



ECONOMICA

Nr. 4 (94) / 2015

revistă științifico-didactică

„Trăim din ce primim, dar ne creăm viața din ce oferim”.
(Winston Churchill)



Editura ASEM

COLEGIUL DE REDACȚIE:

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

ECHIPA REDACȚIONALĂ:

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

ADRESA REDACȚIEI:

Str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 59,
ASEM, bloc B, b.501,
tel: 402-936; 402-886
Cod: MD 2005, Chișinău,
Republica Moldova
E-mail: economica@ase.md

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

**Revista este indexată în următoarea bază de date internațională:
<http://oaji.net/journal-detail.html?number=1425>
URL: <http://oaji.net/journal-detail.html?number=1425>**

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

Editura ASEM, Chișinău-2015
Redacția nu este responsabilă pentru conținutul articolelor publicate



ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA

ECONOMICA

Scientific and didactic journal

Year XXIII, nr.4 (94), December 2015

© Editorial-Polygraphic Department of ASEM

EDITORIAL BOARD:

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

EDITORIAL STAFF:

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

ADDRESS OF PUBLISHING DEPARTMENT:

59, Mitropolit G. Banulescu-Bodoni street
ASEM, block B, office 501,
tel: 402-936; 402-886
Postcode: MD 2005, Chisinau,
Republic of Moldova
E-mail: economica@ase.md

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

**The journal is indexed in the following international data base:
<http://oaji.net/journal-detail.html?number=1425>
URL: <http://oaji.net/journal-detail.html?number=1425>**

Registration certificate nr.270 of 31.10.2013
Postcode: PM-31627
ISSN 1810-9136

Publishing department ASEM, Chisinau-2015
The editorial is not responsible for the content of the published articles

SUMAR

BUSINESS ȘI ADMINISTRARE

- Evoluții și tendințe în industria mobilei din Republica Moldova** 7
Prof. univ. dr. Vadim Cojocaru, ASEM
Drd. Iurie Chirinciuc, ASEM
- Dezvoltarea strategică a potențialului uman prin instruirea orientată spre piață: recomandări pentru întreprinderile Republicii Moldova** 14
Conf. univ., dr. Irina Movilă,
Asist. univ. dr. Alina Suslenco,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți
- Analiza-diagnostic a întreprinderilor din sectorul agroalimentar și performanțele acestora** 22
Lect. sup. Tatiana Diaconu, USM

ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ȘI APLICATIVĂ

- Dezvoltarea personalului științifico-didactic ca sursă principală în asigurarea calității universitare** 32
Prof. univ., dr. hab. Ala Cotelnic, ASEM
- Rolul serviciilor de consultanță și outsourcing în formarea capitalului intelectual al întreprinderii** 40
Drd. Roman Zubco, ASEM
- Crearea mecanismelor de formare și implementare a inovațiilor organizaționale în cadrul întreprinderii** 47
Drd. Nadejda Ianioglo, Universitatea de Stat din Comrat

FINANȚE, CONTABILITATE ȘI ANALIZĂ FINANCIARĂ

- Tratatamentul contabil al imobilizărilor necorporale în curs de execuție potrivit noilor reglementări contabile** 54
Lect. sup. dr. Inga Cotoros, ASEM
Conf. univ. dr. Iulia Țugulschi, ASEM
Lect. sup. Nona Ionaș, ASEM
- Tratatamentul contabil al veniturilor și cheltuielilor organizațiilor necomerciale** 61
Prof. univ. dr. hab. Alexandru Nederița, ASEM
Conf. univ. dr. Angela Popovici, ASEM
- Estimarea efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare a întreprinderilor industriale** 72
Conf. univ. dr. Nadejda Botmari, ASEM
Drd. ASEM, Ana Nedelcu, lect. USCH „B.P. Hasdeu”
- Așteptările inflaționiste din perspectiva eficientizării politicii monetare** 88
Prof. univ. dr. Oleg Stratulat, ASEM
Dr. Andrei Rotaru, ASEM
- Metode și tehnici de gestiune a fluxurilor financiare în cadrul întreprinderii** 94
Drd. Iurie Spivacenco, ASEM

INTEGRARE EUROPEANĂ ȘI POLITICI SOCIALE

- Climatul investitional în Republica Moldova** 103
Prof. univ. dr. hab. Larisa Bugaian, UTM
Conf. univ. dr. Vasile Mamaliga, UTM
Drd. Marin Ciobanu, UTM
- Aspecte teoretice și metodologice contemporane referitoare la comerțul internațional** 117
Lect. univ. drd. Stela Cazacu, USM

RECENZIE

- asupra monografiei „Redimensionarea managementului resurselor umane în contextul aderării Republicii Moldova la Uniunea Europeană”, autor: Alic Bîrcă** 124
Prof. univ. dr. hab. Ala Cotelnic, ASEM

CONTENT

BUSINESS AND ADMINISTRATION

- Evolutions and trends in the furniture industry of the Republic of Moldova** 7
Professor, PhD Vadim Cojocaru, ASEM
PhD student Iurie Chirinciuc, ASEM
- Strategic personnel development through market-oriented training: recommendations for Moldovan companies** 14
Assoc. Prof., PhD Irina Movila,
Assist. Lect., PhD Alina Suslenco,
„Alecu Russo” State University of Balti
- Diagnostic analysis of enterprises from agro-food sector and their performance** 22
Senior Lect. Tatiana Diaconu, SMU

FUNDAMENTAL AND APPLIED ECONOMICS

- Development of scientific and teaching personnel as the main source in ensuring academic quality** 32
Professor, Hab. Dr. Ala Cotelnic, ASEM
- Role of consulting and outsourcing services regarding the intellectual capital formation of the enterprise** 40
PhD student Roman Zubco, ASEM
- Development of formation mechanisms of and implementation of organizational innovation at the enterprise** 47
PhD student Nadejda Ianioglo, Comrat State University

FINANCE, ACCOUNTING AND FINANCIAL ANALYSIS

- Accounting treatment of work-in-process intangible assets according to the new accounting regulations** 54
Senior Lect. PhD Inga Cotoros, ASEM
Assoc. Prof., PhD Iulia Tugulschi, ASEM
Senior Lect. Nona Ionas, ASEM
- Accounting treatment of revenues generated and expenditures incurred by the non-commercial organizations** 61
Professor, Hab. Dr. Alexandru Nederita, ASEM
Assoc. Prof., PhD Angela Popovici, ASEM
- Estimating the effects of capital turnover on financial performance of industrial enterprises** 72
Assoc. Prof., PhD, Nadejda Botnari, ASEM
Lect., PhD student, Ana Nedelcu, CSU „B. P. Hasdeu”
- Inflation expectations from the perspective of monetary policy effectiveness** 88
Professor, PhD Oleg Stratulat, ASEM
PhD Andrei Rotaru, ASEM
- Methods and management techniques of the financial flows within the enterprise** 94
PhD student Iurie Spivacenco, ASEM

EUROPEAN INTEGRATION AND SOCIAL POLICIES

- Investment climate in the Republic of Moldova** 103
Professor, Hab. Dr. Larisa Bugaian,
Assoc. Prof., PhD Vasile Mamaliga,
PhD student Marin Ciobanu,
Technical University of Moldova
- Contemporary theoretical and methodological aspects regarding international trade** 117
Lect., PhD student Stela Cazacu, USM

EVOLUȚII ȘI TENDINȚE ÎN INDUSTRIA MOBILEI DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Prof. univ. dr. Vadim COJOCARU, ASEM
Drd. Iurie CHIRINCIUC, ASEM*

În prezentul articol, este efectuată o analiză complexă despre evoluția în industria mobilei în Republica Moldova. Se face o comparație între producția și veniturile din anii precedenți. Industria mobilei, în ultimii ani, a suferit o transformare dramatică. Unele companii au încetat să existe, iar altele și-au extins, în mod substanțial, gama de produse. De aceea, în articolul de față, se evidențiază principalele provocări pentru îmbunătățirea pieței și se identifică principalele direcții de modernizare.

Cuvinte-cheie: industria mobilei, date statistice, colecție regională, companii, jucători, agenți economici, cumpărători, Uniunea Producătorilor de Mobilă, consumatori.

