



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA

ECONOMICA

Revistă științifico-didactică

An. XVI, nr.4 (decembrie) (64)/2008

©Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN, Academia de Studii Economice din Moldova
Prof. univ. dr. hab. Vasile BUCUR, Academia de Studii Economice din Moldova
Prof. dr. Piotr BULA, Academia de Economie din Kracov, Polonia
Prof. univ. dr. hab. Eugenia FEURAȘ, Academia de Studii Economice din Moldova
Prof. dr. hab. Iurii MACAGON, Universitatea Națională, Ucraina
Prof. univ. dr. hab. Vitalii MACAROV, Academia de Științe, Rusia
Prof. univ. dr. hab. m.c. al AȘM Cheorghe MIȘCOI, Academia de Științe a Moldovei
Prof. univ. dr. hab. m.c. al AȘM Dumitru MOLDOVAN, Academia de Studii Economice din Moldova
Prof. univ. dr. Ion PETRESCU, Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România
Prof. dr. Alban RISCHARD, 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
Conf. univ. dr. Eudochia BAJEREAN, Academia de Studii Economice din Moldova
Conf. univ. dr. Marina BELOSTECINIC, Academia de Studii Economice din Moldova
Conf. univ. dr. Nadejda BOTNARI, Academia de Studii Economice din Moldova
Conf. univ. dr. Oxana SAVCIUC, Academia de Studii Economice din Moldova
Conf. univ. dr. Liubomir SCORIC, Universitatea de Comerț, Economie și Cooperație de Consum, Gomel, Belarus

ECHIPA REDACȚIONALĂ:

Redactor-șef: prof.univ.dr. Vadim COJOCARU
Redactor-șef adjunct: Galina COTELEA
Corector: Valentina SOLOVEI
Redactor tehnic-designer: Vitalie SPÎNACHI

ADRESA REDACȚIEI:

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

***Revista este acreditată de Consiliul Național
pentru Acreditare și Atestare al RM***

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

Editura ASEM, Chișinău-2008

Redacția nu este responsabilă pentru conținutul articolelor publicate

SUMAR:

FINANȚE

Riscuri investiționale în contextul realizării strategiilor de dezvoltare de lungă durată în Republica Moldova	7
<i>Prof. univ. dr. hab. Rodica Hâncu</i> <i>Conf. univ. dr. Ana Suhovici</i>	
Incidența ratei dobânzii bancare asupra procesului de economisire și de stimulare a cererii de investiții pentru dezvoltare	16
<i>Conf. univ. dr. Nadejda Botnari</i> <i>Drd. Cristian Rotaru</i>	
Metode și tehnici de impunere a impozitelor	20
<i>Prof. univ. dr. Dorina Ardelean</i> <i>Lector univ. drd. Marius Boiță</i>	
Decizii financiare în condițiile modificării prețurilor	25
<i>Conf. univ. dr. Victor Sula</i>	
Rolul și funcțiile piețelor financiare în funcționarea economiei	28
<i>Conf. univ. dr. Constantin Cucoșel</i>	

ECONOMIE GENERALĂ

Procesul de globalizare și competitivitatea economiei naționale	34
<i>Conf. univ. dr. hab. Tatiana Pășchina</i>	
Sisteme naționale de inovare și competitivitate: Republica Moldova între Friedrich List și Michael Porter	40
<i>Conf. univ. dr. Elina Benea-Popușoi</i>	
Stimulente instituționale ale extinderii sectorului privat	46
<i>Lector superior Oxana Barbăneagră</i>	

MANAGEMENT ȘI MARKETING

Probleme actuale de marketing în contextul evoluției pieței autohtone	54
<i>Conf. univ. dr. Oxana Savciuc</i>	
Formarea gamei de produse a întreprinderii utilizând metoda ABC	58
<i>Conf. univ. dr. Svetlana Ghenova</i>	
Problemele sectorului vitivinicol în Republica Moldova	64
<i>Drd. Sergiu Bulmaga</i>	
Piața hotelurilor din Chișinău: analiză și perspective	69
<i>Drd. Serghei Calughin</i>	

RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Analiza comerțului exterior al țărilor ECE cu aplicarea indicilor de specializare internațională	73
<i>Prof. univ. dr. hab. Dumitru Moldovan</i> <i>Drd. Petru Maleru</i>	
Impactul procesului de internaționalizare asupra dezvoltării investițiilor	84
<i>Conf. univ. dr. Natalia Pali</i>	
Modalități de creștere economică și securizarea teritoriului în contextul globalizării. Studiu de caz România	90
<i>Lect. sup. Larisa Dodu-Gugea</i> <i>Manager Gheorghe Moisescu</i>	

CONTABILITATE ȘI AUDIT

Criterii de recunoaștere a provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli	99
<i>Conf. univ. dr. Aliona Bîrcă</i>	
Derularea misiunii de audit intern	103
<i>Lector superior, comp. Maria Ratcov</i>	
Esența contabilității manageriale și locul ei în cadrul sistemului de gestionare a întreprinderii	108
<i>Comp. Stela Caraman</i>	

INFORMATICĂ, STATISTICĂ ȘI ANALIZĂ ECONOMICĂ

Meta designul bazelor de date	113
<i>Dr. Alexandrina Murgeva</i>	
<i>Dr. Monika Tsaneva</i>	
Impactul tehnologiilor informaționale și de comunicații, componente ale progresului tehnico-științific, asupra creșterii economice	120
<i>Drd. Rodica Crudu</i>	
Particularitățile analizei indicatorilor de rotație a capitalului propriu și impactul acestora asupra procesului decizional	126
<i>Lector superior, drd. Nelea Chirilov</i>	

SUMMARY:

FINANCE

Инвестиционные риски в процессе реализации долгосрочных стратегий развития Республики Молдова	7
<i>Проф. унив., д-р Родика Хынку</i> <i>Конф. унив. Анна Сухович</i>	
L'incidence du taux d'intérêt bancaire sur le processus de l'épargne et de la stimulation de la demande d'investissement pour développement	16
<i>Dr., conf. univ. Nadejda Botnari</i> <i>Drt. Cristian Rotaru</i>	
Methods and techniques used to levy taxes	20
<i>Professor PhD. Ardelean Dorina</i> <i>Lecturer, PhD candidate Boiță Marius</i>	
Financial decisions under the conditions of prices adjustment	25
<i>Associate Professor, PhD. Sula Victor</i>	
The role and the functions of the financial markets in the operation economy	28
<i>Associate Professor, PhD. Cucoșel Constantin</i>	

ECONOMICS

Глобализация и конкурентоспособность национальной экономики	34
<i>Конф. унив., д-р хаб. Татьяна Пышкина</i>	
National Systems of Innovation and Competitiveness: the Republic of Moldova between Friedrich List and Michael Porter	40
<i>Associate Professor, PhD. Benea-Popușoi Elina</i>	
Institutional Incentives of the Private Sector Extension	46
<i>Senior lecturer Barbăneagră Oxana</i>	

MANAGEMENT AND MARKETING

Today Marketing Problems in the Context of Domestic Market Evolution	54
<i>Associate Professor, PhD. Savciuc Oxana</i>	
Формирование товарного ассортимента в контексте ABC анализа	58
<i>Конф. унив. д-р Светлана Генова</i>	
Problèmes dans le secteur du vin dans la République de Moldova	64
<i>Drt. Sergiu Bulmaga, ASEM</i>	
Гостиничный рынок г. Кишинэу: анализ и перспективы	69
<i>Докторант Сергей Калугин</i>	

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

CEE countries' foreign analisis with application of international specialization indices	73
<i>Associate Professor, PhD. Moldovan Dumitru</i> <i>Ph. studente Maleru Petru</i>	
The impact of internationalization process upon the investments' development	84
<i>PhD. Palii Natalia</i>	
Methods of economical growth and securing state's territory in the framework of globalization. Case study România	90
<i>Superior lecturer Dodu-Gugea Larisa</i> <i>Manager Moisescu Gheorghe</i>	

ACCOUNTING AND AUDIT

Criteria of provisions for risks and expenses	99
<i>PhD. Bîrcă Aliona</i>	
Carrying out an internal audit mission	103
<i>Senior lecturer, Ph. studente Ratcov Maria</i>	
The essence of Managerial Accounting and its Role in Enterprise's Management System	108
<i>Ph. studente Caraman Stela</i>	

INFORMATICS, STATISTICS AND ECONOMIC ANALYSIS

Data Base Meta Design	113
<i>PhD Murgeva Alexandrina</i>	
<i>PhD Tsaneva Monika</i>	
The Impact of Information and Communication Technologies, components of scientific and technical progress, on economic growth	120
<i>Ph. studente Crudu Rodica</i>	
The peculiarities of owner's equity turnover indicators and their impact on the decisive process	126
<i>Superior lecturer Chirilov Nelea</i>	

RISCURI INVESTIȚIONALE ÎN CONTEXTUL REALIZĂRII STRATEGIILOR DE DEZVOLTARE DE LUNGĂ DURATĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Prof. univ. dr. hab. Rodica HÂNCU,
Conf. univ. dr. Ana SUHOVICI, ASEM*

În condițiile insuficienței de finanțare a investițiilor, scăderii capacității investiționale, observate în perioadele precedente, gestiunea riscurilor purta un caracter fragmentar și lapidar. Însă, intensificarea agresivă a fluxului de investiții în condițiile actuale a ridicat problema gestiunii riscurilor investiționale în toată amploarea sa. Necesitatea sporirii ulterioare a volumului de investiții atrase concomitent cu creșterea eficienței utilizării investițiilor deja atrase, este și va fi determinată de faptul pe cât de complet vor fi identificate și scontate domeniile actuale și cele viitoare ale incertitudinii și riscului.

Under the conditions of insufficient financing of investments, decrease of investment capacity that has been observed in past periods, risk management has a fragmentary and compact character. But enhancing the flow of aggressive investment in the current conditions has raised the problem of high investment risk management in all its magnitude. The need to further increase the volume of investments attracted with increased efficiency investments already raised, is and will be determined by the fact that will fully identify the current and future areas of uncertainty and risk

Procesul atragerii investițiilor în economia Republicii Moldova, necesare realizării strategiei pe termen lung a dezvoltării economice și sociale, a elucidat un șir de probleme, care au la bază lipsa unui sistem integru de gestiune a riscurilor atât la nivelul sistemului de gestiune (la cel al statului, reprezentat de instituțiile sale), cât și la nivelul participanților procesului investițional la micronivel). Drept expresie a acestor probleme apare discrepanța semnificativă, în comparație cu alte state, a volumului de investiții străine directe per capita, utilizarea ineficientă a potențialelor surse interne de finanțare a investițiilor, precum și folosirea incompletă a investițiilor străine directe etc.

În legătură cu cele expuse, menționăm că în condițiile insuficienței de finanțare a investițiilor, scăderii capacității investiționale, observate în perioadele precedente, gestiunea riscurilor purta un caracter fragmentar și lapidar. Însă, intensificarea agresivă a fluxului de investiții în condițiile actuale a ridicat problema gestiunii riscurilor investiționale în toată amploarea sa. Necesitatea sporirii ulterioare a volumului de investiții atrase concomitent cu creșterea eficienței utilizării investițiilor deja atrase este și va fi determinată de faptul pe cât de complet vor fi identificate și scontate domeniile actuale și cele viitoare ale incertitudinii și riscului.

Identificarea riscurilor, clasificarea în baza celor mai importante criterii, evaluarea și diminuarea acestora stau la baza luării deciziilor operative, tactice și strategice la diferite niveluri. În același timp, selectarea metodelor și instrumentelor orientate spre prevenirea și diminuarea riscurilor investiționale, precum și celor aleatoare trebuie analizată nu doar în cadrul gestiunii unor proiecte investiționale aparte, ci în primul rând ca funcție primordială și constantă a subiecților de gestiune la nivel de stat, chemați să creeze condiții egale de demarare a activității investiționale a agenților economici la micronivel.

Analiza efectuată privind gestiunea riscurilor investiționale în Republica Moldova în condiții actuale a permis evidențierea următoarelor seturi de probleme

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

*Проф. унив., д-р Родика ХЫНКУ;
К.э.н., доцент Анна СУХОВИЧ, МЭА*

Ход привлечения инвестиций и экономику Республики Молдова, необходимых для реализации стратегий долгосрочного экономического и социального развития, обнаружил ряд серьезных проблем, находящих свои концентрированные причины в отсутствии целостной системы управления рисками как на уровне управляющей системы (государства в лице его институтов), так и на уровне непосредственных участников инвестиционного процесса на микроуровне. Выражением этих проблем является значительное отставание от других стран по объему прямых иностранных инвестиций на душу населения, недоиспользование потенциальных внутренних источников финансирования инвестиций, недостаточно эффективное использование уже привлеченных иностранных инвестиций и др.

В связи с изложенным, необходимо отметить, что в условиях недофинансирования инвестиций, снижения инвестиционной активности в экономике, наблюдавшихся в предшествующие периоды, управление рисками носило фрагментарный и бессистемный характер. Однако, агрессивное наращивание привлечения инвестиций в современных условиях поставило проблему управления инвестиционными рисками во всей остроте. Необходимость дальнейшего наращивания объема привлекаемых инвестиций в увязке с повышением эффективности использования уже привлеченных инвестиций во многом определяется и будет определяться тем, насколько полно будут выявляться и учитываться настоящие и будущие сферы неопределенности и риска.

Идентификация рисков, их классификация по наиболее важным критериям, оценка и инструменты сокращения являются основой для принятия стратегических, тактических и оперативных решений на различных уровнях. При этом выбор методов и инструментов, направленных на предупреждение и снижение инвестиционных и сопутствующих им рисков, следует рассматривать не только в рамках управления отдельными инвестиционными проектами, но прежде всего, как постоянную функцию субъектов управления на госу-

interdependente:

1. Necesitatea studierii abordărilor teoretice privind riscurile create de mediile academice din statele dezvoltate pe parcursul unor îndelungate perioade de timp și în baza acestora:

- precizarea noțiunii de risc investițional drept categorie economică în baza analizei naturii și specificului gestiunii activității investiționale;
- precizarea noțiunii de incertitudine, a tipurilor și a caracterului corelației dintre riscurile investiționale și incertitudine;
- studierea abordărilor existente privind clasificarea riscurilor și elaborarea unei clasificări care ar ține cont de parametri actuali ai gestiunii riscurilor în R.Moldova în condițiile actuale;
- elaborarea și implementarea cursurilor universitare necesare pentru formarea unei temelii și a unor abilități în gestiunea riscurilor la viitorii oameni de afaceri, precum și pregătirea și efectuarea cursurilor de gestiune a riscurilor investiționale pentru practicieni.

2. Adaptarea unor aspecte ale teoriei riscurilor la realitatea investițională din Moldova și elaborarea unor recomandări privind diminuarea riscurilor investiționale.

3. Asigurarea unei abordări sistemice privind gestiunea riscurilor investiționale, ținând cont de interdependența strânsă dintre acestea la micro- și macroniveluri.

Pornind de la primul set de probleme, considerăm că în mediul local al teoreticienilor și practicienilor, este necesară, în primul rând, elaborarea unor anumite abordări privind conceptul riscului (primordial, al celui investițional), conștientizarea naturii legăturii dintre riscurile investiționale și incertitudine, clasificarea riscurilor investiționale în baza celor mai relevante criterii pentru starea actuală a economiei și identificarea factorilor de bază, determinanți ai riscurilor investiționale în condițiile create.

Cercetarea teoriilor privind riscul demonstrează că la nivelul academic există anumite neconcordanțe privind natura riscurilor și a incertitudinii. Acest fapt este dovedit de cercetările privind riscul ce se conțin în lucrările cercetătorilor ruși Borovikova T., Kacialova R., Cernova G., Kudreațeva A., Kiseleva N., Șarșukova A., Podșivalenko G., precum și celor români, printre care I. Vasilescu, A. Horobeț, L. Cistelecan, Gh. Blidaru. Împărtășim opinia autorilor Borovikova T., Kiseleva N., Podșivalenko G., care analizează riscurile într-o strânsă legătură cu incertitudinea, subliniind în același timp natura subiectivă a riscului și cea obiectivă a incertitudinii. Cu adevărat, fiecare din participanții proiectului investițional, indiferent de nivelul acestuia, își are viziunea (subiectivă) sa asupra riscurilor aferente realizării proiectului investițional și în baza acestei viziuni elaborează propriul mod de gestiune a lor. Incertitudinea însă, spre

darstvenном уровне, призванных создать равные стартовые условия для инвестиционной деятельности экономических агентов на микроуровне.

Проведенный нами анализ состояния управления инвестиционными рисками в Республике Молдова в современных условиях позволяет выделить следующие взаимосвязанные блоки проблем:

1. Необходимость изучения теории рисков, сформировавшейся в академической среде развитых стран в течение длительного периода времени, и на этой основе:

- уточнение понятия инвестиционного риска как экономической категории на основе анализа его природы и специфики управления в инвестиционной деятельности;
- уточнение понятия неопределенности, ее видов и характера взаимосвязи с инвестиционным риском;
- изучение существующих подходов к классификации рисков и выработка классификации, учитывающей наиболее актуальные параметры управления рисками в Республике Молдова в современных условиях;
- разработка и внедрение университетских курсов, необходимых для формирования основ и навыков управления рисками у будущих бизнесменов, а также подготовка и проведение курсов по управлению инвестиционными рисками для практиков.

2. Адаптации ряда положений теории рисков применительно к реалиям инвестиционной сферы Республики Молдова и выработка рекомендаций по сокращению инвестиционных рисков;

3. Обеспечение системного подхода к управлению инвестиционными рисками, учитывая их тесную взаимосвязь на макро и микроуровнях и др.

Что касается первого блока, то, по нашему мнению, в местной среде теоретиков и практиков, необходима в первую очередь выработка обоснованных подходов к пониманию концепции риска (в первую очередь, инвестиционного), осознание характера связи инвестиционных рисков с неопределенностью, классификация инвестиционных рисков по наиболее важным выявлению основных факторов, определяющих инвестиционные риски в сложившихся условиях.

Исследование теории рисков показывает, что принципиальные расхождения на академическом уровне имеются в понимании природы риска и неопределенности. Об этом свидетельствуют исследования риска, содержащиеся в работах: Боровиковой Т., Качаловой Р., Луман Н., Черновой Г., Кудрявцевой А., Киселевой Н., Лакуста М., также И. Василеску, А. Горобец, Л. Чистелекан, Г. Блидару. Мы согласны с теми авторами (Боровикова Т.В., Киселева Н.В., Подшиваленко Г.В. и др.), которые рассматривают риски в неразрывной связи с неопределенностью, подчеркивая при этом субъективность риска и объективность неопределенности. В самом деле, каждый их участников инвестиционного проекта того или иного уровня, имеет свое (т.е. субъективное) видение рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта и на этой основе вырабатывает индивидуальный подход к управлению рисками. Неопреде-

deosebire de risc, are la baza sa cauze caracteristice pentru toate proiectele investiționale.

Bazându-ne pe cele menționate, incertitudinea, în opinia noastră, poate fi tratată ca posibilitatea desfășurării diferitelor scenarii de realizare a proiectelor ca urmare a insuficienței și impreciziei informațiilor despre condițiile de luare a deciziilor privind anumite proiecte investiționale, drept urmare a cărora pot apărea atât anumite pierderi, cât și anumite câștiguri.

În calitate de cauze de bază, ce generează incertitudinea în activitatea investițională și, ca urmare, și riscurile investiționale, pot fi menționate următoarele:

- insuficiența și imprecizia informațiilor despre componența, valoarea, interacțiunea și dinamica celor mai importanți parametri tehnici, tehnologici și/sau economici ai proiectului;
- erorile în pronosticarea parametrilor proiectului, generate de extrapolarea neargumentată a tendințelor din perioadele precedente asupra perioadelor viitoare;
- incertitudinea legată de funcționarea utilajului (probabilitatea survenirii unor defecțiuni tehnice etc.);
- oscilația conjuncturii de piață, a prețurilor, cursurilor valutare etc.;
- insuficiența și imprecizia informațiilor despre situația financiară și imaginea de afaceri a întreprinderilor-partenere (posibilitatea neachitării plăților, bancrutei, nerespectarea obligațiilor contractuale);
- incertitudinea condițiilor climaterice, posibilitatea survenirii unor calamități naturale;
- incertitudinea situației politice, riscul unor schimbări socio-economice nefavorabile în țară sau regiuni;
- incertitudinea, generată de instabilitatea cadrului legal economic și a situației economice curente, condițiilor de investire și utilizare a profitului etc.

Pornind de la cele menționate, considerăm că activitatea privind gestiunea riscurilor investiționale în contextul realizării strategiilor de dezvoltare de lungă durată presupune, în primul rând, analiza multilaterală a factorilor ce generează incertitudinea în situația unei eventuale alegeri, în cadrul căreia este posibilă evaluarea cantitativă și calitativă a probabilității obținerii rezultatului.

Analizele demonstrează că un impact important asupra riscurilor în contextul realizării strategiilor de dezvoltare de lungă durată în Republica Moldova îl au astfel de factori de incertitudine, cum ar fi: oscilația conjuncturii de piață, a prețurilor, a cursurilor valutare; erorile în pronosticarea parametrilor proiectului, generate de extrapolarea neargumentată a tendințelor din perioadele precedente asupra perioadelor viitoare; incertitudinea situației politice, riscul unor schimbări socio-economice nefavorabile în țară etc.

Este de menționat faptul că un aspect important al gestiunii riscurilor investiționale vizează clasificarea riscurilor. Actualitatea clasificării riscurilor investiționale, în condițiile realizării strategiilor de dezvoltare

lenność же, в отличие от риска, имеет в своей основе причины, характерные для всех инвестиционных проектов и участников инвестиционного процесса.

С учетом сказанного, неопределенность, по нашему мнению, следует трактовать как возможность развития *разных* сценариев реализации проекта вследствие неполноты или неточности информации об условиях, связанных с принятием решений по отдельным инвестиционным проектам, за которыми могут стоять как определенные потери, так и дополнительные выгоды.

В качестве основных причин неопределенности в инвестиционной деятельности, порождающих инвестиционные риски, обычно выделяют:

- *неполноту или неточность* проектной информации о составе, значениях, взаимном влиянии и динамике наиболее существенных технических, технологических и (или) экономических параметров проекта;
- *ошибки в прогнозировании* параметров проекта, связанные с необоснованной экстраполяцией прошлых тенденций на будущее;
- *ошибки в расчетах* параметров проекта, обусловленные упрощениями при формировании моделей сложных технических или организационно-экономических систем;
- неопределенность, связанная с *работой оборудования* (вероятность аварий, отказов оборудования и т.п.);
- *колебания рыночной конъюнктуры*, цен, валютных курсов и т.д.;
- неполноту и неточность информации о *финансовом положении и деловой репутации предприятий-партнеров* (возможности неплатежей, банкротства, срывов договорных обязательств);
- неопределенность *природно-климатических условий*, возможность стихийных бедствий;
- неопределенность *политической ситуации*, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране и регионе;
- неопределенность, связанную с *нестабильностью экономического законодательства* и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли и др.

Исходя из изложенного, мы считаем, что деятельность по управлению инвестиционными рисками в ходе реализации долгосрочных стратегий развития предполагает, в первую очередь, всесторонний анализ факторов неопределенности, в процессе которого возможно количественно или качественно оценить вероятность достижения результата.

Анализ показывает, что наибольшее воздействие на риск в условиях реализации долгосрочных стратегий развития Республики Молдова, имеют такие факторы неопределенности, как колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов; ошибки в прогнозировании макроэкономических параметров развития, связанные с необоснованной экстраполяцией прошлых тенденций на будущее; неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране и др.

de lungă durată în R.Moldova, este determinată de cerințele participanților la procesul investițional în deținerea, pe baza unor indici științifici și practici, a informațiilor calitative privind riscurile. În această ordine de idei, clasificarea riscurilor permite accentuarea atenției asupra celor mai relevante, pentru strategiile de lungă durată, riscuri, precum și riscurilor aferente unui proiect investițional concret în cadrul unor strategii acceptate. Clasificarea riscurilor investiționale este, la fel, importantă și în procesul determinării competențelor, sferei de responsabilitate, funcțiilor și instrumentelor aplicate de anumite instituții de stat în procesul de gestiune a riscurilor. Combinarea riscurilor pe baza diferitelor criterii de clasificare contribuie și la asigurarea corelației optime dintre nivelul necesar de diminuare a riscului și cheltuielile suplimentare necesare realizării acestui deziderat.

Necesitatea abordării multicriteriale a riscurilor investiționale, în baza unei clasificări argumentate, este impusă și de faptul că proiectul investițional, indiferent de nivelul de realizare a acestuia, întrunește în sine totalitatea diferitelor riscuri, pentru diminuarea cărora este nevoie de un tratament separat.

Sistemul de riscuri și criteriile de clasificare care sunt asociate, în opinia noastră, activității investiționale a investitorilor autohtoni și cei străini în Republica Moldova, în contextul realizării strategiilor de dezvoltare de lungă durată, sunt reflectate în tabelul 1.

Sistemul de riscuri, prezentat în tabel, este selectiv și reflectă, în opinia autorilor, problematica relevantă riscurilor investiționale aferente realizării proiectelor investiționale în contextul strategiilor actuale de dezvoltare a economiei autohtone.

După cum se poate observa din datele tabelului 1, se disting două grupuri interdependente de riscuri, aferente activității investiționale:

- riscuri, asociate capacității de cumpărare a banilor;
- riscuri investiționale propriu-zise.

Delimitarea riscurilor în riscuri, asociate capacității de cumpărare a banilor, este importantă, în opinia noastră, deoarece investițiile se efectuează, în cea mai mare parte, în formă monetară și de aici – impactul pe care îl suportă odată cu modificarea cursului valutar, inflației, situației balanței de plăți etc.

Evenimentele din ultimii ani (îndeosebi, cele din jumătatea a doua a anului 2008) confirmă justetea unei atare abordări.

Este cunoscut faptul că, conform Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor în perioada 2006-2015, creșterea economică este strâns legată de accelerarea activității investiționale și dezvoltarea comerțului internațional și, în primul rând, a exportului.

Drept factori de bază ai creșterii economice, spre care trebuie să fie orientată atragerea investițiilor, apar:

- volumul și dinamica comerțului exterior;
- volumul și evoluția soldului balanței comerciale;

Важным аспектом управления инвестиционными рисками является их всесторонняя классификация. Актуальность классификации инвестиционных рисков в условиях реализации стратегий долгосрочного развития в Республике Молдова определяется потребностями участников инвестиционного процесса в качественном описании рисков по научно и практически обоснованным признакам. В этом контексте классификация рисков дает возможность акцентировать внимание на наиболее значимых для реализации долгосрочных стратегий рисках, а также рисках конкретного инвестиционного проекта в рамках принятых стратегий. Классификация инвестиционных рисков неопределима также при определении компетенций, сферы ответственности, функций и применяемых инструментов отдельными государственными учреждениями в процессе управления рисками. Комбинация инвестиционных рисков по различным критериям классификации, содействует также обеспечению оптимального соотношения между требуемым уровнем снижения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами и др.

Необходимость многокритериального подхода к изучению инвестиционного риска на основе обоснованной классификации вызвана и тем, что инвестиционный проект того или иного уровня воплощает в себе совокупность различных рисков, к снижению каждого из которых необходим свой подход.

Система рисков и критерии их классификации, которые ассоциируются, по мнению авторов, с инвестиционной деятельностью национальных и зарубежных инвесторов в Республике Молдова в рамках принятых долгосрочных стратегий развития экономики отражена в таблице 1.

Вышеприведенная система инвестиционных рисков является *селективной* и отражает, по мнению авторов, наиболее актуальную проблематику рисков реализации инвестиционных проектов в рамках принятых в Республике Молдова стратегий.

Как видно из приведенной таблицы, авторы выделяют две взаимосвязанные группы рисков, сопровождающие инвестиционную деятельность:

- Риски, связанные с покупательной способностью денег;
- Собственно инвестиционные риски.

Выделение рисков, связанных с покупательной способностью денег в самостоятельную группу важно, по нашему мнению, потому, что основная масса инвестиций в экономику осуществляется в денежной форме и поэтому испытывает на себе влияние, в первую очередь, таких факторов, как валютный курс и тенденции его развития; инфляция; состояние платежного баланса страны и др. События последних лет (в особенности второй половины 2008 г.) полностью подтверждают правомерность такого подхода.

Известно, что «Стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта на период 2006-2015 гг.» рассматривает экономический рост в тесной увязке активизации инвестиционной деятельности в республике с развитием международной торговли, прежде всего, экспорта.

Значимыми факторами экономического роста, на благоприятную эволюцию которых должно

Tabelul 1

Sistemul de riscuri, asociate activității investiționale, în contextul realizării strategiilor de dezvoltare de lungă durată și criteriile de clasificare a acestora

Tipuri de risc asociate realizării strategiilor de dezvoltare de lungă durată	
Riscuri asociate capacității de cumpărare a banilor	Riscuri asociate investiției capitalului
<ul style="list-style-type: none"> • riscul valutar • riscul inflației • riscul lichidității 	<ul style="list-style-type: none"> • riscul șansei ratate; • riscul economic (diminuarea rentabilității) ca rezultat al modificării ratei dobânzii la credite și depozite bancare, dividendelor etc. • riscul pierderilor financiare directe, inclusiv <ul style="list-style-type: none"> - <i>riscul selectiv</i> – riscul alegerii greșite a alocării capitalului în procesul de formare a portofoliului de investiții reale și/sau financiare; - <i>riscul falimentului</i> – pericolul pierderii capitalului propriu și incapacitatea de plată a angajamentelor; - <i>riscul creditar</i> – riscul cauzat de pierderea mijloacelor pe motivul neîndeplinirii angajamentelor din partea emitenților, debitorilor și giranților; - <i>riscul bursier</i> – riscul asociat pierderilor în cadrul tranzacțiilor bursiere.

Таблица 1

Система инвестиционных рисков в процессе реализации долгосрочных стратегий развития Республики Молдова и критерии их классификации

Виды рисков, ассоциируемых с реализацией долгосрочных стратегий развития	
Риски, связанные с покупательной способностью денег в т.ч.	Риски, связанные с вложением капитала
<ul style="list-style-type: none"> • Валютные риски • Инфляционные риски • Риски ликвидности 	<ul style="list-style-type: none"> • Риск упущенной выгоды в результате неосуществления инвестирования; • Риск снижения доходности в результате неблагоприятного изменения процентов по кредитам, вкладам, дивидендов по портфельным инвестициям и др. • Риск прямых финансовых потерь в т.ч. <ul style="list-style-type: none"> - селективные риски – риски неправильного выбора видов вложения капитала при формировании портфеля реальных и (или) финансовых инвестиций; - риск банкротства – опасность потери собственного капитала и неспособность рассчитаться по взятым на себя обязательствам; - кредитный риск – в связи с потерей средств из-за несоблюдения обязательств со стороны эмитента, заемщика или поручителя; - биржевые риски – опасность потерь по биржевым сделкам.

Источник: авторская разработка

- gradul de acoperire a importului prin export etc.

Analiza evoluției indicatorilor respectivi este prezentată în tabelul 2.

Din datele prezentate în tabel, pot fi observate anumite tendințe negative și, în primul rând, devansarea ritmului de creștere a importului față de exporturi și diminuarea gradului de acoperire a importurilor prin exporturi, fapte ce reflectă, în linii mari, prezența riscurilor, asociate activității investiționale în contextul realizării Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor în perioada 2006-2015.

Analiza demonstrează că cele mai acute probleme sunt provocate de riscurile asociate capacității de cumpărare a banilor (în mod deosebit, riscurile inflației și riscurile valutare), care determină, în mod direct, componenta investițională a fluxului de capital în economie.

Astfel, conform datelor statisticii oficiale, cursul oficial al dolarului constituia la data de 31.12.2007

быть ориентировано привлечение прямых инвестиций являются:

1. Размер и динамика внешнеторгового оборота (экспорт/импорт);
2. Размер и тенденции сальдо торгового баланса;
3. Степень покрытия импорта экспортом и др.

Анализ динамики указанных показателей отражен в таблице 2.

Исходя из приведенных в таблице данных, можно заметить некоторые отрицательные тенденции, прежде всего, значительный опережающий рост импорта, по сравнению с экспортом, и снижающаяся доля покрытия импорта экспортом (что, по сути, отражает *наличие* рисков, связанных с реализацией положений «Стратегии привлечения инвестиций и продвижения экспорта на период 2006-2015 гг.»).

Анализ показывает, что наиболее злободневными проблемами, влияющими в целом на реализацию положений долгосрочных стратегий развития молдавской экономики, являются риски покупательной

Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova pentru perioada 2004-2007

	2004	2005	2006	2007
Exportul de mărfuri				
a) mln. dol.,	994	1104	1053	1360
б) în % față de anul precedent	123,5	111	95	129,2
Importul de mărfuri				
a) mln. dol.,	1748	2296	2664	3676
б) în % față de anul precedent	122	131	115	139
Soldul balanței comerciale				
a) mln. dol.,	-754	-1191	-1591	2316
б) în % față de anul precedent	121	158	133	145,5
Gradul de acoperire a importului prin export (%)	56,9	48,1	39,8	37

Sursa: www.bnm.md

Таблица 2

Эволюция внешней торговли Республики Молдова за период 2004-2007 гг.

	2004	2005	2006	2007
Экспорт товаров				
a) млн. долл.,	994	1104	1053	1360
б) в % к предыдущему году	123,5	111	95	129,2
Импорт товаров				
a) млн. долл.,	1748	2296	2664	3676
б) в % к предыдущему году	122	131	115	139
Сальдо торгового баланса				
a) млн. долл.,	-754	-1191	-1591	2316
б) в % к предыдущему году	121	158	133	145,5
Степень покрытия импорта экспортом (%)	56,9	48,1	39,8	37

Источник: составлено авторами по данным источника www.bnm.md

11,3192 MDL, în comparație cu 12,9050 MDL la data de 31.12.2006. O situație analogică este caracteristică și pentru cursul oficial al monedei euro. Aprecierea monedei naționale nu a putut să nu influențeze competitivitatea produselor autohtone atât pe piețele CSI, cât și pe piețele UE. Respectiva situație este reflectată în figura 1.

Conform datelor prezentate în figura 1, indicele competitivității mărfurilor autohtone a scăzut în mod esențial, fapt care a transformat întreprinderile orientate spre export în întreprinderi puțin atractive din punctul de vedere al investițiilor.

În conformitate cu cele expuse, investițiile străine, în contextul riscurilor valutare, necesită o analiză minuțioasă din două puncte de vedere:

- al țării-exportator de investiții;
- al țării-gazdă a investițiilor (cum ar fi, de exemplu, Republica Moldova).

În aceeași ordine de idei, este important să se determine: *ce urmează a fi promotor al creșterii economice – cererea externă și extinderea exportului sau factorii interni și cererea solvabilă internă*. Astfel, dacă în calitate de promotor al creșterii economice este analizată cererea externă și extinderea exportului, atunci dezirabilă este deprecierea monedei

capacității de plată, în primul rând, valutare și inflaționiste, care prin intermediul lor influențează și fluxul investițiilor în economie.

În conformitate cu datele oficiale, cursul oficial al dolarului a scăzut față de moneda națională la 31.12.2007 g. 11,3192 MDL în comparație cu 12,9050 MDL la 31.12.2006. Analogică dinamică este observată și pe cursul oficial al euro. În prezent, are loc o consolidare a monedei naționale. Astfel de situație nu poate să nu influențeze competitivitatea produselor autohtone pe piețele CSI și UE, ceea ce este reflectat în figura 1.

Conform datelor prezentate în figura 1, indicele competitivității mărfurilor autohtone a scăzut în mod esențial, fapt care a transformat întreprinderile orientate spre export în întreprinderi puțin atractive din punctul de vedere al investițiilor.

În conformitate cu cele expuse, investițiile străine, în contextul riscurilor valutare, necesită o analiză minuțioasă din două puncte de vedere:

- al țării-exportator de investiții;
- al țării-gazdă a investițiilor (cum ar fi, de exemplu, Republica Moldova).

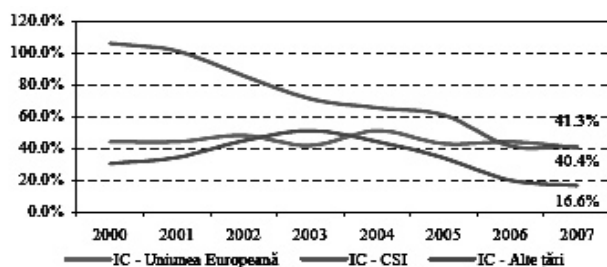


Figura 1. Evoluția indicelui competitivității mărfurilor autohtone

Sursa: www.bnm.md

Диаграмма 1. Эволюция индекса конкурентоспособности молдавских товаров на рынках СНГ и на рынках Европейского Союза

Источник: www.bnm.md

naționale. În caz contrar, poate surveni riscul ne-realizării prevederilor strategiilor aprobate.

În cazul în care drept promotori ai creșterii economice sunt analizați factorii interni și cererea solvabilă internă, atunci este necesară transformarea leului într-o monedă națională puternică, care ar permite economisirea și investirea, stabilitatea cursului monedei naționale, fapt ce ar reflecta starea corespunzătoare a economiei naționale.

Ulterior, este necesar de răspuns la întrebarea: *este oare cursul valutar un instrument universal al politicii financiare și, în mod deosebit, al celei investiționale, prin care se pot rezolva concomitent numeroase probleme, deseori, contradictorii ale dezvoltării și, respectiv, ale realizării prevederilor strategice?* Sau gradul de aplicabilitate universală a cursului valutar este, totuși, limitat și impactul acestuia poartă un caracter multidimensional și variabil: pentru unele procese poartă caracter stimulat, iar pentru altele – restrictiv. Pentru utilizarea eficientă a cursului valutar, este nevoie, în opinia autorilor, de a suplimenta măsurile de stabilizare a cursului valutar cu alte pârghii, fapt ce ar permite stimularea direcțiilor prioritare de realizare a strategiilor aprobate, contribuind astfel la efectuarea unor schimbări structurale progresive.

În conformitate cu direcțiile prioritare stabilite, este necesar de determinat corelarea politicii valutare cu cea monetar-creditară. În acest context, devin imperative mecanismele politicii monetar-creditară. Drept scop al acestei politici menționăm formarea ofertei de monedă națională, corelată cu fluxul de valută străină. Ultima se infiltrază în economia națională prin intermediul exportatorilor, remitențelor etc. Ca rezultat, are loc creșterea masei monetare. Acest mecanism poate conduce la unele consecințe nedorite: creșterea inflației, scăderea eficienței investițiilor etc. În final, aceasta duce spre creșterea dependenței economiei naționale de conjunctura mondială.

Pornind de la cele menționate, autorii consideră că un atare instrument, cum este rata refinanțării, nu

- с точки зрения принимающей страны, каковой в контексте нашего рассмотрения является Республика Молдова.

В этом контексте необходимо иметь четкое представление о том, что должно быть главным двигателем роста: внешний спрос и расширение экспорта или внутренние факторы и внутренний платежеспособный спрос? Так, если в качестве двигателя экономического роста рассматривается внешний спрос и расширение экспорта – тогда для этого естественно желательнее обесценение лея, а всякое его повышение следует рассматривать как фактор риска реализации принимаемых в стране стратегий.

Если же в качестве источников роста рассматривать внутренние факторы, внутренний платежеспособный спрос, тогда речь должна идти о превращении лея в полноценную национальную валюту для сбережений и инвестиций, а также о формировании более устойчивого курса, объективно отражающего состояние экономики и формируемого в значительной степени под действием рыночных тенденций.

Далее необходимо ответить на вопрос: следует ли рассматривать валютный курс как универсальный и всеобъемлющий инструмент экономической и, в особенности, инвестиционной политики, пытаясь с его помощью одновременно решить широкий диапазон часто трудно совместимых задач развития? Или, напротив, учитывая, что степень его универсальности ограничена, и что его действие носит разнонаправленный характер (стимулируя одни процессы и сдерживая при этом другие), следует дополнять меры по стабилизации валютного курса, в контексте инвестиционной деятельности, другими рычагами, позволяющими стимулировать или защищать приоритетные направления развития.

В этом контексте, необходимо отметить, важность учета притока валюты на формирование денежного предложения. Так, в условиях Республики Молдова формирование денежного предложения в значительной степени определяется переводами иностранной валюты молдавскими гражданами, работающими за рубежом, поступлением иностранных инвестиций, продажей валютной выручки экспортерами и др., в результате чего леи вливаются в экономику. Однако подобный механизм формирования денежного предложения отражает значительную зависимость молдавской экономики от мировой конъюнктуры и связан с рядом других негативных последствий. В первую очередь, следует отметить рост инфляции, сокращение эффективности инвестиций и т.д.

В связи с вышеизложенным авторы считают, что такой инструмент, как ставка рефинансирования, лишь фиксирует сложившуюся ситуацию на рынке, но не изменяет ее кардинально. Внутренние механизмы по формированию левой экономики работают слабо, хотя они крайне важны для структурных преобразований.

Определенное представление о рисках, присущих экономике Республики Молдова дает ана-

schimbă în mod esențial, ci numai reflectă situația creată pe piața monetară. Mecanismele interne de asigurare a economiei cu moneda națională, în aceste condiții, funcționează slab, deși sunt chemate să contribuie la accelerarea procesului investițional, orientat spre realizarea schimbărilor structurale.

Un important element în formarea viziunilor privind riscurile investiționale îl constituie analiza ratingului Republicii Moldova în comparație cu alte state, inclusiv cu cele din CSI. Analiza comparativă a acestuia în comparație cu statele respective este prezentată în tabelul 3.

liz странового рейтинга республики в сравнении с другими странами СНГ, результаты которого приведены в таблице 3.

Как видно, по сравнению с другими странами СНГ, Республика Молдова имеет один из самых низких страновых рейтингов среди анализируемых стран СНГ, что является отражением существующих в стране рисков. Однако информация лишь о страновом рейтинге той или иной страны не всегда является исчерпывающей при принятии решения об инвестировании, либо решения принимающей страны о привлечении инвестиций. Она существенным образом дополняется информацией о положении

Tabelul 3

Analiza comparativă a ratingului Republicii Moldova în comparație cu state din CSI

Emitentul	RDE* pe termen lung în valută străină	RDE pe termen lung în monedă națională	Pronostic	RDE pe termen scurt în valută străină	Ratingul conform scalei naționale	„Plafonul” de țară	Data atribuirii/ultimei revizuri
Azerbaidjan	BB+	BB+	Stabil	B		BB+	29/02/2008
Armenia	BB	BB	Stabil	B		BB+	03/07/2008
Georgia	BB-	BB-	Stabil	B		BB-	18/07/2007
Kazahstan	BBB	BBB+	Negativ	F3		BBB+	17/12/2007
Republica Moldova	B-	B	Pozitiv	B		B-	18/06/2007
Rusia	BBB+	BBB+	Stabil	F2	AAA	A-	02/07/2008
Ucraina	BB-	BB-	Stabil	B	AA+	BB-	14/05/2008

*Ratingul defaultului emitentului

Sursa: adaptare de autori în baza datelor revistei Forbes

Таблица 3

Сравнение странового рейтинга Республики Молдовы и стран СНГ

Эмитент	Долгосрочный РДЭ* в иностранной валюте	Долгосрочный РДЭ* в национальной валюте	Прогноз	Краткосрочный РДЭ* в иностранной валюте	Рейтинг по национальной валюте	Страновой «потолок»	Дата присвоения/последнего пересмотра
*РДЭ – рейтинг дефолта эмитента							
Азербайджан	BB+	BB+	стабильный	B		BB+	29/02/2008
Армения	BB	BB	стабильный	B		BB+	03/07/2008
Грузия	BB-	BB-	стабильный	B		BB-	18/07/2007
Республика Казахстан	BBB	BBB+	негативный	F3		BBB+	17/12/2007
Республика Молдова	B-	B	позитивный	B		B-	18/06/2007
Российская Федерация	BBB+	BBB+	стабильный	F2	AAA (rus)	A-	02/07/2008
Украина	BB-	BB-	стабильный	B	AA+(ucr) стабильный	BB-	14/05/2008

Analiza datelor dovedește că R.Moldova are, practic, cel mai scăzut nivel al ratingului, or acest rezultat poate fi asociat numeroaselor riscuri, cu care se confruntă economia și cei antrenați în procesele economice, inclusiv investiționale. Însă doar

страны в списке важнейших мировых индексов.

Некоторое представление о месте Республики Молдова в ряде мировых индексов дает нижеследующая информация:

- **Индекс глобальной конкурентоспособ-**

informațiile privind ratingul țării noastre în comparație cu alte state nu sunt suficient de relevante pentru luarea deciziilor investiționale. De obicei, aceste informații sunt suplimentate cu analize privind indicii de țară.

O anumită viziune asupra locului ocupat de Republica Moldova conform indicilor de țară se prezintă astfel:

Indicele competitivității globale. Acest indice a fost evaluat în anul 2007 în baza datelor prezentate de 131 țări. Conform ratingului respectiv, R.Moldova a ocupat locul 97.

Indicele libertății economice. Sunt apreciate 163 de state în baza a 10 categorii de libertăți economice, inclusiv: politica în domeniul comerțului, politica fiscală etc. Conform ratingului respectiv, Moldova a ocupat locul 89.

Indicele de percepție a corupției. Conform ratingului respectiv, Republica Moldova a ocupat, în 2007, locul 119 din 179 țări analizate.

Indicele dezvoltării umane. Indicele este evaluat în baza datelor prezentate de 177 state, privind durata medie a vieții, nivelul de alfabetizare, PIB per capita etc. Conform indicelui PIB per capita, spre exemplu, R.Moldova a ocupat, în 2007, locul 139.

Lista acestora ar putea fi extinsă, incluzând astfel de indici, cum sunt **indicele competitivității afacerilor, indicele globalizării, doing business, indicatorii administrării publice** etc.

Un alt important aspect al analizei riscurilor, asociate realizării strategiilor de dezvoltare de lungă durată, poate fi și analiza metodelor, grație cărora statul poate contribui la majorarea **normei de investire în economia autohtonă**. În opinia noastră, aceasta depinde, în mare măsură, de:

- siguranța agenților economici autohtoni și cei străini privind viitorul lor, ultimul fiind dependent, în cea mai mare măsură, de existența riscurilor politice. Dacă instituțiile de stat gestionează aceste riscuri eficient, atunci și siguranța poate fi asigurată;
- gradul de dezvoltare a sistemului financiar, care îndeplinește funcțiile de intermediar dintre acei care dețin resurse bănești temporar libere și cei care dețin proiecte investiționale.

Bibliografie

1. Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pe perioada 2006-2015 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. – 2006.-№ 181-183;
2. Киселева Т.В.; Боровикова Г.В. *Инвестиционная деятельность*. – Москва: Кнорус, 2005;
3. www.fitchratings.ru;
4. www.bnm.md.

ности. Этот индекс, в 2007 г., был рассчитан по данным 131 страны мира. В соответствии с данным индексом в 2007 году, Республика Молдова заняла 97 место;

- **Индекс экономической свободы** оценивает 163 страны мира по 10 категориям экономической свободы, в том числе по таким, как регуляторная политика, торговая политика, фискальная политика, вмешательство государства и др.; (рейтинг Республика Молдова, по данному индексу – 89 место);
- **Индекс восприятия коррупции.** В 2007 г. Республика Молдова занимала, по данному индексу 119 место из 179 стран мира;
- **Индекс человеческого развития** оценивает 177 стран мира по таким показателям, как средняя продолжительность жизни, уровень грамотности населения и др. (по ВВП на душу населения в 2007 г. Республика Молдова заняла 137 место) и др.;

Этот перечень можно дополнить следующими:

Индекс конкурентоспособности бизнеса, Doing Business, Всемирные индикаторы государственного управления, Индекс глобализации.

Необходимо также проанализировать способы, при помощи которых государство может повысить норму инвестирования в экономике Республики Молдова. По-нашему мнению, это зависит от следующих условий:

- 1) во-первых, от уверенности национальных и зарубежных экономических агентов в будущем, то есть от политических рисков. Если государственные институты будут стабильными, то такая уверенность рано или поздно появится;
- 2) во-вторых, от степени развития финансовой системы, которая выполняет функции посредника между теми, кто обладает временно свободными денежными средствами, и теми, кто обладает инвестиционными проектами.

Литература:

1. Стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта на период 2006-2015 гг. // Мониторул Официал ал Републичий Молдова. – 2006. – № 181-183.
2. Киселева Т.В., Боровикова Г.В. *Инвестиционная деятельность*. – Москва: Кнорус, 2005.
3. Хынку Р. *Формирование и реализация региональной инвестиционной политики / Тезисы докладов экономической секции международной научно-практической конференции «О развитии научных исследований в области истории Гагаузского народа и проблем экономического становления современной Гагаузии»*, Комратский государственный университет. – Комрат, 21-22 декабря, 2001. – С.33-37.
4. www.fitchratings.ru
5. www.bnm.md.

**INCIDENȚA RATEI DOBÂNZII
BANCARE ASUPRA PROCESULUI
DE ECONOMISIRE ȘI DE STIMULARE
A CERERII DE INVESTIȚII
PENTRU DEZVOLTARE**

**Conf. univ. dr. Nadejda BOTNARI, ASEM
Drd. Cristian ROTARU, „Mobiasbanca”**

*“O economie în care nu se economisește
și nu se investește este sortită eșecului”
(dr. Al. Puiu)*

**L’INCIDENCE DU TAUX D’INTÉRÊT
BANCAIRE SUR LE PROCESSUS DE
L’ÉPARGNE ET DE LA STIMULATION
DE LA DEMANDE D’INVESTISSEMENT
POUR DÉVELOPPEMENT**

**Dr. conf. univ. Nadejda BOTNARI, ASEM
Drt. Cristian ROTARU, “Mobiasbanca –
Groupe Société Générale”**

*“Une économie dans laquelle on n’épargne pas et on ne
réalise pas des investissements, est prédestinée à l’échec”
(Al. Puiu, dr.)*

Rolul băncilor în economie este acela de a asigura legătura dintre economii și investiții, atrăgând resursele disponibile ale economiei pentru a le plasa în proiecte investiționale rentabile. Băncile au capacitatea de a manipula procesele economice prin diverse mecanisme, cota dobânzii reprezentând instrumentul monetar favorit de stimulare a economiilor și de susținere a investițiilor pentru dezvoltare.

The role of banks in the economy is to ensure the link between savings and investments, attracting resources of the economy in order to place them in profitable investment projects. Banks have the ability to manipulate economic processes through various mechanisms; the rate of interest is the favorite monetary instrument of stimulating the savings and of support of investments for development.

Atât în teoria, cât și în practica economică mondială se consideră că principalul rol al băncilor în economie este de a asigura legătura dintre economii și investiții, prin atragerea resurselor disponibile din economie și plasarea lor în proiecte investiționale rentabile. Or, performanța unui sistem bancar se reflectă în capacitatea acestuia de a mobiliza economiile și a le plasa în investiții care să asigure o creștere economică durabilă. Cererea de investiții, la rândul său, se află sub incidența eficienței marginale a capitalului și a nivelului ratei dobânzii. În acest context, costul resurselor de credit este o coordonată vitală a deciziei de investire. În condițiile unei rate a dobânzii înalte, se restrânge accesul mai multor întreprinderi la finanțarea bancară, deoarece acestea nu generează rentabilități care să asigure onorarea obligațiilor de plată față de creditori și o marjă de profit acceptabilă. În special, este cazul întreprinderilor producătoare, care, prin natura activității lor, nu pot să suporte costuri înalte aferente mobilizării de capitaluri împrumutate, costuri pe care întreprinderile din comerț le suportă, de altfel, mai ușor.

Economia Republicii Moldova nu constituie o excepție în acest sens și, prin urmare, evoluția investițiilor este în funcție de dinamica ratei dobânzii, politica monetar-creditară și predilecția băncilor comerciale de a finanța proiecte investiționale.

Dinamica volumului investițiilor în capitalul fix, realizate pe parcursul anilor 2000-2008 în R. Moldova, este prezentată în tabelul 1:

Observăm că investițiile în capitalul fix înregistrează o evoluție ascendentă, cu un vârf de performanță în anul 2007 și cu un regres în semestrul I al anului 2008. După ce câțiva ani la rând ritmul de creștere a investițiilor s-a majorat constant, diminuarea acestuia aproape până la nivelul anilor 2001-2002 sugerează o relativă recesiune a acestui domeniu și tre-

Dans la théorie et la pratique économique mondiale, on estime que le rôle principal des banques dans l'économie est d'assurer le lien entre l'épargne et les investissements, en attirant des ressources disponibles de l'économie pour les placer ultérieurement dans des projets d'investissements efficaces. Or, la performance d'un système bancaire est représentée par sa capacité de mobiliser les épargnes et de les placer dans les investissements, qui puissent assurer une croissance économique durable. La demande d'investissements, à son tour, se trouve sous l'incidence d'efficacité marginale du capital et du niveau du taux d'intérêt. En ce contexte, le coût des ressources de crédit est une coordonnée vitale de la décision d'investir. Dans les conditions d'un taux d'intérêt élevé, on limite l'accès de plusieurs entreprises au financement bancaire, parce que celles-ci ne peuvent pas générer des rentabilités qui leur permettent d'honorer les obligations de paiement pour les créanciers et d'obtenir une marge de profit acceptable. En spécial, c'est le cas des entreprises de production qui, par le spécifique de leurs activités, ne peuvent pas supporter des coûts élevés afférents la mobilisation des capitaux d'emprunt, coûts lesquelles les entreprises du commerce supportent plus facilement.

L'économie de la République de Moldova n'est pas une exception et, en conséquence, l'évolution des investissements est en fonction de la dynamique du taux d'intérêt bancaire, de la politique monétaire et de crédit, et aussi de la prédilection des banques commerciales pour le financement des projets d'investissement.

La dynamique du montant des investissements en capital fixe, réalisés pendant les années 2000-2008 en Moldavie peut être observé dans le tableau 1:

Nous pouvons remarquer que les investissements en capital fixe enregistrent une évolution

Tabelul 1

**Dinamica volumului investițiilor în capitalul fix, realizate
în anii 2000-2008 (iulie) în R. Moldova**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Investiții în capital fix (mil. lei)	1759.3	2315.1	2804.2	3612.7	5140	7189.1	9580.4	15180.5	5516.5
în termeni reali față de anul precedent, (%)	85	111	111	107	108	112	117	120.7	112.3

* Perioada ianuarie-iulie 2008

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova

Tableau 1

**La dynamique des investissements en capital fixe réalisés pendant
les années 2000-2008 en Moldavie**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Investissements en capital fixe (mil. lei)	1759.3	2315.1	2804.2	3612.7	5140	7189.1	9580.4	15180.5	5516.5
En terme réel, y-o-y (%)	85	111	111	107	108	112	117	120.7	112.3

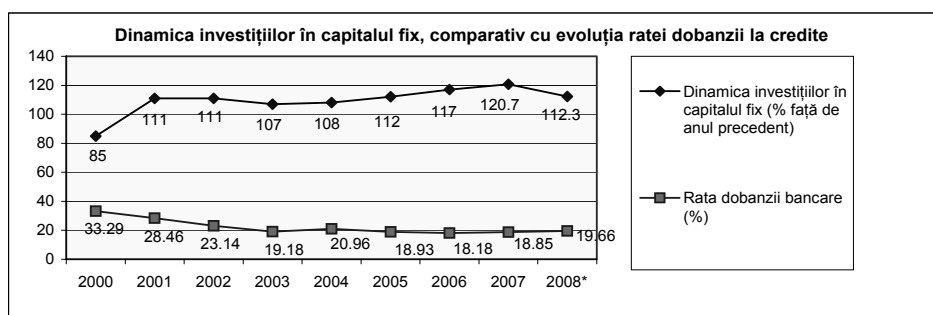
* - janvier - juillet 2008

Source: Bureau National de Statistique de la République de Moldova

buie să reprezinte un semnal de alarmă pentru autorități. Or, o restrângere a activității investiționale semnifică o limitare a activităților economice viitoare, în ansamblu. Cauzele, de ordin economic și politic, care au generat o asemenea situație sunt multiple, însă incidența ratei dobânzii bancare asupra procesului de investiții nu poate fi neglijată. Astfel, o rată a dobânzii în creștere descurajează investițiile, fapt care s-a produs în anul 2008. Evoluția investițiilor în raport cu rata dobânzii se prezintă în figura de mai jos.

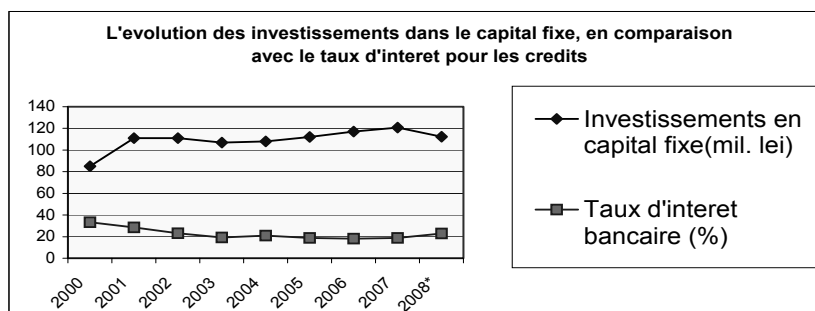
Tendința de diminuare certă și continuă a dobânzilor în perioada 2000-2006 a determinat o impulsivitate a activității investiționale și o dinamică pozitivă a investițiilor. Situația creată în anul 2008 constituie efectul politicii monetare promovate de BNM încă din anul 2007, care a condus la majorarea dobânzii la cre-

ascendante, avec un maximum de performances en 2007 et avec une régression dans le premier semestre de l'année 2008. Après quelques années, pendant lesquelles le rythme d'augmentation des investissements s'est majoré tout le temps, sa diminution près du niveau des années 2001-2002 suggère une récession relative de ce domaine et doit représenter un signal d'alarme pour les autorités. Or, une réduction des activités d'investissement, en présent, signifie une réduction des activités économiques prochaines, en ensemble. Les causes d'ordre économique et politique qui ont généré une telle situation sont multiples, mais l'incidence du taux d'intérêt bancaire sur le processus des investissements ne doit pas être négligée. Ainsi, un taux d'intérêt en augmentation décourage les investissements, fait



* Perioada ianuarie-iulie 2008

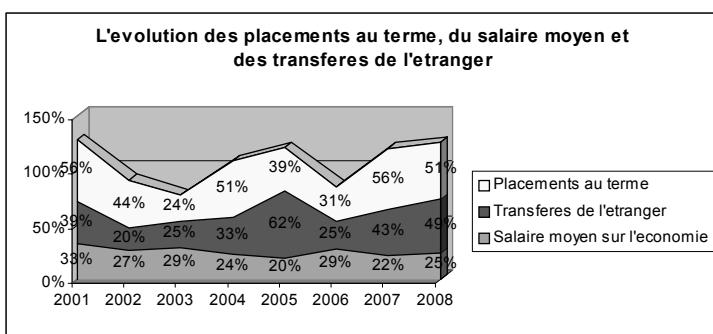
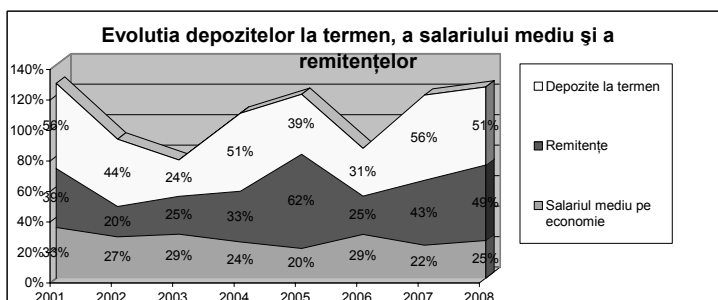
Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova și BNM



Source: Bureau National de Statistique de la République de Moldova, Banque Nationale de Moldavie

ditele acordate până la 22,99% (în septembrie 2008). Majorarea ratei rezervelor obligatorii (de la 15% până la 22%) și majorarea ratei de refinanțare (de la 17% până la 18,5%), pârgii pe care BNM le-a activat în anul 2008 pentru lupta împotriva inflației, au determinat majorarea dobânzilor la credite. În consecință, s-au redus posibilitățile agenților economici locali să-și finanțeze proiectele investiționale din contul resurselor de credit ale băncilor comerciale.

Rata dobânzii, ca factor de stimulare sau de descurajare a investițiilor, prezintă interes și pentru faptul că stimulează economisirea, care constituie principala sursă de acumulare a resurselor de creditare a băncilor. Ratele stimulative ale dobânzilor favorizează acumularea unor resurse importante în sistemul bancar, majorând, în acest fel, disponibilitatea băncilor de finanțare a investițiilor pentru dezvoltare. Creditul apare, în această ipostază, elementul principal care transformă consumul într-un motor al dezvoltării economiei. Desigur că nu putem omite, în acest caz, necesitatea siguranței sumelor depuse. Lichiditățile existente pe piața R. Moldova, care ating un nivel mult superior celui înregistrat, au, în principiu, capacitatea de a potența sporirea flexibilității în domeniul finanțării economiei. Acestea provin din afara țării sub forma investițiilor străine (inclusiv plasamente speculative, care s-au accentuat în perioada 2007-2008), ale veniturilor persoanelor fizice angajate legal în străinătate, dar și mai puțin legal (de la persoanele care muncesc „la negru”). Remitențele, al căror volum s-a cifrat în anul 2007 la cca 1,2 mlrd. USD și în primele 9 luni ale anului 2008 la 1,26 mlrd. USD au finanțat investițiile în capitalul fix, consumul, dar au reprezentat și baza de economisire a economiei naționale. Evoluția depozitelor la termen și a remitențelor în perioada 2001-2008 este prezentată în figura de mai jos.



Source: Bureau National de Statistique de la République de Moldova, Banque Nationale de Moldavie

que s'est produit en 2008.

La tendance de réduction sûre et continue des intérêts en 2000-2006 a conditionné un impulsion de l'activité d'investissement et une dynamique positive des investissements (Figure 1). La situation créée en 2008 est l'effet de la politique monétaire soutenue par la Banque Nationale de Moldavie à partir de l'année 2007, qui a conduit à l'augmentation des intérêts pour les emprunts jusqu'à 22,99% (août 2008). L'accroissement du taux des réserves obligatoires (de 15% jusqu'à 22%) et l'augmentation du taux de refinancement (de 17% jusqu'à 18,5%), leviers activés par la BNM en 2008 pour la lutte contre l'inflation, ont déterminé l'élévation des intérêts pour les crédits. Par conséquent, se sont réduites les possibilités des agents économiques locaux de financer ses projets des investissements, en utilisant les ressources de crédit fournis par les banques commerciales.

Le taux d'intérêt, en qualité de facteur de stimulation ou de découragement des investissements, suscite l'intérêt par le fait qu'il stimule l'épargne – la source principale d'accumulation de ressources bancaires. Les taux d'intérêts stimulateurs favorisent l'accumulation dans le système bancaire des ressources importantes, augmentant la disponibilité des banques de financer les investissements pour développement. Le crédit apparaît, dans cette hypostase, comme l'élément principal, qui transforme la consommation dans un moteur du développement de l'économie. Il est évident que nous ne pouvons pas omettre, en ce cas, la nécessité de la sûreté des ressources placées.

Les liquidités existantes sur le marché de R. Moldova, qui sont à un niveau supérieur au celui enregistré officiellement, possèdent, en principe, la capacité d'augmenter la flexibilité dans le domaine du financement de l'économie. Celles-ci viennent de l'extérieur de notre pays sous la forme des investissements étrangers

(y inclus les placements spéculatifs, qui se sont accentués dans la période 2007-2008) et sous la forme de revenus des particuliers qui travaillent légalement (et, pas toujours, légalement) à l'étranger. Les transfères de l'étranger effectués par les particuliers se sont chiffrés en 2007 à 1,2 mlrd. USD et à 1.26 mlrd. USD dans les premières 9 mois de l'année 2008. Ces ressources ont financé les investissements en capital fixe, la consommation, mais aussi ont représenté la base d'épargne de l'économie nationale. L'évolution des placements au terme fixé, du salaire moyen et des transfères de l'étranger en 2001-2008 (septembre) est présentée dans la figure ci-dessous.

On peut remarquer une corrélation presque parfaite entre le rythme d'augmentation du volume des transfères de l'étranger et le solde des placements au terme constitués dans les banques commerciales. Le rythme d'accroissement des transfères de l'étranger a

Se observă o corelare aproape perfectă între ritmul de creștere a volumului remitențelor și soldului depozitelor la termen, constituite în băncile comerciale. Ritmul de creștere a remitențelor a fost, în același timp, superior ritmului de creștere a veniturilor populației, constituind baza de resurse care se transformă în economii. Acest fenomen este amplificat și de diferența relativ mică dintre salariul mediu pe economie și coșul minim de consum.

Mai grav, însă, este că restrângerea activității investiționale în Moldova se produce pe fondul depășirii perioadei de „boom” pe piața imobiliară națională și pe cel al crizei financiare și economice internaționale. Aceasta din urmă ar putea avea efecte nefaste și asupra țării noastre, din perspectiva investițiilor străine pe care le „absoarbe”.

În condițiile în care piața locală nu oferă posibilități competitive de finanțare a proiectelor investiționale, investițiile străine ar putea deveni forța motrice a dezvoltării economice viitoare, în special prin participarea la procesul de privatizare, relansat în anul 2008. Însă capitalul străin este foarte volatil, investitorii având capacitatea de a-și retrage resursele investite, desigur, suportând anumite costuri în cazul în care economia nu înregistrează evoluția scontată. De aceea este necesară și o bază locală de finanțare a investițiilor, care, de altfel, există, băncile având suficiente resurse (făcând abstracție de criza de lichiditate pe piața bancară din ultimele luni) pentru a finanța agenții economice; lipsesc doar oportunitățile de valorificare a acestora. Problema constă în numărul mic de proiecte/întreprinderi care ar corespunde criteriilor de eligibilitate a politicii în domeniul gestiunii riscului de credit, specifică băncilor capabile să acorde credite investiționale pe termen lung și în riscurile inerente pe care le comportă o economie sensibilă la factorii conjuncturali, dependentă energetic și instabilă demografic. Anume din aceste motive băncile preferă să finanțeze comerțul și serviciile în detrimentul producerii, favorizând expansiunea unei economii de consum, blocată în dezechilibrul balanței comerciale și care nu este fundamentată pe principii durabile.

Ca pârgie esențială în procesul de reformare și relansare economică, investițiile au impulsivat, totuși, procesul de creștere economică în Republica Moldova. Doar opțiunea menținerii unui ritm susținut al investițiilor va permite economiei să absoarbă efectele degajate de acestea și, prin mecanisme de antrenare și multiplicare, să fie declanșate procese și transformări economice cu caracter ireversibil.

Bibliografie:

1. Puiu A., *Strategii bancare – una din cauzele crizei economiei românești*, Ed. Independența Economică, 2003.

été, en même temps, plus supérieur que celui des revenus de la population, constituant la base des ressources qui se transforme dans épargnes. Ce phénomène est amplifié par la différence réduite entre le salaire moyen sur l'économie et le panier de consommation minimum.

Plus grave est que la réduction de l'activité d'investissement en Moldavie se produit sur le fond de dépassement de la période de "boom" sur le marché immobilier national et sur le fond de la crise financière et économique internationale. Celle-ci pourra avoir des effets néfastes sur notre pays, par la perspective des investissements étrangers.

Dans les conditions quand le marché local n'offre pas des possibilités compétitives pour financer les projets d'investissements, les investissements étrangers pourraient devenir le moteur du développement prochain de l'économie; en spécial en participant dans le processus de la privatisation, relancé en 2008. Mais le capital étranger est très volatil et les investisseurs ont la capacité de retirer les ressources placées, supportant un certain coût, si l'économie n'enregistre pas l'évolution planifiée. Donc il est nécessaire d'avoir une base locale de financement des investissements. Cette base de financement existe, les banques ayant des ressources suffisantes (on fait abstraction de la crise de liquidités sur le marché bancaire manifestée pendant les derniers mois) pour financer les agents économiques, le problème étant dans la pénurie des opportunités qui puissent être valorisées. La difficulté consiste dans le nombre réduit des projets/entreprises qui correspondraient aux critères d'éligibilité de la politique de gestion des risques de crédit des banques capables d'accorder des emprunts pour financer les investissements de long terme et les risques inhérentes, qui existent dans une économie sensible aux facteurs conjoncturels, dépendante énergiquement et instable démographiquement. Ces motifs expliquent pourquoi les banques préfèrent financer le commerce et les services dans le détrimet de la production, favorisant l'expansion d'une économie de consommation, bloquée dans le déséquilibre de la Balance Commerciale et qui n'est pas structurée sur des principes durables.

En qualité de levier essentiel dans le processus de la réformation économique, les investissements ont stimulé le processus de croissance économique en Moldavie. Seulement l'option de la maintenance d'un rythme soutenu des investissements permettra à l'économie d'absorber les effets dégagés et, en utilisant les mécanismes d'entraînement et de multiplication seront déclenchées des processus et transformations économiques irréversibles.

Bibliographie:

1. Puiu A., "Stratégies bancaires – une des causes de la crise de l'économie roumaine", Ed. Independența Economică, 2003
2. Lewis W. Artur – „La Théorie de la croissance économique”, ed. Poyot, Paris, 1963

2. Lewis W. Artur – *La Théorie de la croissance économique*, Ed. Poyot, Paris, 1963
3. Anghelescu C., Stănescu I., *Politica de creștere economică*, Ed. Economică, 2004
4. „Creștere economică-investiții-economii” – Studia Universitatis „Babeș-Bolyai”, *Oeconomica*, 2003, nr. 1, p. 11-14
5. Botnari Nadejda – *Investițiile – premisa dezvoltării și expansiunii economice*, *Curierul Economic*, 2005, nr. 28, 29, p.3
6. Rapoarte anuale, trimestriale și lunare ale Băncii Naționale a Moldovei
7. Rapoarte anuale, trimestriale și lunare ale Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova
3. Angelescu Coralia, Stănescu Ileana – „La politique de croissance économique”, ed. „Economică”, Bucurest, 2004
4. "Croissance économique – investissements – épargnes" – Studia Universitatis "Babes-Bolyai", *Oeconomica*, 2003, Nr. 1, p. 11-14
5. Botnari Nadejda – "Les investissements – prémisses du développement et de l'expansion économique" –, *Courrier Economique*, 2005, Nr. 28,29, p.3
6. Rapports annuels, trimestriels et mensuels de la Banque Nationale de Moldavie
7. Rapports annuels, trimestriels et mensuels du Bureau National de Statistique de la République de Moldova

METODE ȘI TEHNICI DE IMPUNERE A IMPOZITELOR

Prof. univ. dr. Dorina ARDELEAN,
Lector univ. drd. Marius BOIȚĂ, UVVG Arad,
România

Cu toată legitimitatea lor, prin efectele pe care le au asupra situației contribuabililor, impozitele pot provoca proteste colective sau rezistență individuală a acestora în legătură cu plata impozitului, generând fenomenul „antifiscalism”. Aceste manifestări antifiscale nu au putut fi ignorate, căutându-se formularea unor principii perene cu caracter generalizator, în plan teoretic și cu aplicabilitate practică, care să stea la baza impunerii, făcând-o echitabilă și eficientă, în măsură să influențeze pozitiv activitatea economică și socială, să elimine arbitrarul și să asigure o raționalitate a sistemului fiscal. Punerea în aplicare a prevederilor legislației fiscale presupune o activitate laborioasă în scopul inventarierii subiecților impozabili și a situației personale a acestora, identificării și evaluării materiei impozabile, determinării cuantumului impozitului, urmării și percepției acestuia.

With all of their legitimacy, through the effects its has upon the tax payers situation, the taxes can provoke joint protests or individual resistance of the tax payers in connection with the payment of taxes generating the phenomenon called “anti-heavy taxation”. This manifestation against heavy taxation couldn’t have been overlooked, which led to the attempt of defining perennial principles with a generalizing nature in both the theoretical plan and in the practical application, which could stay at the base of taxation, making it equitable and efficient, capable to positively influence the economic and social activity and capable of eliminating the fortuitous chance and assure a rationality of the fiscal system. To apply the foresights of the fiscal legislation assumes a hard/working activity with the identification and estimation of the taxable matter, the determination of the tax total and the pursuit and tax - gatherer’s of it.

Impunerea reprezintă un complex de măsuri și operațiuni care au drept finalitate stabilirea sarcinii fiscale ce revine fiecărei persoane fizice sau juridice. Cu toata legitimitatea lor, prin efectele pe care le au asupra situației contribuabililor, impozitele pot provoca proteste colective sau rezistență individuală a acestora în legătură cu plata impozitului, generând fenomenul de „antifiscalism”. Aceste manifestări antifiscale nu au putut fi ignorate, căutându-se formularea unor principii perene cu caracter generalizator, în plan teoretic și cu aplicabilitate practică, care să stea la baza impunerii, făcând-o echitabilă și eficientă, în măsură să influențeze pozitiv activitatea economică și socială, să elimine arbitrarul și să asigure o raționalitate a sistemului fiscal.

Punerea în aplicare a prevederilor legislației fiscale presupune o activitate laborioasă în scopul inventarierii subiecților impozabili și a situației personale a acestora, identificării și evaluării materiei impozabile, determinării cuantumului impozitului, urmării și percepției acestuia.

