

From the perspective of credit, price risk management instruments and meteorological risks could potentially help banks to extend credit in the agricultural sector and reduce the costs because insured customers are more solvent than uninsured customers. Because local banks must compete in order to find clients, expanding the range of services that can be offered is an advantage for market competitiveness.

Bibliografie/Bibliography:

1. Dercon, S., *Income Risk, Coping Strategies, and Safety Nets*, World Bank Research Observer 17(2), 2002, pp. 141-166.
2. Skees, J., Varangis, P., Larson, D., Siegel, P. *Can Financial Markets Be Tapped to Help Poor People Cope with Weather Risks?* Policy Research Working Paper 2812, World Bank, Washington, DC., 2002.

NOI DIMENSIUNI ALE PROCESULUI INVESTIȚIONAL INTERNAȚIONAL

Drd. Dumitru SLONOVSKI, ASEM

Problema științifică importantă soluționată în domeniul cercetat cuprinde evidențierea mutațiilor actuale în cadrul procesului investițional internațional și concretizarea aspectelor noi ale investițiilor prin internaționalizarea directă și indirectă, inclusiv în Republica Moldova.

Cercetarea a demonstrat laturile pozitive și negative ale internaționalizării investițiilor, a conturat modelul investițional al unei țări și a identificat canalele de transmisie a efectelor investițiilor străine directe în scopul orientării la aplicarea diferitor pârghii și instrumente de încurajare și/sau atragere a investițiilor, în contextul elaborării politicilor economice.

Cercetarea tendințelor fluxurilor de investiții străine directe (ISD), la nivel mondial, relevă că în ultimii ani, odată cu creșterea fluxurilor de ISD originare din țările dezvoltate, se atestă creșterea ISD și în unele țări în dezvoltare (ca țări de origine) spre alte țări în curs de dezvoltare.

Fenomenul descris – orientarea fluxurilor de investiții străine directe spre noi piețe poate fi explicat în cel puțin două modalități: fie tradițional – prin căutarea de noi piețe și avantaje competitive, lansate în acest caz de țările în curs de dezvoltare, fie – prin prisma conturării unor noi dimensiuni (forme) ale ISD și anume *investiții străine directe de tip indirect și investiții străine directe false*.

Argumentarea esenței investițiilor străine directe de tip indirect se bazează pe fundamentele teoriilor gravitaționale. Din aceste teorii reiese că formarea unor factori gravitaționali într-o anumită țară în mod inevitabil va asigura fluxul de ISD în țară. De fapt, nu este chiar așa.

În realitate, pentru asigurarea fluxului de investiții de la o țară la alta, este necesară situația în care totalitatea avantajelor investiționale (AI) dintr-o țară să fie mai mare decât din cealaltă țară. Și atunci a doua țară va deveni receptoare (primitoare), iar prima, respectiv, donatoare (figura 1).

NEW DIMENSIONS OF THE INTERNATIONAL INVESTMENT PROCESS

*PhD candidate Dumitru SLONOVSKI,
AESM*

The important scientific problem solved in the assessed domain includes highlighting the current mutations in the international investment process and specification of the new aspects of the investments via direct and indirect internationalization, inclusively in the Republic of Moldova.

The research has demonstrated the positive and negative aspects of investment internationalization, has delineated the investment model of a country and has identified the channels of transfer of the effects of direct investments with the goal of orienting at implementation of various levers and instruments of motivation and/or mobilization of investments in the process of development of the economic policies.

Recent research trends in FDI flows worldwide reveal that in recent years, simultaneously with the increase of FDI flows from developed countries, FDI growth is also observed from some developing countries (the host countries) to other developing countries.

The described phenomenon – directing the flows of FDI to new markets, can be explained in at least two ways: either traditional - looking for new markets and competitive advantages, launched in this case by developing countries, or in terms of shaping and establishing new dimensions (forms) of FDI: the type of indirect foreign direct investments, and false foreign direct investments.

The research for the indirect foreign direct investments is based on the fundamental theories of gravitation. From this theories it results that the appearance of some gravitational factors in a country will inevitably attract FDI's in that country. However, this isn't the case.

In fact, ensuring the investment flow from one country to another implies that the total of investment advantages (AI) in one country should be bigger than in the other one. Thus, the second country will become the receiver, and the first, accordingly, the host, donor (Figure1).

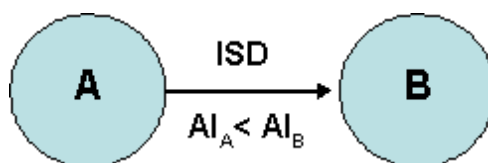


Figura 1. Formarea fluxurilor ISD/ Figure 1. Forming the FDI flows

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

Explicația acestui fenomen poate fi simplă. Capitalul, inclusiv cel care circulă pe piața internațională, întotdeauna caută oportunități de plasare în condiții de eficiență maximă. Dacă în țara de reședință capitalul dispune de oportunități mai eficiente de plasare față de țara care intenționează să atragă capitalul, mișcarea capitalului pe piața internațională a investițiilor nu va avea loc. Condiția principală a ISD rămâne eficientizarea procesului investițional.

Totodată, trebuie menționată și concurența de pe piața internațională în atragerea ISD. În această competiție câștigă țara care asigură suma maximă a factorilor gravitaționali.

În afară de aceasta, trebuie remarcat faptul că piața internațională a investițiilor nu funcționează în parametri constanți, ci în forma dialogului permanent direct sau indirect dintre piață, în general, și participanții la ea.

În promovarea politicii de atragere a ISD, țările interesate permanent studiază necesitățile potențialilor investitori străini, pentru a le oferi factorii gravitaționali respectivi. Însă, în același timp, și activitatea investitorilor străini se adaptează permanent la condițiile create, contribuind la dezvoltarea economică și de alt gen a țărilor recipiente.

Aceasta confirmă corectitudinea și lărgiște domeniul aplicării teoriei reflexivității, a lui George Soros și care a fost descrisă detaliat în lucrarea sa „The Alchemy of Finance” [6].

Într-o formă matematică simplificată, reflexivitatea se prezintă ca două funcții recursive:

$$y=f(x) \quad (1)$$

$$\text{și } x=g(y) \quad (2)$$

Prin urmare,

$$y=f\{g(y)\} \quad (3)$$

$$x=g\{f(x)\} \quad (4)$$

Există două momente critice în desfășurarea ISD:

- în momentul finalizării studiului preinvestițional, investitorul poate să accepte sau nu oportunitatea de investire; în același timp, partea receptoare poate să favorizeze sau, dimpotrivă, să zădărnicească realizarea ISD prin deciziile luate și măsurile întreprinse;

- în momentul în care se obțin rezultatele ISD și/sau se modifică factorii de mediu investițional, și devine posibilă retragerea capitalului investit prin diferite forme de dezinvestire, investitorul poate lua decizia de a se retrage din afacere sau să mărească amploarea ei; simultan, poate să se schimbe atitudinea părții receptoare atât față de investitor, cât și față de ISD, ceea ce poate conduce (în cazul pozitiv) la amplificarea ISD sau (în cazul negativ) la forțarea investitorului străin să desfășoare dezinvestiția.

The explanation for this phenomenon is simple. The capital, including the one, which circulates on the international market, always seeks for placement opportunities in conditions of maximum efficiency. In the case that the capital has more efficient investment opportunities in the host country than in the one that attracts investments, the capital flow on the international investment market will not take place. The most important requirement for FDI continues to be the improvement of the efficiency in the investment process.

At the same time, the competition on the international market to attract FDI has to be taken into account. In such cases, wins the country, which ensures the maximum sum of the gravitational factors.

Besides, it is important to note that the international investment market is volatile and does not function within constant settings, but in form of permanent direct and indirect communication within the market and within its participants.

In promoting the policy of FDI attraction the interested countries continuously study the requirements of the foreign potential investors in order to offer them the appropriate gravitational factors. However, at the same time, the activities of the foreign investors also constantly adapt to the conditions created, contributing to the economic development and other developments in the receiving countries.

This confirms the accuracy and enlarges the application of the *theory of reflexivity*, which belongs to George Soros and which was described in detail in his work „The Alchemy of Finance” [6].

The simplified mathematical form of reflexivity is outlined in terms of two recursive functions:

$$y=f(x) \quad (1)$$

$$\text{and } x=g(y) \quad (2)$$

Thus,

$$y=f\{g(y)\} \quad (3)$$

$$x=g\{f(x)\} \quad (4)$$

As the model shows, there are two critical moments in the course of FDI:

- when finishing the pre-investing research study, the investor can either accept the investment opportunity or not; at the same time, on behalf of the receiving party the realization process of FDI can be encouraged or slowed down through the taken decisions and the implemented measures.

- once FDI results are obtained and/or the investment environment factors are changing, it becomes possible to withdraw the capital through various forms of disinvestment, as the investor can decide to withdraw from the business or increase its magnitude; simultaneously the attitude of the receiving party towards the investor can change, as well as towards the FDI, which may lead (if positive) to increased FDI or (if negative) to force the foreign investor to resort to disinvestment.

În condițiile în care potențialul economic al unei țări (A) este cu mult mai mare decât al altei țări (B), poate apărea situația în care economia țării A începe să folosească resursele economiei B, adică economia țării B să devină economie-satelit pentru economia țării A, ceea ce poate avea loc în două forme:

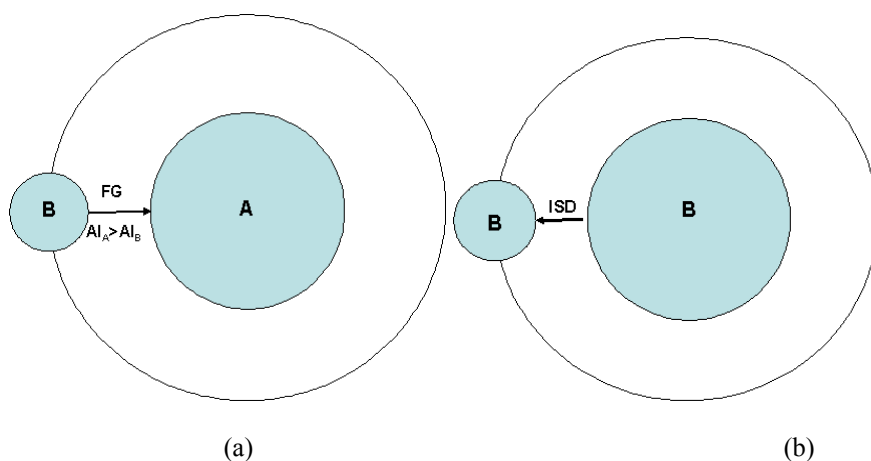
– prin atragerea unor factori gravitaționali (forță de muncă ieftină, scurgerea creierilor, resurselor naturale etc.), astfel încât economia țării B să devină dependentă de economia țării A (figura 2 (a)).

– prin intermediul ISD, când economia țării A de fapt se lărgește din contul plasării în economia țării B (figura 2 (b)).

When the economic potential of a country (A) is much bigger than the potential of another one (B), it can happen so that the economy of A starts using the economic resources of B, so that the economy of the country B will become a satellite-economy for A. This can take place in two ways:

– through attracting gravitational factors (cheap labor, brain drain, natural resources, etc.) so that the economy of B would become dependent on the economy of A (figure 2 (a)).