JEL: L17, L23

Introducere. Apărută ca o colecție regională a întreprinderilor mari, specializată în producția anumitor tipuri de mobilier, în ultimii ani, industria mobilei din Republica Moldova a suferit o transformare radicală. Unele dintre cele mai mari companii, practic, au încetat să existe. Alte companii și-au extins, în mod substanțial, gama de produse, s-au specializat, introducând noi materiale și tehnologii avansate. La fel, companiile existente sunt impuse să concureze cu cele nou-create din sectorul privat. Volumul de producție al acestora este deja semnificativ mai mare decât al întreprinderilor în baza cărora s-a fondat industria mobilei. Ele oferă pe piață un sistem mai dinamic de lucru cu clienții, inclusiv proiecte individuale, spre exemplu, dezvoltarea producerii mobilierului de birou. Cu toate acestea, nivelul artistic și tehnic ale produselor fabricate se află încă mult în urma țărilor care sunt lideri tradiționali, de nivel înalt, în domeniul mobilier.

Metode de cercetare. Autorii au utilizat metode de grupare și sistematizare a informațiilor, metoda sondajelor de opinie, metoda indicilor statistici, metoda analizării serviciilor cronologice.

Deși datele statistice denotă faptul că industria moldovenească a mobilei a cunoscut, anul trecut, o creștere de cinci la sută, rapoartele financiare ale celor mai importanți jucători de pe această piață nu arată prea bine. Aproape toți cei mai mari producători de mobilă din Republica Moldova au raportat, în ultimii trei ani, în special, pierderi. Cauza pierderilor rezidă în consumul intern slab și concurența nelocală, afirmă managerii din domeniu. Mai mult de jumătate din volumul vânzărilor de mobilă revine loturilor din import, ceea ce relevă competitivitatea redusă a producătorilor locali în materie de calitate și percepție a preferințelor consumatorilor.

EVOLUTIONS AND TRENDS IN THE FURNITURE INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*Professor, PhD Vadim COJOCARU, ASEM
PhD student Iurie CHIRINCIUC, ASEM*

In the present article has been carried out a complex review concerning the evolution in the furniture industry in the Republic of Moldova. It makes a comparison between the production and incomes of previous years. Furniture industry, during the last years, has suffered a dramatic transformation. Some companies have ceased to exist, but others have expanded substantially their product range. Therefore, we have highlighted the main challenges for improving market and have identified the main direction of modernization.

Key words: furniture industry, statistical data, regional collection, enterprises, players, economic agents, customers, Furniture Manufacturers Union, consumers.

JEL: L17, L23

Introduction. The furniture industry of Moldova has appeared as a regional collection of large enterprises, specializing in the production of certain types of furniture. During the last years it has suffered a dramatic transformation. Some of the largest companies have practically ceased to exist. Other companies have substantially expanded their range of products, have specialized, introducing new advanced technologies and materials. Also, the existing companies have to face the newly created private companies, which have a volume of production significantly higher than of those who founded the industry. They offer a more dynamic client operating system, including individual projects, and produce office furniture. However, the artistic and technical level of manufactured products still lags far behind those countries that are traditional leaders of high level, in the furniture domain.

Research methods. The authors used grouping and systematization methods, polling, indexes, and chronological services analysis methods.

Although statistics shows that Moldovan furniture industry has increased last year, by five per cent, the financial statements of the most important players in this market do not look very good. Almost all the largest furniture manufacturers in Moldova have reported mainly losses during the last three years. Managers in the field mention that this is caused by weak domestic consumption and unfair competition. More than half of the sales volume of furniture returns from imported lots, which denotes low competitiveness of local producers in terms of quality and perception of consumer preferences.

Conform datelor statisticii oficiale, la începutul anului 2013, producția, în prețuri de bază ale produselor de mobilier, a fost de 1074678 mii lei, constituind doar 0,6% din valoarea totală pe sectoare instituționale și activități economice. Totodată, ponderea producției de mobilier, în total PIB, a constituit, la începutul anului 2013, 0,35%, conform Biroului Național de Statistică.

According to official statistics, at the beginning of 2013, the production at basic prices of furniture products was MDL 1074678,000, representing only 0.6% of the total value by institutional sectors and economic activities. At the same time, the share of furniture production in total GDP, at the beginning of 2013, was 0.35%, according to the National Bureau of Statistics.

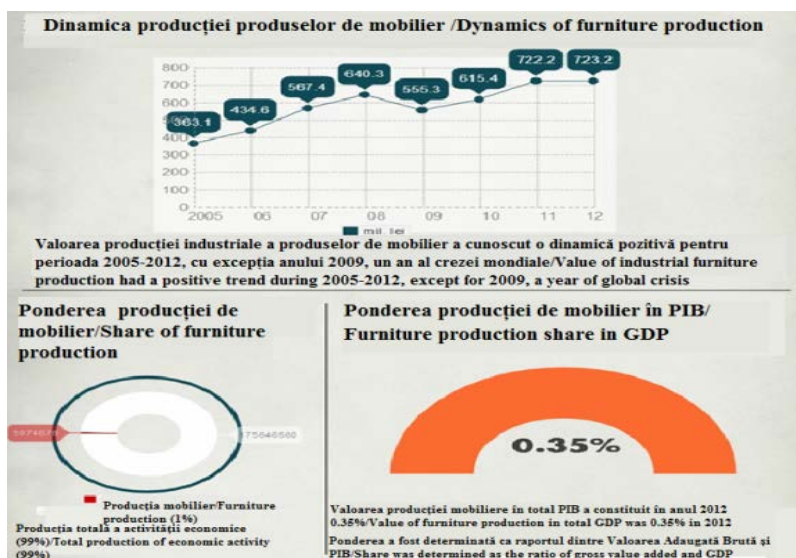


Figura 1. Producția de mobilier / Figure 1. Furniture production

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

Consumul intermediar reprezintă valoarea bunurilor și/sau a serviciilor (excluzând consumul de capital fix), care sunt fie transformate, fie consumate în totalitate în timpul procesului de producție.

Intermediate consumption represents the value of goods and/or services (excluding the consumption of fixed capital) that are either transformed or totally consumed during the production process.

Pentru începutul anului 2013, în prețuri curente, consumul intermediar al producției de mobilier a înregistrat o valoare de 758523 mii lei, conform datelor BNS.

For the beginning of 2013, in current prices, intermediate consumption of furniture production reached a value of MDL 758,523,000, according to the NBS.

Consumul producției de mobilier, în Republica Moldova, a cunoscut o tendință pozitivă, aceasta fiind argumentată de evoluția veniturilor din vânzări obținute de companiile din această industrie.

Consumption of furniture production in the Republic of Moldova has experienced a positive trend, it is argued by the evolution of the sales revenue achieved by companies in this industry.



Figura 2. Evoluția vânzărilor, milioane lei/ Figure 2. Sales evolution, million MDL

Sursa: elaborată de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică/

Source: elaborated by the author based on the data of the National Bureau of Statistics

La nivelul economiei naționale, pentru perioada 2010-2012, venitul vânzărilor întreprinderilor, care activau pe teritoriul Republicii Moldova, a evoluat de la 177503,2 milioane lei în 2010, la 211759,3 milioane lei în 2012.

Ponderea veniturilor obținute de agenții economici din industria mobilei a cunoscut o oscilație ciclică, fiind cauzată de faptul că ponderea industriei respective în economia națională este una mai puțin semnificativă, cedând unor sectoare de bază. Totodată, preferințele de consum ale populației sunt orientate spre alte categorii de produse. Astfel, dacă, în 2010, ponderea vânzărilor efectuate din producția de mobilier și alte activități industriale a fost de 0,47%, atunci, în 2011, a scăzut semnificativ, fiind de 0,41% și, respectiv, cu o mică revigorare, de 0,42% în 2012.

În Republica Moldova există, de fapt, două grupuri de cumpărători. Primul grup procură doar mobilă de producție germană sau italiană. Cel de-al doilea grup face cumpărături mai spontan, bazându-se pe mai multe criterii. În mare parte, cumpărătorii din cel de-al doilea grup se orientează spre mobila în serie produsă în Belarus, Ucraina sau Rusia.

Conform unui studiu sociologic realizat în cadrul proiectului USAID CEED II, în 2011, majoritatea potențialilor cumpărători se gândesc să procure mobilă executată la comandă. Totodată, majoritatea celor care deja au procurat mobilă au optat pentru mobila fabricată în serie. Cetățenii moldoveni procură paturi nepliabile de 1,5 ori mai mult, decât paturi pliabile și aceasta în condițiile în care paturile nepliabile, în R. Moldova, nu se produc deloc. De asemenea, studiul denotă că majoritatea producătorilor moldoveni de mobilă sunt necunoscuți consumatorilor, iar în cazul în care aceștia din urmă au auzit denumirea firmei, habar nu au ce anume produce întreprinderea respectivă. De menționat că, în cazul producătorilor de mobilă, Internetul nu este de mare folos pentru cumpărători, deoarece site-urile respective sunt foarte modeste sau lipsesc cu desăvârșire.