METHODS AND TECHNIQUES USED TO LEVY TAXES

Professor PhD. ARDELEAN Dorina;
Lecturer, PhD candidate BOIȚĂ Marius,
UVVG, Arad

The tax levying represents a number of methods and operations that have as a final purpose establishing the fiscal duties that both a person and legal entity have.

With all its legitimacy, because of all the consequences it has upon the tax payers, taxes can bring about collective protests or individual resistance against tax payments, all of this generating what is known as „anti-fiscal”.

These anti-fiscal manifestations cannot be ignored, making it imperative for a general, ageless principle that can be applied both in theory and practice, to be found. A principle that would represent the basis of implementation, making it equitable and efficient, able to influence in a positive way social and economic activity, to remove arbitrary decisions and ensure the rationalization of the fiscal system.

Implementing the stipulated fiscal legislation requires a laborious activity that includes making an inventory of all the taxable individuals and their per-

Așezarea impozitelor este operațiunea prin care are loc identificarea subiecților impozabili și stabilirea obiectului impozabil.

Identificarea subiecților impozabili este operațiunea de inventariere a potențialilor plătitori de impozit și de culegere de informații cu privire la situația personală a acestora în vederea stabilirii regimului fiscal care li se aplică. Instrumentele folosite pentru identificare sunt declarațiile contribuabililor, declarațiile unor terțe persoane sau documente de natură administrative, cum sunt recensămintele populației sau înregistrările din Registrul Comerțului.

Stabilirea obiectului impozabil presupune constatarea existenței materiei impozabile și evaluarea acesteia. Constatarea existenței materiei impozabile se efectuează, de regulă, concomitent cu identificarea plătitorului și urmărește supunerea la impunere a tuturor elementelor componente ale acestuia.

Evaluarea materiei impozabile presupune determinarea dimensiunii (cuanțumului) acesteia. Acest lucru se realizează prin metode indirecte de evaluare (forfetare, administrative), puse în practică de angajați ai fiscoi, sau prin metode directe de evaluare (pe bază de declarații controlate), rod al colaborării dintre contribuabili și administrațiile financiare.

Evaluarea indirectă se poate realiza în 3 variante:

- pe baza semnelor exterioare sau prin prezumție;
- forfețară;
- administrativă.

Evaluarea pe baza semnelor exterioare sau prin prezumție constă în evaluarea materiei impozabile pornind de la câteva semne exterioare ușor de constatat, cărora le este atribuită o valoare reprezentativă dată. Aplicarea metodei presupune parcurgerea a 3 etape:

- inventarierea semnelor exterioare, reținute de lege ca indicii asupra materiei impozabile (ex. suprafața de teren, numărul animalelor de muncă, cantitatea de sămânță utilizată etc., în cazul impozitului funciar);
- aplicarea la fiecare dintre aceste indicii a baremului stabilit de lege, obținându-se venitul indicial;
- însumarea diferitelor venituri indiciale pentru obținerea venitului total al contribuabilului.

Evaluarea forfețară este o tehnică de evaluare simplificată, care urmărește să substituie determinarea exactă a materiei impozabile cu o valoare atribuită (forfețară), fundamentată în urma analizei unor elemente economice specifice activității desfășurate, care sunt în relație directă cu materia impozabilă, influențând capacitatea contributivă a plătitorului.

Aplicarea acestei metode este justificată de existența unui mare număr de contribuabili mărunți (comerțanți individuali, liber profesioniști, meseriași, producători agricoli individuali etc.), pentru care o evaluare exactă a materiei impozabile este foarte dificilă și complicată.

Metoda se poate utiliza cu mai mare sau mai mică precizie, în raport de numărul de analize avute în ve-

sonal situation, identifying and evaluating the taxable goods, determining the sum of the taxes, keeping evidence and collecting the taxes.

Setting the taxes is the operation through which we identify the taxable subjects and determine the taxable object.

Identifying the taxable subjects represents the process of inventorying the potential tax payers and gathering information about their personal background so as to establish the rightful fiscal category they belong too.

The instruments used to identify the category they belong to are the tax payers statements, third party's statements or administrative documents such as population's census or Chamber of Commerce's records.

Determining the taxable objects involves detecting and evaluating the presence of taxable matter.

Detecting the presence of taxable matter is a process that usually takes place simultaneously with that of identifying the tax payers and has as a final purpose the bringing together of all these elements.

Evaluating the taxable matter involves establishing its amount. This evaluation is done through indirect methods (forfeiting, administrative), applied by Fiscal agents or through direct evaluation methods (based on verified statements), a product of the collaboration between taxpayers and financial administrations and organizations.

The indirect evaluation can be done using 3 methods:

- Evaluation based on exterior signs or on presumption
- Forfeiting evaluation
- Administrative evaluation

Evaluation based on exterior signs or on presumption consists in evaluating the taxable matter starting from a number of exterior signs, each of them having allotted a certain value.

Implementing this method requires covering these stages:

- inventorying the external signs held by the law as index of taxable matter (e.g. surface of land, the number of animals used for labor, the quantity of seeds used, etc, in the case of land taxes);
- applying to each of this indexes the norm imposed by the law;
- summing up all the incomes of the taxpayer so as to get the total income of the taxpayer

Forfeiting evaluation is a simplified evaluation technique with the purpose of replacing the exact determination of the taxable matter with a given value, established on the basis of a thorough analysis of economic elements, specific to each activity and in direct connection to the taxable matter, influencing the taxpayer's ability to pay.

The practicability of this method is justified by the existence of a large number of small taxpayers (trades-

dere, existând din acest punct de vedere:

- forfete sumare, bazate pe un singur element sau număr restrâns de elemente fundamentale (cazul impozitului funciar);
- forfete normale, corespunzătoare unei medii (cazul deducerilor pentru sarcini profesionale);
- forfete exacte, care încearcă să se apropie din ce în ce mai mult de realitate (cazul micilor comercianți).

După modul de stabilire a lor, forfetele pot fi:

- legale, stabilite prin acte normative sau prin proceduri la care contribuabilii nu participă;
- convenționale sau individuale, care se stabilesc printr-o procedură de dialog între contribuabili și administrație;
- combinate, când veniturile sunt evaluate pe baza declarației contribuabilului, iar cheltuielile forfetare sunt reglementate prin lege.

Metoda este comodă atât pentru contribuabil, simplificându-i evidența, cât și pentru administrație, care se limitează la stabilirea forfetei și la verificarea ulterioară cu o frecvență mai redusă. Prezintă, însă, neajunsul de a conduce la o evaluare aproximativă a materiei impozabile care, de regulă, este subevaluată.

Evaluarea administrativă este aceea făcută, în mod direct, de către organele fiscale pe baza datelor de care dispun. În raport de împrejurările care le determină, aceasta îmbracă două forme:

- evaluare corectivă, care presupune participarea organului fiscal la evaluarea materiei impozabile fără a exclude întocmirea declarațiilor fiscale, determinate de: strecurarea de erori sau omisiuni în declarațiile fiscale; nedepunerea în termen a declarațiilor, erori aparținând organului fiscal în cazul regimului de evaluare forfetar sau indicial etc.;
- evaluarea din oficiu, care este o procedură unilaterală de evaluare a materiei impozabile, cu titlu de sancțiune împotriva contribuabilului care se sustrage obligațiilor fiscale, refuză colaborarea cu organul de control, nu ține corespunzător evidența contabilă ce nu oferă elementele necesare evaluării.

Evaluarea directă sau pe baza declarațiilor controlate apare astăzi ca un mod normal de evaluare a materiei impozabile.

Declarația fiscală este actul prin care contribuabilul face cunoscut administrației fiscale existența materiei impozabile, cuantumul acesteia și, eventual, orice alte elemente necesare calculării impozitului (situația familială, cheltuielile deductibile etc.) sau care să permită exercitarea controlului fiscal.

În raport de poziția contribuabilului față de venitul declarat, această metodă de evaluare cunoaște două variante:

- evaluare pe baza declarației contribuabilului plătitor;
- evaluare pe baza declarației unui terț, ambele sub rezerva controlului ulterior al organelor fiscale;

man, individual agriculture producers, handicraftsman, etc.) for which an exact evaluation of the taxable matter is very difficult and complicated to perform.

This method can have a higher or lower degree of accuracy, depending on the number of analyses it's based on, dividing it into :

- sketchy forfeits, based on a sole element or on a restricted number of fundamental elements (the case of land taxes)
- average forfeits, suitable for a certain category (the case of tax deduction for professional tasks);
- exact forfeits, are the ones with the highest degree of accuracy (the case of small tradesman).

By the way they have been established, forfeits are:

- legal forfeits, established through normative documents or through procedures that do not include the participation of taxpayers;
- conventional forfeits (also known as individual forfeits), established by the means of a dialogue between the taxpayers and the administration.
- mixed forfeits, when the incomes are evaluated on the basis of a declaration given by the taxpayer, in which the forfeits expenses are established by law;

The method is comfortable for both the taxpayer, simplifying his bookkeeping, and the administration whose sole responsibility is limited to setting the forfeits and ulterior verification, having a reduced frequency. The downfall of this method is that it leads to an approximated value of the taxable matter, usually being underestimated.

Administrative evaluation is conducted directly by the fiscal agents on the bases of the previous collected data base. Depending on the circumstances in which they are conducted we have:

- rectifying evaluations, imply the active participation of the fiscal organs in evaluating the taxable matter without excluding the fiscal declarations, and are determined by omissions or errors found in the fiscal declarations, errors made by fiscal organs in the forfeits evaluation regime, etc.;
- office evaluation is an unilateral evaluation form of the taxable matter that tends to penalize the taxpayer for his attempts to withdraw himself from his fiscal duties, his refusal to collaborate with the control organs, his lack of interest in keeping a clear evidence of his financial actions, and for not providing proper information required in the evaluation process.

The direct evaluation or based on verified declarations are viewed today as a normal evaluation form of taxable matter.

The tax return represents an act through which the tax payer brings to the fiscal administration of the existence of taxable matter, its amount, and if needed any other elements required in the taxes estimation (family status, deductible expenses, etc.) or

Evaluarea pe baza declarației contribuabilului plătitor are loc cu directa participare a acestuia. Acesta este obligat să țină o evidență riguroasă a veniturilor realizate și cheltuielilor prilejuite de activitatea desfășurată, să încheie bilanț fiscal, să întocmească și să înainteze la administrație declarația fiscală. Metoda asigură stabilirea cu exactitate a puterii contributive a subiectului impozabil. Dezavantajul constă în tendința naturală a contribuabilului de a sustrage, pe diferite căi, o parte din materia impozabilă de la impunere, ceea ce implică organizarea unui control periodic al sincerității declarațiilor și al unor structuri și proceduri rapide de soluționare a litigiilor, care pot să apară între contribuabil și administrația fiscală.

Evaluarea pe baza declarației unei terțe persoane presupune ca o terță persoană, care cunoaște situația exactă a contribuabilului plătitor, evaluează materia impozabilă și completează periodic o declarație fiscală scrisă, pe care este obligată să o depună la organul fiscal. Avantajul metodei constă în aceea că elimină, în cea mai mare parte, posibilitatea sustragerii de la impunere a unei părți din materia impozabilă, terța persoană nefiind interesată să ascundă adevărul, întrucât nu este cea care suportă impozitul și, în plus, riscă să suporte anumite penalizări din partea fiscoi. Este o metodă rapidă de evaluare și comodă atât pentru administrația fiscală, cât și pentru contribuabil, dar se poate aplica numai în cazul anumitor venituri (câștiguri salariale, cele din chirii etc.).

Perceperea și urmărirea impozitelor constituie ultima fază a procesului de impunere și constă în încasarea efectivă a impozitelor la bugetul public. Ea este precedată de aducerea la cunoștință contribuabilului a impozitului datorat statului și a termenului de plată al acestuia.

De-a lungul timpului, s-au practicat trei sisteme de percepere a impozitului:

- strângerea impozitelor de către unul dintre contribuabilii desemnați din rândul colectivității și vărsarea în tezaurul public (sistemul colectării);
- încasarea impozitelor prin intermediul unor concesionari (arendași, zapcii sau satrapi), care avansau statului, din disponibilitățile lor, o sumă ce se prezuma că va fi încasată din impozit, primind, în schimb, dreptul de a percepe impozitul (sistemul închirierii). Din impozitele încasate ei recuperau suma avansată, realizând câștiguri care au permis formarea unor averi importante;
- încasarea impozitelor de către aparatul specializat (fiscal) al statului, prin utilizarea circuitelor bancare sau a unor circuite financiar specializate (sistemul regiei).

Acest ultim procedeu s-a generalizat în perioada capitalismului ascendent și, astăzi, este singurul sistem funcțional. El cunoaște trei modalități de percepere a impozitelor: direct de la contribuabilul plătitor, prin stopaj la sursă și prin aplicarea de timbre fiscale.

a) **încasarea impozitului direct de la contribuabil se poate realiza în două variante:**

- din inițiativa spontană a contribuabilului, care este obligat să se prezinte la organul fis-

others that would allow proceedings with the fiscal verification.

The tax payer's standing in the declared income, we have two ways of evaluation:

- evaluation based on the tax payers return;
- evaluation based on a third party tax return, both standing under the possibility of subsequent inspection by the fiscal organs.

Evaluation based on the tax payer's return involves his direct participation. He is obligated to have a thorough bookkeeping of all his incomes and expenses related to his business, to hold the fiscal balance, to draw up and hand in the tax return. This method insures with a high degree of accuracy the tax payer's contribution power. The drawback of this method consist in the tax payer's natural tendency of defalcating through different ways part of the taxable matter, this only leading to the importance of organizing a periodical inspection of the veracity of the declaration and establishing structures and fast, pragmatic procedures of solving litigations that may occur between the tax payer and the fiscal administration.

Evaluation based on a third party tax return implies that a third person, that has an overall image over the exact situation of the tax payer, generates report and feels in a written tax return, which he is obligated to hand in to the fiscal body. The advantage of this method consist in the fact that it eliminates a lot of possibilities of false testimony, the third party having no interest in hiding the truth since his not the one paying, that and adding the fact that he is bound to pay penalties set by the fiscal. Is a rapid, comfortable way of evaluation for both the fiscal administration, as well as for the tax payer, but it can be applied only in the case of certain incomes (salary income, rent income, etc).

Collecting and verifying taxes represents the final stage of the implementing process and consist in the actual cashing in on the public budget taxes. This stage is proceeding by notifying the tax payer, the sum he has to pay and the deadline of the payment.

Over the years, there have been three tax collecting systems:

- collecting process through one of the tax-payers named from among the community and deposit them in the public treasury ;
- collecting the taxes through concessionaires which would pay the state a certain amount of money, amount supposed to be covered by the taxes they would collect, getting in return the right to perceive the taxes (based on the renting system). The taxes collected from the community would cover the amount paid to the state and allow them to gather a rather considerable fortune;
- collecting the taxes through the state's fiscal organs, a process done by using banking and special financial systems.

This last collecting system has been generalized in the ascending capitalism period and it's used today as the sole functional system. This system uses three

cal pentru a-și achita obligația fiscală, caz în care se spune că impozitul este portabil;

- din inițiativa organului fiscal, care are obligația de a se deplasa la sediul sau la reședința contribuabilului pentru a solicita plata impozitului, caz în care se spune că impozitul este cherabil. În acest al doilea caz, încasarea propriu-zisă este precedată de operațiunea de așezare care se realizează prin trei proceduri:

Procedura rolurilor nominative, deschise de servicii de impozite pe baza declarațiilor fiscale, întocmite de contribuabil și de către terți, și transmiterea rolurilor nominative spre încasare la trezorerie (este cazul veniturilor de la exercitarea profesiilor libere, impozitul imobiliar etc.);

Procedura generală, când administrația fiscală asigură calculul și încasarea impozitului în mod direct, în momentul producerii faptului generator (ex. în cazul taxelor vamale, accize sau TVA plătite în vamă);

Procedura specială de executare silită, care necesită emiterea unui titlu de percepere vizat de judecător.

b) **Stopajul la sursă**, care presupune ca o terță persoană (agent economic, instituție publică), în patrimoniul căreia se formează sursa de venit, are obligația să calculeze, să rețină și să vireze impozitul la bugetul public, în numele contribuabilului (cazul impozitului pe salarii, impozitului pe dividende etc.). Este un procedeu simplu, economic, rapid și care limitează fraudă fiscală.

c) **Perceperea prin aplicarea de timbre fiscale** este o procedură anticipată și indirectă de încasare, cu aplicabilitate restrânsă, limitată la taxele fiscale pentru acte și acțiuni administrative, notariale, judecătorești, consulare.

Stingerea obligațiilor fiscale mai poate avea loc și prin alte proceduri specifice precum:

- compensarea (când plățile exigibile sunt deduse din sumele plătite în plus la buget la o dată anterioară);
- scăderea fiscală, în caz de insolvabilitate sau dispariție a debitorului;
- prescripția fiscală, în cazul expirării termenului de urmărire stabilit prin lege, anularea (amnistia fiscală) prin acte juridice cu caracter general sau prin acte juridice individuale;

Concluzionând, impozitele sunt operațiuni care au drept finalitate stabilirea sarcinii fiscale ce revine fiecărei persoane fizice sau juridice. Punerea în aplicare a prevederilor legislației fiscale presupune o activitate laborioasă în scopul inventarierii subiecților impozabili și a situației personale a acestora, identificării și evaluării materiei impozabile, determinării cuantumului impozitului, urmăririi și percepției acestuia. Declarația fiscală este actul prin care contribuabilul face cunoscut administrației fiscale existența materiei impozabile, cuantumul acesteia și, eventual, orice alte elemente necesare calculării impozitului (situația familială, cheltuielile deductibile etc.) sau care să permită exercitarea controlului fiscal.

tax collecting methods: - directly from the taxpayers

- by directly withholding the taxes
- by applying fiscal stamps

a) collecting the taxes directly from the taxpayers can be done in two ways :

- the taxpayer reacts promptly on his own, in order to pay his debts to the state, situation in which we're talking about portable taxes;
- under the fiscal organs initiative, having the obligation to collect the taxes directly from the taxpayer's residence. In this case the tax collecting is preceded by another operation divided into three stages:

Nominative parts procedure, is used by the tax collecting systems on the basis of tax returns given by the taxpayer and third parties and sending data containing the nominative parts to the treasury (this applies in the case of real estate taxes, etc);

General procedure, when the tax estimation and collecting process is done directly by the fiscal administration (in the case of custom taxes, excises, or VAT in customs).

Special procedures in which the tax collecting process is done with the intervention of the law, through a subpoena missed by the court.

b) Directly withholding the taxes involves a third entity (economic agent, public institution) that has the obligation to estimate, withhold and deposit the taxes into the public budget on behalf of the taxpayer (the case of salary taxes, dividend taxes, etc). This is a simpler, faster and more economic procedure that reduces the chances of fiscal fraud.

c) Applying fiscal stamps is an indirect, anticipating method of tax collecting, with a lower degree of practicability, confined to being used only for administrative procedures, registrar, court and embassy papers fiscal taxes.

Collecting the fiscal taxes can be done through other specific methods such as:

- compensation (when the taxes are deducted from the extra amounts previously paid);
- fiscal reduction, in case of insolvency or the disappearance of the creditor;
- fiscal specification, when the deadline set by the law is superannuated, we proceed to annulment (fiscal amnesty) through legal papers of general or individual interest.

As a conclusion, the taxes are operations which have as a result establishing the fiscal obligations of each individual or legal entity.

Putting in practice the fiscal legislation requires a laborious work that implies having a clear evidence of all the taxable matter, an estimation of the tax amount and the tax collecting process.

The tax return is an act through which the taxpayer informs the fiscal administration of the presence of taxable matter, it's amount and any other elements required in the tax calculation process (family status, deductible expenses, etc) that would allow the fiscal inspection to take place .

Bibliografie / Bibliography:

1. Saguna Dan Drosu, *Drept financiar și fiscal*. Ed. Oscar Print, București, 1994
2. Saguna Dan Drosu, Iliescu Simona, Sava Dan Coman, *Procedura fiscală în România* Ed. Oscar Print, București 1996
3. Bălănescu Florin, Bălănescu Rodica, Moldovan Elena *Sistemul de impozite*. Ed. Economica, București, 1994
4. Iulian Vacarel, Florian Bercea, Tatiana Mosteanu, *Finanțe Publice*. Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2000
5. *Finanțe, Bănci Asigurări nr.9/septembrie 1999; nr.1/ianuarie 2000; nr.2/februarie 2000*

**DECIZII FINANCIARE ÎN CONDIȚIILE
MODIFICĂRII PREȚURILOR***Conf. univ. dr. Victor SULA, ASEM*

Instabilitatea macroeconomică, ca și nivelul ridicat al inflației impune o nouă abordare a managementului financiar la nivelul întreprinderii. Companiile moldovene trebuie să ia în considerare influența inflației asupra condițiilor economice și performanțelor corporative și să ajusteze procesul de adoptare a deciziilor. Aceste ajustări presupun schimbări în practici manageriale și pot să solicite revizuirea politicilor contabile.

Macroeconomic instability as well as significant level of inflation imposes a new approach to financial management at the enterprise level. Moldavian companies should consider the influence of inflation on economic conditions, as well as on corporate performance and adjust their decision-making process. These adjustments concerns the changes in both assets and liabilities management practices and may require an revision of accounting policies.

Inflația este un proces ce se caracterizează prin creșterea nivelului prețurilor într-o economie și prin reducerea puterii de cumpărare a banilor. Inflația duce la sporirea masei monetare și la micșorarea cantității de mărfuri de pe piață. De obicei, în timpul inflației venitul populației crește într-un ritm mai mic ca prețurile, iar aceasta poate duce la reducerea consumului. Majorarea prețului la un produs (grup de produse) nu duce neapărat la inflație.

Cauzele principale ale inflației sunt:

- dezechilibrul dintre sfera circulației monetare și sfera producției,
- erorile politicii de formare a prețului,
- distribuirea incorectă a venitului național.

Inflația face dificil și procesul de comparare a rezultatului financiar în timp sau dintre diferiți agenți economici, deoarece activele vor avea valori diferite în funcție de timpul procurării. Inflația poate duce și la micșorarea potențialului economic al întreprinderii, deoarece vor crește profitul contabil, impozitele plătite, însă aceste profituri nu vor fi suficiente pentru finanțarea dezvoltării.

Din punctul de vedere al întreprinderilor mici, inflația poate genera probleme în mobilizarea resurselor necesare dezvoltării din cauza reducerii valorii activelor. *Din punctul de vedere al managementului financiar, inflația cauzează următoarele probleme:*

- dificultăți în planificare,
- creșterea necesarului fondului de rulment,
- mărirea costului capitalului,
- reducerea cursului de schimb al valutei locale,
- imposibilitatea finanțării activității prin împrumuturi pe termen lung,
- creșterea probabilității falimentului.

Inflația poate avea și influențe pozitive:

- reducerea valorii reale a datoriilor,
- micșorarea cheltuielilor prin retribuirea muncii,
- reducerea taxelor (fixe).

**FINANCIAL DECISIONS UNDE THE
CONDITIONS OF PRICES ADJUSTMENT***Associate Professor, PhD., SULA Victor, AESM*

Inflation is the rise in the general level of prices of goods and services in an economy over a period of time. The term "inflation" is referred to increases in the money supply; Inflation can also be described as a decline in the real value of money—a loss of purchasing power. When the general price level rises, each unit of currency buys fewer goods and services. A chief measure of price inflation is the inflation rate, which is the percentage change in a price index over time.

The main causes of inflation are:

- The disbalance between monetary and commodities markets
- The pricing policy mistakes
- Inefficient distribution of the gross domestic product

Inflation can cause adverse effects on the economy. For example, uncertainty about future inflation may discourage investment and saving. Inflation may widen an income gap between those with fixed incomes and those with variable incomes. High inflation may lead to shortages of goods as consumers begin hoarding them out of concern their prices will increase in the future.

Inflation makes difficult the comparison of financial results between different economic agents, because the assets will have different values depending on the time of acquisition. Inflation can also decrease the economic potential of an enterprise, since the company's accounting profits will grow, while the operating cash flows will decline.

From small and medium enterprises viewpoint, inflation can generate problems related to mobilization of financial resources, since the pre-

Din punct de vedere macroeconomic, inflația influențează costul capitalului și cursul valutar într-o anumită țară.

Teoria parității puterilor de cumpărare spune că inflația influențează stabilitatea dobânzii pentru diferite piețe – în medie, valoarea nominală a câștigurilor din investiții în toate țările este aceeași. Diferențele dintre ratele dobânzii se compensează de diferențele dintre nivelul inflației, adică:

$$(1 + i \text{ MDL}) / (1 + i \text{ USD}) = (1 + rd \text{ MDL}) / (1 + rd \text{ USD}),$$

unde

i – rata inflației,
 rd – rata dobânzii.

Conform acestei teorii, rentabilitatea reală fără risc în toate țările este aceeași, însă inflația diferită face ca rentabilitatea nominală fără risc să difere.

Teoria parității puterilor de cumpărare menționează că inflația influențează stabilitatea cursului valutar SPOT. Legătura dintre cursul Spot, cursul Forward și ritmul inflației este ilustrată de următoarea relație:

$$(1 + i \text{ MDL}) / (1 + i \text{ USD}) = \text{Cursul Forward MDL/USD} / \text{Cursul Spot MDL/USD}$$

Adică, dacă în R.Moldova inflația este mai mare decât în SUA, valuta locală națională trebuie să se deprecieze comparativ cu valuta din SUA.

Deși inflația în Republica Moldova este cu mult mai mare ca în zona Euro sau SUA, pe parcursul ultimilor ani a avut loc o apreciere relativă a leului față de dolar și euro. Ținând cont de paritățile puterii de cumpărare, astăzi, un euro ar trebui să coste în jur de 21-22 lei. În situația creată avem un leu scump. Această situație favorizează importurile, ceea ce și se întâmplă de fapt (importurile cresc de două ori mai repede decât exporturile), deoarece importatorii au câștiguri suplimentare din aprecierea relativă a leului.

Însă acest lucru defavorizează exportatorii: ceea ce în 2002 se exporta cu un euro, astăzi trebuie să se exporte cu 1,5 euro. Însă produsele moldovenești concurează cu cele din străinătate, în primul rând, prin preț și nu prin branduri (mărci comerciale), de aceea creșterea prețului produselor exportate este sinonim cu reducerea competitivității. Mai mult, produsele moldovenești sunt încet, încet eliminate și de pe piața internă, pentru că nu sunt competitive după preț.

La nivel microeconomic, problema principală pe timp de inflație este reducerea valorii activelor și creșterea prețului atât al producției finite, cât și al materiilor prime, din care cauză politica de gestiune a activelor în acest timp este diferită. *Propunem diferite strategii de gestiune a activelor monetare și nemonetare.*

Activele monetare, la care se referă mijloacele bănești, investițiile financiare și creanțele comerciale, nu necesită reevaluarea, deoarece sunt sub formă bănească. În cazul activelor monetare, inflația va aduce pierderi prin deprecierea valorii banilor din conturile bancare, deprecierea creanțelor, precum și va aduce avantaje prin deprecierea valorii datoriilor. Pe timp de inflație întreprinderile ar trebui să-și lichideze investițiile în valori mobiliare, să reinvestească banii în active ce-și mențin valoarea reală pentru perioade mai mari, de exemplu, imobilul.

viously acquired assets depreciate their value and the companies can not pledge them to get credit financing.

From financial management viewpoint inflation can cause the following problems:

- Difficulties in planning,
 - The growth in net working capital requirements,
 - The growth in the cost of capital,
 - The depreciation of domestic currency
 - The lack of long term financing
 - The increase in the likelihood of default
- Inflation can also have positive influences, like
- The reduction of the real value of debts
 - The reduction of expenses related to salaries and social security
 - Reduction of fixed taxes.

At the macroeconomic level inflation is influencing the cost of capital and exchange rates. According to purchasing power parity theory, a company can use the differences in inflation between two markets to forecast the level of interest rates and the trend of exchange rates.

$$(1 + i \text{ MDL}) / (1 + i \text{ USD}) = (1 + rd \text{ MDL}) / (1 + rd \text{ USD}),$$

where

i – inflation rate
 rd – interest rate

According to this theory the real risk-free interest rate is the same on every market. However different inflation rates are making the nominal risk free interest rates differ.

The purchasing power parity theory is also claiming that the inflation rate is influencing the spot exchange rates.

$$(1 + i \text{ MDL}) / (1 + i \text{ USD}) = \text{Forward rate MDL/USD} / \text{Spot rate MDL/USD}$$

Accordingly if the inflation rate in Moldova is greater than in the U.S. the Moldavian local currency MDL should depreciate against the U.S. dollar.

However this theory is not working with regard to Moldova's financial market. While the inflation rate is much greater than the same rate in the E.U. and the U.S. the MDL has significantly appreciated against USD and EUR making difficult the survival of export oriented businesses and promoting imports.

The evolution of the MDL/USD and MDL/EUR exchange rates have facilitated the increase in the production costs and decrease in competitiveness of Moldavian goods and services.

At the microeconomic level, during inflation the enterprises are facing a reduction in the value of assets, an increase in the prices of finished products and services, which makes management to adjust their policies accordingly. We believe that the corporate financial management should consider some adjustments to the management process in an inflationary environment. The policies can

Creanțele sunt active ce nu contribuie la creșterea profiturilor în mod direct, însă necesită o creștere a pasivelor, pentru a le finanța. Pe timp de inflație capitalurile costă mai scump și deci creanțele vor fi mai scumpe (mai costisitoare). Întreprinderea poate reduce atât perioada creanțelor, cât și volumul lor, însă poate pierde clienții ce pot procura doar în credit. De regulă, cea mai eficientă metodă de combatere a pierderilor în cazul inflației este acordarea discounturilor pentru a urgenta plata.

Activele nemonetare sunt activele a căror valoare reală se modifică odată cu modificarea prețurilor, din această cauză aceste active periodic trebuie reevaluate pentru a fi protejate de impactul inflației. *La aceste active se referă:*

- mijloacele fixe,
- stocurile de mărfuri, materiale și produse finite,
- activele nemateriale.

În cazul inflației apare o contradicție între valoarea reală de piață și valoarea contabilă a activelor nemonetare. Această contradicție poate avea urmări negative atât pe plan operativ (înrăutățirea condițiilor de obținere a împrumuturilor și, în perspectivă, insuficiența profiturilor pentru refinanțări, a profiturilor inflaționiste). Din cauza activelor nemonetare, întreprinderea pe timp de inflație are venituri contabile mai mari (creșterea prețurilor) și cheltuieli contabile mai mici (reducerea cheltuielilor din contul uzurii mici și valorii stocurilor procurate până la inflație).

Mijloacele fixe sunt cele mai afectate de aceste influențe. În primul rând, pe timp de inflație mijloacele fixe sunt reflectate în rapoartele financiare la o valoare mai mică decât cea reală, iar, în al doilea rând, uzura calculată și acumulată este insuficientă pentru reconstituirea lor.

Propunem două metode de gestiune a mijloacelor fixe pe timp de inflație:

- reevaluarea periodică a mijloacelor fixe – în așa fel va crește valoarea contabilă a mijloacelor fixe și uzura lor. Această metodă este mai eficientă în condițiile de hiperinflație;
- utilizarea metodelor accelerate pentru calcularea uzurii, adică recuperarea mai rapidă a valorii mijloacelor fixe din contul modificării metodei de calculare a uzurii. Această metodă este eficientă în condițiile inflației moderate, însă nu combate complet efectele negative ale inflației.

De asemenea, pot apărea profituri inflaționale datorită metodelor de evaluare a stocurilor. Pe parcursul perioadei de gestiune o parte din stocuri se încorporează în produsele finite, iar valoarea lor se trece asupra costului vânzărilor, iar cealaltă parte rămâne în rezervă la depozit:

Stoc la începutul perioadei + achiziții = costul vânzărilor + stoc la sfârșitul perioadei

Deoarece procesul de producție durează o anumită perioadă, stocurile sunt încorporate în costul de producție la prețurile istorice, necorectate la inflație. Întreprinderea, folosind diferite metode de evaluare a stocurilor, poate modifica raportul dintre costul vânzărilor și stocurile de la sfârșitul perioadei. Și anume, utilizând metoda LIFO de evaluare a stocurilor, aceasta include

be divided to those affecting monetary assets and non-monetary assets.

Monetary assets that include cash, financial assets, accounts receivable are highly affected by inflation. The Corporate effective policies should facilitate the decrease of monetary assets balances and reinvestment of excess cash in assets that are not losing their value during inflation – real estate.

The decrease of accounts receivable balance should influence negatively the level of sales revenue, therefore the management should not consider a major revision of credit sales policy. Instead the management should consider providing price discounts to stimulate the clients to pay faster.

The non-monetary assets are referring to fixed assets, inventories of raw materials and finished goods. These assets' real value is changing with the inflation changes, but their accounting value are remaining the same. Therefore the company should consider periodic revaluation to bring the accounting values of assets close to market values.

As we have already mentioned the biggest problem with non-monetary assets is the difference between their market and accounting value which can lead to an underestimation of operating expenses and as a result to a greater profit.

During inflation the corporate fixed assets have an accounting value lower than the market value. In order to adjust to inflation, the Company should:

- Periodically reevaluate the fixed assets to eliminate the difference between accounting and market value and to calculate the annual depreciation using an asset value as much as possible close the market value.
- Application of accelerated methods to calculate depreciation in order to recover faster the values invested in fixed assets.

The Company should also adjust their inventories management policies during inflation. As we already know, the cost of goods sold includes the value of inventories utilized in the production process, but the prices of inventories can differ. Using different methods to include the cost of inventories into the cost of goods sold a company can increase or decrease the profitability.

For example LIFO (last in first out) assumes that an entity sells, uses or disposes of its newest inventory first. Using the LIFO method to evaluate and manage inventory can be tax advantageous, but it may also increase tax liability.

Meanwhile FIFO (first in first out) is an asset-management and valuation method in which the assets produced or acquired first are sold, used or disposed of first. For taxation purposes, FIFO assumes that the assets that remain in inventory are matched with the assets that are most recently purchased or produced.

If inflation were nonexistent, then both inventory valuation methods would produce the exactly same

valoarea materialelor în costul vânzării începând cu ultimele prețuri de achiziție, adică ajustate la inflație.

Utilizând metoda FIFO de evaluare a stocurilor, întreprinderea include valoarea materialelor în costul vânzării începând cu primele prețuri de achiziție, adică neajustate la inflație. În cazul inflației este recomandată utilizarea metodelor LIFO de evaluare a stocurilor.

Considerăm importantă modificarea proceselor interne de gestiune și a politicii de contabilitate la întreprindere, ținând cont de efectele inflației, deoarece întreprinderile riscă să raporteze profituri exagerate, ce nu reflectă situația reală. Astfel, neglijând efectele inflației, managerii riscă să ia decizii incorecte sau să aprecieze greșit rezultatele activității.

results. If prices are rising, each of the accounting methods produce the following results:

FIFO gives us a better indication of the value of ending inventory (on the balance sheet), but it also increases net income because inventory that might be several years old is used to value the cost of goods sold.

LIFO isn't a good indicator of ending inventory value because the left over inventory might be extremely old and, perhaps, obsolete. LIFO also results in lower net income because cost of goods sold is higher.

During inflation LIFO is recommended as a basic inventory's valuation method.

Bibliografie / Bibliography:

1. Brezeanu P., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, București, Editura Economică, 1997.
2. Halpern P., Weston F., Brigham E. *Finanțe manageriale: modelul canadian*. București: Editura Economică, 1998.
3. Ковалев В., *Введение в финансовый менеджмент*. Москва Издательство «Финансы и статистика», 1999.

ROLUL ȘI FUNCȚIILE PIETELOR FINANCIARE ÎN FUNCȚIONAREA ECONOMIEI

*Conf. univ. dr. Constantin CUCOȘEL,
Universitatea de Nord, Baia Mare, România*

Economia de piață este un ansamblu de relații și mecanisme ce implică transferul de fonduri de la cei care au un surplus de capital (investitori) la cei care au nevoie de capital (beneficiari), prin intermediul instrumentelor specifice și operatorilor specifici (companii care prestează servicii de investiții financiare).

The market economy is the whole of relations and mechanisms that ensure the transfer of funds who have a surplus of capital (investors) to those who need capital (issuers), by means of specific instruments (securities) and through specific operators (the companies that provide financial investment services).

Orice economie națională, indiferent de nivelul său de dezvoltare, este caracterizată de existența și funcționarea unor piețe specializate, unde se întâlnesc și se reglează, liber sau dirijat, cererea și oferta de active comerciale, necesare creării de resurse pentru dezvoltarea producției de bunuri și servicii în cadrul firmelor.

Circuitul activelor financiare în economie între ofertanții de fonduri și utilizatorii acestora în vederea realizării unui scop – satisfacerea nevoilor economice – se realizează în cadrul **pieței financiare**.

Economiile publice sunt disponibile în sume mici, pe termene scurte și dispersate la un număr mare de deținători. Pe de altă parte, nevoile de finanțare se manifestă pentru sume mari ce se cer alocate concentrat și pe termene mijlocii sau lungi. Misiunea instituțiilor financiar-bancare, în acțiunea lor de intermediere, este, deci, aceea de a transforma structura economiilor publice în conformitate cu structura nevoilor de finanțare a investițiilor.

În funcție de tipul activelor negociate și de mecanismul prin care acestea sunt introduse în circuitul economic, *piața financiară este constituită din trei segmente distincte:*

THE ROLE AND THE FUNCTIONS OF THE FINANCIAL MARKETS IN THE OPERATION ECONOMY

*Associate Professor, PhD. CUCOȘEL Constantin,
North University of Baia Mare, Romania*

The market economy is the system of relations and mechanisms that ensure the transfer of funds from those who have a surplus of capital (investors) to those who need capital (issuers), by means of specific instruments (securities) and through specific operators (the companies that provide financial investment services).

In spite of its level of development, any national economy is characterized by the existence and the functioning of specialized markets where the supply and demand of commercial assets meet necessary to create resources in order to develop goods and service production within companies.

Financial assets circulation within an economy between the fund suppliers and its users is done in order to accomplish a goal: economic need satisfaction that is accomplished within the **financial market**.

On one hand, the public funds are available in small amounts, on short terms and divided between a large number of holders. On the other hand, the financing needs appear for large amounts that require to a concentrated allotment for medium and long-term periods of time. The mission of the financial-banking

- piața bancară;
- piața monetară;
- piața de capital.

Fluxul activelor financiare în economie este prezentat în figura 1.

Piața bancară se caracterizează prin tranzacții cu active bancare sau nonnegociabile, a căror lichiditate e maximă. Societățile bancare au rol de intermediere între posesorii de disponibilități bănești și utilizatorii de fonduri, pe baza relațiilor de credit. Rolul acestor piețe este de absorbție a excedentului de active monetare ale celor care economisesc și care doresc să dispună de posibilitatea retragerii lor în orice moment.

Piața monetară este caracterizată prin tranzacții cu active financiare pe termen scurt de către societățile financiare. Tranzacțiile includ depozitele bancare la vedere și la termen ale persoanelor fizice sau juridice, biletele

institutions is to act as mediating agents and to transform the structure of the public funds according to the structure of the financial investment needs.

According to the type of the assets negotiated and the mechanism through which they are introduced in the economic circuit, the financial market is formed from three distinct segments:

- Bank market
- Monetary market
- Capital market.

Financial assets flow in the economy is presented in **figure no. 1**.

The **monetary market** is characterized by transactions with bank or non-negotiable assets with maximum liquidity. Banking institutions act as mediators between the holders of funds and funds users, based on credit relations. The role of these markets is to attract currency

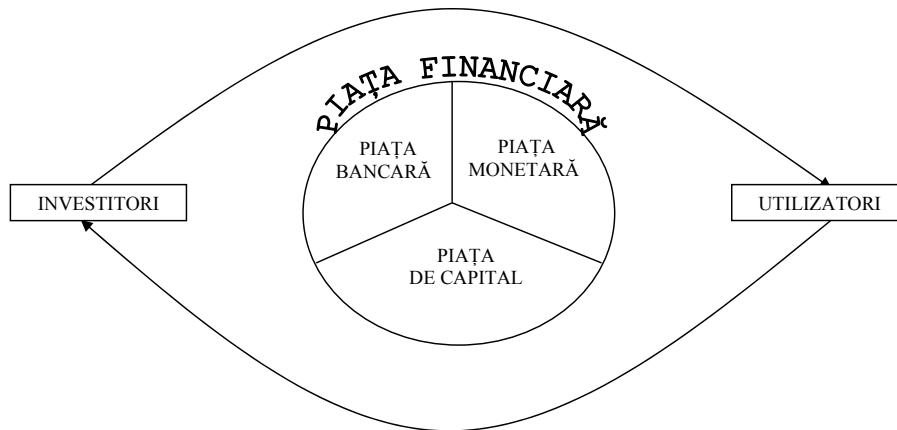


Figura 1. Mobilizarea activelor financiare

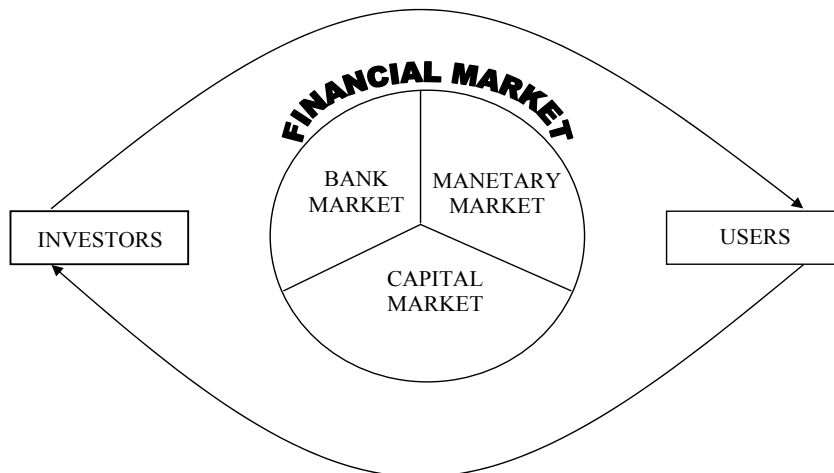


Figure no. 1. Financial assets mobilization

la ordin, cambiile, cecurile, certificatele de depozit și alte titluri mobilizate pe termen scurt (până la 1 an).

Participanții la oferta și cererea de active monetare pot fi: guvernul, municipalitățile și autoritățile locale, băncile centrale și comerciale, societățile de asigurare și alte instituții financiare, întreprinderile și societățile comerciale sau industriale, persoanele fizice.

excess of those who save and want to have the possibility to withdraw their funds at any time.

The currency market is characterized by transactions with short-term financial assets made by financial institutions. The transactions include demand and time deposits of natural persons and legal entities, notes promissory, bills, of exchange checks,

Piața de capital este specializată pe tranzacții cu active financiare pe termen mediu și lung, prin intermediul lor asigurându-se transferurile de capitaluri disponibile către utilizatorii ale căror nevoi depășesc posibilitățile interne de acoperire. Motivația principală a unei piețe de capital constă în economia și plasarea valorilor mobiliare ale agenților economici, în căutare de capital, către posibili investitori, deținători de excedente bănești.

O piață de valori sănătoasă constituie, în orice țară din lume, garanția alocării eficiente a resurselor disponibile în economie, stimulându-se astfel eficiența unor sectoare rămase în urmă.

Piața de capital nu este un element de "lux" într-o economie. Ea reprezintă un centru de intensă activitate economică, dar și un mijloc de educare în spiritul economiei de piață, de stimulare a calităților specifice omului de afaceri: inventivitate, promptitudine, sesizarea oportunităților de profit, atitudine deschisă față de risc, prezență permanentă pe piață.

Sistematizând, se pot enumera următoarele funcții ale pieței de capital:

1. Rolul de concentrare a cererii și ofertei de disponibilități bănești (economii);
2. Rolul de concentrare a cererii și ofertei de valori mobiliare (în fapt este vorba de nevoia de fonduri a respectivilor emitenți);
3. Rolul de asigurare a lichidității prin intermediul piețelor organizate, fie că acestea sunt sub forma burselor de valori sau sub alte forme (piața „la ghișeu”=piața OTC). Acest aspect este, poate, cel mai important și care dă pieței de capital și instrumentelor sale specifice un avantaj substanțial asupra celorlalte forme de fructificare a banilor;
4. Rolul de furnizor de informații care să asigure o transparență adecvată a activității emitenților în rândul investitorilor, realizându-se astfel și o protecție a investitorilor.

Pentru realizarea acestor funcții, piața de capital operează cu instituții, mecanisme și instrumente specifice, prezentate schematic în figura 2.

Spre deosebire de titlurile tranzacționate pe piața monetară, care se negociază pe termen scurt, piața de capital este formată din tranzacțiile pe termen mediu și lung, cu titluri mobiliare specifice: acțiuni, obligațiuni, titluri de rentă, bonuri de tezaur etc.

Valorile mobiliare ce constituie obiectul tranzacțiilor pe piața de capital sunt negociabile, adică se vând și se cumpără de către participanții la piața de capital, asigurându-se un flux permanent între investitori (oferanții de capital) și utilizatori (agenții economici purtători ai cererii de capital).

Așadar, organizarea unei piețe de valori mobiliare depinde de îndeplinirea unor condiții obligatorii:

- a) Existența **cererii de capital** din partea societăților comerciale publice sau private, a

certificate of deposit and other certificates mobilized on short-term (not more than 1 year).

The agents who participate in the supply demand and of currency funds can be: the government, the municipalities and the local authorities, central and commercial banks, insurance companies and other financial institutions, commercial or industrial agencies and companies, natural persons.

The capital market is specialized on transactions with middle and long-term financial assets through which available capitals are transferred to the fund users whose needs exceed their internal defrayal means. The main motivation of a capital market is to save and place the securities of the economic agents looking for capital, towards potential investors, holders of a surplus of capital.

A healthy assets market is in any country of the world the guarantee of efficient allotment of the available resources in the economy, stimulating at the same time the efficiency of certain less developed sectors.

The capital market is not a "luxury" element in an economy. It represents a center of intense economic activity, but also a mean to educate in the spirit of the market economy, to stimulate the specific qualities of the businessman: ingenuity, promptness, seeing profit opportunities, an open attitude towards risk, constant presence on the market.

To systematize, one can name the following **functions of the capital market:**

1. It concentrates the supply demand and of the available currency (savings);
2. It concentrates the supply demand and of the securities (in fact this refers to issuers needing funds);
3. It ensures the liquidity through organized markets, either as stock exchanges or other forms (over-the-counter market = OTC). This aspect is perhaps the most important giving to the capital market and to its specific instruments an important advantage over all the other forms of successfully using the money;
4. It provides information that ensures an adequate transparency on issuers' activity for the investors, thus the latter being protected at the same time.

When performing these functions, the capital market operates with institutions, mechanisms and specific instruments that are presented in **figure no. 2**.

Unlike the securities traded on the currency markets that are negotiated on short-term, the capital market is formed by middle and long-term transactions with specific securities: shares, bonds, rental deeds, treasury notes etc.

The securities that are the object of transactions on the capital market are negotiable, they are sold and bought by the participants at the capital market ensuring a continuous flow between the investors (capital providers) and the users (the economic agents who require the capital).

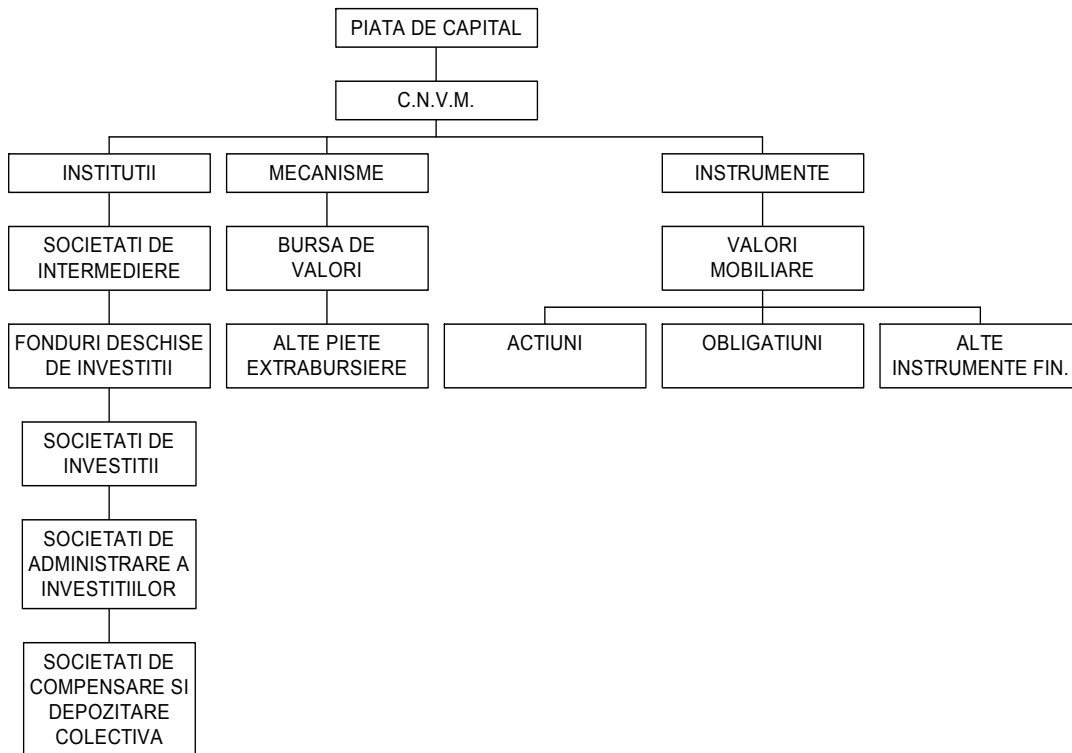


Figura 2. Structura CNVM

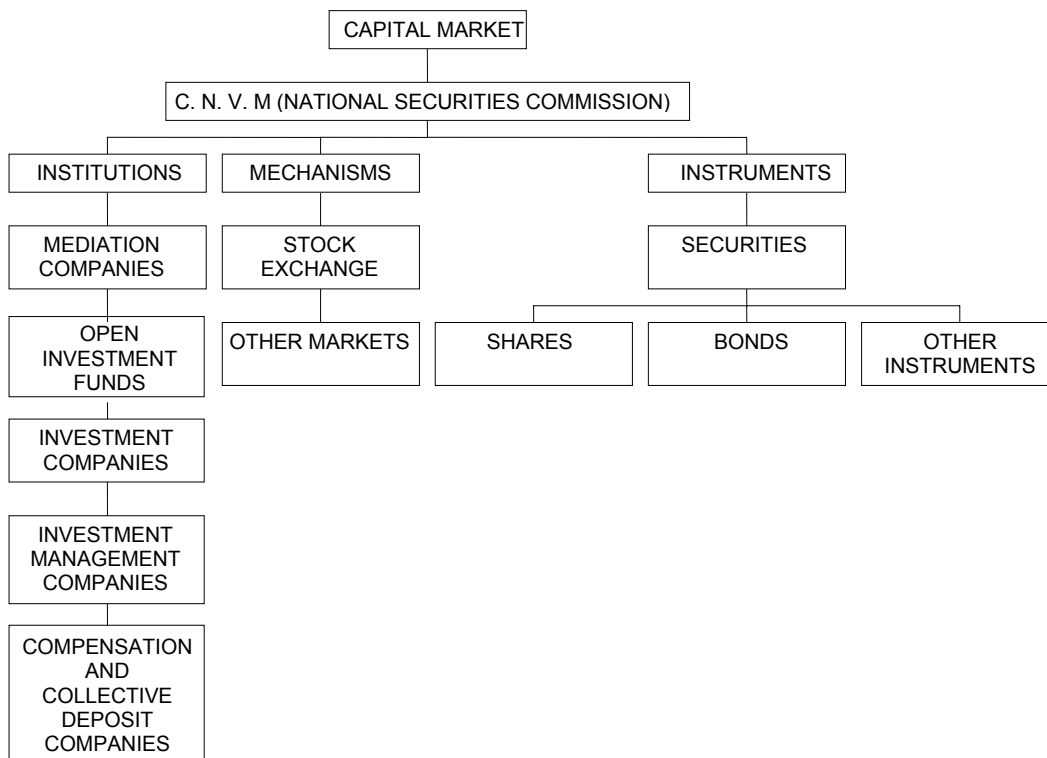


Figure no. 2. The structure of C. N. V. M (National Securities Commission)

gubernului, instituțiilor financiar-bancare, societăților de asigurare. Cererea de capital este exprimată prin emisiunea de titluri de valoare care urmează a fi schimbate pe lichidități, pentru satisfacerea nevoilor economice.

In conclusion the organization of a securities market depends on several **compulsory conditions**:

- a) The existence of **capital demand** from public or private companies, the government, financial-banking institutions, insurance companies.

- b) Existența **ofertei de capital**, prin investitori deținători de resurse financiare, pe care le plasează pe piața de capital prin cumpărarea titlurilor de valoare emisă. Deținătorii de capital sunt reprezentați, pe de o parte, de instituții – organizații economice, bănci, case de economii – și, pe de altă parte, de persoane particulare. Importanța acestora din urmă, ca pondere în totalul investitorilor, a condus la **internaționalizarea piețelor de capital**, adică la posibilitatea investirii fondurilor bănești disponibile în titluri emise de agenți economici aparținând altei țări. Au loc transferuri de capital dintr-o țară în alta, de pe un continent pe altul, în funcție de factorii economici, geopolitici, sociali și, adesea, psihologici. Cererea și oferta pe piața de capital sunt prezentate schematic în figura 3.
- c) Tranzacțiile trebuie să fie cât mai **ușoare și rapide** posibil, astfel încât participanții să obțină maximum de efect în minimum de timp.
- d) Existența unui **loc bine determinat și centralizat**, în care cererea și oferta să se

The capital demand is conveyed by issuing securities that will be exchanged on liquidities in order to satisfy economic necessities.

- b) The existence of **capital supply**, through the investors – holders of financial resources that are placed on the capital market by buying issued value securities. The capital holders are represented on the one hand by economic institutions-organizations, banks, savings institutions and, on the other hand, by private persons. The importance of the latter in the weight of the total investments has led to the **internationalization of the capital markets**, meaning that one can invest the funds available as securities issued by economic agents belonging to other countries. Transfers of capital are made between different countries, from one continent to another according to economic, geopolitical, social and often psychological factors. The supply and demand and on the capital market are presented in figure no. 3.
- c) The transactions have to be as **easier and faster** as possible so that the participants get maximum effect in minimum time.

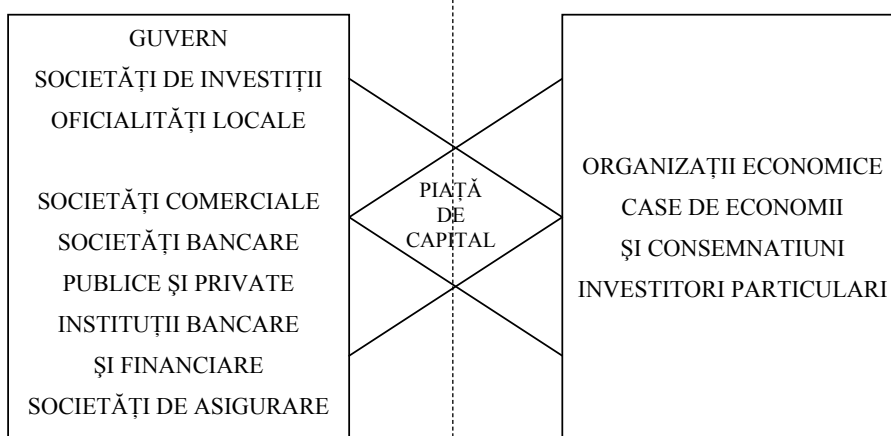


Figura 3. Cererea și oferta pe piața de capital

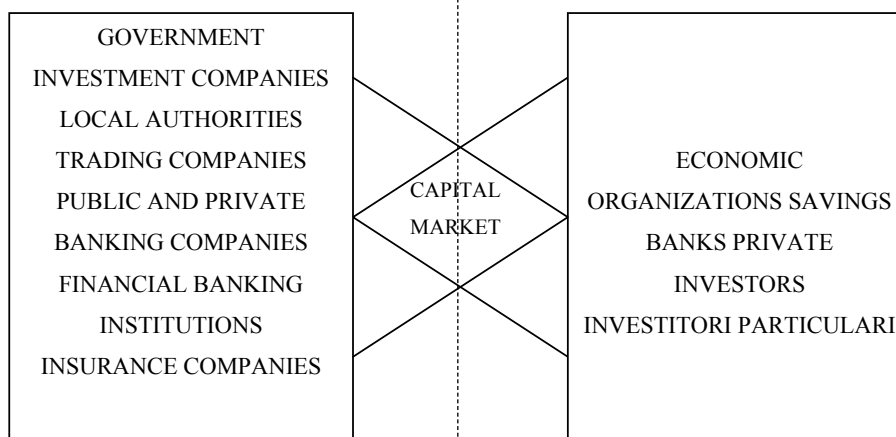


Figure 3: The supply demand and on the capital market

întâlnească nestânjenit, pentru ca nivelul final al echilibrului să reflecte realitatea, evitându-se speculațiile sau influențele dirijate.

- e) **Nivelul cursului** la care se vând și se cumpără titlurile mobiliare trebuie să fie public, pentru a reuni cu maximă promptitudine cumpărătorii și vânzătorii de capital, reali sau potențiali. Publicitatea trebuie să fie completă și rapidă, un rol important avându-l mass-media.

În *concluzie*, piața financiară se află la intersecția ofertei de fonduri cu cererea de fonduri din economie și se compune din două mari segmente: piața bancară și piața titlurilor financiare.

- d) The existence of a **well determined centralized place** where supply demand and can meet freely so that the final level of the balance reflects the reality by avoiding the speculations and any controlled influences.

- e) The **exchange rate level** used to buy and sell securities has to be public in order to reunite with maximum promptness real or potential capital buyers and sellers. The publicity has to be fast and complete, an important role is played by the mass-media.

In conclusion, the financial market lies at the crossroads of the funds supply and funds demand in the economy and is formed by two major segments: the banking market and the securities market.

Bibliografie / Bibliography:

1. Anghelache, G. *Bursa și piața extrabursieră*, Editura Economică, București, 2000
2. Alexandru, C. *Piața de capital – Curs*, Universitatea Ecologică București, Facultatea de Management, Finanțe, Bănci, București, 2004
3. Cucoșel C. *Finanțele întreprinderii* – Note de curs, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2002
4. Nistor, I., ș.a. *Finanțele întreprinderii* – Studii de caz, Editura Viitorul românesc, București, 2003
5. Popa, I. *Bursa*, vol.I și II, Editura Adevărul, București, 1995
6. Stancu, I. *Teoria piețelor financiare. Finanțele întreprinderii. Analiza și gestiunea financiară*, Editura Economică, București, 1996
7. Vâșcu, T. *Piețe de capital*, Editura Academiei Române de Management, București, 2000
8. *** Legea nr. 297/2004 privind piața de capital
9. www.bvb.ro
10. www.cnvmr.ro
11. www.intercapital.ro
12. www.rasd.ro

PROCESUL DE GLOBALIZARE ȘI COMPETITIVITATEA ECONOMIEI NAȚIONALE

Conf. univ. dr. hab. Tatiana PĂȘCHINA, ASEM

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Конф. унив., д-р хаб. Татьяна ПЫШКИНА, МЭА

În baza rezultatelor cercetării, autorul propune unele recomandări indicând noul vector al dezvoltării structurale mondiale, în condițiile procesului de globalizare, ce poate fi perceput ca cel mai promițător, luând în considerare creșterea nivelului național al competitivității în țările cu structuri de piață slab dezvoltate, în special în Moldova.

Basing on results of the research, the author proposed several recommendations reflecting the new vector of global structural development in condition of gradual processes of Globalization, which may be perceived as the most promising regarding the enhancement of national level of competitiveness for the countries with incomplete market structures, and for Moldova in particular.

1. Unul dintre procesele de bază ce au loc în sistemul unitar al economiei mondiale îl constituie **procesul de globalizare**.

Exceptând numeroasele tratări ale noțiunii de globalizare ce se întâlnesc în literatura mondială, în lucrările unor asemenea autori ca, de exemplu, Krugman P¹, Reich R.B², Hirst P³, Castells M.⁴, o definiție completă și exhaustivă a acesteia nu există, din cauza complexității și caraterului multiaspectual al procesului dat.

Noi propunem următoarea definiție a globalizării⁵: globalizarea este procesul cumulativ al transformărilor economiilor naționale (statelor naționale) în segmente de dezvoltare, reciproc legate, structural unidirecționale, ale pieței mondiale unice (spațiu unitar mondial). Noi privim globalizarea ca un „flux” ce se extinde și determină direcția de mișcare (creștere economică) a oricărei țări în cadrul unei economii unitare planetar-închise. Pentru fiecare țară un caracter acut o capătă problema „supraviețuirii” optime în condițiile globalizării.

Prin **supraviețuire** înțelegem capacitatea minimizării efectelor negative și/sau maximizării celor pozitive, în urma globalizării, pentru asigurarea unei creșteri economice durabile⁶.

Vectorul (sau orientarea) **dezvoltării structurale mondiale** propunem să-l examinăm ca o **traietorie-etalon** pentru economiile naționale în condițiile globalizării și un semnal specific pentru economiile naționale în alegerea strategiei de dezvoltare social-economică din punctul de vedere al supraviețuirii optime a unei sau altei țări.

2. În condițiile globalizării, caracterul de vector al dezvoltării structurale mondiale reflectă tranziția sistemului economic mondial **la economia inovațional-orientată**.

Trecerea la economia inovațional-orientată presupune, pentru fiecare țară luată aparte **corectarea**

1. Одним из основных процессов, воздействующих на все страны в системе единой мировой экономики, является **процесс глобализации**. Несмотря на различные трактовки понятия глобализации, излагаемые в работах таких авторов, как, например, Krugman P¹, Reich R.B², Hirst P.³, Castells M.⁴, полного и исчерпывающего определения глобализации не существует в силу многогранности и сложности данного процесса. Мы предлагаем следующее **определение глобализации**⁵: глобализация – это кумулятивный процесс превращения национальных экономик (национальных государств) во взаимосвязанные **структурно однонаправленно развивающиеся** сегменты единого мирового рынка (единого мирового пространства). Глобализацию мы рассматриваем как расширяющийся «поток», определяющий **направленность** движения (экономического развития) любой страны в рамках единой закрытой планетарной экономики. Направленность, или **вектор** мирового структурного развития, мы предлагаем рассматривать как **эталонную траекторию структурного развития** в условиях глобализации и своеобразный сигнал для национальных экономик в выборе стратегии социально-экономического развития с точки зрения оптимальной **выживаемости** той или иной страны. Под **выживаемостью** мы понимаем способность максимизировать положительные и /или минимизировать отрицательные эффекты от глобализации для обеспечения устойчивого экономического роста⁶. Для каждой страны, особенно развивающейся, проблема «оптимальной **выживаемости**» приобретает особую остроту в условиях глобализации. **Одно из основных условий выживаемости** – движение в русле мировой структурной динамики, то есть соблюдение вектора мирового структурного развития.

2. В условиях глобализации **вектор мирового структурного развития** отражает переход мировой экономической системы к **инновационно-ориентированной** экономике. Для каждой отдельной страны такой переход предполагает коррекцию отраслевых структурных приоритетов с учетом вектора мирового структурного развития.

Отраслевая структура экономики – это «фундамент» развития любой экономической системы. Устойчивость и качество этого «фундамента», а, следовательно, устойчивость и качество экономического развития и национальная конкурентоспособность

¹ Krugman P. *Peddling prosperity*. N.Y., 1994

² Reich R.B. *The world of nations*. World Institute for Development Economics Research, Knopf, N.Y., 1991.

³ Hirst P., Thompson G. *Globalization in question*. London, 1996;

⁴ Castells M. *The rise of the network society*. Cambridge, MA, 1996.

⁵ Пышкина Т. *Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации (методология, принципы, опыт)*. Диссертации на соискание ученой степени доктора хабилитат экономических наук. Кишинэу, 2007, с.18.

⁶ 1, p.19

priorităților ei structurale de ramură în corespundere cu caracterul de vector al dezvoltării structural-mondiale. Structura de ramură a economiei constituie fundamentul de dezvoltare a oricărui sistem economic. Stabilitatea și calitatea acestui fundament, respectiv durabilitatea și calitatea dezvoltării economice, sunt determinate de prioritățile structurale, adică de preferințele strategice în repartizarea factorilor-cheie ai creșterii economice: capitalul, munca, tehnologiile în unele sau altele ramuri și sfere de activitate.

Între prioritățile structurale și creșterea economică există o **interconexiune** funcțională (exemplul R.Moldova și al multor altor țări în dezvoltare): fără schimbarea priorităților structurale este imposibilă o creștere economică durabilă (în asemenea caz, poate avea loc o creștere fără dezvoltare). În alte cazuri (de exemplu, în țările dezvoltate), prioritățile structurale se schimbă în urma creșterii economice.

Structura economiei reflectă **calitatea dezvoltării** unei sau altei țări, determină apartenența acestora la tipul de dezvoltare socială: *agrар, agrар-industrial, industrial sau postindustrial*⁷.

Prin intermediul priorităților structurale se pune baza aceluși ansamblu de cerințe internaționale față de **competitivitate**, care permite statelor naționale să supraviețuiască în condițiile proceselor de globalizare ce decurg intensiv.

3. Dezvoltarea economiilor naționale în albia proceselor mondiale ale transformărilor structurale, orientate spre intensificarea mecanismelor inovative de dezvoltare, constituie o condiție necesară de sporire a competitivității.

Nivelul de dezvoltare a științei, a ramurilor științifice, creează baza dezvoltării economice dinamice, fiind un factor de formare a așa-numitelor „**centre de forță**” și determinând hotarul dintre țările bogate și cele sărace.

În sistemul economic mondial, la un pol se situează țările bogate și puternice, ce apar în rol de „**globalizatori**”, iar la celălalt se concentrează țările sărace și slabe, cărora le revine rolul de „**globalizate**”. Nu se observă tendințe de apropiere a lor și de reducere a decalajelor dintre venituri. Mai mult chiar, se atestă o tendință diametral opusă spre intensificarea diferențierii veniturilor acestora. Ca rezultat, țările cu un nivel relativ scăzut de dezvoltare economică, inclusiv cele est-europene, se dezvoltă după modelul „**modernizării ce ajunge din urmă**”. În calitatea unor asemenea factori se examinează includerea maximală a economiilor naționale în piața mondială, transparența lor maximă odată cu protecționismul minim al producătorului național.

4. Practica mondială confirmă că producerea noilor cunoștințe, formarea unor tehnologii științifice și inovative sunt acele sfere de activitate în care se creează cea **mai mare valoare adăugată** și care, în condiții egale, asigură **norma maximă de**

определяются структурными приоритетами, то есть **стратегическими предпочтениями** в распределении ключевых факторов экономического роста: капитала, труда, технологий в те или иные отрасли и сферы деятельности. Между структурными приоритетами и экономическим ростом существуют **функциональные взаимосвязи**: в одних случаях без смены структурных приоритетов невозможен устойчивый экономический рост. В таком случае может иметь место **рост без развития** (пример Молдовы и некоторых развивающихся стран). В других случаях (например, в развитых странах) структурные приоритеты меняются вследствие экономического роста и обеспечивают новое качество экономического развития, то есть рост с развитием. Структура экономики отражает **качество развития** той или иной страны, ее принадлежность к **аграрному, аграрно-индустриальному, индустриальному или постиндустриальному типу общественного развития**⁷.

3. Движение национальных экономик в русле мировых структурных процессов, ориентированных на усиление инновационных механизмов развития, является, на наш взгляд, необходимым условием повышения качества развития и национальной конкурентоспособности. Уровень развития науки, наукоемких отраслей создает основу роста с развитием, является фактором формирования так называемых «**центров силы**». В мировой экономической системе остаются на одном полюсе богатые и сильные страны, выступающие в роли «глобализаторов», в то время как на другом концентрируются бедные и слабые, выступающие в роли «глобализуемых». Не просматривается тенденции к их сближению и сокращению разрывов в доходах. Более того, наблюдается прямо противоположная тенденция к усилению дифференциации в доходах богатых и бедных стран. В результате страны с относительно невысоким уровнем экономического развития, в том числе и восточноевропейские, развиваются по модели «догоняющей модернизации». В качестве «догоняющих» факторов рассматривается максимальное включение национальных экономик в мировой рынок, их максимальная **открытость** при минимальном протекционизме национального производителя.

4. Мировая практика показывает, что производство новых знаний, наукоемких инновационных технологий – это те сферы деятельности, в которых создается **наибольшая добавленная стоимость** и которые, при прочих равных условиях, обеспечивают максимальную норму **прибыли**. Поэтому степень развития научно-технической сферы определяет границы между богатыми и бедными странами. Именно из-за отсутствия инновационной направленности в некоторых развивающихся странах, в том числе и в Молдове, происходит **экономический рост без развития**. И именно отсутствие инновационной компоненты в структурном развитии этих стран увеличивает степень их отставания от развитых стран. Бедная страна, правительству которой хватит мудрости инвестировать в образование и науку, имеет шанс стать богаче. Бедная стра-

⁷ Porter M. *The Competitive Advantage of Nations*. Porter M The Free Press, N. Y., 1990

complexul ramural de construcție a mașinilor, care constituia baza orientării industrial-agrară a economiei țării. Dar, după declinul ciclic de lungă durată (1991-2000), țara s-a trezit aruncată la un stadiu mult mai jos, cel factorial, ceea ce s-a răsfrânt în micșorarea nivelului potențial de producție, deformări negative ale structurii de ramură a economiei, legate de dezindustrializarea ei, schimbarea statutului din țară industrial-agrară în agrar-industrială.

Totodată, „**mecanismul memoriei genetice**”⁸ ce se referă la mișcarea de la stadiul factorial la cel investițional, iar apoi și la cel inovațional, a rămas. S-au păstrat și anumite priorități concurențiale comparative în dezvoltarea acestor ramuri (care, treptat, dispar), de exemplu, forța de muncă calificată și ieftină, precum și unele elemente ale bazei material-industriale.

În prezent, sunt necesare anumite eforturi pentru renovarea **clusterului ramural al științelor înalte tehnologice, scientofage**, pe contul unei noi baze tehnologice (inovaționale și cvaziinovaționale).

Vorba este că, pentru țările în curs de dezvoltare, în condițiile globalizării, devine posibilă trecerea concomitentă a câtorva trepte ale „scării structurale”: de la economia bazată pe factori la economia bazată pe cunoștințe. Sursa transformărilor structurale o constituie investițiile în tipurile inovaționale și cvaziinovaționale de activitate. Cum de făcut real aceasta?

Analiza experienței mondiale a reformării structurale și a implementării modelelor de dezvoltare inovațională a permis evidențierea unor elemente comune ale politicii structurale inovațional-orientate a ramurilor, promovate într-un șir de țări, precum și concluzia că experiența mondială a reformării structurale poate fi utilizată în calitate de bază pentru eventuala adaptare a unor elemente aparte ale ei la economia R.Moldova și a unui șir de alte țări care soluționează problema tranziției la această economie.

Noi presupunem că, în condițiile globalizării, pentru țările în curs de dezvoltare este acceptabil modelul dezvoltării structurale cu parcurgerea concomitentă a treptelor principale ale „scării structurale”, în baza inoculării elementelor inovaționale (sau cvaziinovaționale) separate în anumite „trepte” ale acesteia.

7. Dacă să vorbim nu pur și simplu de locul Republicii Moldova în sistemul internațional de diviziune a muncii, dar despre **supraviețuirea statului în hotarele lui actuale**, despre păstrarea țării ca o parte componentă a Marii Europe, atunci problema trans-

ția. Это проявилось в снижении **потенциального** уровня выпуска, негативных деформациях отраслевой структуры экономики, связанных с ее деиндустриализацией, и в смене статуса страны с индустриально-аграрной на аграрно-индустриальную. Тем не менее, „**механизм генетической памяти**”⁸, касающийся движения от факторной стадии к инвестиционной, а затем и к инновационной, остался. Сохранились и определенные сравнительные конкурентные преимущества для развития наукоемких отраслей. Например, при низкой стоимости рабочей силы уровень общего и профессионального образования в Молдове более высокий, чем в странах с аналогичным уровнем экономического развития. Сохранились также некоторые элементы материальной индустриальной базы. То есть в настоящее время существуют некоторые предпосылки для возрождения и развития высокотехнологичного кластера отраслей, но это возможно только на квазиинновационной или инновационной основе. Таким образом, учитывая тот объективный факт, что Молдова довольно успешно прошла определенные ступени «структурной лестницы» и, хотя в результате циклического спада ее экономика была отброшена на более низкую, факторную стадию, мы полагаем, что сохранился „механизм генетической памяти”, касающийся движения от факторной стадии к инвестиционной, а затем и к инновационной.