– through FDI, when the economy of A is growing due to its placement in the economy of B (figure 2 (b)).



**Figura 2. Transformarea economiei țării în economie-satelit/
Figure 2. Transforming the economy of a country in a satellite-economy**

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

Aceasta se poate realiza prin transferuri de producție în forma ISD, achiziții de companii cu plasarea ulterioară a producțiilor necesare, crearea companiilor afiliate în scopul organizării outsourcingului ș.a.

De asemenea, în practica financiară internațională prezintă interes fenomenul investiției în lanț, al cărui exemplu elocvent constituie ISD de tip indirect, sau le vom numi simplu – ISD Indirecte.

Unele CTN care se stabilesc în țările Europei Centrale și de Est (ECE) își îndreaptă investițiile prin intermediul unei filiale – care poate fi reprezentanța regională – aflată într-o țară terță (după cum a fost prezentat anterior). Așa fel de investiții sunt numite ISD Indirecte, contrar celor directe care se efectuează de către compania-mamă direct în țara-gazdă. Conceptul de ISD Indirecte este puțin descris în literatura de specialitate. În afară de definiția prezentată mai sus, acest concept poate fi caracterizat în felul următor: *ISD sunt de tip indirect în cazul în care activele sau acțiunile sunt deținute de compania-mamă prin intermediul unei reprezentanțe străine, astfel trasând un flux de ISD dintr-o țară, indirect, în a treia.*

This can be realized through production transfers in form of FDI, the purchase of companies, which will be followed by the placement of necessary production, creating affiliated companies in order to organize the outsourcing, etc.

Also in the international financial practice, special attention is given to the chain investments, for which a good example is the indirect foreign direct investment, which will be named Indirect FDI.

Some CTN which are established in the Eastern and Central Europe are directing their investments through a subsidiary - which may represent the regional representation - located in a third country (as mentioned above). This kind of investment are called Indirect FDI, contrary to direct investments which are made by the donor company directly in the host country. Scientific literature about the Indirect FDI concept is very limited. In addition to the definition presented above, this concept can be described as follows: *FDI's are indirect if the assets or shares are held by the donor company through a foreign representative, so that the flow of FDI from one country, is traced indirectly into the third.*

Din perspectiva prezentei cercetări, în fluxul indirect de investiții se includ și vânzările într-o a treia țară, căci aceste vânzări pot genera investiții ulterioare.

Fluxul de ISD Indirecte este dependent de așa factori ca mediul politic și cel economic al țărilor unde se investește și de unde sunt generate investițiile, avantajele existente pentru investiții, dar și de strategia formulată de companie.

Nivelul impozitării, embargourile și mediul de afaceri favorabil sunt principalii factori care atrag investițiile indirecte. Astfel, noi propunem modelul propriu de vizualizare a fluxului investițional în funcție de particularitățile mediului de afaceri. Drept exemplu poate servi Ungaria, care a încheiat cu România un tratat referitor la dubla taxare. Acest stimul motivează companiile străine să se stabilească în Ungaria cu perspectiva de a investi în România. Astfel, Ungaria poate deveni una din sursele cele mai mari de investiții străine pentru România.

Similar, **un embargo poate motiva companiile să investească prin intermediul unei țări neafectate de acest impediment.** Printre criteriile de apreciere a companiilor, am enumera, de exemplu, mentalitatea și cultura în afaceri, precum și, deloc de neglijat, abilitățile lingvistice. Doar întrunind asemenea calități, o reprezentanță regională este capabilă să administreze afaceri în țările vecine.

Figura 3 ilustrează calea investițiilor indirecte vis-à-vis de cele directe. Ar fi binevenit să introducem și o definiție pentru operaționalizare. Platforma reprezintă o țară pe post de „incubator” unde companiile se pot plasa și dezvolta în regiune, unde ar avea posibilitatea să acumuleze cunoștințe despre țară și regiune, și unde ar avea un sprijin pentru o eventuală maturitate.

For the purpose of this research, in the indirect investment flow are also included the sales in the third country, due to the fact that these sales can generate follow-up investments.

The Indirect FDI is dependent on factors such as the economical and political environment of the countries where it is invested, the existing advantages for investments, and the company's strategy.

Taxes, embargoes and the favorable business environment are the main criteria, which attract the indirect investments. Thus, we propose a model for visualizing the flow of investments according to the particularities of the business environment. The example used is Hungary, which has made an agreement with Romania regarding double taxing. This incentive motivates foreign companies to establish their base in Hungary with the prospects of investing in Romania. Following, Hungary can become one of the main sources of foreign investments for Romania.

Similarly, **an embargo can motivate companies to invest through a country that is not affected by this obstacle.** Within the companies' assessment criteria were mentioned the mentality, business culture, as well as the linguistic abilities. Only by possessing these qualities, a regional representative is capable to administer a business in the neighboring countries.

Figure 3 illustrates the road of the indirect investments in comparison to the direct ones. At this point, it is beneficial to introduce the definition for operationalization. „A platform” represents a country, which takes the role of an “incubator”, where companies can locate themselves and grow in the respective region, where they would be able to gain knowledge about the country and region, and where they would get support for a prospective maturity.

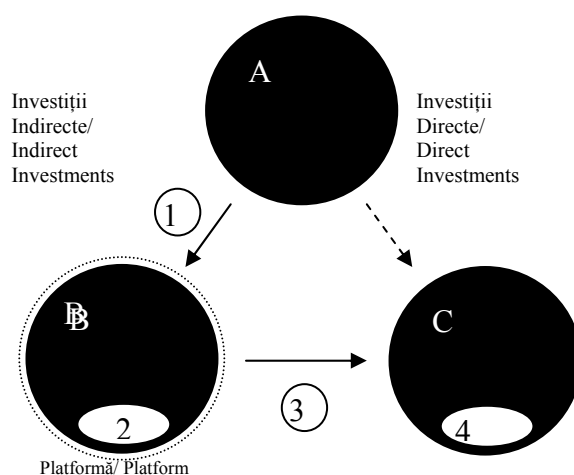


Figura 3. Modelul ISD indirecte/ Figure 3. Indirect FDI Model

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

Prin urmare, în model sunt prezente trei regiuni geografice: țările A, B și C. Ținând cont de obiectivele acestei cercetări, țările au fost reprezentate prin: A – Suedia, B – Ungaria și C – România.

Investițiile străine directe marcate prin săgeata punctată implică țările A și C. În această situație, companiile din țara A investesc direct în țara C și, prin urmare, își asumă un risc prin condiții de mare nesiguranță. Asemenea investitori ar putea fi caracterizați ca puternici din punct de vedere financiar și cunoscători ai pieței nou-intrate, sau ca făcând parte dintr-o rețea industrială bine stabilită. Acest tip de investiții este clar reflectat în literatura de specialitate și, ținând cont de obiectivele propuse, nu-l vom analiza detaliat.

Spre deosebire de investițiile străine directe, ISD Indirecte includ toate cele trei țări. Este dificil de spus că țara țintă pentru investiții este C, deoarece, inițial, a fost B. Putem afirma doar că acest proces este continuu și necesită timp, acumularea de cunoștințe despre regiune, precum și resurse financiare.

Primul pas – **faza 1**, ar fi intrarea în țara B, fapt analizat prin prisma celor mai eficiente modalități de stabilire pe piață. Un model clasic care ilustrează și explică acest proces este lanțul de stabilire și creștere, conform căruia companiile evoluează de la distribuitor la reprezentanță și la un eventual producător. Aceste trepte fiind bazate pe încrederea în respectiva piață. Oricum, cea mai obișnuită modalitate de penetrare a pieței este sub formă de reprezentanță sau întreprindere mixtă, care, după un timp, se poate transforma în companie-fiică. Prin această transformare, companiile trec în **a doua fază** a modelului. Putem afirma că odată cu crearea companiei-fiice, a crescut încrederea în țara respectivă. Concomitent, această companie acumulează continuu cunoștințe privind piața și preferințele consumatorilor, specificul afacerilor, realizează studii și prognoze privind mediul politic și economic. Mai mult decât atât, este inițiat transferul de cunoștințe și tehnologii din țara A în țara B.

În **faza a treia**, companiile planifică exportul în țările vecine și, concomitent, începe un proces de familiarizare cu toată regiunea. Aceasta include analiza detaliată a țărilor, cu scopul de a identifica atât oportunități, cât și impedimente de tot felul. Este important de menționat că toate tratatele bilaterale care facilitează exportul din țara B în țara C sunt considerate și influențează direct strategiile aplicate.

Prin urmare, eventuala penetrare de piață este efectuată în **faza 4**, cu modalități alternative. Principala caracteristică a acestei etape constă în faptul că aproape toate deciziile sunt luate în centrul regional (compania-fiică sau reprezentanța) din țara B. Compania-mamă din țara A este, de asemenea, implicată, dar în această etapă își manifestă toată încrederea în deciziile luate în țara B. Alternativ, în cazul în care din numeroase motive, prezența fizică nu este posibilă în țara C, reprezentanța din țara B devine responsabilă de toate activitățile. Atunci când țările B și C sunt vecine, o eventuală intrare

Consequently, in the model, three geographical regions are represented: country A, B and C. Taking into account the scope of this research, the countries are represented by Sweden – A, Hungary – B and Romania – C.

Foreign direct investments are marked with a dotted arrow, which applies for A and C. In this situation, companies from country A invest directly into country C and therefore, they assume a risk due to the great uncertainty conditions. Such investors can be characterized as financially strong and also with knowledge of the new market they entered, or as part of a well-established industrial network. This type of investments is much analyzed in the scientific literature and, given the scope of the research, this type will not be analyzed in detail.

In comparison to the direct foreign investments, indirect FDI are the ones that include all the three countries. It is difficult to say that the target country for investments is C, because initially it was B. We can only state that this process is continuous and requires time, gathering regional knowledge, as well as financial resources.

First step – **phase 1**, represents the entrance in country B, which can be assessed on base of the most efficient ways of establishing oneself on the market. A classical model which illustrates and explains this process is the chain of establishment and growth, according to which the companies develop from distributor to representative and eventually, to a producer. These steps are based on the confidence in the respective market. Nonetheless, the most effective ways to enter a market is through a representative or joint venture, which after a certain period of time can become a daughter-company (franchise). With this change, companies go into the **second phase** of the model. We can state that with the creation of daughter-company the confidence in the market has increased. Simultaneously, this company continues to accumulate market knowledge on the market and its consumer preferences, business particularities, conducts research and makes forecasts the political and economical environment. Moreover, the transfer of knowledge and technology from country A to B initiated.

In the **third phase**, the company plans the exports to the neighboring countries and, at the same time, starts a process of familiarization with the whole region. This includes the detailed analysis of the countries, in order to identify opportunities, as well as all kinds of obstacles. It is important to mention that all the bilateral treaties, which facilitate the export from country B to C, are taken into account and influence the applied strategies.

Thus the market entrance is achieved in **phase 4** with alternative methods. The main characteristic of this phase is that all the decisions are being made by the regional center (the daughter-company or the representative) in country B. The mother-company in

pe piață se poate face prin intermediul regiunilor de frontieră care au anumite tangențe istorice și similitudinii etnice. Odată ce este stabilită prezența în țara C, se inițiază un transfer mixt de cunoștințe și tehnologii din țările A și B.