Cea mai populară mobilă procurată din volumul de cumpărături este destinată sufrageriei (salonului) – 50%; urmează mobila pentru dormitor (35%), pentru bucătărie (32%), camera pentru copii (13%), biroul de lucru (9%), camera de baie (5%).

Cât privește prețurile la mobila pentru salon, cele mai mari investiții au fost făcute în modelele de paturi nepliabile. Astfel, un asemenea pat a costat, în medie, 6000 de lei sau de două ori mai mult, decât sunt dispuși să plătească potențialii cumpărători. Totodată, cumpărătorii intenționează să aloce cei mai mulți bani pentru bibliotecă, al cărei preț mediu atinge 8000 de lei. La polul opus, se află mobila pentru bucătărie în formă de „L”. Cumpărătorii recenți ai acestei mobile au achitat circa 2500 de lei. Cei care preconizează să procure asemenea mobilă sunt dispuși să plătească circa 3000 de lei, în timp ce majoritatea ofertelor se află la nivelul de 1000-1500 de lei. Unii cumpărători au declarat chiar că ar fi dispuși să plătească pentru un pat, în medie, cu 1000 de lei mai

At the level of national economy, for the period 2010-2012, the sales revenue of the enterprises that operated on Moldovan territory, evolved from MDL 177503,2 million in 2010, to MDL 211759,3 million in 2012.

The share of revenues obtained by enterprises from the furniture industry has experienced a cyclical oscillation, caused by the fact that the share of that industry in the national economy is a less significant compared to some base sectors. At the same time, consumption preferences of the population are directed to other product categories. Thus, if in 2010 the share of sales generated from the production of furniture and other industrial activities was 0.47%, then, by 2011, it has decreased significantly, comprising 0.41% and with a small revival of 0.42% in 2012.

In the Republic of Moldova, there are actually two groups of buyers. The first group buys only German or Italian furniture. The second group makes more spontaneous purchases, based on several criteria. Mostly, the buyers from the second group are oriented towards furniture series produced in Belarus, Ukraine and Russia.

According to a sociological study, developed within the USAID project CEEDII in 2012, most potential buyers are thinking of buying custom-made furniture. However, most of those who have already purchased furniture, bought furniture manufactured in series. Moldovans buy non-folding beds 1.5 times more than folding ones. And that is while non-folding beds are not produced at all in Moldova. Similarly, the study shows that most Moldovan furniture manufacturers are unknown to the consumers, and, if the last ones had heard the name of the company, they have no idea what exactly that firm produces. To be mentioned that in the case of furniture manufacturers, Internet is not very useful for buyers, because those sites are very modest or are missing completely.

The most popular furniture out of the purchased volume is intended for the living rooms – 50%; then bedroom furniture (35%), kitchen (32%), children's room (13%), office (9%), bathroom (5%).

As regards the prices for living room furniture, the largest investments were made in non-folding beds. Such a bed costs on average MDL 6,000 or twice more, than potential buyers are willing to pay. At the same time, buyers intend to spend the most money for the library, which reaches the average price of MDL 8,000. On the opposite side is the kitchen furniture in “L” shape. Recent buyers of this kind of furniture have paid about MDL 2,500. Those who intend to buy such furniture are also willing to pay about MDL 3,000, while the majority of offers are at the level of MDL 1000-1500. Some buyers have even said they would be willing to pay for a bed, on average, more than MDL

mult, dacă va exista garanție că mecanismul va funcționa mai mult de un an de zile.

Potrivit acestui studiu, pe parcursul ultimelor 12 luni, au procurat mobilă 61% dintre consumatori, iar 55% intenționează să cumpere mobilă în următoarele 6 luni [5].

Conform unui alt studiu, efectuat de Magenda Consulting pe un eșantion de aproximativ 900 de respondenți, cel mai cunoscut brand de pe piață este „Confort” (34%), fiind urmat de „Viitorul” (21%).

1,000, if there is the guarantee that the mechanism will work more than one year.

According to this study, over the last 12 months 61% of consumers bought furniture and 55% intend to buy furniture in the next 6 months [4].

According to another study, performed by Magenta Consulting on a sample of about 900 respondents, Confort is the most famous brand in the market (34%), followed by the Viitorul (21%).

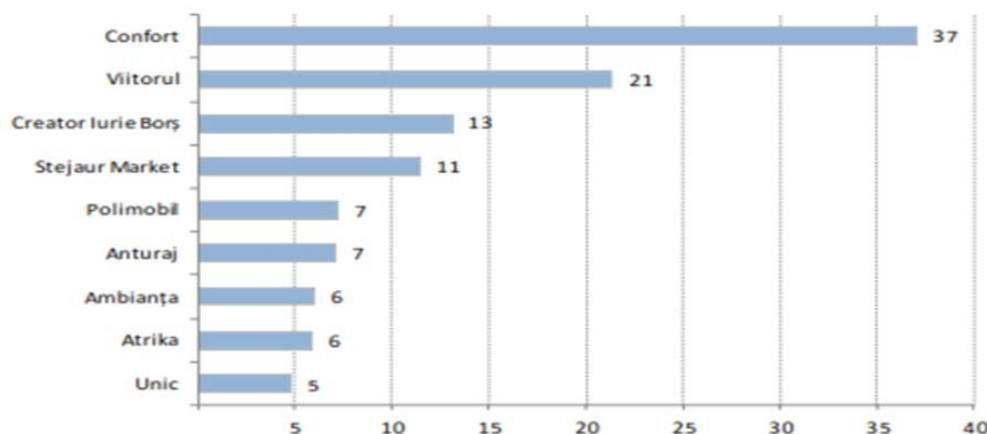


Figura 3. Percepția consumatorilor despre brandurile existente/
Figure 3. Consumer perception about the existing brands

Sursa: elaborată în baza datelor Magenda Consulting/
Source: elaborated based on the data of Magenda Consulting

O altă caracteristică a preferințelor de consum este preferința consumatorilor pentru țara de origine a mobilei. Astfel, tocmai 54% dintre consumatori consideră că mobila din China este de net calitate inferioară. Pe de altă parte, mobila din Germania este considerată de 77% dintre respondenții studiului ca fiind de calitate cea mai înaltă, fiind succedată de mobila din Italia, cu 72%.

Another characteristic of consumer preferences is consumer preference for the furniture’s country of origin. Thus, almost 54% of consumers consider furniture from China having a lower quality.

On the other hand, German furniture is considered by 77% of survey respondents as being of the highest quality, being preceded by the furniture from Italy, with 72%.

	1 calitate infer.	2	3	4 calitate superioară	Total, %
Belarus	8	19	39	33	100
China	54	24	15	8	100
Germania	1	5	17	77	100
Italia	3	7	18	72	100
Moldova	4	22	41	33	100
Polonia	11	20	38	31	100
Romania	4	16	31	48	100
Rusia	4	15	42	39	100
Ukraina	11	20	39	30	100
Altele	50	6	0	44	100

Figura 4. Percepția consumatorilor privind proveniența mobilei/
Figure 4. Consumer perception for the furniture origin

Sursa: în baza datelor Magenda Consulting/ Source: based on the data of Magenda Consulting

În contextul producției de mobilă, un progres deosebit, înregistrat pe plan național, a fost crearea Uniunii Producătorilor de Mobilă. Uniunea Producătorilor de Mobilă (UPM) este o asociație de persoane juridice, cu statut juridic de organizație necomercială, neguvernamentală, independentă și apolitică, constituită în baza liberei asocieri și egalității în drepturi. UPM este creată în sprijinul companiilor autohtone de mobilă (produse din lemn, materie primă), importatoare de materie primă și produse din lemn, precum și a sectoarelor adiacente sectorului de mobilă. UPM are drept scop promovarea concurenței loiale din sectorul producerii mobilei la nivel local și internațional, dezvoltarea colaborării în cadrul comunității de business în domeniul producerii mobilei din R. Moldova, încurajarea investițiilor în domeniul respectiv, îmbunătățirea abilităților de business din cadrul acestui sector, colaborarea cu organele statului pentru a îmbunătăți perspectivele sectorului producerii de mobilă. La nivel de ramură, UPM este unica asociație de acest gen în Republica Moldova și cuprinde societăți comerciale și companii membre ce realizează mai mult de 70% din producția de mobilă locală. [1]

Conform statutului său, Uniunea are drept scop promovarea concurenței loiale din sectorul producerii mobilei la nivel local și internațional, dezvoltarea colaborării în cadrul comunității de business în domeniul producerii mobilei din R. Moldova, încurajarea investițiilor în domeniul respectiv, îmbunătățirea abilităților de business din cadrul acestui sector, colaborarea cu organele statului pentru a îmbunătăți perspectivele sectorului producerii de mobilă.