Ответ на вопрос «**Как это реально сделать?**» был получен из анализа мирового опыта структурного реформирования и внедрения моделей инновационного развития. В результате анализа был выделен ряд общих элементов инновационно-ориентированных отраслевых структурных политик, проводимых правительствами ряда стран, и сделаны выводы о возможности их адаптации в Республике Молдова. Также был сделан вывод о том, что в условиях глобализации тесные взаимосвязи между процессами интеграции, локализации и регионализации являются объективной основой для появления потенциальных «точек роста» сразу по нескольким ступеням «структурной лестницы», которые при условии использования механизмов инновационного развития могут повысить национальную конкурентоспособность и изменить качество экономического роста. Таким образом, мы полагаем, что для развивающихся стран, включая и Молдову, возможно **одновременное прожж-**

⁸ Printre **concepțiile de evoluție a sistemelor** se evidențiază teoriile dezvoltării monoliniare, deterministe și multiliniare (J.A. Schumpeter, E.B. Schumpeter), teoriile geneticii, conform cărora societatea trece de la un stadiu la altul prin intermediul transmiterii „codului genetic (A. Smit, K. Menger), invariabil sau transformărilor (T. Maltus, T. Veblen). *The Companion to Institutional and Evolutionary Economics*/Ed. by Hodgson G.M., Samuels W.J., Tool M.R., Aldershot, 1994

⁸ **Исходя из концепций эволюции систем**, (Schumpeter, Joseph A. *The Theory of Economic Development*. 1912. Translated by R. Opie, 1934. Reprint. 1961. *History of Economic Analysis: With a New Introduction by Joseph A. Schumpeter, Elizabeth Boody Schumpeter*), **предполагающих передачу «генетического кода»** (A.Smit, K.Menger «Основания народнохозяйственного учения» [«Grundsätze der Volkswirtschaftslehre»]), **либо неизменного, либо трансформируемого** (T.Maltus, T.Veblen Hodgson, G.M.; Samuels, W.J.; Tool, M.R: *The Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, eds., Aldershot UK & Brookfield US: Edward Elgar, 1994), **можно сделать вывод о наличии «механизма генетической памяти»** (формулировка автора данной статьи), **в развитии экономик отдельных стран как подсистем единой мировой экономики.**

formărilor structurale pentru economia noastră intră în numărul celor prioritare.

Structura economiei ce s-a creat în R.Moldova pe parcursul perioadei de tranziție la economia de piață nu este capabilă să soluționeze această problemă. De fapt, aceasta, de facto, condamnă țara la un rol de debitor cronic și „outsider” european pe viață, cu o economie unilaterală și inefficientă și un grad foarte scăzut de utilizare a potențialului uman și intelectual, precum și la rolul de furnizor de forță de muncă ieftină în țările UE.

Situația Moldovei în economia mondială este un pic specifică. Pe de o parte, ea este destul de originală. Pe fundalul unor case de lux, automobile moderne, hoteluri și restaurante luxoase, capitala țării nu produce impresia unei capitale de stat sărac și înapoiat. Acest fapt se menționează deseori și de către persoanele străine care ne vizitează. Odată cu faptul că nivelul scăzut de viață al majorității populației, gradul instruirii generale și profesionale a forței de muncă în Moldova este mai înalt decât în țările cu același nivel de dezvoltare economică.

Ținând cont că, în 1990, R.Moldova a parcurs anumite „trepte ale scării structurale” și s-a apropiat de stadiul impulsiv de inovații, considerăm că s-au păstrat și anumite priorități concurențiale comparative pentru dezvoltarea ramurilor științifice, precum și a „mecanismului memoriei genetice”, ce se referă la „mișcarea” de la stadiul factorial la cel investițional, iar apoi și la cel inovațional.

În condițiile globalizării, luând în considerație interconexiunile cu integrarea, localizarea și regionalizarea, în multe țări în dezvoltare, inclusiv în Moldova, apar potențiale „**puncte de creștere**” concomitent a mai multor „trepte” ale „scării structurale” care, cu condiția utilizării mecanismelor de dezvoltare inovațională, pot ridica **competitivitatea economiilor naționale și schimba calitatea creșterii economice și crea premise pentru transformarea statutului economic al țării din statut agro-industrial în industrial-agrar.**

Prin urmare, Republica Moldova are nevoie de o concepție a noii dezvoltări structurale, ce determină mecanismele de tranziție la economia inovațional-orientată competitivă. Ea este necesară nu numai pe hârtie; concepția trebuie să-și găsească o aplicare practică în acțiunile concrete ale statului.

8. Noi am construit „arboarele scopurilor” Concepției Noii Dezvoltări Structurale (CNDS).

În cadrul acestei Concepții, se propune evidențierea câtorva blocuri complexe intercorelate:

I. **Structural-ramural.** Scopul lui constă în realizarea ideii dezvoltării structurale de ramură cu parcurgerea concomitentă a treptelor „scării structurale” în baza „inoculării” unor elemente inovaționale separate (sau cvaziinovaționale) în anumite „trepte”.

II. **Organizațional.** Vizează crearea premiselor

denie нескольких ступеней «структурной лестницы», что значительно ускоряет движение от экономики, основанной на факторах, к экономике, основанной на знаниях. Источником структурных преобразований являются инвестиции в инновационные и квазиинновационные виды деятельности.

7. Если вести речь не просто о месте Республики Молдова в системе международного разделения труда, а о «выживании» государства в его нынешних границах, о сохранении страны, как составной части большой Европы, то проблема структурных преобразований выдвигается в число приоритетных. Структура экономики, сложившаяся в Молдове за период перехода к рынку, фактически обрекает страну на роль хронического должника и пожизненного европейского аутсайдера с односторонней неэффективной экономикой, чрезвычайно низкой степенью использования человеческого и интеллектуального потенциала, поставщика дешевой рабочей силы в страны ЕС. В то же время, положение Молдовы в мировой экономике несколько специфично. С одной стороны, Молдова сегодня – самая бедная страна в Европе, валовой национальный доход (GNI) которой в 2006 г. составлял всего 1100 долларов на человека в год. Однако, бедность эта своеобразна. На фоне шикарных особняков, современных автомобилей, роскошных гостиниц и ресторанов, столица Молдовы не производит впечатления столицы бедного отсталого государства. Этот факт неоднократно отмечался и иностранцами, посещающими Молдову. Но это только столица. В целом, по показателю валового внутреннего продукта на душу населения Молдова – беднейшая страна в Европе.

8. Нами разработана **Концепция нового структурного развития (КНСР)**, в которой определены механизмы перехода Республики Молдова к конкурентоспособной инновационно-ориентированной экономике, учитывающей «механизм генетической памяти», основанной на потенциальных «точках роста» и движении одновременно по нескольким ступеням «структурной лестницы». Доминирует в этой концепции идея развития в русле мировой структурной динамики для реализации национальных приоритетов. Построено «дерево целей» КНСР. В рамках обозначенной Концепции выделены четыре целевых комплексных взаимосвязанных блока:

1. Производственно-отраслевой блок. Его цель – реализовать идею отраслевого структурного развития с одновременным прохождением основных ступеней «структурной лестницы» на основе «встраивания» отдельных инновационных или квазиинновационных элементов в определенные ее «ступени».

2. Организационный блок. Его цель – создать организационные предпосылки для перехода на инновационную стадию развития.

3. Регулирующий блок. Его цель – активизиро-

pentru tranziția economiilor naționale la stadiul inovațional de dezvoltare.

III. **De reglementare.** Scopul constituie activizarea proceselor inovaționale și crearea unui mediu favorabil de afaceri pentru atragerea investițiilor.

IV. **Al politicilor macroeconomice.** Rezidă în fundamentarea politicii structurale, îndreptată spre crearea mecanismelor de tranziție la economia inovațional-orientată.

Considerăm că CNDS este o concepție a supraviețuirii optime în condițiile globalizării și sporirii competitivității economiilor naționale, precum și un model teoretico-aplicativ de tranziție la economia inovațional-orientată a diferitelor țări, în primul rând, a celor în dezvoltare, inclusiv a Republicii Moldova.

вать инновационные процессы и создать благоприятную деловую среду для привлечения инвестиций.

4. Блок макроэкономических политик. Его цель – разработать механизмы структурной политики для перехода к инновационно-ориентированной экономике.

Мы рассматриваем Концепцию нового структурного развития (КНСР), как концепцию «оптимальной выживаемости» и повышения национальной конкурентоспособности в условиях глобализации и как универсальную модель, обосновывающую концептуально-практическую возможность перехода к инновационно-ориентированной экономике различных стран, в первую очередь, развивающихся, включая Молдову.

Bibliografie / Литература:

1. Hirst P., Thompson G. *Globalization in question*. London, 1996;
2. Krugman P. *Peddling prosperity*. N.Y., 1994.
3. Maltus T., Veblen T., Hodgson G.M., Samuels W.J., Tool M.R. *The Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, eds., Aldershot UK & Brookfield US: Edward Elgar, 1994.
4. Porter M. *The Competitive Advantage of Nations*. Porter M The Free Press, N.Y., 1990.
5. Reich R.B. *The world of nations*. World Institute for Development Economics Research, Knopf, N.Y., 1991.
6. Schumpeter, Joseph A. *The Theory of Economic Development*. 1912. Translated by R. Opie, 1934. Reprint. 1961, *History of Economic Analysis: With a New Introduction by Joseph A. Schumpeter, Elizabeth Boody Schumpeter*, Reprint. 1961.
7. Smit A., Menger K. *Основания народнохозяйственного учения*. «Grundsätze der Volkswirtschaftslehre».
8. Hirst P., Thompson G. *Globalization in question*. London, 1996;
9. Castells M. *The rise of the network society*. Cambridge, MA, 1996.
10. *The Companion to Institutional and Evolutionary Economics*/Ed.byHodgsonG.M., Samuels W.J., Tool M.R., Aldershot, 1994.
11. Пышкина Т. *Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации (методология, принципы, опыт)*. Диссертации на соискание ученой степени доктора – хабилитат экономических наук. Кишинев, 2007.
12. World Bank Development Indicators, 2007.

**SISTEME NAȚIONALE DE INOVARE
ȘI COMPETITIVITATE:
REPUBLICA MOLDOVA ÎNTRE
FRIEDRICH LIST ȘI MICHAEL PORTER**

*Conf. univ. dr. Elina BENEĂ-POPUȘOI,
ASEM*

**NATIONAL SYSTEMS OF INNOVATION
AND COMPETITIVENESS: THE
REPUBLIC OF MOLDOVA BETWEEN
FRIEDRICH LIST AND MICHAEL PORTER**

*Associate Professor, PhD. BENEĂ-POPUȘOI Elina,
AESM*

În prezentul articol, sunt analizate factorii determinanți ai competitivității economice a țărilor lumii. Se evidențiază ideea că, în condițiile globalizării, competitivitatea unei națiuni este apreciată după numărul și nivelul complexității companiilor transnaționale originare din țara respectivă. În același timp, este examinat rolul statelor în ce privește susținerea competitivității firmelor. Autorul prezintă elementele componente ale sistemului național de inovare în corespundere cu definiția OCDE, subliniind rolul de lider al clusterelor. În partea finală, este demonstrată existența clusterelor în economia Republicii Moldova, pornind de la produsele care ocupă un loc important în exportul țării.

The paper makes an analysis of the factors determining the economic competitiveness of the world countries. It is maintained the idea that under globalization the competitiveness of a nation is measured both by the number and the sophistication level of the transnational companies originating from the respective country. Simultaneously, the nations role in supporting the firms competitiveness is examined. The author is presenting the component elements of a national system of innovation according to the OECD, highlighting the leading part of the clusters. Finally, the paper shows the existence of the clusters in the R. Moldova economy starting from the products with the largest shares in the country's export.

„Puterea de a produce avuție este infinit
mai importantă decât avuția însăși”

Fr. List

„The power of producing wealth is infinitely
more important than wealth itself”

Fr. List

În celebra sa lucrare „Cercetare asupra naturii și cauzelor avuției națiunilor” (1776), **Adam Smith** argumenta că diviziunea muncii, respectiv specializarea, este acel factor care impulsionează procesul de creștere economică. Desigur, efectele benefice ale specializării se confirmă și de întreprinderea contemporană. Totuși, în ceea ce privește gestionarea diviziunii muncii și a specializării la nivel de țară, F.List a fost acel care a mers mai departe decât A.Smith.

În lucrarea sa „Sistemul Național de Economie Politică” (1841), **Friedrich List** afirma că deseori noțiunea „diviziunea muncii” nu este pe deplin înțeleasă. Astfel, în exemplul clasic al manufacturii care produce ace de siguranță, exemplul folosit de Adam Smith, diviziunea operațiunilor este doar o parte din procesul care conduce la sporirea productivității. Cealaltă parte, absolut necesară, este combinarea rezultatelor fiecărei operațiuni. Momentul este foarte important, deoarece muncitorul care produce gămăliile, spre exemplu, devine productiv doar dacă acestea, ulterior, sunt combinate cu vârfurile pentru a se obține acele de siguranță.

„Ceea ce contează, de fapt, spune List, este **procesul de unificare** a rezultatelor diviziunii muncii, cooperarea între producători și, mai presus de toate, forțele care determină această unificare și cooperare – **forțele productive ale națiunii**”.

În etapa actuală, globalizarea a atenuat frontierele dintre statele-națiuni, astfel încât economia mondială poate fi asemuită unei manufacturi gigantice în care corporațiile transnaționale sunt actorii principali. Se creează impresia că acești actori diminuează rolul națiunilor. Și totuși, corporațiile însele nu apar din aer...

Specialiștii constată că marea majoritate a corporațiilor transnaționale provin dintr-un număr restrâns de țări, care au știut să creeze un mediu propice pentru dezvoltarea acestora. Prin urmare, însăși competi-

In his famous paper "Investigation into the nature and causes of the wealth of nations" (1776), Adam Smith was arguing that the division of labor, concerning the specialization, is the factor that encourages the process of economic growth. Of course, the beneficial effects of the specialization are confirmed in the contemporary enterprise. However, as concerns the management of the labor division and specialization at the country level, Friedrich List went even further.

In his paper „The National System of Political Economy” (1841), List was arguing that „The expression “division of labor” is an indefinite one, and must necessarily produce a false or indefinite idea”¹ Thus, in the classical example of the pin manufacture adduced by Adam Smith, according to List the division of commercial operations without combination of the productive powers towards one common object could but little increases the production. In order to benefit as result of labor division, the different individuals must co-operate bodily as well as mentally, and work together. The one who makes the heads of the pins must be certain of the cooperation of the one who makes the points if he doesn't want to run the risk of producing pin heads in vain. Therefore, most important is “a union of various energies, intelligence, and power on behalf of the common production”.² Accordingly, the productive powers' law extends its action over the whole economy of the nation.

At the current stage the globalization has so much attenuated the borders between nations-states, that the world economy resembles a giant manufacture in which the transnational corporations play the leading part. It creates the impression that just corpora-

¹ Friedrich List, „The National System of Political Economy”, 1841, page 60, <http://onlinebooks.library.upenn.edu>

² *ibid*

tivitatea națiunii începe să fie măsurată prin numărul și gradul de sofisticare ale corporațiilor originare din statul respectiv. Totodată, specializarea internațională a statelor începe să fie determinată de avantajele competitive (concurrentiale) și mai puțin de avantajele comparative argumentate în sec. XIX de D. Ricardo.

Precum se știe, avantajele competitive se dezvoltă nu atât în baza dotării țării cu resurse, cât mai ales în baza elementelor „create” de sistemul economic al țării: parametrii cererii, strategia și concurența firmelor, industriile conexe, politica statală etc. În acest context, *Michael Porter*, celebrul autor al noii paradigme, constată: „Procesul de creare și dezvoltare a avantajelor competitive este un proces foarte **localizat**. Orice factor instituțional specific unei națiuni contează. De aceea, globalizarea nu diminuează, ci din contra, **sporește rolul națiunii** în promovarea competitivității firmelor”¹. Cu adevărat „think globally – act locally” (engl.). Ce presupune acest „gândește global – acționează local”?

În concepția lui **François Perroux**², spre exemplu, procesul de creștere economică este în esență neuniform. În fiecare țară se formează, de regulă, poli de dezvoltare care, la rândul lor, constituie axe ale dezvoltării economiei naționale. Perroux afirma că sarcina principală a politicii economice a statului constă în stimularea creării polilor de creștere economică și gestionarea procesului de distribuire a efectelor pozitive ale acestor poli asupra întregii economii.

În opinia economiștilor de la Institutul de Strategie și Competitivitate de pe lângă *Harvard Business School*, care anul acesta a celebrat aniversarea de 100 de ani de la fondare, competitivitatea unei națiuni se definește în mod obligatoriu prin sporirea productivității și, în acest sens, cadrul macroeconomic, politic, legislativ, social creează doar premise sau teren pentru competitivitate, ceea ce nu este suficient. Mai importantă este capacitatea întreprinderilor de a se folosi de premisele create, de a porni jocul pe „terenul de fotbal”, dacă folosim termenul introdus de către Friedrich von Hayek, laureat al Premiului Nobel. Iar jocul constă în inovare continuă.

Astfel, ajungem la relația:

Inovarea continuă → sporirea productivității → sporirea competitivității.

În acest sens, ipoteza noastră este că dacă unele modele naționale ale economiei reale (mixte) s-au dovedit a fi mai competitive decât altele, acestea au la bază sisteme naționale de inovare. Constatăm că organizații economice cu renume mondial recunosc, de fapt, existența unor astfel de sisteme. Spre exemplu, conform definiției OCDE (1997)³, **un sistem național de inovare** se bazează pe patru tipuri de fluxuri informaționale:

- Fluxul informațional *întreprinderi – întreprinderi*: colaborarea întreprinderilor între ele,

tions diminish the role of nations. And yet, corporations themselves do not appear in the air...

The experts found that the vast majority of transnational corporations come from a limited number of countries that have known to create an environment for their development. Therefore, the very competitiveness of the nations begins to be measured by the number and the sophistication level of the corporations originating in the respective country. Meanwhile, international specialization of the world countries begins to be determined by competitive advantages and less by the comparative advantages elaborated in the XIX-th century by D. Ricardo.

As for the competitive advantages, they depend as well on the country's endowment with resources, but mostly on the elements "created" by the country's economic system: demand conditions, firm strategy and rivalry, related and supporting industries, state policy etc. In this connection, Michael Porter, the famous author of the new paradigm, notes: "Competitive advantage is created and sustained through a highly localized process. Differences in national economic structures, values, cultures, institutions, and histories contribute profoundly to competitive success. The role of the home nation seems to be as strong as or stronger than ever. While globalization of competition might appear to make the nation less important, instead it seems to make it more so."³ Accordingly, "think globally – act locally" and what does it imply?

In François Perroux's view, the process of the economic growth is basically uneven. In each country, as a rule, some growth poles develop, forming in their turn the development axes of the respective economy. Perroux stated that the main task of the state economic policy is to foster the creation of such growth poles and to manage, subsequently, the distribution of their positive effects over the whole economy.

In the view of the economists at the Institute for Strategy and Competitiveness under the Harvard Business School, which this year celebrates the anniversary of 100 years of the foundation, the competitiveness of a nation is necessarily defined by the increased productivity, and in this respect, the macroeconomic, political, legal, social framework only create the basis for competitiveness, which is not enough. More important is the capability of the enterprises to use these prerequisites, to start the game on the soccer field, if we use the term introduced by Friedrich von Hayek, Nobel Prize winner. And the game is in continuous innovation.

Thus, we get the relationship:

continuous innovation → increasing productivity → enhancing competitiveness.

In this respect, our assumption is that if some national models of real (mixed) economy have proved to be more competitive than others, they are based on national systems of innovation. We find that world best-known organizations, in fact, admit the existence of such systems. For example, as defined by the

¹ Michael E. Porter. „*The Competitive Advantage of Nations*”, 1990, capitolul I, pag. 11.

² François Perroux. „*L'economie du XX^{eme} siecle*”, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1961.

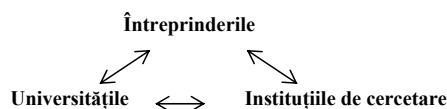
³ OCDE. National Innovation Systems, 1997, pag. 12.

³ Michael E. Porter. „*The Competitive Advantage of Nations*”, 1990, chapter I. <http://www.isc.hbs.edu/>

care, de regulă, conduce la formarea clustrelor industriale;

- Fluxul informațional *întreprinderi – universități și instituții de cercetare*;
- *Difuziunea cunoștințelor și tehnologiilor* în cadrul industriilor – viteza de implementare a acestora: comportamentul inovativ și/sau imitativ al firmei;
- *Fluxurile resurselor umane* și a cunoștințelor „tacite”. Investițiile în capitalul uman comportă risc: spre exemplu, în cazul concedierii lucrătorului, acesta ia cu sine și „bagajul” de know-how acumulat la întreprindere.

Totodată, un sistem național de inovare include toți actorii care produc, distribuie și utilizează diverse tipuri de cunoștințe, aceștia fiind cu precădere:



și personalul acestora. Dacă legăturile acestor actori sunt trainice, sistemul de inovare este viguros. Or, în prezent, activitatea economică devine tot mai mult **sciento-intensivă**, iar sistemul de inovare lucrează concomitent cu tehnologiile și cu informația absorbită de capitalul uman.

Există diverse abordări ale sistemelor naționale de inovare:

- **Abordarea lineară** care, astăzi, se consideră simplistă: conform acesteia, știința este inițiatorul inovării și creșterea cheltuielilor pentru știință sporește în mod direct cantitatea inovațiilor și tehnologiilor.
- **Abordarea sistemică** afirmă că în realitate ideile inovatoare au diverse surse și pot apărea la diferite etape ale cercetării, producerii și vânzării produsului.

Încercarea de a găsi un sistem de inovare, care să fie universal și general aplicabil, s-a soldat cu eșec, studiile empirice demonstrând că fiecare țară își are calea proprie determinată de factorii instituționali specifici țării respective.

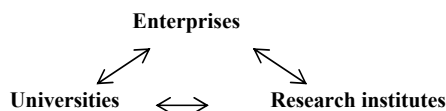
Oricum, la nivel microeconomic contează nivelul de sofisticare al companiilor și concurenței locale, despre care vorbește M. Porter. Or, acestea se regăsesc în noțiunea de **cluster industrial (economic)**. Conform definiției lui M. Porter, „clusterelor sunt grupuri de firme și instituții conexe, mai mult sau mai puțin concentrate geografic și care sunt legate între ele prin anumite trăsături comune și complementare”⁴. Clusterelor contribuie la crearea externalităților pozitive în domeniu. Important este efectul sinergic al clusterelor: forța clusterului este semnificativ mai mare decât suma forțelor fiecărei componente a clusterului.

⁴ Michael E. Porter. „Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index” editat în „The Global Competitiveness Report 2005-2006”, pag. 33.

OECD (1997)⁴, a national innovation system is based on four types of information flows:

- **Interactions among enterprises**, including primarily joint research activities and other technical collaborations leading also to the formation of the **industrial clusters**;
- **Interactions of the enterprises with universities and research institutes**, including joint research, co-patenting, co-publications and more informal linkages;
- **Diffusion of knowledge and technology** within the framework of enterprises, including industry adoption rates for new technologies and diffusion through machinery and equipment;
- **Personnel mobility**, focusing on the movement of the technical personnel and the “tacit knowledge” they carry with them, within and between the public and private sectors.

Meanwhile, a national system of innovation includes all the actors who produce, distribute and use different types of knowledge, they are notably:



and their staff.

If the links between these actors are strong enough, the innovation system is resistant. Or, at present, the economic activity becomes more science-intensive while the innovation system has to work simultaneously with technologies and information absorbed by people.

There are different approaches to national systems of innovation:

- **The linear approach** which nowadays is considered simplistic: according to it, the science is the initiator of innovation and consequently, the increased expenditure for science increases the quantity of innovations and technologies.
- **The systemic approach** asserts that in reality the innovative ideas have different sources and may occur at various stages of research, production and sale of the product.

Trying to find a system of innovation that would be universal and generally applicable, resulted in failure as the empirical studies showed that each country has got its own path which is determined by the specific institutional factors of the given country.

However, on the microeconomic level, it is the sophistication degree of the local companies and competition, M. Porter is speaking about, which does matter. Together with the concept of industrial cluster which comprises the mentioned aspects. According to the defini-

⁵ Michael E. Porter. „Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index” editat în „The Global Competitiveness Report 2005-2006”, page 33.

⁴ OECD, National Innovation Systems, 1997, page 12. <http://www.oecd.org/dataoecd/35/56/2101733.pdf>

Clusterelor influențează competitivitatea pe trei căi:

- Sporesc productivitatea firmelor constituente, inclusiv în baza accesului mai larg la ofertanți, angajați, informație etc.
- Sporesc capacitatea de inovare.
- Facilitează comercializarea și extinderea, atât sub aspectul lărgirii gamei de produse, cât și al intrării sau creării noilor firme.

Se constată oare existența clusterelor în Republica Moldova?

Scopul final al clusterului este de a livra un produs competitiv, iar produsul competitiv înseamnă cotă de piață. Astfel, în cazul R. Moldova, putem presupune existența clusterelor pornind de la produsele care au pondere importantă în exportul țării.

tion of M. Porter, „Clusters are geographically proximate groups of interconnected companies, suppliers, service providers, and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities”⁵. Clusters help create positive externalities in the field. The synergy effect of clusters is very important, implying that cluster strength is significantly greater than the amount of forces of each component of the cluster.

Clusters affect the competitiveness “in three broad ways:

- They increase the productivity of constituent firms or industries. Firms with a cluster have more efficient access to specialized suppliers, employees, information, and training than isolated firms.

Tabelul 1

**Evoluția structurii exportului de mărfuri al R. Moldova
în perioada 1997-2007, % în total exporturi**

Categoriile de produse	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Textile și articole din textile	6,7	13,9	17,7	18,4	16,7	16,4	17,3	17,8	21,7	20,6
Produse alimentare; băuturi; tutun	54,8	42,6	42,1	44,5	41,5	39,8	35,1	36,3	26,3	20,6
Produse vegetale	8,6	14,7	14,0	13,9	16,5	11,6	12,2	12,1	13,0	12,2
Metale comune și articole din acestea	1,0	3,5	2,5	0,6	1,1	2,5	3,0	4,5	7,2	8,2
Mașini, echipamente, ustensile	5,2	5,9	5,1	5,4	3,9	3,8	4,0	4,2	5,1	6,8
Produse minerale	0,4	0,4	0,6	1,1	1,8	2,6	3,1	1,8	2,6	4,3
Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale	0,9	0,5	0,8	1,5	2,6	3,7	4,2	3,5	3,3	4,1
Articole din piatră, ghips, sticlă ș.a	1,4	2,1	3,1	2,4	2,2	2,0	1,7	1,7	3,1	3,8
Produse diverse (mobilă, jucării ș.a.)	1,4	0,9	1,1	0,7	0,7	0,8	1,1	1,6	2,6	3,3
Încălțăminte, pălării, umbrele	0,6	0,7	0,8	0,9	1,5	1,9	2,2	2,4	2,9	3,0

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova

Table 1

**The evolution of the composition of the exports (commodities)
of the Republic Moldova, % in the total exports**

Categories of products	1991	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Textiles and textile articles	1,88	6,7	17,7	18,4	16,7	16,4	17,3	17,8	21,7	20,6
Foodstuffs; beverages; tobacco	29,2	54,8	42,1	44,5	41,5	39,8	35,1	36,3	26,3	20,6
Produces of the vegetal field	14,3	8,6	14,0	13,9	16,5	11,6	12,2	12,1	13,0	12,1
Base metals, articles thereof	0,6	1,0	2,5	0,6	1,1	2,5	3,0	4,5	7,2	8,2
Machinery, electro-technical appliances		5,2	5,1	5,4	3,9	3,8	4,0	4,2	5,1	6,8
Mineral products	0,9	0,4	0,6	1,1	1,8	2,6	3,1	1,8	2,6	4,3
Fats and oils		0,9	0,8	1,5	2,6	3,7	4,2	3,5	3,3	4,1
Articles of lime, plaster, glass		1,4	3,1	2,4	2,2	2,0	1,7	1,7	3,1	3,8
Miscellaneous products (furniture, toys, etc.)		1,4	1,1	0,7	0,7	0,8	1,1	1,6	2,6	3,3
Footwear, headgear, & similar articles		0,6	0,8	0,9	1,5	1,9	2,2	2,5	2,9	3,0

Source: National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova

Astfel, în ceea ce privește primele 5 categorii de exporturi din 2007, menționăm:

- Categoria „**Produse alimentare, băuturi, tutun**”, care reflectă o specializare puternică și relativ stabilă a țării noastre în industria alimentară, în perioada 1991-1998, înregistreză o sporire a ponderii, ajungând la circa 50% din totalul exportului. Ulterior, însă, această industrie a dovedit capacități modeste de reorientare geografică a exporturilor. În con-

- They increase the capacity for innovation and productivity growth.
- They stimulate and enable new business formation that supports innovation and expands the cluster”.⁶

Can we find clusters in Moldova?

We can suppose the existence of clusters in Moldova, on the basis of products that have significant share

⁶ *ibid*

secință, problemele piețelor tradiționale de desfacere, în special, ale celor din Rusia, în perioada 2005-2006, au afectat această categorie de mărfuri, care, în 2007, în premieră, coboară pe locul II în totalul exportului.

Desigur, industria alimentară și a băuturilor în Moldova este dotată din belșug cu resurse naturale locale. Parametrii cererii, de asemenea, au un rol important în dezvoltarea acestei industrii. Or, pentru categoria dată de produse, întotdeauna a existat o cerere relativ înaltă și stabilă pe piața locală. Se poate constata existența mai multor clusteruri în această industrie: vinicol, al coniacurilor, cel al sucurilor, clusterul zahărului, clusterul conservelor în bază de fructe și legume ș.a. În general, însă, elementele slabe ale clusterelor din industria alimentară și a băuturilor sunt ramurile conexe, structurile respective fiind moștenite încă din perioada sovietică, precum și strategia concurențială a firmelor, care nu manifestă o orientare clară către cucerirea și menținerea piețelor de desfacere externe. De menționat că, în acest context, sunt necesare politici industriale și comerciale adecvate ale statului, care să stimuleze concurența între firme la nivel local și, concomitent, să faciliteze pătrunderea acestora pe piețele externe.

- Agricultura constituie un sector important al economiei R.Moldova, furnizând materia primă pentru industria alimentară și asigurând în mod direct două categorii de exporturi: **produse vegetale; animale vii și produse animaliere**. Totuși, pe parcursul tranziției, evoluția acestor categorii a fost diferită. Produsele vegetale, în pofida anumitor fluctuații din cauza sensibilității la condițiile climatice, au păstrat o pondere semnificativă în totalul exportului – 12,2% în 2007, incluzând în principal mere, cereale, semințe de floarea-soarelui și nuci. Categoria „Animale vii și produse animaliere” înregistrează o sporire a ponderii până în 1997, pentru ca, ulterior, să manifeste o scădere semnificativă, ajungând la doar 1% din totalul exportului.

Agricultura este sectorul care, în etapa actuală, nu formează clusteruri în mod independent, ci se include în clusterurile respective ale industriei alimentare și ale băuturilor. În acest sens, calitatea materiei prime agricole are o importanță strategică, fapt dovedit și pe parcursul crizei de comercializare a vinurilor, care a survenit în 2006. Menționăm, totodată, că, ținând cont de condițiile în care se dezvoltă agricultura R. Moldova, produsele agricole ecologice pure ar putea oferi posibilitatea de a forma un cluster independent și de perspectivă. În acest sens, parametrii cererii de pe piața Uniunii Europene constituie elementul care urmează să impulsioneze dezvoltarea ramurilor conexe – în primul rând, standardizarea produselor respective, ajustarea resurselor la cerințele unor noi tehnologii agricole, precum și strategia concurențială de

in the country's export, as the ultimate goal of the cluster is to deliver a competitive product while the competitive product implies a market share.

Thus, in respect of the first 5 categories of exports of 2007, it can be noted:

- The category "Foodstuffs; beverages; tobacco" which reflects a strong and relatively stable specialization of the country in the food industry, in the period of 1991-1998 recorded an increase in the share reaching about 50% of total exports. Subsequently, however, this industry has shown modest capacity of the geographical shift of exports. Accordingly, the problems of traditional market outlets, particularly those from Russia in 2005-2006, have affected this category of goods, which in 2007 for the first time goes down to the second position in the total export.

Of course, the food and beverages industry in Moldova is richly endowed with local natural resources. Demand conditions also have an important role in the development of the industry. Just for this category of products, there was always a high and relatively stable demand on the local market. We may note the existence of several clusters in this industry: wine cluster, the cluster of cognacs, juices cluster, sugar cluster, the cluster of preserved fruit and vegetables, etc. In general, however, the weakness of the clusters from this industry lies in the related and supporting industries as their structures were inherited from Soviet times and also in the competitive strategies of the firms, which do not show a clear orientation to the conquest and retention of the external markets. Therefore within this framework, appropriate industrial and trade policies of the state are needed, to stimulate competition between local firms and jointly, to facilitate their entry into foreign markets.

- The agriculture is an important sector of the Moldavian economy, providing raw materials for food industry and directly ensuring two categories of export: vegetal products; live animals and animal products. However, during the transition, the evolution of these categories was different. Herbal, despite some fluctuations due to sensitivity to weather conditions have kept a significant share in total exports – 12,2% in 2007 year, including mainly apples, cereals, sunflower seeds and walnuts. The category "Live animals and animal products" had recorded an increase in its share until 1997, but later showed a significant decrease, nowadays reaching just 1% of total exports.

Agriculture is the sector that currently does not form clusters independently, but is included in the relevant clusters of the food and beverages industry. In this respect, the quality of agricultural raw materials has a strategic importance, which was proven during the wines' sale-crisis occurred in 2006 year.

Also is worth noting that provided the conditions to develop the agriculture in Moldova, ecological agri-

poziționare a companiilor locale, în special, pe piața vest-europeană.

- Industria constructoare de mașini a fost grav afectată de destrămarea URSS, pierzând posibilitatea de a livra produse semifinite în cadrul specializării organologice unionale. În consecință, ponderea categoriei „**Mașini, echipamente, ustensile**” a scăzut semnificativ până în 2003 (3,8%), ulterior, înregistrând o redresare (în 2007, locul V în totalul exportului) grație cuceririi noilor piețe de desfacere. Însă chiar și noile debușee nu vizează produse finite, ci anumite părți componente sau semiproduse, livrate în baza relațiilor de subcontractare.

Or, în etapa actuală, industria constructoare de mașini a economiei mondiale nu recunoaște frontierele între state. Este industria care se dezvoltă preponderent prin specializarea organologică care, de regulă, ia forma specializării intrafirme în cadrul companiilor transnaționale. Din acest punct de vedere, nouă ne rămâne doar să încercăm a ne încadra în rețelele internaționale de producție prin atragerea investițiilor străine din partea companiilor transnaționale, în acest sens, un exemplu bun de urmat fiind țara vecină – România.

- Pe fondul schimbărilor survenite în structura exportului Republicii Moldova, se evidențiază două „stele” în ascendență. Categoria „**Textile și articole din textile**” își sporește ponderea, ajungând în 2007 pe locul I (20,6%) în totalul exportului, datorită investițiilor străine din Europa Occidentală și reorientării către piețele de desfacere din această regiune. Categoria „**Metale comune și articole din acestea**” înregistrează o creștere mai recentă a exporturilor începând cu precădere din 2003 și ajungând în 2007 pe locul IV în totalul exportului. De menționat că atât industria textilă, cât și industria produselor din metal în R. Moldova funcționează pe baza materiilor prime importate care, respectiv, au ponderi înalte în totalul importului țării noastre (15,9% în 2007).

Putem menționa doar o etapă incipientă de dezvoltare a clusterelor în aceste industrii, având în vedere următoarele:

- Elementul care promovează specializarea în aceste industrii și creează premise pentru dezvoltarea clusterelor sunt parametrii cererii.
- Dotarea cu resurse este asigurată din exterior – materii prime, dar și design în cazul industriei textile etc.
- O mare parte din ramurile conexe nu sunt prezente local și, deci, apare o dependență de partenerii externi.

cultural products could offer the possibility to form an independent and promising cluster. In this sense, the demand on the European Union market is supposed to impel the expansion of the related and supporting industries – primarily, standardization of the products concerned, the adjustment of the resources to the requirements of new agricultural technologies, as well as the development of strategies of local companies positioning, particularly on the West-European market.

- The engineering industry was severely affected by the disintegration of the USSR, having lost the opportunity to deliver semi-products finished within the framework of the union organological specialization. Consequently, the share of the category "Machinery, equipment, utensils" decreased significantly until 2003 year (3,8%), afterwards registering a recovery (the fifth place in the total exports in 2007) thanks to the conquest of the new outlets. However, the new outlets do not concern finished products, but certain parts or semi-products finished delivered under subcontracting relationships. Or, at the current stage, the engineering industry of the world economy does not recognize borders between states. It is an industry growing mainly through the organological specialization, which usually takes the form of intra-firm specialization within the transnational companies. From this point of view, we can only try to integrate into the international production networks, by attracting foreign investment from transnational companies. In this respect, a good example to follow is the neighboring country – Romania.
- Amid the changes in export structure of Moldova, two "stars" in the descent could be mentioned. The category "Textiles and textile articles" increases its share, reaching in 2007 the first place (20,6%) in total exports, due to the foreign investments from the Western Europe and the diversion of the outlets in this region. The category "Common metals and articles thereof" has grown its exports more recently especially from 2003, reaching in 2007 the fourth place in total exports. To note also that both textile industry and metal products industry of Moldova function on the imported raw materials with relevant large share in total imports of our country (15,9% in 2007).

We can only mention an early stage of clusters development in these industries, having regard to the following:

- The demand conditions constitute the main factor promoting specialization in these industries and creating ground for the development of clusters.
- The resources supply is ensured from outside – raw materials, design for textile industry, etc.

- Cât privește strategia concurențială, aceasta este distorsionată în condițiile unei concurențe limitate sau chiar absente în unele cazuri. Astfel, în industria textilă, companiile occidentale cu care se lucrează în baza operațiunilor lohn determină strategia concurențială a întreprinderilor locale. Ca urmare, se pot constata situații anormale pentru o economie de piață, precum ar fi livrarea unei cantități mici de produse autohtone calitative pe piața locală în condițiile în care importul de produse textile finite este copleșitor de mare. Simultan, cetățenii Republicii Moldova, deseori, își pot procura articole calitative de vestimentație, încălțăminte, marochinărie de producție autohtonă doar vizitând alte țări (SUA ș.a.).

În industria produselor din metal concurența este practic absentă, având în vedere că doar câteva companii dețin dreptul de a exporta produsele acestei industrii.

- A large part of supporting industries is not present locally, this fact implying a dependency on the external partners.
- As for the competitive strategy, it is distorted because of limited or sometimes, even absent competition. Thus, concerning the textile industry, just the western companies working under lohn operations determine the competitive strategy of the local firms. As a consequence, one can find abnormal situations for a market economy, such as delivery of small quantities of local products to the domestic market under conditions when import of textile products is overwhelmingly high. Simultaneously, the citizens of Moldova can often buy local-made qualitative garments, footwear, leather items simply by visiting other countries (USA, etc.).

As regards the metal industry, the competition is practically absent, since only a few companies have the right to export products of this industry.

STIMULENTE INSTITUȚIONALE ALE EXTINDERII SECTORULUI PRIVAT

Lector sup. Oxana BARBĂNEAGRĂ, ASEM

Dat fiind faptul că sistemele economice din multe țări, în ultimele decenii, se modifică accelerat, se pare că și ordinea economiei naționale „îmbătrânește rapid”, ceea ce implică schimbări în sistemul de valori al agenților economici. Articolul prezintă o situație comparativă a aspectelor și strategiilor administrării economice ale unor țări europene și Republica Moldova. În el, de asemenea, sunt abordate în dinamică unele probleme ale antreprenorilor locali.

Due to changes in economic regulation of many countries, the national economic regulation “gets old” rapidly, thus imposing changes in the system of values of economic agents. The article presents the comparative situation of the aspects and strategies of business administration in some European countries and the Republic of Moldova. It also emphasizes the problems of the local entrepreneurs in dynamics.

Schimbările rapide ale vieții sociale din ultimul timp au pus economia națională într-o situație dificilă. Dat fiind faptul că ordinele economice în multe țări, în ultimele decenii, se modifică accelerat, se pare că și ordinea economiei naționale „îmbătrânește rapid”. Care este utilitatea cercetării prețurilor concurențiale, dacă concurența dispare, iar în locul ei se afirmă rapid monopolul sau reglementarea nemijlocită a statului? Care este utilitatea analizei teoretice a banilor, efectuată acum zece ani, pentru cercetătorul de astăzi, dacă pe atunci existau cu totul alte ordine de circulație a banilor? Economiiștii, care activează în sfera economiei naționale, precum a fost demonstrat, încearcă de cele mai dese ori să iasă din situație prin faptul că se adaptează rapid la situația contemporană corespunzătoare și elaborează astfel de teorii, care ar explica situațiile adecvate momentului.

La momentul actual, grație aprobării și realizării actelor legislative precum:

1. Legea cu privire la proprietate,
2. Legea cu privire la privatizare,
3. Legea cu privire la drepturile de autor și drepturile conexe,

INSTITUTIONAL INCENTIVES OF THE PRIVATE SECTOR EXTENSION

Senior lecturer, BARBĂNEAGRĂ Oxana, AESM

The national economy has found itself in a difficult situation as a result of certain recent and rapid changes in the social life. Given the fact that during the last decades the economic systems in many countries changed fast, it seems as though the national economic system is also getting rapidly “obsolete”. What is the point in analyzing the competitive prices, if competition disappears and monopoly or direct state regulation takes over rapidly? What is the point in considering the theoretical analysis of money, made ten years ago, by today's researcher, if there were completely different systems of money circulation at that time? The economists, who activate in the national economy sphere, try, in the majority of cases, as it has been proved, to find a way out by adjusting rapidly to the existing conditions, and elaborating theories to account for the current state of affairs.

The approval and implementation of the legislative acts such as:

1. The Law on property,
2. The Law on privatization,
3. The Law on copyrights and related rights,

4. Legea privind administrarea și deetatizarea proprietății publice,
5. Codul fiscal,
6. Legea privind piața hârtiilor de valoare ș.a., acte de o importanță majoră, sunt create condiții instituționale favorabile de funcționare și formare a proprietății private, care asigură dezvoltarea relațiilor de piață. Aceasta se explică prin faptul că statul a determinat condițiile și parametrii comportamentului producătorului și al consumatorului: respectarea clauzelor contractuale, standardelor de calitate, marcarea producției, normele impactului asupra mediului înconjurător ș.a. Crearea acestor condiții normative și impunerea respectării lor au creat condiții favorabile: *în primul rând*, pentru crearea unor noi structuri de subiecți economici (tabelul 1).

Conform datelor reflectate în tabelul 1, dacă până la procesul reformării proprietății principalele forme de proprietate le constituiau proprietatea publică și colectivă, atunci, începând cu anul 2000, ponderea cea mai importantă îi revine proprietății private (până la 93,2%) la care, în aspect cantitativ, se înregistrează o creștere continuă – de la 96095 până la 119577 mii.

Tabelul 1**Numărul de subiecți economici înregistrați în Republica Moldova după forma de proprietate**

	1990	în %	2000	în %	2005	în %
TOTAL	2554	100,0	103113	100,0	128313	100,0
Publică	1542	60,4	4390	4,3	4503	3,5
Privată	-	-	96095	93,2	119577	93,2
Mixtă, din care:						
• cu capital străin	-	-	718	0,7	1555	1,2
• întreprinderi mixte	-	-	1255	1,2	2180	1,7
Colective	1012	39,6	-	-	-	-

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Departamentului de Statistică al Republicii Moldova

În al doilea rând, pentru formarea clasei antreprenoriale, care a obținut libertate economică și posibilitatea realizării sistemului de valori.

După cum au demonstrat rezultatele cercetării catedrelor „Management” și „Teorie economică și Doctrină economică” ale ASEM, efectuate în colaborare cu Institutul de Management din Braunschweig (Germania), cu participarea autoarei, odată cu formarea proprietății private, pentru antreprenorii autohtoni gradul aprecierii sistemului de valori se apropie de cel al țărilor din Europa, unde proprietatea privată mereu a jucat un rol decisiv și important (tabelul 2).

Analizând datele din figura 1, aprecierile date sistemului de valori ale antreprenorilor, precum: libertatea economică, ordinea social-economică, intelectul și cunoștințele, invențiile și creativitatea, responsabilitatea și tendința spre succes, după gradul de importanță, practic, acestea nu cedează sau puțin se deo-

4. The Law on administration and nationalization of public property,
5. The Fiscal Code,
6. The Law on Securities market, etc. which are laws of great importance, have created favorable institutional conditions for the establishment and functioning of the private property, which consequently enable further market relations. This can be explained by the fact that the state determined the conditions and parameters of the producer and consumer behavior: abiding by the contract terms and the quality standards, marking the production, reducing the impact on the environment, etc. The emergence of such normative conditions and their obligatory character generated favorable conditions, *firstly*, to create new structures of economic entities (table 1).

The data provided in table 1 shows that the main forms of property before the reforms were public and collective property, whilst, from 2000, private property has the biggest share (up to 93.2%), increasing from 96095 to 119577 thousand units.

Table 1**The number of economic entities registered in the Republic of Moldova, by the form of property**

	1990	%	2000	%	2005	%
TOTAL	2554	100,0	103113	100,0	128313	100,0
Public	1542	60,4	4390	4,3	4503	3,5
Private	-	-	96095	93,2	119577	93,2
Mixed:						
• foreign capital	-	-	718	0,7	1555	1,2
• mixed enterprises	-	-	1255	1,2	2180	1,7
Collective	1012	39,6	-	-	-	-

Source: elaborated by the author on the data provided by the Department of Statistics of the Republic of Moldova

Secondly, to establish the entrepreneurs' class, who obtained economic freedom and the possibility to create a system of values.

The results of a joint research made by the chairs of "Management" and "Economic theory and doctrines", ASEM in collaboration with the Institute of Management from Braunschweig (Germany), with the author's participation, have proved that once the private property is formed, the local entrepreneurs appreciate the system of values as much as the European ones do where private property has always played a decisive and important role (table 2).

Analyzing the data in figure 1, we can conclude that the appreciation of such values of entrepreneurs as: economic freedom, socio-economic order, intellect and knowledge, inventions and creativity, responsibility and ambition, differs a little in com-

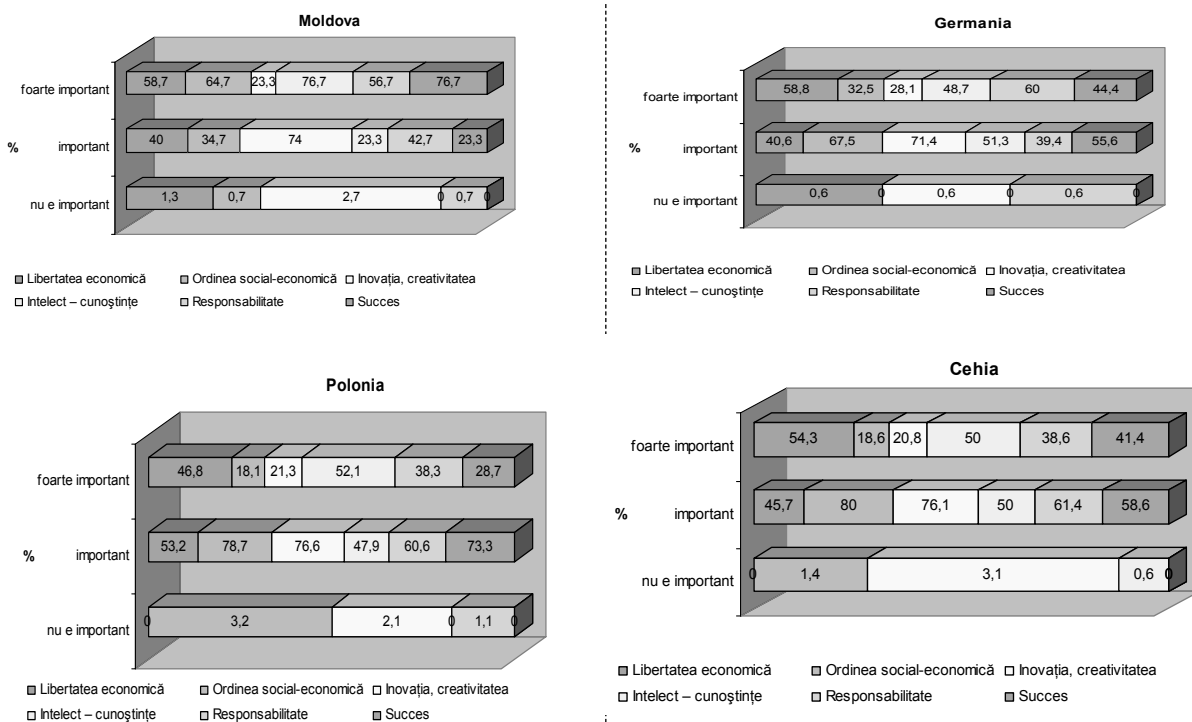


Figura 1. Caracteristici comparative ale sistemului de valori în R.Moldova și unele țări europene (în %)

Sursa: elaborat de autor în baza datelor cercetărilor socioeconomice în colaborare cu Institutul de Management din Braunschweig, Germania

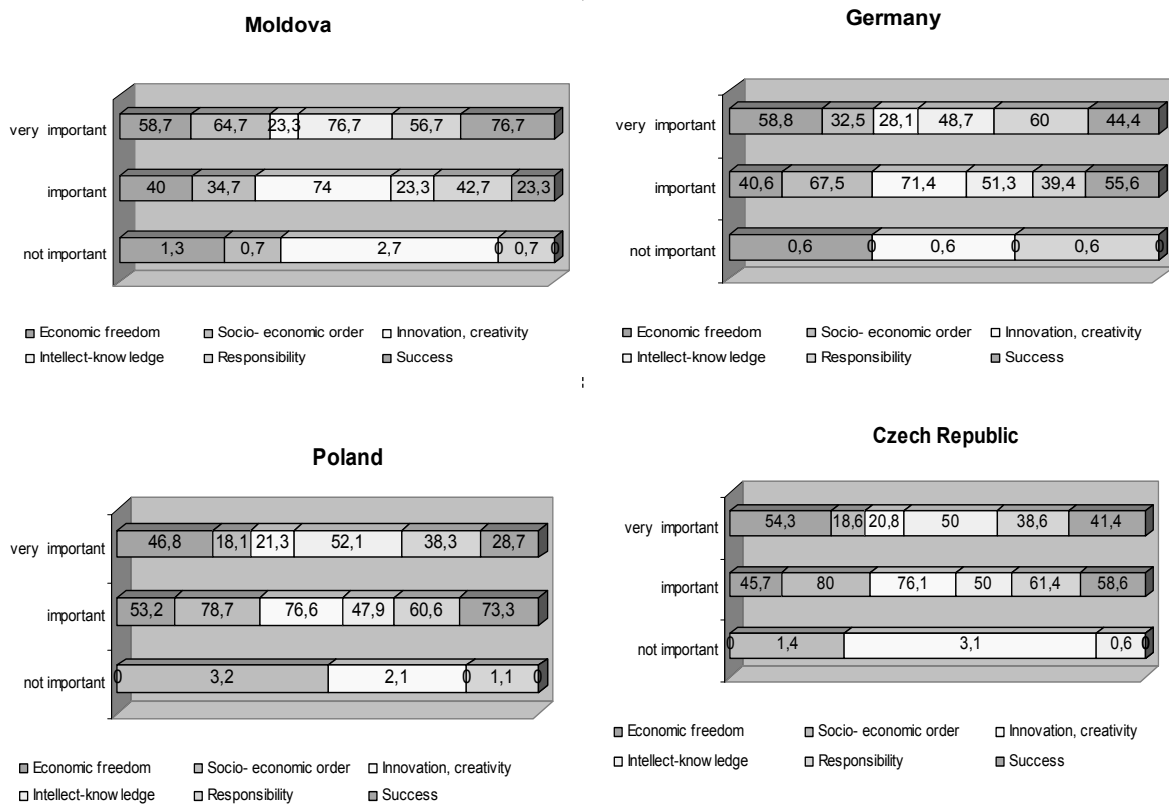


Figure 1. Comparative features of the system of values in the R. of Moldova and some European countries (%)

Source: elaborated by the author, based on the socio-economic study in collaboration with the Institute of Management from Braunschweig, Germany

Tabelul 2

Caracteristica comparativă a aspectelor și strategiilor administrării afacerilor (în %)

	Moldova				Germania				Polonia				Macedonia				Cehia			
	Au fost în trecut	Sunt în prezent	Vor deveni în viitor	Total	Au fost în trecut	Sunt în prezent	Vor deveni în viitor	Total	Au fost în trecut	Sunt în prezent	Vor deveni în viitor	Total	Au fost în trecut	Sunt în prezent	Vor deveni în viitor	Total	Au fost în trecut	Sunt în prezent	Vor deveni în viitor	Total
Orientarea business-proceselor spre costuri	16,0	64,7	19,2	100	23,7	43,6	32,7	100	24,1	48,2	27,7	100	15,0	65,2	19,9	100	25,4	46,2	28,5	100
Capacitatea de concurență	12,3	54,9	32,7	100	20,7	43,3	35,9	100	17,4	48,5	34,1	100	10,5	58,4	31,1	100	15,4	39,3	45,3	100
Strategii de creștere (implementarea) strategiilor pentru creșterea companiei	10,8	44,3	44,9	100	23,3	37,8	38,9	100	22,1	43,4	34,4	100	15,0	65,2	19,9	100	25,4	46,2	28,5	100
Restructurarea proceselor de business (reengineering)	15,3	40,0	44,7	100	20,7	43,3	35,9	100	17,4	48,5	34,1	100	10,5	58,4	31,1	100	15,4	39,3	45,3	100
Managementul relațiilor cu consumatorii (orientarea companiei spre nevoile clienților)	6,3	72,8	20,9	100	33,3	44,4	22,2	100	30,4	38,4	31,2	100	16,0	58,5	25,5	100	43,7	31,0	25,4	100
Managementul calității (TQM: calitatea ca scop principal al tuturor subdiviziunilor companiei)	6,7	64,6	28,7	100	63,5	20,8	15,7	100	41,0	25,0	34,0	100	22,1	24,9	53,0	100	42,6	38,2	19,1	100
Organizarea unei producții „compacte” și elastice (lean production: minimizarea structurilor ierarhice, raționalitatea în utilizarea resurselor, optimizarea proceselor)	6,6	49,0	44,4	100	22,0	41,5	36,4	100	17,9	45,3	36,8	100	12,5	62,6	24,9	100	11,1	46,7	42,2	100

Sursa: elaborat de autor în baza datelor cercetărilor socioeconomice în colaborare cu Institutul de Management din Braunschweig, Germania

Table 2

Comparative characteristics of business administration aspects and strategies (%)

	Moldova				Germany				Poland				Macedonia				Czech			
	Past	Present	Future	Total	Past	Present	Future	Total	Past	Present	Future	Total	Past	Present	Future	Total	Past	Present	Future	Total
Cost-oriented business processes	16,0	64,7	19,2	100	23,7	43,6	32,7	100	24,1	48,2	27,7	100	15,0	65,2	19,9	100	25,4	46,2	28,5	100
Competitiveness	12,3	54,9	32,7	100	20,7	43,3	35,9	100	17,4	48,5	34,1	100	10,5	58,4	31,1	100	15,4	39,3	45,3	100
Growth strategies and their implementation	10,8	44,3	44,9	100	23,3	37,8	38,9	100	22,1	43,4	34,4	100	15,0	65,2	19,9	100	25,4	46,2	28,5	100
Restructuring business processes	15,3	40,0	44,7	100	20,7	43,3	35,9	100	17,4	48,5	34,1	100	10,5	58,4	31,1	100	15,4	39,3	45,3	100
Management of customer relations	6,3	72,8	20,9	100	33,3	44,4	22,2	100	30,4	38,4	31,2	100	16,0	58,5	25,5	100	43,7	31,0	25,4	100
Quality management	6,7	64,6	28,7	100	63,5	20,8	15,7	100	41,0	25,0	34,0	100	22,1	24,9	53,0	100	42,6	38,2	19,1	100
Lean production	6,6	49,0	44,4	100	22,0	41,5	36,4	100	17,9	45,3	36,8	100	12,5	62,6	24,9	100	11,1	46,7	42,2	100

Source: elaborated by the author, based on the socio-economic study in collaboration with the Institute of Management from Braunschweig, Germany

sebec în comparație cu așa țări cum sunt Germania, Polonia, Cehia.

În al treilea rând, antreprenorii și-au reorientat prioritățile în gestionarea afacerilor (tabelul 3).

Pornind de la datele analizate în tabel, în Republica Moldova, în etapa actuală, comparativ cu perioada anterioară, antreprenorii, de altfel ca și în alte țări, acordă o importanță primordială diminuării costurilor de producție, sporirii competitivității și strategiilor de creștere economică, restructurarea proceselor de business (reengineering), gestionarea calității, relațiilor cu consumatorii, organizarea unei producții elastice și ridicarea statutului companiei ș.a. Strategia administrării afacerilor pentru perioada viitoare demonstrează că antreprenorii din RM sunt orientați spre același vector ca și antreprenorii din Germa-

parison with such countries as Germany, Poland, the Czech Republic.

Thirdly, entrepreneurs switched their priorities towards business administration (table 3).

The above data shows that in the Republic of Moldova, as well as in other countries, at present in comparison with the past, entrepreneurs give great importance to minimizing production costs, increasing competitiveness and economic growth strategies, restructuring business processes (reengineering), quality management, customer relations, organizing lean production, and improving company image etc. The strategy of future business administration shows that entrepreneurs in Moldova follow the same path as entrepreneurs from Germany, Poland, former Yu-

nia, Polonia, Macedonia și Cehia. Cele mai importante aspecte pentru viitorul R.Moldova rămân a fi implementarea strategiilor pentru creșterea companiei (44,9%), re-engineering-ul care va avea o tendință de superioritate în comparație cu țările supuse cercetării (44,7), *lean production* (44,4%), manifestându-se într-o decădere ușoară, la fel înregistrată și în Germania, Polonia, Macedonia. Cu diminuări mai accentuate ($\approx 8-9\%$) se manifestă obținerea, sistematizarea și asigurarea cu cunoștințe (41,9% pentru Moldova) și statutul companiei. De altfel, aceiași indicatori (aspecte) se manifestă în același mod și în celelalte țări cu excepția Cehiei, unde managementul cunoștințelor înregistrează o creștere de 3% pentru perioada viitoare.

Toate aceste reorientări nu sunt întâmplătoare, deoarece, pe măsura tranziției spre o societate informațională, cunoștințele și informația devin o resursă foarte importantă și un factor de producție. Dezvoltarea tehnologiilor informaționale și comunicaționale devine una din prioritățile tuturor țărilor economice dezvoltate și o necesitate de dezvoltare a mediului informațional și intelectual recunoscută de alte țări, precum și de Republica Moldova.

În *al patrulea rând*, pentru dezvoltarea relațiilor de piață și funcționarea mecanismelor pieței (cererea, oferta, concurența, prețul), care au permis trecerea de la relațiile de barter (începutul anilor '90) la schimburile marfă – bani.

Abordărilor teoretice ale barterului sunt dedicate lucrările instituționaliștilor Sckes B., Kleiner B., Williamson O., Caddy C. ș.a., unde este tratat ca formă evolutivă a activității întreprinderii, impusă să se adapteze la condițiile schimbătoare (de exemplu, în condițiile demonitorizării economiei). În legătură cu condițiile vechi ale sistemului de redistribuire a bunurilor prin planificarea centralizată s-au creat stimulente „naturale” în activitatea economică a agenților.

Insuficiența capitalului financiar în țară, gradul înalt al inflației, înregistrat în perioada 1992-1993, și nivelul înalt al dobânzilor bancare, caracterul fix al costurilor de producție sunt determinate de limitele instituționale ale condițiilor istorice (lipsa pieței principalelor fonduri de producție, pieței muncii). Toate acestea au condiționat supremația relațiilor bazate pe barter. Și doar formarea proprietăților private și, în baza acesteia, a mecanismelor de piață au creat condiții favorabile pentru tranziția spre relațiile marfă – bani în Moldova.

În *al cincilea rând*, pentru schimbarea mentalității păturii sociale – de la încrederea într-un stat paternal – populația aptă de muncă se reorientează spre forțele proprii, conștientizând importanța instruirii și a abilităților profesionale pentru existența în noile condiții create.

Cu toate acestea, deoarece formarea proprietății private s-a efectuat într-un mediu social-economic și instituțional neadecvat, există un șir de probleme (tab.3) ce solicită a fi soluționate în scopul majorării eficienței proprietății private.

În *primul rând*, întreprinderile privatizate se caracterizează printr-un nivel tehnico-organizațional redus.

goslavian Republic of Macedonia, and Czech Republic do. The most important aspects for the future of Moldova continue to be the implementation of the strategies for company growth (44.9%), reengineering with a bigger share compared to other countries under consideration (44.7%), lean production (44.4%) with a slight decrease, which can also be seen in Germany, Poland, and the Republic of Macedonia. Acquiring, classifying and providing knowledge (41.9% for RM) and the company image register considerable decreases (about 8-9%). The same indicators (aspects) evolve similarly in other countries except for the Czech Republic, where knowledge management displays a 3% increase in the future.

All these shifts are not fortuitous. During the transition period towards an informational society, knowledge and information become a very important source and a factor of production. The development of information and communication technologies becomes one of the priorities of all the developed countries and a compulsory condition for the development of the informational and intellectual environment. This is a fact recognized by many countries including the Republic of Moldova.

Fourthly, to develop market relations and the functioning of market mechanisms (demand, supply, competition, price), which replaced barter relations (early 90's) with goods-money exchanges.

The theoretical approaches of the barter are the main subject of the works written by such institutionalists as Sckes B., Kleiner B., Williamson O., Caddy C., where the barter is seen as an evolutionary form of a firm's activity, when the firm has to adjust to the changing conditions (for example, under decentralization of the economy). "Natural" incentives were created in the economic activity of the agents as a result of prior conditions of the goods redistribution system through centralized planning.

The insufficiency of financial capital in the country, the high rate of inflation during 1992-1993, the high interest rates, and the fixed character of production costs are determined by the institutional limits of the historical conditions (the lack of the main production funds market, the lack of the labor market). All these induced the supremacy of the barter relations. It is only the formation of private property and consequently of the market mechanisms that favored the transition to goods-money relations in Moldova.

In the fifth place, to change the mindset of a social class – the workforce does not rely on the state, but instead focuses on its own abilities; the society is now aware of the importance of improving one's professional skills to adapt to the modern environment.

Given the fact that the property was formed in inadequate socio-economic and institutional conditions, there are certain problems that need to be addressed (see table 3) in order to improve the efficiency of the private property.

Uzura morală a capitalului fix la întreprinderile producătoare constituie 60-70%. La momentul actual, un șir de întreprinderi din industria ușoară și alimentară și-au modernizat mijloacele utilizate. Dar, în general, asigurarea tehnică în producție se află la nivel mecanic și parțial automatizat. Dacă e să ținem cont de scopul strategic al țării noastre – integrarea în UE, este oportun un avânt calitativ de la automatizare parțială spre automatizare complexă și cibernetizare. Totuși, fondurile de amortizare nu permit această evoluție, dar procurarea noilor tehnologii din contul profitului nu este frecvent planificată.

Tabelul 3
Principalele probleme ale administrării afacerilor în Republica Moldova

Problemele	Ponderea respondenților		Locul deținut de problemă	
	1998	2006	1998	2006
Impunerea fiscală	67,5	43,4	1	1
Lipsa resurselor financiare	56,1	18,2	2	3
Birocrația organelor statale	51,1	13,8	4	4
Imperfecțiunea legislației	51,2	9,4	3	5
Costurile chiriei	13,8	3,8	5	6
Insuficiența abilităților administrative	6,4	23,9	6	2
Concurența	-	23,9	7	2

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Centrului Moldo-American pentru Inițiativă Privată (MACIP)

Și acum rămâne a fi în topul celor mai importante probleme impunerea fiscală. Revendicările întreprinse în anul 2007, privind procesul de amnistie, de altfel și micșorarea cotelor impozitare pentru persoanele juridice, urmează să ne demonstreze dacă această problemă va fi soluționată. În urma analizei efectuate am depistat, cu regret, că locul doi în clasament este împărțit între problema insuficienței abilităților administrative și concurență. Aceasta poate fi motivată prin faptul că:

- chiar dacă formele de proprietate s-au schimbat, forma managementului în întreprinderi rămâne a fi managementul învechit (în Rusia are loc vânzarea întreprinderilor doar pentru că noii proprietari dispun de un nou management);
- lipsa specialiștilor înalt calificați, ce se solicită în condițiile creării unei noi economii, bazate pe cunoaștere;
- problema concurenței poate fi explicată nu prin insuficiența capitalului financiar, capital numit de V. Ioniță „capital de cazinou”, ci lipsa noilor tehnologii și a noilor tehnici de management, care ar ridica nivelul de competitivitate.

Cu o diminuare în pondere, totuși se mențin problemele resurselor financiare. Reducerea semnificativă poate fi atribuită fluxului de remitențe obținute de Republica Moldova în ultimii ani, fapt ce ne plasează printre primele țări în lume după acest indicator. Conform datelor oficiale, în anul 2007, R.Moldova a ocupat locul doi în lume după

First of all, private enterprises are neither well-organized, nor technically developed; the moral depreciation of the fixed assets in manufacturing companies varies between 60-70%. Even though, at present, some enterprises in the light and food industry have upgraded their equipment, most of the enterprises rely on mechanized or partially automated technology. Since one of our state top priorities is EU integration, now it is the right time to shift from partial to full automatization and informatization of the infrastructure. Unfortunately, the amortization funds do not allow this change; therefore, enterprises must rely on undistributed profits when purchasing new technology.

Table 3
The business administration most important problems

Problem	Share of interviewees		Place of importance	
	1998	2006	1998	2006
Fiscal policy	67.5	43.4	1	1
Lack of financial resources	56.1	18.2	2	3
State bureaucracy	51.1	13.8	4	4
Imperfect legislation	51.2	9.4	3	5
Rent	13.8	3.8	5	6
Insufficient administration skills	6.4	23.9	6	2
Competition	-	23.9	7	2

Source: elaborated by the author, based on MACIP data

One can observe that the fiscal policy is the most serious issue. Soon we expect to appreciate the efficiency of the measures undertaken in 2007 such as reduced taxes for legal entities and amnesty so as to decide to what extent this problem will be settled. The analysis reveals that the next problems in line are competition and lack of administration skills; we can provide the following explanations:

- even though the forms of property have changed, the form of management is the same (ex: in Russia enterprises are sold simply because the new owners use a different management form);
- lack of highly qualified specialists;
- the competition issue arises because of lack of new technologies and new management techniques to increase competitiveness, rather than because of insufficient financial capital (also known as “casino capital”, according to V. Ioniță).

A slightly less serious problem is that of financial resources. It is partially explained by the flow of remittances to the Republic of Moldova in the recent years, which places us at the top of the list of countries by this characteristic. According to

ponderea remitențelor în PIB. Din aceste mijloace (peste 1 mlrd.dol.) doar 7% sunt investite în economia națională. Sectorul financiar mai mult a profitat de pe urma creșterii sectorului real decât a contribuit la dezvoltarea lui (prin rate ale dobânzilor prea înalte la credite, neacordarea creditelor pe termen lung, comisioane substanțiale pentru acordarea serviciilor de intermediere). Piața de capital încă nu îndeplinește funcția de finanțare a sectorului real, ci este mai des folosită pentru privatizare și consolidarea pachetelor de acțiuni.

În al doilea rând, la întreprinderi nu sunt valorificate noile resurse: informația, cunoștințele, intelectul. La efectuarea cercetărilor sociologice concrete, sub conducerea economistului Nadejda Șișcan, în colaborare cu Sergiu Sobor și cu participarea autoarei, la 120 întreprinderi din diferite ramuri ale economiei naționale, datele au arătat că, deși baza instituțională în domeniul includerii obiectelor proprietății intelectuale în componența activelor nemateriale, la rubrica „active nemateriale” în bilanțul contabil, de regulă, este plasată o cifră nesemnificativă sau chiar nimic. Cauzele unei astfel de situații sunt multiple (tabelul 4).

official reports, in 2007, the Republic of Moldova ranked #2 in the world by the weight of remittances in the GDP. Only 7% off these funds (more than 1 billion USD) is invested in the national economy. The financial sector benefited from the growth of the market sector, yet it has not contributed to its development (by charging high interest rates for credits, not offering long-term credits, charging substantial commissions for intermediation). The financial market does not yet support the market sector; it is mostly often used for privatization and consolidation of shares.

Second of all, new resources such as information, knowledge and intellect are not turned to a good account. A social study (led by N. Șișcan, S. Sobor, with the participation of this paper's author) that involved 120 companies from various branches of the national economy has revealed that in spite of the institutional base that makes intellectual property a part of intangible assets, companies rarely refer to such assets in their accounting reports (see table 4 for possible explanations).

Tabelul 4

Principalele probleme ce țin de formarea și utilizarea obiectelor proprietății intelectuale la întreprinderile private în R.Moldova

Nr. d/o	Indicatori	Ponderea relativă în întreprindere (%)
1.	Necesitatea investițiilor considerabile în crearea obiectelor proprietății intelectuale	73
2.	Insuficiența surselor de finanțare pentru elaborarea, precum și înregistrarea obiectelor proprietății intelectuale	76
3.	Nerecuperarea cheltuielilor privind crearea și înregistrarea obiectelor proprietății intelectuale în legătură cu volumul redus al producției	68
4.	Metodica complicată privind determinarea mecanismului de formare a prețului de piață al obiectelor concrete ale proprietății intelectuale, la fel și contribuția acestora în formarea prețului produsului final	58
5.	Necesitatea instruirii specialiștilor înalt calificați pentru administrarea activelor nemateriale	61
6.	Rapiditatea apariției uzurii morale pentru activele nemateriale	28
7.	Baza legislativă imperfectă în domeniul ocrotirii proprietății intelectuale	45

Table 4

The main problems related to the formation and the use of intellectual property in Moldovan private enterprises

#	Characteristic	Relative weight in the company (%)
1.	The need of considerable investments in order to create intellectual property	73
2.	Insufficient financial sources to elaborate as well as register intellectual property	76
3.	Inability to recover investments placed to create and register intellectual property because of low production volumes	68
4.	Difficulty in determining the market price of products based on intellectual property as well as its contribution to the final product price	58
5.	The need to employ highly skilled personnel to manage intangible assets	61
6.	Fast moral depreciation of intangible assets	28
7.	Imperfect legal mechanisms to protect intellectual property	45

După cum relatează conținutul tabelului, soluționarea problemelor ce țin de ridicarea eficienței utilizării proprietății intelectuale în întreprinderile private solicită măsuri complexe, cum ar fi: financiare, instituționale și de cadre.

Din punct de vedere instituțional, cercetările efectuate au demonstrat că întreprinderile naționale duc lipsă de competențe juridice, suportă consecințele pirateriei (73%), au loc scurgeri de informații (68%), utilizează baza legislativă imperfectă în domeniul ocrotirii proprietății intelectuale.

De aceea, în contextul desfășurării programului „Societatea informațională”, în Republica Moldova este necesară aprobarea legii „despre proprietatea intelectuală” și elaborarea mecanismului de realizare a acesteia. Cu atât mai mult, această necesitate se explică prin faptul că, deși Moldova este depășită cu mult de țările economic dezvoltate privind tehnologiile informaționale și comunicaționale utilizate, ponderea anuală a acestora înregistrează 71,43% (2001-2005), indicator ce depășește situația în unele țări din Europa.

The above data shows that improving the efficiency of use of intellectual property in private companies requires significant efforts in several domains: financial, institutional and personnel.

From the institutional point of view, the studies revealed that the domestic enterprises lack judicial competence, are victims of piracy (73%), and sources of information leaks (68%); moreover, they rely on imperfect legal mechanisms designed to protect their intellectual property.

Taking the above-mentioned into account, it becomes clear that the Republic of Moldova must adopt a law on “intellectual property” and develop mechanisms to enforce it. This is further supported by the fact that despite Moldova's being behind the developed states when it comes to technology and communications, the growth of this sector registers 71.43% per year (2001-2005), an indicator which is above the rates of growth of this sector in some European countries.

Bibliografie / Bibliography:

1. Șișcan N. *Economia politică contemporană*. – Chișinău: Centrul editorial al ASEM, 2001;
2. Solcan A. *Profilul întreprinzătorului moldovean – studiu de caz* // „Economică” nr.2, 2006;
3. Șișcan Z. *Paradigmele integrității umane în dezvoltarea managementului strategic*. – Chișinău: Editura ASEM, 2006
4. *Собственность в XX столетии*. – Москва, 2001.
5. Е. Красникова. *Трансформация отношений собственности в постсоциалистической экономике – основное направление институциональных преобразований* // Вестник Московского Университета. Серия 6, Экономика, 2004. – №6.

PROBLEME ACTUALE DE MARKETING ÎN CONTEXTUL EVOLUȚIEI PIEȚEI AUTOHTONE

Conf. univ. dr. Oxana SAVCIUC, ASEM

Pentru a aprecia importanța marketingului din întreprinderile din R. Moldova, dar și a funcțiilor pe care acesta le are pe plan local, sunt analizate variantele tipice de organizare a marketingului în întreprinderile autohtone.