Acest tip de internaționalizare etapizată sau pe faze poate continua dacă afacerile sunt de succes. Este la fel de important să menționăm faptul că odată cu transferul de cunoștințe și tehnologii, compania din țara B are posibilitatea să-și concentreze forțele spre procese mai sofisticate, cum ar fi bunăoară cercetările științifice sau strategiile noi de marketing, pe când producția simplă poate fi transferată în țara C, unde există un preț avantajos al forței de muncă, care poate fi utilizat, cât și alte resurse relativ mai puțin costisitoare. În așa fel compania înregistrează o dezvoltare continuă, stabilind și o rețea industrială organizată și bine administrată.

ISD Indirecte pot fi prezentate și de pe pozițiile fenomenului investițiilor în lanț, care de asemenea prevede parcurgerea unor faze ale procesului investițional specific.

În prima fază, ISD se comportă ca una obișnuită, fiind vorba de o investiție străină I_I în căutarea unor avantaje specifice as_{Ij} , care pot fi exprimate sumar: $\sum as_{Ij}$.

Principalele grupuri de avantaje, care influențează și orientează fluxurile de investiții străine directe, indirecte sunt [1]:

- dimensiunea pieței externe în creștere;
- creșterea economică în țara-gazdă și în cea de origine (impact asupra finanțării: creșterea economică încurajează finanțarea prin cumpărare de acțiuni și obligațiuni, sau prin împrumuturi de la filialele din străinătate, în timp ce recesiunea economică determină companiile străine să-și reinvestească profiturile obținute în filialele din străinătate);

- concurența pe piața de origine;
- liberalizarea comerțului internațional;
- regimurile valutare din țările-gazdă;
- procesul de privatizare;
- liberalizarea piețelor financiare.

În afară de acești factori, care țin mai mult de mediul sau de conjunctura internațională, există o serie de factori motivaționali, care determină și influențează fluxurile investiționale internaționale. Principala motivație a realizării unei investiții în străinătate o constituie implicit profitul urmărit de investitori. Pe lângă motiv fundamental, care justifică orice acțiune economică, specialiștii au mai indicat și alte motivații investiționale.

În funcție de motivațiile investiționale, investitorii străini ar putea fi clasificați în cinci mari categorii [1]:

A. Căutătorii de resurse. Corporațiile transnaționale angajate în acest gen de ISD investesc în străinătate pentru a obține anumite resurse la un cost real mai scăzut decât în țara de origine sau pentru a avea acces la resurse care nu sunt disponibile în țara de origine. Pot fi identificate trei tipuri de corporații transnaționale căutătoare de resurse:

country A is also involved, but at this step, it acts in complete trust and accordance with the decisions made by country B. Alternatively, in the case that for various reasons, the physical presence is not possible in country C, a joint transfer of knowledge and technology from A and B is initiated.

This type of phased internationalization can continue if the business is successful. It is also important to mention that together with the knowledge and technology transfer, the company in country B has the opportunity to focus on more sophisticated processes, such as further scientific research or new marketing strategies, while the production process is transferred into country C, where there is a more advantageous price for labor, as well as other cheaper resources. In this way, the company develops continuously, establishing a well-established and administered network.

Indirect FDI's can be presented from the perspective of *chain investments phenomenon*, which also requires going through some phases of the particular investment process.

At the **first phase FDI** acts as a regular one, as it is a foreign investment I_I in search of some particular advantages as_{Ij} , the sum of which can be expressed as $\sum as_{Ij}$.

The main advantage groups, which influence and direct the foreign direct and indirect investments flow are [1]:

- size of the external growing market;
- economic growth in the host and home country (impact on funding: economic growth encourages funding through buying shares or obligations or lending foreign branches, whilst the economic recession determines the foreign companies to reinvest the gained profits in the foreign branches);
- competition in the host market;
- liberalization of international commerce;
- monetary systems in the host countries;
- privatization process;
- liberalization of financial markets.

In addition to these factors, which are directly connected to the international context, there are several motivational factors, which determine and influence the international investments flows. The main motivation of a foreign investment is by default the profit sought by investors. In addition to this fundamental reason that justifies any economic action, experts have identified some other investment incentives.

Depending on the investment incentives, foreign investors could be divided into five main categories [1]:

A. Resource seekers. Transnational corporations engaged in this type of FDI's, invest abroad to get some resources at a lower cost than in the country of origin, or to have access to some resources, which are not available at home. Accordingly, there are three types of transnational resource seekers:

A.1. Căutătorii de resurse naturale. Aceștia cuprind firmele din sectorul primar și secundar, conduse spre investire de dorința de minimizare a costurilor și de obținerea unei securități a aprovizionării cu materii prime. Resursele căutate prin acest tip de ISD sunt reprezentate de minerale, materii prime sau produse agricole. Printre resursele naturale cele mai căutate, se numără resursele energetice (petrol, gaze naturale, cărbune). Anumite ISD de acest gen sunt realizate și de firme din sectorul terțiar: turism, închirieri de mijloace de transport, servicii medicale și educaționale.

A.2. Căutătorii de forță de muncă. Această categorie include corporațiile transnaționale din sectorul secundar și terțiar, în special din țările cu costuri ridicate ale forței de muncă necalificate sau slab calificate, care stabilesc filiale în țări cu costuri reduse ale forței de muncă, cu scopul de a furniza produse intermediare sau finale intensive în forța de muncă spre export în mod frecvent; pentru a atrage acest tip de ISD, țările-gazdă creează zone libere.

A.3. Căutătorii de capacități tehnologice, manageriale, organizaționale și de experiență. Exemple ale unor astfel de ISD pot cuprinde: alianțele încheiate între firmele taiwaneze, coreene și indiene și firme din UE sau SUA în sectoarele tehnologice de vârf, filiale de recrutare a managerilor create de firmele americane în Europa sau filialele de cercetare-dezvoltare create de firmele britanice din industria chimică în Japonia. În anii '80-'90, ISD în căutare de resurse au scăzut ca pondere în totalul ISD cam la o treime, reprezentând aproximativ 45% din ISD realizate în țările în dezvoltare, responsabili pentru această evoluție fiind, în principal, trei factori: creșterea importanței altor tipuri de ISD, indigenizarea voluntară sau involuntară a unor industrii din sectorul primar (petrol, cauciuc, cupru), scăderea continuă a rolului forței de muncă necalificate sau slab calificate.

B. Căutătorii de piețe. Aceștia sunt reprezentați de firmele care investesc într-o anumită țară sau regiune pentru a furniza bunuri și servicii pe piețele respective sau pe cele vecine. În afară de dimensiunea pieței și de perspectivele ei de creștere, există patru mari rațiuni care determină firmele să se angajeze în acest tip de ISD: urmarea furnizorilor și a clienților, adaptarea produsului la preferințele și necesitățile locale, costuri de producție și de tranzacție mai reduse, urmarea concurenților.

Cea mai importantă motivație pentru acest gen de ISD este reprezentată de acțiunea de încurajare de către guvernele țărilor-gazdă a acestor investiții.

C. Căutătorii de eficiență. Aici vom încadra companiile care încearcă să-și maximizeze profiturile din valorificarea economiilor de scară și ca urmare a diversificării riscului.

D. Căutătorii de active strategice. Această categorie cuprinde acele corporații transnaționale care se angajează în ISD de obicei prin achiziționarea activelor firmelor străine, cu scopul clar definit de a-și promova obiectivele strategice pe termen lung, mai ales acelea de susținere și promovare a competitivității lor la nivel

A.1. Seekers of natural resources: These include primary and secondary sector firms, driven by the purpose of minimizing the costs and achieve security of supply for raw materials. The sought resources by this type of FDI are minerals, raw materials or agricultural products. Amongst the most popular natural resources are energy resources (oil, natural gas, coal). Companies from the tertiary sector realize some FDI's of this kind: travel, car transport, medical and educational services.

A.2. Seekers of labor: This category includes transnational corporations within the secondary and tertiary sector, especially from countries with high costs of unskilled or low skilled labor, establishing subsidiaries in countries with low labor costs in order to provide intermediate or final products, intensive in labor force, frequently, for export to attract. For this type of FDI, host countries create free zones.

A.3. Seekers of technological, managerial, organizational and practical capabilities: Examples of such FDI may include: alliances concluded between Taiwanese, Korean and Indian companies with companies from EU and U.S. in the most prominent technological sectors, branches recruiting managers for companies created by U.S. as subsidiaries in Europe, and branches for research and development created by British companies in the chemical industry, in Japan. In the 80s and 90s, FDI's in search of resources have declined as a share of total FDI by one third, representing about 45% of FDI's realized in developing countries. Responsible for this increase are mainly three factors: increased importance of other types of FDI's, voluntary or involuntary indigenization of primary industries sector (oil, rubber, copper), the continuous decrease of the role of unskilled low skilled labor force.

B. Markets seekers. These are represented by companies, which invest in a particular country or region in order to provide goods and services in the respective markets or in the neighboring markets. In addition to the market size and its growth prospects, there are four major reasons that determiner firms to engage in this type of FDI: following suppliers and customers, adapting the product to the local needs and preferences, production costs and lower transaction costs, following the competitors.

The most important motivation for this type of FDI is the action of encouragement from the governments of the respective host countries for these investments.

C. Efficiency seekers. Here we include those companies, which try to maximize their profits on behalf of economies of scale and risk diversification.

D. Strategic assets seekers. This category includes those transnational corporations that engage in FDI usually by purchasing assets of foreign companies in order to clearly define and promote long-term strategic objectives, especially those supporting and promoting their own global competitiveness. Companies

global. Firmele care realizează astfel de ISD sunt fie corporații transnaționale care aplică o strategie de integrare regională sau globală, fie investitori străini aflați la primele lor încercări de ieșire pe piața internațională și care vor să cumpere un avantaj competitiv pe o piață locală.

E. Alte tipuri de ISD. În opinia specialiștilor, există și alte motivații care fundamentează activitatea CTN, care nu pot fi cuprinse în cele patru categorii anterioare. Ele pot fi împărțite în trei grupuri, după cum urmează:

- *Investiții de evadare:* anumite ISD sunt realizate, pentru a evita legislația restrictivă sau politicile macroeconomice aplicate în țările de origine (ex.: firmele israeliene în UE, investițiile băncilor japoneze în Europa);

- *Investiții de sprijin:* sunt realizate în scopul sprijinirii activității companiei-mamă (în special în sfera comerțului);

- *Investiții pasive:* sunt investiții prin care investitorul nu obține controlul total asupra companiei-țintă.

Drept rezultat se obține un flux de numerar pozitiv FNP_i , care trebuie să fie mai mare decât I_i , adică să se obțină profit.

În faza a doua, suma totală sau parțială a FNP_i este investită în altă țară (sau țări) pentru a beneficia de suma avantajelor $\sum as_{2j}$.

Numărul de faze următoare poate fi continuat, fiind vorba de investițiile în țara $i - I_i$ suma avantajelor $\sum as_{ij}$, precum și fluxul de numerar FNP_i .

Probabil, există și **faza finală**, în cadrul căreia se desfășoară procesul de dezinvestire.

Din cele expuse, reiese că **ISD indirecte pot avea unele avantaje față de ISD obișnuite:**

I) În cazul ISD indirecte are loc procesul de amplificare a investițiilor, dat fiind faptul că $I_1 \leq \sum I_i$;

II) Din contul diversificării internaționale suma avantajelor investiționale este potențial mai mare decât în cazul ISD tradiționale: $\sum as_{1j} \leq \sum \sum as_{ij}$;

III) Drept urmare, ISD indirecte sunt mai eficiente, dat fiind faptul că $FNP_1 \leq \sum FNP_i$.