Uniunea își propune să-și desfășoare activitatea pentru atingerea următoarelor obiective:

- Dezvoltarea profilului și imaginii industriei producătoare de mobilă din R. Moldova, atât pe piața internă, cât și pe cea internațională;
- Sporirea nivelului de cooperare și colaborare între membrii comunității de business în domeniul producerii și comercializării mobilei, în limitele prevăzute de lege;
- Colaborarea cu autoritățile publice în vederea îmbunătățirii mediului de afaceri, cadrului legislativ și perspectivelor generale ale sectorului;
- Contribuirea la dezvoltarea abilităților profesionale și de management în cadrul companiilor din sectorul producerii mobilei;
- Îmbunătățirea tuturor aspectelor oportunităților de investiție pentru întreprinderile din domeniul producerii mobilei.

Totodată, pentru realizarea obiectivelor, Uniunea va include, dar nu se va limita numai la acesta, un set de activități:

- reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea intereselor comune economice, tehnice și juridice ale membrilor săi, în conformitate cu legea și prezentul statut;

In the context of furniture production, a great, nationally registered progress has been the creation of the Union of furniture manufacturers. The Union of Furniture Manufacturers (UFM) is a union of enterprises with a juridical status of non-commercial, non-governmental, independent and apolitical organization, established on the basis of free association and equal rights. UFM has been created for the benefit local furniture producers, wood products and raw materials, importers of raw materials and wooden products, as well as adjoining furniture sectors. UFM aims at promoting fair competition in the sector of local and international furniture production, developing the cooperation within the business community in the furniture production domain of Moldova, encouraging investments in the field, improving business skills in the sector, cooperating with state bodies in order to improve the prospects for the furniture production sector. At branch level, UFM is the only association of this type in Moldova and includes commercial companies and member companies that perform more than 70% of the local furniture production [1].

According to its charter, the Union aims at promoting fair competition in the sector of local and international furniture production, developing the cooperation within the business community in the furniture production domain from Moldova, encouraging investments in the field, improving business skills in the sector, cooperating with state bodies to improve the prospects for the furniture production sector.

The Union aims at developing actions in order to achieve the following objectives:

- To develop the profile and image of the furniture industry of Moldova, both on domestic and international markets.
- To increase cooperation and collaboration level between members of the business community in the domain of production and sale of furniture within the limits provided by law.
- To collaborate with the public authorities in order to improve the business environment, the legal framework and general prospects of the sector.
- To contribute to the development of professional and management skills within the companies from the furniture production sector.
- To improve all aspects of investment opportunities for enterprises in the domain of furniture production.

At the same time, to achieve those objectives, the Union will cover, but will not be limited, to a set of activities:

- representing, promoting, supporting and defending the common economic, technical and juridical interests of its members in accordance with the law and the present charter;
- supporting, according to the law, the full free-

- susținerea, în conformitate cu legislația în vigoare, a deplinei libertăți de acțiune în promovarea programelor de dezvoltare ale membrilor;
- promovarea unei concurențe loiale în activitatea economică și în relațiile dintre membrii săi;
- participarea la inițierea, elaborarea și promovarea programelor, a cadrului legislativ corespunzător sau reglementărilor necesare pentru restructurarea sau dezvoltarea eficientă și fiabilă în domeniul producerii mobilei;
- asigurarea membrilor săi cu informații utile, facilitarea relațiilor dintre aceștia, precum și a relațiilor cu alte organizații;
- promovarea interesului social privind dezvoltarea industriei mobilei;
- prestarea serviciilor de consultanță și asistență de specialitate. [2]

La momentul actual, din cadrul Uniunii Producătorilor de Mobilă fac parte 16 companii, care sunt printre liderii industriei mobilei din Republica Moldova, dintre care opt (SRL „Anturaj-Nou”; SRL „Tiara-Prim”; FPC „Confort” SRL; SRL „Crinela”; SRL „Mezanin-V”; SRL „Panmobili”; SA „Stejaur”; SRL „Mobigrup Anturaj”) figurează și ca fondatori [3], vezi tabelul 1.

- dom to act in promoting development programs of the members;
- promoting fair competition in economic activity and the relations between its members;
- taking part in the initiation, elaboration and promotion of programs, of corresponding legislative framework or of the necessary regulations for a reliable and efficient development or restructuring in the domain of furniture production;
- providing its members with useful information, facilitating the relations between them, well as the relationship with other organizations;
- promoting the social interest concerning the development of furniture industry;
- providing consulting services and specialized assistance [1].

Currently, the Union of Furniture Manufacturers comprises 16 companies that are among the leaders of furniture industry in Moldova, of which eight companies (LLC “Anturaj-Nou”, LLC “Tiara-Prim”, FPC “Confort” LLC, LLC “Crinela”, LLC “Mezanin-V”, LLC “Panmobili”, JSC “Stejaur”, LLC “Mobigrup Anturaj”) appear as founders, table 1 [3].

Tabelul 1/ Table 1

**Nomenclatorul companiilor din industria națională a mobilei/
The Nomenclature of Leading Companies in the National Furniture Industry**

Nr. crt./ No.	Producătorii naționali de mobilă, membri ai Uniunii Producătorilor de Mobilă din Republica Moldova/ National furniture manufacturers, members of the Moldovan Union of Furniture Manufacturers	Fondator al Uniunii Producătorilor de Mobilă din Republica Moldova/ Founder of the Moldovan Union of Furniture Manufacturers
1.	Salonul de mobilă „Adorama”	
2.	„Ambianța” denumirea juridică „Anturaj-Nou” SRL	*
3.	„Mobigrup Anturaj” SRL	*
4.	FPC „Confort” SRL	*
5.	SC „Creator Iu. Borș” SRL	
6.	„Crinela” SRL	*
7.	„Damashkan”	
8.	„Ergolemn” SRL	
9.	„Mezanin-V” SRL	*
10.	„Lamacces” SRL	
11.	„Panmobili” SRL	*
12.	„Polimobil” SRL	
13.	FPC „Stejaur” SA	*
14.	„Sunset” SRL	
15.	„Tiara-Prim” SRL	*
16.	„Tronex-Com”	

*Sursa: elaborat de autori în baza datelor oferite de Uniunea Producătorilor de Mobilă din Republica Moldova/
Source: elaborated by the author based on data provided by Moldovan Union of Furniture Manufacturers*

Concluzii. Rezultatele analizelor efectuate în această lucrare au reliefat o serie de probleme pe care le întâmpină producătorii de mobilă, dar important este faptul că industria mobilei evoluează concomitent cu evoluția cerințelor consumatorului pentru o mobilă elegantă, executată calitativ, din materiale durabile.

În acest spirit, creatorii de mobilă, prin expozițiile deschise în cadrul Mobimallului, Saloanelor, Caseilor de mobilă, cultivă cetățenilor din Republica Moldova gustul pentru interioare moderne și originale. Astfel, sperăm, ca și în continuare jucătorii principali pe piața mobilei din țara noastră să adapteze modelele de mobilă la necesitățile, cerințele și posibilitățile clienților, străduindu-se, în același timp, să mențină un raport calitate-preț cât mai competitiv; să-și creeze avantaje, în special, prin strategii de creștere a calității și dominație prin cost; astfel, făcând față presiunilor concurențiale ale firmelor de peste hotare, cum ar fi cele din China, Ucraina, Rusia, Belarus, Turcia, Franța, Italia.

Conclusions. The results of the analysis performed in this work highlighted a number of problems faced by furniture manufacturers. However, the important thing is that the furniture industry is evolving simultaneously with the evolution of consumer demands for elegant and qualitatively executed made of durable materials furniture.

The exhibitions opened at “Mobimall”, various Furniture Showrooms; aim at cultivating in Moldovan citizens the taste for modern and original interiors. So we hope that the main players on the furniture market in our country, will continue to adapt the models of furniture to the needs, requirements and possibilities of the clients, at the same time striving to maintain a very competitive quality-price ratio; building advantages, in particular through quality increasing and domination through cost strategies; in such a way, facing the competitive pressures of firms from abroad, such as China, Ukraine, Russia, Belarus, Turkey, France, Italy.