In order to appreciate the importance of marketing businesses in the Republic of Moldova, and also the functions that it has locally, typical variations of the marketing organization of local businesses are taken into account.

În condițiile actuale, marketingul este tratat drept una din cele mai noi funcții din întreprinderi, capabilă să asigure diferențiere, adaptabilitate, recunoaștere din partea publicului și, nu în ultimul rând, avantaj competitiv întreprinderii. Opiniile specialiștilor economiști cu referință la importanța marketingului pentru întreprinderi, în condițiile unei economii cu concurență în creștere, sunt diferite. Multe sunt și definițiile acestuia oferite până în prezent, cert este însă că astăzi marketingul poate fi definit prin trei nivele ierarhice:

- ca **filozofie** a businessului și concepție de organizare;
- ca **ansamblu de instrumente** eficiente, necesare pentru funcționarea întreprinderii în condițiile unei concurențe puternice;
- ca **funcție**, constituind o parte componentă importantă a sistemului de conducere a întreprinderii.

Această definiție relevă importanța strategică și, respectiv, tactică pe care o are marketingul și accentuează competențele de marketing pe care trebuie să le posede un manager contemporan, pentru a dezvolta o afacere de succes.

Pentru a da apreciere importanței marketingului din întreprinderile autohtone, dar și a funcțiilor pe care acesta le are pe plan local, vom analiza **variantele tipice de organizare a marketingului în întreprinderile din Republica Moldova:**

- Unele elemente și funcții ale marketingului sunt realizate în diferite departamente și subdiviziuni, de regulă, de către persoane ce nu au studii în domeniu, mai mult intuitiv. Finanțare specială pentru aceste activități nu există.
- Existența unui top-manager responsabil de coordonarea activităților de marketing, realizate de specialiștii din diferite departamente. Se întâlnește frecvent în companiile mici, lipsește efectul de sinergie.
- Transformarea departamentului de comerț/distribuție în departament de marketing. Preocupările de bază țin de organizarea și stimularea vânzărilor. Marketingul își are aplicație mai mult la nivel tactic.
- Dezvoltarea departamentului de comerț/distribuție prin adăugarea funcțiilor de servire a clienților, reclamă și cercetări de marketing. Din interiorul departamentului *distribuție* se separă

TODAY MARKETING PROBLEMS IN THE CONTEXT OF DOMESTIC MARKET EVOLUTION

Associate Professor, PhD. SAVCIUC Oxana, AESM

Nowadays marketing is treated as one of the newest company functions, capable to ensure differentiation, ability to adapt, public acknowledgement, and not last, the company's competitive advantage. Economists' opinions regarding the importance of marketing for companies, under the conditions of a growing competitive economy, differ. The number of marketing definitions that have been given up to now is also big, but it is evident that today marketing can be defined by three hierarchic levels:

- Marketing as a business **philosophy** and concept of organization.
- Marketing as a **set of efficient instruments**, necessary to the company to function in the conditions of a severe competition.
- Marketing as a component part of the management system of a company – as **function**.

This definition renders the strategic as well as tactical importance of marketing and emphasizes the marketing competences that a modern manager must possess so as to have a successful business.

In order to give an appreciation of the marketing importance of the domestic companies, as well as, of the functions that it has on the local level, we can analyze the **typical ways of marketing organization inside the companies of Republic of Moldova:**

- Some marketing elements and functions are performed in different departments and subdivisions, usually by people that are not qualified in this field, more intuitively. There is no special financing for these activities.
- There is a top-manager who is responsible of coordinating the marketing activities performed by specialists from different departments. It is frequently met in small companies and we can mention the lack of synergy.
- Sales/distribution department is transformed into marketing department. The main preoccupations are organization and stimulation of sales. Marketing is mostly applied at tactical level.
- Development of sales/distribution department by adding functions like customer service, advertising and marketing research. Marketing department is separated from the distribution department. The manager of the department is promoted till the level of a

departamentul *marketing*. Managerul de departament avansează până la nivel de vicedirector sau chiar prim-vicedirector de marketing. Noului departament i se alocă resurse speciale.

- Crearea departamentului de reclamă, care, în timp, se va completa și cu alte funcții de marketing.
- Crearea departamentului de marketing prin angajări suplimentare de personal și/sau reprofilierea unor specialiști din alte departamente. Perioada de adaptare la noile condiții este între șase luni și un an, pe parcurs apar frecvent situații de conflict, provocate de specialiștii ce trebuie să-și schimbe principiile de lucru.
- Elaborarea de proiecte de marketing pe anumite perioade, care, la final, asigură creșterea competenței participanților și care pot sta la baza creării unui departament separat.

Aceste aprecieri sunt valabile pentru companiile autohtone, care continuă disperat să implementeze marketingul în organigrama lor, dar care au încă multe rezerve.

Tratarea incorectă a marketingului, separat de sistemul de conducere al întreprinderii, poate genera două scenarii:

I. Așteptări mari. Odată cu crearea departamentului de marketing, în fața acestuia sunt puse un șir de probleme atât strategice, cât și tactice. Rezultatele se așteaptă în scurt timp (contrar esenței acestuia). Cel mai important, însă, este ca marketingul să devină parte componentă a mecanismului întreprinderii, în armonie cu scopurile și resursele disponibile. Totodată, este important să se conștientizeze că acesta nu poate soluționa toate problemele întreprinderii cu care se confruntă pe piață.

În figura 1 este reprezentată legătura dintre strategiile corporative și cele de marketing în întreprindere.

II. Importanță redusă. Tratarea marketingului drept instrument de diagnosticare și furnizor de informații, fapt ce diminuează rezultatele posibile de înregistrat prin funcția de marketing.

În acest context de idei, ținem să concretizăm o listă de **probleme și dificultăți actuale în domeniul marketingului din Republica Moldova:**

- Caracterul turbulent al evoluției mediului extern de marketing (provoacă incertitudine și risc sporit – orientare pe termen scurt în afaceri).
- Competențele insuficiente în domeniu ale managerilor din R. Moldova.
- Criza de profesioniști cu studii de specialitate și experiență în domeniu.
- Limitarea activităților de marketing la funcțiile de vânzare, distribuție și stimulare a vânzărilor.
- Cunoașterea și practicarea slabă a activităților de relații cu publicul.
- Piața publicitară din țară este la etapa incipientă de dezvoltare, cu ritmuri lente de evoluție, în raport cu țările vecine.

vice-director or even first vice-director of the marketing department. The newly formed department is allocated special resources.

- Creation of an advertising department that in time is completed with other marketing functions.
- Creating the marketing department hiring additional personnel and/or changing the specialization of personnel from other departments. The adaptation period to the new conditions is between six months and one year, during which conflict situations occur that are provoked by specialists that had to change their work principles.
- Elaboration of marketing projects for certain periods that in the end ensure the participants' competences and that can serve the basis of creation of a new department.

These appreciations are specific to local companies, which are desperately trying to implement marketing in their organizational chart, but continue to have lots of reserves.

Incorrect treating of marketing in the management system can generate two sceneries:

I. Great expectations. Once creating the marketing department, it sets a number of strategic and tactical goals. The results are expected in short time (contrary to its essence). The most important is the fact that marketing becomes a component of the company's mechanism, which corresponds to the available objectives and resources. At the same time it is important to realize that marketing can not solve all company's problems encountered on the market!

The following scheme shows the relation between corporate strategies and marketing strategies in a company.

II. Reduced importance. Treating marketing as an instrument for diagnosis and information supplier thus reducing the possible results through marketing function.

From the above mentioned, we can specify a list of **today problems and difficulties in the field of marketing in the Republic of Moldova.**

- Turbulent character of external marketing environment evolution (creates uncertainty and high risk – short term orientation in business).
- Managers have insufficient field competences in the Republic of Moldova.
- Shortage of trained and experienced professionals in this field.
- Marketing activities are reduced to selling, distribution and stimulation of sales.
- Weak knowledge and practice of public relations activities.
- Advertising market is at its starting point, having slow evolution comparing to neighboring countries.

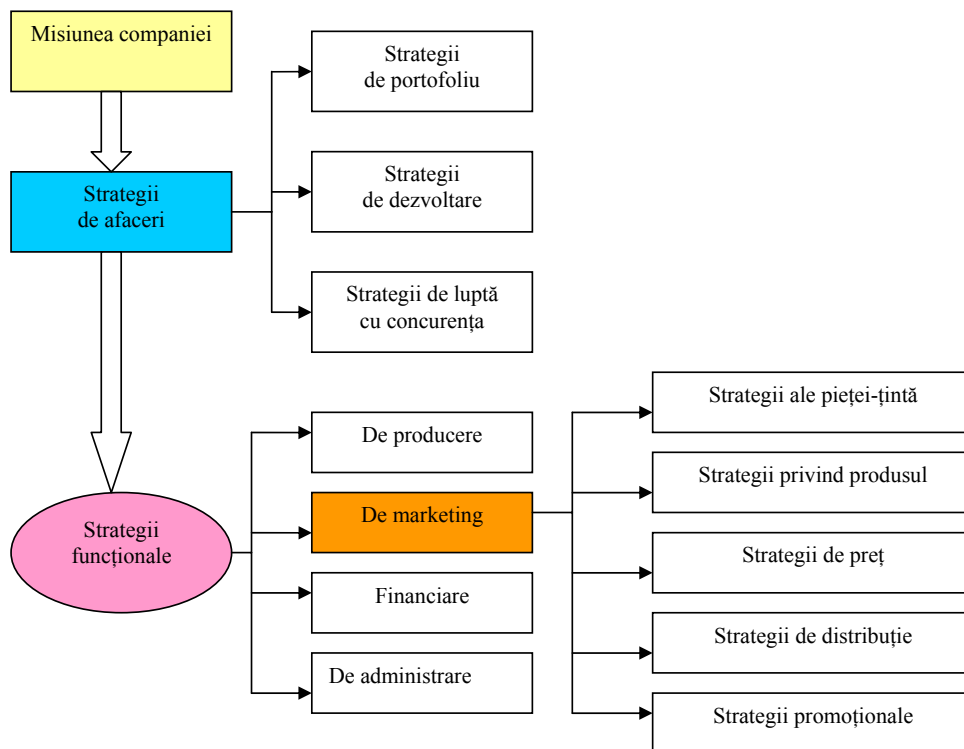


Figura 1. Legătura dintre strategiile corporative și cele de marketing în întreprindere

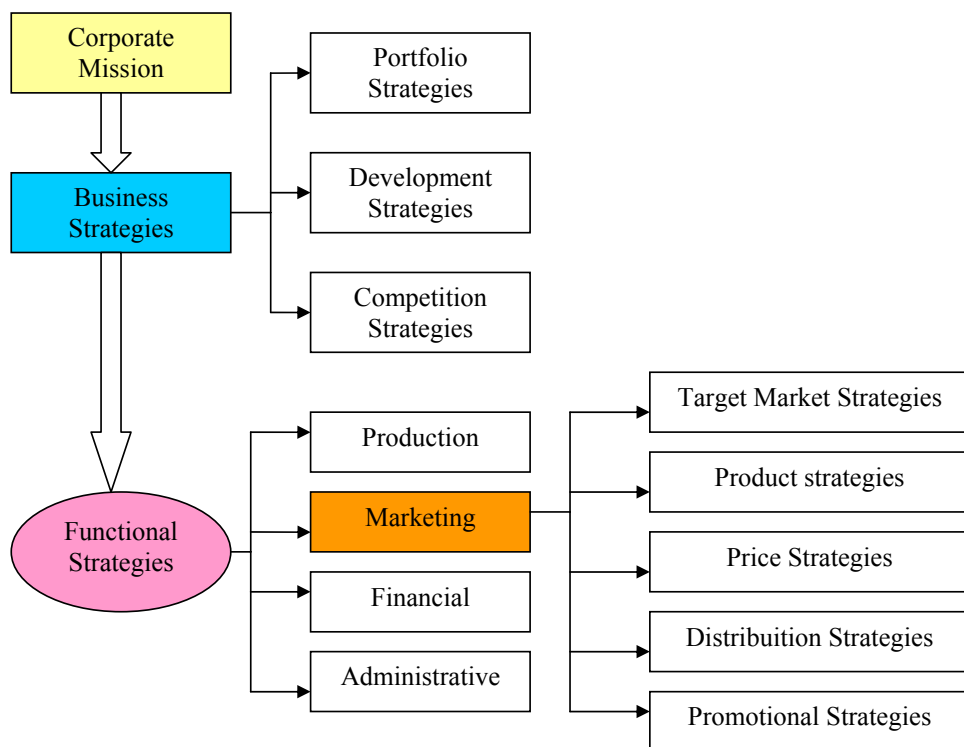


Figure 1. Relation between corporate and marketing strategies in a company

- Lipsa unei orientări strategice în activitatea de marketing.
- Lipsa unei coerențe între obiectivele de marketing și cele generale ale întreprinderii.
- Stilul autoritar de conducere, care domină în întreprinderile autohtone, limitează eficiența activității de marketing.

- Marketing activity lacks strategic orientation.
- Lack of coherence between marketing objectives and general company objectives.
- The authoritarian management style that is dominant in local companies limits the effectiveness of marketing activity.

ența funcției de marketing, care are nevoie de mai multă libertate de decizie, adaptare, creativitate.

- Lipsa de informații relevante, obiective și accesibile, necesare în luarea deciziilor de marketing.
- Coordonarea insuficientă la nivel de întreprindere între departamentele marketing și finanțe-contabilitate, respectiv producere.
- Neglijarea funcției de control a funcției de marketing din întreprinderi.
- În linii mari, lipsa unei culturi de consum și, implicit, a unei culturi de marketing în rândul consumatorilor.
- Exigențele scăzute înaintate de consumatori, care nu stimulează dezvoltarea piețelor.
- Informarea nesatisfăcătoare a publicului larg privind drepturile consumatorului.
- Infrastructura slab dezvoltată care ar contribui la realizarea programelor de marketing și, implicit, la dezvoltarea marketingului în Moldova.
- Lipsa de insistență în elaborarea și realizarea/ implementarea programelor de marketing.
- Existența unor bugete de marketing prea modeste la întreprinderi.
- Neonorarea de către întreprinderi a unor promisiuni făcute consumatorilor.
- Activismul scăzut și slaba receptivitate a auditoriului la acțiuni de marketing.
- Capacitatea de cumpărare modestă a consumatorilor, în raport cu ritmurile de creștere a prețurilor.

Pornind de la cele enunțate mai sus, ținem să mai adăugăm că criza economică mondială, care afectează tot mai multe piețe și industrii, va duce, nu în ultimul rând, la reducerea bugetelor de marketing, fapt ce determină concentrarea activităților pe strategiile de menținere sau restrângere și pe revederea principiilor de activitate. Astfel, dacă marile corporații (de importanță națională) se vor bucura de susținere din partea statului, micul business va fi lăsat de unul singur să se confrunte cu intemperiiile mediului de afaceri, provocate tot de marii giganți.

Totodată, nu putem afirma, însă, că în aceste condiții vor avea de câștigat consumatorii, deși au început să apară primele reduceri de prețuri. În timp, ar putea să dispară de pe rafturi unele produse cu care aceștia s-au deprins de ani de zile, s-ar putea reduce serviciile aferente vânzării și postvânzării, ar putea suferi calitatea produselor, concurența nu va mai fi tratată (pe perioadă medie) ca stimulent de perfecționare. Această listă ar putea fi continuată, cert este însă că clientul va plăti reformarea economiei mondiale, iar riscurile se pun tot pe umerii lui.

efficiency on marketing function, which requires freedom of decision, adaptation, and creativity.

- Lack of relevant, objective and accessible information, necessary in making marketing decisions.
- Weak coordination at company level between marketing and finance-accounting, and manufacturing departments.
- Company's marketing function is not properly controlled.
- Generally speaking, lack of a behavior culture as well as of a marketing culture within customers.
- Low exigencies towards consumers who do not stimulate the development of markets.
- Public is not properly informed about consumer rights.
- Undeveloped infrastructure that would contribute to the implementation of marketing programs as well as to the development of marketing in the Republic of Moldova.
- Lack of insistence in elaboration and accomplishment/implementation of marketing programs.
- Modest marketing budgets of the companies.
- Companies fail to keep some of their promises made to the consumers.
- Passive activity and weak receptivity of the audience to marketing activities.
- Modest purchasing capacity compared to the prices growth rate.

To the above mentioned we have to add the world economic crisis, which affects more and more markets and industries and would eventually lead to reduced marketing budgets, determining the concentration of marketing activities on strategies of maintenance and restraining, as well as reviewing the principles of activity. Thus, if large corporations (of national importance) will benefit of support from the state, small business will be left alone to confront the difficulties of business environment, caused by the big giants! At the same time we can not state that under these circumstances the consumers would benefit, though the first price reductions have already taken place! In time some products, that the customers got used to for years, could disappear from the shelves, sales services and post-sales services could reduce, the quality of goods might worsen, competition will not be treated (for a while) as a stimulant for improving. This list could be continued, though it is for sure that the client will pay the world economy reformation, and the risks are also put on his shoulders!

FORMAREA GAMEI DE PRODUSE A ÎNTREPRINDERII UTILIZÂND METODA ABC

*Conf. univ. dr. Svetlana GHENOVA,
Universitatea de Stat din Comrat*

ФОРМИРОВАНИЕ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА В КОНТЕКСТЕ ABC АНАЛИЗА

*Конф. унив. д-р Светлана ГЕНОВА,
Комратский государственный университет*

Printre alți factori, deosebit de actuală este sarcina optimizării gamei sortimentale. Arsenalul existent de metode și metodice ale științei de marketing în acest domeniu, evident, este destul de diferențiată. Reflectarea aplicativă a interacțiunii lor agregate și logice în activitatea companiei permite conducerii adoptarea unor decizii administrative raționale în cadrul politicii de sortiment.

Under contemporary economic conditions, among other factors, optimizing the mix is the task of major importance. The existing range of methods and marketing in this field is quite varied. The applicative reflection their aggregate and logical interaction allows the company management to adopt rational administrative decisions in the policy of choice.

Introducere. În condițiile economice contemporane, printre alți factori, deosebit de actuală este sarcina optimizării gamei sortimentale. Arsenalul existent de metode și metodice ale științei de marketing în acest domeniu, evident, este destul de diferențiată. Reflectarea aplicativă a interacțiunii lor agregate și logice în activitatea companiei permite conducerii adoptarea unor decizii administrative raționale în cadrul politicii de sortiment.

Una dintre metode cel mai frecvent aplicate în gestionarea produsului o constituie metoda ABC – analiză ce contribuie la optimizarea gamei de produse în comerțul cu amănuntul. Creșterea vânzărilor și a eficienței sortimentului depind direct de evaluarea corectă a rentabilității fiecărui produs, a lipsei „mărfurilor ce se prăfuiesc” și a celor ale căror cheltuieli nu se recuperează. Analiza ABC, conform logicii sale, este bazată pe legea lui Pareto [5]. Principala teză a acesteia, formulată de facto pentru economia italiană, confirmă importanța principală a raportului 80/20. Referitor la gama de produse, aceasta înseamnă că 20% de mărfuri aduc 80% de venit și viceversa – restul 4/5 de mărfuri aduc doar 20% de venit. Rezultatul analizei ABC îl constituie posibilitatea determinării celor mai profitabile 20-15% de mărfuri. De obicei, după schema clasică, sunt evidențiate trei astfel de grupe: A, B, C. Indicatorii de bază ai analizei sunt: volumul de desfaceri, venitul de la vânzări, complexitatea vânzărilor, nivelul de rentabilitate, mărimea cheltuielilor proprii la o unitate de produse analizate [2].

Totuși, conform opiniei unui șir de autori, aplicarea metodei ABC pentru optimizarea gamei de produse este însoțită de unele contradicții:

- dacă vânzătorul cu amănuntul include în sortimentul său doar acele mărfuri care aduc o cotă mare de profit, adică grupele A și B, atunci el îngustează spectrul de alegere, ceea ce îl va face inactiv pentru cumpărător și, în consecință, va duce la scăderea profitului general [3];
- dacă vânzătorul cu amănuntul nu va include în sortiment mărfuri din grupa C, atunci nu vor fi reprezentate mărfurile de prima necesitate (pâinea și produsele de panificație, lactatele etc.), în virtutea faptului că ele, conform legislației în vigoare a Republicii Moldova [1], sunt

Введение: В современных условиях хозяйствования особо актуальным среди прочих факторов является задача оптимизации ассортиментного набора. Нарботанный арсенал методов и методик в маркетинговой науке в данной области, безусловно, достаточно дифференцирован. Прикладное отражение их логической агрегированной взаимосвязи в деятельности компании позволяет руководству принимать рациональные управленческие решения в рамках ассортиментной политики.

Одним из наиболее часто применяемых методов управления товара-микс является ABC-анализ, способствующий **оптимизации ассортимента** в розничной торговле. Увеличение продаж и повышение эффективности ассортимента напрямую зависят от правильной оценки прибыльности каждой товарной позиции, отсутствия «залеживающихся товаров» и товаров, затраты на которые не окупаются. ABC-анализ по своей логике основан на законе Парето [5]. Главное положение закона Парето, на самом деле сформулированного применительно к итальянской экономике, утверждает принципиальное значение соотношения 80/20. Применительно к формированию торгового ассортимента это значит, что 20% товаров приносят 80% дохода, и наоборот оставшиеся четыре пятых товаров приносят дохода всего 20%. Результатом ABC-анализа является возможность определения наиболее доходных 20%-15% товаров. Обычно по классической схеме таких групп выделяют три – A, B, C. Основные показатели анализа: объем сбыта, доход от продаж, комплексность продаж, уровень рентабельности, величина собственных затрат на единицу анализируемых товаров [2].

Однако, по мнению ряда авторов, использование данной модели для оптимизации ассортимента содержит противоречия:

- если розничный продавец введет в свой ассортимент только те товары, которые приносят большую долю прибыли, т.е. группы A и B, то он сузит широту выбора, что сделает его непривлекательным для потребителя и, как следствие, это приведет к снижению общей прибыли [3];
- если розничный продавец не представит в

supuse celui mai mic tarif TVA, deci aduc cea mai mică marjă. Concomitent, categoria dată de produse se cumpără destul de des, prin urmare asigură un flux de cumpărători în masă și o viteză de circulație a mărfurilor înaltă.

Practica vânzătorilor cu amănuntul demonstrează că, de regulă, 15 poziții sortimentale (convenționale) aduc 50% de profit, restul, practic, „acoperă doar cheltuielile circuitului”, iar o parte aduce chiar pierderi. Dar anume acestea 3000 de poziții (convenționale) creează gama de produse ce acoperă nevoile grupei de bază a clienților. Ce se poate întâmpla dacă le vom scoate, lăsând numai pe primele 15? Este vorba că clientul calculează tot consumul său și, pe lângă preț, ține cont și de cheltuielile pentru transport, de timp și psihologice. Clientul este gata să plătească în plus 2-3% la costul cumpărăturii, dar „aici și acum”. Logic urmează faptul că sortimentul mare nu poate fi redus complet, iar drept prioritate la optimizarea gamei de produse trebuie să devină logistica formării rezervelor curente de depozit. Mai mult ca atât – modelul clasic al analizei ABC nu permite a lua în considerare *factorii subiectivi ce condiționează rentabilitatea scăzută a vânzărilor (inclusiv caracteristicile pieței R. Moldova), la numărul cărora se referă:*

- micșorarea volumului de vânzări din cauza calculării întârziate a furnizării (lipsa mijloacelor pe contul de plată): marfa se cumpără în loturi mici, ceea ce duce la mărirea prețului de cumpărare, a cheltuielilor de transport și la scăderea profitului;
- compromiterea graficului de livrări și, ca urmare, lipsa rezervelor normative de mărfuri la depozit.

De aici rezultă că întreprinderile cu amănuntul din R.Moldova trebuie să aplice o metodă mai perfectă de optimizare a portofoliului de sortiment.

Rezultatele investigației. Să evidențiem eventualele metode în analiza structurii gamei de produse, prezentate în cercetările fundamentale și aplicative de marketing (tabelul 1):

Cercetarea abordărilor analizei globale a produsului de mărfuri permite a concluziona că cel mai adaptabil, sub aspect aplicativ, este metoda a treia – „Componenta sumară a mărfii”.

Fundamentarea acestei concluzii se face minimum prin două argumente:

- este cert că aplicarea unor abordări de calcul precise, cu elemente de modelare economico-matematice, consolidează autenticitatea și eficiența deciziilor de conducere adoptate, inclusiv privind politica de sortiment;
- calculul indicatorilor (M), (C), (U) nu reprezintă o complexitate deosebită, deoarece în majoritatea cazurilor toate datele pentru calcularea indicilor relativi ai profitului și cererii se găsesc la întreprindere, iar pentru determinarea indicelui relativ al unicității nu este nevoie a efectua cercetări complicate și scumpe.

ассортименте товары группы С, то фактически в ассортименте не будут представлены товары повседневного спроса (хлеб и хлебобулочные изделия, кисломолочная продукция и т.п.). В силу того, что с них, согласно действующему законодательству Республики Молдова [1], удерживается наименьшая ставка НДС, они приносят наименьшую маржу. В то же время, данная категория продукта приобретает наиболее часто, следовательно, обеспечивает массовый поток покупателей и высокую товарооборачиваемость.

Практика розничных торговцев свидетельствует, что, как правило, 15 ассортиментных позиций (условно) дают 50% прибыли, прочие практически «покрывают издержки обращения», а часть приносят даже убытки. Но именно эти 3000 позиций (условно) создают ассортимент, покрывающий все потребности основной группы клиентов. Если их ликвидировать, оставив только первые 15 позиций? Дело в том, что клиент осуществляет расчет всех потребительских расходов и помимо стоимости учитывает затраты на транспорт, временные и психологические расходы. Клиент готов оплатить дополнительные 2-3% к цене приобретения, но «сразу и сейчас». Логически следует, что широкий ассортимент нельзя полностью сокращать, а приоритетом в оптимизации ассортиментного набора должна стать логистика формирования текущих складских запасов. Более того, классическая модель ABC-анализа не позволяет учитывать субъективные факторы, вызывающие низкую рентабельность продаж (характерных, в том числе для рынка Республики Молдова), к числу которых относятся:

- снижение объема продаж по причине несвоевременного расчета за осуществленную поставку (по причине отсутствия средств на расчетном счете): товар закупается мелкими партиями, что приводит к увеличению закупочной цены, транспортных расходов и снижению прибыли;
- срыв графика поставок и, как следствие, соответственно, отсутствие нормативных товарных запасов на складе.

Отсюда следует, что розничным предприятиям Молдовы следует применять более совершенную методику оптимизации ассортиментного портфеля.

Результаты исследования: Таким образом, выявим возможные методы в анализе структуры товарного ассортимента, представленные в фундаментальных и прикладных маркетинговых исследованиях (таблица 1):

Исследование подходов анализа микс-товара, позволяет сделать вывод о том, что наиболее адаптивным в прикладном аспекте является третий метод «Суммарной составляющей товара». Обоснование данного утверждения подкрепляется, как минимум, двумя аргументами:

- известно, что применение точных расчетных

Tabelul 1

Abordările de marketing ale analizei mixului de mărfuri

Denumirea abordării	Caracteristica	Concluziile
Analiza ABC (XYZ) [8]	<p>Analiza ABC (XYZ) (analiza dublă) împarte clienții după suma de achiziții în A – mari (75% de la suma de cumpărare într-o perioadă anumită de timp, de ex., un an), B – medii (20%) și C – mici (5%).</p> <p>În unele cazuri, de exemplu, la dorința de a schimba suma minimală a achiziției, se evidențiază grupa D. Totodată, procentul grupei C se micșorează până la 4%, iar grupa D va constitui 1%. Raportul procentual după numărul de clienți este mai eficient a-l determina pe cale empirică, ținând cont de condițiile de lucru ale fiecărei firme concrete. Dacă numărul de clienți ai grupei D depășește limita stabilită, atunci aceasta constituie un semn pentru majorarea sumei minime de achiziții.</p> <p>Analiza XYZ împarte clienții în X-constanți, Y-variabili și Z – de o singură dată.</p> <p>Ca rezultat, obținem matricea „Cota în volumul de livrări/Cota în profit” din 9 grupe: AX, AY, AZ, BX, BY, BZ, CX, CY și CZ.</p> <p>După această matrice, în categoria CX intră mărfuri care au un aport mic la profit, dar un grad înalt de stabilitate (pâinea, laptele, chibriturile, sarea etc.). În general, metoda dată creează posibilități mari pentru analiza analiticului.</p>	<p>Planificarea gamei de produse ținând cont de două caracteristici ale grupei de mărfuri (criteriile de sortare): aportul la crearea fluxului de consum și a rentabilității;</p> <p>Concentrarea atenției managerilor asupra clienților permanenți (în tendința de a majora volumul de achiziții), asupra clienților mari (în scopul reorientării lor în fideli (țintă));</p> <p>Promovarea acțiunilor pentru susținerea loialității (în primul rând, a clienților din grupa AX).</p> <p>În plus, această analiză este foarte utilă a fi folosită pentru optimizarea portofoliului de produse, pentru reglementarea rezervelor (mărfurile din grupa X, îndeosebi AX, trebuie să fie prezente în depozit permanent).</p>
Rolul grupei de mărfuri [4]	<p>Abordarea analogică a grupării mixului de mărfuri se utilizează în managementul de analiză triplă. Sensul acestei analize de gestiune a sortimentului rezidă în faptul că fiecare categorie de mărfuri se examinează ca o unitate de sine stătătoare. Diferențele de prioritate și logica de repartizare a resurselor pot fi determinate de rolul unei sau altei categorii de mărfuri, la care se referă:</p> <ul style="list-style-type: none"> - profitabilitatea mărfii („generatorul de profit”) – asigură cota de bază a profitului (de la 25% până la 100%); - volumul de vânzări al mărfii („creatorul de flux” și „generatorul ”de numerar) – reține cumpărătorii și formează potențialul bănesc; - unicitatea mărfii - „protector” și „creator de imagine”- creează imaginea favorabilă, promovează produsul și stimulează cumpărarea altor mărci ale mărfii. 	<p>sortarea categoriilor de marfă și prezentarea clară a mărfii cele mai solicitate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - planificarea gamei de produse în magazine de diferit format; - planificarea periodicității de cumpărare a categoriilor de marfă; - organizarea „marctroudsing”-ului logic; - promovarea acțiunilor stimulative etc.
Componenta sumară a mărfii [6]	<p>Sortarea gamei de produse cu utilizarea componentei sumare a mărfii (M). Produsul se examinează ca suma următoarelor sale componente:</p> <p>(M) – indicatorul relativ al marjei de marfă;</p> <p>(C) – indicatorul relativ al cererii de marfă;</p> <p>(U) – indicatorul relativ al unicității mărfii.</p>	<p>Planificarea gamei de produse cu indici înalți (C) și (U) ce se caracterizează, pe de o parte, de prezența unor asemenea însușiri pe care concurenții nu pot să le reproducă; pe de altă parte, de cererea de consum înaltă;</p> <p>Promovarea producției companiei prin intermediul gamei sortimentale de produse cu indici înalți (C) și (U) pentru crearea unei mărci comerciale particulare.</p>

Таблица 1

Маркетинговые подходы анализа товара-микс

Наименование подхода	Характеристика	Выводы
«ABC (XYZ) -анализ» [8]	<p>ABC (XYZ) – анализ (двойной анализ) делит клиентов по сумме закупок на А – крупных (75% от суммы закупок за определенный период времени, например, год), В – средних (20%) и С – мелких (5%).</p> <p>В некоторых случаях, например при желании изменить минимальную сумму закупки, выделяется группа D. При этом процент группы С уменьшается до 4%, а группа D составит 1%. Процентное соотношение по количеству клиентов эффективнее всего определять эмпирическим путем, учитывая условия работы каждой конкретной фирмы. Если количество клиентов группы D превышает установленный предел, то это является сигналом для увеличения минимальной суммы закупок.</p> <p>XYZ-анализ делит клиентов на X – постоянных, Y – переменных и Z – разовых.</p> <p>В итоге получаем матрицу «Доля в объеме продаж/Доля в прибыли» из 9 групп: AX, AY, AZ, BX, BY, BZ, CX, CY и CZ.</p> <p>Согласно данной матрицы в категорию CX попадают товары, имеющие низкий вклад в прибыль, но высокую степень стабильности потребления (хлеб, молоко, спички, соль и т.п.). В целом, данная методика создает огромные возможности для творчества аналитика.</p>	<p>Планирование товарного ассортимента с учетом двух характеристик товарной группы (критериев ранжирования): ее вклад в создание потребительского потока и прибыльность;</p> <p>Сосредоточение основного внимания менеджеров на постоянных клиентах (в стремлении к увеличению объема закупок), на крупных клиентах (в стремлении к переориентированию их в постоянных/целевых);</p> <p>Проведение акций на поддержание лояльности (в первую очередь поддерживать лояльность клиентов группы AX).</p> <p>Кроме того, этот анализ очень удобно использовать для оптимизации ассортиментного портфеля, для регулирования остатков (товары группы X, особенно AX, должны присутствовать на складе постоянно).</p>

<p>«Роль товарной группы» [4]</p>	<p>Сходный подход к группированию товара-микс используется в категориальном менеджменте (тройной анализ). Смысл данного метода управления ассортиментом заключается в том, что каждая товарная категория рассматривается как самостоятельная бизнес-единица. Различия в приоритетах и логика распределения ресурсов может быть определена ролью той или иной категории товара, к коим может относиться:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прибыльность товара («генератор прибыли») обеспечивает основную долю прибыли (от 25% до 100%); - объем продаж товара («создатель потока» и «генератор наличности») удерживает покупателей и формирует денежный потенциал; - уникальность товара («защитник» и «создатель имиджа») создает благоприятный имидж, продвигает продукт и стимулирует покупку других марок товара. 	<p>Ранжирование категорий товара и четкое представление наиболее востребованного товара;</p> <p>Планирование товарного ассортимента в магазинах различного формата;</p> <p>Планирование частоты закупок категорий товара;</p> <p>Организация логичного мерчендайзинга;</p> <p>Проведение стимулирующих акций и многое другое.</p>
<p>«Суммарная составляющая товара» [6]</p>	<p>Ранжирование товарного ассортимента с использованием суммарной составляющей товара (Т). Товар-микс рассматривается как сумма следующих его составляющих:</p> <ul style="list-style-type: none"> (M) – относительный показатель маржи товара; (C) – относительный показатель спроса товара; (Y) – относительный показатель уникальности товара. 	<p>Планирование ассортиментной группы товаров с высокими показателями (C) и (Y), характеризующиеся, с одной стороны, наличием таких признаков, которые конкуренты не смогли воспроизвести, с другой стороны, высоким потребительским спросом;</p> <p>Продвижение продукции компании посредством ассортиментной группы товаров с высокими показателями (C) и (Y), для создания частной торговой марки.</p>

Să examinăm posibilitatea de a utiliza sortarea după metoda „Componenta sumară a mărfii” privind optimizarea structurii gamei de produse conform metodei de analiză ABC a cunoscutei mărci comerciale, prezentate pe piața comercianților cu amănuntul din Republica Moldova – ICS „Fourchette-M” SRL. În Moldova, această firmă este reprezentată de 10 marketuri mari (cu sala de comerț de la 1000 până la 2300 m.p., din care 6 sunt amplasate în mun. Chișinău (regiunea centrală) și câte una în mun. Bălți și Soroca (regiunea de nord) și mun. Comrat (regiunea de sud).

Toată gama de produse este reprezentată de patru grupe de mărfuri: „Grupa locală de mărfuri”, „Băcănia”, „Sucuri, băuturi alcoolice și fără alcool”, „Grupa nealimentară de mărfuri”. Fiecare dintre ele este reprezentată de subgrupe de mărfuri. Așa, de exemplu, „Grupa locală de mărfuri” este diferențiată de subgrupele: „Murături”, „Producția de pește”, „Semifabricate congelate”, „Lapte și producția de lactate acidulate”, „Mezeluri și produse din acestea”, „Pâinea și produse de panificație”, „Înghetată”, „Fructe și legume”, „Drojii și produse din chiag”.

Pentru gruparea sortimentului după categoriile A, B, C în corespundere cu aplicarea consecutivă a metodicii cercetate, să luăm drept bază următorul raport: în categoria A (mărfuri foarte importante, neapărat trebuie să fie prezente) vor nimeri grupele de mărfuri care constituie împreună circa 65% din componenta sumară a mărfii, iar în categoria B (mărfuri însemnate care e de dorit să fie incluse în sfera de menaj) – grupele care sumează circa 20% din componenta sumară a mărfii. Respectiv, grupa C (mai puțin necesare) va constitui restul 15%.

Calcularea indicilor trebuie să se facă după următoarele formule de calcul:

подходов с элементами экономико-математического моделирования подкрепляет достоверность и эффективность принимаемых управленческих решений, в том числе, и в части ассортиментной политики;

- расчет показателей (M), (C), (Y) не представляет собой особой сложности, так как в большинстве случаев все данные для расчета относительных показателей прибыли и спроса имеются на самом предприятии, а для определения относительного показателя уникальности нет необходимости проводить сложные и дорогостоящие исследования.

Рассмотрим возможность использования ранжирования по методу «Суммарной составляющей товара» в оптимизации структуры товарного ассортимента методом ABC-анализа применительно к известной торговой марке, представленной на рынке розничных торговцев Республики Молдова ICS «Fourchette-M» SRL. В Республике Молдова ICS «Fourchette-M» SRL представлена 10 крупными маркеттами (торговой площадью от 1000 м² до 2300 м², из которых 6 размещены в мун. Кишинэу (Центральный регион) и по одному в мун. Бэлц, мун. Сорока (Северный регион) и мун. Комрат (Южный регион). Весь товарный ассортимент представлен четырьмя товарными группами: «Локальная группа товаров», «Бакалея», «Соки, алкогольные и безалкогольные напитки», «Непродовольственная группа товаров». Каждая из групп представлена подгруппами товаров. Так, например, «Локальная группа товаров» дифференцирована подгруппами: «Соления», «Рыбная продукция», «Замороженные полуфабрикаты», «Молоко и кисломолочная продукция», «Колбаса и колбасные изделия», «Хлеб и хлебобулочная продукция», «Мороженое», «Овощи и фрукты», «Сычужные товары и дрожжи».

Для группирования ассортимента по категориям

$$M = \frac{P_i}{\sum_{i=1}^m P_i} * 100\%, \quad (1)$$

unde P_i este profitul de la vânzarea grupei de mărfuri i , $\sum P_i$ – profitul total de la vânzarea tuturor grupelor de mărfuri;

$$C = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^m Q_i} * 100\%, \quad (2)$$

unde Q_i – volumul de vânzări al grupei de mărfuri i , $\sum Q_i$ – volumul de vânzări al tuturor grupelor de mărfuri;

$$Y = \frac{N - n_i}{\sum_{i=1}^m (N - n_i)} * 100\%, \quad (3)$$

unde N – numărul magazinelor cu amănuntul de format analogic, n_i – numărul magazinelor cu amănuntul unde se realizează marfă cu indicatori analogici;

$$T = M \times k_m + C \times k_c + Y \times k_y, \quad (4)$$

unde k_m, k_c, k_y sunt coeficienții de pondere a caracteristicilor corespunzătoare ale mărfii ce se determină pe cale de expertiză în funcție de clasificarea acesteia și se găsește în limitele $0 < k \leq 1$ (la calculul cărora este posibilă aplicarea metodei universale a analizei ierarhiilor [7]).

O variantă a calculului convențional prezentăm în tabelul comun 2.

Tabelul 2

Varianta calculului convențional

Indicatorii	M (%)	S (%)	U (%)	T
Grupele de mărfuri				
Semifabricate congelate	9	8	18	35
Lapte și produse acidulate	11	21	10	42
Murături	5	3	12	20
Pâine și producție de panificație	7	19	8	34
Înghețată	8	7	9	24
Legume și fructe	7	18	1	26
Drojii și produse din chiag	6	8	11	25
Mezeluri și producție din acestea	30	7	10	47
Produse de pește	17	9	21	47

Concluzii. Analizând datele tabelului comun, pot fi trase următoarele concluzii:

- mărfurile din grupele „Mezeluri și producție din acestea” și „Lapte și produse acidulate”

A, B, C în conformitate cu succesiunea aplicării metodei de cercetare vom lua raportul: în categoria A (foarte importante produse, obligatoriu trebuie să fie prezente) vor intra grupele de produse, care împreună reprezintă aproximativ 65% din suma totală a produselor, în categoria B (importante produse, preferabil să fie incluse în sfera comercială) – grupele, care împreună reprezintă aproximativ 20% din suma totală a produselor. Corespunzător, grupa C (neobligatorii) – rămânând 15%.

Calculul indicatorilor trebuie să se realizeze în conformitate cu următoarele formule:

$$M = \frac{P_i}{\sum_{i=1}^m P_i} * 100\%, \quad (1)$$

unde: P_i – profitul de la vânzarea i -ei grupe de produse; $\sum P_i$ – profitul total de la vânzarea tuturor grupelor de produse.

$$C = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^m Q_i} * 100\%, \quad (2)$$

unde: Q_i – volumul de vânzări al i -ei grupe de produse; $\sum Q_i$ – volumul de vânzări al tuturor grupelor de produse.

$$Y = \frac{N - n_i}{\sum_{i=1}^m (N - n_i)} * 100\%, \quad (3)$$

unde: N – numărul magazinelor cu amănuntul de format analogic, n_i – numărul magazinelor cu amănuntul unde se realizează marfă cu indicatori analogici.

$$T = M \times k_m + C \times k_c + Y \times k_y, \quad (4)$$

unde k_m, k_c, k_y – coeficienții de pondere a caracteristicilor corespunzătoare ale mărfii ce se determină pe cale de expertiză în funcție de clasificarea acesteia și se găsește în limitele $0 < k \leq 1$ (la calculul cărora este posibilă aplicarea metodei universale a analizei ierarhiilor [7]).

Un exemplu de calcul al indicatorilor îl prezentăm în tabelul comun 2:

Tabela 2

Sводная таблица

Показатели	M (%)	C (%)	Y (%)	T
Товарные группы				
Замороженные полуфабрикаты	9	8	18	35
Молоко и кисломолочная продукция	11	21	10	42
Соления	5	3	12	20
Хлеб и хлебобулочная продукция	7	19	8	34
Мороженое	8	7	9	24
Овощи и фрукты	7	18	1	26
Сычужные товары и дрожжи	6	8	11	25
Колбаса и колбасная продукция	30	7	10	47
Рыбная продукция	17	9	21	47

Выводы: Анализируя данные сводной таблицы, можно сделать следующие выводы:

- товары группы «Колбаса и колбасная продукция» и «Молоко и кисломолочная продукция» являются «генераторами прибыли»

sunt „generatoare de profit” (în sumă constituie 47% din profit);

- mărfurile din grupele „Lapte și produse acidulate”, „Pâine și producție de panificație” și „Legume și fructe” sunt „creatori de flux” și „generatori de bani cheș” (în sumă reprezintă 58 % din circulația de mărfuri);
- mărfurile din grupele „Semifabricate congelate”, „Murături” „Produse de pește” constituie „apărătorii” și „creatorii de imagine” (în sumă alcătuiesc 51% din indicatorul relativ al unicității).

Analiza componentei sumare a mărfii necesită adoptarea următoarelor decizii strategice de conducere:

- o atenție deosebită (o mai mare importanță T) trebuie acordată mărfurilor din grupele „Produse de pește” și „Mezeluri și producție din acestea”;
- o atenție majorată (importanță medie T) – mărfurilor „Semifabricate congelate” și „Pâine și producție de panificație”;
- optimizare (o importanță mai mică T) – grupelor „Murături”, „Înghetată”, „Legume și fructe” și „Drojii și produse din chiag”.

Astfel, implementarea în activitatea întreprinderii a metodei perfecționate de cercetare - analiza ABC „Componenta sumară a mărfii” – în baza abordării de marketing a evaluării criteriilor ce determină alegerea mixului de mărfuri, permite fundamentarea clară a tuturor deciziilor adoptate în domeniul formării gamei de produse și stabilirea gradului și caracterului schimbărilor structurale respective.

ли» (в сумме дают 47% прибыли);

- товары группы «Молоко и кисломолочная продукция», «Хлеб и хлебобулочная продукция» и «Овощи и фрукты» являются «создателями потока» и «генераторами наличности» (в сумме дают 58% товарооборота);
- товары группы «Замороженные полуфабрикаты»; «Соления» и «Рыбная продукция» являются «защитниками» и «создателями имиджа» (в сумме дают 51% относительного показателя уникальности).

Анализ суммарной составляющей товара следующих стратегических управленческих решений требует:

- **особого внимания** (наибольшее значение T) товары групп «Рыбная продукция и «Колбаса и колбасная продукция»;
- **повышенного внимания** (среднее значение T) «Замороженные полуфабрикаты» и «Хлеб и хлебобулочная продукция»;
- **оптимизации** (наименьшее значение T) «Соления», «Мороженое», «Овощи и фрукты» и «Сычужные товары и дрожжи».

Таким образом, применение в деятельности предприятия исследованного усовершенствованного метода ABC-анализа «Суммарной составляющей товара», на основе маркетингового подхода в оценке критериев, определяющих выбор микс-товара, позволяет четко обосновывать все принимаемые решения в области формирования ассортимента и определять степень и характер структурных изменений в нем.

Bibliografie / Литература:

1. Codul Fiscal al Republicii Moldova. Titlul III „Taxa pe valoarea adăugată”. Capitolul 3. „Modul de calculare și achitare a TVA”. Articolul 96. „Cotele TVA”.
2. *Cercetări de marketing*. /Valerica Olteanu, Aurelian A. Bondrea. – București: Editura Fundației „România de mâine”, 2004.
3. *Culegere de lucrări aplicate la merceologia produselor alimentare*/ Maria Bulgac, Olga Tabunșic. – Chișinău: Editura ASEM, 2006.
4. Балакириев С.В. *Категорийный менеджмент в качестве современного подхода к управлению товарным ассортиментом*// Маркетинг в России и за рубежом. 2006. №5 – С. 3-11.
5. Пашутин С.Б. *Использование правила Парето (Закон „20/80”) для повышения качества бизнеса на примере российского фармацевтического рынка*// Маркетинг в России и за рубежом, 2002, №5. – С. 30-35.
6. Садриев Д., Садриев Р. *ABC – анализ в оптимизации товарного ассортимента*//Маркетинг. 2008, №1. – С.119-125.
7. Фасхиев Х.А. *Конкурентоспособность автомобилей и их агрегатов: учебное пособие*/Фасхиев Х.А., Крахмалева А.В., Сафарова М.А. – Набережные Челны: Издательство Камского госд.полит.ин-та, 2005. – 187с.
8. Шаповалов В.А. *Маркетинговый анализ*/В.А.Шаповалов. – Ростов-на-Дону: Феникс. 2005, – 156 с.

PROBLEMELE SECTORULUI VITIVINICOL ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. Sergiu BULMAGA, ASEM

PROBLÈMES DANS LE SECTEUR DU VIN DANS LA RÉPUBLIQUE DE MOLDOVA

Drt. Sergiu BULMAGA, ASEM

Printre problemele din sectorul vitivinicol al RM, le putem evidenția pe următoarele: Necesitatea adoptării de măsuri economico-organizatorice și legislative, orientate spre modernizarea întreprinderilor vinicole, în particular din vinificația primară, stimularea fabricării producției vinicole de calitate înaltă și competitive pe piețele externe și interne. Lipsa unei delimitări stricte a zonelor și regiunilor vitivinicole, precum și a unui organ de coordonare a denumirilor geografice și celor cu origine controlată. Insuficiența resurselor financiare pentru asigurarea programelor de stat ce țin de încurajarea și promovarea exportului producției vinicole, inclusiv pentru diversificarea piețelor de desfacere.

Among the problems in the wine sector of the RM, we can mention the following: the need for economic and organizational measures and legislative modernization oriented to the modernization of wine enterprises, particularly in primary wine-making, wine production stimulating production of high quality and competitive on foreign and domestic markets. The lack of strict delimitation of wine areas and regions, as well as, of a coordinating body of the geographical names and those of controlled origin. Insufficient financial resources to ensure state programs related to encouraging and promoting export wine production, including diversification of markets.

În prezent, în filiera vitivinicolă, 96,5 la sută din suprafața totală de 107,0 mii ha vii de producție-marfă se află în sectorul privat, în proprietatea întreprinderilor agricole și a gospodăriilor țărănești producătoare de struguri-marfă, precum și în gospodăriile auxiliare ale populației. Ponderea soiurilor tehnice este de 85 la sută, iar restul reprezintă soiuri de struguri pentru masă. Din suprafața totală a viilor cca 90,0% sunt ocupate cu soiuri europene specia „Vitis vinifera”, 9,3% – cu soiuri de specia „Vitis labrusca” și 0,7% – cu soiuri de portaltoi¹.

Analiza stării biologice a plantațiilor denotă faptul că 26,1 la sută din vii trebuie să fie defrișate până în anul 2010, iar 57,3% – până în anul 2020. Astfel, până la finele anului 2020 urmează a fi defrișate cca 90,0 mii ha și tot această suprafață replantată cu vii moderne. Acest obiectiv este stipulat în *Programul de revitalizare și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020*. Viile noi se înființează numai cu material săditor viticol liber de boli virotice și cancer bacterian.

În industria vinicolă activează 185 de agenți economici. În Republica Moldova se cultivă, preponderent, soiuri de origine franceză: albe – Chardonnay, Sauvignon blanc, Traminer, grupa Muscat, Riesling de Rhin, Aligote; roșii – Cabernet, Sauvignon, Merlot, grupa Pinot, Malbec, Gammay Freau.

Multe întreprinderi vinicole dispun de capacități mari de producție și sunt dotate cu utilaje moderne pentru prelucrarea strugurilor, fermentarea mustului, tratarea și îmbutelierea vinului în vase din inox, precum și butoaie din stejar pentru maturarea lui. Peste 25 fabrici de vin și-au reutilizat parcul de echipament tehnologic cu linii noi performante din generația celor mai noi realizări ale Uniunii Europene. În țară sunt exploatate peste 50 linii moderne de îmbuteliere a vinurilor liniștite, efervescente și distilate (divin, brandy, rachiu etc.). Se creează întreprinderi cu ciclul închis de producere de la plantarea viței-de-vie și până la exportul producției finite de înaltă calitate și competitivitate;

Actuellement, la branche du vin represent 96,5 % de la superficie totale de 107,0 mille ha-vivre sont la production de biens dans le secteur privé, appartenant à des entreprises agricoles et les ménages de paysans producteurs de raisins de marchandises, également dans les ménages Auxiliaires de la population. Partagez technique des variétés est de 85 %, tandis que le reste représentent une variété de raisins pour le déjeuner. De la superficie totale d'environ 90,0% des vignes sont remplis d'une variété de Vitis vinifera européen espèces, de 9,3% - avec des variétés de Vitis labrusca espèces et de 0,7% - avec une variété de stock.

Analyse de l'état biologique des plantations montre que 26,1% de la vie doit être arrachée jusqu'en 2010, et 57,3% - jusqu'à 2020. Ainsi, jusqu'à la fin de 2020, à arracher environ 90,0 milliers d'hectares et l'ensemble de ce domaine replanté avec la vie moderne. Cet objectif est stipulé dans la relance et le développement de la viticulture et la vinification dans les années 2002-2020. Novembre vignobles sont mis en place avec des plants de pommes de terre vin libres de virus et le cancer des maladies bactériennes.

Dans l'industrie du vin travaillent 185 des agents économiques. En République de Moldova sont cultivés, principalement, les variétés d'origine française: Blanc - Chardonnay, Sauvignon Blanc, Traminer, le groupe Muscat, le Riesling du Rhin, Aligoté; rouge - Cabernet, Sauvignon, Merlot, Pinot groupe, Malbec, Gammay Freau.

Beaucoup de vignobles ont une forte capacité de production et sont équipées de machines modernes pour les raisins, la fermentation doit, de traitement et d'embouteillage de vin dans des pots en acier inoxydable, et en fûts de chêne pour le vieillissement du vin. Plus de 25 usines et se sont ré-équiper le parc matériel avec de nouvelles lignes génération de technologies de pointe des dernières réalisations de l'Union européenne. Dans le pays sont exploités à partir de 50 lignes d'embouteillage moderne vins tranquilles, effervescents et de distillats (divine, eau-de-vie, spiritueux, etc) .. Pour créer des affaires avec le cycle fermé de production de la plantation de la vigne et à l'exportation des produits finis de haute qualité

¹ Valentina Chitoroga. *Industria vinului din Moldova*.// Buletinul lunar *Noutățile pieței agricole* nr.49, februarie 2002, p.15;

aceste „chateaux”-uri, asemănătoare cu cele din Franța, Germania, Spania, Italia, Austria, își au viile proprii plantate cu cele mai performante clone europene (Aligote, Chardonnay, Sauvignon, Muscat Ottonel, Riesling de Rhin, Traminer roz, Pinot gris ș.a. – albe, și Cabernet, Sauvignon, Merlot și Pinot noir – roșii), dispun de secții de procesare a strugurilor și de fermentare dirijată a mustului, de păstrare și condiționare a vinurilor de diferite tipuri și, evident, de linii moderne, productive și eficiente de îmbuteliere și finisare a producției finite.

Unitățile vinicole moldovenești produc un vast sortiment de producție vinicolă, clasificarea căreia corespunde cerințelor OIV. Industria vinicolă a Republicii Moldova produce, anual, cca 300 mln. sticle de vin, din care cca 10 la sută se comercializează pe piața autohtonă. Moldova are un sistem bine organizat de comercializare a producției vinicole pe piețele de desfacere a peste 40 de țări, inclusiv UE, Statele Unite, China, Japonia, Federația Rusă, Ucraina, Belarus, Kazahstan, țările baltice etc.

La momentul actual, pe piața UE se vând 5-7% din volumul produs în țară. În același timp se întreprind eforturi de a comercializa vinurile moldovenești pe alte piețe externe. În anul 2004, exportul producției vinicole a constituit 278 mln. \$, ponderea căruia în volumul total al exportului de mărfuri este de cca 28 la sută, ca rezultat, țara noastră clasându-se pe locul 10 din lume în domeniul producerii și exportului vinurilor și a altor produse vitivinicole, după cum apreciază academicianul Cheorghie Cozub.

Cadrul instituțional. La nivel național, organul de stat al administrării sectorului vitivinicol este Agenția Agroindustrială „Moldova-Vin” de pe lângă Guvernul R.Moldova.

La nivelul unităților administrativ-teritoriale, activitatea de dirijare de către stat, în limitele stabilite pentru Agenția Agroindustrială „Moldova-Vin”, este realizată de direcțiile teritoriale pentru agricultură și alimentare.

Coordonarea activității economice a sectorului vitivinicol este efectuată și prin intermediul Uniunii Oenologilor, Uniunea exportatorilor de vinuri din Republica Moldova, altor organizații nonguvernamentale, create pe principii benevole, precum și de agenții economici din sectorul dat.

În ultimii ani (2003-2008), statul acordă o atenție sporită reanimării ramurii vitivinicole a R.Moldova: s-au elaborat un set de acte normative, astfel la 19 mai 2006 a fost adoptată noua redacție a Legii Viei și Vinului, menită să faciliteze dezvoltarea în continuare a viticulturii și vinificației în țara noastră.

Printre problemele existente putem evidenția următoarele:

- Necesitatea adoptării de măsuri economico-organizatorice și legislative, orientate spre modernizarea întreprinderilor vinicole, în particular din vinificația primară, stimularea fabricării producției vinicole de calitate înaltă și competitive pe piețele externe și interne.

et la compétitivité, le "châteaux", sites semblables à ceux de la France, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, l'Autriche ont leurs propres vignobles plantés avec le meilleur clone européen (Aligote, Chardonnay, Sauvignon, Muscat Ottonel, le Rhin Riesling, Traminer Rose, Pinot gris, etc - le blanc et le Cabernet Sauvignon, Merlot et Pinot noir-rouge), ont des sections de traitement et la fermentation de raisins en scène doit, de stockage et de conditionnement de vins de différents types et clair, moderne, productif et efficace de mise en bouteille de production et de finition terminée. Vin moldave unités de production d'un vaste assortiment de la production de vin, le classement qui satisfait aux exigences de l'OIV.

Industrie du vin de la République de Moldova produit chaque année environ 300 millions. bouteilles, dont environ 10% sont vendus sur le marché intérieur. La Moldavie a un système bien organisé de mise sur le marché de la production de vin sur les opérations de plus de 40 pays, y compris l'Union européenne, les États-Unis, Chine, Japon, Fédération de Russie, l'Ukraine, la Biélorussie, le Kazakhstan, les États Baltes, etc. Actuellement, le marché de l'UE est atteint 5-7% du volume produit dans le pays. Dans le même temps, des efforts sont déployés pour le marché des vins moldaves dans d'autres marchés étrangers. En 2004, les exportations de la production de vin était de 278 millions de dollars. \$, Dont la part dans les exportations totales de marchandises est d'environ 28 %, résultat dans notre pays la classe sur la 10 e place dans le monde dans la production et l'exportation de vin et d'autres produits comme le vin apprécie académicien Cheorghie Cozub.

Cadre institutionnel

Au niveau national, l'administration de l'Etat du secteur du vin est l'Agence de l'Agriculture «Moldova-Vin» à partir du prochain gouvernement.

Sur les unités administratives territoriales, le travail de routage par l'État, dans les limites fixées pour l'Agence de l'Agriculture «Moldova-vendredi», a été menée par les directions territoriales de l'agriculture et l'alimentation.

Coordination de l'activité économique pour le secteur du vin est fait par le biais de l'Union des Oenologues de Moldova d'autres non-gouvernementales, a créé les principes volontaires et le secteur économique.

Au cours des dernières années (2003-2008) a accordé l'attention réanimer un vin branche de la République de Moldova ont élaboré une série de règlements, de sorte, le 19 Mai 2006 reçue un nouveau texte de la Loi de la Vigne et du Vin, qui vise à faciliter le développement de la viticulture et la vinification dans notre pays.

Parmi les problèmes, nous soulignons les suivants:

- nécessité d'adopter économiques et organisationnels des mesures et des lois, visant à la modernization de domaines, en particulier dans l'enseignement primaire de vinification, de stimuler la production de vin de fabrication de haute qualité et la compétitivité des marchés internes et externes.

- Lipsa unei delimitări stricte a zonelor și regiunilor vitivinicole, precum și a unui organ de coordonare a denumirilor geografice și celor cu origine controlată.
- Insuficiența resurselor financiare pentru asigurarea programelor de stat ce țin de încurajarea și promovarea exportului producției vinicole, inclusiv pentru diversificarea piețelor de desfacere.
- Riscurile ecologice ce țin de lipsa unui program stabil privind valorificarea deșeurilor din ramura vinicolă, provenite de la prelucrarea strugurilor și obținerea vinurilor.
- Divinurile moldovenești se produc în cantități insuficiente, pe piețele interne și externe se înregistrează un deficit al acestora.
- Vinurile de origine (VDO și VDOC) se produc în cantități mici; rămâne problematică majorarea prețurilor de comercializare a vinurilor moldovenești, evoluția calității acestora este un deziderat al pieței.
- Parcelarea excesivă a terenurilor agricole face foarte dificilă înființarea plantațiilor viticole pe suprafețe optime de 225-250 ha.
- Costurile înalte de creare a plantațiilor viticole noi (cca 12 mii \$/ha), precum și politicile investiționale și de creditare neatractive frânează replantarea viilor existente slab productive.
- Practic lipsesc plantațiile viticole de producție-marfă cu soiuri de struguri pentru masă, fapt ce duce la înregistrarea unui mare deficit al strugurilor pentru masă de origine moldovenească pe piețele interne și externe.
- Pepinierele viticole autohtone asigură doar la 70% sectorul vitivinicol al țării cu material săditor viticol. Din cele 9,6 mln. plante de viță-de-vie, produse în Moldova în 2005, 6,8 mln. sunt de categorii biologice înalte fără viroze și bacterii (70% din tot volumul de plante produse).
- Majorarea volumelor de fabricare a produselor vinicole necesită în sectorul vitivinicol un potențial uman de o înaltă pregătire profesională.

Nu mai puțin importantă este definirea *priorităților economice și legislative pe termen scurt, care ar duce iminent la redresarea situației și ar pregăti baza pentru dezvoltare în viitor:*

- perfecționarea actelor legislative și normative și adaptarea lor la cerințele UE privind activitatea de producție, precum și economico-financiară în sectorul vitivinicol;
- elaborarea și aprobarea facilităților fiscale și subvențiilor la înființarea plantațiilor viticole noi, astfel la ora actuală plantarea viței-de-vie este subvenționată de stat cu 25 mii lei pentru fiecare hectar, la suprafețe de peste 5 ha masive noi, ce corespund cerințelor de proiectare și exploatare. Se planifică ca, începând cu anul 2007;

- l'absence de distinction précise entre les domaines strictes et les régions viticoles, et un organe de coordination le nom et l'origine géographique.
- manque de ressources financières pour assurer programs de l'État relatives à l'encouragement et la promotion des exportations de production vinicoles, y compris la diversification des débouchés sur le marché.
- risques environnementaux liés à l'absence d'un climat stable à la valorisation des déchets branche de vin, à partir de raisins et de produire du vin.
- les divines sont produites en quantités insuffisantes, les marchés intérieur et extérieur enregistrent un déficit d'entre eux.
- vins d'origine (VDO et les vqprd) sont produites en petites quantités, les augmentations de prix demeurent problématiques commerce des vins moldaves, la qualité de leur évolution est un souhait du marché.
- parcelle excessive des terres agricoles, il est très difficile mise en place de la viticulture dans la région les meilleures 225 - 250 mètres.
- les coûts élevés de la mise en place de vignes (environ 12 \$ mille / ha) et les politiques d'investissement et de prêt peu attrayant la replantation de vignobles existants faible productivité.
- manquant pratique vignobles demande-production avec les variétés à raisins de masse qui conduit à un déficit record de raisins de table sur l'origine moldave des marchés nationaux et internationaux.
- vignes pépinières locales ne fournissent 70% du vin de pays avec des matériels de multiplication de vignes. Sur les 9,6 millions d'habitants. Plants de vigne produits dans la République de Moldova en 2005, 6,8 millions de dollars, les plantes sont des catégories biologiques de haute viroze et les bactéries (70% du volume total de produits végétaux).
- L'augmentation des volumes de production de vin dans le secteur du vin a besoin d'un potentiel humain hautement professionnel.

Non moins importante est la définition des priorités économiques et legislative terme bouclier, ce qui aboutirait à la situation immédiate et de préparer la base pour le développement dans l'avenir:

- l'amélioration des actes législatifs et réglementaires et leur adaptation aux exigences de l'UE sur les activités de production économiques et financières du secteur viti-vin;
- élaboration et l'approbation des incitations fiscales et des subventions à la création de vignobles en Novembre, et maintenant la plantation de vignes est subventionné par l'État à 25 mille lei par hectare dans la zone de plus de 5 hectares massive de nouvelles exigences de

- elaborarea și aprobarea programului de cultivare a soiurilor de struguri de masă și crearea gospodăriilor specializate în pepinierit;
- implementarea în practică a programelor de producere a divinului, vinurilor cu denumire de origine, speciale, precum și a planului de îmbunătățire a calității vinurilor;
- restabilirea și dezvoltarea renumitelor microzone vitivinicole din Republica Moldova care au tradiții seculare și sunt cunoscute în diferite țări;
- crearea Centrului Internațional specializat în domeniul viticulturii și vinificației – „Orașul Vinului”;
- elaborarea unui program de perfecționare a specialiștilor din ramura vitivinicolă a țării în diferite centre de performanță, în contextul programului de colaborare Republica Moldova – Uniunea Europeană;
- consolidarea activității Institutului Național pentru Viticultură și Vinificație și a instituțiilor de învățământ de profil în domeniul pregătirii specialiștilor dotați și muncitorilor calificați:

Pentru termen mediu, definim următoarele momente prioritare:

- crearea bazei legislative în R.Moldova în scopul stimulării investițiilor financiare străine și autohtone de lungă durată în dezvoltarea sectorului vitivinicol;
- elaborarea cadastrului viticol național;
- revizuirea și ameliorarea sortimentului viței-de-vie cultivat în țară;
- implementarea programelor turistice aprobate anterior, inclusiv „Drumul vinului”;
- implementarea la întreprinderile vinicole a sistemelor internaționale ISO, seria 9000 versiunea 2000;
- dezvoltarea și promovarea producerii vinurilor de calitate superioară în baza utilizării soiurilor de struguri autohtone;

Producătorii vinicoli trebuie să-și schimbe modul de gândire și să elaboreze planuri care le-ar permite să se bazeze pe forțele lor proprii, făcând eforturi sporite pentru a extinde piețele existente și a asigura piețe noi.

Stocurile semnificative de vin constituie problema majoră a fabricilor de vin, acestea dispunând de capacități limitate pentru producerea vinului. Dacă aceste stocuri nu vor fi supuse distrugerii, distilării sau vânzării în vrac, problema dată va persista. Într-un timp scurt, dat fiind stocurile actuale, stilul vinului moldovenesc poate fi acceptat pe unele piețe de consum mai puțin sofisticate, cum ar fi piața chinezească. Ținând cont de faptul că China procură vin în vrac pentru reambalare sub branduri locale, această piață poate fi potrivită pentru acest vin moldovenesc. Alte oportunități pe termen scurt pentru companiile vinicole pot fi: realizarea excesului de vin în vrac către Belarus, Ucraina și Kazah-

- jumelage pour la conception et l'exploitation. \ développement et l'approbation de la culture de variétés de raisins de table et de créer des pepinierit ménages;
- la mise en œuvre dans la pratique des programmes de la production de vins divine avec dénomination d'origine, spéciale et un plan d'amélioration de la qualité des vins;
- de restauration et de développement Micro-région célèbre vin de la République de Moldova qui ont des traditions séculaires et sont connus dans différents pays;
- création d'un center international spécialisé dans la viticulture et la vinification - "Ville du Vin";
- l'élaboration d'un program pour les professionnels de cette industrie vis-vin de la Moldavie dans divers centers performance dans le cadre de la coopération Moldavie –Union européenne;
- consolidation activité Institut national de la viticulture et la vinification et les établissements d'enseignement dans le domaine de la préparation équipé spécialistes et travailleurs qualifiés:

Pour le moyen terme moments définir les priorités suivantes:

- création de la législation de la République de Moldova à stimuler les investissements étrangers et les sociétés financières de développement à long terme dans le secteur du vin;
- développement terrier national;
- revoir et d'améliorer sortimentului de vigne cultivées dans le pays;
- la mise en œuvre précédemment approuvé touristique programs, y compris "la route des vins";
- la mise en œuvre des systèmes de vin d'entreprise internationale ISO 9000 version de série en 2000;
- le développement et la promotion de la production de vins de haute qualité en utilisant les variétés à raisins de la République de Moldova;

Les fabricants vinicoles doivent changer leur façon de penser et d'élaborer des plans qui leur permettrait de compter sur leurs propres forces, faire davantage d'efforts pour élargir les marchés existants et de fournir de nouveaux marchés.

D'importants stocks de vin est un problème majeur pour les usines vendredi, ils ont limité la capacité de produire du vin. Si ces stocks ne seront pas soumis à la destruction, de destruction ou vendus en vrac, le problème va persister. Dans un court laps de temps, compte tenu de stocks actuels, le style de vins moldaves peuvent être acceptées par certains marchés de consommation moins sophistiqués, tels que le marché chinois, et en tenant compte du fait que la Chine procureur vendredi en vrac pour le reconditionnement sous des marques locales, ce le marché convenir mai moldave pour les vins en vrac.

stan (România și Bulgaria prezintă, de asemenea, posibilități, însă sunt mai puțin atractive din cauza taxelor înalte); distilarea excesului de vin și producerea de vodcă pentru export pe piețele regionale; vânzarea excesului de vin alb în calitate de materie primă pentru vinul spumant în Ucraina și Belarus. Însă deciziile actuale trebuie să fie luate de producătorii vinicoli individuali.

Este foarte important ca fabricile de vin să analizeze tehnicile de procesare a strugurilor și de vinificație, inclusiv utilizarea efectivă și asigurarea igienei echipamentului existent pentru a îmbunătăți ulterior calitatea vinului. Înlocuirea pompelor și furtunilor, precum și păstrarea adecvată a acestora constituie o cerință esențială pentru majoritatea fabricilor de vin.

Trebuie creată (sau identificată) o asociație independentă a producătorilor vinicoli, care va lucra împreună cu „Moldova-Vin”. Asociația respectivă ar exprima problemele cu care se confruntă sectorul vinicol, ar administra mijloacele din partea statului de comun cu „Moldova-Vin” și ar conduce eforturile de marketing pentru promovarea vinului moldovenesc atât în interiorul țării, cât și în afara acesteia. Asociația trebuie să fie finanțată de membrii săi, cu asistență din partea statului; să aibă un consiliu de directori selectați de membrii săi și un președinte cu funcții rotative, ales din rândurile membrilor, pentru a asigura promovarea intereselor asociației, și nu ale unor membri aparte. Asociația ar angaja, de asemenea, un număr select de profesioniști care ar servi drept „mână promoțională” a asociației și ar fi responsabili pentru elaborarea și implementarea imaginii țării și ar canaliza eforturile promoționale pe piața internă și piețele de export. În esență, acest organ promoțional ar comercializa orice inițiativă de export condusă de guvern. Modelul respectiv a asigurat un succes mare în Australia și California, dar există organizații similare în curs de dezvoltare și în alte țări din Europa de Est, care se dovedesc a fi promițătoare.

D'autres opportunités à court terme pour le vin, les entreprises être la réalisation de mai excédent de vin en vrac à la Biélorussie, l'Ukraine et le Kazakhstan (la Roumanie et la Bulgarie également des possibilités, mais sont moins intéressantes à cause des impôts élevés), la distillation de l'excès de vin et de produire vodka à l'exportation vers les marchés régionaux, et la vente des surplus de vin blanc en tant que matière première pour les vins mousseux en Ukraine et au Bélarus. Mais les décisions doivent être prises par les différents fabricants vinicoli.

Il est très important que les usines de vendredi à étudier les techniques de traitement du raisin et du vin, y compris l'emploi efficace et d'assurer l'hygiène des équipements existants afin d'améliorer la qualité de la récolte de vin. Le remplacement des pompes et des tempêtes, et à les garder bien est une exigence essentielle pour la plupart des usines de vin.

Créer (ou identifiés) une association de producteurs indépendants vinicoli travailleront de concert avec la Moldova-Vin. L'association devrait exprimer les problèmes auxquels est confronté le vin, cela signifie que l'administration de l'Etat dans la République de Moldova-Vin et conduire les efforts de marketing pour la promotion des vins moldaves tant à l'intérieur du pays et au-delà. L'association devrait être financée par ses membres, avec l'aide de l'État, ont un conseil d'administration choisi par ses membres et une rotation des fonctionnaires président élu parmi les membres pour assurer la promotion de l'association, pas de certains membres. L'association de location, également un certain nombre de professionnels qui servira de "bras de promotion" de l'association et serait chargé d'élaborer et de mettre en œuvre l'identité du pays et conduire les efforts de promotion sur le marché intérieur et les marchés d'exportation. En substance, cet organe serait de vendre toute initiative de promotion des exportations gouvernement dirigé. Le modèle a fourni un grand succès en Australie et en Californie, mais il existe des organismes similaires dans le développement et d'autres pays de l'Europe de l'Est s'avèrent prometteuses.

Bibliografie / Références:

1. Valentina Chitoroga. *Industria vinului din Moldova*.// Buletinul lunar Noutățile pieței agricole nr.49, februarie 2002, p.15
2. Экономическое обозрение nr. 17, septembrie 2007, pag. 3
3. www.vinmoldova.md
4. Arhiva IS „Centrul de evidență a circulației alcoolului etilic și a producției alcoolice”
5. Conferința anuală organizată de Moldova-Vin în incinta „Sărbătorii Vinului 2008”
6. Legea Republicii Moldova Viei și Vinului din 19.05.06

PIAȚA HOTELURILOR DIN CHIȘINĂU: ANALIZĂ ȘI PERSPECTIVE

Drd. Serghei CALUGHIN, ASEM

ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК Г. КИШИНЭУ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Докторант Сергей КАЛУГИН, МЭА

Businessul hotelier, în capitala Moldovei, se dezvoltă foarte repede. În Chișinău apar noi hoteluri. Acest articol descrie perspectivele dezvoltării pieței hoteliere din capitală. Atenția principală din articol se acordă caracteristicilor de bază ale cererii din industria hotelieră. Autorul consideră că cheia succesului businessului turistic constă în satisfacerea plenară a necesităților clienților.

The hotel business in the capital of Moldova is growing very fast. New hotels appear in the city. This article describes the perspectives of development of the hospitality market of the capital. The major accents made in the article are dedicated to the main characteristics of demand for the hotel service. It is stated that the business tourist is a key client and hotels need to orientate the service on these clients.

În prezent, în Chișinău activează 24 de hoteluri, dintre care: 1 hotel de cinci stele – „Club Royal Park”, 8 hoteluri de patru stele – „Codru”, „Leogrand Hotel and Convention Center”, „Flowers”, „Jolly Alon”, „Vis-Pas”, „Dacia”, „Budapest”, „Gloria”; 8 hoteluri de trei stele – „Cosmos”, „Jazz”, „Vila Verde”, „Luna”, „Stela de lux”, „Vila Natali”, „Zimbru”, „Elat”; 2 hoteluri de două stele – „Chișinău” și „Turist” și o serie de minihoteluri fără categorii – „Mini”, „Mini I”, „Mini II”, „Villa Fortuna”, „Passepartout”, „Art-Rustic”.