De menționat că ISD indirecte pot lua forma ISD false (figura 4).

that perform such FDI are either transnational corporations which apply a regional or global integration strategy, or foreign investors which are at their first attempt to exit the market, and are trying to buy a competitive advantage in a local market.

E. Other types of FDI. According to the experts there are other reasons underlying TNC activity, which cannot be included in the four previous categories. These can be divided into three groups as follows:

- *Escape investments:* some FDI's are realized in order to avoid restrictive legislation or macroeconomic policies applied in host countries (ex: Israeli companies in the EU, Japanese investment banks in Europe);

- *Support investments:* are realized in order to support the work of the parent company (especially in commerce);

- *Liability investments:* are investments by which the investor does not obtain full control over the target company.

As a result a positive cash flow FNP_1 is achieved, which is higher than I_1 , meaning to obtain profit.

In **phase two** the total or partial sum FNP_1 is invested in another country (or countries) in order to receive the sum of benefits $\sum as_{2j}$.

The number of following phases can be continued, as it relates to investments in the country, $i - I_i$, the sum of benefits $\sum as_{ij}$, as well as the cash flow FNP_i .

Eventually, it is possible to outline the **final phase**, in which the disinvestment process takes place.

From what was mentioned above, the **indirect FDI's may have some advantages over the regular FDI's:**

I) In case of indirect FDI, the investment process is amplified, since $I_1 \leq \sum I_i$;

II) The sum of investment benefits is potentially greater due to the international diversification benefits, than in the case of traditional FDI: $\sum as_{1j} \leq \sum \sum as_{ij}$;

III) As a result, indirect FDI's are more efficient, since $FNP_1 \leq \sum FNP_i$.

It should be noted that indirect FDI's could appear as false FDI's (figure 4).

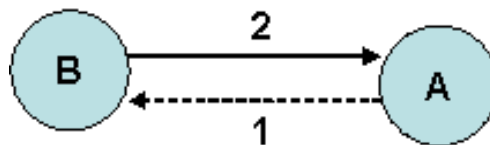


Figura 4. Modelul ISD false/ Figure 4. False FDI Model.

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

În prima etapă a procesului, investitorul din țara A crează o companie în țara B. În a doua etapă, compania nou creată face investiții străine directe în țara A, având statutul de investitor străin.

In the first stage of the process, the investor from country A creates a company in country B. In the second stage the newly created company makes foreign direct investments in country A, acting as a foreign investor.

Cu alte cuvinte, esența procesului constă în exportarea capitalului din țara A în țara B (cele mai atractive fiind paradisurile fiscale sau zonele off-shore) cu formarea unei entități economice, în numele căreia se vor face investiții directe din țara B în țara A.

Astfel, un întreprinzător autohton al țării A poate câpăta toate avantajele investitorului străin, inclusiv și acoperirea legislației internaționale privind activitățile sale. Această schemă poate să apară în cazurile în care în țara A sunt neglijate interesele investitorilor autohtoni și se crează condiții privilegiate pentru investitorii străini.

De asemenea, în țările în care economia subterană a câpătat proporții relativ mari, apare problema exportului din țară a capitalului provenit din aceasta cu scopul „spălării” lui, după care nu se exclude întoarcerea lui în țară sub formă de ISD.

Situația elocventă legată de atragerea ISD false s-a creat, în Ucraina. Înainte de „revoluția portocalie” mulți întreprinzători locali și-au „scos” capitalurile lor din țară în zonele off-shore pentru a scăpa de povara fiscală exagerată, precum și din alte considerente. În ultimii ani, în contextul ameliorării mediului de afaceri din țară, capitalurile „scoase” se întoarce sub formă de investiții străine. În conformitate cu datele statistice, ponderea unor astfel de investiții în Ucraina constituie circa 30-40%.

Investițiile străine directe false se definesc ca flux de capital provenit din afara țării-gază, având legal statut de investiții străine, originea acestor fluxuri fiind țara în care au fost locaționate, realizate astfel cu scopul ocolirii unor bariere economice sau comerciale, obținerea unor privilegii financiar-fiscale sau de altă natură.

Analiza empirică a rapoartelor anuale ale Comisiei Naționale a Pieței Financiare demonstrează validitatea noilor concepte propuse în lucrarea de față.

Fiecare țară trebuie să diferențieze activitățile de atragere a ISD, în care scop orice informație analitică are o mare importanță. Cunoașterea noilor forme de investiții va oferi guvernanților fundamentale pentru restructurarea politicilor macroeconomice.

In other words, the essence of the process is to export capital from country A to country B (the most attractive are of course the tax heavens or offshore areas) forming an economic entity, on whose behalf will be made direct investments from country B to country A.

Thus, a local entrepreneur of country A can get all the benefits of a foreign investor, including the application of the international legislation with regards to his activities. This scheme may also occur in cases when in country A are neglected the interests of local investors and are created advantageous conditions for foreign investors.

Also, in countries where the informal economy has a relatively large proportion, appears the issue of exporting capital out from this country to "wash" it, then it is likely to return in the country as FDI.

This situation regarding the attraction of false FDI was created in Ukraine. Before the "orange revolution" many local entrepreneurs have "taken out" their capital from the country in offshore areas to escape the excessive tax burden, as well as for other reasons. In recent years, in the context of the improvements within the country's business environment, the „outside” capital is back as foreign investments. According to statistics, the share of such investments in Ukraine reaches about 30-40%.

False FDI's are defined as the flow of capital from outside the host country, having a legal status as foreign investments, which have been made in order to avoid some economic or commercial barriers, obtaining financial-fiscal privileges or for other reasons.

The empirical analysis of annual reports of the National Commission of Financial Market proves the validity of these new concepts proposed in this paper.

Each country should differentiate its activities of attracting FDI, for which any analytical information and evidence is of great importance. Knowledge about the new forms of investments shall provide a cornerstone for government bodies with the purpose of restructuring government macroeconomic policies.

Bibliografie:/Bibliography:

1. Halpern, P. *Finanțe manageriale*. București: Editura Economică, 1998.
2. Городничев, П.Н.; Городничев, К.П. *Финансовое и инвестиционное прогнозирование*, Москва: Экзамен, 2005. 244 с.
3. Давиденко, В. Дай миллиард! [online]. Режим доступа: www.izvestia.com.ua (vizitat la 01.06.10).
4. Сорос, Дж. *Алхимия финансов. Рынок: как читать его мысли*. Москва: Инфра-М, 1997. 416 с.

IMPORTANȚA POPULARIZĂRII INFORMAȚIEI ÎN ȘCOPUL CONTRACĂRĂRII FENOMENULUI EVAZIUNII ȘI FRAUDEI FISCALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Conf. univ. dr. Eugenia BUȘMACHIU,
ASEM
Drd. Valeriu SEVERIN, ASEM*

Cauza principală a racolării tinerilor în scheme frauduloase în Republica Moldova este faptul că aceștia deseori nu conștientizează totalitatea consecințelor ce pot să se răsfrângă ca urmare a înregistrării pe numele acestora a unor întreprinderi delincvente, „fantomă”. Cu alte cuvinte, tinerii nu cunosc prevederile legislației în vigoare sau sunt slab informați. Atât prezentul, cât și viitorul evaziunii și fraudei fiscale în Republica Moldova este determinat și influențat direct de comportamentul civic fiscal al contribuabililor, iar una din măsurile eficiente care au fost luate pentru a reduce fraudă fiscală și care trebuie să continue este popularizarea informației la capitolul evaziunea și fraudă fiscală.

***Cuvinte-cheie:** fraudă fiscală, evaziune fiscală, întreprindere declarată „fantomă”, combaterea fraudei fiscale*

Introducere

În perioada februarie – aprilie 2012, în calitate de funcționar fiscal din cadrul Direcției antifraudă fiscală a Inspectoratului Fiscal Principal de Stat de pe lângă Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova, am participat la ciclul de seminare cu tematica „Neadmiterea cazurilor de racolare a tineretului în scheme de evaziune fiscală”. Seminarele respective au fost petrecute cu studenții instituțiilor superioare de învățământ din Republica Moldova în vederea inițierii acestora în ceea ce privește noțiunile de activitate ilicită, pseudoactivitate de întreprinzător, evaziune fiscală, fraudă fiscală, activitate fictivă, mecanismele de funcționare a escrocheriilor fiscale în care sunt implicate persoane care sunt induse în eroare, de regulă, tineri care nu cunosc prevederile legislației și, respectiv, urmările care survin după participarea cu intenție sau fără intenție la activități ilicite de fraudare a Bugetului Public Național.

Scopul seminarelor respective constă în informarea tinerilor despre pericolul la care pot fi supuși aceștia ca urmare a racolării lor și implicării în scheme frauduloase (în urma participării la activități ilicite de fraudare a Bugetului Public Național) și se petrec de către colaboratorii Direcției antifraudă

THE IMPORTANCE OF POPULARIZING INFORMATION AIMED AT COUNTERING THE TAX EVASION AND TAX FRAUD PHENOMENON IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*PhD, Associate Professor, Eugenia
BUȘMACHIU, AESM
PhD candidate Valeriu SEVERIN, AESM*

The main cause of youth engagement in the fraud schemes in the Republic of Moldova is the fact that they often don't comprehend the entirety of the consequences that could redound upon them as the aftermath of delinquent or dummy companies being registered using their name. In other words, the youth isn't familiar with the active legal provisions or are just poorly informed. As well the present as the future of tax evasion and tax fraud in the Republic of Moldova is determined and directly influenced by the fiscal civic conduct of the tax payer and it could be said that one of the efficient measures that have been taken to reduce the tax fraud and what must continue is the promotion of the information among population on avoiding to engage in evasion schemes and tax fraud.

***Key-words:** tax fraud, tax evasion, dummy company, combating tax fraud*

Introduction

In the period between February and April of 2012, as a fiscal official within the Fiscal Antifraud Department of The Main State Tax Inspectorate by the Ministry of Finance of the Republic of Moldova, I took part in a course of seminars with the topic “Non-admission of cases on engaging youth in schemes of tax evasion”. The seminars invited students of the universities from the Republic of Moldova meaning to inform them about the notions of illicit activity, entrepreneurial pseudo-activity, tax evasion, tax fraud, fictional activity, mechanisms by which the fiscal machinations function that include misled persons, usually youth that aren't familiar with the legal provisions and respectively, the consequences that result from the participation with or without ill intention in the illicit activity of frauding the National Public Budget.

The goal of the respective seminars comprise of informing the youth of the danger that may menace them following their engagement in fraud schemes (after taking part in the illicit activities of frauding the National Public Budget) and the seminars are being organized by the employees of the Fiscal Antifraud Department of MSTI in the majority of universities of

fiscală a IFPS în majoritatea instituțiilor de învățământ superior din țară începând cu anul 2010, de două ori în an.

Cauza principală a racolării tinerilor în scheme frauduloase în Republica Moldova este faptul că aceștia deseori nu conștientizează totalitatea consecințelor ce pot să se răsfrângă ca urmare a înregistrării pe numele acestora a unor întreprinderi delincvente, „fantome”. Cu alte cuvinte, tinerii nu cunosc prevederile legislației în vigoare sau sunt slab informați.