Bibliografie/Bibliography:

1. Uniunea Producătorilor de Mobilă (UPM) – informație generală. <http://www.upm.md/>.
2. URS I. R., ILIE-TODICĂ C. *Teoria persoanelor. Subiecte de drept civil*. București: OSCAR PRINT, 2003. pag. 240-241.
3. VARADARAJAN P.R., CUNNINGHAM M.H. *Strategic alliances: A synthesis of conceptual foundations*. Journal of the Academy of Marketing Science Fall 1995, Volume 23, Issue 4, pp 282-296. ISSN: 1552-7824. <http://link.springer.com/article/10.1177%2F009207039502300408#page-1>, vizualizat: 20.07.2014.
4. http://mybusiness.md/ro/categories/item/534-ceed_mebel/ Revistă electronică

DEZVOLTAREA STRATEGICĂ A POTENȚIALULUI UMAN PRIN INSTRUIREA ORIENTATĂ SPRE PIAȚĂ: RECOMANDĂRI PENTRU ÎNȚREPRINDERILE REPUBLICII MOLDOVA

*Conf. univ., dr. Irina MOVILĂ,
Asist. univ., dr. Alina SUSLENCO,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

În condițiile globalizării și integrării internaționale, întreprinderile din Republica Moldova necesită angajarea personalului competitiv, al cărui potențial profesional să corespundă cerințelor economiei de piață. Formarea unui personal competitiv la întreprindere e posibilă prin instruirea orientată spre piață, pe calea elaborării strategiilor de dezvoltare a potențialului profesional al specialiștilor, redactarea programelor de instruire, dezvoltarea abilităților pentru instruirea organizațională, fapt ce duce la crearea unei organizații în continuă învățare.

Practica arată că, la întreprinderile din Republica Moldova, strategiile de dezvoltare a potențialului profesional al specialiștilor se elaborează rar. În același timp, s-a dovedit că managementul strategic al personalului este un factor al creșterii competitivității întreprinderilor în condițiile globalizării businessului.

Cuvinte-cheie: potențial uman, instruirea personalului, competitivitate, dezvoltare strategică, programe de instruire orientate spre piață, cercetare cantitativă

JEL: M1, M12

Introducere

Funcționarea întreprinderii, în condițiile economiei de piață și ale integrării internaționale a Republicii Moldova în Comunitatea Europeană, a condus la schimbări fundamentale în activitatea de conducere, în particular, în domeniul managementului resurselor umane. În prezent, personalul reprezintă potențialul competitiv al întreprinderii, puterea, succesul pe piață.

Material și metodă

Am pornit, în acest demers al cercetării, din necesitatea de a reda situația actuală la nivelul întreprinderilor din Republica Moldova. Necesitatea cercetării situației create la întreprindere, analiza și interpretarea datelor cercetate, conturarea unor concluzii relevante pentru întreprindere, toate acestea au constituit pilonii pe care s-a fundamentat cercetarea dată. Metodele, la care s-a recurs în cadrul cercetării, sunt: inducția, deducția, abstracția științifică, cercetarea cantitativă. Aceste metode ne-au ajutat să avansăm în demersul cercetării și să analizăm variabilele supuse cercetării.

STRATEGIC PERSONNEL DEVELOPMENT THROUGH MARKET-ORIENTED TRAINING: RECOMMENDATIONS FOR MOLDOVAN COMPANIES

*Assoc. Prof., PhD Irina MOVILA,
Assist. Lect., PhD Alina SUSLENCO,
“Alec Russo” State University of Balti*

Under the conditions of globalization and international integration, companies from the Republic of Moldova need to employ professional and competitive personnel that would correspond to the requirements of the market economy.

The development of competitive personnel of a firm is possible through market-oriented training, through elaborating personnel development strategies, drafting training programmes, and developing organizational skills. All these things lead to the creation of a lifelong learning organization.

Empirical studies show that such development strategies, dealing with personnel professional potential, are rarely elaborated in Moldovan firms. At the same time, it was proved that strategic personnel management is a factor of competitive growth of a firm in the conditions of business globalization.

Key words: human potential, staff training, competitiveness, strategic development, training programs directed towards, the market, quantitative research.

JEL: M1, M12

Introduction

The existence of a functioning market economy and the international integration of the Republic of Moldova into the European Community have led to fundamental changes in management, especially, in human resource management. Nowadays, the personnel are considered to be a competitive force of the firm, it represents its power and its marketplace success.

Research material and method

We started this process of research from the need to restore the current situation at the Moldovan enterprises. The need to research the situation created within the enterprises, data analysis and interpretation of researched data, drawing of relevant conclusions for businesses were those pillars that created the foundations of the current research. The methods used in the research are: induction, deduction, scientific abstraction, quantitative research. These methods have helped us to move forward with this research and analyse the variables of the research.

Ipoteza generală a cercetării este că dezvoltarea strategică a potențialului uman, prin instruirea orientată spre piață, influențează decisiv viabilitatea întreprinderilor din Republica Moldova.

Actualitatea abordării strategice a managementului pentru businessul contemporan este susținută de mai mulți oameni de știință, străini și autohtoni, precum: R. Acoff, K. Bowman, P. Doilli, R. Daft, R. Caplan, B. Carloff, A. Constantinescu, A. Istocescu, D. Norton, O. Nicolescu, C. Russu, R. Fathutdinov. În domeniul managementului strategic al personalului, o mare atenție se acordă cercetătorilor din Germania (H.-F. Akerman, V. Fake, R. Marr), din Elveția (M. Hilb), SUA (L. Berd, I. Mesholam, P. Boxall, M. Divann, S. Fombrun, N. Tichi), Austria (V. Elix).

Este dovedit faptul că multe întreprinderi resimt necesitatea de personal competitiv, ale căror caracteristici profesionale și de calificare trebuie să răspundă cerințelor economiei de piață, de a fi aderent al organizației, pentru ca, în planul strategic al potențialului său, să creeze posibilitatea realizării misiunii și scopurilor organizației. Iar, în următorii 5-10 ani, această necesitate va crește în legătură cu integrarea Republicii Moldova în Comunitatea Europeană, deoarece întreprinderile vor fi nevoite să concureze nu numai cu producătorii autohtoni de produse și servicii, care au reușit să supraviețuiască în condițiile de piață, dar și cu firmele occidentale, a căror istorie de creare, în condițiile pieței, este mult mai lungă, competitivitatea mai înaltă, personalul mai calificat.

Este evident că nu orice lucru promovează producerea unui produs competitiv. De aceea, nu orice producție este profitabilă, nu orice producție reprezintă strategia businessului. În rândul lucrătorilor oricărei întreprinderi, putem găsi destui care lucrează și primesc salariu, însă doar o mică parte din rezultatele lor aduc folos. Salariul lor se include în cost și depășește prețul ofertei producției (serviciilor) întreprinderii, în același timp, munca lor nu influențează asupra calității producției. Discrepanța diapazonului prețului ofertei și cererii, în cel mai bun caz, duce la scăderea profitului, în viitor – la imposibilitatea de a vinde.

De aici, deducem și necesitatea de a dezvolta potențialul lucrătorilor, pentru ca rezultatele muncii lor să aducă cel mai mare venit posibil întreprinderii și să creeze avantaje competitive pe piața produselor fabricate.

Cu scopul de a cerceta nivelul dezvoltării potențialului uman la întreprinderile autohtone, a fost realizat un sondaj sociologic. La sondaj au participat lucrători de la întreprinderile din regiunea de nord a Republicii Moldova, în număr total de 110 persoane. Repartizarea respondenților după sex, studii și starea socială este indicată în tabelul 1.

The general hypothesis of the research is that the strategic development of human potential through training decisively influences the viability of market-oriented businesses in Moldova.

The topicality of the new strategic approach for modern business management is supported by many foreign and native scientists, such as: R. Acoff, K. Bowman, P. Doilli, R. Daft, R. Caplan, B. Carloff, A. Constantinescu, A. Istocescu, D. Norton, O. Nicolescu, C. Russu, R. Fathutdinov. A special interest to personnel strategic management is paid by researchers from Germany (H.-F. Akermann, V. Fake, R. Marr), from Switzerland (M. Hilb), from the USA (L. Berd, I. Mesholam, P. Boxall, M. Divann, S. Fombrun, N. Tichi) and from Austria (V. Elix).

It has been proved that many firms need to employ professional and competitive personnel that would correspond to the requirements of the market economy, which would adhere to the strategic plan of the firm in order to create opportunities and achieve the goals of the firm. This need will increase during the next 5 – 10 years due to the Moldovan integration into the European Community, as firms will have to compete not only with domestic producers of local goods and services, who have managed to survive in market conditions, but with Western firms, which have a longer history, higher competitiveness and more qualified personnel.