Un prim indicator, de care se ține cont la studierea pieței hotelurilor, este scopul călătoriei. Anume scopul călătoriei formează particularitățile de bază ale cererii unor servicii hoteliere: prețul, locul amplasării, confortul, dotarea hotelului ș.a. Turistul care sosește într-un oraș în scop de afaceri (participarea la congres, expoziție, tratative etc.) este dispus să plătească pentru condiții de cazare mai confortabile decât turistul care călătorește din cont propriu, cu scopul de a vizita locurile pitorești dintr-o țară sau alta. Destul de „econom” este turistul organizat, deoarece însuși faptul de a se uni în grupe reduce costul călătoriei pentru fiecare turist în parte. Conform datelor din 2007, după scopul călătoriei, turiștii sosiți în Chișinău se divizează în felul următor (fig. 1):

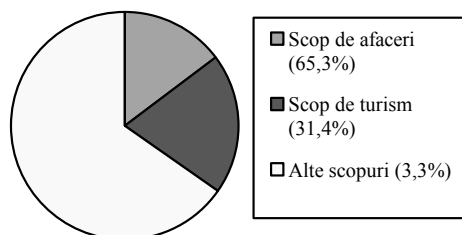


Figura 1. Structura distribuției turiștilor după scopul călătoriei

Preponderența turiștilor sosiți în scop de afaceri demonstrează faptul că numărul de solicitări în hoteluri în decursul anului nu oscilează atât de mult, cu excepția lunilor iulie-august, considerate în Occident sezon „mort” (în această perioadă, de regulă, hotelurile reduc prețurile la servicii); mici oscilații la solicitări apar la sfârșitul lui decembrie – începutul lui ianuarie, din cauza vacanțelor mult

В настоящее время в Кишиневе действует 24 гостиницы: **1 пятизвездочная** – «Club Royal Park», **8 четырехзвездочных** отелей – «Codru», «Leogrand Hotel and Convention Center», «Flowers», «Jolly Alon», «Vis-Pas», «Dacia», «Budapest», «Gloria»; **8 гостиниц трехзвездочного уровня** – «Cosmos», «Jazz», «Vila Verde», «Luna», «Stela de lux», «Vila Natali», «Zimbru», «Elat»; **2 двухзвездочные** гостиницы – «Chisinau» и «Turist» и ряд мини-отелей без категории – «Mini», «Mini I», «Mini II», «Villa Fortuna», «Passepartout», «Art-Rustic».

Первый показатель, на который обращают внимание при проведении исследования гостиничного рынка, это цель поездки. Цели поездки формируют основные характеристики спроса на услуги гостиниц: цена, месторасположение, комфортность, оснащение номеров и т.д. Турист, приезжающий в город с деловыми намерениями (участие в конгрессе, выставке, переговорах и т.п.), обычно способен оплатить более комфортабельное размещение, чем турист, путешествующий за свой собственный счет с намерением посмотреть достопримечательности того или иного туристского направления. Особенно «экономен» организованный турист, поскольку сама цель объединения в группы состоит в уменьшении стоимости поездки для каждого отдельного ее участника. По состоянию на 2007 год туристы, приезжающие в Кишинев, по цели поездки разделились следующим образом (рис 1).

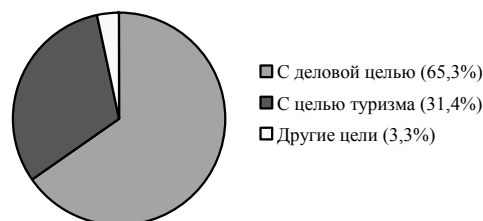


Рис. 1. Структура распределения гостей по целям поездки

Большой удельный вес деловых туристов в Кишиневе свидетельствует о том, что загрузка гостиниц в течение года не подвержена очень сильным скачкам, за исключением июля-августа, традиционно «мертвых» месяцев на Западе (в этот период гостиницы, как правило, объявляют о снижении цен на услуги размещения). Небольшие отклонения в гостиничной загрузке также возникают в конце декабря начале января, что обусловлено затяжными новогодними и

prea prelungite (Crăciunul, Anul Nou) și, de asemenea, a necoincidenței sărbătorii Crăciunului în Occident și în R.Moldova, precum și în perioada vacanței de Paște (la fel, din cauza necorespunderii Paștelui catolic cu cel ortodox). Totuși, în aceste luni se mărește numărul turiștilor sosiți în Chișinău cu alte scopuri decât de afaceri, ceea ce le permite multor hoteluri să evite oscilațiile bruște ale indicatorului mediu de solicitare.

Un alt important indicator al dezvoltării pieței hotelurilor este solvabilitatea clientului. Această solvabilitate a clienților din țările CSI și Europa de Est, de cele mai dese ori, este mai redusă decât a clienților din Vest. De aceea, cu cât mai mulți turiști din Vest și cei sosiți în scop de afaceri se cazează în hotelurile din Chișinău, cu atât mai bună este starea lor financiară. În unele hoteluri din oraș și în prezent se mai mențin prețurile diferențiate pentru cetățenii din CSI și România și cetățenii din alte țări. Este vorba, mai întâi, despre hotelurile „Codru” și „Dacia” (ambele de stat). În hotelurile particulare, prețurile „duble” nu se practică. Acestea au prețuri diferite pentru diferite categorii de turiști (prețuri pentru agenții de turism, pentru grupe de turiști, pentru zilele de odihnă, prețuri promoționale etc.). De regulă, astfel de prețuri se negociază între hotel și organizația solicitantă.

Analiza efectivului de turiști ai hotelurilor din Chișinău (figurile 2, 3) ne permite să observăm diferența dintre preferințele oaspeților capitalei după categoria hotelurilor. Astfel, majoritatea turiștilor din CSI se cazează în hoteluri de 2 stele (47%) și 3 stele (36 f) (figura 2).

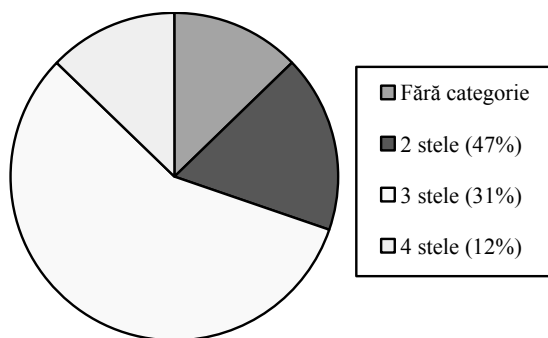


Figura 2. Structura distribuirii turiștilor din CSI după categoria hotelului în Chișinău

Turiștii străini preferă să se cazeze în hoteluri de 4 stele (55%). Acest fapt se explică prin aceea că ei sunt obișnuiți cu confortul și siguranța. De asemenea, unii turiști străini preferă hotelurile de 3 stele (28%), deoarece acest tip de hotel deservește turiștii în grupe organizate, iar calitatea serviciilor nu diferă cu mult de cea din hotelurile de 4 stele.

În prezent, în Chișinău activează, din februa-

rojdественскими каникулами (а также несовпадением Рождества на Западе и в Молдове), и в период пасхальных каникул (опять же из-за несовпадения католической и православной Пасхи). Однако в эти месяцы наиболее высок поток гостей, имеющих иные, помимо деловых, цели для посещения столицы. Таким образом, многим кишиневским гостиницам удается обойтись без резких отклонений от среднегодовых показателей гостиничной загрузки.

Другим важным показателем развития гостиничного рынка является платежеспособность клиента. Платежеспособность клиентов из стран СНГ и Восточной Европы зачастую уступает покупательским возможностям гостей из стран дальнего зарубежья. Поэтому, чем больше гостиницы города размещают клиентов из стран дальнего зарубежья, а также деловых туристов, тем лучше это отражается на их финансовых результатах. В некоторых отелях города Кишинева до сих пор сохранились тарифы для граждан стран СНГ и Румынии и для граждан других стран. Речь идет в первую очередь об отелях «Codru» и «Dacia» (оба отеля принадлежат государству). В частных отелях г. Кишинева практика «двойных» цен не распространена. Частые отели предоставляют различные цены для различных категорий туристов (корпоративные цены, цены для туристических агентств, цены для групп туристов, цены выходного дня, промо-цены и т.д.). Данные цены, как правило, закрепляются договорами о сотрудничестве между отелем и размещающей организацией.

Анализ структурного состава гостей гостиниц города Кишинева (рис. 2, 3) позволяет увидеть разницу потребительских предпочтений по классам отелей. Так, большая часть гостей из стран СНГ размещается в гостиницах класса «2 звезды» (47%), а также в гостиницах «3 звезды» (36%) (рис. 2).

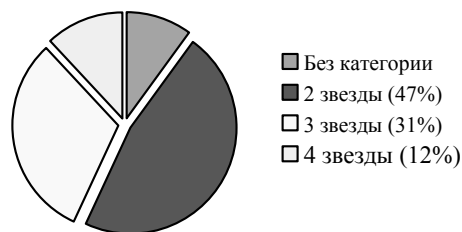


Рис. 2. Структура распределения гостей из стран СНГ по классам гостиниц г. Кишинева

Иностранцы предпочитают размещаться в гостиницах класса «4 звезды» (55%). В первую очередь данный факт вызван тем, что они привыкли к комфорту и безопасности. Также среди иностранных туристов популярны и отели класса «3 звезды» (28%). Это объясняется тем, что гостиницы данной категории обслуживают групповых туристов, а также незначительной разницей качества услуг по сравнению с «4-х звездными» гостиницами (рис.3).

На сегодняшний день в Кишиневе работает (с февраля 2007) года один отель категории «пять звезд» – «Club Royal Park», располагающий 20 номерами. Этого явно недостаточно для проведения структурного

rie 2007, un hotel de 5 stele – Club Royal Park, care dispune de 20 de locuri. Acest fapt nu este suficient pentru o analiză. În primul rând, hotelul nu dispune de potențial suficient pentru cazarea turiștilor, în al doilea rând, acesta nu se prea încadrează în categoria hotelurilor de 5 stele, fiindcă spectrul serviciilor acordate nu se deosebește cu mult de cel din hotelurile de 4 stele.

La momentul actual, în Chișinău, hotelurile de 4 stele sunt cele de stat sau cu investiție străină. Hotelurile „Jolly Alon”, „Codru”, „Dacia” sunt hoteluri de stat, construite încă în perioada sovietică. Hotelurile „Flowers”, „Leogrand”, „Nobil Club” – cu capital străin.

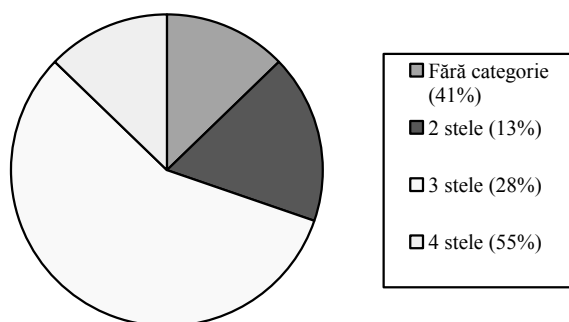


Figura 3. Structura distribuirii turiștilor din Vest după categoria hotelului în Chișinău

În prezent, se intensifică concurența dintre hotelurile de 3 și cele de 4 stele. Au apărut hoteluri private de 3-4 stele („Elat”, „VisPas”, „Luna”, „Nobil Club”, „Flowers” ș.a.), care creează concurență merituoasă hotelurilor din perioada sovietică. Indubitabil, apariția unor serii de hoteluri de 5 stele (se elaborează un proiect de reconstrucție a hotelului „Național” în categoria de 5 stele, care va intra în rețeaua internațională) ar mări concurența în segmentul serviciilor de cazare de categorie superioară.

În urma disputei concurențiale, hotelurile s-ar repartiza distinct după categorii, politica de prețuri, locul de amplasare în două grupe, adică o parte în hoteluri de 4 stele și cealaltă – de 3 stele.

În grupa I ar intra hotelurile „Leogrand”, „Jolly Alon”, „Flowers”, „Luna”, „Codru”, în grupa II – „VisPas”, „Dacia”, „Jazz”, „Vila Verde” și alte hoteluri private. Indicatorul numărului de solicitări în hotelurile de 4 stele este mai mic decât în cele de 3 stele, cu excepția hotelului „Leogrand”, lider pe piață.

Cu ceva timp în urmă, în Chișinău nu existau hoteluri de 3 stele de calitate și, deseori, turiștii (e vorba de turiștii sosiți în scop de afaceri din CSI și România) erau nevoiți să se cazeze fie în hoteluri de 4 stele, fie în hotelurile vechi de 2-3 stele. Odată cu apariția hotelurilor private de 3 stele, o parte din turiști au preferat să se cazeze anume în acestea. Diferența de preț dintre hotelurile de 4 stele și cele de 3

analiza. В первую очередь это обусловлено тем фактором, что отель не обладает достаточным потенциалом для размещения туристов, во вторую очередь – отель с трудом можно назвать «пятизвездочным», так как спектр предоставляемых услуг не сильно отличается от гостиниц категории «четыре звезды».

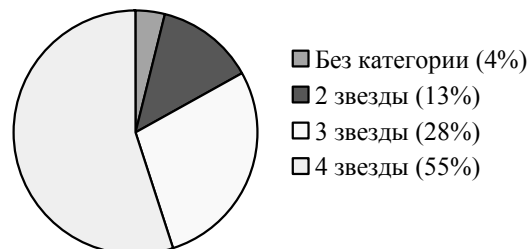


Рис. 3. Структура распределения гостей из дальнего зарубежья по классам гостиниц г. Кишинева

В настоящее время в Кишиневе четырехзвездочные отели в большинстве случаев – это гостиницы с государственным или иностранным участием. Гостиницы «Jolly Alon», «Codru», «Dacia» – гостиницы с государственным участием, построенные еще в советские времена. Гостиницы «Flowers», «Leogrand», «Nobil Club» – гостиницы с частным капиталом.

В настоящее время усилилась конкуренция на рынке гостиничных услуг уровня 3-4 звезды. Появились небольшие частные отели категории 3-4 звезды («Elat», «VisPas», «Luna», «Nobil Club», «Flowers» и др.), которые составили достойную конкуренцию отелям, построенным в советский период. Однозначно, появление полноценной сетевой гостиницы класса «5 звезд» (в настоящее время разрабатывается проект по реконструкции отеля «National» в пятизвездочный отель, входящий в мировую гостиничную сеть) несомненно, повысило бы конкуренцию в сегменте высококлассных средств размещения.

В результате конкурентной борьбы отели четко разделились по уровню классности, местоположению, ценовой политике на две группы, то есть речь идет об отелях «четыре» звезды и некоторых отелях категории «три» звезды.

В первую группу вошли такие отели, как «Leogrand», «Jolly Alon», «Flowers», «Luna», «Codru». Ко второй группе относятся «VisPas», «Dacia», «Jazz», «Vila Verde» и другие частные гостиницы. Показатель загрузки номерного фонда четырехзвездочных гостиниц ниже (за исключением лидирующей на кишиневском рынке гостиницы «Leogrand»), чем в трехзвездочной группе.

Еще несколько лет назад в Кишиневе не было хороших трехзвездочных отелей и часто туристам (в первую очередь речь идет о деловых туристах, приезжающих из стран СНГ и Румынии) приходилось останавливаться либо в отелях категории «четыре звезды», либо в старых отелях категории «две-три звезды». С появлением частных трехзвездочных отелей значительная часть туристов переселилась именно в такие отели. Разница в цене размещения между гостиницами категории «четыре звезды» и

stele este de 100 €, ceea ce și explică popularitatea hotelurilor de 3 stele.

Analizând prețurile la serviciile hoteliere, trebuie să remarcăm următoarele:

- hotelurile cu capital străin propun prețuri mai mari decât hotelurile cu capital autohton;
- se observă diferențierea prețurilor după anotimpuri;
- prețurile practicate de agențiile de turism pentru cazare sunt cu 25-50% mai mici decât „Rack Rate”, propuse de hoteluri;
- există prețuri diferite practicate de diverse agenții de turism pentru cazare în unul și același hotel;
- în unele hoteluri, se menține diferența de cost pentru turiștii străini și cei din CSI și România;
- se atestă prețuri de cazare exagerate în unele hoteluri.

În etapa actuală, piața hotelieră din capitală se află în stadiul primar de dezvoltare. Deși există o anumită concurență pe piață, totuși, în Chișinău nu găsim un brand hotelier de talie internațională. Se presupune că un astfel de brand va apărea după reconstrucția hotelului „Național”. De asemenea, rețeaua hotelieră „Dedeman” își face apariția pe piața din R.Moldova (drept confirmare – tratativele privind achiziționarea hotelului „Cosmos”). Apariția brandurilor internaționale va amplifica, negreșit, concurența în segmentul mijloacelor de cazare, ceea ce, în mod automat, va duce la ridicarea nivelului serviciilor hoteliere.

«три звезды» доходит до 100 €, что, на наш взгляд, и объясняет популярность трехзвездочных отелей.

Анализируя цены на гостиничные услуги, следует отметить:

- гостиницы, находящиеся в управлении зарубежных иностранных компаний, предлагают цены несколько выше, чем отели, управляемые отечественными компаниями;
- наблюдается существенная дифференциация цен по сезонам;
- цены туристских фирм на размещение в отелях на 25-50% ниже цены «Rack Rate», предлагаемой отелем;
- различаются цены, установленные различными туристскими фирмами за размещение в один и тот же отель;
- в некоторых отелях сохранились различия в оплате гостиничных услуг для иностранцев и гостей из стран СНГ и Румынии;
- присутствуют явно завышенные цены на размещение в ряде отелей г. Кишинева.

На современном этапе гостинично-туристический рынок г. Кишинева находится на стадии своего развития. Некоторая конкуренция на рынке уже существует, однако в Кишиневе до сих пор нет ни одного мирового гостиничного бренда. Предполагается, что такой бренд появится после реконструкции гостиницы «National». Также планирует выйти на рынок Молдовы гостиничная сеть «Dedeman» (подтверждение тому – ведение переговоров о покупке гостиницы «Cosmos»). Приход мировых брендов непременно усилит конкуренцию в сегменте высококлассных средств размещения, что автоматически приведет к повышению уровня обслуживания в отелях.

**ANALIZA COMERȚULUI EXTERIOR
AL ȚĂRILOR ECE CU APLICAREA
INDICILOR DE SPECIALIZARE
INTERNAȚIONALĂ**

*Prof. univ. dr. hab. Dumitru MOLDOVAN
Drd. Petru MALERU, ASEM*

**CEE COUNTRIES' FOREIGN
ANALYSIS WITH APPLICATION
OF INTERNATIONAL SPECIALIZATION
INDICES**

*Associate Professor, PhD. MOLDOVAN Dumitru;
Ph. studente MALERU Petru, AESM*

Acest studiu își propune să aplice unele dintre numeroasele metodologii de analiză calitativă a comerțului exterior al țărilor ECE pentru determinarea poziționării Republicii Moldova pe segmentul specializării euro-regionale, luând în considerare factori determinanți, precum avantajul comparativ, generator de comerț, și economiile de scară ce stau la baza comerțului intra-industrial, cu aplicare practică în sectorul agroindustrial al statelor CEFTA, al cărui membru este și R.Moldova și pe care a prezidat-o în anul 2008.

This study aims to apply some of the methods of qualitative analysis of foreign trade of CEE countries to determine the position of Republic of Moldova on the Euro-regional segment of specialization, taking into account key factors such as comparative advantage, trade generator and economies of scale that are at the basis of intra-industrial trade, with practical application in CEFTA agricultural states, whose member the Republic of Moldova is and who chaired it in 2008.

Acest studiu își propune să aplice unele dintre numeroasele metodologii de analiză calitativă a comerțului exterior al țărilor ECE pentru determinarea poziționării Republicii Moldova pe segmentul specializării euro-regionale, luând în considerare factori determinanți, precum avantajul comparativ, generator de comerț, și economiile de scară ce stau la baza comerțului intra-industrial, **cu aplicare practică în sectorul agroindustrial al statelor CEFTA, al cărui membru este și R.Moldova și pe care a prezidat-o în anul 2008.**

Premisa de bază a investigației este că comerțul unei țări poate fi descompus în comerț inter-industrial și comerț intra-industrial, acesta din urmă, la rândul său, cunoscând două forme, respectiv comerț intra-industrial vertical și comerț intra-industrial orizontal. Pentru țările în tranziție, în general, și pentru țările ECE, în particular, membre sau candidate ale Uniunii Europene, predominanța uneia sau alteia din cele două forme de comerț înseamnă costuri mai mari sau mai mici în procesul restructurării economiei.

Trecerea de la economia planificată la economia de piață în fostul lagăr socialist din Europa Centrală și de Est a văzut una din cele mai dramatice reduceri în producție, precum și restrângerea comerțului. Explicația deteriorării comerțului exterior se bazează pe dizolvarea Consiliului de Ajutor Economic Reciproc (CAER), care a fost organizat pe criteriul compensării comerciale reciproce în interiorul sistemului de schimb al blocului comunist. La fel, dizolvarea CAER a fost urmată de dezintegrarea URSS, principalul partener comercial în această rețea. Datele demonstrează că colapsul comerțului în comerțul intra-CAER nu a apărut concomitent în statele ex-membre CAER (tabelul 1).

Tabelul 1

Colapsul comerțului în statele ex-membre ale CAER

Țara	Dimensiunea colapsului (% din total comerț)	Anul de apogeu al colapsului
Bulgaria	70%	1990
Ungaria	87%	1993
Polonia	97%	1992
România	36%	1991
Estonia	30%	1993
Letonia	16%	1994
Lituania	21%	1994

This study aims to apply some of the many methodologies for qualitative analysis of external trade of the CEE countries, to determine the position of Moldova on the segment of euro-regional specialization, taking into account factors such as comparative advantage and scale economies, that make the basis of intra-industry trade, with practical application in the agri-food sector of CEFTA members, Rep. of Moldova being its member and chairing it in 2008.

The main premise of this study is that a country's trade can be decomposed into inter-industry trade and intra-industry trade, the latter, at its turn, knowing two forms, namely intra-industry vertical trade and intra-industry horizontal trade. For the transitory countries in general, and for CEE countries in particular, as candidate States to join the European Union, predominantly one of the two forms of trade means higher or smaller costs in the process of restructuring the economy.

The transition from planned economy to market economy in former communist camp in Central and Eastern Europe has experienced one of the most dramatic reductions of production and restriction of trade. The explanation of external trade deterioration is based on the dissolution of the Council for Mutual Economic Assistance (CMEA), which was held on the criteria of compensation in the mutual trade exchange system of the Communist Bloc. Similarly, the dissolution of CMEA was followed by the disintegration of the USSR, the main trading partner inside the CMEA network. The data show that the collapse of trade in intra-CMEA has not occurred at the same time in the ex-CMEA members. (Table 1).

Table 1

Trade collapse in former CMEA countries

Country	Size of collapse (% of total trade)	Year of collapse critic point
Bulgaria	70%	1990
Hungary	87%	1993
Poland	97%	1992
Romania	36%	1991
Estonia	30%	1993
Latvia	16%	1994
Lithuania	21%	1994

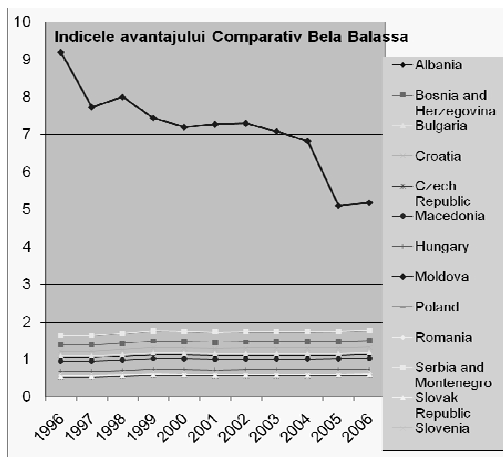
Moldova	25%	1994
Rusia	37%	1994
Ucraina	28%	1994

Sursa: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, calculele autorului

Opinia inițială a fost că țările ECE nu vor fi capabile să exporte produsele lor în țările cu economie de piață, întrucât acestea aveau o calitate prea joasă. În plus, capacitățile de producție se bazau pe o tehnologie intensivă în muncă și resurse ca urmare a importurilor subvenționate din cadrul fostului CAER. Contrar așteptărilor, țările ECE au experimentat o reorientare (și creștere) considerabilă a exporturilor către piețele dezvoltate, îndeosebi Uniunea Europeană. Un studiu din 1996¹ arată că nu a fost vorba de o simplă substituție a partenerilor comerciali. La rândul lor, Hummels și Klenow² indică trei posibile surse ale creșterii volumului exporturilor: a) dezvoltarea intensivă (aceleași mărfuri au fost exportate în cantități mai mari), b) dezvoltarea extensivă (un sortiment mai larg de produse exportate) și c) îmbunătățirea calității produselor exportate.

Determinarea influenței fiecărui factor asupra creșterii exportului este esențială pentru evaluarea gradului de restructurare a economiilor țărilor ECE și a succesului procesului de tranziție. În plus, efectele fiecărui factor asupra raportului de schimb și a bunăstării națiunilor sunt diferite, fiind de maximă importanță în elaborarea politicilor de dezvoltare și de recuperare economică față de țările dezvoltate.

Transformările sistemului de producție în țările ECE trebuia să aibă ca principal obiectiv recuperarea (catching-up) economică față de țările dezvoltate. Era nevoie, în acest sens, de o dezvoltare și modernizare a aparatului de producție, care să permită realizarea de produse cu valoare adăugată mare. În 1991, Grossman și Helpman, citați de Kandogan³, au propus un model al dez-



Sursa: Datele <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, calculele autorului

Figura 1

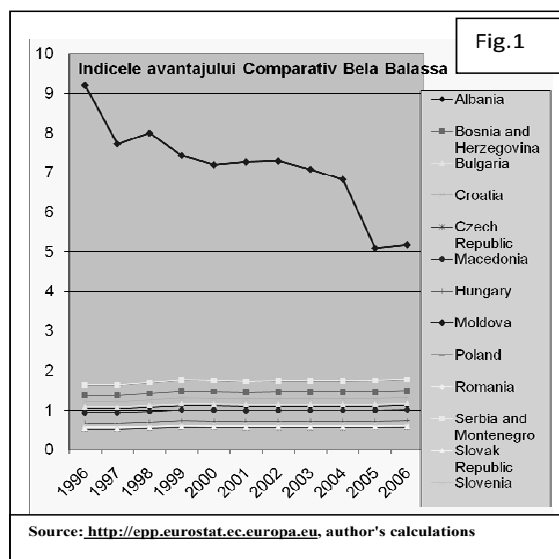
Moldova	25%	1994
Russia	37%	1994
Ukraine	28%	1994

Source: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, author's calculations

The initial opinion was that the CEE countries will not be able to export their products to the developed countries, as they had a very poor quality. In addition, production capacities were based on a work intensive technology and resources, as a result of subsidized imports from the former CMEA. Contrary to expectations, CEE countries have experienced a considerable shift (and growing) of exports to developed markets, particularly to the European Union. A study from 1996 shows that there was not a simple substitution of trading partners. At their turn, Hummels and Klenow indicate three possible sources of increasing volume of exports: a) intensive development (the same goods were exported in larger quantities), b) extensive development (a wider range of products are exported) and c) increased quality of exported goods.

Determining the influence of each factor in export growth is essential for assessing the degree of restructuring the economies of CEE countries and the success of the transition. In addition, the effects of each factor on the foreign exchange and welfare of nations are different, being of utmost importance in policy development of CEEC and their economic catching up in order to reach the level of the developed countries.

The transformation of production in CEE countries should have had as main objective recovery (catching-up) to the economic developed countries. In this regard, it was crucial to develop and modernize the production structures, enabling the development of products with high added value. In 1991, Grossman and Helpman, quoted by Kandogan have proposed a model of development in countries of CEE based on the „steps of quality” that can be applied very well to European countries in transition: the latter compete with developed countries by imitating their innovations, facilitated by import of models and methods of production, which forces the use of cheaper labor, allow profit-making. In order to



Source: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, author's calculations

¹ Hoekman, Bernard, Djankov, Simeon, *Intra-industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of Eastern European Exports*, Policy Research Working Paper no. 1652, Policy Research Department, World Bank, Washington D.C., 1996;

² Hummels, David, Klenow, Peter, *The Variety and Quality of a Nation's Trade*, NBER Working Paper no. 8712, 2002;

³ Kandogan, Yener, *How much Restructuring did the Transition Countries Experience? Evidence for Quality of their Exports*, William Davidson Institute Working Paper no. 637, 2004;

voltării țărilor din ECE, bazat pe trepte de calitate, care poate fi aplicat foarte bine țărilor europene în tranziție: acestea din urmă concurează cu țările dezvoltate prin imitarea inovațiilor lor, facilitată de importul de modele și metode de producție, care, în condițiile utilizării unei forțe de muncă mai ieftine, permit obținerea de profit. Pentru a-și menține superioritatea, țările dezvoltate reiau ciclul de inovare, creând produse și mai intensive în tehnologie. În cele din urmă și acestea vor fi imitate. În ansamblu, rezultă o creștere graduală a calității produselor realizate în țările ECE/mai puțin dezvoltate.

Avantajul comparativ relevat a fost definit de Bela Balassa (1965):

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / \sum_i X_{ij}}{\sum_j X_{ij} / \sum_i \sum_j X_{ij}}$$

unde: numărătorul reprezintă ponderea unei industrii în exportul național, iar numitorul – a unei industrii în exportul grupului de țări (OECD / UE). Indicatorul RCA conține astfel o comparație a structurii exportului național cu cel al OECD sau UE. O valoare mai mare de 1 arată o specializare în acel sector, iar mai mică de 1 – o sub-specializare, exemplificată în sinteza grafică (figura 1) care studiază dependența exportului total al țărilor ECE de o anumită ramură a economiei.

O altă formulă pentru măsurarea avantajului comparativ este **indicele lui Damien Neven**:

$$RCA_k = \frac{x_k}{\sum x_k} - \frac{m_k}{\sum m_k}$$

unde RCA_k este cuprins în intervalul (-1,1). O pondere mai mare a unei ramuri de producție în exporturile unei țări decât în importurile ei denotă faptul că țara respectivă are un avantaj comparativ în acel domeniu și invers, astfel (figura 2):

- RCA_k tinde spre -1 în industria $k \rightarrow$ țara are un dezavantaj comparativ;
- RCA_k tinde spre +1 în industria $k \rightarrow$ țara are un avantaj comparativ;
- RCA_k tinde spre 0 în industria $k \rightarrow$ țara realizează aproape în totalitate comerț intra-industrial în industria k .

Indicatorul a fost dezvoltat ca un „**indice de disimilaritate**” pentru o țară. Indicii sectoriali pot fi

maintain their superiority, developed countries resume the cycle of innovation, creating technology-intensive products. Eventually they will be imitated. Overall, it appears a gradual increase in the quality of products made in the CEE / less developed.

Revealed comparative advantage has been defined by Bela Balassa (1965):

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / \sum_i X_{ij}}{\sum_j X_{ij} / \sum_i \sum_j X_{ij}}$$

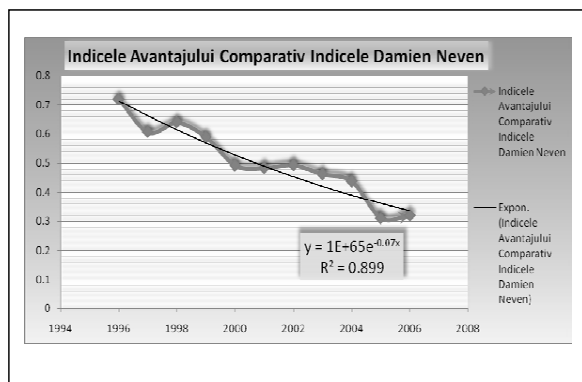
where the numerator represents the share of one industry in the national export and denominator represents the share of one industry in the export of the whole group of countries (OECD / EU). RCA index contains a comparison of national export structure with that of the OECD or EU. A value greater than 1 indicates a specialization in that sector, and less than 1, a sub-specialization, listed in the graphics (fig. 1) studying the dependence of the total export of CEE countries on a certain branch of the economy. Another formula for measuring the comparative advantage is the **index of Damien Neven**:

$$RCA_k = \frac{x_k}{\sum x_k} - \frac{m_k}{\sum m_k}$$

RCA_k which can take values from (-1) to (1). A greater share of industry production in a country exports than in imports shows that the country has a comparative advantage in that area, and vice versa (Fig.2):

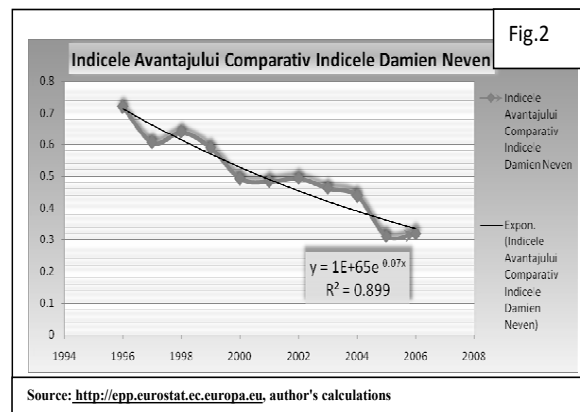
- RCA_k tends to -1 in the industry $k \rightarrow$ country has a comparative disadvantage;
- RCA_k tends to 1 in the industry $k \rightarrow$ country has a comparative advantage;
- RCA_k tends to 0 in industry $k \rightarrow$ country carried out almost entirely intra-industry trade industry k .

The indicator was developed as an "**index of dissimilarities**" to a country. Sectoral indices can be summarized at a country level: the higher the value is, the less similar are exports imports. Thus, from Fig.2 synthesized using the example of Moldova we can conclude that Moldova shows an increase in the similarity of import products and those exported.



Sursa: Datele <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, calculele autorului

Figura 2



Source: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, author's calculations

însuși la nivelul unei țări: cu cât valoarea este mai mare, cu atât exportul este mai puțin similar cu importul. Astfel, din figura 2, sintetizată pe baza datelor Republicii Moldova, se poate conchide că țara denotă o creștere a similarității produselor importate și a celor exportate.

Folosind acești indicatori, pot fi identificate *avantajele și dezavantajele comparative ale țărilor ECE, evoluția specializării, industriile afectate, modul de construire a noi avantaje și dezavantaje comparative*:

- țările ECE, îndeosebi Bulgaria și România, erau specializate la începutul tranziției într-un număr limitat de industrii, în general, în sectoarele intensive de resurse (metale de bază, produse petroliere, lemn) și forță de muncă (articole de îmbrăcăminte și încălțăminte), și prezentau dezavantaje comparative la produsele intensive în capital; treptat, țările ECE, îndeosebi cele central-europene (Cehia, Polonia, Ungaria), s-au specializat în industrii intensive în tehnologie;
- avantajul comparativ constituia un factor determinant important al comerțului exterior al țărilor ECE, contribuind cu un procent de 50-70% la exporturile acestora. Țările central-europene au înregistrat o despecializare treptată, respectiv o diminuare a avantajelor și dezavantajelor comparative. În mod contrar, Bulgaria și România au cunoscut o creștere a specializării lor internaționale, iar despecializarea s-a produs mai degrabă prin diminuarea avantajelor comparative decât a dezavantajelor comparative;
- în anumite industrii (confecții și textile), dependența de factorii de producție importați în cadrul relațiilor de subcontractare a redus surplusul valoric, iar creșterea salariilor a determinat scăderea competitivității. Același scenariu este valabil în industria lemnului și a metalelor de bază în Polonia, Cehia și Slovacia. În mod diferențiat, însă, unele din țările studiate au reușit să-și „construiască” noi specializări: Ungaria (motoare de autovehicule), Polonia și Cehia (mașini electrice), Bulgaria (produse chimice). Investițiile străine directe sunt la originea multor asemenea modificări calitative: industria tutunului (Cehia, Polonia), tehnică de birou și calculatoare (Ungaria), mașini electrice (Ungaria), motoare de autovehicule (Polonia, Ungaria, Cehia), echipamente de radio și telecomunicații (Ungaria);
- firmele cu investiții străine încă manifestă o deschidere mai mare către importuri decât către exporturi. Totuși, creșterea accelerată a exporturilor anumitor industrii este legată de prezența capitalului străin. Ilustrativ este cazul Ungariei, unde industriile în care predomină capitalul străin în producție au cele mai mari rate de creștere (motoare de autovehicule, aparate de radio și telecomunicații,

Using these indicators we can identify the comparative advantages and disadvantages of the CEE countries, the evolution of specialization, affected industries, the construction of new comparative advantages and disadvantages:

- CEE countries, especially Bulgaria and Romania, were specialized in early transition in a limited number of industries, generally in the resource intensive sectors (basic metals, petroleum products, wood) and labour forces (articles of clothing and footwear), and had significant comparative disadvantages in products intensive in capital; gradually, CEE countries, especially the central European countries (Czech Republic, Poland, Hungary), have specialized in technology intensive industries;
- Comparative advantage was an important factor in the external trade of the CEE countries, contributing a percentage of 50-70% of their exports. Central European countries have seen a gradual drop-down of specialization, and a loss of comparative advantages and disadvantages. In contrary, Bulgaria and Romania have an increase in their international specialization, and the drop-down of specialization in a product has been done rather by diminishing the comparative advantages than development of comparative disadvantages;
- In certain industries (textile and wearing apparel), dependence on imported inputs designated to production upon subcontracting relationships reduced the added value, and increasing salaries has stimulated the decrease of competitiveness. The same scenario can be applied to and basic metals industries in Poland, Czech Republic and Slovakia. Differently, however, some countries have managed to build new specializations: Hungary (vehicles engine), Poland and the Czech Republic (electric cars), Bulgaria (chemicals). Foreign direct investment is at the origin of many of such qualitative changes: tobacco industry (Czech Republic, Poland), office equipment and computers (Hungary), electrical machinery (Hungary), vehicle engines (Poland, Hungary, and Czech Republic), radio equipment and telecommunications (Hungary).
- Firms with foreign investment still show a greater openness to imports than to exports. However, the accelerated growth of exports of certain industries is linked to the presence of foreign capital. Illustrative case is Hungary, where the industries in which foreign capital prevails in manufacturing

echipamente de birou și calculatoare, mașini electrice);

- influența cea mai evidentă a investițiilor străine directe asupra exporturilor se înregistrează în industria motoarelor de autovehicule. Întrucât implantarea firmelor a generat importuri masive, efectul asupra balanței comerciale a fost pozitiv numai în cazul Ungariei, însemnând apariția unui nou avantaj comparativ.

În cadrul procesului de producție la nivel internațional, specializarea țărilor constă din agregarea a două componente: specializarea verticală și specializarea orizontală.

Relevarea, în anii '60, a comerțului intra-industrial – export și import simultane în cadrul aceleiași industrii între țări cu grade de dezvoltare apropiată – a fost văzută ca o alternativă la teoriile tradiționale privind comerțul internațional.

În 1985, Krugman și Helpman, citați de Freudenberg și Lemoine⁴, au făcut cunoscută teza lor, conform căreia produsele sunt diferențiate orizontal: produsele sunt disponibile consumatorului în diferite varietăți, iar comerțul internațional, pe măsură ce piața crește, conduce la o și mai mare varietate de produse și la posibilitatea obținerii economiei de scară.

Această teză nu exclude total conceptul de avantaj comparativ, care rămâne valabil pentru țările separate de diferențe mari în înzestrarea cu factori de producție și know-how tehnologic. Sinteza celor doi autori disociază comerțul internațional în comerț inter-industrial, bazat pe avantaj comparativ, și comerț intra-industrial, bazat pe economia de scară. Diferențele economice dintre țări cresc comerțul inter-industrial și reduc corespunzător comerțul intra-industrial. Costurile de ajustare în cazul comerțului intra-industrial sunt mai mici decât în cazul comerțului inter-industrial, pentru care respecializarea înseamnă abandonarea industriilor cu dezavantaje comparative și realocarea factorilor de producție spre un număr limitat de industrii, orientate spre export, în vederea creării de noi avantaje comparative. Produsele sunt diferențiate însă nu numai orizontal, ci și vertical, prin calitate și preț. Combinând cele două tipuri de diferențiere a produselor, a rezultat următorul model de competiție imperfectă: țările diferite economic se vor angaja în comerț intra-industrial cu produse diferențiate vertical, pe când țările asemănătoare economic se vor angaja în comerț cu produse diferențiate orizontal. Astfel, distanța economică este compatibilă cu comerțul intra-industrial cu produse diferențiate vertical. Studii empirice au demonstrat că comerțul intra-industrial se desfășoară în cea mai mare parte cu produse diferențiate vertical, factorii care influențează calitatea produselor fiind capitalul uman, conținutul de tehnologie, cheltuielile de

have the highest rates of growth (motor vehicles, appliances and radio and telecommunications, office equipment and computers, electrical machinery).

- The most obvious influence of foreign direct investment on exports is recorded in the vehicle engines. Whereas implantation of firms generated massive imports, the effect on trade balance was positive only in the case of Hungary, meaning the emergence of a new comparative advantage.

In the production process at International level, specialization of countries consists of aggregation of two components: vertical and horizontal specialization. In the '60s, the survey of intra-industry trade - exports and imports simultaneously in the same industry between countries with close degrees of development - was seen as an alternative to traditional theories on international trade.

In 1985, Krugman and Helpman, summoned by Freudenberg and Lemoine, have made known their sentence, under which products are differentiated horizontally: consumer products are available in different varieties, and international trade as the market grows, leading to an even greater variety product and the possibility of obtaining a „scale economy”.

This sentence does not totally exclude the concept of comparative advantage, which remains valid for countries separated by great differences in endowment of factors of production and technological know-how. Summary of the two authors dissociate international trade in inter-industry trade based on comparative advantage and intra-industrial trade based of „scale economy”. Economic differences between countries increase the inter-industry trade and reduce accordingly the intra-industry trade. The costs of adjustment for intra-industry trade are lower than in the case of inter-industrial trade, for which the re-specialization means abandoning industries with comparative disadvantages and reallocation of factors of production to a limited number of export-oriented industries, to create new comparative advantages. Products are differentiated not only horizontally but also vertically, through quality and price. Combining the two types of differentiation of products following the model of imperfect competition has resulted: economically different countries will engage in trade in industrial products differentiated vertically, while countries like economically will engage in trade with horizontally differentiated products. Thus, the economic distance is compatible with intra-industry vertical differentiated products.

Empirical studies have shown that intra-industry trade is conducted mostly in vertically differentiated products, factors affecting the quality being human

⁴ Freudenberg, Michael, Lemoine, Françoise, Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe, CEPII Working Paper no. 99, 1999;

cercetare-dezvoltare, economia de scară și mărirea pieței. Modelele teoretice arată că țările dezvoltate se specializează în produse de calitate înaltă, iar țările mai slab dezvoltate – în produse de calitate redusă. Un aspect important pentru țările ECE, mărirea costurilor de ajustare a economiei, depinde de specializarea comercială a acestora:

Comerț inter-industrial → costuri ridicate

Comerț intra-industrial vertical → costuri potențial importante

Comerț intra-industrial orizontal → costuri scăzute

Comerțul intra-industrial dintr-o ramură a economiei se măsoară cu ajutorul indicelui Grubel-Lloyd.

$$GL_k = 1 - \frac{|x_k - m_k|}{x_k + m_k}$$

În figura 4 este prezentată grafic evoluția indicelui GL cu aplicare în cadrul CEFTA. Indicele schimburilor intra-industriale este construit pe ipoteza că preponderența schimburilor intra-industriale într-o ramură de activitate economică exprimă capacitatea concurențială a acelei ramuri pe piața internațională, în timp ce preponderența schimburilor inter-industriale evidențiază specializarea mai îngustă a economiei (produsele importate specifice unei ramuri sunt plătite cu produse provenind din altă ramură).

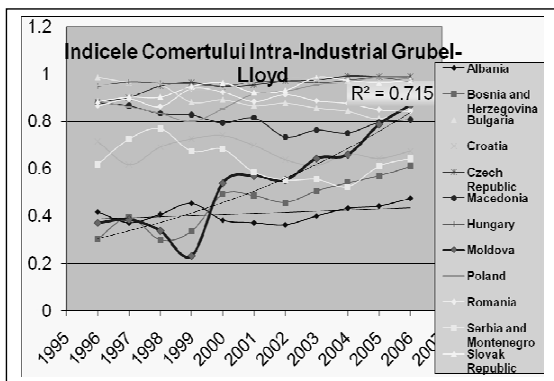


Figura 4

Indicele GL are valori cuprinse între 0 și 1, având următoarele semnificații:

- $GL \rightarrow 0$, atunci există numai unul din cele două fluxuri ale comerțului exterior – țara fie numai exportă, fie numai importă bunuri ale industriei k , schimbul se realizează în afara industriei k – comerț inter-industrial;
- $GL \rightarrow 1$, atunci schimbul de produse ale industriei k este perfect echilibrat, adică există numai comerț intra-industrial.

$$\overline{GL} = \sum GL_k \times \frac{x_k + m_k}{\sum (x_k + m_k)}$$

La nivelul unei țări se calculează un indice mediu – media ponderată a indicilor de ramură k , ponderea fiind cota-parte a tranzacțiilor ramurii k în totalul comerțului exterior:

Dacă $GL < 0,5$ – predomină schimburile inter-industriale în comerțul exterior al țării; această situație

capital, technology content, costs of research and development, economy of scale and size of the market. Theoretical models show that developing countries specialize in high quality products and less developed countries - in products of low quality. An important aspect for CEE countries, the costs of adjusting the size of the economy depends on their trade specialization:

Inter-industry trade → high costs

Vertical Intra-industry trade → potentially significant costs

Horizontal intra-industry trade → low costs

$$GL_k = 1 - \frac{|x_k - m_k|}{x_k + m_k}$$

The intra-industry trade from a branch of the economy is measured with the index Grubel-Lloyd. Below is a graphic presentation of the GL index evolution with application within CEFTA (Fig.4).

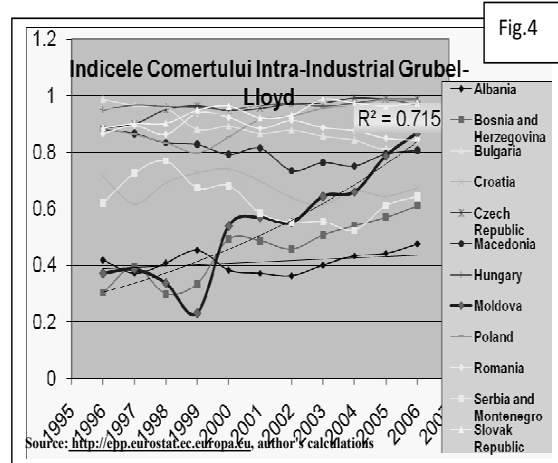


Fig.4

Index of intra-industry trade is built on the assumption that the prevalence of intra-industry trade in a branch of economic activity expresses the ability of that industry to be competitive on the international market; while the prevalence of inter-industry trade shows a narrow specialization of the economy (imported products of a specific industry are paid with products from another branch).

GL index values are between 0 and 1, having the following meanings:

- $GL \rightarrow 0$, then there is only one of the two streams of foreign trade - the country only exports or only imports goods made by industry k , the exchange is done outside the industry k - inter-industry trade;
- $GL \rightarrow 1$, then the exchange of products of industry k is perfectly balanced, meaning that there is only intra-industrial trade.

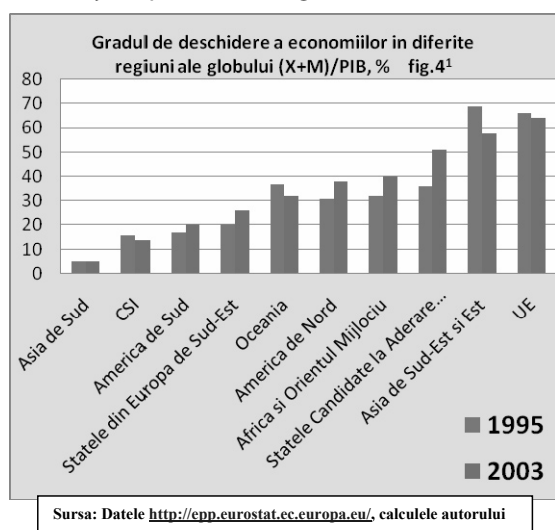
At the level of a country an average index is to be calculated - a weighted average of all indices of branch k , the share is the share of branch k transactions in total external trade:

If $GL < 0,5$ - inter-industry trade is prevailing in the country's foreign exchange, this situation is specific

este specifică țărilor în dezvoltare care exportă bunuri primare și importă bunuri manufacturate;

Când $GL > 0,5$ – predomină schimburile intra-industriale în comerțul exterior al țării; situația este specifică țărilor dezvoltate, în comerțul cărora predomină bunurile manufacturate.

O analiză a Băncii Mondiale cu privire la gradul de integrare a diferitelor grupuri de țări în tranziție ajunge la concluzia că în țările care nu au aderat la Uniunea Europeană și, în special, în Federația Rusă gradul de deschidere a rămas mult mai mic decât ar fi fost posibil, având în vedere potențialul enorm (figura 4¹). Aceste rezultate sugerează că Rusia și restul statelor ex-sovietice, care au ratat aderarea la UE, au mai puțin succes în eforturile lor de integrare în economia mondială și chiar putem să afirmăm că acestea sunt izolate de beneficiile depline ale avantajelor procesului de globalizare.

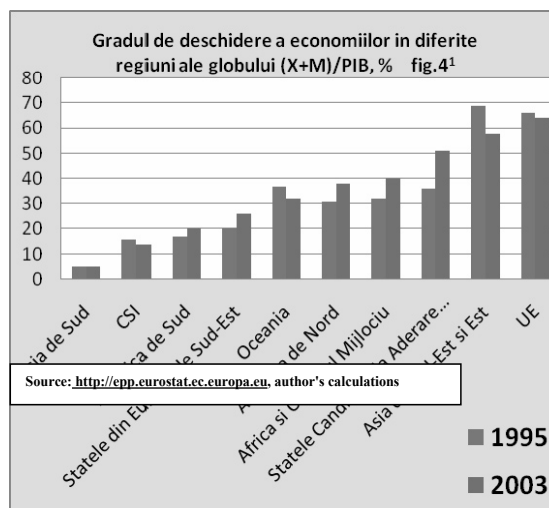


Republica Moldova, în cadrul CEFTA, înregistrează diferențe structurale mari față de ceilalți membri, cu accentuarea dependenței de sectorul agroindustrial în specializarea internațională (tabelul 2):

to developing countries exporting primary goods and imported manufactured goods;

When $GL > 0.5$ - intra-industry trade is prevailing in the country, the situation is specific to developed countries, which export manufactured goods.

A World Bank analyses on the degree of integration of different groups of countries in transition concludes that the countries that have not joined the European Union, and in particular the Russian Federation degree of openness has remained much lower than would be possible, taking into account the enormous potential (fig.4¹).



These results suggest that the Russian Federation and the rest of ex-Soviet, who missed joining the EU, were less successful in their efforts to integration into the world economy and we can even say that they are isolated from the full benefits of globalization. Moldova, within CEFTA record high structural differences compared to other members, with increased dependence on agricultural sector in international specialization (Tab.2).

Tabelul 2

Indicii de specializare a Republicii Moldova în cadrul CEFTA

Republica Moldova	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Indicele Avantajului Comparativ Bela Balassa, (RCA)	7.19	7.27	7.29	7.08	6.82	5.09	5.18
Indicele Avantajului Comparativ Indicele Damien Neven	0.49	0.48	0.49	0.46	0.44	0.31	0.32
Contribuția la balanța comercială a lui Lafay, (CBC)	251.77	264.91	288.36	328.50	360.91	339.89	393.07
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd, (GL)	0.54	0.57	0.55	0.64	0.66	0.79	0.87

Export produse agroalimentare, mln USD	304.00	369.10	428.90	507.90	605.10	499.17	456.19
Import produse agroalimentare, mln USD	112.20	147.20	163.30	240.90	297.50	324.30	350.09
PIB pe locuitor (USD)	353.43	407.46	458.24	547.49	766.30	861.54	953.00
Cota industriei în PIB (în procente)	19.02	21.77	20.24	20.89	22.10	22.70	23.10
Cota agriculturii în PIB (în procente)	25.41	22.42	21.02	19.06	19.30	18.60	18.10

Sursa: Biroul Național de Statistică, anuar statistic 2007, calculele autorului

În *concluzie*, putem afirma că R.Moldova deține un avantaj comparativ evident în domeniul agroalimentar, dar acesta este în continuă scădere, cedând pozițiile în favoarea altor industrii, nealimentare, care se dezvoltă rapid în ultimii ani. Observăm industriile plasate pe ultimele poziții (figura 8): industria vinului s-a contractat cu 65% (adică de trei ori în doi ani!), băuturile alcoolice distilate – cu 50%, zahărul – cu 40%. Cu aceste ritmuri, peste 10 ani R.Moldova va fi un important producător de „echipamente medicale, de precizie, optice”, considerând faptul că această industrie și-a triplat producția în doar doi ani. Și nu e vorba de o industrie de mici dimensiuni – în 2007, ea a înregistrat vânzări de 247 mil. lei (circa 22 mil. USD). Astfel, specializarea țării în cadrul blocurilor de integrare regională nu poate fi bazată exclusiv pe sectorul agroalimentar, or evoluția unor ramuri intensive în tehnologii de performanță și regresul lent, dar continuu al industriei agroalimentare, va determina, pe termen lung, specializarea R.Moldova în ramuri nealimentare. **Conchidem că 2007 a fost primul an în istoria Republicii Moldova când categoria „produse alimentare, băuturi și tutun” s-a plasat pe poziția a doua în lista exporturilor, fiind depășită de „materiale textile și articole din aceste materiale”. Diferența este minimală, doar de 400 mii USD, dar cu certitudine aceasta va deveni mult mai detașată pe perioadă lungă.**

In conclusion, we can say that Moldova has a clear comparative advantage in agri-food industry, but it is constantly decreasing, living its positions in favor of other non-food industries, which are growing rapidly in recent years. We notice that industries placed on the last positions (Fig.8): wine industry has shrank by 65% (i.e. three times in two years!), Distilled alcoholic beverages – by 50%, sugar - by 40%. With these rates, in over 10 years Rep. of Moldova will be an important producer of medical equipment, precision optics, due to the fact that the industry and production has tripled in just two years.

We mention that it is not a small industry - in 2007 it recorded sales of 247 million lei (about 24 million USD). Thus, the specialization of Moldova within blocks of regional integration can not be based solely on industry, or the evolution of the technology intensive industries, and by contrast the slow but continuous regress of agri-food industry, will cause long-term specialization in the Republic of Moldova in non-food industries. We conclude that 2007 was the first year in the history of Moldova when the category "food, drinks and tobacco" was placed on the second position in the list of exports, being exceeded by textile materials and articles made from these materials. The difference is minimal, only 400 thousand USD, but certainly it will become much larger in long-term deployment.

TABEL TOTALIZATOR, Evoluția gradului de specializare a statelor CEFTA

Țara	1997	1999	2001	2003	2005	2007	GRUPURI DE TARI
Moldova							Dependentia
Export produse agroalimentare, mln USD	715.40	470.40	304.00	428.90	605.10	456.19	
Import produse agroalimentare, mln USD	163.60	95.70	112.20	163.30	297.50	350.09	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	9.19	7.99	7.19	7.29	6.82	5.18	
Indicele Comerțului Intra-industrial Grubel-Lloyd	0.37	0.34	0.54	0.55	0.66	0.87	
Serbia și Muntenegru							
Export produse agroalimentare, mln USD	285.51	470.12	298.07	373.86	626.82	942.71	
Import produse agroalimentare, mln USD	459.42	543.09	415.63	707.84	1275.46	1434.94	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	1.64	1.69	1.75	1.74	1.74	1.77	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.62	0.77	0.68	0.55	0.52	0.64	
Bosnia și Herțegovina							
Export produse agroalimentare, mln USD	44.02	86.97	108.99	124.71	217.98	318.85	
Import produse agroalimentare, mln USD	355.70	714.33	481.38	606.88	849.74	1047.25	

Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	1.39	1.43	1.48	1.47	1.47	1.50	Dependenta agroalimentară
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.30	0.30	0.49	0.46	0.54	0.61	
Croația							
Export produse agroalimentare, mln USD	522.76	526.77	525.22	575.41	944.14	1067.68	
Import produse agroalimentare, mln USD	767.90	813.29	730.47	1001.31	1556.67	1716.23	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	1.22	1.26	1.30	1.29	1.29	1.32	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.72	0.69	0.74	0.64	0.66	0.67	
Albania							
Export produse agroalimentare, mln USD	23.88	20.39	25.03	32.36	59.09	91.34	
Import produse agroalimentare, mln USD	172.41	151.78	201.29	277.77	408.03	558.57	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa	1.04	1.07	1.11	1.10	1.10	1.12	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.42	0.41	0.38	0.36	0.43	0.48	
Polonia							
Export produse agroalimentare, mln USD	4243.78	4999.92	5528.91	7198.27	12606.75	16524.20	
Import produse agroalimentare, mln USD	2648.14	3443.03	3663.88	4103.32	6648.78	8481.60	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	1.63	1.68	1.74	1.73	1.73	1.76	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.88	0.83	0.85	0.93	0.97	0.98	
Bulgaria							
Export produse agroalimentare, mln USD	482.99	431.93	496.93	586.29	1014.30	1291.70	
Import produse agroalimentare, mln USD	269.48	269.88	354.01	429.91	795.96	983.41	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	1.09	1.13	1.16	1.15	1.16	1.18	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.99	0.96	0.89	0.88	0.84	0.86	
Macedonia							
Export produse agroalimentare, mln USD	102.12	114.95	117.54	98.98	148.85	204.70	
Import produse agroalimentare, mln USD	188.61	233.05	259.44	247.23	359.20	438.60	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	0.94	0.97	1.00	1.00	1.00	1.02	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.88	0.83	0.79	0.73	0.75	0.81	
România							
Export produse agroalimentare, mln USD	435.29	448.31	559.76	748.93	1269.99	1915.25	
Import produse agroalimentare, mln USD	717.74	743.04	819.40	1120.78	2048.83	3304.28	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	0.57	0.59	0.61	0.61	0.61	0.62	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.87	0.86	0.92	0.91	0.88	0.84	
Ungaria							
Export produse agroalimentare, mln USD	1019.08	1484.69	1815.78	2185.10	3521.83	4302.90	
Import produse agroalimentare, mln USD	875.75	1247.19	1555.84	1801.23	2888.01	3567.20	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	0.67	0.69	0.71	0.71	0.71	0.72	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.95	0.96	0.95	0.97	0.97	0.97	
Slovenia							
Export produse agroalimentare, mln USD	476.10	518.18	502.00	596.85	915.65	1202.70	
Import produse agroalimentare, mln USD	835.26	899.34	905.18	975.43	1576.30	2020.20	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	0.60	0.62	0.64	0.64	0.64	0.65	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.95	0.96	0.94	0.99	0.96	0.97	
Republica Slovacă							
Export produse agroalimentare, mln USD	459.21	554.67	617.36	747.87	1436.30	1976.00	
Import produse agroalimentare, mln USD	689.66	803.48	792.14	1022.93	1807.76	2480.00	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	0.55	0.57	0.59	0.58	0.58	0.60	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.89	0.90	0.96	0.93	0.97	0.97	
Republica Cehă							
Export produse agroalimentare, mln USD	1075.42	1266.80	1423.52	1877.61	3284.31	4704.00	
Import produse agroalimentare, mln USD	1797.49	1849.67	2091.86	2632.32	4423.61	6110.00	
Indicele Avantajului comparativ Bela Balassa RCA	0.52	0.54	0.55	0.55	0.55	0.56	
Indicele Comerțului intra-industrial Grubel-Lloyd	0.88	0.95	0.95	0.97	0.99	0.99	
							Dependenta agroalimentară foarte mică

Sursa: Datele <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, calculele autorului

SUMMARY TABLE, the degree of agri-food specialization performance of CEFTA member states

Country	1997	1999	2001	2003	2005	2007	GROUPS OF STATES
Moldova							Strong agri-food specialisation
Agri-food exports, mln USD	715.40	470.40	304.00	428.90	605.10	456.19	
Agri-food imports, mln USD	163.60	95.70	112.20	163.30	297.50	350.09	
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	9.19	7.99	7.19	7.29	6.82	5.18	
Indicele Comerțului Intra-industrial Grubel-Lloyd	0.37	0.34	0.54	0.55	0.66	0.87	
Serbia and Montenegro							
Agri-food exports, mln USD	285.51	470.12	298.07	373.86	626.82	942.71	
Agri-food imports, mln USD	459.42	543.09	415.63	707.84	1275.46	1434.94	
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	1.64	1.69	1.75	1.74	1.74	1.77	
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.62	0.77	0.68	0.55	0.52	0.64	
Bosnia and Herzegovina							
Agri-food exports, mln USD	44.02	86.97	108.99	124.71	217.98	318.85	
Agri-food imports, mln USD	355.70	714.33	481.38	606.88	849.74	1047.25	
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	1.39	1.43	1.48	1.47	1.47	1.50	
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.30	0.30	0.49	0.46	0.54	0.61	
Croatia							
Agri-food exports, mln USD	522.76	526.77	525.22	575.41	944.14	1067.68	
Agri-food imports, mln USD	767.90	813.29	730.47	1001.31	1556.67	1716.23	
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	1.22	1.26	1.30	1.29	1.29	1.32	
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.72	0.69	0.74	0.64	0.66	0.67	
Albania							
Agri-food exports, mln USD	23.88	20.39	25.03	32.36	59.09	91.34	
Agri-food imports, mln USD	172.41	151.78	201.29	277.77	408.03	558.57	
Indicele Avantajului Comparativ Bela Balassa	1.04	1.07	1.11	1.10	1.10	1.12	
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.42	0.41	0.38	0.36	0.43	0.48	
Poland							Relative agri-food dependance
Agri-food exports, mln USD	4243.78	4999.92	5528.91	7198.27	12606.75	16524.20	
Agri-food imports, mln USD	2648.14	3443.03	3663.88	4103.32	6648.78	8481.60	
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	1.63	1.68	1.74	1.73	1.73	1.76	
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.88	0.83	0.85	0.93	0.97	0.98	
Bulgaria							
Agri-food exports, mln USD	482.99	431.93	496.93	586.29	1014.30	1291.70	
Agri-food imports, mln USD	269.48	269.88	354.01	429.91	795.96	983.41	
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	1.09	1.13	1.16	1.15	1.16	1.18	
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.99	0.96	0.89	0.88	0.84	0.86	
Macedonia							
Agri-food exports, mln USD	102.12	114.95	117.54	98.98	148.85	204.70	
Agri-food imports, mln USD	188.61	233.05	259.44	247.23	359.20	438.60	
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	0.94	0.97	1.00	1.00	1.00	1.02	
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.88	0.83	0.79	0.73	0.75	0.81	
Romania							
Agri-food exports, mln USD	435.29	448.31	559.76	748.93	1269.99	1915.25	
Agri-food imports, mln USD	717.74	743.04	819.40	1120.78	2048.83	3304.28	
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	0.57	0.59	0.61	0.61	0.61	0.62	
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.87	0.86	0.92	0.91	0.88	0.84	

Hungary						
Agri-food exports, mln USD	1019.08	1484.69	1815.78	2185.10	3521.83	4302.90
Agri-food imports, mln USD	875.75	1247.19	1555.84	1801.23	2888.01	3567.20
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	0.67	0.69	0.71	0.71	0.71	0.72
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.95	0.96	0.95	0.97	0.97	0.97
Slovenia						
Agri-food exports, mln USD	476.10	518.18	502.00	596.85	915.65	1202.70
Agri-food imports, mln USD	835.26	899.34	905.18	975.43	1576.30	2020.20
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	0.60	0.62	0.64	0.64	0.64	0.65
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.95	0.96	0.94	0.99	0.96	0.97
Slovak Republic						
Agri-food exports, mln USD	459.21	554.67	617.36	747.87	1436.30	1976.00
Agri-food imports, mln USD	689.66	803.48	792.14	1022.93	1807.76	2480.00
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	0.55	0.57	0.59	0.58	0.58	0.60
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.89	0.90	0.96	0.93	0.97	0.97
Czech Republic						
Agri-food exports, mln USD	1075.42	1266.80	1423.52	1877.61	3284.31	4704.00
Agri-food imports, mln USD	1797.49	1849.67	2091.86	2632.32	4423.61	6110.00
Index of comparative advantage Bela Balassa RCA	0.52	0.54	0.55	0.55	0.55	0.56
Index of intra-industrial trade Grubel-Lloyd	0.88	0.95	0.95	0.97	0.99	0.99

Source: Figures <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, author's calculations

Bibliografie / References:

1. Dulleck, Uwe, Foster, Neil, Stehrer, Robert, Worz, Julia, *Dimensions of Quality Upgrading – Evidence for CEECs*, University of Vienna, Working Paper no. 314, 2003;
2. Aiginger, Karl, *Unit Values to Signal the Quality Position of CEECs*, in *The Competitiveness of Transition Economies*, OECD Proceedings, 15-40, 1998;
3. Hoekman, Bernard, Djankov, Simeon, *Intra-industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of Eastern European Exports*, Policy Research Working Paper no. 1652, Policy Research Department, World Bank, Washington D.C., 1996;
4. Freudenberg, Michael, Lemoine, Françoise, *Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe*, CEPII Working Paper no. 99, 1999;
5. Kandogan, Yener, *How much Restructuring did the Transition Countries Experience? Evidence for Quality of their Exports*, William Davidson Institute Working Paper no. 637, 2004;
6. Laursen, Keld, *Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as measures of International Specialisation*, DRUID Working Paper no. 98-30, 1998; 14. Mauro, Francesca, *Economic Integration between the EU and the CEECs: A Sectoral Study*, LICOS Center for Transition Economics, Katholieke Universiteit Leuven, Discussion Paper no. 105, 2001.

IMPACTUL PROCESULUI DE INTERNAȚIONALIZARE ASUPRA DEZVOLTĂRII INVESTIȚIILOR

Conf. univ. dr. Natalia PALII, ASEM

Pentru unii internaționalizarea economiei reprezintă trecerea de la o economie unde producerea bunurilor și serviciilor se realizează mai ales pe teritoriul național la o economie unde această producere se realizează pe plan internațional; pentru alții, procesul de internaționalizare presupune extinderea activității întreprinderii peste hotarele țării de origine. În viziunea noastră, internaționalizarea este un proces prin care mărfurile, tehnologiile și modurile de comunicații pierd progresiv caracteristicile lor naționale sau locale în favoarea celor internaționale.

A significant impact on the development of foreign investment flows had the process of internationalization, which, in literature, is treated in different ways. Thus, for some, the internationalization of the economy means switching from an economy where goods and services production is carried out mainly in the national economy, where the production is done at international level, for others, the process of internationalization involves expanding the business abroad. In our opinion, the internationalization is a process through which goods, technologies and modes of communication gradually lose their local or national characteristics to international.

Un impact semnificativ asupra evoluției fluxurilor de investiții străine l-a avut procesul de internaționalizare, care, în literatura de specialitate, este tratat în diferite moduri. Astfel, pentru unii internaționalizarea economiei reprezintă trecerea de la o economie unde producerea bunurilor și serviciilor se realizează mai ales pe teritoriul național la o economie unde această producere se realizează pe plan internațional; pentru alții, procesul de internaționalizare presupune extinderea activității întreprinderii peste hotarele țării de origine. În viziunea noastră, internaționalizarea este un proces prin care mărfurile, tehnologiile și modurile de comunicații pierd progresiv caracteristicile lor naționale sau locale în favoarea celor internaționale.

Dacă să abordăm evoluția acestui proces, am zice că activitățile economice care implicau două sau mai multe spații naționale au existat și s-au manifestat din cele mai vechi timpuri, iar procesul de internaționalizare a semnat intensificarea și organizarea acestor activități. El s-a constituit prin creșterea rapidă a două tipuri de fluxuri, la sfârșitul secolului XIX, și se caracterizează, pe de o parte, prin importanța comerțului exterior pentru o economie națională, exprimată prin relația export/PIB și import/PIB și, pe de altă parte, prin curba ascendentă a investițiilor directe în străinătate și strategiile de producție a firmelor multinaționale, acestea fiind susținute prin dezvoltarea mijloacelor de finanțare corespunzătoare.

Procesul de internaționalizare nu a progresat continuu și regulat. El a fost rapid la sfârșitul secolului XIX. Până în 1914, englezii sunt cei mai mari investitori străini, urmați de SUA și Germania, care își implementează întreprinderile în Canada, India, Rusia etc., în special în producerea bunurilor de consum, SUA fiind principala destinație a ISD. În 1914, stocul mondial de investiții străine directe era estimat la 15 mlrd. de dolari sau cca o treime din volumul global de investiții mondiale.

Perioada dintre cele două războaie a provocat reacții protecționiste violente, care au condus și au intensificat efectele „recesioniste”. Pe parcursul acestei perioade, impunerea barierelor protecționiste a

THE IMPACT OF INTERNATIONALIZATION PROCESS UPON THE INVESTMENTS' DEVELOPMENT

PhD. PALII Natalia, AESM

In this article, it is made an analysis of the evolution of internationalization process and its effect on emergency and development of foreign direct investments is made. A special attention is paid to the evolution of foreign direct investments in developing countries and factors that influenced inflows of FDI into these countries. On the basis of the World Investment Reports, a synthesis of FDI flows distribution into the developed countries and developing ones is made, as well as transitional companies' extension.

A significant impact within foreign investment flows evolution had the process of internationalization, which is being treated differently in profile and topical literature. Thus, to some economic types internationalization represents going from an economy model where goods' production and services' supplies are performed mainly and basically on the national territory, to a such type of an economy where this kind of production process is carried out on an international scale, already. To others, internationalization process means extension of company's activity abroad its home country. In our view, internationalization is considered and seen as a process through which goods, technologies and communication ways lose progressively their national or local traces and characteristics in favour of the international ones. If we come to examine such a similar process evolution, we should say that economic activities suggesting two or even more national spaces and territories had existed and manifested in the ancient time, while internationalization process meaning the intensifying and organization of these types of activities. It turned out to be throughout a fast increase of two types of flows at the end of the 19-th century and it is characterized, on one hand, by the foreign trade's importance to a national economy, revealed by the relationship export/IGP and import/IGP, and on the other hand, by means of the ascendant curb of direct investments abroad and production strategies of multinational firms, these ones being supported by the corresponding financing sources development.

contribuit la impulsivitatea investițiilor directe, în principal, destinate să asigure accesul pe piețe, mai ales în cazul întreprinderilor orientate spre exporturi.

Perioada de după război a reprezentat o nouă etapă a internaționalizării (în 1938, stocul mondial de investiții străine directe era de 66 miliarde de dolari). Reluarea creșterii economice a fost cuplată cu cea a comerțului internațional și a investițiilor directe. Fluxurile internaționale au fost încurajate și de crearea instituțiilor economice internaționale, precum GATT și FMI în particular, destinate să evite erorile dramatice în perioada dintre cele două războaie, creând un mediu stabil sub semnul liberalismului. Diminuarea tarifelor vamale și deschiderea frontierelor care rezultă din prevederile GATT, zonele de liber schimb, piețele comune, acordurile comerciale și dezvoltarea mijloacelor de transport internaționale au permis o creștere considerabilă a comerțului între națiuni. Cu o rată medie de creștere de două ori mai mare față de producție, comerțul mondial este la originea internaționalizării economiei. Acest fenomen a condus întreprinderile să dezvolte investiții în străinătate, să-și creeze rețele internaționale multiple și difuze.

Din anii '50 până la începutul anilor '60, scena internațională a fost pe larg dominată de SUA, atât la exporturi, a căror parte era foarte importantă imediat după cel de al doilea război mondial, cât și la investiții directe, în special fiind interesate de sectorul manufacturier ce realizează mai mult de 67% din investițiile internaționale. Astfel, Anglia devine al doilea investitor mondial, iar din anii '70 este urmată de Germania și Japonia. Din a doua jumătate a secolului XX începe „era firmelor transnaționale”, care devin forma dominantă în mișcările internaționale de capitaluri și centrele esențiale de inițiativă și de coordonare a producției și schimburilor.

Dezvoltarea investițiilor americane se bazează pe superioritatea tehnologică a SUA, ceea ce incită întreprinderile să exploateze avantajele lor concurențiale, întâi, prin exporturi, apoi prin realizarea produselor în străinătate. Acest fapt a fost analizat și se află la baza modelului ciclului de viață al produsului (al lui Vernon, 1966), care a explicat într-o măsură oarecare motivațiile întreprinderilor multinaționale în plasarea ISD și, mai mult ca atât, a constituit o teorie a ISD. În același timp, întreprinderile din țările industrializate, căutând surse noi de materii prime, au investit în țările în dezvoltare producătoare. Ca rezultat, creșterea puternică a investițiilor străine a provocat reacții ostile din partea țărilor de recepție, atât cele în dezvoltare, care se preocupau de controlul accesului la materiile lor prime, cât și cele industriale, unde multinaționalele americane se afirmă prin superioritatea lor tehnologică și organizațională. La sfârșitul anilor '60, SUA pierde poziția lor de hegemonie, iar în urma proceselor de regionalizare, din ce în ce mai multe țări au participat activ atât la comerțul internațional, cât și la investițiile directe în străinătate.