I. Analiza chestionarelor efectuate cu studenții instituțiilor superioare de învățământ și a unor date statistice

În cadrul seminarelor, la instituțiile superioare de învățământ am realizat chestionare pentru studenți, care au răspuns la câteva întrebări, printre care: „Știați înainte de fenomenul fraudei și evaziunii fiscale în Republica Moldova?”, „A prezentat interes informația diseminată de către colaboratorul Direcției antifraudă fiscală a IFPS în cadrul seminarului?”, „Credeți că va fi utilă informația respectivă pe viitor?” etc. și în urma generalizării informației din chestionare, se poate concluziona că în jur de 80-90% din studenții chestionați nu au cunoscut că există astfel de scheme în care sunt implicați mulți tineri (firme „fantome” și delincvente etc.) și majoritatea au considerat oportună și necesară informația care le-a fost adusă la cunoștință.

Dacă un procentaj atât de mare de studenții chestionați nu au cunoscut existența schemelor de evaziune și fraudă fiscală, atunci apare întrebarea câți tineri din familii social vulnerabile sau fără studii nu cunosc acest lucru? Evident că procentajul este mai mare. Se știe că evazioniștii în primul rând racolează persoanele tinere naive, fără studii și din familii social vulnerabile.

Evaziunea și fraudă fiscală sunt păgubitoare atât statului, cât și contribuabilului. În primul rând statului pentru că îl lipsește de veniturile necesare îndeplinirii atribuțiilor sale esențiale și în al doilea rând contribuabilului prin faptul că totalul impozitelor ce urmează a fi colectate de către stat se distribuie pe o masă de venituri mai mică și prin urmare fiecărui contribuabil îi revine un impozit mai mare.

Este cunoscut faptul că măsurile de combatere a evaziunii și fraudei fiscale pot fi eficiente dacă acționează concomitent în următoarele domenii: legislativ, administrativ și educațional. În domeniul legislativ se urmărește elaborarea unei legislații fiscale corespunzătoare, clare, concise, stabile și coerente. Din punct de vedere administrativ, măsurile vizează crearea unui sistem informațional complex și operativ, asigurarea structurilor și instrumentelor administrative adecvate combaterii eficiente a evaziunii și fraudei fiscale. Sub aspect educațional, măsurile vizează asigurarea condițiilor necesare educației cetățenilor în sensul respectării legislației fiscale și chiar motivarea

the country starting from 2010, twice a year.

The main cause of youth engagement in the fraud schemes in the Republic of Moldova is the fact that they often don't comprehend the entirety of the consequences that could redound upon them as the aftermath of delinquent or dummy companies being registered using their name. In other words, the youth isn't familiar with the active legal provisions or are just poorly informed.

I. The analysis of the questionnaires conducted with the university students and some statistical data

During the seminars at the universities, we conducted questionnaires for the students that answered several questions, among which: “Did you know before the seminar about the tax evasion and tax fraud in the Republic of Moldova?”, “Has the information disseminated by the employee of the Fiscal Antifraud Department of MSTI during the seminar been of any interest?”, “Do you think the respective information will be of any utility to you in the future?” etc. and after quantifying the information from the questionnaires, the conclusion could be made that around 80-90% of students being questioned didn't know that such schemes of evasion and tax fraud in which a lot of youth is engaged (delinquent and dummy companies) existed and the majority have considered the information that they were presented is opportune and necessary.

If such a high percentage of questioned students didn't know about the existence of the tax evasion schemes and tax fraud – the question arises: how many young people from poor families or without studies don't know this thing. It's evident that the percentage is great. It is well known that the tax evaders engage young and naive persons in the first place, without studies and from poor families.

Tax evasion and tax fraud are detrimental to the state as well as to the tax payer. In the first place to the state because it strips the state of the necessary income to carry out its essential responsibilities and in the second place the tax payer through the fact that the total tax that is meant to be collected by the state is distributed to a lower income mass so each tax payer will have to pay a higher tax.

It is a known fact that the measures of combat tax evasion and tax fraud can be efficient if action is taken in the following domains simultaneously: legislative, administrative and educational. The development of a corresponding, clear, concise, stable and coherent fiscal legislation is sought in the legislative domain. From the administrative standpoint, the measures imply the creation of a complex and operative informational system, providing the structures and adequate administrative instruments to efficiently combat the tax evasion and tax fraud. Under the educational aspect, the measures imply providing necessary conditions to educate the citizens to uphold

contribuabililor prin stimulente în acest sens.

De multe ori însă aspectul educațional este uitat sau lăsat pe ultimul loc, nefiindu-i atrasă o atenție deosebită, ceea ce determină populația neinformată și needucată în materie de legislație fiscală, riscurile implicării în activități ilicite și a recurgerii la evaziune și fraudă fiscală.

Deoarece organul fiscal întreprinde mai multe măsuri de contracarare a fenomenului fraudei fiscale, este greu de stabilit într-o perioadă scurtă de timp cărei măsuri ce grad de eficiență îi revine, deoarece aceste măsuri conlucrează între ele și prin urmare deseori se analizează doar tabloul general al eficienței măsurilor luate.

Pentru a evidenția unele rezultate pozitive în combaterea fenomenului evaziunii fiscale în Republica Moldova din ultimii ani, și anume combaterea fenomenului întreprinderilor „fantomă” în Republica Moldova (întreprinderi în care deseori sunt implicate persoane tinere), pot fi analizate datele din tabelul 1.

the tax laws and even the motivation of the tax payer through stimulants in this sense.

In many cases the educational aspect is forgotten or left on the last place, not being given the necessary attention, which determines the uninformed and uneducated, in this field, population to take the risks of engaging in illicit activities and to exercise tax evasion and tax fraud.

Because the fiscal body carries out many measures of combating the fiscal fraud phenomenon, it is hard to identify in the short run which measure what grade of efficiency belongs, because these measures work together and usually only the big picture of the measure efficiency is analyzed.

For marking some positive results in combating the tax evasion phenomenon in the Republic of Moldova in the last few years, and especially combating the dummy companies phenomenon in the Republic of Moldova (firms in which young persons are often engaged), data from table 1 can be analyzed.

Tabelul 1 / Table 1

**Numărul întreprinderilor declarate „fantomă” în Republica Moldova în perioada anilor 2006-2012 /
Number of dummy companies in Moldova during the years 2006-2012**

Anul/ Year	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (ianuarie-iunie)/ (January-June)
Numărul / Number	164	144	206	109	70	45	10

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor din cadrul Serviciului Fiscal de Stat/ Source: Developed by author based on data from the State Tax Service

Din datele tabelului 1 se observă că fenomenul creării firmelor „fantomă” a căpătat o limitare esențială în perioada 2010-2012 comparativ cu perioadele precedente, și anume numărul firmelor „fantomă” în anul 2011 a fost de 4,6 ori mai mic decât în anul 2008, aceeași tendință de scădere a fenomenului se păstrează și în anul curent. Sunt convins că într-o oarecare măsură a influențat în sensul reducerii numărului firmelor „fantomă” și popularizarea informației în rândurile tinerilor.

În Diagramele 1 și 2 este prezentată pe categorii vârsta tuturor conducătorilor întreprinderilor „fantomă” declarate în perioada 2006 – 2012.

From the Table 1 data one can observe that the phenomenon of creating dummy companies has been essentially limited in the period of 2010-2012 compared to the previous periods, and especially the number of the dummy companies in 2011 was 4.6 times lower than in 2008, the same trend in the decline of the phenomenon is preserved in the current year. I am convinced that the popularization of the information among the young persons had influenced the decrease of the number of dummy companies in a certain measure as well.

The Diagrams 1 and 2 present the all the heads of dummy companies declared between 2006 and 2012 by age category.

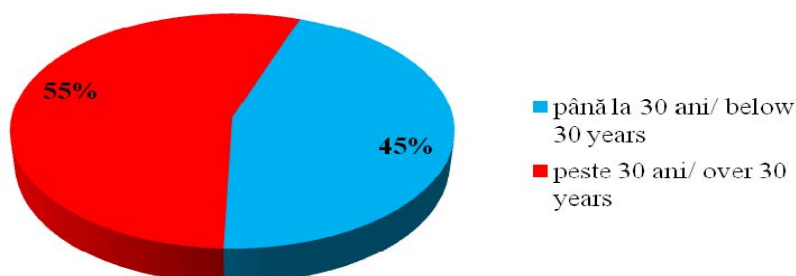


Diagrama 1. Vârsta conducătorilor întreprinderilor declarate „fantomă” în Republica Moldova în perioada anilor 2006-2012/ Diagram 1. The manager’s age of dummy companies in Moldova during the years 2006-2012

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor din cadrul Serviciului Fiscal de Stat/ Source: Developed by the author based on data from the State Tax Service

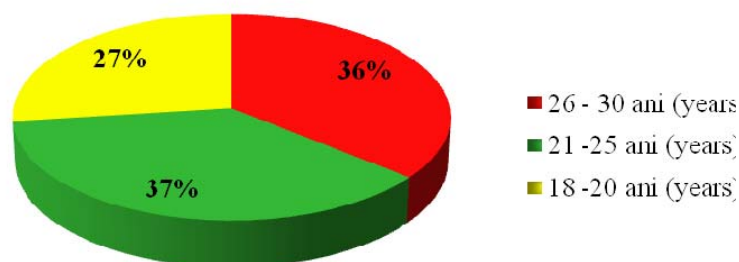


Diagrama 2. Persoanele tinere cu vârsta de până la 30 ani implicate în calitate de conducători ai întreprinderilor declarate „fantom” în Republica Moldova în perioada anilor 2006-2012/
Diagram 2. Young people aged under 30 involved as managers of dummy companies in Moldova during the years 2006-2012

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor din cadrul Serviciului Fiscal de Stat/
Source: Developed by the author based on data from the State Tax Service

Se observă că 45% din numărul total de conducători ai întreprinderilor declarate „fantom” în perioada 01.01.2006 – prezent sunt persoane tinere cu vârsta de până la 30 ani. Deci peste 300 de persoane tinere cu vârsta de până la 30 ani au fost implicați în scheme de evaziune fiscală în calitate de conducători ai întreprinderilor declarate „fantom” în Republica Moldova începând cu 01.01.2006 și până în prezent. Pe lângă aceste persoane tinere implicate mai sunt și altele care figurează la întreprinderi declarate „fantom” ca contabili și fondatori. De asemenea, o mare parte din persoane tinere sunt implicate și în scheme de evaziune și fraudă fiscală în întreprinderi delincvente.

Concluzii și recomandări

În contextul celor menționate mai sus, este necesar să se constate că, atât prezentul, cât și viitorul evaziunii și fraudei fiscale în Republica Moldova este determinat și influențat direct de comportamentul civic fiscal al contribuabililor.

În concluzie se poate spune că, una din măsurile eficiente care au fost luate pentru a reduce fraudă fiscală și care trebuie să continue este popularizarea informației la capitolul evitarea implicării populației în scheme de evaziune și fraudă fiscală.