Obviously, not everything promotes the production of a competitive product. Therefore, not every production is profitable and not every production might be considered a business strategy. Therefore, we can find among the personnel of every firm, many employees who work and receive salaries, but only a few of them are truly proficient and bring good results. Their salary is included in the cost and exceeds the bid price production (or services) of the firm, at the same time, their work does not influence the production quality. The discrepancy between the price and demand, at best, leads to lower profits and to the inability to sell in the future.

Thus, we also deduce the need to develop the employees' potential so that the results of their work would bring the highest income possible to the firm and would create competitive advantages for their products on the market.

A sociological survey was carried out in order to investigate the level of personnel development in local firms. A number of 110 employees from various firms from the northern region of Moldova were surveyed. The distribution of respondents according to gender, education and social status is indicated in table 1.

Tabelul 1/ Table 1

Repartizarea respondenților după sex, studii și stare socială/
Distribution of respondents according to gender, education and social status

	Sexul respondenților/ Gender		Nivelul de instruire al respondenților/ Respondents' Education Background					Starea socială a respondenților/ Respondents' Social Status	
	Masculin/ male	Feminin/ Female	Studii medii nefinalizate/ Incomplete secondary education	Studii medii generale/ Secondary education	Studii medii profesionale/ Vocational education	Studii superioare nefinalizate/ incomplete higher education	Studii superioare/ Higher education	Căsătorit (ă)/ married	Necăsătorit (ă)/ Un Married/single
Pondere, %/ Share, %	41	59	1,9	9,7	30,5	14,1	43,8	79,6	20,4

Categoriile de lucrători care au participat la sondaj s-au distribuit în felul următor: manageri – 18,2%; specialiști – 43,6% și lucrători – 38,2%. Peste 60% dintre respondenți lucrează la întreprinderea dată între 5 și 20 de ani, deci, sondajul s-a efectuat printre lucrătorii permanenți ai întreprinderii.

Pe parcursul cercetării efectuate, s-a constatat că instruirea reprezintă cel mai important factor al formării și realizării eficiente a potențialului uman la întreprindere. Confirmarea acestor cuvinte o găsim în rezultatele cercetării: actualitatea dezvoltării și auto-realizarea prin instruire a fost menționată de marea majoritate a respondenților – 89,5% și doar 10,5% dintre respondenți consideră că dezvoltarea prin instruire nu este actuală pentru ei. 70,2% dintre respondenți menționează că cele mai eficiente și atractive forme de instruire sunt: seminarele, trainingurile în sistemele de consulting și la întreprindere. Și doar 19,6% dintre lucrători doresc să continue învățarea în instituțiile de învățământ superior.

Tradițional, instruirea presupune înzestrarea lucrătorilor cu aptitudini profesionale în procesul de instruire în instituțiile de învățământ superior, colegii, în producție (instruire în interiorul firmei). În esență, o asemenea instruire formează parțial potențialul intelectual și de calificare al lucrătorului, însă nu caracterizează competitivitatea lui în condițiile pieței.

Abordarea propusă – *instruirea orientată spre piață*, care, în corespundere cu conceptul „lucrătorului competitiv” și necesitatea dezvoltării strategice a potențialului, include:

- Dezvoltarea potențialului de calificare și cel intelectual al lucrătorilor – învățarea în instituțiile de învățământ superior și mediu de specialitate, în corespundere cu cerințele cererii pieței, care va crea o concurență rațională pe piața muncii și va asigura calitatea forței de muncă în perspectivă.

The categories of employees, who participated in the survey, were distributed as follows: managers – 18.2%; specialists – 43.6% and workers – 38.2%. More than 60% of respondents had worked between 5 and 20 years at the given firms, thus, the survey was conducted among the permanent employees of the firms.

The research has emphasized that training is the most important development and realization factor of efficient personnel potential in various firms. The results of this research come to prove this fact: the current development and self-realization through training was mentioned by the majority of respondents – 89.5% and only 10.5% of respondents believe that training development is not for them. 70.2% of respondents stated that the most effective forms of training are: seminars, trainings in consulting systems and those within the firm. Only 19.6% of employees would like to continue their studies in higher education institutions.

Traditionally, training involves developing professional skills to employees while studying at higher education institutions, colleges and within the company (in-house training). Essentially, such a training partially develops the intellectual and qualification potential of the employees, yet, it does not characterize their competitiveness on the market.

The suggested approach and, namely, *market-oriented training*, which, according to the concept of the “competitive employee” and the need for strategic personnel development, includes the following:

- Developing the employees' intellectual potential and qualification skills by studying in higher education institutions and specialized vocational schools in accordance with the requirements of the market demand, which will create a real competition on the labour

Organizarea studiilor după obținerea diplomei (doctoratură, masterat), în corespundere cu Strategia dezvoltării businessului și necesitățile întreprinderii, va crea posibilități pentru realizarea inovațiilor întreprinderii și adaptarea la schimbările progresului tehnico-științific, răspunzând cerințelor conjuncturii pieței.

- Dezvoltarea potențialului psiho-fiziologic – învățarea culturii din interiorul organizației, creșterea liderilor, formarea aderenței misiunii și a scopurilor organizației, ceea ce va permite crearea „echipei cu o gândire unică” în perspectivă și pregătirea unui personal organic competitiv, precum și formarea subconștientului unui mod sănătos de viață, ceea ce va permite întărirea culturii corporative și diminuarea numărului certificatelor medicale/concediilor medicale, în urma cărora crește calitatea și productivitatea muncii. În consecință, scade fluxul cadrelor și, respectiv, cheltuielile pentru selectarea și adaptarea noilor lucrători, scad accidentele de muncă, defectele la producție, se micșorează situațiile de stres. Se formează o atmosferă de producție sănătoasă.

Dezvoltarea potențialului lucrătorilor trebuie să fie însoțită de investiții raționale pentru a obține un feedback maxim de la aplicarea potențialului uman în perspectivă.

Luând în calcul faptul că instruirea orientată spre piață este un proces din mai multe etape, ce caracterizează obținerea unor anumite cunoștințe la fiecare etapă, care determină termenele de instruire, este necesară planificarea acestui proces, în așa fel, încât cunoștințele obținute să precede schimbările pieței din economie. În caz contrar, schimbările care au loc în mediul extern vor devaloriza cunoștințele obținute în timpul instruirii și vor exclude necesitatea aplicării lor în practica afacerii, fapt care, în final, va conduce la investiții nejustificate în potențialul uman.

Totuși, formele de instruire trebuie să fie diferențiate și să includă: instruirea în instituțiile de învățământ superior, seminare, traininguri în sistemul de consulting la întreprindere; învățare postuniversitară (doctorat, masterat), autoinstruire.

În corespundere cu abordarea presupusă cu privire la formarea potențialului uman – instruirea orientată spre piață trebuie să se desfășoare conform unei programe special întocmite. Programa de instruire orientată spre piață se întocmește pentru 5-10 ani, cu descrierea detaliată a evenimentelor anuale. Trebuie să fie delimitate categoriile de personal și termenele desfășurării instruirii, determinate criteriile de selecție a personalului pentru desfășurarea instruirii, orientarea și bugetul instruirii.

Programa de instruire orientată spre piață trebuie să includă următoarele compartimente redată în tabelul 2.

market and will provide qualified workforce in the future. The organization of the Master's degree and doctoral studies, taking into account the business development strategy and the needs of the firm, will create possibilities for carrying out enterprise innovations and adapting the scientific and technical progress to the requirements of the market conditions.

- Developing the psychic and physiological potential and, namely, learning the inner culture of an organization, educating leaders, developing the goals of the organization which will lead to the creation of a “team with a single perspective” in future and form a competitive organic personnel, as well as training the subconscious mind to lead a healthy way of life, will reinforce the corporate culture, will decrease the number of medical certificates; all these will result and lead to an increased quality and productivity. Consequently, the personnel flow will decrease and, in such a way, the expenses for selecting and instructing new employees will go down, too. It has been noted that production traumas, production defects and stressful situations will be cut down as well. A sound production atmosphere is formed in this way.

Developing the personnel potential must be accompanied by rational investments so as to get maximum feedback from the implementation of the human potential in perspective.

Taking into account that market-oriented training is a process made of several stages that characterizes knowledge acquisition at each stage and which determines the periods of training, it is necessary to plan the process so that the acquired knowledge precedes the market changes in the economy. Otherwise, the changes occurring in the external environment will devalue the knowledge acquired during training and will eliminate the need for its application in business practice. This thing will ultimately lead to undue investments in human resources.