Într-o manieră generală, reducerea progresivă a barierelor vamale în cadrul GATT și perioada de creș-

The internationalization process has not progressed continuously and regularly. It developed quickly at the end of the 19-th century. Till 1914, Englishmen were the biggest foreign investors followed by the USA and Germany, and implemented their enterprises in Canada, India, Russia etc., especially in production of consumer goods, USA being the main FDI destination country. In 1914, world foreign direct investments stock was valued up to 15 bln. dollars or about one third of global amount of world investments.

The period between those world wars resulted in some violent protectionist reactions, which led and intensified "recession" effects. During that period of time, forwarding protectionist barriers strengthened direct investments, originally designed to assure access to markets, especially in case of companies oriented to and dealing with exporting affairs. Post war period turned out to be a new phase of nationalization (in 1938, world foreign direct investments stock was valued up to 66 bln. dollars). Resumption of economic growth was coupled by the one of international trade, commerce and direct investments. The international flows were encouraged also by creation of some international economic institutions like GATT and IMF in particular, aimed to avoid those dramatic errors between two the time of two wars, setting a stable environment situation under the sign of liberation. Reduction of customs tariffs and opening frontiers resulting from GATT provisions, free-exchange zones, common markets, commercial agreements and development of international transportation means and modalities allowed a considerable increase of trading and commerce among nations. By the average rate of growth two times bigger than the production, world commerce came to step of economy internationalization origin. This fact led companies to enhance their foreign investments, set up multiple and diffuse international networks.

Since 1950s until the early 60s, international arena was largely dominated by USA at exports, their share was very important right after World War II, so as for direct investments, specifically being interested within manufacturer sector and does more than 67% of international investments. Consequently, England becomes the second world investor and beginning with the 70s they are followed by Germany and Japan. From the second half of the 20-th century, there started the "era of transnational firms", which was becoming a dominant mode in capital international movements and basic initiative coordination centers of production and exchanges.

American investments development was grounded upon the technological superiority of U.S., offering firms to take their competition advantages by exports first, afterwards by doing productions abroad. That issue was processed and stands at the essence of life cycle model of Vernon's product (1966), that explained in a certain amount motivations of multinational firms within FDI and, even more, made up FDI theory. At the same time, firms from industrialized countries in search for new

tere de după război a accelerat procesul de internaționalizare.

Cât privește țările în dezvoltare, ținem să menționăm în anii '60-'70 se caracterizează prin modelele economiei închise. În această perioadă, majoritatea țărilor în dezvoltare au urmat strategiile de dezvoltare „autocentrate”, favorizând creșterea industriei interne protejate prin bariere comerciale, astfel încurajând producția pentru piața internă și limitând importurile. Autoritățile publice, considerând că ISD n-au decât efecte negative, creând raporturi de dependență economică, favorizând ingerențe politice și slăbind întreprinderile locale, au întreprins reglementarea întreprinderilor private și orientarea activității acestora, măsuri care au dus la descurajarea ISD. Toate câștigurile de eficacitate, generate de ISD, erau deseori limitate nu numai prin efectele negative ale protecționismului, dar și prin impactul restricțiilor impuse de numeroase țări în dezvoltare, și anume: controalele exercitate asupra mărimii, direcției și poziției sau drepturilor de proprietate a investitorilor străini. Aceste măsuri au descurajat investițiile străine, care erau necesare țărilor în dezvoltare și mai ales cele ce comportă produse de înaltă tehnologie. În această perioadă ISD nu au avut decât un rol minor în dezvoltarea economiilor cu planificare centralizată, iar modul de investire care prevala era cel de societate mixtă cu capital străin minoritar.

La începutul anilor '80, internaționalizarea este deja bine avansată, există întreprinderi multinaționale mari și are loc o formidabilă accelerare a procesului de internaționalizare. Aceasta se datorează faptului că marile economii sunt din ce în ce mai deschise schimburilor internaționale față de începutul anilor '60. Completând cele menționate anterior, este binevenit să facem o evaluare a părții deținute de întreprinderile străine în economiile naționale. Astfel, partea producției manufacturată sub control străin, în 1973, era estimată cu 13% la nivel mondial; cu mai mult de 16%, în 1989 și cu 25%, în 2000. Tendințele de internaționalizare pot fi urmărite prin raportul dintre două evoluții: creșterea fluxurilor de investiții străine, pe de o parte, și a fluxurilor de comerț, pe de altă parte, a căror rată medie de creștere anuală este respectiv de la 14,5% la 20,8% în anii 1970-1980, de la 17,2% la 6,4%, în 1980-1985 și de la 28,6% la 13,9%, în anii 1985-1990. Se observă că fluxurile de comerț cedează începând cu anul 1980 în favoarea fluxurilor de investiții străine directe. Între timp au evoluat și formele de implementare în străinătate; achizițiile întreprinderilor străine au constituit o cotă importantă în ISD; s-au multiplicat și acordurile multinaționale.

Rolul ISD s-a schimbat vizibil în anii '80-'90 și pentru țările în dezvoltare. Confruntate cu deficitul balanței de plăți, numeroase țări în dezvoltare s-au lansat în programele de ajustare structurală, concepute pentru a reda o importanță majoră producerii în sectorul privat, comerțului internațional și competitivității economiilor acestor țări. Pentru a realiza

raw materials sources invested into developing countries production sector. As a result, a strong increase of foreign investments brought to some hostile reactions on behalf of destination countries, as in development dealing with raw materials access monitoring, so those industrialized where American multinationals affirmed themselves through their technological and organizational superiority. Since the late 60s, the USA lost its leading position, and as an impact of regional process, more and more countries participated actively in international commerce and foreign direct investments.

In an overall manner, gradual reduction of customs barriers within the frame of GATT and growth period after the war enforced internationalization process. As it stands for developing countries, it is worth mentioning that in 60s - 70s they were characterized by closed - economy models. During this time, major part of developing countries followed "self-centered" development strategies, giving advantage to inner industry growth protected by commercial barriers stimulating production for internal market and limited imports. Public authorities considering those FDI have nothing but negative effects, make up economic relationships of dependence, letting favour to political gaps and weakening local companies, took measures on settlement of private firms and guiding their activity, actions that resulted in FDI discouraging. All benefits from efficiency generated by FDI were often limited not only due to negative protectionism effects, but by the impact of limitations brought in by numerous countries in the course of development and namely: controls done upon amount, direction and position or property rights of foreign investments. These actions discouraged foreign investments necessary for developing countries and especially those ones involving hi-tech products. During this period FDI had a minor role in development of economies with a centralized planning and the mode of prevailing investment was a mixed company with a minor foreign capital share.

At the beginning of 80s internationalization was well - advanced already. There appeared big multinational firms and these years constituted an outstanding acceleration of internationalization. It could become possible due to that fact that big economies were more and more open to international changes and reforms compared to early 60s. Adding to the above-stated, it is useful to evaluate the share held by foreign firms within national economies. Thus, share of manufactured production under foreign control, in 1973 was estimated to be 13% at world level; more than 16% in 1989 and 25% in 2000. Internationalization tendencies can be observed through a mutual report between two evolutions: growth of foreign investments flows, on one hand, and commerce flows on the other hand, and their average yearly increase rate is accordingly 14,5% to 20.8% in 1970-1980, 17,2% to 6,4% in 1980-1985 and 28,6% to 13,9% in 1985-1990. It can be noticed that commerce flows go down since 80s, giving floor to foreign direct

acest fapt, ele trebuiau să micșoreze taxele vamale și să limiteze alte restricții referitoare la comerț, să asigure convertibilitatea monedelor pentru tranzacțiile curente și să liberalizeze cadrul activității economice, în special lichidând reglementările aplicabile ISD. Prin urmare, în a doua jumătate a anilor '80, ISD în țările în dezvoltare au început să progreseze. Datorită faptului că, în numeroase țări, întreprinderile private au arătat că ele sunt capabile să mobilizeze investițiile și să furnizeze mult mai eficient servicii decât sectorul public, autoritățile publice, în anii '90, au continuat să lărgescă accesul sectorului privat la noi domenii de activitate economică, de ex., infrastructura, care a fost întotdeauna domeniul sectorului public, este, în continuare, deschisă din ce în ce mai mult investițiilor private. Ameliorarea politicilor economice ale țărilor în dezvoltare a creat un climat favorabil pentru localizarea marilor întreprinderi internaționale și țările industriale nu mai constituie o exclusivitate a societăților multinaționale. În această perioadă, grupul investitorilor devine mai larg ca niciodată și include unele țări în dezvoltare. Din totalul ISD, partea investițiilor intrate în țările în dezvoltare s-a triplat în perioada 1984-89 și 1996-2000, astfel constituind respectiv 6% și 18%. Creșterea ponderii țărilor în dezvoltare în totalul influxurilor de ISD se menține și în continuare: în anul 2001, țărilor în dezvoltare le reveneau 25,5%, în 2002 – 26,7%, în 2004 – 38,1%, în 2005 – 33,2% și în 2006 – 29%. Este evident faptul că și Europa Centrală, de Est și statele CSI sunt în progres lent, dar constant și dacă în anul 2001 le revenea 1,4% din influxurile de ISD, atunci în anul 2006 acest indicator este de 5,3%.

Evoluțiile ulterioare ale procesului de internaționalizare au constituit intensificarea și aprofundarea internaționalizării sub mai multe aspecte: în primul rând, al apariției unui spațiu mondial din ce în ce mai unificat și a unei evoluții calitative fundamentale a întreprinderilor multinaționale. Aceasta semnifică, întâi de toate, extinderea numărului de piețe și a concurenței la scară mondială, ceea ce generează consecințe importante asupra ansamblului funcționării concepției de distribuție etc.

În secolul XX, fluxul de investiții străine directe a cunoscut o puternică dezvoltare datorită extinderii masive a corporațiilor transnaționale – principalii vectori ai procesului de globalizare. Este foarte curios faptul că ISD au crescut în valoare nominală mult mai rapid decât PIB-ul global și comerțul mondial. În anul 1987, stocul fluxurilor de ISD constituia un miliard \$, în 1993 – două miliarde \$ și în anul 1998 stocul investițiilor străine directe se ridica la suma de patru miliarde, 2006 – 12 mlrd. dolari, iar în anul 2007 – deja 15 mlrd. dolari.

În anul 2007, după patru ani consecutivi de creștere, intrările mondiale de ISD au crescut cu 30% și au atins nivelul de 1 833 miliarde de dolari, depășind recordul istoric, înregistrat în anul 2000 – cifra de 1,411 mlrd. dolari). În pofida crizei financiare și

investments flows. Meanwhile, there evolved forms of implementation abroad: foreign firms acquisitions constituted an important share-part of FDI, there multiplied multinational agreements.

FDI role clearly changed in 80s and 90s for developing countries, too. Facing deficit of payment balance, numerous developing countries joined programmes of structural adjustment meant to attribute a major importance to production within private sector, international trade and competition of these countries' economies. For achieving that standard they had to make lower customs taxes and limit other restrictions upon commerce and trade, guarantee convertibility of currency for current transactions and liberalize frame of economic activity, especially omitting restrictions towards FDI. As a result of such type of transformations in the second part of 80s, FDI in developing countries started to progress. Due to the fact that in numerous countries, private firms proved to be able to attract investments and supply some more efficient services compared to state, public sector, public authorities of 90s continued and kept on to enlarge free way of private sector to new domains of economic activity, such as: infrastructure which used to be always a sphere of public sector, is being continuously more and more open to private investments. Increase of economic policies in developing countries set up a favourable climate for localization of greater international firms and thus, industrialized countries are not being exclusivity to multinational societies. During this period the range of investments became larger as never and at the same time included some of developing countries. From the total amount of FDI share of investments within developing countries trebled in the period between 1984-89 and 1996-2000 constituting 6% and 18% accordingly. Developing countries weight increase in total FDI inflow has been maintaining in continuation, so in 2001 developing countries held 25,5%, 2002-26,7%, 2004-38,1%, 2005- 33,2% and 2006- 29%. It is obvious that the Central Europe, Eastern Europe and the CIS states are in a progress, slow but constant and if in 2001 there was 1,4% out of FDI inflows, then for 2006 that figure rose up to 5,3%.

Forthcoming evolutions of the internationalization process constituted strengthening and deepening of internationalization under more aspects: first of all that one that world arena occurs to be more and more unified, common and multinational firms' qualitative and fundamental evolution. That means primarily, an enhance of markets' number and competition at a global scale, generating some important resulting consequences upon the overall functioning manner, distribution concept etc.

In the 20th century foreign direct investment flows knew a strong development due to huge extension of transnational corporations - main and principle vectors to globalization process. It is rather curious the fact that FDI grew in nominal value much faster and quicker compared to global IGP and world commerce. In 1987 FDI flows stock was on billion US dollars, in 1993 two

cele creditare, care a început în a doua jumătate a anului 2007, influxurile de ISD au continuat să progreseze în toate cele trei mari grupe economice, și anume: țările dezvoltate, țările în dezvoltare și țările în tranziție din Europa de Sud-Est și Comunitatea Statelor Independente. Această evoluție se explică, într-o mare măsură, prin creșterea economică relativ înaltă și performanța întreprinderilor, înregistrată în mai multe părți ale lumii. Beneficiile reinvestite au reprezentat 30% din totalul influxurilor de ISD ca rezultat al majorării profiturilor filialelor străine, în mare parte în țările în dezvoltare. Atingerea nivelului record al ISD, acesta fiind exprimat în dolari, este datorat, într-o anumită măsură, unei puternice depreciere a dolarului în raport cu alte monede importante. Oricum, chiar măsurat în monede locale, rata medie de creștere a fluxurilor globale de ISD se stabilește la 23%, în anul 2007. Intrările ISD în țările dezvoltate au atins nivelul de 1 248 miliarde de dolari. Statele Unite își mențin poziția de principala țară recipientă a ISD, urmate de Anglia, Franța, Canada și Olanda. Iar Uniunea Europeană a fost cea mai mare regiune recipientă a fluxurilor de ISD, atrăgând aproximativ două treimi din totalul influxurilor în țările dezvoltate.

Intrările ISD în țările în dezvoltare au atins un nivel record de 500 miliarde dolari, în creștere cu 21% în raport cu anul 2006. Țările mai puțin dezvoltate au atras ISD în sumă de 13 miliarde de dolari, atingând și ele un nivel avansat. Paralel, țările în dezvoltare au continuat să joace un rol din ce în ce mai important ca sursă de ISD: ieșirile au atins un nivel record nou – 253 miliarde de dolari, în principal, datorită expansiunii în străinătate a societăților transnaționale asiatice.

Intrările ISD în țările Europei de Sud-Est și țările CSI au crescut cu 50% – al șaptelea an consecutiv de creștere – și au atins cifra 86 miliarde de dolari în anul 2007. Ieșirile ISD din această regiune, de asemenea, s-au mărit semnificativ, însumând 51 miliarde de dolari, de două ori mai mult față de anul 2006. În cadrul țărilor în dezvoltare și al celor în tranziție, primele trei țări de recepție a fluxurilor de ISD sunt: China, Hong Kong (China) și Federația Rusă.

Dacă e să analizăm cota fiecărei grupe de țări în totalul infuxului de ISD, pentru anul 2007, atunci avem următoarele: țările dezvoltate – 68,1%, țările în dezvoltare – 27,3% și țările în tranziție din Europa de Sud-Est și statele CSI – 4,7%. Cei mai mari furnizori de ISD rămân a fi țările dezvoltate, care și dețin 84,8% din ieșirile mondiale de ISD, apoi țările în dezvoltare – 12,7% și țările în tranziție din Europa de Sud-Est și statele CSI – 2,6%. Este clar că cel mai mare volum de ISD este gestionat de către triada: SUA, UE și Japonia. În Uniunea Europeană și în SUA au loc cele mai mari fuziuni și achiziții internaționale.

De fapt, fuziunile și achizițiile internaționale dețin, cu fiecare an, un rol din ce în ce mai important în

billion and in 1998 it grew to four billion, 2006- 12 bln dollars and in 2007 - 15 bln. dollars already.

In 2007, after four consecutive years of increase, world FDI inflows rose to 30% and reached the level of 1833 bln. dollars, over passing greatly the historical record registered in 2000 - amount of 1,411 bln. dollars. Despite the financial and credit crisis that has started in the second half of 2007, FDI carried on to progress within all those major economic groups and specifically: developed countries, developing countries and transition countries from the South-Eastern Europe and the Commonwealth Independent States. Such an increase can be explained mainly by a comparatively big economic rise and high performance of industries registered in more parts of the world. The reinvested gains represented 30% out of total FDI inflows as a result of profit increase of foreign branches in major part of the developing countries. Achieving FDI record level, being estimated in dollars, results in a way, out of a strong loss of value of dollar to some other important currencies. However, even valued in local currencies, the average growth rate of global FDI flows is around 23% in 2007. FDI inflows into developed countries achieved the level of 1248 bln. dollars. The United States holds the leading position of FDI recipient country, followed by England, France, Canada and Holland. The European Union was the biggest region of FDI flows, attracting about two thirds of total inflows into developed countries.

FDI inflows into developed countries reached the record level of 500 billion dollars, increase with 21% compared to 2006. less developed countries attracted FDI in the amount of 13 bln. dollars, achieving a record level to them, as well. Simultaneously, developing countries carried on playing a more and more important role as FDI source: outflows came to a record level amount of 253 billion dollars. Principally, due to expansion abroad of Asian transnational societies.

FDI inflows into South-Eastern European and CIS countries rose up to 50% - the seventh year of growth consequently, and constituted the figure of 86 billion dollars in 2007. FDI outflows from this region, also grew strongly, coming up to 51 billion dollars. Twice more compared to 2006. among developing countries and those in transition the first recipient FDI flows countries are: China, Hong Kong (China) and the Russian Federation. If we analyze the share of every group of countries in total FDI inflow for 2007, then we get the following rate: developed countries - 68,1%, developing countries - 27,3% and countries in transition of the South - Eastern Europe and the CIS states - 4,7%. The biggest FDI suppliers keep on being the developed countries providing 84,8% of world FDI outflows, after that the developing countries - 12,7% and countries in transition of the South - Eastern Europe and the CIS states - 2,6%. It is clear that the biggest FDI volume is financially administrated by TRIADA: USA, EU and Japan. In the European Union and USA there are the biggest international merging processes and acquisitions.

cadrul fluxurilor de ISD, acestea contribuind esențial la stabilirea recordului pentru anul 2007 și nu numai. Valoarea acestor tranzacții a crescut cu 46,4% față de nivelul înregistrat în anul 2006, depășind cu 21% recordul stabilit, în anul 2000, pentru fluxurile de ISD și înregistrând cifra 1 637 miliarde de dolari. Privită în ansamblu, criza financiară nu a frânat vizibil fuziunile și achizițiile internaționale la nivel mondial în 2007, ba, din contra, în al doilea semestru lui 2008 s-au derulat operațiuni de foarte mare anvergură: achiziția ABN-AMRO Holding NV, cu o sumă de 98 miliarde dolari de un consorțiu, reunind Royal Bank of Scotland, Fortis și Santander – cea mai importantă operațiune din istoria sectorului bancar; și a doua achiziție este Alcan (Canada) de către Rio Tinto (Anglia).

De asemenea, și dezvoltarea societăților transnaționale (STN) din an în an este tot mai evidentă. Producerea bunurilor și prestarea serviciilor de cele 79 000 STN cu 790 000 de filiale în străinătate continue să crească și stocul ISD ale acestor societăți a depășit cifra de 15 miliarde de dolari în anul 2007. UNCTAD estimează că cifra de afaceri totală a STN este egală cu 31 000 de miliarde dolari, ceea ce reprezintă o creștere cu 21% în raport cu anul 2006. Valoarea adăugată a filialelor străine în toată lumea a fost estimată la 11% din PIB-ul mondial în 2007 (6 030 miliarde), iar numărul salariaților a crescut cu 16,6%, atingând cifra de 82 milioane.

Astfel, vânzările, valoarea adăugată și exporturile acestor CTN și ale filialelor străine au crescut cu 21%, 20% și 15,4% respectiv. 85 de STN din primele 100 provin din cele mai puternice state din lume ca: SUA, Japonia și Uniunea Europeană. Numărul STN din țările în dezvoltare în topul celor mai mari 100 de CTN nonfinanciare a fost în creștere – de la 5, în anul 2004, la 7, în anul 2005, și în scădere până la 6, în anul 2006.

Sectoarele de activitate a STN se diversifică. Astfel, societățile din sectorul manufacturier și cel petrolier, așa ca General Electric, British Petroleum, Shell, Toyota și Ford Motor rămân în topul clasamentului celor 25 de prime STN nonfinanciare din lume. Oricum, STN din sectorul serviciilor, inclusiv în infrastructură, sunt din ce în ce mai numeroase în ultima decadă, astfel 20 de STN figurau în topul primelor 100, în anul 2006, față de numai 7, în anul 1997.

În concluzie, am spune că evoluțiile recente ale internaționalizării (numită globalizare) corespund dezvoltării accelerate și diversificate a întreprinderilor multinaționale, care se implementează în mai multe țări, pe perioade mai îndelungate, iar strategiile lor devin optimizarea organizării activității lor pe plan mondial. Stadiile mai avansate ale acestui proces, care evoluează și progresează continuu, cuprind atât finanțele, producția, cât și activitățile de dezvoltare și cercetare, care au tendința să se extindă în exterior; tehnologiile, consu-

However, international merging processes and acquisitions hold, year after year, more and more important role regarding FDI flows, that contributing essentially to establishing the record for 2007 and not only. The value of these transactions grew with 46,4% compared to registered level in 2006, being with 21% bigger than the 2000 record on FDI flows and registered the amount of 1637 billion dollars. Totally viewed, financial crisis did not stop seriously international merging processes and acquisitions at a world scale in 2007, even vice versa, in the second semester of this year carried out operations of a very big advantage, acquisition of ABN - AMRO Holding NV with a sum of 98 billion dollars by a consortium uniting Royal Bank of Scotland, Fortis and Santander - the most important financial operation of the banking sector history; and the second acquisition is Alcan (Canada) by Rio Tinto (England). At the same time, development of Transnational Societies (TNS) is more evident year after year. Production of goods and services' supplies by those 79000 TNS with their 790000 branches abroad continue to enlarge and the FDI stock of these societies was above the amount of 15 billion dollars in 2007.

UNCTAD estimates the amount for TNS total businesses equal to 31000 billion dollars - that is an increase by 21% compared to 2006. The added amount of foreign branches in the whole world was estimated to 11% of the global IGP in 2007 (6030 billion) and the number of employees went up by 16,6% in comparison with the last year, achieving the figure of 82 million.

Thus, sales added value and exports of those TNS and foreign branches increased by 21%, 21% and 15,4% accordingly. 85 of TNS out of the first 100 ones originate from the strongest states of the world: USA, Japan and European Union. The number of TNS from the countries in the course of development in top 100 biggest non-financial NTS were in growth from 5 in 2004 to 7 NTS in 2005 and in decrease until 6 in 2006.

NTS sectors of activity are varied. As a result, societies from manufacturing and petrol sectors and domains such as: General Electric, British Petroleum, Shell, Toyota and Ford Motors remain in the top of the first world 25 non-financial TNS. However, TNS in the sector of services, including infrastructure, are more and more numerous during the recent decade - 20 TNS were in top 100 in 2006 compared to 7 in 1997.

In conclusion, there can be said that the recent evaluations of internationalization (called globalization) correspond to accelerated development of multinational companies, which are being implemented in more countries and for a longer period of time. Their strategies become an optimal process of their activity organization on a global scale. More advanced stages of this process, advancing and progressing permanently, cover and include as finances, production, so and activities of development and analysis tending to extend in exterior, technologies,

mul, cultura etc., deci este vorba de un fenomen neterminat, care afectează inegal țările, regiunile, industriile și care intensifică interdependența dintre țări și regiuni.

consuming, culture etc., so there is an unfinished phenomenon which unequally affects countries, regions, industries and it develops interdependence between countries and regions.

Bibliografie / References:

1. Nojon Alain. *La mondialisation* –Paris, Ed. SEDES, 1999
2. Sachwald Frederique *Reseaux contre nation. Les multinationales au XXI e siecle* Ramses – Ed. Dunod, 2000
3. *Les chiffres de l economie: revue alternatives economique* – Paris, 2000
4. Bibeau, Jean-Pierre *Introduction a l economie internationale*
5. World Investment Report 2006
6. World Investment Report 2007, 2008

MODALITĂȚI DE CREȘTERE ECONOMICĂ ȘI SECURIZAREA TERITORIULUI ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII (STUDIUL DE CAZ ROMÂNIA)

*Lect. sup. Larisa DODU-GUGEA, ASEM
Manager Gheorghe MOISESCU, România*

METHODS OF ECONOMICAL GROWTH AND SECURING STATE'S TERRITORY IN THE FRAMEWORK OF GLOBALIZATION (CASE STUDY ROMÂNIA)

*DODU-GUGEA Larisa, super.lect., AESM
MOISESCU Gheorghe, manager, România*

Ocaracterizare a globalizării: capitalism global care presupune existența pieței și a corporațiilor. În ultimele decenii pe arena internațională au apărut și s-au consolidat noi forțe puternice. Pe la mijlocul secolului XX statele și oamenii de afaceri au fost principalii subiecți ai relațiilor economice internaționale, antreprenorii fiind sub jurisdicția statelor. Un gigant salt în dezvoltarea economiei mondiale s-a produs la sfârșitul secolului XX. În acea perioadă se dezvoltau noi forme ale cooperării internaționale care uneau diferite resurse materiale și umane în vederea realizării cercetărilor și atingerii scopurilor comune. Noile agenții, precum și corporațiile internaționale și centrele financiare mondiale, au cunoscut o rapidă dezvoltare. Originea lor este legată de istoria comerțului exterior și investițiilor străine. Politica de liberalizare a constituit un important factor în formarea lor, începând cu deceniul opt, provocând ieșirea celor mai puternice companii și bănci de sub controlul statului de origine și făcându-le, practic, autonome.

One of the view on globalization: it means global capitalism and capitalism is the market and corporations. Of late decade new powerful acting forces appeared and established in the world arena. In the middle of 20th century state and entrepreneurs were the principal subjects of international economic relations and were under the jurisdiction of them. Gigantic leap in development of the world economy occurred in the latter half of the 20th century. In that period new forms of international co-operation were in progress united different material and moral resources for joint researches and applied goals. New units such as multinational corporations and world financial centers have appeared and quickly develop. Their origin concerns with the history of external trade and foreign investments. Liberalization policy has been an important factor in their formation since the 70th allowed the most powerful companies and banks to get out of nation-state control and gain considerable self-sufficiency.

În acest articol, ne vom axa anume pe Dezvoltarea umană ce este caracterizată de un trai decent al populației fiind exprimat de PIB-ul pe locuitor. Vorbind despre competitivitate, creștere economică, dezvoltare umană, avem în vedere creșterea PIB-ului, el fiind indicatorul ce le exprimă.

Analizând perioada 1990-2000, se constată că acesta a crescut într-un ritm mediu anual de 1,2%. În statele în curs de dezvoltare, PIB-ul real pe locuitor înregistrează un ritm anual de creștere de 3,1%, în timp ce în Europa Centrală și în Est, ca și din CSI, acesta scade cu un ritm mediu anual de 2,4%. Dacă examinăm evoluțiile respective în raport cu dezvoltarea umană, observăm că în țările caracterizate de o medie ridicată a dezvoltării umane, creșterea PIB-ului este de 1,9%, iar în cele cu dezvoltare umană scăzută – de doar 1%. De pildă, la nivel mondial, în anul 2005, produsul intern brut pe locuitor era de 7.946 dolari nord-americani. Raportat la *Paritatea Puterii de Cum-*

This article is about Human Development, which is characterized by a decent level of living,, that its turn is revealed by the GDP per capita. When we talk about competitiveness, economic growth, we mean the GDP growths, as the main indicator in which these phenomena are expressed. Analyzing the period 1990-2000 we ascertain that the above-mentioned indicator increased with an average yearly rhythm of 1.2%. While the developing countries are registering a yearly increase of 3.1% of real GDP per capita, those from Central and Eastern Europe, same as the CIS ones, register a yearly average decrease of 2.4%. If we examine the respective evolutions related to the human development, then we remark that countries characterized by a high average of human development would register a GDP growth of 1.9% and countries with a low human development would register just 1%. For example, in 2005 at the world level, the gross domestic product per capita has been 7.946 USD. Related to the *Purchasing Power*

părare (PPC), pe grupe de țări după nivelul dezvoltării umane, diferențele sunt considerabile (tabelul 1).

La începutul mileniului al treilea, ca urmare a semnalelor de alarmă relatate de cercetătorii de pretutindeni, asistăm la importante schimbări de paradigmă. Astfel, creșterea și dezvoltarea permanentă, susținută de teoreticienii și practicienii ultimelor două secole, este înlocuită de un concept nou, de ordin calitativ, și anume *dezvoltarea durabilă sau sustenabilă*¹, călăuzit de utilizarea resurselor naturale în beneficiul generațiilor actuale și al celor viitoare. În societatea contemporană, *populația umană este un factor endogen* (intern) al dezvoltării economice, și invers, creșterea economică reprezintă latura internă a schimbărilor în mărimea și structura populației. Ca urmare, apare cerința de a se întocmi proiecții demografice, ca premisă a fundamentării strategiilor și politicilor economico-sociale. Din evaluările ONU, pe baza datelor și a informațiilor oferite de autorități, populația României înregistrează, după 1992, un trend descrescător (figura 1).

Tabelul 1

Ponderea PIB în raport cu nivelul dezvoltării umane

Țări cu dezvoltare umană	Pondere PIB în total mondial (%)	PIB pe locuitor în dolari SUA în PPC	Ponderea populației %
- ridicată	60,2	24973	17,9
- medie	37,4	4141	68,0
- slabă	2,4	1251	14,1

Sursa: Calcule efectuate de autor după datele „Human Development Report”, 2007.

Parity (PPP), for countries grouped by the level of human development, the differences are significant (Table 1).

At the beginning of the third millennium, as a result of alarm signals drawn up by researchers from everywhere, we assist at important paradigm changes. Thus, the continuous growth and development sustained by theorists and practitioners of last two centuries is replaced by a new concept of quality order, namely the *continuous and sustainable development*¹ guided by the utilization of natural resources in the benefit of present generations and those future ones. The contemporary society views *the human population as an endogenous factor* (internal) of economical development, and vice-versa the economical growth represents the internal side of changes within population dimensions and structure. As a result, there appears the necessity of concluding demographic projections, as a premise of strategies and social-economical policies substantiation. From the values assigned by UN, on the basis of data and information offered by authorities, Romania’s population registers a decreasing trend since 1992 (figure 1).

Table 1

GDP share related to the level of human development

Countries with human development	GDP share overall world-wide (%)	GDP per capita in USD at PPP	Population share %
- high	60,2	24973	17,9
- medium	37,4	4141	68,0
- low	2,4	1251	14,1

Source: Calculations accomplished by the author according to data of Human Development Report, 2007.

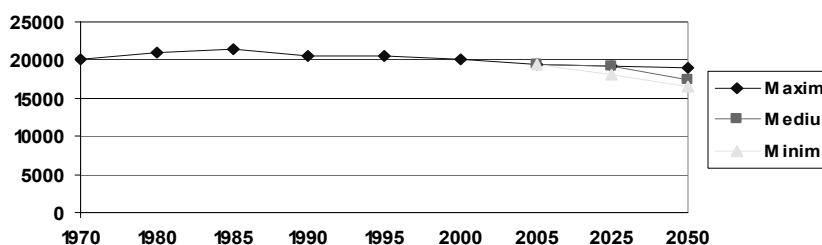


Figura 1. Evoluția populației României (1970-2050)

Sursa: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, *World Population Prospects: http://esa.un.org/*.

Figure 1. Evolution of Romania’s population (1970 - 2050)

Source: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, *World Population Prospects: http://esa.un.org/*.

Situația atipică a evoluției populației din România este determinată de scăderea accentuată a natalității și de evoluția fenomenului migraționist. În plus, evoluția în viitor a migrației externe este imprevizibilă astăzi, fiind direct dependentă de evoluția economică și socială a României, de politicile de imigrare ale țărilor dezvoltate, de viitoarele avantaje ale integrării în UE. Efectele resimțite ca urmare a scăderii numărului

The non-typical situation of Romania’s population evolution is determined by the emphatic decrease of the birthrate and by the evolution of migration phenomenon. Plus, the future evolution of external migration is unforeseeable at the present, being directly dependent on the economical and social evolution of Romania, on immigration policies of developed countries, on future advantages of EU integration. Effects

¹ Folosit pentru prima oară în Raportul Comisiei pentru Mediu și Dezvoltare, intitulat „Our Common Future” (Viitorul nostru comun) din 1987, cunoscut și sub numele de Raportul „Brundtland”.

¹ Used for the first time in the Report of Commission for Environment and Development entitled *Our Common Future* from 1987, also known as *Brundtland Report*.

rului populației vor consta în probleme economice determinate, pe de o parte, de scăderea forței de muncă și, pe de altă parte, de insuficiența resurselor economice necesare susținerii persoanelor vârstnice. Un număr redus de copii în prezent înseamnă că, în viitor, vom avea contribuabili mai puțini și, implicit, venituri mai mici sau impozite mai mari. Dacă la nivelul anului 1990, un pensionar era susținut de 2,7 salariați, în anul 2006 un pensionar a fost susținut de doar 1,30 salariați, urmând ca, în anul 2050, un adult să plătească pentru pensiile și alocațiile a 9 persoane. Scăderea numărului populației României nu a avut la nivel general efecte economice negative, ci chiar s-ar putea afirma că a avut mai degrabă efecte pozitive, prin reducerea cheltuielilor făcute de familie și stat pentru concedii pre- și postnatale, alocații pentru copii, asistență medicală, școlarizare. „Tot ce a fost bun până acum, în timp se răzbuună îngrozitor, prin conexiunile pe termen lung ale demograficului, dacă nu intervine o redresare de substanță a natalității” (susține profesorul V. Ghețau, directorul Centrului de Cercetări Demografice de la București). Pe plan mondial, în orizontul de timp 2004-2050, populația din 40 de țări din 185, care fac obiectul proiecțiilor, va scădea, ceea ce înseamnă un minus de aproximativ 125-128 milioane de persoane. Dacă pentru fiecare țară, luată separat, o asemenea scădere are semnificații social-economice majore, în ansamblu minusul respectiv de populație este nesemnificativ, în comparație cu sporul de peste 3,425 miliarde de persoane, ce provine din țările cu creșteri ridicate ale populației. De pildă, sporul absolut al populației SUA va fi de 126,3 milioane de persoane (419,9 numărul estimat – 293,6 populația actuală, în milioane de persoane), ceea ce se apropie foarte mult, ca mărime, de minusul ce se va înregistra în Europa. Proiecțiile privind evoluția populației lumii în perioada 1950-2050 (figura 2) arată o creștere a acesteia în variantele Maxim (High) și Fertilitate constantă (Constant fertility) și o ușoară scădere în variantele Minim (Low) și Mediu (Medium). Situația României, comparativ cu alte țări care cunosc

perceptible as a result of diminution of population number will consist in economical problems, determined as by the diminution of labour force, so as by the insufficiency of economical resources necessary to sustain elderly persons. The reduced number of children at the present means that in the future we will have less tax-payers and implicitly less incomes or higher taxes. If at the level of 1990 one retired person has been sustained by 2.7 salary earners, then in 2006 one retired person was sustained by only 1.30 salary earners, following that in 2050 an adult will pay for pensions and allocations of 9 persons. The decrease of Romania's population number did not generally have negative economical effects, more than that we could assert that it first had positive effects by the reduction of expenditures made by families and the state for pre- and post-natal vacations, allocations for children, medical assistance, and scholar assistance. "Everything that has been good till now, frightfully revenges during the time, by long term connections of the demographic, if there does not interfere the substantial birthrate recovery" (sustains professor V. Ghetau, director of the Demographic Researches Center from Bucharest). On global arena, within 2004-2050 time-horizons, the population from 40 countries of 185 that are object of projections will decrease, meaning a minus of approximately 125-128 million persons. If we take separately every country, then such decrease has major social-economical significance, but as a whole the respective population minus is insignificant due to the increase of over 3.425 persons proceeding from countries with considerable population growth. For example, the absolute growth of USA population will represent 126.3 million persons, (419.9 number estimated - 293.6 actual population, in million persons), that approaches very much the minus registered in Europe. Projections regarding evolution of world population during the period 1950-2050 (figure 2) show the increase in variant Maximum (High) and Constant fertility, and an easy decrease in variants Minimum (Low) and Medium. The situation of Romania, compared to other countries experiencing the

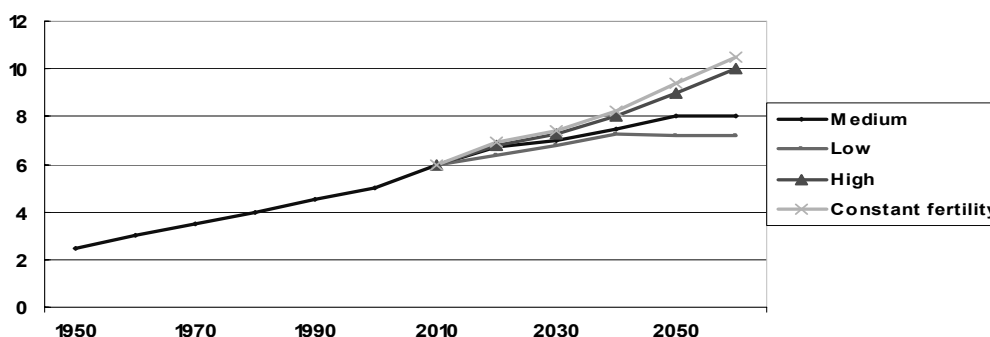


Figura 2. Evoluția populației lumii în perioada 1950-2050

Sursa: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. *World Population Prospects: www.un.org.*

Figure 2. Evolution of world population within the period 1950-2050

Source: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. *World Population Prospects: www.un.org.*

o scădere a numărului populației, poate fi evaluată și în funcție de date privitoare la densitatea populației, la produsul intern brut per capita, la speranța medie de viață și la structura pe vârste a populației.

Nivelul dezvoltării economice, exprimat prin produsul intern brut pe locuitor în USD (la paritatea puterii de cumpărare), este foarte diferit în țările analizate: pornește de la 5.400 USD/locuitor (Ucraina) până la valoarea de 32.700 USD/locuitor (Elveția). Din analiză rezultă că nu se poate stabili o relație de dependență între dinamica populației și nivelul de dezvoltare economică, sau între gradul de densitate a populației țărilor în cauză și tendința de scădere a populației. În efortul de căutare a cauzelor reducerii numărului populației unor țări, specialiștii se raportează la structura pe vârste a populației acestora. Dintre țările analizate, 11 (România, Bosnia-Herțegovina, Croația, Cehia, Finlanda, Ungaria, Polonia, Rusia, Slovacia, Ucraina și Elveția) au avut, în anul 2004, o pondere mai mare a populației sub 15 ani decât ponderea persoanelor de 65 de ani și peste. În România, ponderea populației tinere era, în anul 2004, mai mare cu 1,8 puncte procentuale decât populația în vârstă. Evoluția structurii populației arată o îmbătrânire, în condițiile în care populația în vârstă de 65 de ani și peste a cunoscut următoarea evoluție: 12,81% (1998); 13,30% (2000); 14,29% (2003) și 14,4% (2004). Menținerea unor valori scăzute ale natalității și fertilității, precum și din cauza înaintării în vârstă a generațiilor, structura pe vârstă a populației va continua să se modifice în sensul reducerii numărului și ponderii tinerilor și a creșterii numărului și ponderii populației adulte și în vârstă, acest fenomen fiind reflectat și de indicatorul *speranța medie de viață*. Această evoluție va fi influențată și ca urmare a progreselor medicale, a celor din domeniul geneticii și a îmbunătățirii condițiilor de viață.

Procesele demografice din România au un caracter atipic, care poate fi concretizat prin: trendul pronunțat descrescător al populației în contextul unuia pozitiv pe plan mondial; schimbarea sensului de evoluție încă din anul 1991 și continuarea acestui trend descrescător până în 2050; intensitatea mai mare a reducerii populației față de mai toate țările aflate în proces de depopulare; diferențele foarte mari între ratele de scădere după 1991, comparativ cu creșterea din anii 1968-1990.

Oricare ar fi uniunea de apartenență (europeană, extrem-asiatică, GUAM sau cea mai atractivă) din care poate face parte o țară, fundamentul specific identitar și cultural va rămâne. România este mediul specific al românilor, cultural, etnic, tradițional, lingvistic etc., iar dispariția frontierelor interioare ale Uniunii, nu poate fi asimilată nici pe departe de pierderea identității sale, ci dimpotrivă. Conform anumitor specialiști, „... ordinea mondială a început să se structureze odată cu Renașterea, ge-

decrease of population number, can be also assessed depending on data regarding population density, on gross domestic product per capita, on medium expectation of life and on age-structure of population.

The level of economical development expressed by the gross domestic product per capita in USD (at the purchasing power parity), those levels are very different in analyzed countries: starting from 5.400 USD per capita (Ukraine) till the value of 32.700 USD per capita (Switzerland). Resulting from the analysis there cannot be established the dependency between population dynamics and economical development level, or between the population density degree in countries and the tendency of population decrease. The effort in searching the reasons of population number reduction in some countries is referred by experts to the age-structure of population in those countries. Eleven (11) of analyzed countries (Romania, Bosnia-Herzegovina, Croatia, Czech Republic, Finland, Hungary, Poland, Russia, Slovakia, Ukraine and Switzerland) had in 2004 a higher share of population below 15 years than the share of persons of 65 years and above. In Romania, the share of young population has been 1.8 points higher in 2004 than the elderly population. The evolution of population structure shows the population ageing, in conditions that elderly population (65 years and above) experienced the following evolution: 12.81% (1998); 13.30% (2000); 14.29% (2003) and 14.4% (2004). Maintenance of decreased values of birthrate and fertility, so as the generations age advancement will contribute to the fact that the age-structure of population will continue modifying, in the direction of reducing the number and the share of young people and the direction of increasing the number and the share of adults and elderly population; this phenomenon is being also reflected in the medium expectation of life indicator. This evolution will be also influenced as a result of medical breakthroughs, of those from genetics and improving life conditions fields. As for conclusion, demographic processes from Romania have a non-typical character that can be materialized through: the emphatic decreased trend of population in one positive context on global arena; the modification of evolution sense yet since 1991 and the continuation of this decreasing trend until 2050; the higher intensity of population reduction related to almost all countries experiencing the de-population process; the big differences between decrease rates after 1991, compared to the increase of 1968-1990. Whatever is the affiliation union (European, Extreme-Asiatic, GUAM or the most attractive) that a country can belong, the specific identity and cultural foundation structure will remain the same. Romania is the specific Romanian's environment, cultural, ethnic, traditional, linguistic etc. and the disappearance of internal union frontiers cannot be assimilated with the loss of one's identity, more than that it's on the contrary. According to some experts, the world order began to get struc-

neralizându-se și căpătând caracter universal odată cu Revoluția franceză și cu apariția consecutivă a statelor naționale moderne. Această ordine se bazează pe împărțirea lumii în state suverane, fiecare dispunând de o putere exclusivă asupra unui teritoriu bine determinat, delimitat de una sau mai multe frontiere despărțitoare”. Sunt și alte păreri cu privire la ordinea mondială, mai mult sau mai puțin acceptate: „Dacă acestei ordini i-au trebuit câteva secole pentru a se configura, situația s-a schimbat paradigmatic în ultimele decenii. Evoluțiile prezente au arătat că această structură a statelor nu mai corespunde întru totul, și chiar din ce în ce mai puțin, cu societatea și „civilizația” actuală, cel puțin în Europa de Vest și în America de Nord”. Intrarea României în UE nu este echivalentă cu pierderea suveranității. Această „ștergere a frontierelor” este o antrenare a României într-o competiție economică, cu reguli și politici economice comune. În această „competiție”, unele state-membre ale UE își multiplică potențialul economic, altele devin dependente de sisteme economice extranaționale. Politicile economice comune nu afectează specificul identitar-cultural, ci susțin bunăstarea populațiilor într-un areal specific. Statele-membre ale UE nu sunt dispuse să-și cedeze suveranitatea regiunilor și organizațiilor supranaționale. Structurile unioniste apar pentru soluționarea anumitor probleme politice, economice. Problemele dispar – dispar și structurile unioniste, însă structurile statale naționale rămân. Organizațiile transnaționale corelează mai mult cu durata de exploatare a unor tehnologii productive decât de substituie în timp a structurilor naționale, fiind generate și prăbușite de progresul tehnico-științific, de cerere și ofertă. Dinamica acestora inițiază apariția și dispariția structurilor unioniste. Statul național, în particular statul România, este veșnic și nu poate fi „diluat” de nici o structură unionistă.

Afirmația: „Fiecare stat trebuie să coincidă cu națiunea sa și fiecare națiune cu statul său” rămâne utopică, instigatoare la războaie. În opinia multor specialiști, războaiele tradiționale au urmat un singur scop, imperialist, de acaparare de noi teritorii, populații și resurse naturale. În rest, lupta cu terorismul, drepturile minorităților, salvarea propriilor cetățeni etc. sunt doar pretexte pentru realizarea scopului. Dacă vorbim despre forma de organizare, cea statală *Anglo-Saxonă* favorizează descentralizarea pe bază contractuală a comunităților. Teritoriul (cu resursele sale naturale sau cu poziția sa geografică) este obiect de dispută în toate cazurile. Etnia, cultura, cetățenia locuitorilor din teritoriile disputate sunt factorii exploatați de intențiile imperiale pentru realizarea scopului, pentru antrenarea forțelor suplimentare în procesul complex de realizare a intențiilor. Exemple pot fi găsite multiple. Rusia și Azerbaidjanul sunt în dispută permanentă pe problema resurselor petroliere din Marea Caspică; Rusia, în realizarea scopului,

tured once with the Renaissance, being generalized and acquiring the universal character once with the French Revolution and with the consecutive appearance of national modern states. This order is based on world's division into sovereign states, where each has an exclusive power over a well-determined territory, delimited from by one or more dividing frontiers”. There exist other opinions regarding the world order more or less accepted: “If this order needed several centuries to be configured, the situation changed in paradigm during last decades. The presented evolutions have shown that this structure of state does not totally, or even less and less, comply with the actual society and civilization, at least in the Western Europe and North America”. Romania's adhesion to EU is not equivalent to the loss of sovereignty. This “suppression of frontiers” represents Romania's entrainment into an economical competition with common rules and policies. Within this “competition” some EU member states multiply their economical potential, other ones become dependent on extra-national economical systems. Common Economical Policies do not carry the contingency of the identity-cultural specific; they sustain the wellness of populations within a specific area. The member states of EU are not willing to surrender their sovereignty to regions and over-national organizations. Unionist structures do appear in order to solve some political or economical problems. Problems disappear – the unionist structures disappear too, but the national state structures remain. Transnational organizations mostly correlate with the exploitation length of some productive technologies, rather than exchanging in time national structures, being generated and crashed by the technical-scientific progress, by the demand and the offer. Their dynamics initiates the appearance and the disappearance of unionist structures. The National State, particularly the Romania state, is eternal and cannot be diluted by any unionist structure.

The affirmation: “Every state has to coincide with its nation and every nation – with its state” remains utopian, instigator at wars. According to the opinion of several experts traditional wars followed one single aim, imperialistic, to grasp new territories, population and natural resources. In other respects, terrorism fighting, minorities' rights, saving own citizens etc. are only excuses in aim's realization. The *Anglo-Saxon* organizational form of state favours the decentralization of communities on contractual basis. The territory (with its natural resources or its geographical position) is the discord subject in all cases. The nation, the culture, the citizenship of people from disputed territories – are factors exploited by imperial intentions in order to realize the aim, to entrain additional forces into the complicated process of realizing intentions. There are a lot of examples that can be found. Russia and Azerbaijan are permanently disputing the problem of oil resources from the Caspian Sea; in order to realize its

antrenează Armenia; armenii din Nagornâi Carabah creează dispută militară, susținând aparent pe armeni, împotriva Azerbaidjanului, *de facto* Rusia luptă cu această țară cu „mâinile armenilor, nu pentru armeni, ci pentru resursele petroliere. Aceeași logică rusească o găsim în susținerea propriilor interese și în alte regiuni (Georgia, Republica Moldova, Ucraina etc.).

Statul, după modelul tradițional, este obiect de dispută militară sau economică în raport cu alte state. „Lumea în ansamblu suferă o schimbare de paradigmă: dintr-o lume de state modelate după idealul statului național, care s-a dezvoltat la începutul epocii moderne, spre o alta, a suveranității statale, în declin, și a creșterii relațiilor interstatale cu un caracter federativ constituționalizat. Explicațiile acestui fenomen se întind pe un spectru foarte larg – de la era atomică până la demonstrarea maselor”. Autorul acestei teorii trece cu vederea că acceptarea federalismului economic îi face pe unii (țările industrial puternic dezvoltate) mai bogați, pe alții, unde productivitatea fondurilor fixe, a muncii, este mai redusă (relativ), mai săraci. Și în contextul regionalismului economic securitatea statului este în pericol. În disputa militară, statul își crește forțele militare; în disputa economică, statul trebuie să-și crească productivitatea muncii, care este un produs al domeniului cercetare-dezvoltare. Globalizarea, mondializarea exercită tot mai multe presiuni asupra tuturor țărilor, fiind generată în principal de progresele tehnico-științifice (PTȘ).

Acesta contribuie la creșterea productivității muncii în țările dezvoltate și, deci, la sporirea competitivității produselor acestora. PTȘ contribuie la crearea de noi fonduri fixe productive mai eficiente, la necesitatea de a scoate din uz fondurile aflate în funcțiune. În consecință, fondurile productive depășite moral din țările dezvoltate își pot continua funcționarea în China, India, Rusia, Africa etc. Acest flux de fonduri este o componentă a globalizării, favorabilă unei părți care înregistrează PTȘ, în defavoarea altei părți, unde accentul nu este pus pe domeniul cercetare-dezvoltare, ci pe exportul resurselor naturale. Scopul vechi al extinderii teritoriale se menține și în procesul globalizării, modificându-se doar forma de realizare a acestuia. Dacă acum câteva decenii, pentru asigurarea securității, statul trebuia să-și crească potențialul militar, actualmente și în viitor, statul trebuie să-și crească forța intelectuală. Suveranitatea statului, în condițiile PTȘ, poate fi menținută prin susținerea domeniului cercetare-dezvoltare. Federalismul, atât de mult susținut de anumiți oameni politici și de știință, nu rezolvă problema securității economice a statului. Federalismul, în sensul său clasic, este substituit de un federalism nou, alternativ celui clasic. În viziunea creatorilor și susținătorilor acestui nou federalism, se înlătură treptat problematica națională (etno), adică exact ingredientul său patogen; se orientează tot mai mult către criteriul funcțional; statul se „pulverizează”, iar federalismul clasic se opune acestui proces. Teore-

aim Russia entrains Armenia; the Armenians from Nagorno-Karabakh create the military discord apparently sustaining Armenians against the Azerbaijan, *de facto* Russia fights Azerbaijan with “the hands of Armenians, not for Armenians but for oil resources. Same logic of Russia is found in sustaining its own interests also in other regions (Georgia, Republic of Moldova, Ukraine etc.). The state, according to the traditional model, is the subject of military or economical dispute related to other states. “The world assembly suffers from a paradigm change: from a world of states modeled according to the ideal of national state developed at the beginning of the modern epoch, into another world of state sovereignty declining and increasing inter-state relationships with a federative constitutional character. Explanations of this phenomenon are extended on a large spectrum, from the atomic age till the mass demonstrations”. The author of this theory glides that accepting economical federalism make some ones (powerfully developed industrial countries) more reach, on others, where the fixed funds productivity of labour is more reduced – poorer. And in the context of economical regionalism the state security is in danger. Within the military dispute, the state increases its military forces; within the economical dispute the state must increase its labour productivity, which is the product of research-development field. The globalization exercises the more and more pressure on all the countries, is principally generated by the Technical-Scientific Progress (TSP). This contributes to the growth of labour productivity in developed countries and thus to the growth of their products competitiveness. The TSP contributes to the creation of new more efficient productive fixed funds, to the necessity of drawing out funds in action. As a result, productive funds morally exceeded from developed countries can extend their functioning in China, India, Russia, Africa etc. This flux of funds represents the globalization component favourable to one side that registers TSP, in disfavour of one other side where the research-development field is less stressed than the export of natural resources. The old aim of territory extension is maintained within the globalization process being modified only the form of its realization. If some decades ago, in order to ensure the security, the state had to increase its military potential, than at the present and in the future the state should increase its intellectual force. The state sovereignty in TSP conditions can be maintained by sustaining the research-development field. The federalism sustained so powerfully by certain political and science people does not solve the problem of economical security of the state. The federalism within its classical sense is replaced by a new federalism, alternative to the classic one. In the vision of creators and supporters of this new federalism, national (ethnic) problems are gradually removed, meaning exactly their pathogenic ingredient; everything is oriented on the functional criterion; the state

tic, ideea este frumoasă, însă practic, devine utopică. Regionalismul, oricât de eficient ar fi, nu este durabil. Acesta nu este întotdeauna compatibil cu interesele statului. La o anumită etapă de dezvoltare (peste 100-200 ani), unele organizații regionale, inclusiv UE, ar putea fi trecute în istorie, însă statele-membre ale acestora nu vor fi „pulverizate”. Putem exemplifica manifestarea federalismului clasic, față de cel contractual, prin exemple actuale: bascii și catalonii din Spania; flamanzii și valonii în Belgia; friulanii în Olanda. Actualmente, în Europa întâlnim state regionale, state naționale și state federale. Succesul economic, sub presiunea factorului demografic, social și al PTȘ, este de durată lungă, dar nu infinită. În consecință, statul național nu poate fi „pulverizat”, federalizat, el trebuie protejat prin pârgurile PTȘ să supraviețuiască în competiția economică cu statele puternic industrializate și dezvoltate.

Impunerea ideii federalismului prin procesele de regionalizare a economiei este un exercițiu pur analitic. Nici o țară nu-și permite să-și piardă suveranitatea în numele unei „teorii frumoase”. UE n-are nimic comun cu federalizarea în sine. Aceasta a apărut ca entitate de legături economice, numite funcționale, după anumite reguli comune. Regulile, oricât de bune ar fi, sunt niște convenții la care, în anumite situații, o parte din statele membre ale UE ar putea să renunțe. Unii cercetători pornesc de la faptul că „UE a evoluat de la acorduri consultative, la exercitarea de autorități funcționale în consens, stabilite de tratate internaționale, la relații de considerație și abia după Maastricht putem vorbi de o confederație propriuzisă, cu o rețea de acorduri care nu obligă numai *de facto*, din punct de vedere militar și economic, dar și *de iure*, devenind obligatorii constituțional. Această umbrelă restrânge ceea ce s-a numit suveranitatea statală și forțează statele să intre în asocieri de auto-guvernare și guvernare în parteneriat, pentru ca ele să poată supraviețui. Dar adevărata schimbare de paradigmă a apărut treptat, pentru că, după război, statele s-au restabilit după același sistem antebelic, orice încercare de federalizare eșuând”. Autorii fac referință la o „constituție” obligatorie, care, în prezent, nu este aplicabilă, iar opoziția prin referendum a Irlandei face tot mai îndepărtată adoptarea acesteia. Aspectul „*de iure*” în regionalism este acceptat de către fiecare membru al regiunii atât timp cât există un pericol (de exemplu, din partea Rusiei, Iranului). Dacă un membru al regiunii, din anumite motive, a decis să se distanțeze de asociația regională, atunci modalitățile politico-diplomatice au eșuat, iar cele militare rămân singura soluție pentru menținerea regionalismului în componența inițială. Actualmente pentru UE, suntem martori numai la procesul de extindere. Teoretic (nu este exclus și practic), poate să apară o situație când un membru al UE va dori să părăsească Uniunea. Care va fi mecanismul de ieșire din UE? Ce se va întâmpla cu federalismul funcțional? Statul, indiferent dacă

„pulverizes” and the classical federalism counters this process. Theoretically the idea is beautiful, but practically – becomes utopian. The regionalism, as much as efficient it could be, is not durable; which is not always compatible to the state interests. At a certain development stage (in 100-200 years) some regional organizations, inclusively EU may go down in history, but the member states will not be “pulverized”. We can exemplify the manifestation of classical federalism towards the contractual one, by present examples: Basques and Catalonians from Spain; Flemish and Walloons from Belgium; Furlans from Netherlands. At the present, we can find regional states, national states and federal states in Europe. The economical success under the pressure of demographical factor, social factor and TSP are long term ones, but not infinite. As a result, the national state can't be “pulverized”, federalized, it must be protected by TSP levers, in order to survive in the economical competition with highly industrialized and developed countries. The assessment of federalism idea by processes of economy regionalization represents pure analytical exercise. Any country could not afford to lose its sovereignty in the name of a “beautiful theory”. EU has nothing in common with the federalization itself. This one appeared as an entity of economical connections, named functional according to certain common rules. The rules, no matter how good they are, represent some conventions and some part of EU member states can give up at them in certain situations. Certain researchers start with the idea that “EU evaluated from consultative agreements to the exercise of functional authorities in consensus, established by international conventions, to consideration relationships and only after Maastricht – we can talk properly about the confederation with an agreements network that doesn't only enforce *de facto* from the military and economic point of view, but also “*de jure*” becomes constitutionally obligatory. This “umbrella” restricts what was called state sovereignty and enforces the states to enter into auto-governmental and partnership government associations in order to survive. However the real paradigm exchange appeared gradually, because after the war, the states re-established after the same pre-war system where every federalization essay failed”. The authors refer to a mandatory “constitution” that is not applicable at the present, but the opposition by Ireland's referendum makes its adoption more and more distant. The “*de jure*” aspect in regionalism is accepted by each member of the region as long time as a danger exists (for example from Russia's part, from Iran's part). If one region's member decided from certain reasons to outstrip the regional association then political-diplomatic methods failed, and those military ones remain the only solution of maintaining the regionalism in its initial composition. At the present, in EU case, we are only witness the extension process. Theoretically (but not excluded also practically) there can appear situations when the EU member may decide to quit the union. What will be the

este sau nu membru al unei organizații, este obligat să-și asigure securitatea națională, prin modalități militare, prin forță economică, dezvoltând prioritar domeniul cercetare-dezvoltare. Regionalismul oferă doar iluzia unei proprietăți în comun, generând o aparentă „pulverizare” a statelor. Regiunile de cooperare transfrontalieră, parte a statului gândit în plan analitic, „pe lângă scopul economic de ameliorare a efectelor de frontieră, cauzate de obținerea piețelor, vizează corectarea nedreptăților și frustrărilor pe care le-au pricinuit tratatelor de pace sau decupajele teritoriale (de exemplu, Basarabia). Regionalismul, într-o măsură oarecare, soluționează niște probleme politice prin metode economice, însă disputele teritoriale în acest caz sunt doar umbrite, trecute pentru viitor, dar nu-s totalmente eliminate”. De aceeași părere sunt și alți autori, când afirmă ... „o confederație de state naționale ar fi fost doar o soluție „pe jumătate” la problemele puse de această construcție, un „stat național european” ar fi semănat mai mult cu o „ceată de cetățeni naționali”, iar o confederație de entități eterogene nu și-ar fi găsit niciodată o cale coerentă de existență”.

Problema regionalismului economico-militar se complică și mai mult pentru țările fostului bloc răsăritean, care se află în fața unor provocări venite din Occident, și din cealaltă parte a vechiului sistem la care au aparținut. Afirmăția potrivit căreia „fiecare stat trebuie să fie nu numai consumator de securitate, dar și producător” este tot mai reală și de actualitate. Sistemul de securitate globală a tuturor statelor, pe parcursul istoriei, nu a fost niciodată perfect compatibil cu cel național, specific fiecărui stat în parte. Deci nici la nivelul analitic, teoretic nu poate exista un regionalism, care ar găsi metode de determinare a unor soluții pentru un sistem imperfect. Extinderea regionalismelor este limitată de interesele statelor naționale. Unii specialiști au găsit soluții simple pentru sistemele incompatibile: „... garantarea dreptului absolut al fiecărei entități, inclusiv dreptul la autodeterminare, este un factor de sudare și unificare în cadrul unei federații”. Realitățile actuale ne oferă suficiente argumente în susținerea afirmației potrivit căreia Uniunea Europeană rămâne încă o speranță, o promisiune, a cărei finalitate este greu de identificat în viitorul apropiat.

Concluzii: În contextul securității sporirii competitivității obținerii creșterii PIB-ului pe cap de locuitor ar fi binevenită dezvoltarea zonelor transfrontaliere. Măsuri importante de adaptare și rentabilizare a sistemelor economice din zonele transfrontaliere (ZTF) sunt: stoparea migrația forței de muncă, atenuarea decalajului de dezvoltare față de țara vecină, promovarea activităților industriale și diversificarea activităților economice. De exemplu, Germania și-a stabilit următoarele obiective, ca fiind prioritare, pentru propriile ZTF: creșterea economică (mobilizarea și creșterea potențialului de dezvoltare, utilizarea optimă a factorilor de producție); stabilizare (reducerea

mechanism of EU “exit”? What will happen to the functional federalism? The state, no matter if it is or not the member of an organization, is obliged to ensure its national security by military methods, by economical force developing in priority the research-development field. The regionalism offers only the illusion of a common property generating an apparent “pulverization” of states. The regions of trans-frontier cooperation – part of the state thought analytically “besides the economical aim of improving frontier effects caused by markets acquirement – aims at the correction of injustices and frustrations caused by peace conventions or territory cut outs (for example Bessarabia). The regionalism solves in a certain way some political problems via economical methods, but territory disputes in this case are only shaded off, passed for the future, but not totally eliminated”. Same opinion is shared by other authors who affirm that “a confederation of national states would be just a “half”-solution to the problems exposed by this construction, a “national European state” would mostly resemble to a “group of national citizens” and the confederation of heterogeneous entities would never find its coherent way of existence”. The problem of the economical-military regionalism gets more complicated for the countries of the ex – eastern bloc which attends some provocations coming on the one hand from the Occident and on the other hand – from the old system that they belonged to. The more and more real and actual is the affirmation according to which “each state has to be as security consumer, so as its producer”. During the history, the global security system of all states has never been perfectly compatible to the national one, specific to each state in part. So neither at the analytical level, theoretically, there cannot exist a regionalism that would find methods of determining some solutions for an imperfect system. The extension of the regionalism is limited to national states interests. Certain experts have found simple solutions for incompatible systems “... granting the absolute right of each entity inclusively the auto-determination right – is a factor of soldering and unifying within one federation”. Present relations offer to us enough arguments into sustaining the affirmation according to which the European Union remains one more hope, one more promise whose finality is difficult to identify in the future.

Conclusions: In the context of state security, enhance competitiveness, growing GDP per capita would be welcome the development of trans-frontier zones. Important measures of adjustment and profitability of economical systems from trans-frontier zones (TFZ) are: stopping labour migration, attenuation of development differences given the neighboring country, promoting industrial activities and diversifying economical activities. For example, Germany has established following objectives as priority ones to its own TFZ: economical growth (mobilization and increasing development potential of TFZ, optimum utilization of production factors); stabilization

fluctuațiilor conjuncturale asupra ZTF, diversificarea industriilor); echitate (minimizarea șomajului, creșterea remunerării muncii, armonizarea condițiilor de viață). Elveția poate constitui un exemplu evident pentru România și R.Moldova, prin bogata experiență de dezvoltare a ZTF, fiind folosită drept model de succes în domeniu.

Bibliografie:

1. Gribincea A. *Globalisation comme source de la competition, des conflits et les possibilites. Integrate Europeană în contextul globalizării economice*. Sesiune internațională de comunicări științifice, – Pitești, 17-18 mai 2003, p.23-29
2. Gribincea A., Trofimov V., Sofronie S., Dimo O. *Globalizarea și impactul ei asupra tehnologiilor informaționale*. Economie și sociologie, nr. 2, 2003, p. 69-76
3. Maxim V., Florescu M., Cantarean N. *Globalizarea și impactul ei*. *Analele ATIC*, 2003, Vol. II (V), Academia de Transport, Informatică și Comunicații, – Ch.: *Evrca*, 2003, p. 115-120
4. Iordache I., Florescu M. *Globalizarea: dușman sau aliat*. Economie și sociologie, 2004, nr.3, p. 56-65
5. Roșca P. *Globalizarea rețelelor de producție și distribuție*. *Analele ULIM*, Chișinău: ULIM, 2005, p. 6-15
6. Popescu I., Constantinescu M. *Impactul globalizării asupra relațiilor comerciale dintre state*. *Analele Universității „Spiru Haret”*, seria „Economie”, – București; Ed. Fundației România de Măine, 2005, nr. 5, p. 115-125

(reducing concurrent fluctuations over TFZ, industry diversification); equity (minimizing unemployment, increasing labour remuneration, harmonizing life conditions). Switzerland can represent an obvious example for Romania and Republic of Moldova by its valuable experience of TFZ development, being used as a successful model in this field.

Bibliography :

1. Gribincea A. Globalization as a source of competition, conflicts and possibilities. ***European Integration in the context of economical globalization***. International session of scientific dissertation. – Pitești, 17th – 18th May 2003, p.23-29.
2. Gribincea A., Trofimov V., Sofronie S., Dimo O., Globalization and its impact on informational technologies. ***Economy and Sociology***, 2003, Nr. 2, p.69-76.
3. Maxim V., Florescu M., Cantarean N., Globalization and its impact. ***ATIC annals***. 2003, Vol. II (V), Academy of Transport, Informatics and Communications, - CH : *Evrca*, 2003, p.115-120.
4. Iordache I., Florescu M., Globalization: enemy or ally. ***Economy and Sociology***, 2004, Nr. 3, p.56-65.
5. Rosca P., Globalization of production and distribution networks. ***FIUM annals***, Chisinau: FIUM, 2005, p.6-15.
6. Popescu I., Constantinescu M., The impact of globalization on commercial relations between states. ***Spiru Haret University Annals***, Economy series, - Bucharest; Ed. Romania of Tomorrow Foundation, 2005, Nr. 5, p.115-125.

CRITERII DE RECUNOAȘTERE A PROVIZIOANELOR PENTRU RISCURI ȘI CHELTUIELI

CRITERIA OF PROVISIONS FOR RISKS AND EXPENSES

Conf. univ. dr. Aliona BÎRCĂ, ASEM

PhD. BÎRCĂ Aliona, AESM

Recunoașterea presupune procesul de acceptare de către regulile contabilității a unor procese și fenomene economice. Înregistrarea unui fapt economic impune respectarea cumulativă a următoarelor condiții:

- utilizarea lui va genera un avantaj economic, adică va acoperi pierderile în caz de producere a riscului economic;
- valoarea poate fi stabilită cu certitudine.

Provizioanele pentru riscuri și cheltuieli sunt definite ca o „eventualitate” care poate produce câștig sau pierdere în momentul în care unul sau mai multe fapte economice viitoare incerte se vor realiza sau nu, dacă aceste evenimente implică o certitudine privind profitul sau pierderea posibilă. Provizionul trebuie să fie constituit pe baza, fie a celei mai bune estimări posibile a pierderilor în intervalul dat de mai multe estimări, fie la suma cea mai mică a acestor estimări, dacă nici o estimare nu este mai bună ca alta.

The way of establishing risks and expenses provisions is shown in the accounting policy of the enterprise. A provision is recognized in accounting only in the case in which the following conditions are followed:

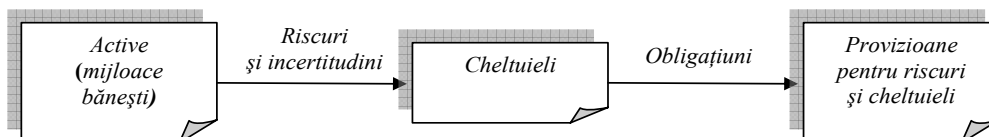
- the enterprise has a legal or indirect obligation generated by a previous event;
- in is obvious to have a resources getting out, that would affect economic benefits;
- a good estimate of the obligation size can be carried out.

If one of these conditions is not followed, in this case, in accounting a significant debt or asset is recognized, and they are recorded as information in notes from enclosures to financial reports.

În termeni generali, recunoașterea presupune procesul de acceptare de către regulile contabilității a unor procese și fenomene economice. Dar, oare definiția recunoașterii este valabilă și pentru provizioane? Nu ar trebui incluse niște condiții suplimentare la constatarea lor?

Înregistrarea unui fapt economic impune respectarea cumulativă a următoarelor condiții:

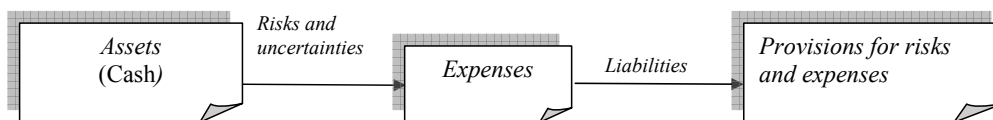
Exemplu 1. Dacă există probabilitatea înaltă că o parte din produsele vândute cu garanție vor necesita remedieri, atunci o parte a mijloacelor bănești (active) se pot transforma în cheltuieli:



In general terms, recognition is the process in which accounting rules accept certain economic processes and phenomena. But, is this definition available for provisions too? Should not there be included certain additional conditions in their determination?

The process of recording an economic fact requires to follow cumulatively the following terms:

Sample 1.1. If there is high probability that a part of goods sold with guarantee will require remedies, in this case a part of money (assets) can change in expenses:



- utilizarea lui va genera un avantaj economic, adică va acoperi pierderile în caz de producere a riscului economic;
- valoarea poate fi stabilită cu certitudine.

Prima condiție se realizează cu scopul de a preveni eventualele pierderi de resurse materiale și bănești ca urmare a unor riscuri și incertitudini. Astfel, contabilitatea utilizează provizioanele și rezervele cu scopul prevenirii posibilelor pierderi.

Provizioanele pentru riscuri și cheltuieli sunt rezultatul exercitării unui eveniment economic, generat de specificul mărfurilor vândute, care

- its utilization will generate an economic advantage, it will cover the losses in case if the economic risk is produced;
- the value can be exactly established.

The first condition is carried out with the purpose to prevent the potential material and money resources losses as a result of certain risks and uncertainties. Thus, accounting uses the provisions and reserves with the purpose of potential losses prevention.

Provisions for risks and expenses (costs) arise as a result of an economic event generated by the char-

poate determina ieșirea de mijloace bănești efectiv încasate.

Provizioanele pentru riscuri și cheltuieli (consumuri) modelează mărimea activelor existente, în situațiile când există probabilitatea de apariție a unor fenomene economice, cu acțiune negativă, asupra elementelor patrimoniale. Modalitatea de constatare a provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli se prezintă în **politica de contabilitate** a întreprinderii. Un provizion este recunoscut în contabilitate numai în momentul în care sunt respectate următoarele condiții:

- întreprinderea are o obligație curentă legală sau implicită, generată de un eveniment anterior;
- este probabil o ieșire de resurse care să afecteze beneficiile economice;
- poate fi realizată o bună estimare (credibilă) a mărimii obligației.

În caz că nu este respectată una din aceste condiții, atunci în contabilitate se recunoaște o datorie sau un activ eventual, înregistrându-se ca informație în notele din anexă la rapoartele financiare.

Obligația curentă reprezintă datoria estimată a întreprinderii, mărimea căreia și termenul de achitare nu poate fi cunoscut cu exactitate în momentul recunoașterii acestei datorii. Obligațiile pot fi legale (din contract, legislație), implicite și contingente. Obligațiile implicite sunt rezultatul activității întreprinderii ca urmare a politicii sale aplicate în relațiile lor cu clienții. Caracteristicile definitorii ale obligațiilor contingente constau în aceea că valoarea nu poate fi determinată și, prin urmare, nu poate fi recunoscută ca provizion, dar existența acestora se înregistrează în anexele bilanțului contabil.

Evaluarea riscurilor reprezintă cea mai bună estimare a costurilor necesare stingerii obligației curente, la data bilanțului contabil.

Probabilitatea de producere a unor evenimente viitoare, ca urmare a obligației curente generate de evenimentele trecute, trebuie să atingă cel puțin baremul de 50% pentru a putea fi recunoscută drept provizioane pentru riscuri și cheltuieli. Modalitatea de determinare a mărimii provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli se realizează în felul următor (figura 1):

Analizând figura 1, se observă că toate aceste etape nu sunt altceva decât condițiile necesare de a se întruni în cazul recunoașterii provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli.

La determinarea mărimii provizioanelor, întreprinderea trebuie să țină cont de o serie de factori care, în anumite condiții, pot avea o influență semnificativă asupra acestora, și anume:

Riscuri și incertitudini. În procesul de determinare a celei mai bune estimări, o atenție deosebită trebuie acordată riscurilor existente sau care pot să apară în viitorul apropiat. Teoretic, riscul presupune probabilitatea că o operațiune economică poate să înregistreze un rezultat neașteptat, ca urmare a evoluției nefavorabile a factorilor de care depinde izbânda unei întreprinderi.