Astfel, de către Inspectoratul Fiscal Principal de Stat de pe lângă Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova în comun cu Ministerul Educației al Republicii Moldova se preconizează petrecerea în viitor a seminarelor cu tematica „Neadmiterea cazurilor de racolare a tinerilor în scheme de evaziune fiscală” și cu studenții și elevii colegiilor, liceelor și școlile profesionale din țară. De asemenea, în cadrul acestor seminare urmează a avea loc o informare generală și concisă a studenților și liceenilor cu privire la plata taxelor și impozitelor în Republica Moldova, ținându-se cont de principiul că viitorii contribuabili vor fi studenții și liceenii de azi. Este foarte important ca educația civică fiscală să fie impregnată în mintea studenților și liceenilor de la vârste mici.

În Finlanda, spre exemplu, datorita educației fiscale încă de pe băncile școlii, nu există probleme cu neplata

It is observed that 45% of the total number of leaders of dummy firms declared in the period of 01.01.2006 to present are young persons with the age below 30 years. Therefore over 300 young persons aged below 30 were engaged in tax evasion schemes as heads of the dummy companies in the Republic of Moldova beginning with 01.01.2006 to present. Apart from these young persons that are engaged there are others that are listed at the dummy companies as accountants and founders. Also, a big number of the young persons are also engaged in schemes of evasion and tax fraud in delinquent firms.

Conclusions and recommendations

In the context of the above mentioned facts, it is necessary to observe that as well the present as the future of tax evasion and tax fraud in the Republic of Moldova is determined and directly influenced by the fiscal civic conduct of the tax payer.

As a conclusion it could be said that one of the efficient measures that have been taken to reduce the tax fraud and what must continue is the promotion of the information among population on avoiding to engage in evasion schemes and tax fraud.

Therefore, the Main State Tax Inspectorate by the Ministry of Finance of the Republic of Moldova collaborating with the Ministry of Education of the Republic of Moldova envisions carrying out seminars in the future on the topic “Non-admission of cases on engaging youth in schemes of tax evasion” also with the students of colleges, lyceums and trade schools of the country. Also, during these seminars the students will be informed on tax and contribution payment the Republic of Moldova, having in mind that the future tax payers are the same students of today. It is very important that the civic fiscal education to be conceived in the minds of students from the young age.

For example in Finland, due to the fiscal education from the school, there aren't problems with

impozitelor, ceea ce nu ne putem mândri în Republica Moldova. Fiscalitatea este un lucru care trebuie învățat de la cele mai mici vârste, pentru ca copilul, când ajunge matur, să nu se întrebe de ce trebuie să plătească taxe și impozite și să caute diverse metode pentru a se eschiva de la plata acestora.

În prezent fenomenul evaziunii și fraudei fiscale continuă să existe în ciuda eforturilor depuse de către autorități în vederea stopării acestuia. Oricât de mare nu ar fi efortul statului de prevenire și combatere a fenomenelor frauduloase, într-o societate vor exista întotdeauna elemente care vor veni cu mecanisme împotriva sistemului, pentru că deseori contribuabilii pun interesul lor pe primul loc, iar interesul general al societății fiind pe plan secund. Majoritatea dintre aceștia privesc impozitul ca fiind un prejudiciu și nu ca o contribuție pentru efectuarea cheltuielilor publice. Încă din cele mai vechi timpuri aceștia apelează la cele mai ingenioase metode pentru a-și reduce obligațiile fiscale. Prin urmare, provocarea organelor fiscale constă în a ține pasul eforturilor de a reduce la minimum evaziunea și fraudă fiscală în Republica Moldova, inclusiv prin promovarea continuă a popularizării legislației (prin seminare, presa scrisă, mijloace audiovizuale și sisteme multimedia) în vederea neadmiterii cazurilor de racolare a tinerilor în scheme frauduloase.

Frauda fiscală dacă nu este prevenită la timp, poate deveni rapid un fenomen omniprezent în plan economic și social, iar în lipsa măsurilor de combatere poate atenta în viitor la stabilitatea economiei naționale. Autoritățile trebuie să pornească de la ideea că pentru combaterea fraudei fiscale nu este necesar să se impună niște sancțiuni drastice, ci ar trebui realizat un control fiscal eficient, un sistem legislativ viabil și poate în primul rând o educație fiscală a cetățenilor.

tax payment, which can't be said about the Republic of Moldova. Taxation is a thing that must be learned from the youngest age, because when the child reaches maturity, he mustn't have the need to ask himself why to pay taxes and to look for diverse methods of dodging paying them.

At present the phenomenon of evasion fiscal fraud continues to exist despite the authorities' efforts at stopping it. As much as the effort of the state would be to prevent and combat the tax fraud phenomena, there will always be elements that would come with mechanisms against the system in a society, because often the tax payer puts his interests on the first place and the interest of the whole society only on the second. Most of these see the tax as being a prejudice and not a contribution for public spending. From the beginning of history these persons devise ingenious methods for deducting their fiscal obligations. Therefore, the challenge of the fiscal bodies is in keeping the pace in reducing the tax evasion and tax fraud to the minimum in the Republic of Moldova, including through the continued promotion of popularizing the legislation (through seminars, press and media) as to counter act the cases of youth engagement in tax fraud schemes.

If tax fraud isn't prevented in a time, it can rapidly become an omnipresent economic and social phenomenon, and without being combated can interfere with the national economy's stability. The authorities must begin from the fact that for combating tax fraud isn't necessary to enforce drastic sanctions, but an efficient fiscal control must be carried out, a viable legislative system developed and maybe in the first place a fiscal education of the citizens made.

Bibliografie / Bibliography:

1. Codul penal al Republicii Moldova nr. 985-XV din 18.04.2002.
2. Surse din cadrul Inspectoratului Fiscal Principal de Stat.
3. Surse obținute în urma petrecerii seminarelor cu studenții în instituțiile superioare de învățământ din RM și din analiza chestionarelor efectuate.

UN INDICE QUASI INVARIANT DE APRECIERE A DISPROPORȚIONALITĂȚII ÎN SISTEME RP

Prof. univ. dr. Ion BOLUN, ASEM

Pentru sistemele de votare cu reprezentare proporțională, este definită noțiunea de indice invariant. În scopul folosirii în cercetări comparative a unor asemenea sisteme, suplimentar la indicii Rae și Grofman, care sunt invariante față de numărul de partide, este propus un nou indice. Ultimul este quasi-invariant față de numărul de partide și, de asemenea, față de numărul de mandate. Este determinat domeniul de definiție al valorilor acestui indice pentru soluțiile optime.

***Cuvinte-cheie:** decizie, votare, reprezentare proporțională, disproportionalitate, indice-quasi invariant.*

1. Introducere

La luarea deciziilor colective prin votare cu reprezentare proporțională (RP), se cere minimizarea disproportiei reprezentării voinței decidenților în decizie – disproportie cauzată de caracterul în întregi al numărului de decidenți și, de asemenea, al celui de opțiuni alternative. Pentru estimarea acestei disproportii, au fost propuși diverși indici, o parte din care sunt descriși în [1-4]. Cele mai cunoscute practici privind folosirea sistemelor de votare sunt, probabil, cele ce țin de scrutinele electorale. De aceea, în continuare, aspectele abordate privind indicii de disproportionalitate se vor cerceta, fără a diminua din universalitate, prin prisma scrutinelor electorale cu reprezentare proporțională de liste de partid (coalitii, blocuri) – RPL.

În cercetările comparative ale diverselor cazuri concrete de luare a deciziilor, este importantă invarianța față de anumiți factori, a indicelui de disproportionalitate aplicat. Doi dintre cei 12 indici de disproportionalitate, descriși în [4], și anume cei Rae [2] și Grofman [3], sunt mențiți să asigure invarianța față de numărul de partide. În lucrare este întreprinsă o încercare de extindere a invarianței indicelui de disproportionalitate folosit în aceste scopuri.

2. Considerații preliminare

Factorii de influență ai indicelui de disproportionalitate depind de esența sistemului de votare RPL. În cele ce urmează, se cercetează doar sistemele RPL, în care toți alegătorii sunt egali în drepturi, adică toate voturile au aceeași pondere; rezultatele obținute la o asemenea supoziție pot fi, de regulă, extinse relativ ușor și pentru scrutine cu voturi ponderate.

Fie: M este numărul total de mandate în organul electiv; n – numărul de partide care au atins sau depășit pragul electoral; V – numărul total de voturi exprimate

QUASI INVARIANT INDEX FOR THE ESTIMATION OF DISPROPORTIONALITY IN PR SYSTEMS

Univ. Prof. Univ. Dr. Hab Ion BOLUN, AESM

Notion of invariant index for voting systems with proportional representation is defined. For use in comparative analysis of such systems, additionally to Rae and Grofman indices, which are invariant to the number of parties, a new one is proposed. The last one is quasi invariant to the number of parties and to the number of seats, too. The definition domain of this index for the optimal solutions is determined.

***Key-words:** decision, voting, proportional representation, disproportionality, quasi invariant index.*

1. Introduction

When taking collective decisions by voting with proportional representation (PR), the minimization of disproportion of deciders' will representation in the decision – disproportion caused by the character in integers of the number of deciders and, also, of the alternative options, is needed. For the estimation of this disproportion, diverse indices were proposed, a part of which are described in [1-4]. The most known practices with refer to the use of voting systems are, probably, the ones related to elections. Therefore, further, the addressed aspects referring the indices of disproportionality will be investigated (not harming the universality) through the party-lists PR elections – LPR.

In comparative analysis of various cases of taking decisions, the invariance, to certain factors, of applied index of disproportionality is important. Two of the 12 indices of disproportionality, described in [4], namely the Rae [2] and Grofman ones[3], are designed to ensure invariance to the number of parties. In this paper an attempt to extend the invariance of the index of disproportionality, used for such purposes, is undertaken.

2. Preliminary considerations

Factors that influence the index of disproportionality depend on core LPR voting system. The following examines only LPR systems, in which all voters have equal rights, that all votes have equal weight; results, obtained in such assumptions, can be, as a rule, relatively easy extended for elections with weighted votes. Let: M – number of seats in the elective body; n – number of parties that have reached or exceeded the representation threshold; V – total

valabil pentru cele n partide; V_i – numărul de voturi exprimate valabil în favoarea partidului $i, i = \overline{1, n}$; x_i – numărul de mandate ce se alocă partidului i .

Dacă în calitate de criteriu de minimizare a disproporționalității se folosește indicele I , atunci problema de optimizare a distribuirii mandatelor între partide poate fi formulată în modul ce urmează [5]. Sunt cunoscute mărimile (numere naturale): $M; n; V_i, i = \overline{1, n}$. Se cere determinarea mărimilor $x_i (i = \overline{1, n})$ – numere întregi, care ar asigura valoarea extremală a indicelui I , adică

$$I = f(M; n; V_i, x_i, i = \overline{1, n}) \rightarrow \text{extremum / extremum} \quad (1)$$

la respectarea restricțiilor:

$$\sum_{i=1}^n x_i = M \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n V_i = V \quad (3)$$

$$x_i \geq 1, i = \overline{1, n}. \quad (4)$$

În (1), prin „extremum” se subînțelege valoarea minimală sau maximală a indicelui I , în funcție de esența acestuia. Dacă I semnifică disproporționalitatea distribuirii celor M mandate între n partide, atunci se are în vedere minimizarea valorii lui I , iar dacă I caracterizează proporționalitatea distribuirii mandatelor între partide, atunci se are în vedere maximizarea valorii acestuia. Conform [1, 5] proporțională se consideră distribuția $x_i (i = \overline{1, n})$ care asigură egalitățile

$$m_i = v_i, i = \overline{1, n}, \quad (5)$$

unde $v_i = 100 \cdot V_i / V$ este procentul voturilor acumulate de partidul i , iar $m_i = 100 \cdot x_i / M$ – procentul mandatelor distribuite partidului i .