However, training must be differentiated and must include: learning in higher education institutions, learning for a postgraduate degree (master and doctoral studies), self-training, seminars, trainings linked with the consulting system of a firm.

Taking into account the assumed approach on the development of human resources, market-oriented training should be conducted according to a special programme. The market-oriented training program is planned for 5-10 years, describing in details the annual events. Personnel categories, the duration of the training periods, the criteria for selecting personnel for training, the orientation and the training budget must be delineated.

Market-oriented training syllabus should include the components shown in the table 2.

Tabelul 2/ Table 2

**Elementele determinante ale programei de instruire orientate spre piață/
Critical Determinants of Market-Oriented Training Programme**

1. Strategia de dezvoltare a personalului/ Personnel development strategy	În acest compartiment, se descriu detaliat strategiile de formare a potențialului uman prin intermediul instruirii orientate spre piață și realizarea potențialului uman în indicatori de competitivitate, de productivitate a muncii, calitatea lucrului, indicatorii eficienței muncii. Pe lângă aceasta, strategia de dezvoltare a personalului trebuie să fie inclusă în strategia de dezvoltare a afacerii/ This section describes in detail the personnel training strategies through market-oriented training and the realization of human personnel in competitiveness indicators, labor productivity, work quality and work efficiency indicators. In addition, personnel development strategy should be included in the business development strategy.
2. Calcularea necesităților de instruire a personalului/ Calculating the needs for personnel training	În acest compartiment, trebuie indicat numărul lucrătorilor după categorii de personal – manageri, specialiști, lucrători, care, în corespundere cu strategia de dezvoltare a personalului și cerințele mediului de piață, trebuie să realizeze instruirea. Pe lângă aceasta, este necesară indicarea tipului instruirii – instruire în instituții de învățământ superior, studii după finalizarea studiilor de licență, seminarelor, trainingurilor în sistemul de consulting și la întreprindere/ This section must show the number of employees by personnel categories - managers, specialists, employees, who, according to the personnel development strategy and market environment requirements, must carry out training. Besides, it is necessary to indicate the type of training – learning in higher education institutions, learning for a postgraduate degree (master and doctoral studies), seminars and trainings in the consulting system and work production trainings.
3. Metode active de instruire/ Active training methods	Luând în calcul faptul că, după rezultatele instruirii, formele prioritare de instruire a respondenților au fost numite seminarele și trainingurile, considerăm justificat ca, în programa de instruire, să se evidențieze acest tip de instruire. În acest compartiment, este necesară determinarea principalelor direcții de instruire prin seminare și traininguri după categorii de personal, indicând tematica și întrebările seminarelor și trainingurilor, precum și termenele desfășurării lor, companiile de consulting/ Taking into account that seminars and trainings were regarded as the priority types of training by the respondents, we considered that the training programme should include this type of instruction/training. This section determines the main training directions for personnel through seminars and trainings, indicating the topics and the questions for seminars and trainings, as well as the dates for their deployment and the consulting companies.
4. Bugetul instruirii și sursele sale de finanțare/ Training budget and sources of funding	În acest compartiment, este necesară indicarea cheltuielilor pentru instruirea personalului, precum și sursele de finanțare a instruirii/ This section indicates the costs for personnel training, as well as the training funding sources.
5. Evaluarea cunoștințelor/ Knowledge Assessment	În acest compartiment, trebuie să fie determinate criteriile, după care se va desfășura evaluarea cunoștințelor obținute și să fie numiți membrii comisiei de atestare/ This section should determine the criteria for knowledge assessment and should nominate the members of the attestation committee.

Sursa: elaborare proprie/ Source: own elaboration

Noi presupunem că structura propusă a Programei de instruire orientată spre piață a lucrătorilor întreprinderii nu este severă și managementul superior poate adăuga unele compartimente ale programei după propria dorință în legătură cu specificul activității.

La momentul actual, managementul întreprinderii, la formarea potențialului lucrătorilor, se conduce de instruirea tradițională, care este ineficientă, fapt demonstrat și de cercetări: ea se realizează spontan,

We assume that the suggested structure of the market-oriented programme for the personnel of a firm is not severe and senior company management can add some extra sections in it related to the specific activities of that firm.

Currently, the firm management uses traditional training for personnel, which is ineffective, a fact demonstrated by the research: it is performed spontaneously, without an adequate programme, whereas

fără o programă corespunzătoare, în timp ce relațiile de piață dictează alte cerințe pentru formarea potențialului lucrătorilor prin instruire.

În legătură cu aceasta, putem menționa următoarele *avantaje ale abordării strategice prin instruirea orientată spre piață*:

1. În primul rând, abordarea propusă va permite formarea personalului competitiv în perspectivă, ceea ce va asigura competitivitatea întreprinderii.
2. În al doilea rând, el va crea condiții pentru dezvoltarea strategică a potențialului lucrătorilor în corespundere cu cerințele pieței muncii, ceea ce va asigura echilibrul cererii și ofertei forței de muncă.
3. În al treilea rând, este mai apropiat, după esență, de strategia de dezvoltare a afacerii, ce va asigura corespunderea strategiei de dezvoltare a personalului cu strategia de dezvoltare a afacerii.
4. În al patrulea rând, el motivează lucrătorii la activitate productivă în perspectivă de lungă durată, ceea ce va asigura aderența la organizație.

O asemenea abordare va permite nu doar dezvoltarea unui specialist bun, maestru în lucrul său, dar și crearea la el a sentimentului de apartenență față de organizație, educarea unui patriot al întreprinderii. Aceasta este important, deoarece este greu de ghicit acțiunile omului în legătură cu organizația în perspectivă peste zece, douăzeci de ani. Dacă managementul întreprinderii realizează strategia de „creștere” a potențialului uman, atunci, peste zece ani, el va avea un specialist competitiv și nu va fi simplu de a-l menține în cadrul organizației.

Pe de altă parte, activitatea întreprinderii se dezvoltă ciclic, la fel ca economia țării, are perioade de înflorire și de criză. Aceasta este realitatea economiei de piață și este necesar de luat în calcul acest moment. Anume, în perioada de bunăstare a întreprinderii, trebuie să mobilizeze sprijinul lucrătorilor competitivi, pentru ca, în perioada de criză, să nu părăsească organizația, dar, din contra, să primească aceasta ca pe o tragedie proprie și să contribuie la ieșirea întreprinderii din criză.

În condițiile contemporane, managementul personalului devine din ce în ce mai important pentru conducerea cu succes a întreprinderii, însă, în același timp, este din ce în ce mai complicat.

Abordarea propusă – dezvoltarea strategică a potențialului uman prin instruirea orientată spre piață – este bazată pe prognoze viitoare de dezvoltare a organizației, pe personalul ei. Aplicarea acestei abordări în Moldova este actuală, deoarece, doar în baza ei, este posibilă crearea economiei competitive în condițiile creșterii concurenței și internaționalizării producției.

Metoda propusă se rezumă la abordarea strategică în formarea și realizarea potențialului uman al întreprinderii prin instruirea orientată spre piață. Pentru aceasta, este necesară întocmirea programei de instruire în baza strategiei de dezvoltare a persona-

market relations dictate other requirements for the personnel.

In this connection, we can mention the following *advantages of the strategic approach through market-oriented training*:

1. Firstly, the suggested approach will allow the development of competitive personnel in future, which will ensure the competitiveness of the firm.
2. Secondly, it will create conditions for the strategic personnel development that are in accordance with labour market requirements, which will ensure the balance of labour demand and supply.
3. Thirdly, it is closer in its essence with the business development strategy that will ensure compliance of the personnel development strategy with the business development strategy.
4. Fourthly, it motivates employees to productive sustainable activity, which will ensure their adherence to the organization.

Such an approach will develop not only a good specialist, a professional, but also will create a sense of belonging to the organization, educating in such a way a patriot of the firm. It is important because it is difficult to guess a person's actions in connection with the organization for the next ten or twenty years. If the company's management carries out the strategy of personnel "growth", then in ten years it will have a competitive specialist, and it will not be easy to keep him/her at the firm.

On the other hand, the activity of a firm is cyclic, as well as a country's economy, with flourishing periods and periods of financial crisis. This is the reality of the market economy and it is necessary to take into account this fact. It is namely during the welfare period when the firm should support its competitive employees, so that in times of crisis they should not leave the organization, but, on the contrary, take it as their own tragedy and help the firm to get out of the financial crisis.