În opinia prof. univ. Ioan Popa, riscurile pot afec-

acteristics of goods sold which can determine money going out collected effectively.

Provisions for risks and expenses (costs) manage the size of present assets, in the cases in which, there is a probability of certain economic phenomena appearance, with negative influence on assets. The way of establishing the provisions for risks and expenses is shown in the accounting policy of the enterprise. A provision is recognized in accounting only in the case in which the following conditions are followed:

- the enterprise has a current obligation legal or implicit generated by a previous event;
- there is probable a resources getting out which will affect economic benefits;
- there can be carried out a good (creditworthy) estimate of the obligation's size.

If one of these conditions is not followed, in this situation in accounting a debt or a potential asset is recognized, this being recorded as information in notes enclosed to financial statements.

Current obligation represents the estimated debt of the enterprise, whose size and repayment term cannot be known exactly in the case in which this debt is recognized. Obligations can be legal (from the contract, legislation), implicit and contingent activity in conformity with its policy applied in its relations with customers. The definite characteristics of contingent obligations consist in the fact that their value cannot be determined, and as a result, cannot be recognized as a provision, but their presence is recorded in enclosures to the balance sheet.

Risks evaluation is the best estimate of costs needed to repay the current obligation, at the day of the balance sheet.

The probability of potential events production as a result of current obligation generated by past events, must reach at least the standard of 50 % in view of being recognized as provisions for risks and expenses.

The way of provisions risks or expenses size determination is carried out in the following way: (fig1). By analyzing figure 1, we observe that all this stages are the suitable conditions to be met in the case of recognizing the provisions for risks and expenses. In determining the size of provisions, the enterprise must take into account a set of factors, which, in certain conditions, can have a significant influence on them, they are:

Risks and uncertainties. In the process of the best estimate determination, a special attention should be paid to present risks or may arise in the near future. Theoretically, the risk shows the probability that an economic operation can record an unexpected result, as a result of unfavorable evolution of the factors on which the success of an enterprise depends.

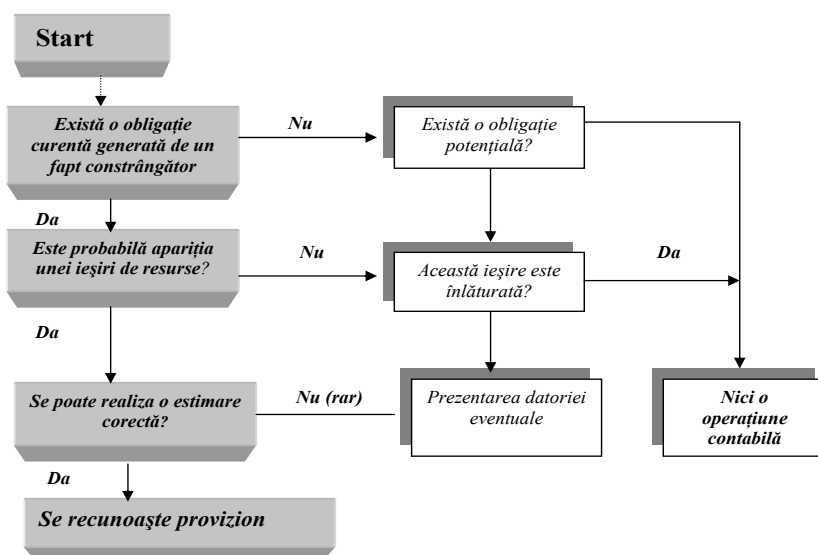


Figura 1. Schema evaluării provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli

Sursa: [1; p. 37-35]

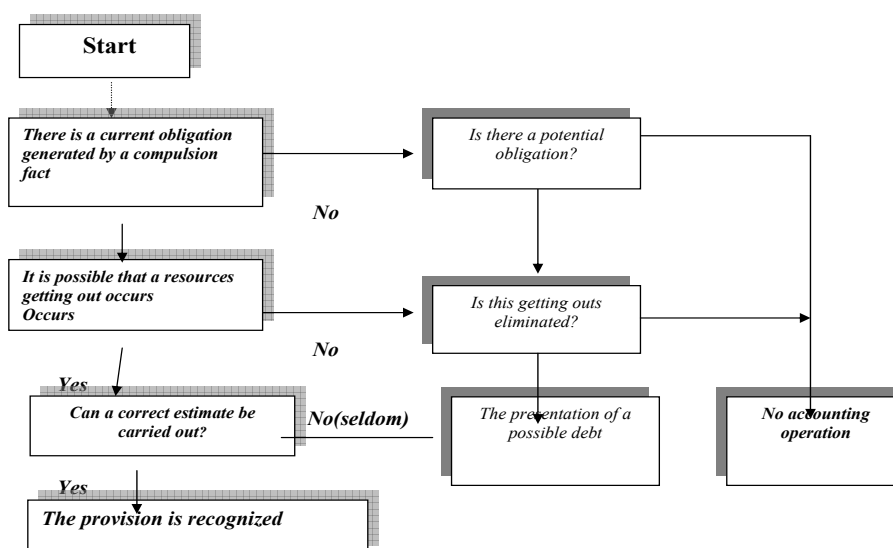


Figure 1. The scheme of provisions for risks and expenses evaluation

Source: [1; p. 37-35]

ta mărimea provizioanelor. Ținând cont de mediul în care își desfășoară activitatea întreprinderea, pot apărea o serie de riscuri externe, și anume:

- *Riscul politic* – datorită modificărilor în legislație sau de altă natură, ce pot schimba radical mediul social-economic;
- *Riscul contractual* – nerealizarea de către parteneri a obligațiilor asumate prin contract;
- *Riscul conjunctural* – modificările care apar în condițiile pieței și nu pot fi controlate de întreprinderi: riscul de preț și riscul valutar [6; p. 190].

Valoarea actualizată. Problema actualizării riscurilor viitoare în valori prezente este caracteristică și provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli, însă tehnica de calculare este analogică celor pentru depreciere.

Faptele viitoare. În condițiile de bază ale constatării provizioanelor se menționează clar că obligația curentă trebuie să fie generată de un eveniment an-

Taking into account the environment in which the enterprise operates, a set of external risks can arise and especially:

- Political risk – due to changes in legislation, or other, that can change radically the social and political environment
- Contractual risk – partners’ nonexecution of obligations under the contract
- Market risk - changes occurring in market conditions cannot be controlled by enterprises: price risk and foreign exchange risk [6; p.190]

Actualized value. The problem of potential risks actualization in present values is characteristic for provisions for risks and expenses, but the accounting technology is analogous for depreciations.

Future facts. In basic conditions of determining provisions is clearly mentioned that the current obligation must be generated by a previous event. But in

terior. Însă, în procesul de evaluare a obligațiilor, trebuie să ținem cont și de evenimentele viitoare care pot apărea. Un eveniment ulterior poate fi recunoscut de contabilitate, numai dacă există dovezi obiective că el va apărea. Natura evenimentelor viitoare ține de două direcții esențiale, și anume: a modificărilor în domeniul tehnico-științific sau în legislație;

Faptele anterioare. În contabilitate, se înregistrează un provizion ca urmare a unor fapte trecute, numai dacă achitarea datoriei eventuale sunt rezultatul obligației legale sau implicite:

- **Exemplu 2.** (obligație legală). *O firmă producătoare de frigidere, prin contractul de vânzare, se angajează să ofere garanție la produsele sale pe un termen de 3 ani de la data vânzării. Pe baza experienței anterioare, s-a observat că aproape 30 % din cumpărători solicită reparația frigidereilor prin garanție.*

În acest caz, în contabilitate se sumează toate cheltuielile presupuse de reparație și de înlocuire a pieselor și pe baza acestui rezultat se constituie provizionul.

- **Exemplu 3** (obligație implicită). *Un magazin de firmă practică politica restituirii banilor cumpărătorilor nemulțumiți, la restituirea mărfurilor procurate. Pentru păstrarea clienților, care au fost atrași datorită acestei strategii, întreprinderea se obligă să-și îndeplinească angajamentul.*

În această situație se recunoaște un provizion, suma căruia constituie cea mai bună estimare a cheltuielilor de restituire.

Provizioanele pentru riscuri și cheltuieli sunt definite ca o „eventualitate” care poate produce câștig sau pierdere în momentul în care unul sau mai multe fapte economice viitoare incerte se vor realiza sau nu, dacă aceste evenimente implică o certitudine privind profitul sau pierderea posibilă. Provizionul trebuie să fie constituit pe baza, fie a celei mai bune estimări posibile a pierderilor în intervalul dat de mai multe estimări, fie la suma cea mai mică a acestor estimări, dacă nici o estimare nu este mai bună ca alta.

the process of obligations evaluation we must take into account the future events, which can occur. A future event can be recognized in accounting, only if, there are objective proofs, it will appear. The characteristics of future events depend on two essential directions: the changes in the technical and scientific field or in the legislation.

Previous facts. In accounting, a provision is recorded as a result of certain passed facts, only if the repayment of potential debts is the result of the legal or implicit obligation.

- **Example 1.2** (legal obligation). A firm producing refrigerators, under the contract of sale, undertakes to provide insurance for its products for a term of 3 years from the date of sale. On the basis of the previous experience we have seen that about 30% of sellers require repairing the refrigerators under insurance.

In this case, in accounting all expenses for repairs and replacement of spare parts are summarized and on the basis of this result the provision is constituted.

- **Example 1.3** (implicit obligation). A prestigious shop practices the policy of returning the money to unsatisfied customers, when returning the purchased goods. In order to keep the clients, who have been attracted due to this strategy the enterprise undertakes to meet this requirement. In this case, a provision is recognized, whose sum constitutes the best estimation of the returned expenses.

The provisions for risks and expenses are defined as, “a possibility” that can produce earnings or losses when one or more uncertain future economic facts will be carried out or not, these events imply a certainty regarding the potential earning or loss. The provision must be constituted on the basis, either of the best estimation of potential losses within the framework offered by other estimations or of the smallest sum of these estimations, if no estimation is better than the others.

Bibliografie / Bibliography:

1. Standardele Internaționale de Contabilitate 2002, București: Copyright, 1240 p.
2. Feleaga, N. *Sisteme contabile comparate*. Ediția 1, vol.1 București: Editura Economică, 1999.
3. Feleaga, N. *Sisteme contabile comparate*. Ediția a 2-a. vol.3. București: Editura Economică, 2000.
4. Greunin, H. Koen, M. *Standardele Internaționale de Contabilitate*. București: Casa de Editură Irecson, 2003, 187 p.
5. Manolescu, M. *Ghid practic de aplicare a Standardelor Internaționale de Contabilitate*. București: Editura Economică, 2001.
6. Popa, I. *Bursa*. vol. 1. Colecția Bursa. București: Editura Adevărul, 1993, 297 p.
7. Ristea, M. Dumitru, C. *Contabilitate aprofundată*. București: Editura Universitară, 2003. 496 p.

DERULAREA MISIUNII DE AUDIT INTERN

Lector sup. comp. Maria RATCOV, ASEM

CARRYING OUT AN INTERNAL AUDIT MISSION

Senior lecturer, Ph. stud. RATCOV Maria, AESM

Misiunea de audit constă în prestarea serviciilor la orice nivel al managementului realizând aprecieri independente și analiza mecanismelor de control al riscurilor și dând recomandări în vederea impulsivării eficienței activităților și procedurilor operaționale sub controlul managerial. Un audit eficient și un mediu de control care urmărește atingerea unui cadru sigur și integral trebuie să fie bine planificat și structurat. Un audit, de obicei, este divizat în patru etape: pregătirea misiunii de audit, intervenția la fața locului, raportul de audit intern și urmărirea respectării. Echipa de audit va colecta date și va documenta procedurile, controalele și activitățile în curs de desfășurare. Bazându-se pe evaluarea riscurilor, echipa de audit va efectua diferite tipuri de testări și va concluziona în ce privește oportunitatea sistemului de control.

Audit's objective is to provide a service to all levels of management by carrying out independent appraisals and analyses of risk control mechanisms, and by making recommendations to improve effectiveness and efficiency of the activities and operating procedures under management's control. An effective audit and a control environment in order to achieve a comprehensive assurance framework should be well planned and scheduled. A typical audit is comprised of four stages: planning, fieldwork, reporting, and follow-up. The audit team will collect data and document the procedures, controls and/or activities being reviewed. Based on our risk assessment, the audit team will perform various types of tests and conclude on the adequacy of the control system.

Noțiunea de misiune își are originile în latinescul „mittere” care înseamnă „a trimite”. Prin urmare, prin misiune de audit intern se înțelege o funcție temporară și determinată, prin care o structură de autoritate își investește reprezentanții pentru a duce la îndeplinirea anumitor obiective fixate [4, pag.7].

O misiune de audit, bine organizată și exercitată, dă posibilitatea delimitării unor soluții de micșorare a costurilor, de determinare a rezervelor existente, precum și de realizare a programelor stabilite. Domeniul de aplicare a unei misiuni de audit este definit de două dimensiuni: obiectul și funcția. Obiectul permite realizarea distincției între misiuni clasice (de sistem, a performanței și regularitate) și misiuni specifice (internaționale, auditul procedurilor de achiziții, auditul lichidărilor gestionare etc.). Funcția delimitează misiunile de audit intern în misiuni unifuncționale și plurifuncționale. Misiunea unifuncțională vizează verificarea și analiza unei singure funcțiuni a entității auditate (financiar-contabil, personal, logistică, IT etc.). Misiunile plurifuncționale sunt cele în care auditorii analizează și verifică mai multe funcțiuni sau toate funcțiunile specifice entității auditate. Acest tip de misiuni prezintă mare avantaj, deoarece oferă o imagine de ansamblu asupra entității respective și calității gestionării acesteia.

Durata unei misiuni de audit intern nu poate fi definită cu exactitate, fiind stabilit un timp necesar pentru realizarea obiectivelor acestei misiuni. În acest context, se poate face o distincție între misiunile scurte (o lună de zile) și misiunile lungi (cu o durată de, cel puțin, trei luni de zile). Misiunile lungi sunt cele care presupun parcurgerea tuturor etapelor procesului metodologic și utilizarea unui număr mare și divers de instrumente și tehnici de audit. Misiunile scurte vizează atingerea obiectivului de auditat fixat chiar dacă prioritatea aceasta se realizează prin condensarea sau parcurgerea mai rapidă a unor etape procedurale.

Este foarte important de menționat faptul că o misiune de audit poate fi planificată ca o misiune scurtă, știind cu exactitate când începe, dar nu știm cu certitudine când se încheie, aceasta realizându-se

The word „mission” derives from the Latin word „Mittere” which means „a trimite”. In this way, through the concept of internal audit mission we understand a temporary and determining function through which an authority structure invests its representatives in order to achieve certain fixed objectives.

A well-organized and well - carried out audit mission offers the opportunity to make costs decrease solutions, to determine present reserves, as well as to carry out different programs. The field of applying an audit mission is defined by two dimensions: *object and function*. The object allows to make a difference between classical missions (system, performance and permanence) and specific missions (international, audit of acquisition procedures, audit of management liquidity etc.). The function groups the internal audit missions in *uni-function and multi-function missions*. The uni-function mission shows the verification and analysis of only one function of the audited entity (financier and accountant, personnel, logistics, IT etc.) Multi-function missions are the missions in which the auditors analyse and verify more functions or all specific functions of the audited entity. This type of missions presents the big advantage because it offers an image of the whole situation of the given entity and the quality of its management.

The duration of an internal audit mission cannot be defined exactly, because it must have a duration necessary to achieve the objectives of the internal audit mission. In this respect, we can make a difference between *short-term missions* (one month) and *long-term missions* (at least three months). Long-term missions are those that require to follow all the steps of the methodological process and the use of a large and diverse number of audit instruments and techniques. Short-term missions' purpose is to achieve the fixed audited objective even if this priority is carried out through summarising of the more rapid skimming over of certain procedure stages.

It is very important to mention the fact that an audit mission can be planned as a short-term mission, knowing exactly when it begins, but we do not know exactly when it ends, the latter one being carried out

în funcție de complexitatea obiectivelor și a problemei care solicită echipa de auditori. De asemenea, depinde în măsură esențială și de nivelul asigurării cu resursele materiale și umane necesare.

Modul de desfășurare a unei misiuni de audit intern poate fi divizat în mai multe etape fundamentale metodologice. În viziunea economistului Emil Mare, precum și cercetătorului Alberta Gisbergto-Ghițu, *procesul de derulare a unei misiuni de audit intern public poate fi împărțit în 4 etape, inclusiv:*

1. Pregătirea misiunii de audit ce include procedura de inițiere a auditului, de colectare și prelucrare a informației, analiza riscurilor și elaborarea programului de audit.
2. Intervenția la fața locului: include procedura de deschidere a ședinței, colectarea dovezilor, constatarea și raportarea iregularităților, revizuirea documentelor de lucru, închiderea ședinței.
3. Raportul de audit intern – include procedura de elaborare, transmitere și supervizare a raportului de audit, precum și reuniunea de conciliere și difuzarea raportului de audit.
4. Urmărirea recomandărilor [4, pag.9].

În opinia noastră, ultima etapă – de urmărire a recomandărilor – nu poate fi examinată ca o etapă fundamentală metodologică a modului de desfășurare a misiunii de audit. Procesul de urmărire a recomandărilor și de implementare a acestora se înscrie în procesul de finalizare a misiunii de audit. Astfel, considerăm că *etapele fundamentale metodologice ale unei misiuni de audit intern trebuie să includă:*

1. Planificarea și organizarea misiunii de audit intern;
2. Exercițarea misiunii de audit intern;
3. Finalizarea și raportarea misiunii de audit intern.

Planificarea și organizarea misiunii de audit include un șir de proceduri, din care pot fi enumerate următoarele:

1. Inițierea auditului și prezentarea echipei de audit. În baza Planului anual de audit intern, șeful Direcției Audit Intern va repartiza misiuni de audit auditorilor, astfel încât să poată începe analiza preliminară. Inițial, se va cerceta independența colaboratorilor acestei direcții prin întocmirea și semnarea de către fiecare auditor o *Declarație de independență și calificare*. Direcția Audit Intern va înștiința subdiviziunea auditată printr-o notificare despre inițierea misiunii de audit; despre scopul, principalele obiective, durata acesteia, precum și despre faptul că pe parcursul misiunii vor avea loc intervenții la fața locului, al căror program va fi stabilit ulterior, de comun acord.

2. Analiza obiectivelor. Membrii echipei de audit vor analiza scopul și vor stabili obiectivele exercitării misiunii de audit respective pentru o mai bună desfășurare și raportare a misiunii de audit.

3. Colectarea și prelucrarea informațiilor, elaborarea listei actelor legislative. Auditorii interni solicită și adună informații cu caracter general despre entitatea/

depending on the variety of objectives and issues the group of auditors requires. In addition to this, it depends essentially on the degree of assurance with necessary material and human resources.

The way of carrying out an internal audit mission can be divided into more methodological basic stages. According to the statements of the economist Emil Mare, the process of carrying out a public internal audit process includes four stages, such as:

- 1. Preparation of audit mission** – includes the audit start procedure, data collecting and processing, risks analysis and elaboration of the audit programme.
- 2. Intervention at the real place** – implies the operation of opening the meeting, collecting vouchers, stating and reporting irregularities, revision of work documents, closing the meeting.
- 3. The statement of internal audit** – includes the procedure of audit statement preparation, transmission and supervision, as well as audit statement reporting and conciliatory reunion.
- 4. Following the recommendations.** [4, pag.9]

In our opinion, the basic stages of an internal audit mission must include:

Stage 1. Planning and organizing the internal audit mission

Stage 2. Carrying out the internal audit mission

Stage 3. Ending and reporting the internal audit mission

Planning and organizing the internal audit mission implies a set of procedures among which we can point out the following:

1. Audit start and audit team presentation – in conformity with the Internal Audit Annual Plan, the chief of the Internal Audit Department will issue and distribute audit missions to auditors, so that the preliminary analysis can start. At the first stage, it will investigate the independence of the Internal Audit Department co-workers through the preparation and signature of a Declaration of Independence and Qualification belonging to each auditor. The Internal Audit Department will notify the audited subdivision on the basis of a notification of the start up of the audit mission, about the goal, main objectives, its term, as well as the fact that during the mission interventions these procedures will be carried out at the place whose programme will be established later, by mutual agreement.

2. Analysis of objectives – the members of the audit team will analyse the goal and set the objectives for carrying out the corresponding audit mission in order to have a better audit mission development and reporting.

3. Data collection and processing, elaboration of legal acts list – the internal auditors require and gather general data about the entity or the audited structure. We practise the transmission of a self-assessment questionnaire to the audited structure. Data processing consists of the analysis of the audited entity/structure

structura auditată. Se practică transmiterea unui chestionar de autoevaluare structurii auditate. Prelucrarea informațiilor constă în analiza structurii/entității care urmează a fi auditată și a activității sale (organigramă, regulamente de funcționare, fișe ale posturilor, circuit al documentelor); analiză a cadrului normativ ce reglementează activitatea entității/structurii auditate; analiză a rezultatelor controalelor precedente; analiză a informațiilor externe referitoare la entitatea/structura auditată.

4. Analiza riscurilor. În baza informației colectate și prelucrate în etapa precedentă, vor fi analizate riscurile. Obiectivul analizei riscurilor este de a direcționa resursele auditului către domeniile cu risc ridicat, luându-se în considerare riscurile inerente, riscurile de control și auditurile anterioare/irregularitățile (neregulile) raportate. În opinia noastră, analiza riscurilor poate fi efectuată periodic și trebuie să țină cont de rezultatele verificărilor precedente.

5. Analiza probelor și formularea ipotezelor în cadrul studiului preliminar. După evaluarea informațiilor preventive și analiza riscurilor determinate pot fi formulate ipotezele de cercetare cu caracter provizoriu în cadrul misiunii de audit, formulate pe baza datelor existente la moment. În această etapă, o importanță deosebită are intuiția și profesionalismul auditorului.

6. Elaborarea programului de audit. Programul de audit intern este un document intern de lucru al structurii de audit intern, care se întocmește în baza tematicii detaliate. Acest document cuprinde acțiunile concrete ce trebuie efectuate pe fiecare obiectiv din tematica detaliată în scopul atingerii obiectivului auditului, precum și repartizarea acestora fiecărui auditor intern.

La exercitarea misiunii de audit intern, propunem de a delimita următoarele proceduri:

1. Colectarea și documentarea probelor (dovezilor) de audit – procedura de colectare a dovezilor se realizează prin munca pe teren. Dovezile auditului sunt obținute prin observarea condițiilor, interogarea persoanelor responsabile și examinarea rapoartelor. Munca de teren se finalizează cu o listă de constatări semnificative, din care auditorul va pregăti o formă finală a raportului de audit și este destinată să realizeze procedurile de audit prevăzute în agenda de audit ca răspuns la obiectivele auditului și pentru a sprijini concluziile lui. Aceste proceduri, de obicei, testează sistemele de control intern majore și corectitudinea tranzacțiilor. Pe măsură ce munca de teren progresează, auditorul discută toate constatările semnificative cu entitatea auditată.

2. Elaborarea constatărilor, formularea concluziilor și recomandărilor – prevede crearea unui document de lucru în momentul în care auditorul identifică o posibilă oportunitate pentru îmbunătățire operațională; eroare; iregularitate; slăbiciune; deviere de la standardele de control intern, regulamente sau politici.

Opiniile auditorului cu privire la constatările din timpul misiunii de audit sunt generalizate în „Fișa de identificare și analiză a problemei” (FIAP), elaborată de Emil Mare și Florin Oanța [4, pag. 55-57]. FIAP-urile trebuie să fie de sine stătătoare și să marcheze anali-

and its activities (organization's chart, operation regulations, slips of posts, the circulation of documents.); the analysis of the legal framework that regulates the activity of the entity or audited structure; the analysis of previous control results; analysis of external information referring to the audited entity/structure.

4. Analysis of risks – on the basis of the collected and processed data at the previous stage, we will analyse the risks. The objective of risks analysis is to direct the audit resources towards the fields with high risk, by taking into consideration inherent risks, control risks and previous audits/and reported irregularities. In our opinion, risks analysis may be made periodically, and it must take into consideration the previous verifications results.

5. Analysis of vouchers and making statements within the previous study – after the evaluation of the previous information and analysis of determined risks we can make investigation statements with previous features within the audit mission, made up on the basis of present data. At this stage, the auditor's intuition and professionalism is of great importance.

6. Elaboration of the audit programme – the programme of internal audit is an internal working document of the internal audit structure, which is drawn up on the basis of the detailed topicality. This document comprises exact actions which must be carried out on each objective from the detailed topicality for the purpose to achieve the audit objective, as well as their distribution per each internal auditor. To carry out the mission of internal audit we propose the following procedures:

1. Audit voucher (proofs) collection and gathering evidence – the procedure of voucher collection is carried out through the work at the place. Audits proofs are obtained through observing conditions, questioning the persons responsible for this and statements examination. Place work ends with a list of significant statements, among which the auditor will prepare a final form of audit statement and it is destined to carry out audit procedures stipulated in the the audit agenda as a reply to the audit objectives and in order to back up audit conclusions. These procedures usually test the systems of major internal control and transactions correctiveness. As long as work at the place progresses the auditor discusses all the significant statements with the audited entity.

2. Elaboration of findings, making conclusions and recommendations – stipulates the creation of a work document at the moment at which the auditor identifies a possible opportunity for operational improvement; error; irregularity, weakness; deviation from internal control standards, regulations or policies.

The opinions of the auditor regarding the findings during the audit mission are generalized in the „Note of problem identification and analysis” (FIAP), issued by Emil Mare and Florin Oanța [4, pag. 55-57]. The NPJA must be independent and mark the auditor's analysis in connection with the finding. This is drawn up for each irregularity found, presents its summary, causes and consequences as well as recommendations for solving it.. NPJA must be

za auditorului în legătură cu constatarea problemelor respective. Se întocmește pentru fiecare disfuncționalitate constatată, prezintă rezumatul acesteia, cauzele și consecințele, precum și recomandările pentru rezolvare. FIAP trebuie să fie semnată de auditori, supervizată de șeful structurii de audit (sau de către înlocuitorul acestuia), confirmată (de luare la cunoștință) de reprezentanții entității/structurii auditate.

3. Verificarea documentelor de lucru – înaintea demarării procesului de elaborare a unui raport de audit intermediar auditorii trebuie să se asigure că documentele de lucru sunt perfectate în modul corespunzător și că ele oferă un sprijin adecvat activității desfășurate și dovezilor de audit colectate în timpul misiunii. Revizuirea se efectuează de către auditorii interni, înainte de întocmirea proiectului Raportului de audit public intern, pentru a se asigura că documentele de lucru sunt pregătite în mod corespunzător. Auditorii întocmesc Nota centralizatoare (dosarul) a documentelor de lucru. Când analiza documentelor de lucru conduce la o concluzie satisfăcătoare, versiunea raportului poate fi elaborată pe baza documentelor de lucru aprobate. Un format standard trebuie folosit pentru a se asigura că toate aspectele majore sunt acoperite.

4. Controlul asupra asigurării calității – unitatea de audit intern necesită adoptarea unui proces care să permită monitorizarea și evaluarea eficacității generale a programului de asigurare a calității. Acest proces cuprinde atât evaluări interne, cât și evaluări externe. Evaluările interne includ: evaluări permanente privind performanța unității de audit intern; evaluări periodice, efectuate prin autoevaluare sau de către alte persoane din cadrul entității, care cunosc practicile de audit intern și standardele. Procedura dată include verificarea tuturor documentelor de lucru și a concluziilor membrilor echipei de audit de către șeful echipei sau de către șeful secției de audit intern.

La finalizarea misiunii de audit intern, propunem delimitarea următoarelor proceduri:

1. Discutarea și prezentarea proiectului raportului de audit. Scopul Raportului de audit intern este să ofere singurul mijloc acceptabil de comunicare a întregii activități de audit entității auditate. Fiecare constatare din raport trebuie să fie sprijinită de dovezi suficiente și să se regăsească în cadrul ariei de cuprindere și a obiectivelor misiunii de audit. Fiecare recomandare trebuie să se potrivească cu datele constatării și să reducă material riscul potențial, așa cum este indicat de către datele constatării. Fiecare constatare trebuie să fie demonstrabilă. *Important este nu ceea ce crede un auditor intern, ci ceea ce un auditor poate dovedi.* Opiniile auditorului, fără documentație corespunzătoare, nu vor fi incluse în raport.

2. Reuniunea de conciliere. Într-un anumit termen de la prezentarea proiectului raportului de audit, auditorii interni organizează reuniunea de conciliere cu structura auditată, în cadrul căreia se analizează constatările și concluziile în vederea acceptării/neacceptării recomandărilor formulate. Structura auditată

signed by auditors, supervised by the chief of the audit department (or its depute chief) confirmed by the audited entity's representatives by being advised about it.

3. Verification of work documents – before starting the process of elaborating an intermediary audit report, the auditors must make sure that work documents are issued accordingly and they offer a corresponding support for the activity carried out and audit vouchers collected during the mission. Revision is carried out by internal auditors, before the elaboration of the draft to the Statement of internal public audit, for the purpose to make sure that work documents are prepared accordingly. The auditors draw up the Centralizing Note (the folder) of work documents. When the analysis of work documents leads to a satisfactory conclusion the version of the statement can be issued on the basis of approved documents. A standards format must be used to make sure that all major aspects are covered.

4. Control over quality ensurance – internal audit structure requires the elaboration of a process that would provide guidance and evaluation of the quality ensurance programme general efficiency. This process comprises both *internal evaluations* and *external evaluations*. Internal evaluations comprise: permanent evaluations regarding the performance of the internal audit entity, periodic evaluations, carried out through self-assessment or by other persons within the entity, who are aware of internal audit practices and Standards. This procedure includes the verification of all work documents and conclusions of the team members, by the chief of the team or by the chief of the internal audit department.

At the end of the internal audit mission, we propose to identify the following procedures:

1. Discussion and presentation of the audit report – the goal of the Internal Audit Report is to provide a unique acceptable way to communicate the whole audit activity to the audited entity. Each finding in the report must be backed up by sufficient proofs and should be refound within the area investigated and the audit mission objectives. Each recommendation must correspond to the data finding and reduce significantly the potential risk in the way shown in the data findings.

2. Each finding must be easy to demonstrate. *The important fact is not what an internal auditor thinks but what an auditor can prove.* The auditor's opinions, without corresponding documentation, will not be included in the report..

3. Conciliatory Reunion – to a certain extent from the presentation of the audit report draft, the internal auditors organise this reunion with the audited entity where they analyse the findings and conclusions in view of accepting/non accepting of the formulated recommendations. The audited entity must have the opportunity to analyse the audit report draft and issue a reply for the audit's findings and recommendations. As a reply, the audited entity can explain how the internal audit report findings can be solved and may include an implementation time-table. In certain situations, the

trebuie să aibă oportunitatea de a analiza proiectul raportului de audit și să elaboreze un răspuns pentru constatările și recomandările auditului. În răspuns, structura auditată poate să explice cum constatările raportului de audit intern pot fi soluționate și poate include un orar de implementare. În unele cazuri, managerii pot alege să răspundă prin decizia de a nu implementa o recomandare a auditului și să accepte riscurile asociate unei constatări ale auditului.

3. Prezentarea raportului de audit Consiliului de observatori, comitetului de conducere și altor autorități interesate. După uniunea de conciliere, în viziunea noastră, ar fi binevenit de prezentat proiectul raportului de audit, cu înlăturarea divergențelor dintre auditorul intern și structura auditată.

4. Raportul final. Raportul final de audit intern trebuie elaborat și aprobat de către șeful structurii de audit la finalizarea fiecărei misiuni de audit. La redactarea versiunii finale a Raportului de audit intern trebuie să se ia în considerare toate modificările discutate și convenite în cadrul reuniunii de conciliere cu structura auditată. Raportul de audit va fi însoțit de o sinteză a principalelor constatări și recomandări.

5. Supervizarea reprezintă ansamblul activităților de organizare, coordonare, antrenare și control, realizate de către șeful structurii de audit intern pe întregul parcurs al derulării misiunii de audit intern. Supervizarea se materializează prin semnarea documentelor întocmite. Pe tot parcursul desfășurării misiunii de audit, șeful acestei structuri oferă auditorilor instrucțiuni legate de derularea misiunii și verifică modul în care este respectat programul de audit intern. Spre finalul misiunii, verifică existența documentelor care atestă veridicitatea constatărilor și supervizează FIAP-urile.

6. Monitorizarea și urmărirea impactului (urmărirea implementării recomandărilor). Obiectivul acestei etape este asigurarea că recomandările menționate în Raportul de audit intern sunt aplicate întocmai, în termenele stabilite, în mod eficace și că conducerea a evaluat riscul de neaplicare a acestor recomandări. Structura auditată trebuie să informeze structura de audit intern asupra modului de implementare a recomandărilor.

Responsabilitatea structurii auditate în aplicarea recomandărilor constă în:

- elaborarea unui plan de acțiune, însoțit de un calendar privind îndeplinirea acestuia;
- stabilirea responsabililor pentru fiecare recomandare;
- punerea în practică a recomandărilor;
- comunicarea periodică a stadiului progresului acțiunilor;
- evaluarea rezultatelor obținute.

Direcția Audit Intern verifică și raportează conducerii progresele înregistrate în implementarea recomandărilor. Totodată, va comunica stadiul implementării acestora. Obiectivul procesului de urmărire este de a determina dacă tema misiunii de audit a fost abordată în mod adecvat. Urmărirea realizată de către auditorii

managers may choose to reply with the decision of not putting into practice an audit recommendation and accept the risks associated with an audit finding..

4. Presentation of the audit report to the council of supervisors, Board of Directors and other interested powers – after the conciliatory reunion, in our point of view, it would be advisable to present the draft of audit report together with elimination of irregularities between the internal auditor and the audited entity.

5. Final Report – the internal audit final report must be drawn up and approved by the chief of the audit entity at the end of each audit mission. When drawing up the final version of the internal audit report we should take into consideration all changes discussed and agreed upon within the conciliatory reunion with the audited structure. The audit report will be accompanied by a synthesis of the most important principles and recommendations.

6. Supervizing – represents the set of such activities as: organising, coordinating, training and controlling carried out by the chief of the internal audit entity for the whole period of the internal audit mission. Supervizing is accomplished through signing the documents. For the whole period of the audit mission, the chief of internal audit structure provides the auditors with instructions connected with mission carrying out checks out the way in which the internal audit programme is observed. At the end of the mission, he verifies the presence of documents that testify the truthfulness of findings and supervises the NRPIA-s.

7. Impact guidance and follow-up (following the recommendations) – the goal of this stage is to make sure that the recommendations mentioned in the internal audit report are applied accordingly, in due terms, in an effective way, and that the management has evaluated the risk of non application of these recommendations. The audited structure must inform the internal audit structure about the implementation way of these recommendations. The responsibility of the audited structure in the recommendations application consists of:

- elaboration of an operational plan, accompanied by a calendar regarding its achievement;
- appointing the persons responsible for each recommendation;
- application in practice of recommendations;
- periodic communication of the stage of operations progress;
- evaluation of obtained results.

The Internal Audit Department verifies and reports to the authorities about the progresses recorded in the recommendations implementation. Meanwhile, it will communicate about the stage of recommendations implementation. The objective of the follow up process is to determine if the theme of the audit mission was approached accordingly. The follow up carried out by internal auditors is defined as a process through which they determine how suitable,

interni este definită drept un proces prin care ei determină cât de adecvate, eficiente și la timp sunt acțiunile întreprinse de conducere cu privire la recomandările auditului. Auditorii interni trebuie să se asigure ca acțiunile întreprinse remediază erorile în mod fundamental.

Recomandările făcute ca rezultat al misiunilor de audit trebuie să fie cuprinse în **Fișa de urmărire a implementării recomandărilor**, pentru a facilita procesul de urmărire. Semestrial, structura de audit intern va realiza o analiză de urmărire pentru a verifica soluționarea constatărilor de audit. Aceleași standarde pentru documentarea constatărilor auditului vor fi aplicate și pentru activitatea de urmărire. Rezultatele urmăririi trebuie comunicate de către auditor entității auditate.

În *concluzie*, considerăm necesar de menționat faptul că la parcurgerea tuturor etapelor și procedurilor, descrise anterior, trebuie respectate principiile metodologice ale auditului intern, precum și normele și standardele profesionale ale auditorilor, ca o cerință indiscutabilă și strict necesară. De asemenea, adaptabilitatea etapelor și procedurilor descrise și implementarea continuă a celor mai bune practici în domeniul auditului intern vor influența creșterea importanței acestei funcții în structura oricărei entități economice.

efficient and timely are the actions undertaken by the authorities regarding the audit recommendations. Internal auditors must make sure that the undertaken actions remedy the weaknesses significantly.

The recommendations made as a result of the audit mission must be included in the **Note of recommendations implementation follow-up** in order to facilitate the follow-up process. The structure of internal audit will carry out a follow-up analysis observance for the purpose to verify the audit statement solution. The same standards for the audit statements documentation will be applied and for the follow-up operation. The results of the follow-up must be communicated by the auditor to the audited entity.

In conclusion, we consider necessary to mention the fact that when using all the stages and procedures previously described, we must respect the methodological principles of the internal audit, as well as the norms and professional standards of the auditors as an unquestionable and strictly necessary requirement. In addition to this, the state of adaption of these stages and procedures and ongoing implementation of the best practices in the field of internal audit will influence the growth of the importance of this function in the structure of any economic entity.

Bibliografie / Bibliography:

1. Standardele Naționale de Audit, aprobate prin Ordin Ministerului Finanțelor nr.62 din 12.06.2000 // Monitorul Oficial al R.Moldova nr.91-93/282 din 29.07.2000;
2. Standardele Naționale de Audit Intern, aprobate prin Hotărârea Curții de Conturi a Republicii Moldova nr. 82 din 29.11.2007 // Monitorul Oficial al R.Moldova nr. 198-202 din 21.12.2007;
3. A. Loebbecke, *Audit. O abordare integrată*. Editura ARC, Chișinău, 2003, 972 p.
4. E. Mare, F. Oanta, *Control, audit și expertize contabile*. Îndrumar pentru seminariști și activități practice, Editura CECCAR, București, 2006, 111 p.
5. A. Gisberto-Ghițu, C. Ioanăș, *Auditul în instituțiile publice*, Editura CECCAR, București, 2006, 148 p.

ESENȚA CONTABILITĂȚII MANAGERIALE ȘI LOCUL EI ÎN CADRUL SISTEMULUI DE GESTIONARE A ÎNTREPRINDERII

Comp. Stela CARAMAN, ASEM

THE ESSENCE OF MANAGERIAL ACCOUNTING AND ITS ROLE IN ENTERPRISE'S MANAGEMENT SYSTEM

Ph. studente CARAMAN Stela, AESM

În acest articol sunt examinate părerile diversilor cercetători economiști din țară, cât și din străinătate cu privire la esența și conținutul contabilității manageriale, realizându-se, totodată, și o sinteză a acestora. Pornind de la părerile existente ale diversilor autori, precum și ținând cont de tendințele moderne de dezvoltare a contabilității manageriale, autorul a prezentat propria viziune asupra modului de definire a conținutului contabilității manageriale locului contabilității manageriale în cadrul sistemului de gestionare a activității întreprinderii.

This article renders the opinions of various researchers economists in the country and abroad on the essence and content of managerial accounting, achieving also a summary of them. Starting from the existing views of various authors, and taking into account the modern trends of development of managerial accounting, the author presents his vision on how to define the content of accounting management and the place of accounting management in the management of the business enterprise.

În prezent, la cea mai mare parte a întreprinderilor din Republica Moldova, contabilitatea managerială nu se ține sau se fac vădite doar încercări timide de organizare și ținere a ei. În fond, aceasta poate fi explicat prin lipsa unei baze și a unor recomandări metodolo-

Nowadays, the majority of enterprises from the Republic of Moldova do not keep managerial records or they tend to make sound efforts of accounting organization and its keeping. Essentially, this fact can be explained through the lack of a basis and methodological

gice privind organizarea acesteia în diferite ramuri ale economiei naționale etc. Între timp, activând în condițiile unei concurențe și lupte asidue pentru supraviețuire, întreprinderile noastre simt o necesitate acută în organizarea unui sistem viabil de contabilitate managerială. Astfel, economistul rus V.A. Cherimov atenționează că, în etapa actuală de dezvoltare a economiei, o problemă importantă o reprezintă perfecționarea sistemului de gestionare a producției în baza unor principii unice de planificare, evidență, evaluare, calculație, analiză și control. În aceste condiții, crește considerabil rolul contabilității manageriale, care reprezintă un instrument necesar în mobilizarea tuturor rezervelor existente pentru creșterea eficienței activității economice a întreprinderii [15, p.134].

Pornind de la cele spuse, problema implementării contabilității manageriale în practica întreprinderilor autohtone capătă o importanță primordială și, de asemenea, apare necesitatea efectuării unor cercetări aprofundate ale conținutului contabilității manageriale, a bazelor ei teoretico-fundamentale, precum și a locului în sistemul de gestionare a întreprinderii.

Înainte de abordarea acestor probleme, trebuie menționat că, oficial, în R.Moldova, termenul *contabilitate managerială*, care mai este numit și „contabilitate de gestiune”, a fost introdus prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1187 din 24 decembrie 1997 „Cu privire la reforma contabilității” unde, de fapt, a fost prezentată și prima definiție a contabilității manageriale, potrivit căreia ea reprezintă: „un sistem de colectare și prelucrare a datelor aferente cheltuielilor de producție, costului producției (lucrărilor, serviciilor) și rentabilității întreprinderii” [2].

Ulterior, o definiție mai amplă și exactă a conținutului contabilității manageriale a fost realizată în Legea contabilității nr.113-XVI din 27 aprilie 2007, conform căreia aceasta este „un sistem de colectare, grupare, prelucrare, pregătire și transmitere a informației contabile pentru planificarea, calcularea costurilor, verificarea și analiza executării bugetelor în scopul pregătirii rapoartelor interne pentru luarea deciziilor manageriale” [1]. Astfel, prin aceste acte normative s-a stabilit, din punct de vedere legislativ, o divizare a sistemului contabil în contabilitate managerială și financiară.

Din momentul apariției ei și până în prezent, contabilitatea managerială a stârnit un viu interes printre economiștii teoreticieni atât din țară, cât și din străinătate, iar problemele ei au făcut obiectul unor numeroase publicații. Cu toate acestea, nu există o părere unică referitoare la conținutul, locul și rolul contabilității manageriale în sistemul de gestionare a activității economico-financiare a întreprinderii. Totuși, majoritatea dintre teoreticieni sunt de acord că contabilitatea managerială reprezintă un mediu informațional al întreprinderii, însă în ceea ce privește limitele extinderii și utilizării ei, părerile diferă foarte mult.

În literatura de specialitate, conținutul contabilității manageriale este tratat începând de la sensul îngust până la cel larg, iar definițiile atribuite acesteia

recommendations regarding its organization in different branches of the national economy etc. Meanwhile, acting in the conditions of strong competition and fight for survival, our enterprises feel a stringent need for organizing a viable system of managerial accounting. Thus, the Russian economist V.A.Chirilov specifies that at the present moment of the economy's development, attention should be paid to the improvement of the production management system on the basis of unique principles such as: planning, accounting, evaluation, calculation, analysis and control. In these conditions, the role of managerial accounting grows rapidly, which represents an instrument necessary for using all the present reserves for achieving the growth of the enterprise's economic activity. [15, p.134].

According to these facts, the issue of managerial accounting implementation in the practice of domestic enterprises has a primary importance and, it is also necessary to make thorough investigations of the managerial accounting content, of its theoretical and fundamental bases, as well as its role in the enterprise's management system.

Before we deal with these problems, we have to mention that, officially, in the Republic of Moldova the term „managerial accounting” which is also called „management accounting” was introduced through the decision of the Government of the Republic of Moldova nr. 1187 of 24 december 1997 „With regard to accounting reform”, where, actually, the first definition of managerial accounting was presented, according to which it represents „a system of collecting and processing the data pertaining to production expenses, production costs (works, services) and enterprise's profitability”. [2].

Later, a broader and more exact definition of managerial accounting was established in the Law of accounting” nr.113-XVI of 27 April 2007, according to which *managerial accounting* is a „system of collecting, grouping, processing, preparing and reporting accounting data for planning, costs calculation, budget verification and analysis in view of internal financial statements preparation for taking managerial decisions” [1]. In this way, through these legal acts, we have established a division of the accounting system in: *managerial* and *financial accounting*.

From the moment of its creation to present time, *managerial accounting* has arisen a high interest among theorists both from the country and from abroad, and its issues have formed the subject of numerous publications. In accordance with these facts, there is no unique opinion referring to the content, role and place of managerial accounting in the management system of the enterprise's economic and financial activity. However, the majority of theorists agree that managerial accounting is an informational environment of the enterprise, but as regards the limits of its extension and its use, their opinions differ very much.

In speciality literature the content of managerial accounting is dealt with, starting from the narrow sense

se deosebesc între ele prin terminologia utilizată, numărul de funcții enumerate în procesul de gestionare, precum și prin importanța acordată acestora.

Astfel, convențional, **părerile cercetătorilor economici privind conținutul contabilității manageriale pot fi împărțite în câteva grupe, și anume:**

1) Primul grup de cercetători consideră că în sistemul de contabilitate tradițional nu există un domeniu distinct al contabilității manageriale, dar a fost și va rămâne contabilitatea de producție sau contabilitatea managerială este aceeași contabilitate de producție, dar adaptată terminologiei moderne. Aceste idei le găsim în lucrările cercetătorilor ruși V.F. Palii, V.V. Palii [16, p.58], ale cercetătorilor bieloruși I.E. Tișcov, A.I. Baldinova [9, p.645], ale cercetătorului român V. Pătruț [5, p.265], precum și ale celor americani Ch. Horngren și G. Foster [14, p.8].

2) Cel mai numeros grup de cercetători tratează contabilitatea managerială drept un subsistem distinct al sistemului tradițional de contabilitate. În cazul expresiei „contabilitate managerială” ei pun accentul pe termenul de „contabilitate” și consideră că contabilitatea managerială reprezintă un sistem de colectare, prelucrare și transmitere a informațiilor necesare fundamentării și luării deciziilor manageriale. Definițiile atribuite contabilității manageriale de adepții acestei idei se deosebesc între ele doar prin câteva amănunte neesențiale, în special prin numărul de funcții enumerate ale acesteia.

O direcție informațional-contabilă a contabilității manageriale este subliniată de către autorii autohtoni ai ghidului practico-didactic „Contabilitatea managerială” în frunte cu A. Nederiță [4, p.10]; autorii români: P. Diaconu [6, p.18], P. Dumbravă, A. Pop [7, p.6] etc., precum și de către autorii ruși: A.D. Șeremet [13, p.17], O.D. Caverina [10, p.57]; autorii americani: B. Needles, H. Anderson și J. Caldwell [8, p.879] etc.

3) În viziunea celui de-al treilea grup de cercetători, contabilitatea managerială reprezintă sistemul de gestionare a întreprinderii. Adepții acestei idei pun accentul pe termenul „management” sau „gestiune” din expresia „contabilitate managerială”, respectiv „contabilitate de gestiune” și consideră că, în esență, contabilitatea managerială reprezintă întregul sistem de gestionare a întreprinderii, în care sunt integrate contabilitatea, planificarea (bugetarea), controlul și analiza datelor privind consumurile/cheltuielile, costul, veniturile și rezultatele activității întreprinderii în ansamblu, precum și a subdiviziunilor sale structurale.

Accentul pronunțat pus pe integrarea elementelor de contabilitate, planificare, control și analiză se observă în lucrările autorilor autohtoni: V. Țurcanu și E. Bajerean [3, p.237], precum și al autorilor ruși: S.A. Nicolaeva [12, p.12], T.P. Carpova [11, p.29] etc.

Pornind de la cele expuse mai sus, precum și ținând cont de tendințele actuale de dezvoltare a contabilității manageriale, după părerea noastră, contabilitatea managerială reprezintă un element

to the broad sense, but its definitions differ through the terminology used, the quantity of its functions during the accounting period, as well as their importance.

In this way, the opinions of the economists regarding managerial accounting content can be divided into several groups such as:

1) The first group of economists consider that in the traditional accounting system there is no distinct field of managerial accounting, but it was and will remain production accounting or managerial accounting which is the same production accounting, but it is adapted to modern terminology.

These ideas can be found in the works of Russian scientists V.F. Palii, V.V. Palii [16, p.58], Belarusian scientists I.E. Tișcov, A.I. Baldinova [9, p.645], Romanian scientists V. Pătruț [5, p.265], as well as American theorists Ch. Horngren și G. Foster [14, p.8].

2) The majority of scientists think about managerial accounting as a distinct subsystem of the traditional accounting system.

In the case of „managerial accounting” they emphasize the term of „accounting” and they consider that managerial accounting represents the system of collecting, processing and reporting information necessary for managerial decisions bases. The definitions pertaining to managerial accounting offered by the persons associated with these ideas differ through certain unimportant details, especially by the quantity of its functions.

An informational and accounting direction of managerial accounting is pointed out by the domestic authors of the practical and didactic guide „Managerial accounting” together with A. Nederiță [4, p.10]; Romanian authors: P. Diaconu [6, p.18], P. Dumbravă, A. Pop [7, p.6] etc., as well as Russian authors: A.D. Șeremet [13, p.17], O.D. Caverina [10, p.57]; American authors: B. Needles, H. Anderson și J. Caldwell [8, p.879] etc.

3) According to the opinions of the third group of scientists, managerial accounting is the system of conducting a company.

Persons associated with these ideas emphasize the term „management” or „conduct” from the expression „managerial accounting” and they consider that actually, managerial accounting is the whole system of the enterprise’s management where the following elements are included: accounting, planning (budget), data control and analysis regarding consumption/expenses, costs, income, revenues, and the results of the enterprise in its ensemble, as well as its structural subdivisions.

The integration of accounting elements, planning, controlling and analysis are emphasized and they can be seen in the works of domestic authors: V. Țurcanu and E. Bajerean [3, p.237], as well as Russian authors: S.A. Nicolaeva [12, p.12], T.P. Carpova [11, p.29] etc.

According to the above mentioned facts, as well as taking into consideration the actual trends of

sau un subsistem al sistemului de gestionare a întreprinderii și propunem definirea conținutului ei în felul următor:

- **contabilitatea managerială** reprezintă un subsistem informațional al sistemului de gestionare a întreprinderii care asigură integrarea elementelor de planificare (bugetare), organizare, contabilitate, control, analiză și reglare în scopul obținerii și furnizării informațiilor necesare managerilor de toate nivelele în luarea deciziilor manageriale operative și strategice.

În opinia noastră, prin prezentarea contabilității manageriale drept un subsistem se va subînțelege că ea trebuie să fie proiectată, creată la o întreprindere, adică trebuie să fie organizată de o așa manieră, încât să asigure obținerea informațiilor necesare. De altfel, în definiția prezentată este indicat și scopul organizării contabilității manageriale – obținerea și furnizarea informațiilor necesare tuturor managerilor întreprinderii.

Examinând rolul contabilității manageriale în activitatea întreprinderilor, trebuie remarcat că, în prezent, acesta este secundar comparativ cu cel al contabilității financiare. Însă, considerăm că sporirea volumului afacerilor, modificările tehnologiilor de prestare a serviciilor de transport, precum și ridicarea nivelului de studii al managerilor din ultimii ani vor activa dezvoltarea contabilității manageriale, iar recunoașterea ei ca domeniu de cercetare deja s-a produs. Prin urmare, ne așteptăm ca în viitorul apropiat să asistăm la o creștere mai pronunțată a rolului contabilității manageriale la întreprinderile noastre.

În ceea ce privește locul contabilității manageriale în întreprindere, lucrurile nu par fi atât de simple. Specialiștii în domeniu dezbat pe larg acest aspect, căutând răspunsul la următoarea întrebare: contabilitatea managerială trebuie să coreleze cu toate elementele (funcțiile) sistemului de gestionare sau contabilitatea managerială trebuie să fie concentrată doar la furnizarea unei cantități suficiente de informații necesare managerilor pentru atingerea unor scopuri concrete?

După părerea noastră, al doilea mod de abordare a problemei diminuează rolul contabilității manageriale, deoarece pentru orice nivel de gestionare a activității economice informațiile contabile trebuie să fie pregătite și interpretate în mod corespunzător, iar datele cantitative în sine nu îmbunătățesc procesul de gestionare.

Astfel, deoarece contabilitatea managerială se află la intersecția dintre contabilitate, asigurare informațională, control și coordonare, aceasta ocupă un loc aparte în sistemul de gestionare a întreprinderii, și anume leagă într-un tot întreg elementele acestui sistem, le integrează și le coordonează. Cu toate acestea, contabilitatea managerială nu înlocuiește sistemul de gestionare a întreprinderii, ci doar îl aduce la un nou nivel, mult mai calitativ.

În opinia noastră, la momentul actual, contabilitatea managerială modernă iese din limitele contabi-

managerial accounting development, in our opinion, managerial accounting is an element or a subsystem of the enterprise's management system and we propose to define its content in the following way:

- *Managerial accounting is an informational subsystem of the enterprise's management system which ensures the integration of the following elements: planning (budget), organizing, accounting, control, analysis and regulation for the purpose of obtaining and providing information necessary for managers of all types in taking strategic and operational management decisions.*

In our opinion, through the interpretation of managerial accounting as a subsystem we will feel that it must be designed, created at an enterprise, i.e. it must be organized in a such way to obtain the needed information. Otherwise, in this definition we have included the goal of managerial accounting organizing – collecting and reporting data necessary for all managers of the enterprise.

Examining the role of managerial accounting in the activities of enterprises, we have to point out that, at present, its role is secondary in comparison with the role of financial accounting. Otherwise, we consider that the increase of the transactions, modifications in transport services technologies, as well as the improvement of management educational studies for the last years will speed up the development of managerial accounting, but its recognition as an investigation field has already been produced.

As a result, we hope that the role of managerial accounting in our enterprises will increase in the near future.

As regards the place of managerial accounting in the enterprise, the things do not seem to be simple. Specialists in this field study all the aspects of this issue, looking for the answer to the following question: must managerial accounting correlate with all elements (functions) of the management system or must managerial accounting be concentrated on providing enough information to managers intend for achieving certain specific goals?

In our opinion, the second approach decreases the role of managerial accounting, because for each level of managing the economic activities, accounting information must be prepared and interpreted accordingly, but the quantitative data themselves do not improve the management process.

Thus, because managerial accounting is at the crossing, between accounting, providing information, control and coordination, it has a special place in the enterprise's management system, especially, it links together the elements of this system, brings in, and coordinates them. However, managerial accounting do not replace the system of conducting the enterprise, but it confers to it a new level, more efficient.

In our opinion, nowadays, the modern managerial accounting outruns the limits of traditional account-

lității tradiționale și asigură o interacțiune puternică a elementelor sistemului de gestionare a întreprinderii. Prin urmare, părerea noastră despre locul contabilității manageriale în sistemul de gestionare a întreprinderii este prezentată în figura 1.

Sistemul de gestionare						
Planificare	Organizare	Contabilitate financiară de producție		Control	Analiză	Reglare
CONTABILITATEA				MANAGERIALĂ		

Figura 1. Locul contabilității manageriale în sistemul de gestionare a întreprinderii

Astfel, din figura 1 se observă că rezultatul stabilirii locului contabilității manageriale în sistemul gestionar al întreprinderii constă în poziționarea ei ca bază informațională a sistemului intern de gestionare, cu posibilitatea integrării celorlalte elemente ale acestuia.

ing and ensures a powerful interaction between the elements of the enterprise's management system.

As a result, our opinion about the place of managerial accounting in the management system of the enterprise is shown in figure 1.

Management system						
Planning	Organizing	Accounting Financial production		Controlling	Analysis	Regulation
MANAGERIAL				ACCOUNTING		

Figure 1. The place of managerial accounting in the system of the management of the enterprise

According to these facts, in figure 1 we observe that the result of deciding the role of managerial accounting in the management system of the enterprise depends on its positioning as an informational basis of the internal management system with the right of integrating the rest of its elements.

Bibliografie / Bibliography:

1. *Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2007, nr.90-93.
2. *Hotărârea Guvernului Republicii Moldova „Cu privire la reforma contabilității” nr. 1187 din 24 decembrie 1997*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 1997, nr.88-91.
3. *Bazele contabilității / V.Țurcanu, E.Bajerean*. – Ch.: F.E.-P. „Tipogr. Centrală”, 2004.
4. *Contabilitatea managerială*. Colectiv de autori: coordonator – A.Nederița, Chișinău: ACAP, 2000.
5. *Darie V., Drehuță E., Gorbănescu C., Pătruț V., Rotilă A. Manualul expertului contabil*. Ediția a V-a actualizată. – Bacău: Editura AGORA, 2002.
6. *Diaconu Paul. Contabilitate managerială*. – București: Editura Economica, 2002.
7. *Dumbravă P., Pop A. Contabilitatea de gestiune în industrie*. – Deva: Editura Intelcredo, 1997.
8. *Needles B., Anderson H., Caldwell J. Principiile de bază ale contabilității*. Trad. din engl. – Chișinău: Editura ARC, 2000.
9. *Бухгалтерский учет: 2-е изд., испр. и доп.* / И.Е. Тишков, А.И. Балдинова, Т.Н. Дементей и др.; - Мн.: Выш. шк., 1996.
10. *Каверина О.Д. Управленческий учёт: системы, методы, процедуры*. – М.: Финансы и статистика, 2003.
11. *Карпова Т.П. Управленческий учёт: Учебник для вузов* – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
12. *Николаева С.А. Управленческий учёт / Учебное пособие*. – М.: Институт профессиональных бухгалтеров России: Информационное агенство «ИПБ - БИНФА», 2002.
13. *Управленческий учёт: Учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеременты* – М.: ФБК-ПРЕСС, 1999.
14. *Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект*. Пер. с англ./ Под ред. Я.В. Соколова – М.: Финансы и статистика, 1995.
15. *Керимов В.Э., Селиванов П.В., Минина Е.В. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики // Менеджмент в России и за рубежом*. – 2001, № 4.
16. *Палий В.Ф., Палий В.В. Управленческий учёт – новое прочтение внутрихозяйственного расчета // Бухгалтерский учет, 2002, №17.*

META DESIGNUL BAZELOR DE DATE

DATA BASE META DESIGN

*Dr. Alexandrina MURGEVA ;
Dr. Monika TSANEVA,
Universitatea Economiei Naționale și Internaționale, Sofia, Bulgaria*

*PhD. MURGEVA Alexandrina
PhD TSANEVA Monika, UNWE - Sofia, Bulgari*

Automatizarea activităților într-un anumit domeniu de afaceri, astăzi deja nu mai este noutate tehnologică, ci o condiție obligatorie de afacere. Solicitățile în creștere față de sistemele aplicative de afaceri, necesită identificarea unor mijloace eficiente de elaborare a sistemelor informaționale. Rapiditatea și eficiența sunt două direcții spre care tind tehnologiile informaționale în vederea elaborării sistemelor aplicate în afaceri, tinzând ca aceste două calități să fie realizate atât în etapa de elaborare, cât și la etapa de exploatare a sistemului. Exploatarea eficientă este legată de utilizarea reală a sistemului informațional, moment în care soluțiile informaționale urmează ritmurile proceselor din sfera afacerilor. Realizarea acestor principii reprezintă o provocare pentru tehnologii. În lucrarea de față se va realiza o trecere în revistă a ideilor consacrate modificărilor tehnologiilor de proiectare a bazelor de date, direcționate spre elaborarea unor sisteme aplicative de adaptare și extindere maximală.

Nowadays automation of activities in a given field of business is no longer a technological innovation, but a prerequisite for business. Rising demands towards the business application requires the identification of effective information systems design. The speed and efficiency are two directions that information technologies tend to in order to develop of applied business systems, aiming that these two qualities to be made both at the stage of design and at the operating system. The efficient operation is linked to the actual use of the information system, when the information solutions follow the rhythm of the business processes. Achieving these principles is a challenge for technology. The present paper gives a review of the ideas dedicated to technology changes of design databases, directed towards the development of application systems for maximum adaptation and enlargement.

1. Probleme de elaborare a programelor aplicative de afaceri

Cert este faptul că, în prezent, lumea afacerilor co-relează din ce în ce mai mult cu soluțiile informaționale automatizate. Această legătură se manifestă și prin influența businessului asupra programelor aplicative, plasându-le continuu în anumite limite și cerințe, printre care și modificarea proceselor de afaceri în urma automatizării acestora. Această legătură strânsă ridică o serie de probleme, care, în general, pot fi definite ca: *businessul se modifică și se îmbogățește cu procese noi, dar programele aplicative de afaceri nu pot să se sincronizeze fără dificultăți cu acest fenomen firesc.*

Este necesară o abordare mai detaliată a problemelor cu care se confruntă elaboratorii/generatorii programelor aplicative de afaceri. Aceasta va permite să se descopere direcțiile în care deosebirile dintre business și programele aplicative sunt cele mai semnificative, în scopul identificării unor noi soluții necesare elaborării acestora.

În acest sens, pot fi definite trei probleme esențiale, care au explicații atât abstracte și filosofice, cât și manifestări practice pragmatice.

a) Problema incertitudinii și cunoașterii expertizate limitate

În procesul generării, elaboratorii sistemelor informaționale se confruntă cu o informație insuficientă, relativă, inexactă și nestructurată privind domeniul de referință. Depășirea acestor deficiențe presupune un consum suplimentar de timp și mijloace necesare ajustării soluțiilor existente la generarea unor noi elaborări, cu antrenarea unor expertize suplimentare.

Depășirea problemelor enunțate va fi posibilă prin abordarea unor mecanisme pentru **completarea și ajustarea** cunoștințelor expertizate, fără a lansa cerințe suplimentare față de structura și algoritmi sistemului.

De exemplu, o soluție privind depășirea acestei dificultăți va fi elaborarea **de structuri generalizate**,

The automation of activities in a specific business area nowadays is not technological news, but a business need. The necessity of more and more business applications implies the quest for tools and techniques for fast and efficient development of information systems. Rapidity and efficiency are two important directions, in which business application development technologies are developing today, aiming these two important qualities to be achieved as regarding both development process's stages and system exploitation. The effective exploitation is related to real usage of the information system. And this is available when information decision follows the pace, in which processes in the business area develop. The achievement of this aim is a new challenge to the technologies. In this article, we are going to present some ideas about changing the patterns of database design, directed to produce applications which are maximum adaptive and scalable.

1. Problems during business applications development.

The fact that the world of business today is binding more and more tightly with the automation of information processing is obvious. This commitment is also revealing in the influence of the business over applications, by implying its limitations and requirements, and changing business processes as a result of their automation. This tight commitment originates some problems, which in general terms may be defined as: *Business is changing and is abounding in new processes, but it is not easy for business applications to follow this natural progress.*

A much more detailed glance on the problems, which are standing in front of business applications developers, is necessary. This would allow to discover directions, in which the cross-purposes between business and applications are most significant and to find out a new way of their development.

Three main problems which have both their own abstract and philosophical explanation and concrete practical behavior may be defined.

capabile să descrie caracterul diversificat al cunoștințelor expertizate (condiție posibilă), care permite o completare și o ajustare corectă.

b) Problema modificării viziunilor

Această problemă are două aspecte, care, în cel mai general mod, pot fi determinate drept problemă la nivelul diferitelor viziuni și problemă a modificării unei viziuni concrete. Aceasta se leagă în special de dinamica domeniului de afaceri, în care un program aplicativ este destinat automatizării unor activități concrete.

Dacă vom analiza necesitățile consumatorului și ideea privind automatizarea pe care acestea le generează ca esență dinamică, cu ciclul propriu de viață, atunci acesta este mult mai scurt – în practică nevoile consumatorilor se schimbă mult mai rapid.

Schimbarea acestor idei constă anume în faptul că consumatorul își extinde continuu zona în care se dezvoltă afacerea, încât descrierea obiectelor și algoritmii se află, de asemenea, în schimbare. Pe de altă parte, se află în schimbare și viziunea față de acestea – fiind inițiate noi procese de afaceri, care impun o altă interpretare a acestor obiecte și algoritmi. Aceasta necesită identificarea unor instrumente, tehnologii și abordări necesare pentru crearea sistemelor care vor ajuta ca „ciclul de viață” al nevoilor consumatorilor să nu afecteze ciclul de viață al sistemului.

c) Problema identității

În cazul elaborării unui sistem informațional, de multe ori nu se observă asemănările dintre anumite elemente conținute în decizia curentă și în deciziile anterioare.

Unele dintre ele sunt legate de crearea elementelor similare, deja existente, și care provoacă suplimentar pierderi de timp și de resurse. Depășirea acestei probleme implică o analiză aprofundată a diferitelor domenii sau a diferitelor probleme care țin de unul și același domeniu. Ca rezultat al observării aprofundate se va dezvolta un model tipic de soluție (structură și algoritmi), care poate fi folosit în marea majoritate a cazurilor. Evident, această abordare necesită timp suficient pentru acumularea setului necesar de date.

O alternativă pentru a depăși această problemă constituie o abordare generalizată, necesară interpretării elementelor din domeniu.

2. Aspectele practice ale problemelor

Problemele descrise anterior sunt asociate, în principal, dinamicii domeniului și au manifestări practice proprii. Acestea, de cele mai multe ori, sunt legate de punctele slabe ale tehnologiilor existente, necesare creării programelor aplicative, și se reflectă în distribuția inegală a fazelor ciclului de viață al sistemelor.

Aceste probleme lansează cerințe sporite atât față de tehnologiile necesare proiectării și punerii în aplicare a logicii de afaceri într-un program aplicativ, cât și pentru modelarea structurii datelor suportate de program, și anume:

- structurile în bazele de date relaționale nu pot fi ușor extinse, astfel procesul de adaptare și de ajustare la noile cerințe devine di-

1.1. The problem of indefiniteness and narrowness of the expert knowledge. [4]

During the process of creation the information system developers are meeting with insufficient, relatively imprecise and unstructured know-how about the business area. Overcoming of these disadvantages is related to allocation of additional time and resources for tuning of the existing solutions, for new elaborations and for involving new experts.

To overcome this problem, it is necessary to provide some mechanisms for addition and adjustments of expert knowledge without enforcing changes in the data structures and existing algorithms of the system.

One possible solution of this problem is the development **of generalized data structures, which can describe (at some stage) a highly varied expert knowledge and which allow relatively simple addition and adjustment, preserving their correctness.**

1.2. The problem of changing the point of view

This problem has two sides, which may be defined as the *problem of different points of view and the problem of changing a particular point of view.*

This problem is directly related to the dynamics of the business environment, some activities of which an application is intended to automate. If we examine the user needs and the ideas of automation, which these needs originate, as dynamic entities with their own life cycle, in practice this life cycle is very short because of the rapid change of user needs.

The change of these ideas expresses in the fact that user expands the area in which his business is developing, so the descriptions of business objects and business rules also change. On the other hand, the point of view to them is also changing – they start participating in new business processes, which impose their different interpretation.

This enforces to find out some tools, technologies and approaches for information systems development, which provide that the shortened life cycle of users needs does not significantly change the life cycle of the information system.

1.3. The problem of similarity

During the elaboration of an information system, the similarities between current and preceding design and implementation of individual items are often unnoticed. Their un-discovering leads to over-again creation of uniform already existing items, which costs recourse and time loses.

The overcome of this problem is related with deep analysis of many different business areas and may different problems of one and the same area. As a result of this extensive research, a general approach (data structures and algorithms), applicable in most cases, must be possible to invent. Naturally, this approach requires sparing enough time for gathering the necessary information.

An alternative for overcoming this same problem is finding out a general approach for examination of business area entities.

ficil și ineficient. Fiecare set nou de coloane afectează în mod semnificativ logica de afaceri, indiferent de locația acestora în baza de date, în programul aplicativ sau în interfața consumatorului;

- fiecare schimbare determină migrații semnificative în cadrul programelor aplicative, care provoacă dificultăți, în cazul susținerii diferitelor versiuni și incompatibilitatea între acestea;
- cele descrise anterior continuă să aibă un impact semnificativ asupra ciclului de viață al sistemului. Astfel, programele aplicative create preiau un ciclu de viață din ce în ce mai redus, din punctul de vedere al utilizării efective a acestora. „Ciclul de viață” al ideii clientului este mult mai scurt decât ciclul de viață al sistemului, care rezultă într-o perioadă scurtă de exploatare și care face ineficient și chiar inadecvat programul aplicativ în raport cu nevoile consumatorilor.

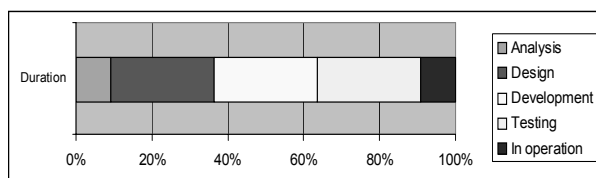


Figura 1. Raportul dintre etapele ciclului de viață al programelor aplicative de afaceri

Figure 1. Proportion of business application life cycle stages

Aceste probleme se manifestă mai intens în domeniile aplicative, care sunt slab structurate și în care descrierea obiectelor de afaceri este incompletă și variabilă. Această practică conduce la șanse reduse de automatizare a proceselor din domeniile respective de afaceri.

Pe de altă parte, domeniile de afaceri clar definite (în termeni de procese de afaceri și de date) nu pot spera la soluții automate, deoarece acestea sunt strâns legate de procesele de afaceri. Practic, programele aplicative create nu dispun de mijloace de adaptare rapidă și ușoară la noutățile din practica de afaceri.

3. Meta design

După cum s-a menționat, baza de date relațională nu permite modificarea elementară a structurii datelor în programele aplicative, fără ca acestea să determine corecții semnificative în cadrul lor. Pe de altă parte, baza de date relațională este suficient de abstractizată în raport cu structurile respective, sub aspect de întreținere a acestora, or, ea la fel de bine garantează integritatea referențială prin intermediul cheilor externe, prin originalitate, prin cheile primare și prin corectitudinea cererilor lansate etc., fără a se interesa de problema concretă, prezentată prin intermediul tabelelor în schemele de utilizare. Ea reușește această performanță datorită meta descrierii structurilor proprii.

2. Some Practical aspects of the problems

The problems, considered above, are thoroughly related with the business area dynamics and have their practical behavior. It is most often related with particular weaknesses of existing technologies for business application development and reflects in the irregular distribution of the duration of system life cycle stages.

These problems put a strong challenge both to the technology of business logic design and implementation in an application, and to modeling of data structures maintained by this application as follows:

- Relational database structures cannot be easily expanded, which makes the process of adaptation and adjustment of applications to the new requirements expensive and inefficient. Each change of a set of columns seriously affects some business logic, despite of the layer in which it is implemented – the data base or application and user interface.
- Each change reflects in considerable business application migration, which results in complex maintenance of multiple incompatible versions.
- The preceding point strongly affects the system life cycle. From the point of view of their real exploitation by users, business applications developed are with a considerably shortened “life”. “Life cycle” of user ideas is much briefer, then the system life cycle, which leads to a very brief period of usage and respectively makes the application inefficient and even inadequate to users’ business needs (Fig.1).

The problems discussed exhibit most tangible in business areas which are loosely structured and in which the business objects descriptions are incomplete and often changing. In practice, this takes away the possibilities of process automation in these areas.

On the other hand, well defined (concerning business processes and data) business areas cannot rely on an adequate solution for automation, because it is tightly coupled with its business processes. In practice, the business applications developed do not possess resources to adapt quickly and easily to the novelties in business practice.

3. Meta-design

As it was mentioned above, a relational data does not permit to change easy enough the data structures in a business application, without causing significant corrections in the application itself. On the other hand, the relational data base is enough abstract regarding these structures from the point of view of their maintenance, i.e. it does good enough guarantee the referential integrity through foreign keys, uniqueness through primary keys, correct result of queries and so on, without being “interested in” the particular problem, which has been described by the tables in the user’s scheme. DataBase Management System (DBMS) achieves this by virtue of meta description of its own structures [8].

O asemenea modalitate de abordare este necesară în cazul descrierii datelor, încât programul aplicativ să se transforme într-un interpretator abstract al acestor date.

Utilizarea meta designului la proiectarea structurii datelor, prin intermediul cărora se vor abstractiza obiectele și descrierea acestora, va constitui propunerea pe care o vom lansa în articolul de față. **În aceste condiții, baza de date se va transforma într-o structură unitară necesară păstrării meta datelor privind obiectele de afaceri și manifestările concrete ale acestora.**

Abordarea de bază a meta-designului reprezintă o abstractizare și preluarea obiectelor de afaceri nu din punctul de vedere al esenței lor în procesul de afaceri, ci prin prisma rolului și funcției generale pe care îl dețin acestea în procesul de afaceri (cu privire la rolul lor mai general). Acest caracter general al rolului obiectelor va permite descrierea esenței lor. Astfel, se modifică viziunea prezentării obiectelor. Prin urmare, descrierea lor nu va fi una specifică, ci o meta descriere - *descrierea descrierii lor*.