Din problema (1)-(4) rezultă că în calitate de date inițiale pentru categoria cercetată de scrutine servesc mărimile: $M; n; V_i, i = \overline{1, n}$. Din (5) se poate observa că nu este oportună invarianța indicelui căutat față de mărimile $V_i, i = \overline{1, n}$ sau, mai exact, al celor $v_i = 100 \cdot V_i / V, i = \overline{1, n}$, care și impune diferențierea partidelor la determinarea distribuirii $x_i (i = \overline{1, n})$. Astfel, invarianța indicelui respectiv ar trebui asigurată față de mărimile M și n . La valori relativ mici ale raportului V/M , un aport semnificativ ar putea avea și mărimea V . Deci un indice, pentru cercetări comparative a diverselor cazuri de luare a deciziilor colective prin votare cu reprezentare proporțională, se va considera invariant față de datele inițiale, dacă valoarea acestuia nu va depinde de mărimile M, n și V la aceleași valori ale mărimilor $v_i, i = \overline{1, n}$.

valid votes cast for the n parties; V_i – total valid votes cast for party $i, i = \overline{1, n}$; x_i – number of seats to be allocated to party i .

If index I is used as a quality criterion for the minimization of disproportionality, then the problem of optimization of seats distribution among parties can be formulated as follow [5]. Let are known the parameters (natural numbers): $M; n; V; V_i, i = \overline{1, n}$. It is required to determ

in compliance with restrictions:

In (1) by „extremum” is understood the minimum or maximum value of index I , depending of its essence. If I signify the disproportionality of distribution of the M seats among n parties, then it is envisaged to minimize the value of I , and if I characterizes the proportionality of seats distribution among parties, then it means the maximization of its value. Conform to [1, 5], proportional is considered the distribution which assure the equalities

where $v_i = 100 \cdot V_i / V$ is the percentage of votes gained by party i , and $m_i = 100 \cdot x_i / M$ – the percentage of seats distributed to party i .

From the problem (1) - (4), results that as initial data for the investigated category of elections serve parameters: $M; n; V_i, i = \overline{1, n}$. From (5) we can see that it is not opportune the invariance of the sought index to parameters $V_i, i = \overline{1, n}$ or, more precisely, to measures $v_i = 100 \cdot V_i / V, i = \overline{1, n}$ ones, which enforces the differentiation of parties when determining the distribution $x_i (i = \overline{1, n})$. Thus, the invariance of the index in question should be provided to measures M and n . At relatively low values of ratio V/M , a significant contribution could have the size of V . So, an index, for the comparative analyses of various cases of taking collective decisions by voting with proportional representation, will be considered invariant to initial data, if its value will not depend on the parameters M, n and V at the same values of quantities $v_i, i = \overline{1, n}$.

3. Indici parțial invarianți

După cum s-a menționat în p. 1, la indici bine cunoscuți de disproportionalitate, parțial invarianți, se referă Rae și Grofman. Indicele Rae, notat aici I_{Rae} , este propus, în 1967 [2], și se determină ca devierea absolută medie a procentajului voturilor de la cel al mandatelor unui partid

$$I_{Rae} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \tag{6}$$

Acesta determină disproportionalitatea distribuirii mandatelor ce revine, în medie, unui partid [1], asigurând, într-o oarecare măsură, invarianța față de numărul de partide. Totodată, folosirea lui la aprecierea disproportionalității totale pe scrutin conduce la supraestimarea proporționalității în sistemele cu multe partide [1].

Indicele Grofman [3], notat aici I_{Gr} , propus în 1986, se deosebește de indicele Rae doar prin înlocuirea lui n cu „numărul efectiv” N de partide

$$I_{Gr} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i| \tag{7}$$

unde $N = 10^4 / \sum_{i=1}^n v_i^2$ sau $N = 10^4 / \sum_{i=1}^n m_i^2$. Se

poate observa că numărul efectiv de partide este cu atât mai mare, cu cât mărimile v_i ($i = \overline{1, n}$) au valori mai apropiate. La $v_1 = v_2 = \dots = v_n = 100/n$, acesta este egal cu n , iar la $v_1 \approx 100\%$, $v_2 \approx v_3 \approx \dots \approx v_n \approx 0\%$ are loc $N \approx 1$, partidele care au acumulat mai puține voturi, contribuind mai puțin la valoarea N . Astfel, indicele I_{Gr} ponderează partidele în funcție de mărimea v_i .

4. Un indice causiinvariant

Pentru determinarea unui indice invariant, în sensul definit în p. 3, este necesară elucidarea noțiunii de disproportionalitate a distribuirii x_i , $i = \overline{1, n}$ la datele inițiale: $M; n; V_i$, $i = \overline{1, n}$. La acest subiect, se va folosi abordarea din [5], în care este argumentată oportunitatea folosirii în calitate de indice de disproportionalitate a Abaterii relative medii I_d , care se determină ca

$$I_d = \frac{\Delta d}{d} 100 = \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|, \text{ \% mandate / \% seats,} \tag{8}$$

unde $d = M/V$ este valoarea unui vot, iar Δd – abaterea absolută medie

$$\Delta d = \frac{1}{V} \sum_{i=1}^n \Delta d_i V_i = \frac{1}{V} \sum_{i=1}^n V_i |d_i - d| = \frac{d}{100} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \tag{9}$$

În (9), $d_i = x_i/V_i$ este valoarea reprezentării, iar $\Delta d_i = |d_i - d|$ – abaterea (eroarea) absolută a reprezentării în cele x_i mandate a valorii d a drepturilor fiecărui alegător ce a votat pentru partidul i . Argumentarea folosirii unui indice invariant I_{inv} anume se va face în baza generalizării a trei abordări:

3. Partial invariant indices

As mentioned in p. 1, to well-known indices of disproportionality refer the Rae and Grofman ones. The Rae index, here noted I_{Rae} , is proposed in 1967 [2] and is determined as the mean absolute deviation of the percentage of votes from the percentage of seats by one party

This index determines the disproportionality of seats distribution that lies on average to a party [1], ensuring, to some extent, the invariance to the number of parties. However, its use for the estimation of the total disproportionality of an election leads to the overestimation of proportionality in systems with many parties [1].

Grofman index [6], noted here I_{Gr} , is proposed in 1986, differs from the Rae one only by the replacement of n by the „effective number” N of parties

where $N = 10^4 / \sum_{i=1}^n v_i^2$ or $N = 10^4 / \sum_{i=1}^n m_i^2$. We

can see that the effective number of parties is greater, if measures v_i ($i = \overline{1, n}$) have closer values. At $v_1 = v_2 = \dots = v_n = 100/n$, it is equal to n , and at $v_1 \approx 100\%$, $v_2 \approx v_3 \approx \dots \approx v_n \approx 0\%$ takes place $N \approx 1$, parties, who have earned fewer votes, less contributing to the value of N . Thus, index I_{Gr} weights parties depending on the value of v_i .

4. A quasi invariant index

To identify an invariant index, in sense defined in p. 3, it is necessary to elucidate the notion of distribution x_i , $i = \overline{1, n}$ disproportionality at initial data: $M; n; V_i$, $i = \overline{1, n}$. On this topic, it will be used the approach from [5], in which it is argued the opportunity to use as disproportionality index the Mean relative deviation I_d , which is determining as

where $d = M/V$ is the value of one vote, and Δd – the mean absolute deviation

In (9), $d_i = x_i/V_i$ is the value of the representation, and $\Delta d_i = |d_i - d|$ is the absolute deviation (error) of the representation in the x_i seats of the value d of rights of each elector that voted for party i . The reasoning of using invariant index I_{inv} will be done by generalizing three approaches:

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1) în baza esenței indicelui I_d;</p> <p>2) în baza expresiei pentru valoarea I_d^* a criteriului de optimizare I pentru soluția optimă a problemei (1)-(4) la folosirea în calitate de criteriu I a indicelui I_d;</p> <p>3) în baza expresiei pentru limita de sus \widehat{I}_d^* a domeniului de definiție a valorilor I_d^*.</p> | <p>4) basing on the essence of index I_d;</p> <p>5) basing on the expression for the value I_d^* of optimization criterion I for the problem (1) – (4) optimal solution, when using index I_d as criterion I;</p> <p>6) basing on expression for the upper limit \widehat{I}_d^* of the definition domain of I_d^*.</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Abordarea 1. Indicele I_d se măsoară în % mandate, iar cel Rae – în % mandate/partid. Poate să prezinte interes și indicele de disproportionalitate I_{inv1} , care s-ar măsura în mandate/partid. În acest caz, s-ar exclude, într-o oarecare măsură, unul din neajunsurile principale ale indicelui Rae – supraestimarea proporționalității în sistemele cu multe partide. Astfel, ținând cont de (6) și (8), avem

$$I_{inv1} = I_d \frac{M}{100n} = I_{Rae} \frac{M}{100} = \frac{M}{100n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|, \text{ mandate/partid // seats/party.} \quad (10)$$

Abordarea 2. Folosind în problema (1)-(4), în calitate de criteriu de optimizare I , indicele I_d , în [5] este obținută următoarea expresie pentru valoarea optimă I_d^* a I_d :

$$I_d^* = 200 \left(\frac{\Delta M}{M} - \frac{1}{V} \sum_{j=1}^{\Delta M} R_j \right) = \frac{200}{M} \left(\Delta M - \frac{1}{Q} \sum_{j=1}^{\Delta M} R_j \right) = \frac{200 \Delta M}{M} \left(1 - \frac{\overline{R}_{1, \Delta M}}{Q} \right), \quad (11)$$

în care $R_j, j = \overline{1, \Delta M}$ sunt cele mai mari ΔM resturi din cele $\Delta V_i = V_i - a_i Q, i = \overline{1, n}, Q = 1/d = V/M$, iar $a_j = \lceil dV_j \rceil$ mandate, unde $\lceil z \rceil$ semnifică partea întregilor numărului z ; de asemenea, $\overline{R}_{1, \Delta M}$ este media aritmetică a celor ΔM resturi $R_j, j = \overline{1, \Delta M}$.

Din (11) se poate observa că I_d^* depinde de rapoartele $\Delta M/M$ și $(R_1 + R_2 + \dots + R_{\Delta M})/V$ (vezi prima expresie din (11)) sau, prin alte mărimi, – de rapoartele $\Delta M/M$ și $\overline{R}_{1, \Delta M}/Q$ (vezi ultima expresie din (11)). Conform definiției, are loc relația $\overline{R}_{1, \Delta M} \in (0; Q)$, deci $\overline{R}_{1, \Delta M}/Q < 1$ și, respectiv, $(1 - \overline{R}_{1, \Delta M}/Q) \in (0; 1)$. Totodată, deoarece $1 \leq \Delta M \leq n - 1$ (cazul $\Delta M = 0$ corespunde distribuției proporționale), valoarea ΔM depinde și de numărul de partide. Se poate considera, cu o oarecare aproximație că, în medie, valoarea ΔM este direct proporțională cu valoarea n . Mai mult ca atât, dacă repartiția ΔM în intervalul $[1; n - 1]$ este simetrică față de mijlocul $(1 + n - 1)/2 = n/2$ al acestui interval, atunci valoarea medie a ΔM este egală cu $n/2$. Astfel, se poate considera, cu o oarecare aproximație, că, în medie, valoarea I_d^* este direct proporțională cu valoarea n și invers proporțională cu valoarea M . Deci, în calitate

Approach 1. Index I_d is measured in % seats, and the Rae one – in % seats/party. It can be of interest the index of disproportionality I_{inv1} that would be measured in seats/party. In this case, it would be excluded, to some extent, one of the main shortcomings of the Rae index – overestimation of proportionality in systems with many parties. Thus, taking into account relations (6) and (8), we have

Approach 2. Using in problem (1) - (4), as optimization criterion I , index I_d , in [5] is obtained the following expression for the optimal value I_d^* of I_d :

in which $R_j, j = \overline{1, \Delta M}$ are the largest ΔM remainders from the $\Delta V_i = V_i - a_i Q, i = \overline{1, n}$ ones, $Q = 1/d = V/M$, and $a_j = \lceil dV_j \rceil$ seats, where $\lceil z \rceil$ signify the integer part of z ; also, $\overline{R}_{1, \Delta M}$ is the arithmetic mean of the ΔM remainders $R_j, j = \overline{1, \Delta M}$.

From (11) one can see that I_d^* depends on ratios $\Delta M/M$ and $(R_1 + R_2 + \dots + R_{\Delta M})/V$ (see the first expression from (11)) or, through other measures, – on ratios $\Delta M/M$ and $\overline{R}_{1, \Delta M}/Q$ (see the last expression from (11)). According to the definition, takes place the relation $\overline{R}_{1, \Delta M} \in (0; Q)$, so $0 < \overline{R}_{1, \Delta M}/Q < 1$ and, respectively, $(1 - \overline{R}_{1, \Delta M}/Q) \in (0; 1)$. At the same time, because $1 \leq \Delta M \leq n - 1$ (case $\Delta M = 0$ corresponds to the proportional distribution), the value ΔM depends on the number of parties, too. We can consider, with some approximation that, on average, the ΔM value is directly proportional to the n value. Moreover, if ΔM distribution in the interval $[1; n - 1]$ is symmetrical to the middle $(1 + n - 1)/2 = n/2$ of this interval, than the mean value of ΔM is equal to $n/2$. Thus, it can be considered, with certain approximation that, on average, the measure I_d^* is directly proportional to the value of n and inversely proportional to the value of M . So, as an

de indice quasi-invariant față de M și n poate fi folosit indicele I_{inv2} , care se determină ca produsul dintre I_d și raportul $M/(100n)$; împărțirea la 100 este folosită pentru ca unitatea de măsură să fie în mandate/partid și nu în procente, adică

$$I_{inv2} = I_d \frac{M}{100n} = \frac{M}{100n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|, \text{ mandate/partid // seats/party.} \quad (12)$$

Abordarea 3. Domeniul de definiție al I_d^* este determinat, conform [5], de intervalul $[\tilde{I}_d^*; \hat{I}_d^*]$, unde limita de jos $\tilde{I}_d^* = 0$ se obține la distribuirea proporțională ($\Delta M = 0$), iar cea de sus \hat{I}_d^* se determină ca

$$\hat{I}_d^* = \max I_d^* = \frac{50n}{M} \begin{cases} 1, & \text{la } n \text{ par} \\ 1-1/n^2, & \text{la } n \text{ impar} \end{cases}, \% \text{ mandate.} \quad (13)$$

Conform (13), valoarea \hat{I}_d^* este direct proporțională, la n par, și aproape direct proporțională, la n impar, cu raportul n/M . Considerând că aceeași proporționalitate este caracteristică și pentru indicele I_d^* , un indice, quasi invariant față de numărul M de mandate și, de asemenea, față de numărul n de partide, ar putea fi, în mare măsură, indicele I_{inv3} , care, ținând cont de expresia (12), se determină ca (este propusă împărțirea la 100 pentru ca unitatea de măsură să fie nu în procente ci în mandate/partid):

$$I_{inv3} = \frac{M}{100n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i| \left/ \begin{cases} 1, & \text{la } n \text{ par} \\ 1-1/n^2, & \text{la } n \text{ impar} \end{cases} \right. \approx \frac{M}{100n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|, \text{ mandate/partid.} \quad (14)$$

$$I_{inv3} = \frac{M}{100n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i| \left/ \begin{cases} 1, & \text{at } n \text{ even} \\ 1-1/n^2, & \text{at } n \text{ odd} \end{cases} \right. \approx \frac{M}{100n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|, \text{ seats/party.} \quad (14)$$

Generalizarea abordărilor 1-3. Comparând expresiile (10), (12) și (14) pentru cele trei abordări, se poate observa că în primele două cazuri acestea coincid, iar cea pentru cazul al treilea diferă puțin de primele două. Astfel, în calitate de indice quasi-invariant față de numărul M de mandate și numărul n de partide, ar putea fi folosit indicele I_{inv} care se determină ca

$$I_{inv} = \frac{M}{100n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|, \text{ mandate/partid // seats/party.} \quad (15)$$

Indicele I_{inv} reprezintă numărul mediu de mandate ale unui partid, prin care distribuția $\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ diferă de cea proporțională. În cazul folosirii în problema (1)-(4), ca criteriu de optimizare, I a indicelui I_{inv} , soluția optimă și, respectiv, valoarea optimă I_{inv}^* a indicelui I_{inv} , se obține, după cum se poate ușor demonstra (vezi, de exemplu, [4, 5]), conform metodei Hamilton, și coincide cu cea obținută la folosirea în calitate de criteriu de optimizare a indicelui I_d . Pentru I_{inv}^* , limita de jos

index, quasi invariant to M and n , can be used index I_{inv2} , which is determining as the product of I_d and ratio $M/(100n)$; dividing by 100 is used for the reason that measure unit be in seats/party but not in percentage, namely

Approach 3. The definition domain of I_d^* is determined, accordingly to [5], by interval $[\tilde{I}_d^*; \hat{I}_d^*]$, where the bottom limit $\tilde{I}_d^* = 0$ is obtained at proportional distribution ($\Delta M = 0$), and the upper one \hat{I}_d^* is determining as

$$\hat{I}_d^* = \max I_d^* = \frac{50n}{M} \begin{cases} 1, & \text{at } n \text{ even} \\ 1-1/n^2, & \text{at } n \text{ odd} \end{cases}, \% \text{ seats.} \quad (13)$$

Accordingly to (13), the value \hat{I}_d^* is directly proportional to n/M at n even and is nearly directly proportional at n odd. Considering that the same proportionality is characteristic to index I_d^* , an index quasi invariant to the number M of seats and to the number n of parties could be, to a large extent, the index I_{inv3} , which, taking into account the expression (13), is determining as (is proposed dividing by 100 for the reason that measure unit be in seats/party but not in percentage)

Generalization of approaches 1-3. Comparing expressions (10), (12) and (14) for the three approaches, one can see that the first two cases coincide, and that for the third case differ little significant from the first two. Thus, as index, quasi invariant to the number M of seats and to the number n of parties could be used index I_{inv} , which is determining as

Index I_{inv} represents the mean number of seats to a party, by which the distribution $\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ differs from the proportional one. In case of using the index I_{inv} as optimization criterion I in problem (1) - (4), the optimal solution and, respectively, the optimal value I_{inv}^* of index I_{inv} , is obtaining, as one can easily prove (see, by example, [4, 5]), accordingly to Hamilton method and this coincide with the one obtained, when using as optimization criterion the index I_d . For I_{inv}^* , the bottom limit \tilde{I}_{inv}^* is 0, and the

\tilde{I}_{inv}^* este 0, iar cea de sus \hat{I}_{inv}^* , ținând cont de (12), se determină ca

$$\hat{I}_{inv}^* = \frac{M}{100n} \hat{I}_d^* = \frac{1}{2} \begin{cases} 1, \text{ la } n \text{ par} \\ 1-1/n^2, \text{ la } n \text{ impar} \end{cases} \approx \frac{1}{2}, \text{ mandate/partid.} \quad (16)$$

$$\hat{I}_{inv}^* = \frac{M}{100n} \hat{I}_d^* = \frac{1}{2} \begin{cases} 1, \text{ at } n \text{ even} \\ 1-1/n^2, \text{ at } n \text{ odd} \end{cases} \approx \frac{1}{2}, \text{ seats/party.} \quad (16)$$

Astfel, în cazul folosirii în problema (1)-(4) în calitate de criteriu de optimizare I a indicelui I_d sau al celui I_{inv} , domeniul de definiție al indicelui I_{inv}^* pentru soluțiile optime respective nu depinde, practic, de măsurile M și n și este: $I_{inv}^* \in [0; 0,5]$ mandate/partid.

Thus, when using index I_d or the I_{inv} one as optimization criterion in problem (1)-(4), the definition domain of index I_{inv}^* for the respective optimal solutions does not depend, practically, on measures M and n and is: $I_{inv}^* \in [0; 0,5]$ seats/party.

5. Concluzii

În cercetări comparative a diverselor cazuri de luare a deciziilor colective prin votare RPL, sunt utili indicii invariante față de anumite date inițiale. Este definită noțiunea de asemenea invarianță și este propus indicele I_{inv} , quasi invariant față de numărul de mandate în organul electiv și, de asemenea, față de numărul de partide. Indicele I_{inv} reprezintă numărul mediu de mandate la un partid, prin care distribuția optimă a mandatelor între partide diferă de cea proporțională. La folosirea acestui indice în calitate de criteriu de minimizare a disproporționalității, soluția optimă se obține conform metodei Hamilton [4], iar domeniul de definiție al I_{inv} pentru soluțiile optime este determinat de intervalul $[0; 0,5]$ mandate/partid.

5. Conclusions

In comparative analyses of various cases of collective decision making by LPR voting, are useful indices, invariant to some initial data. It is defined the notion of invariance and is proposed the index I_{inv} , quasi invariant to the number of seats in the elective body and, also, to the number of parties. Index I_{inv} represents the mean number of seats to a party, by which the optimal distribution of seats among parties differs from the proportional one. When using this index as disproportionality minimization criterion, the optimal solution is obtaining accordingly to Hamilton method [4], and the definition domain of I_{inv} for the optimal solutions is determining by the interval $[0; 0,5]$ seats/party.

Bibliografie/Bibliography:

1. Gallagher M. Proportionality, Disproportionality and Electoral Systems. In: Electoral Studies (1991), 10:1, p. 33-51.
2. Rae D.W. The Political Consequences of Electoral Lows. New Heaven: Yale University Press, 1967.
3. Grofman, B. and Lijphart, A. Electoral Lows and their Political Consequences. – New York: Agathon Press, 1986.
4. Bolun I. Algorithmization of optimal allocation of seats in PR systems// *Economica*, nr.3(77)/2011. – Chișinău: Editura ASEM. - p. 137-152.
5. Bolun I. Seats allocation in party-list elections. In: *Economica*, nr.2(76)/2011. – Chișinău: Editura ASEM. – p. 138-151.

Bun de tipar 28.06.12.
Coli de tipar 11,0. Coli editoriale 10,2
Comanda nr. 41. Tirajul 90 ex.
Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
tel. 402-986