Pornind de la această viziune și din necesitatea de a păstra calitățile esențiale ale bazelor de date, și anume diferențierea descrierii obiectelor și identificarea lor, meta designul va solicita prezența și suficiența următoarelor structuri:

- **Tipurile** – nomenclatorul diverselor obiecte de afaceri, descrise în baza de date. Acesta este extensibil și necesar pentru a asigura diferențierea obiectelor și tipizarea descrierii lor;
- **Esența** – nomenclatorul tuturor obiectelor de afaceri, descrise în bazele de date. El va fi extensibil după necesitate și nu va conține o descriere concretă a obiectului;

Caracteristicile – nomenclatorul atributelor necesare tuturor obiectelor de afaceri, care vor fi utile programului de business. Acest nomenclator va fi, de asemenea, extensibil la dorință, fapt care va permite descrierea suplimentară a obiectelor de afaceri și completarea cu alte caracteristici noi. Pentru a garanta calitatea și interpretarea precisă a datelor, fiecare atribut se va descrie în raport cu:

- obligativitatea descrierii obiectului (Mandatory)
- repetabilitatea în cadrul uneia și aceleiași descrieri a aceluiși obiect (Single)
- relația cu alte obiecte (o descriere a referințelor între obiecte în direcția de la 1 la M. Relația se va prezenta în felul părinte-copil) (Relationship)
- categoria de valoare, aceasta este specificată în descriere (ValueType)
- restricțiile suplimentare de cost (Checks)

Șabloanele – pentru a oferi nu doar o descriere generală, dar și un set de attribute adecvate, prin care va fi posibilă interpretarea specifică, corespunzătoare atributelor cu același nume, în cadrul diferitelor tipuri de entități. În meta model este susținută și șablonul fie-

Similar approach is necessary for data description, so that the application can “transform” itself into an “abstract interpreter” of these data.

Applying meta-design during data structures design, through which to abstract objects and their descriptions is the suggestion we are going to make in this article. **With meta-design the data base converts into a united structure for storing business objects meta data and their particular instances.**

A fundamental meta-design approach is business objects abstraction and treatment not from the point of view of their semantics in the business process, but regarding their more general role in it. This more general role is to describe entities. So the point of view to the object description is changing. Their description is not specific, but is a meta-description – *description of their description*.

Proceeding from this assumption and from the necessity to preserve main functionality of the DBMS, especially the ability to distinguish object description and object identification, the following structures for meta-design are necessary and sufficient:

- **Types** – A nomenclature of different business objects, which are described in the data base. It is expandable and is needed to provide object diversion and typification of their description.

- **Entities** – A nomenclature of all business objects, described in the data base. It is arbitrarily expandable and does not contain a concrete description of these objects.

- **Properties** – A nomenclature of necessary properties of all business objects, which are interesting for the business application. It is This nomenclature is also arbitrarily expandable and thanks to this, the description of business objects can easily be added with new object properties. To guarantee the quality and correct interpretation of the data, each attribute must be defined regarding:

- Obligatory(Mandatory) for object description
- Repeatability within one and the same object description (Single or Multiple)
- Relationship with other objects (i.e. description of relationships between objects in the 1 to M direction). The relation of type “child-parent” is presented.
- Value Type – the type of the value, with which it instantiates in the description
- Additional constraints on the value (Checks)

- **Templates** – To ensure not a general description, but an adequate attribute set, through which to provide the possibility of specific interpretation of attributes of the same name belonging to different entity types, the meta model maintains a template of each business object. The template is a concrete attribute set for a specific entity type. These templates are expandable in the terms of a single type. They can be supplemented with new attributes or the existing attribute set may be revised. In conjunction, the template nomenclature is also expandable regarding supplementation with new templates for new object types.

- **Description** – Through this structure the storage of each object concrete attribute values is ensured. The content of this structure is controlled by the attribute

căru tip de obiect de afaceri. Șablonul este un anumit set de atribute pentru un anumit tip de entitate. Aceste modele vor fi extensibile în limitele unei entități. Ele pot fi suplimentate cu noi atribute, setul stabilit de atribute poate fi corectat. Cu toate acestea, gama de șabloane este extensibilă și în raport cu tipurile de obiecte.

- **Descrierea** – prin structura respectivă se realizează o conservare a valorilor specifice ale atributelor

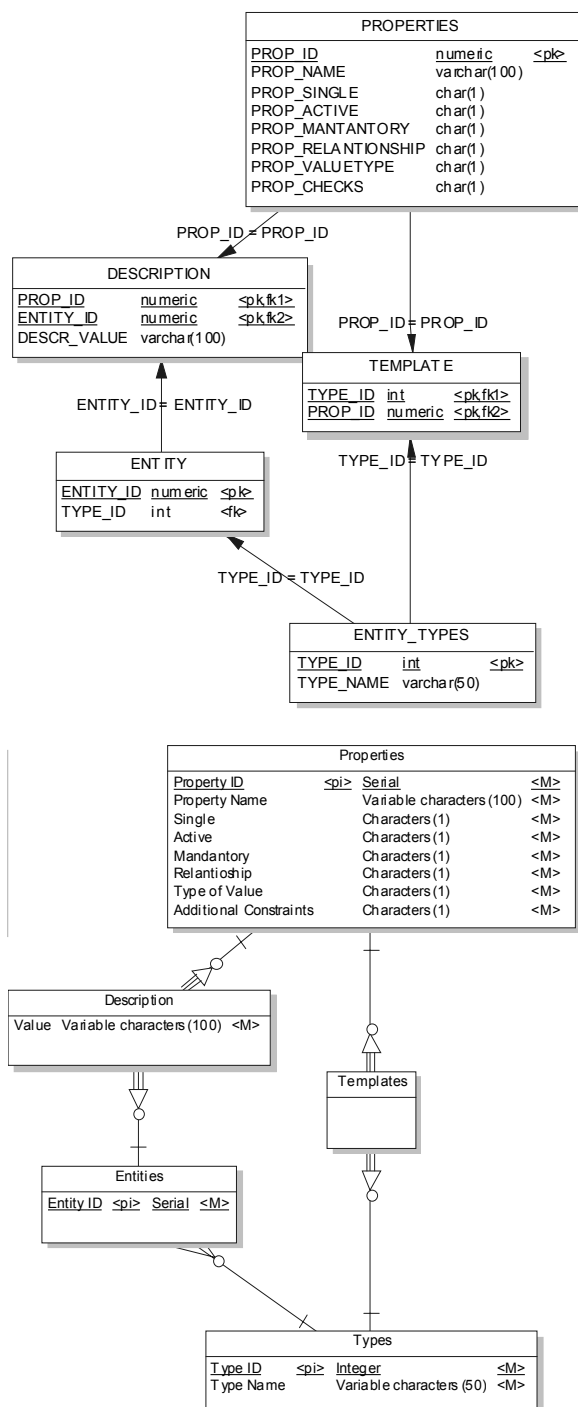


Figura 2. Meta-modele logice și fizice ale bazei de date
Fig.2. Logical and physical data base meta model

properties, which set in their nomenclature.

A data model, created applying the approach of meta-design looks as shown on Fig.2. It does not concretize a particular business area, but using it many different areas may be described.

The analysis of the life cycle of an application, built based on the data meta model being suggested, shows that through similar design approach, a significant augmentation of the system exploitation duration and reduction of the design and implementation stages duration may be achieved, as far as a ready and reusable solution is available (Fig.3).

Meta-design has very strong influence over the implementation of business logic. It permits the application to "release from it" in a significant degree, as far as it is implemented in the database [5,4]. This is completely possible and logical, due to the abstract data description, which on one hand allows more abstract algorithms, and on the other hand gives the possibility to further develop meta-design, so that it does not embrace just data structures, but also can describe their behavior.

Application of meta-design throughout database design may be completely committed or just individual its ideas may be implemented, combining them with traditional design style.

4. Practical meta-design

The goal of the practical meta-design is to formulate the principles, which must be respected to achieve the compromise between "pure" meta-design, which ensures maximal flexibility and reusability of data structure and conventional design, which allows more reach functionality, better perspicuity of the user interface providing data access and better system performance.

Data structures in a relational data base must be designed with the idea to ensure:

- Complete and correct description of all individual objects, processes and occurrences of a particular business area and also of all relationships between them.
- Correct value entry in all object attributes according to their type, size, precision, domain, range, uniqueness, repetition and so on.
- Referential integrity of all interconnected data.
- A possibility for unambiguous identification of each object or each relationship between objects.
- Effective data query using variety of criteria or criteria sets.
- Correct execution of data processing, which implements the system business logic.

Practical meta-design principles must be defined in a manner, which ensures that their application will conform to all requirements, defined above.

4.1. Classification of attributes according to their static characteristics

The successful application of meta-design on a high degree depends on the place and role of distinct attributes regarding individual objects, relationships between these objects and the system as a whole, named for brief static characteristics.

fiecărui obiect. Conținutul acestei structuri este controlat de performanța atributelor incluse în nomenclatorul lor.

Iată cum ar trebui să arate un model de date, creat după abordarea meta-design. Aceasta nu s-a specificat în domeniul de aplicare, încât ar putea fi utilizat pentru descrierea a numeroase și diverse domenii de afaceri.

Analiza ciclului de viață al programului aplicativ, creat în conformitate cu modelul propus de meta-date, arată că atunci când are loc o astfel de abordare a proiectării, se poate realiza creșterea semnificativă a termenului de aplicare a sistemului și reducerea duratei etapelor de proiectare și realizare, deoarece în astfel de cazuri se dispune deja de o soluție finală, utilizată în mod repetat.

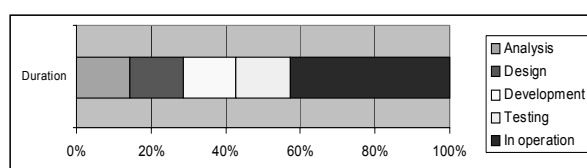


Figura 3. Raportul dintre cele 3 etape ale ciclului de viață al aplicațiilor meta-design

Figure 3. Proportion of business application life cycle stages built using meta-design

Meta-designul dispune de o reflecție semnificativă privind punerea în aplicare a business-logicii. Aceasta permite aplicațiilor o degajare față de sine, cauzând aplicarea în baza de date [2,4]. Este posibil și destul de logic, deoarece o descriere abstractă a datelor permite, pe de o parte, elaborarea de algoritmi abstracti și, pe de altă parte, contribuie la dezvoltarea unui nou meta-design, astfel încât acesta să nu acopere doar structura de date, dar să descrie și comportamentul lor.

Utilizarea meta-designului la proiectarea bazelor de date poate fi preluată integral sau pot fi aplicate doar unele dintre idei, în asociere cu stilul tradițional de proiectare.

4. Concluzie

Meta-designul reprezintă în sine o alternativă reală a proiectării clasice a bazelor de date, necesare programelor aplicative de afaceri. Plasarea unui accent pe structura de date oferă, de fapt, oportunități noi în proiectarea și punerea în aplicare a tuturor elementelor de arhitectură ale sistemului – interfața de utilizare și logica de afaceri. Propunerea prezentată se bazează în întregime pe modelele de date relaționale, dar o viziune mai îndrăznească poate fi considerată și ideea unui generator nou al bazei de date.

Utilizarea meta-designului poate să conducă la crearea unor biblioteci multifuncționale pentru utilizare generală și întreținerea structurilor necesare ale datelor.

Depending on their content, data structures may describe an individual object, process or occurrence form a particular business area or a definite relationship between them. Regarding their role to each individual object or object relation, attributes may be:

- For identification
- Not for identification

Characteristics for identification are mandatory and are liable to more severe check throughout their entry in the database. This is extremely important for the attributes, which are used for identification regarding relationships between objects, which besides identification of the relationship and its type, ensure data referential integrity.

The application of meta-design in design of attributes for identification will result in compulsory denial of usage of mechanisms for control of data logical consistency, built in the DBMS, by reason of what it appears inefficient compared to conventional designed data models.

4.2. Classification of attributes according to their semantics and behavior

Depending on the significance of the characteristics regarding objects, relationships and system business logic as a whole, the attributes may be summarized in two groups:

- **Highly selectable** – attributes, which contain significant object characteristics, which are often used for queering, filtering, generalization and other data processing.
- **Poorly selectable** – attributes, which are maintained to ensure the completeness of information about objects and their mutual relationships, but are not frequently used for data requests and algorithmic processing.

The application of meta-design for designing highly selectable attributes will also result in compulsory denial of usage of mechanisms for query execution optimization, built in the DBMS, which are thoroughly oriented to conventionally designed structures.

4.3. Principles of practical meta-design

Meta-structures are entirely based on relational data base and respectively use its tools for description, maintenance and optimization of data usage. Mechanisms for referential integrity definition and maintenance, as the optimizers in relational data bases are oriented to conventionally designed structures, so meta-structures may import some “noise” in their behavior. Aiming to preserve best practices in ensuring data consistency and access optimization and combining them with the possibilities of relatively easy expanding of applications regarding its data, a part of the structures may be designed in a classical manner, and others – using meta-structures. We suggest, that the choice of design approach is done based on the following main principles:

- Object description attributes, which serve for entities or relationships unique identification and are classified as mandatory, must

Bibliografie / Bibliography:

1. Желязков Ж., Мурджева А, „Единен формат за съхранение на данните и интергация на данните”, Международна научна конференция "Управленски информационни и маркетингови аспекти на икономическото развитие на балканските страни", номеври 2004г., София
2. Мурджева А, Цанева М., „Оптимизация на бизнес приложение. Аспект на оптимизация и техники за оптимизация”, сп. СЮ 2008 г. (под печат)
3. Мурджева А, Цанева М., „Принципи за проектиране на потребителския интерфейс на бизнес информационни системи” „Управленски, информационни и маркетингови аспекти на икономическото развитие на балканските страни”, Сборник доклади от международна научна конференция, София, 2004 г.
4. Мурджева А., „Разделяне на бизнес логиката в многослойни приложения. Съхранените процедури като средство за реализация на бизнес логика”, Юбилейна научна конференция „40 години катедра информатика”, откомври 2007, София
5. Мурджева А., Денчев Е., Цанева М., Велев Д., Стефанова К., Лазарова В. *Разделяне на бизнес логиката в многослойни приложения и съвременните технологии*. В: „Бизнес информатика”, сборник доклади от юбилейна международна научна конференция по повод 40-та годишнина на специалност Информатика, С., 11 октомври, 2007 г.
6. Мурджева А, *Разпределение на бизнес логика в информационни системи. Контейнер за бизнес логика*, студие, Научни трудове на УНСС, 2008
7. Мурджева А., 'Сходство и динамика на информационните обекти. Проектиране на единни релационни структури', студия, Научни трудове на УНСС, 1999
8. Цанева М., Мурджева А., „Полезната справка за потребителя - стратегии за проектиране”, Сборник статии „35 години специалност „Информатика”, Университетска печатница на УНСС, София, 2003г. стр.175-187
9. Цанева М., Мурджева А., *Технология за създаване на фактури въз основа на динамични данни за баланса на задълженията на клиенти*, сп. Български счетоводител, 2008 (под печат)
10. Цанева М., *Организация на потребителски ориентиран журнал на операциите в бизнес информационни системи*, СЮ, 2008 , под печат
11. Gennick J, *The Master Key to Oracle's Data Dictionary*, http://www.oreillynet.com/pub/a/network/2002/10/28/data_dictionary.html, 2002

be designed in a conventional manner, so that DBMS functionality could be completely used. Attributes not used for identification are extremely suitable for designing by means of meta-structures, because the flexibility and scalability achieved are entirely synchronous with DBMS built in mechanisms.

- Attributes, which are highly selectable in respect of data i.e. appear as significant and frequently used criteria for data requests may also be designed in a classical way. Poorly selectable attributes are more suitable for implementation using meta-structures.
- Attributes, which participate in business logic and are used by specific algorithmic procedures may be designed by means of meta-structures, with condition that their “hard” (through a constant value) unambiguous identification is ensured, so it can be used by corresponding procedures. In case of a huge data size, as well as when an attribute is used by more processing procedures, it is more suitable for it to be designed through conventional structures. Using meta-structures for maintenance of attributes which are “concentrated” with business logic is not warranted, because even with this approach the desired degree of expandability can not be achieved.

5. User Interface to meta-structures

Usage of data meta-structures is fully warranted when user interface to these structures is also designed based on the principles of meta-design as a structure which is entirely data-driven.

Two approaches for meta-structures data representation may be used:

- Static – with a constant structure (regarding user interface controls set), but variable items.
- Dynamic – with a variable structure of user interface controls set

Both user-friendly enough and most simple for implementation of the visual representation of data from meta-structures is the table form (**Ошибка! Источник ссылки не найден.**), in which each table row corresponds to an attribute.

Table rows are selected directly from meta-structures, and the data entry validation is performed by DBMS itself or by user written program modules (i.e. triggers or stored procedures) within database, according to type and other properties description of each attribute. Addition or removal of attributes of a particular object or relation automatically reflects in the visual representation of this object or relation, so the desired effect of high system flexibility and adaptability to continuously changing business area and users requirements is achieved.

In cases when meta-design is combined in data structures with classic relational solutions, it is more suitable that user interface organization is also designed as a combination of static and dynamic items (Fig.5).

No	Attribute	Value
1		
2		
3		

Fig.4. Static user interface to meta-structures

Form 1

Dynamic Part

Attribute 1: Attribute 2: Attribute 3:

Static part

No	Attribute	Value
1		
2		
3		

Fig.5. User interface to meta-structures

For meta-design implementation of user interface it is necessary to design some additional meta-structures through which the layout and all other properties (representation as an user interface control, is this item required, is enabled, value format, font, size, color, background) of each dynamic attribute in different forms in which it participates.

Meta - design is especially suitable to apply for development of system modules, which are loosely coupled to a particular business area [10] or which encapsulate typical system procedures.

6. Conclusion

Meta-design is a real alternative to the classical data base design for business applications. Endorsing on the data structures, it really grants new possibilities for design and implementation of all items of application architecture – user interface and business logic. The suggestion made in this article is entirely based on the relational data model, but a more courageous glance forwards, may find out some ideas for a new data base engine.

The application of meta-design may lead to design and implementation of reach multifunctional libraries with the general purpose to maintain all the necessary data structures.

IMPACTUL TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ȘI DE COMUNICAȚII, COMPONENTE ALE PROGRESULUI TEHNICO-ȘTIINȚIFIC, ASUPRA CREȘTERII ECONOMICE

Drd. Rodica CRUDU, ASEM

Creșterea economică este rezultatul soluționării unui șir de probleme economice, sociale, politice, ecologice și metodologice. În procesul creșterii economice, progresul tehnico-științific ocupă un rol important, contribuind la dezvoltarea forței de muncă, a performanței profesionale și tehnice a personalului. Tehnologiile informaționale și de comunicații, componente ale progresului tehnico-științific, sunt capabile să impulsioneze rezolvarea celor mai diferite probleme și oferă oportunități pentru creșterea eficienței în domeniile economic, social și ecologic.

Economic growth is the result of solving a set of economic, social, political, ecological and methodological problem. In the process of economic growth, the scientific and technical progress places a very important role, resulting in increasing the labour force improvement, increasing the personnel' technical and professional performance etc. Information and Communication Technologies, as component of scientific and technical progress, allow solving of the most diverse problems and represent a group of modalities of increasing the economic, social, ecological etc. efficiency.

Creșterea economică este rezultatul soluționării unui șir de probleme economice, sociale, politice, ecologice, metodologice, devenind una din disciplinele importante ale științelor economice. Economia este influențată de o mare varietate de factori (de producție, forța de muncă, progresul tehnico-științific etc.). Îmbinați în diferite proporții, factorii pot asigura diferite volume ale producției. Fiecare factor economic, în felul său, influențează creșterea economică. Aceasta este caracterizată de un șir de indicatori macroeconomici: produsul național brut; indicele prețurilor de consum; exportul net; soldul balanței comerciale; volumul producției în profilul ramurilor din economia națională (industria,

THE IMPACT OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES, COMPONENTS OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROGRESS, ON ECONOMIC GROWTH

Ph. studente CRUDU Rodica, AESM

Economic growth is the result of settlement of a number of economic, social, political, environmental, methodological problems. Economic growth has become one of the important subjects of economic sciences. The economy is influenced by a variety of factors (factors of production, labour force, scientific and technical progress, etc.). Joined in different proportions, different factors can provide different production volumes. Every economic factor influences the economic growth in its own way. Economic growth is characterized by a number of macroeconomic indicators: gross national product, the consumer price index, net exports, trade balance, the volume of production profile in the

agricultura, transportul, construcția, serviciile etc.); investițiile în capitalul fix; nivelul de utilizare a tehnologiilor informaționale și de comunicații; nivelul inflației, al șomajului etc. Apare problema: *poate, oare, fi separat aportul fiecărui factor în producerea unui bun, În creșterea economică? Care este aportul Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații (TIC) în Produsul Intern Brut Agricol? Sau alte activități? În PIB-ul țării?*

Investițiile pot fi efectuate cu ajutorul funcției de producție. Din multitudinea factorilor de producție este dificil să enumeri și să clasifici, în ordinea importanței lor, toți factorii creșterii economice. Convențional, ne putem limita la trei grupe: forța de muncă, fondurile de producție, progresul tehnico-științific. Fiecare factor în timp evoluează, își schimbă structura, calitatea, cantitatea. Progresul tehnico-științific în procesul creșterii economice capătă o importanță tot mai mare, fiind condiționat și concretizat în îmbunătățirea calității forței de muncă, în ridicarea calificării tehnico-profesionale a personalului. Datorită intervenției tot mai masive a progresului tehnico-științific în toate activitățile umane, ca și în întreaga viață economică și socială, s-a observat că la aceeași cantitate de fonduri și de forță de muncă se pot obține sporuri tot mai mari de producție și o serie de alte efecte utile. În procesul de studiere și identificare a influenței progresului tehnico-științific, economiștii recurg la relevarea factorilor de producție din unități fizice în unități convenționale, numite unități de eficiență datorate progresului tehnico-științific. TIC constituie o componentă a progresului tehnico-științific, acestea permit soluționarea celor mai diverse probleme economice, tehnice, tehnologice, sociale, ecologice, de organizare, gestionare, evidență etc., reprezentând un grup de modalități de creștere a eficienței economice, sociale, ecologice [9]. Îmbunătățirile tehnologice, datorită Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații, pot fi raportate la unul din factorii de producție (la capital), la ambii (la capital și la forța de muncă). Problema determinării efectelor pe care le are progresul tehnico-științific a dus la adoptarea diferitor metode de lucru. Progresul tehnico-științific neîncorporat nu ia în considerație că însăși schimbarea calitativă a factorilor de producție aduce eficiență. În consecință, chiar atunci când inputurile rămân fixe, se produc schimbări în tehnologii cu efecte pozitive. Conform [1, p.236], [2, p.66] progresul tehnico-științific neîncorporat provine din definiție, din îmbunătățirile tehnicii vechi și ale organizării, precum și din noua tehnică, luate în bloc, deci considerate omogene. Constatarea trebuie suplimentată și cu progresul calitativ al forței de muncă: nu poate activa muncitorul primitiv în condițiile unor fonduri productive noi, de performanță, fără să-și perfecționeze profesia. Tehnologiile Informaționale și de Comunicații, ca și orice invenție, inovație, pot avea ca efect fie economisirea forței de muncă (labor saving), fie a ambelor. Clasificarea făcută de I. Hicks în [3] și reluată de I. Robinson [4] se potrivește și pentru Tehnologiile Informaționale și de Comunicații. Schimbările tehnologice cu înclinații mai accentuate spre economisirea forței de muncă sau a fondurilor ajung,

branches of the national economy (industry, agriculture, transport, construction, services etc.), investments in fixed capital, the use of information and communication technologies, inflation, unemployment etc. The problem is: *may be separated contribution of each factor in producing a good? In economic growth? What is the contribution of Information and Communication Technologies (ICT) in Agricultural Gross Domestic Product? Or other activities? In the GDP of the country?*

Investments can be made with the aid of the production function. From the multitude of factors is difficult to list and rank the most important factors of economic growth. Conventionally, we can limit to three groups of important factors for ensuring economic growth: labor, production funds, scientific and technical progress. Each factor in time evolves, change its structure, quality and quantity. Scientific and technical progress in economic growth process is taking a growing importance, being conditioned and resulted in raising the quality of labor, in raising the skills and technical training of staff. Due to more massive intervention of scientific and technical progress in all human activities, as in the whole economic and social life, was found that to the same amount of capital and labor can be obtained increasing levels of production and a series of other useful effects. In the process of studying and identifying the influence of scientific and technical progress, economists lead to surveying the production factors not in physical units, but in conventional ones, called also efficiency units due to scientific and technical progress. Information and Communication Technologies are a component part of the scientific and technical progress, they allow solving the economic, technical, technological, social, environmental, organizational, management, accounting problems, etc.; they represent a group of ways to increase economic, social and ecological efficiency [9]. Technological improvements, because of Information and Communication Technologies, may be reported to one of the production factors (capital or labor), to both (capital and labor). The problem of determining the effects of scientific and technical progress, led to the adoption of different working methods.

Not-incorporated scientific and technical progress doesn't take into account that very qualitative change in the factors of production brings efficiency. Therefore, even when inputs remain fixed, changes in production technologies with positive effects are taking place. According to [1, p.236], [2, p.66] not – incorporated scientific and technical progress comes from the definition, from improvements of the old technologies and organization, as well as from the new technologies, taken in the block, so considered homogeneous. Findings must be supplemented with the qualitative progress of labor force: the primitive worker, without training and improving its profession, can not activate in the conditions of new productive performance. Information and Communication Technologies (ICT), as any invention, innovation, may have the effect of saving or labor (labor saving) or saving funds for production (capital saving), or saving both. Classification given by I. Hicks in [3] and resumed by John Robinson in [4] is suitable and for ICT. Technological changes with further tendencies to save more labor or to save more capital

cu timpul, să dezechilibreze balanța dintre fonduri și forța de muncă, să creeze disproporții în producție.

Progresul tehnico-științific, în funcția de producție, poate fi luat în considerație în câteva posibilități: de tip Harrod, Solow, Hicks.

Progresul tehnico-științific în funcția de producție după Harrod: $y = F(K, A(t)L)$, unde y – PIB; K – fonduri, L – forța de muncă, $A(t)$ – coeficientul de potențare a forței de muncă; din ecuația $dA(t)/dt = A(t)$ (creșterea multiplicatorului $A(t)$ în timp este proporțională cu nivelul de profesionalism realizat) se determină $A = e^{mt}$ și progresul tehnico-științific este cuantificat în funcția de producție: $y = F(K, e^{mt}L)$

Progresul tehnico-științific după Solow: $y = F(B(t)K, L)$, din ecuația $\frac{dB(t)}{dt} = nB(t)$, $B(t) = e^{nt}$ și funcția de producție are forma $y = F(e^{nt} \times K, L)$.

Progresul tehnico-științific după Hicks: $y = F(B(t)K, A(t)L)$.

Cazuri particulare de exprimare a funcțiilor de producție enumerate ne poate oferi funcția de producție Cobb-Douglas: $y = Ak^{\alpha}L^{\beta}$, sau pentru cazul când sunt luați în considerare mai mulți factori productivi: $y = Ax_1^{\alpha_1} \cdot x_2^{\alpha_2} \cdot \dots \cdot x_n^{\alpha_n} = A \prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i}$, unde unul din factori x_i pot fi TIC.

Stabilirea formei funcției de producție, în scopul unei analize complexe a proceselor economice, rămâne să fie o altă problemă. Pot fi două moduri de tratare: empiric și teoretic. Prioritate, în viziunea noastră, trebuie acordată tratării teoretice. Funcția de producție, utilizată în analiza TIC, trebuie nu numai să aproximeze adecvat informația statistică, dar să servească și drept un argument teoretic în evoluarea proceselor economice. Fiecare din funcțiile de producție de tip liniar, parabolic, hiperbolic, Cobb-Douglas, Mitchierli-Ball, Spilman, Balmoukand, Lamax etc. [5] doar parțial se potrivesc pentru studierea impactului Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații. Investigațiile noastre ne conduc la utilizarea unor funcții de tipul funcțiilor enumerate în [6], [7]:

$$y = A \frac{x_1^{\beta_1}}{e^{\delta_1 x_1}} \cdot \frac{x_2^{\beta_2}}{e^{\delta_2 x_2}} \cdot \dots \cdot \frac{x_m^{\beta_m}}{e^{\delta_m x_m}} = A \prod_{i=1}^m \frac{x_i^{\beta_i}}{e^{\delta_i x_i}}, \quad (1)$$

unde y – produsul final; x_i – volumul cheltuielilor factorului i , $i = 1, 2, \dots, m$; A, β_i, δ_i – parametri. În bibliografia economico-matematică, funcția de producție de tipul (1) poartă denumirea de funcție cinetică [8]. Notăm prin y – produsul final realizat într-o activitate cu utilizarea tehnologiilor informaționale; x – cheltuielile legate de folosirea TIC; a, b – parametri. Funcția cinetică va avea forma: $y = A \frac{x^a}{e^{bx}}$ (2)

În scopul interpretării economice a parametrilor A, a, b determinăm elasticitatea

$$E_x(y) = \frac{dy}{dx} \times \frac{x}{y} = A \frac{d}{dx} (x^a \times e^{-bx}) \times \frac{x}{Ax^a \times e^{-bx}} = (ax^{a-1}e^{-bx} - bx^a e^{-bx}) \times \frac{x}{x^a \times e^{-bx}} = \frac{x^a e^{-bx} (a - bx)}{x^a e^{-bx}} = a - bx \quad (3)$$

tend in time to imbalance the equilibrium among capital and labor, to create disproportions in production.

Scientific and technical progress, in the production function, can be taken into account in several ways: Harrod, Solow and Hicks possibility.

According to Harrod, scientific and technical progress in the production function can be represented in the following way: $y = F(K, A(t)L)$, where y – GDP; K – capital, L – labor, $A(t)$ – the coefficient of potentiating the labor; from equation $dA(t)/dt = A(t)$, (the increase of multiplier $A(t)$ in time is proportional with the level of realized professionalism) is determined $A = e^{mt}$ and technical progress after Harrod is quantified in the production function: $y = F(K, e^{mt}L)$.

According to Solow, the scientific and technical progress is $y = F(B(t)K, L)$, from the equation $\frac{dB(t)}{dt} = nB(t)$, $B(t) = e^{nt}$ and the production function has the form $y = F(e^{nt} \times K, L)$.

According to Hicks, the scientific and technical progress is: $y = F(B(t)K, A(t)L)$.

Particular cases of expressing the production functions can provide us listed with the Cobb-Douglas production function: $y = Ak^{\alpha}L^{\beta}$, or for the case when more production factors are taken into account: $y = Ax_1^{\alpha_1} \cdot x_2^{\alpha_2} \cdot \dots \cdot x_n^{\alpha_n} = A \prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i}$, where one of the x_i factors can be represented by Information and Communication Technologies.

For the purpose of a complex analysis of economic processes, establishing the shape of the production function remains to be another matter. There may be two types of treatment: empirical and theoretical. According to our point of view, priority should be granted to the theoretical treatment. The production function, used in the analysis of ICT should not only appropriately estimate statistical information, but also to serve as a theoretical argument in evolution of economic processes. Each of the production functions of linear, parabolic, hyperbolic, Cobb-Douglas, Mitchierli-Ball, Spilman, Balmoukand, Lamax type etc. [5], only partially match for the study of the impact of the Information and Communication Technologies. Our investigations lead us to use certain features of the function types listed in [6], [7]:

$$y = A \frac{x_1^{\beta_1}}{e^{\delta_1 x_1}} \cdot \frac{x_2^{\beta_2}}{e^{\delta_2 x_2}} \cdot \dots \cdot \frac{x_m^{\beta_m}}{e^{\delta_m x_m}} = A \prod_{i=1}^m \frac{x_i^{\beta_i}}{e^{\delta_i x_i}}, \quad (1)$$

where, y – final product; x_i – the volume of expenditures of the factor i , $i = 1, 2, \dots, m$; A, β_i, δ_i – parameters. In economic and mathematical literature, the production function of type (1) is called kinetic function [8]. Note the y - the final product made in an activity with the use of information technologies; x - expenses related to the use of ICT; A, a, b - parameters. Kinetic function will take the form: $y = A \frac{x^a}{e^{bx}}$ (2)

In order to interpret the economic parameters A, a, b , we determine the elasticity:

$$E_x(y) = \frac{dy}{dx} \times \frac{x}{y} = A \frac{d}{dx} (x^a \times e^{-bx}) \times \frac{x}{Ax^a \times e^{-bx}} = (ax^{a-1}e^{-bx} - bx^a e^{-bx}) \times \frac{x}{x^a \times e^{-bx}} = \frac{x^a e^{-bx} (a - bx)}{x^a e^{-bx}} = a - bx \quad (3)$$

Din relația (3) putem concluziona: dacă $x = 0$, adică TIC nu sunt utilizate în activitatea dată, atunci elasticitatea inițială a activității considerate $E_0(y) = a$; creșterea cheltuielilor pentru procurarea, elaborarea TIC cu o unitate contribuie la creșterea produsului final cu b unități ale dimensiunii parametrului b . Produsul final y , în urma utilizării TIC, evoluează după funcția (2). Să determinăm forma grafică a evoluției produsului final — . Pentru $x = 0$, produsul final $y = A$. Pentru $a > 0$ și $b > 0$ determinăm valoarea maximă a funcției (2) din condiția , adică

$$A \times \frac{d}{dx}(x^a \times e^{-bx}) = A(ax^{a-1}e^{-bx} - bx^a e^{-bx}) =$$

$$= Ax^{a-1}e^{-bx}(a - bx) = 0, \text{ de unde } x^\infty = \frac{a}{b}$$

Deci, graficul trece prin punctul $(0;0)$, pentru cheltuielile legate de TIC: $x^\infty = \frac{a}{b}$, volumul produsului final al activității considerate va fi maxim:

$$y^\infty = A \frac{x^a}{e^{bx}} = A \frac{\left(\frac{a}{b}\right)^a}{e^b \times \frac{a}{b}} = A \left(\frac{a}{eb}\right)^a$$

Implementarea în continuare a TIC (mai mult decât valoarea optimă $x^\infty = \frac{a}{b}$), va duce la reducerea volumului produsului final. Verificăm dacă impactul TIC poate sau nu să fie nul. În acest scop, determinăm:

$$\lim_{x \rightarrow \infty} y = A \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{x^a}{e^{bx}} \quad (4)$$

În relația (4) ținem cont de condiția că $b > 0; a > 0$. Utilizăm regula L'Hopital și obținem:

$$A \times \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{x^a}{e^{bx}} = A \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{(x^a)'}{(e^{bx})'} = A \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{ax^{a-1}}{be^{bx}} = 0$$

Deci, axa orizontală este asimptotă graficului (figura 1)

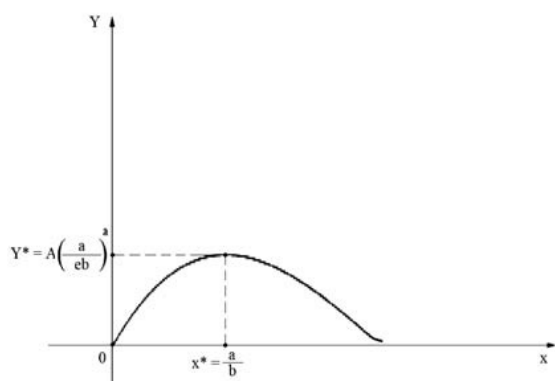


Figura 1. Evoluția eficienței Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații

Sursa: elaborată de autor

Viteza creșterii eficienței TIC nu este constantă, acest lucru poate fi stabilit cu ajutorul derivatei a doua, adică examinarea evoluției creșterii volumelor produsului final în urma utilizării acestora:

From the relationship (3) we can conclude: if $x = 0$, that is ICT is not used for work time, the elasticity of the initial work is considered $E_0(y) = a$; the increase in the expenditures of purchasing and developing the ICT with a unit, contributes to the increase in the final product with b units the size of the parameter b . The final product y , as a result of using ICT evolves after the function (2). Let's determine the graphical form of the evolution of the final product — . For $x=0$, the final product $y = A$. For $a>0$ and $b>0$ we determine the maximum value of function (2) with the condition that , that is

$$A \times \frac{d}{dx}(x^a \times e^{-bx}) = A(ax^{a-1}e^{-bx} - bx^a e^{-bx}) =$$

$$= Ax^{a-1}e^{-bx}(a - bx) = 0, \text{ de unde } x^\infty = \frac{a}{b}$$

Thus, graph passes through the point $(0, 0)$, for ICT related expenditures $x^\infty = \frac{a}{b}$, the volume of the final product of the considered activity will be maximum:

$$y^\infty = A \frac{x^a}{e^{bx}} = A \frac{\left(\frac{a}{b}\right)^a}{e^b \times \frac{a}{b}} = A \left(\frac{a}{eb}\right)^a$$

Continuous implementation of ICT (more than the optimal), will reduce the volume of the final product. We are verifying if the impact of ICT may or may not be equal to zero. To this end, we determine:

$$\lim_{x \rightarrow \infty} y = A \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{x^a}{e^{bx}} \quad (4)$$

In the relationship (4), we are taking into account that $a>0$ and $b>0$. Using the L'Hopital rule, we obtain:

$$A \times \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{x^a}{e^{bx}} = A \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{(x^a)'}{(e^{bx})'} = A \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{ax^{a-1}}{be^{bx}} = 0$$

Thus, the horizontal ax is asymptote to the graph (Fig.1)

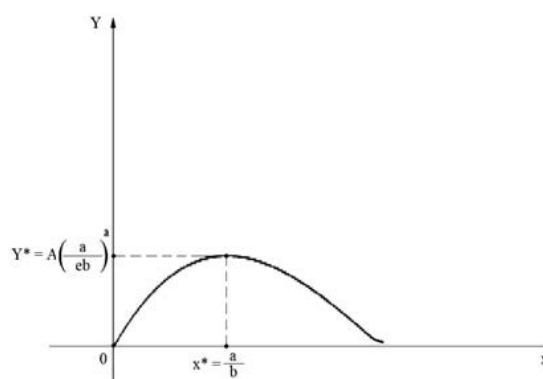


Fig.1. The evolution of the efficiency of Information and Communication Technologies

Source: elaborated by the author

The speed of increasing the ICT efficiency is not constant; this could be established with the aid of the second derivative, which is the examination of the evolution of increasing the growths in the final product volume as a result of using ICT:

$$\frac{d^2y}{dx^2} = \frac{d}{dx}(ax^{a-1}e^{-bx} - bx^ae^{-bx}) = a(a-1)x^{a-2}e^{-bx} + ax^{a-1} \times (-b)e^{-bx} = x^{a-2}e^{-bx}(a(a-1) - abx - abx + b^2x^2) = x^{a-2}e^{-bx}(b^2x^2 - 2abx + a(a-1)) = 0$$

Deci, până la numărul de probleme x_1 soluționate, volumul produsului final se majorează cu o rată; după valoarea x_1 , fiecare problemă soluționată cu TIC asigură o creștere a produsului final, însă aceasta este în descreștere; până la numărul de probleme x_2 soluționate, volumul produsului final se reduce cu o rată; după valoarea x_2 fiecare problemă soluționată cu TIC asigură o descreștere a produsului final și mai considerabilă. Utilizarea TIC economice este eficientă până la soluționarea grupului de probleme $x^\infty = \frac{a}{b}$.

Parametrii funcției de producție de tip cinetic pot fi determinați prin una din metodele cunoscute, de exemplu, prin metodele pătratelor minime.

Produsul final din activitatea considerată (de exemplu, din agricultură) este determinat nu numai de TIC, ci de un complex de factori: volumul depunerilor atmosferice în profilul de iarnă; temperaturile minime în perioada de iarnă; numărul zilelor prea călduroase în perioada de iarnă; umiditatea solului în profilul lunilor; numărul zilelor prea călduroase în perioada de vară; numărul zilelor secetoase, ploioase; condițiile climaterice în perioada de recoltare; nivelul de utilizare a TIC și altele. Numărul factorilor ce determină succesul/insuccesul anului agricol, fiind foarte mare aceasta constituie doar un argument în favoarea utilizării funcției de producție de tip cinetic.

Pentru fiecare factor, inclusiv pentru tehnologiile informaționale și de comunicații în agricultură, pot fi calculate câteva caracteristici: eficiența marginală, elasticitatea marginală.

Eficiența marginală reprezintă volumul produsului final la o unitate de efort a factorului considerat. Dacă în funcția de producție de tip cinetic sunt luați în considerație numai doi factori: munca (x_1) și capitalul (x_2), atunci funcția (1) va avea forma:

$$y = A \frac{x_1^{a_1}}{e^{b_1x_1}} \times \frac{x_2^{a_2}}{e^{b_2x_2}}$$

Determinăm eficiența marginală a muncii:

$$e_1 = \frac{dy}{dx_1} = A \frac{x_2^{a_2}}{e^{b_2x_2}} \cdot (a_1x_1^{a_1-1}e^{-b_1x_1} - b_1x_1^{a_1}e^{-b_1x_1}) = A \frac{x_2^{a_2}}{e^{b_2x_2}} \cdot \frac{x_1^{a_1}}{e^{b_1x_1}} \left(\frac{a_1}{x_1} - b_1 \right) = y \left(\frac{a_1}{x_1} - b_1 \right)$$

Eficiența marginală a capitalului:

$$e_2 = \frac{\partial y}{\partial x_2} = A \frac{x_1^{a_1}}{e^{b_1x_1}} \times (a_2x_2^{a_2-1}e^{-b_2x_2} - b_2x_2^{a_2}e^{-b_2x_2}) = A \frac{x_1^{a_1}}{e^{b_1x_1}} \times \frac{x_2^{a_2}}{e^{b_2x_2}} \left(\frac{a_2}{x_2} - b_2 \right) = y \left(\frac{a_2}{x_2} - b_2 \right)$$

$$\frac{d^2y}{dx^2} = \frac{d}{dx}(ax^{a-1}e^{-bx} - bx^ae^{-bx}) = a(a-1)x^{a-2}e^{-bx} + ax^{a-1} \times (-b)e^{-bx} = x^{a-2}e^{-bx}(a(a-1) - abx - abx + b^2x^2) = x^{a-2}e^{-bx}(b^2x^2 - 2abx + a(a-1)) = 0$$

Thus, till the number of solved problems x_1 , the volume of final product is increasing with a rate; after the value x_1 , each solved problem with ICT assures an increase in the final product, but the increase rate is decreasing; till the number of solved problems x_2 , the volume of final product is decreasing with a rate; after the value x_2 each solved problem with ICT assures a more considerable decrease in the final product. The use of ICT is economically efficient till the moment of solving the group of problems $x^\infty = \frac{a}{b}$.

The parameters of the production function of kinetic type can be determined through one of well known methods, for example the method of minimal squares.

The final product of the considered activity (for example agriculture) is determined not just by ICT, but by a variety of factors: the volume of atmosphere depositions during the winter; the minimal temperatures during winter; the number of too warm days during the winter; ground wetness; the number of too warm days during the summer; the number of drought or rainy days; the level of using the ICT and so on. The number of factors that determine the success or in success of an agricultural year, being very big, is just an argument in the favor of using the production function of kinetic type.

For each factor, as well as for ICT in agriculture, can be calculated certain characteristics: marginal efficiency, marginal elasticity.

Marginal efficiency represents the volume of final product to an effort unit of the considered factor. If in the kinetic function are taken into consideration just two factors: labor (x_1) and capital (x_2), then the relationship (1) will take the form:

$$y = A \frac{x_1^{a_1}}{e^{b_1x_1}} \times \frac{x_2^{a_2}}{e^{b_2x_2}}$$

We determine the marginal efficiency of labor:

$$e_1 = \frac{dy}{dx_1} = A \frac{x_2^{a_2}}{e^{b_2x_2}} \cdot (a_1x_1^{a_1-1}e^{-b_1x_1} - b_1x_1^{a_1}e^{-b_1x_1}) = A \frac{x_2^{a_2}}{e^{b_2x_2}} \cdot \frac{x_1^{a_1}}{e^{b_1x_1}} \left(\frac{a_1}{x_1} - b_1 \right) = y \left(\frac{a_1}{x_1} - b_1 \right)$$

The marginal efficiency of capital:

$$e_2 = \frac{\partial y}{\partial x_2} = A \frac{x_1^{a_1}}{e^{b_1x_1}} \times (a_2x_2^{a_2-1}e^{-b_2x_2} - b_2x_2^{a_2}e^{-b_2x_2}) = A \frac{x_1^{a_1}}{e^{b_1x_1}} \times \frac{x_2^{a_2}}{e^{b_2x_2}} \left(\frac{a_2}{x_2} - b_2 \right) = y \left(\frac{a_2}{x_2} - b_2 \right)$$

Thus, in the case when in the kinetic production function are taken into consideration n factors, the

Deci, în cazul în care în funcția de producție de tip cinetic sunt luați în calcul n factori, eficiența marginală a factorului i , de exemplu TIC, poate fi determinată după formula:

$$e_i = y \left(\frac{a_i}{x_i} - b_i \right), i=1, 2, \dots, n.$$

Creșterea volumului produsului final y în urma majorării factorului i , $i = 1, 2, \dots, n$ cu o unitate poate fi determinată astfel:

$$E_{x_i}(y) = \frac{\partial y}{\partial x_i} \times \frac{x_i}{y} = y \left(\frac{a_i}{x_i} - b_i \right) \times \frac{x_i}{y} = a_i - b_i x_i, \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

În baza cuantumurilor, numite elasticități parțiale, determinăm *elasticitatea sumară*:

$$E = \sum_{i=1}^n E_{x_i}(y) = \sum_{i=1}^n (a_i - b_i x_i)$$

Factorii luați în calcul sunt eficienți, dacă elasticitatea sumară este mai mare de 1. Elasticitatea parțială, $E_{x_i}(y)$, $i = 1, 2, \dots, n$ poate fi pusă la baza elaborării unor prognoze. Cuantumul produsului final pentru fiecare an se calculează după formula:

$$y_t = y_{t-1} + y_{t-1} \left((a_1 - b_1 x_1) \Delta x_1 + (a_2 - b_2 x_2) \Delta x_2 + \dots + (a_n - b_n x_n) \Delta x_n \right),$$

unde Δx_i – creșterea (sau descreșterea) volumului factorului i , $i = 1, 2, \dots, n$, antrenat în procesul de producție. Evoluția în timp a creșterilor pentru diferiții factori este diferită. Pentru unii factori va satisface

condiția $\frac{\partial x_i(t)}{\partial t} > 0$; $\frac{\partial^2 x_{i(t)}}{\partial t^2} < 0$; pentru alții, inclusiv factorul TIC, $\frac{\partial x_i(t)}{\partial t} > 0$; $\frac{\partial^2 x_{i(t)}}{\partial t^2} < 0$, adică rezultatele progresului tehnico-științific sunt antrenate în procesul de producție cu rate în creștere.

În *concluzie*, se poate menționa că Tehnologiile Informaționale și de Comunicații, componentă al progresului tehnico-științific, permit soluționarea celor mai diverse probleme și reprezintă un grup de modalități de creștere a eficienței economice, sociale, ecologice etc.

marginal efficiency of the i factor, for example ICT, can be determined after the formula:

$$e_i = y \left(\frac{a_i}{x_i} - b_i \right), i=1, 2, \dots, n.$$

The increase in the final product y as a result of increasing the factor i , $i = 1, 2, \dots, n$ with a unit can be determined:

$$E_{x_i}(y) = \frac{\partial y}{\partial x_i} \times \frac{x_i}{y} = y \left(\frac{a_i}{x_i} - b_i \right) \times \frac{x_i}{y} = a_i - b_i x_i, \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

On the base of rates, called partial elasticity, we determine the total elasticity:

$$E = \sum_{i=1}^n E_{x_i}(y) = \sum_{i=1}^n (a_i - b_i x_i)$$

The factors taken into consideration are efficient if the total elasticity is bigger than 1. The partial elasticity, $E_{x_i}(y)$, $i = 1, 2, \dots, n$ can be used as a base for some forecasts. The rate of the final product for each year is calculated according to the formula:

$$y_t = y_{t-1} + y_{t-1} \left((a_1 - b_1 x_1) \Delta x_1 + (a_2 - b_2 x_2) \Delta x_2 + \dots + (a_n - b_n x_n) \Delta x_n \right),$$

Where: Δx_i – the increase (or decrease) in the volume of the factor i , $i = 1, 2, \dots, n$, used in the production process. The evolution in time of the increases for different factors is different.

For some, the function will satisfy the condition $\frac{\partial x_i(t)}{\partial t} > 0$; $\frac{\partial^2 x_{i(t)}}{\partial t^2} < 0$; for others, as well as the ICT factor, $\frac{\partial x_i(t)}{\partial t} > 0$; $\frac{\partial^2 x_{i(t)}}{\partial t^2} < 0$, that is, the results of the scientific and technological progress are used in the production process with increasing rates.

As conclusion, can be mentioned that Information and Communication Technologies as components of the scientific and technological progress, allow to solve the most diverse problems and represent a group of modalities of increasing the economic, social, ecological efficiency.

Bibliografie / Bibliography

1. Corbae D. *Introduction to Mathematical Analysis in Economics*, Princeton University Press, 2008;
2. Arvid Aulin. *The Impact of Science on Economic Growth and Its Cycles*, Springer, 1998;
3. Hicks J.R. *The Theory of Wages*, Macmillan, Londra, 1932;
4. Robinson J. *The Classification of Inventions*, „Review of Economic Studies”, II, 1938;
5. Коробов В.А. *Некоторые вопросы разработки сельскохозяйственных производственных функций*, М. МГВ, 1970;
6. Кседи Е, Дилон Д. *Производственные функции в сельском хозяйстве*. Прогресс, 1965;
7. Hilter A.N, Gartner H.O, Hoching J.G. *A note Above Transcendention Function*. Journal of Farm Economics, 1957, N39 (3);
8. Исаков Б.Ж, Коробов В.А, Игрон Е.А. *Производственные функции и их применение в сельском хозяйстве в сборнике Использование математических методов и ВТ в сельском хозяйстве*. М. Экономика, 1968;
9. UNCTAD. *Information Economy Report 2007-2008, Science and Technology for Development: A new paradigm of ICT*, United Nations, New York and Geneva, 2007.

PARTICULARITĂȚILE ANALIZEI INDICATORILOR DE ROTAȚIE A CAPITALULUI PROPRIU ȘI IMPACTUL ACESTORA ASUPRA PROCESULUI DECIZIONAL

Lector sup. drd. Nelea CHIRILOV, ASEM

Acest articol conține descrierea particularităților specifice ale modalităților estimative referitor la indicatorii de rotație a capitalului propriu și impactul lor asupra procesului de adoptare a deciziilor în domeniul economic. Avantajele și dezavantajele fiecărei modalități sunt prezentate prin intermediul unor exemple.

This article contains the specific features of the estimation modalities about the indicators of turnover ratio of the owners capital and their impact in the economic decisive process. Advantages and disadvantages of each modality are presented on the basis of a through example.

Viteza de rotație a capitalului propriu este o condiție importantă a activității societății pe acțiuni, pentru că asigură generarea permanentă a veniturilor, profitului, majorarea capitalului propriu și contribuie la acordarea dividendelor acționarilor săi. Necesitatea analizei rotației capitalului propriu rezultă din importanța informației analitice pentru fundamentarea și adoptarea deciziilor de finanțare sau investire, atât de proprietarii societății pe acțiuni, cât și de investitorii reali și potențiali ai societății.

Aprecierea rotației capitalului propriu se efectuează cu ajutorul indicatorilor de rotație ai capitalului propriu, care caracterizează eficiența cu care este utilizat acest capital al societății pe acțiuni. În teoria și practica economică sunt utilizați *trei indicatori generalizatori de rotație a capitalului propriu, și anume:*

1. Numărul de rotații ale capitalului propriu;
2. Rata înzestrării veniturilor din vânzări cu capital propriu;
3. Durata de rotație a capitalului propriu.

În tabelul 1 este prezentată o generalizare a indicatorilor de rotație a capitalului propriu, întâlnite în literatura de specialitate, în domeniul analizei activității economico-financiare.

Tabelul 1

Caracteristica indicatorilor generalizatori de rotație a capitalului propriu

Nr. ord.	Denumirea indicatorului	Formula de calcul	Conținutul economic
1	2	3	4
1	Numărul de rotații a capitalului propriu	Venituri din vânzări Valoarea medie a capitalului propriu	Caracterizează numărul de rotații a capitalului propriu, înfăptuite în perioada analizată.
2	Rata înzestrării veniturilor din vânzări cu capital propriu	Valoarea medie a capitalului propriu Venituri din vânzări	Arată de ce mărime a capitalului propriu are nevoie societatea pe acțiuni pentru generarea venitului din vânzări în valoare de un leu.
3	Durata de rotație a capitalului propriu	Numărul de zile calendaristice în perioada analizată Numărul de rotații a capitalului propriu	Arată numărul de zile de efectuare a unei rotații a capitalului propriu.

Notă: Numărul de zile în perioada analizată: lună – 30 zile, trimestru – 90 zile, semestrul – 180 zile, an – 360 zile.

THE PECULIARITIES OF OWNER'S EQUITY TURNOVER INDICATORS AND THEIR IMPACT ON THE DECISIVE PROCESS

Superior lecturer CHIRILOV Nelea, AESM

The owner's equity turnover is an important condition for the activity of a publicly held corporation, because it ensures permanent generation of revenue, profit, increase in owner's equity, and contributes to granting dividends to shareholders.

The need for the owner's equity turnover analysis results from the importance of analytical information for substantiating and adopting financing or investment decisions, by both the owners of the publicly-held corporation, and the real and prospective investors.

The owner's equity turnover rating is accomplished with the help of the owner's equity turnover indicators, that characterize the efficiency of using publicly-held corporation's owner's capital. In the economic theory and practice three general owner's capital turnover indicators are used, such as:

1. The number of owner's equity turnover;
2. The sales returns endowment rate with owner's equity;
3. The duration of the owner's equity turnover.

Chart 1 presents an overview of the owner's equity turnover indicators found in specialty literature in the field of economic and financial activity analysis.

Chart 1

The characteristics of general owner's equity turnover indicators

Order num.	Indicator's name	Calculation formula	Economic meaning
1	2	3	4
1	The number of owner's equity turnover	$\frac{\text{Sales returns}}{\text{Average value of owner's equity}}$	Characterizes the turnover number of owner's equity achieved during the analyzed period.
2	The sale returns endowment rate with owner's equity	$\frac{\text{Average value of wner's equity}}{\text{Sales returns}}$	Shows what value of owner's equity the publicly-held corporation needs to generate sales returns amounting to one leu.
3	The duration of the owner's equity turnover	$\frac{\text{Calendar days number in the analyzed period}}{\text{The turnover number of owner's equity}}$	Shows the number of days for accomplishing one turnover of owner's equity.

Footnote: Number of the days during the analyzed period: month – 30 days, trimester – 90 days, semester – 180 days, year – 360 days.

Astfel de indicatori, generalizatori de rotație a capitalului propriu, se întâlnesc în lucrările de analiză financiară ale specialiștilor: G.V.Savițcaia [5, p.363]; Lorant Eros-Stark, Ioan Marius Pantea [4, p.200]; N.Tabără, E.Horomnea, C.Toma [3, p.166]. În opinia economiștilor Lorant Eros-Stark, Ioan Marius Pantea [4, p.200], nivelul minim care asigură o eficiență acceptabilă a gestiunii capitalului propriu este de două rotații într-un an, care corespunde unui termen mediu de revenire sub formă bănească inițială de 180 zile.

În continuare, în tabelul 2, vom prezenta modul de calcul și analiza evoluției indicatorilor generalizatori de rotație a capitalului propriu. În calitate de sursă informațională servesc datele din Bilanțul contabil și din Raportul privind profitul și pierderea ale societății pe acțiuni „Plai”.

Tabelul 2

Analiza indicatorilor de rotație a capitalului propriu în dinamică

Nr.	Indicatori	Anul 2006	Anul 2007	Abaterea absolută (+,-)
1	2	3	4	5=4-3
1	Venituri din vânzări, lei	27 729 948	47 386 027	+19 656 079
2	Valoarea capitalului propriu la începutul anului, lei	5 071 801	10 741 781	+5 669 980
3	Valoarea capitalului propriu la sfârșitul anului, lei	10 741 781	13 167 720	+2 425 939
4	Valoarea medie anuală a capitalului propriu, lei [(rd.2 + rd.3) : 2]	7 906 791	11954 750,50	+4 047959,50
5	Numărul de rotații a capitalului propriu, coef. [rd.1 : rd.4]	3,5071	3,9638	+0,4567
6	Rata înzestrării veniturilor din vânzări cu capital propriu, lei [rd.4 : rd.1]	0,29	0,26	-0,03
7	Durata de rotație a capitalului propriu, zile [360 : rd.5]	102,65	90,83	-11,82

Observăm, că în anul 2007, la societatea pe acțiuni analizată numărul de rotații ale capitalului propriu este de 3,9638 rotații, ceea ce este cu 0,4567 rotații mai mult față de anul 2006; aceasta înseamnă că s-a accelerat rotația capitalului propriu. Durata de rotație a capitalului propriu indică că, în anul 2007, capitalul propriu efectuează o rotație în 90,83 zile, cu 11,82 zile mai puțin față de anul 2006. Deci, putem menționa că durata de rotație a capitalului propriu, în anul 2007, depășește nivelul minim (180 zile), recomandat de economiștii Lorant Eros-Stark, Ioan Marius Pantea [4, p.200].

Analizând rata înzestrării veniturilor din vânzări cu capital propriu, remarcăm faptul că această rată s-a micșorat de la 0,29 lei, în anul 2006, până la 0,26 lei, în anul 2007. Acest fapt se apreciază pozitiv, deoarece, pentru

You can find these types of general turnover owner's equity indicators in the financial analysis paper work of the following experts: G.V.Savițcaia [5,p.363]; Lorant Eros-Stark, Ioan Marius Pantea [4,p.200]; N.Tabără, E.Horomnea, C.Toma [3,p.166].

In the economists' point of view, such as: Lorant Eros-Stark, Ioan Marius Pantea [4,p.200], the minimum level that ensures an available efficiency of the owner's equity management is of two rotations, which suits with a medium term of return in initial money form about 180 days.

Further in chart 2 we will present the calculation way and the evolution analysis of the general turnover capital indicators. As an informational source we will examine the Balance Sheet and Profit and Loss Account of "Plai" publicly-held corporations.

Chart 2

The turnover owner's capital indicators analysis in dynamics

Ord. num.	Indicators	In 2006	In 2007	Absolute deviation
1	2	3	4	5=4-3
1	Sales returns, lei	27 729 948	47 386 027	+19 656 079
2	The owner's equity value at the beginning of the year, lei	5 071 801	10 741 781	+5 669 980
3	The owner's equity value at the end of the year, lei	10 741 781	13 167 720	+2 425 939
4	Yearly average value of owner's equity, lei [(rd.2 + rd.3) : 2]	7 906 791	11 954 750,50	+4 047 959,50
5	The turnover number of owner's equity, coefficient [rd.1 : rd.4]	3,5071	3,9638	+0,4567
6	The sales returns endowment rate with owner's equity, lei [rd.4 : rd.1]	0,29	0,26	-0,03
7	The duration of the owner's equity turnover, days [360 : rd.5]	102,65	90,83	-11,82

Looking at the data in chart 2 we can say, that at the analyzed publicly-held corporation in 2007 the turnover of owner's equity is of 3,9638 rotations, which is with 0,4567 rotations more than in 2006, this means, that the owner's equity turnover speeded up. The duration of the owner's equity turnover shows, that in 2007 the owner's equity accomplishes one rotation in 90,83 days, with 11,82 days less than in 2006. Therefore we can mention, that the duration of the owner's equity in 2007 exceeds the minimum level (180 days) recommended by the economists Lorant Eros-Stark, Ioan Marius Pantea [4,p.200].

By analyzing the sales returns endowment rate with owner's equity we notice the fact that this rate decreased from 0,29 lei in 2006 to 0,26 lei in 2007. This fact

a genera venituri din vânzări în valoare de un leu, societatea pe acțiuni are nevoie cu 0,03 lei de capital propriu mai puțin. Generalizând cele prezentate, putem concluziona că la societatea analizată, în anul 2007, a avut loc creșterea eficienței gestiunii capitalului propriu.

Din informația prezentată în tabelul 1 observăm că construcția indicatorilor de rotație a capitalului propriu pornește de la ideea că trebuie să existe un echilibru rațional între veniturile din vânzări și mijloacele proprii ale societății. Totodată, trebuie să menționăm că în sursele de literatură, în domeniul analizei economico-financiare, întâlnim economiști [D.Mărgulescu [2, p.264; p.271; p.283]; O.V.Efimova [6,p.152], N.Țiriulnicova, V.Paladi [1, p.177]] care determină indicatorii de rotație a elementelor patrimoniale și datoriiilor atât în baza veniturilor din vânzări, cât și a rulajului particular pe perioada analizată. Considerăm că, din punct de vedere logic, este rațional să aplicăm această abordare a rulajului particular pe perioada analizată la analiza rotației capitalului propriu, deoarece rotația acestuia are loc în momentul utilizării mijloacelor proprii. Astfel, calculăm durata de rotație a capitalului propriu conform formulei:

$$\text{Durata de rotație a capitalului propriu} = \frac{\text{Valoarea medie a capitalului propriu} \times \text{Numărul de zile calendaristice în perioada analizată}}{\text{Rulajul particular pe perioada analizată}}$$

Pentru aplicarea acestei formule, trebuie menționat că rulajul particular pe perioada analizată ar fi logic să fie determinat ca diferența dintre suma rulajelor debitoare ale conturilor de pasiv ale elementelor capitalului propriu și suma rulajelor creditoare ale conturilor de activ ale elementelor capitalului propriu pe parcursul aceleiași perioade.

Respectiv, în scopul aplicării formulei de mai sus, trebuie să grupăm conturile ce formează capitalul propriu în funcție de elementele contului contabil ce sunt luate în calcul pentru aprecierea rotației.

Tabelul 3

Gruparea conturilor pentru aprecierea rotației capitalului propriu

Denumirea contului	Elementele contului care sunt luate în calcul pentru aprecierea rotației
1	2
311 „Capital social”, 312 „Capital suplimentar”, 321 „Rezerve stabilite de legislație”, 322 „Rezerve prevăzute de statut”, 323 „Alte rezerve”, 3321 „Profit nerepartizat al anilor precedenți”, 3331 „Profit net al perioadei de gestiune”, 341 „Diferențe din reevaluarea activelor pe termen lung”, 342 „Subvenții”	Soldul creditor, Rulajul debitor
313 „Capital nevărsat”, 314 „Capital retras”, 3322 „Pierdere neacoperită a anilor precedenți”, 3332 „Pierdere netă a perioadei de gestiune”, 334 „Profit utilizat al perioadei de gestiune”	Soldul debitor, Rulajul creditor

is appreciated positively, because, to generate sales returns amounting to one leu, the publicly - held corporation needs 0,03 lei, it means less owner’s capital.

By summarizing all these presented facts, we can say, that at this association in 2007 the owner’s equity management efficiency was increased.

Based on the information presented in chart 1 we notice that the owner’s equity turnover indicators construction starts from the idea that there should be a rational balance between sales returns and association’s assets.

At the same time, we should mention that in the literature sources about economic and financial analysis, we find such economists as: [D.Mărgulescu [2,p.264; p.27;p.283]; O.V.Efimova [6,p.152], N. Țiriulnicova, V.Paladi [1,p.177]], who determine the patrimonial elements and debts turnover indicators, both based on sales returns and own commercial papers from the analyzed period. Considering from the logical point of view, it is rational to apply this approach of particular commercial papers from analyzed period at the owner’s capital turnover analysis, because the owner’s equity turnover takes part at the time of using its own means. Thus, we calculate the duration of the owner’s equity turnover using the following formula:

$$\text{The duration of the owner's equity rotation} = \frac{\text{Average value of owner's equity} \times \text{Number of calendar days during the analyzed period}}{\text{Private working capital during the analyzed period}}$$

To apply this formula it should be mentioned, that the particular working capital from the analyzed period, it would be logical to be determined as a difference between the debit working capital amount of liabilities accounts of owner’s equity elements and the credit working capital amount of assets accounts of owner’s equity elements during the analyzed period.

In this respect, with a view to applying the above formula we should group together the accounts that form the owner’s equity depending on the elements of the book-keeping account, that are used to calculate the rotation appreciation.

Chart 3

Grouping the accounts for the owner’s capital turnover appreciation

Account’s name	Account’s elements that are used to calculate the turnover appreciation
1	2
311 “Capital”, 312 “ Additional Capital”, 321 “ Reserves introduced in legislation”, 322 “ Reserves stipulated in the article of association”, 323 “Other reserves”, 3321 “Retained profit of previous years”, 3331 “Net profit of current period”, 341 “Differences from the reevaluation of the long-terms assets”, 342 “Subsidies”	Credit balance Debit working capital
313 “Unpaid Capital”, 314 “Retired Capital”, 3322 “Uncovered loss of previous years”, 3332 “ Net loss of accounting period”, 334 “Used profit of current period”	Debit balance Credit working capital

Pentru calculul rulajului particular al capitalului propriu pe perioada analizată, avem nevoie de datele evidenței sintetice a conturilor contabile ale elementelor componente ale capitalului propriu. În acest scop servesc datele din Raportul privind fluxul capitalului propriu.

To calculate the owner's equity from the analyzed period we need the data of synthetic accountancy book-keeping of owner's capital elements. For this fact we can use the Owner's Equity Flow Report's data.

Tabelul 4

Fluxul capitalului propriu în anul 2007 (în lei)

Nr. crt.	Denumirea elementelor componente	Soldul inițial		Rulajul debitor	Rulajul creditor	Soldul final	
		debitor	creditor			debitor	creditor
1	2	3		4	5	6	
1.	Capital social		6889856	1000000			5889856
2.	Capital nevărsat	300000			300000		
3.	Rezerve prevăzute de legislație		4776	3600	193743		194919
4.	Rezerve prevăzute de statut		300796	300000			796
5.	Alte rezerve		2176826		219364		2396190
6.	Profit nerepartizat al anilor precedenți		2015318	930790	688140		1772668
7.	Pierdere neacoperită lor precedenți	700350			217683	482667	
8.	Profit net al perioadei de gestiune				3041399		3041399
9.	Capital suplimentar		354559				354559
Total capitalul propriu		x	10741781	2234390	4660329	x	13167720

Chart 4

The owner's equity flow in 2007 (in lei)

Ord. num.	Component element's name	Initial balance		Debit working capital	Credit working capital	Final balance	
		Debit	Credit			Debit	Credit
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Capital		6889856	1000000			5889856
2.	Unpaid Capital	300000			300000		
3.	Reserves introduced in legislation		4776	3600	193743		194919
4.	Reserves stipulated in the article of association		300796	300000			796
5.	Other reserves		2176826		219364		2396190
6.	Retained profit of previous years		2015318	930790	688140		1772668
7.	Uncovered loss of previous years	700350			217683	482667	
8.	Net profit of accounting period				3041399		3041399
9.	Additional Capital		354559				354559
Total sum of Owner's Equity		x	10741781	2234390	4660329	x	13167720

În baza datelor tabelului 4, determinăm suma rulajului debitor al conturilor de pasiv ale elementelor capitalului propriu și suma rulajului creditor al conturilor de activ ale elementelor capitalului propriu, rezultatele le prezentăm în tabelul 5; în același tabel calculăm și durata de rotație a capitalului propriu în baza rulajului particular pe perioada analizată, utilizând datele tabelelor 2 și 4.

Based on the data in chart 4, we determine the debit working capital amount of liabilities accounts of owner's equity elements and credit working capital amount of assets accounts of owner's equity elements, we present the results in chart 5, in the same chart we calculate the duration of owner's equity turnover based on private working capital from the analyzed period using the data of chart 2 and 4.

Tabelul 5

Calculul duratei de rotație a capitalului propriu în anul 2007

Nr. crt.	Denumirea indicatorului	Anul 2007
1	2	4
1.	Valoarea medie a capitalului propriu, lei	11954750,50
2.	Suma rulajelor debitoare ale conturilor de pasiv ale elementelor capitalului propriu, lei	$1000000 + 3600 + 300000 + 930790 = 2\ 234\ 390$
3.	Suma rulajelor creditoare ale conturilor de activ ale elementelor capitalului propriu, lei	$300000 + 217683 = 517683$
4.	Rulajul particular al capitalului propriu pe perioada analizată, lei [rd.2 – rd.3]	1716707
5.	Numărul de zile calendaristice în perioada analizată, zile	360
6.	Durata de rotație a capitalului propriu, calculată în baza rulajului particular pe perioada analizată, zile [(rd.1 x rd.5) : rd.4]	2506,96

Din calculele prezentate în tabelul 5, observăm că mărimea duratei de rotație a capitalului propriu, calculată în baza rulajului particular pe perioada analizată, este mai mare decât mărimea duratei de rotație a capitalului propriu, calculată în baza veniturilor din vânzări (tabelul 2, indicatorul 7). Durata de rotație a capitalului propriu, calculată în baza veniturilor din vânzări în anul 2007, este de 90,83 zile, fiind cu 2416,13 zile mai mică față de nivelul duratei de rotație a capitalului propriu, calculată în baza rulajului particular pe perioada analizată.

Generalizând cele expuse, putem concluziona că ambele modalități de calcul al duratei de rotație a capitalului propriu au putere informațională diferită. Considerăm că alegerea modalității de calcul trebuie să se efectueze în funcție de necesitățile și interesele diferiților utilizatori ai rezultatelor analizei.

Prima modalitate de calcul (în baza veniturilor din vânzări) poate fi aplicată atât de proprietarii și investitorii reali și potențiali, cât și de alți utilizatori ai informației din Rapoartele financiare. *Rezultatele acestei metode sunt necesare în următoarele situații de aplicare:*

- la acordarea creditului bancar și/sau comercial;
- la luarea deciziilor cu privire la procurarea, păstrarea sau vânzarea acțiunilor;
- la evaluarea societății în scopul privatizării, vânzării, acționării etc.

A doua modalitate de calcul (în baza rulajului particular pe perioada analizată) oferă rezultate mai exacte, dar nu toți utilizatorii au acces la informație. Această metodă, considerăm, poate fi aplicată de către proprietarii societății pentru cunoașterea stării de fapt și pentru fundamentarea activității viitoare, în următoarele situații:

- la elaborarea deciziilor de finanțare;

Chart 5

The calculation of owner's equity turnover duration in 2007

Ord. num.	Indicator's name	In 2007
1	2	3
1	Average value of owner's equity, lei	11954750,50
2	The debit working capital amount of liabilities accounts of owner's equity elements, lei	$1000000 + 3600 + 300000 + 930790 = 2\ 234\ 390$
3	The credit working capital amount of assets accounts of owner's equity elements, lei	$300000 + 217683 = 517683$
4	Private of owner's equity from the analyzed period, lei [rd.2 – rd.3]	1716707
5	Calendar number of days from analyzed period, days	360
6	The duration owner's equity turnover calculated based on particular working capital from analyzed period, days [(rd.1 x rd.5) : rd.4]	2506,96

From the chart 5's data we notice, that the duration of owner's capital turnover value calculated based on the particular working capital from analyzed period is bigger than the duration of owner's equity turnover value based on sales returns (chart 2, indicator 7).

By summarizing all the data exposed above, we can say, that the both calculating ways for the duration of owner's equity turnover have a different informational strength. We consider that the choice of the calculation way should be accomplished depending on the necessities and interests of different users of the analysis results.

The first calculation method (based on sales returns) can be applied by both owners, real and prospective investors, and by other Treasurer Reports' users. This method results are necessary in the following situations:

- Granting banking and/or commercial credit;
- Making decisions about purchase, storing and selling shares;
- Evaluating the company with a view of privatizing, selling and others.

The second calculation method (based on private working capital) from the analyzed period gives exacter results, but not all users can access this information. This method, we consider, can be applied by the association's owners to get known with its statement and to substantiate the future activity, such as:

- Making financial decisions;

- la controlarea societății-fice de către societatea-mamă etc.

Generalizând cele prezentate, considerăm că determinarea corectă a rotației capitalului propriu influențează asupra gradului de fundamentare a deciziilor.

- Checking the daughters-associations by the mother-association and others.

By summarizing all this information, we consider that a correct determination of owner's equity turnover contributes to the decisions substantiating rank.

Bibliografie / Bibliografy:

1. Țiriulnicova Natalia (coordonator), *Analiza rapoartelor financiare*, F.E.P. „Tipografia Centrală”, Chișinău, 2004;
2. Mărgulescu Dumitru (coordonator), *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura „Tribuna Economică”, București, 1994;
3. Tabără N., Horomnea E., Toma C., *Analiza contabil-financiară*, Tipografia Moldova, Iași, 2002;
4. Lorant Eros-Stark, Ioan Marius Pantea, *Analiza situației financiare a firmei*, Editura Economică, București, 2001;
5. Савицкая Г.В., *Анализ хозяйственной деятельности предприятия*, 3-е издание, Издательство «ИНФРА-М», Москва, 2004;
6. Ефимова О.В., *Финансовый анализ*, Издательство «Бухгалтерский учет», Moscova, 2002.

Bun de tipar – 13.01.2009
Format 80x65 1/8. Coli de tipar – 16,5.
Coli editoriale – 19,89. Tirajul 150 ex.
Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
Tel: 402-986