In current conditions, personnel management has become increasingly more important for a successful management of the firm, but at the same time, it has become more complicated.

The suggested approach, namely, the strategic personnel development through market-oriented training, is based on perspectives of future development of the firm and on its personnel. Applying this approach in Moldova is very topical, because only in such a way it is possible to create a competitive economy in conditions of increasing competition and production internationalization.

The proposed method is limited only to the strategic personnel development and realization approach of a firm carried out through market-oriented training.

lului, ce include calculul necesităților pentru instruirea personalului și formarea bugetului instruirii. În timpul întocmirii și realizării instruirii, este de dorit ca managementul să apeleze la consulting.

În programa de instruire, se includ, în primul rând, acei angajați a căror activitate este strâns legată de mediul extern, și perfecționarea cunoștințelor cărora, în probleme legate de economia de piață, este importantă, din punct de vedere strategic pentru întreprindere. Aceștia sunt managerii (trei nivele de conducere), marketologii, contabilii, juriștii, tehnologii.

Metoda propusă de formare a potențialului uman, prin instruirea orientată spre piață, va permite ridicarea competitivității personalului întreprinderilor analizate, ceea ce, în perspectivă, va duce la ridicarea productivității muncii lucrătorilor întreprinderii.

Ținând cont de faptul că formele prioritare de instruire a lucrătorilor întreprinderii, după rezultatele cercetărilor, au fost numite seminarele și trainingurile, este necesar să se indice direcția instruirii pentru a răspunde necesităților economiei de piață și a fi la curent cu schimbările care au loc în ea. Aceasta și este esența instruirii orientate spre piață și consecința a ei, este – formarea personalului competitiv în perspectivă.

Direcția instruirii orientate spre piață este diferențiată pe categorii de personal, în ceea ce privește funcțiile (sectorul de muncă). Pot fi evidențiate următoarele direcții ale instruirii orientate spre piață a personalului, prin desfășurarea seminarelor și trainingurilor (tabelul 3).

Thus, it is necessary to prepare a training programme based on a personnel development strategy which will include the costs for training needs and for the training budget.

Those employees whose job is closely related to the external environment and whose deep knowledge of the issues related to the market economy is strategically more important for the firm are, first and foremost, included in the training programme. These are managers (three management levels), experts in marketing, accountants, lawyers, technologists.

The suggested method of personnel development through market-oriented training will increase the personnel competitiveness of the firms under analysis, which will lead to enhancing labour productivity of the employees of these firms in the future.

Given the fact that seminars and trainings are considered priority types of personnel training, it is required to indicate the training direction in order to meet the needs of the market economy and be aware of the on-going changes taking place in it. This is the core of the market-oriented training and developing perspective competitive personnel is the consequence of it.

Market-oriented training is differentiated in terms of personnel categories as to what functions they perform (the work sector). The following training directions through seminars and trainings of the market-oriented personnel can be pointed out (table 3).

Tabelul 3/ Table 3

**Direcții de instruire prin seminare și traininguri pe categorii de personal/
Training Directions through Seminars and Trainings for Personnel Categories**

Direcții de instruire (seminare, traininguri)/ Training Directions (seminars, trainings)	Categorii de personal/ Personnel Categories									
	Manageri / Managers			Specialiști / Specialists						
	Management superior/ Senior Management	Management mediu / Middle Management	Management liniar/ Linear Management	Contabil / Accountant	Economist / Economist	Inginer / Engineer	Tehnolog/ Technologist	Marketolog/ Expert in marketing	Jurist / Lawyer	Alți specialiști/ Other specialists
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
• La aspecte legate de schimbarea bazei legislative a activității întreprinderii/ On issues related to changing the legislation of the activity of a firm	▲	▲	▲	▲					▲	
• La aspecte legate de schimbarea contabilității, calcularea bazei impozabile, a impozitului pe venit de la persoanele juridice și altele/ On issues related to accounting changes, calculating the tax base, the income tax from legal entities and others				▲	▲				▲	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
• La aspecte legate de schimbarea legislației muncii și a înlesnirilor sociale/ On issues related to changing the labor laws and social facilities	▲	▲	▲						▲	▲
• La aspecte legate de funcționarea pieței resurselor (de capital, a hârtiilor de valoare, a muncii), piața de desfacere a producției/ On issues related to operating resources (capital, capital issues, labor) market, the market of factors of production	▲	▲		▲				▲		▲
• La aspecte legate de schimbări în progresul tehnico-științific, inovații în domeniul tehnologiei de producție/ On issues related to changes in scientific and technical progress, in production technology innovations	▲	▲	▲			▲	▲	▲		▲
• Inovații în domeniul managementului personalului, producției, calității producției/ Innovations in the field of personnel management, production, production quality	▲	▲	▲				▲	▲	▲	

Sursa: elaborare proprie/ Source: own elaboration

La organizarea instruirii prin intermediul seminarelor și a trainingurilor, trebuie să se ia în calcul criteriile de eficiență a lor: scopurile instruirii; alegerea celor mai potrivite forme și metode de învățare pentru condițiile organizației; adaptarea procesului seminarelor (trainingurilor) la sarcinile practice concrete ale organizației; crearea programei și a posibilității de a aplica deprinderile obținute în activitatea practică; întocmirea graficului optim de promovare a seminarelor (trainingurilor); implicarea la seminar a specialiștilor de o calificare înaltă – profesorii; alegerea locului promovării seminarelor (trainingurilor).

Concluzie

În urma cercetărilor, putem evidenția faptul că abordarea propusă, instruirea orientată spre piață – va permite formarea personalului competitiv în perspectivă, ceea ce va asigura competitivitatea întreprinderilor autohtone și le va deschide căi de accesare mai ușoară spre noi piețe de desfacere.

While organizing instruction through seminars and trainings, it should be taken into account their efficiency criteria: the learning goals, choosing the most appropriate forms and methods for the organization; adapting the seminars (trainings) to solve precise and practical tasks of the organization; developing the programme and giving the possibility to apply the acquired skills in practice; setting up an optimal schedule for seminars (trainings); involving highly qualified specialists such as teachers to promote seminars; choosing an appropriate venue for seminars (trainings).

Conclusion

Having performed the research, we can underline that the suggested approach and, namely, the market-oriented training, will allow the development of future competitive personnel that will ensure competitiveness of many domestic firms and will open easier ways of accession to new markets.

Bibliografie/ Bibliography:

1. BĂRBULESCU, C. *Strategii manageriale de firmă*. București: Ed. Economică, 1998. 575 p.
2. ISTOCESCU, A. *Strategia și managementul strategic al organizației. Concepte fundamentale. Aplicații manageriale*. București: Editura ASE, 2003.
3. MOVILĂ, I. *Particularitățile metodologiei de cercetare a potențialului uman în managementul strategic al personalului*. Economie românească – prezent și perspective: sesiune științifică cu participare internațional, Ediția a VI-a. Suceava: Editura Universității din Suceava, 2005. p. 295-300. ISBN 973-666-164-4.
4. MOVILĂ I. *Managementul strategic ca factor al formării și realizării efective a potențialului uman al întreprinderii*. Autoreferat al tezei de doctor în științe economice, specialitatea 08.00.05 Economie și management (în activitatea de antreprenariat), Chișinău, 2007. 24 p.

ANALIZA-DIAGNOSTIC A ÎNTRINDERILOR DIN SECTORUL AGROALIMENTAR ȘI PERFORMANȚELE ACESTORA

Lect. sup. Tatiana DIACONU, USM

Principalul obiectiv al întreprinderilor, care fac parte din sectorul agroalimentar, este de a obține rezultate financiare pozitive. În decursul activității, este necesară măsurarea rezultatelor activităților desfășurate, prin aprecierea nivelului de dezvoltare a întreprinderilor, a modului în care sunt utilizate resursele umane și financiare de care dispune. Analiza-diagnostic reprezintă mijlocul prin care orice întreprindere din această ramură poate să-și identifice propriile puteri și slăbiciuni, în raport cu mijloacele de care dispune oportunitățile ivite și amenințările la adresa ei.

Cuvinte-cheie: sector agroalimentar, eficiență, rentabilitate, piață.

JEL: M11, M16

Introducere. Viabilitatea întreprinderilor agroalimentare din Republica Moldova, în condițiile concurențiale de piață și performanțele acestora, depind în mod esențial de oportunitatea și argumentarea unor măsuri adoptate de organele abilitate în domeniu. Elaborarea acestor acțiuni trebuie să fie bine chibzuită și orientată pe un principiu economic fundamental, numit adesea principiul eficienței. În conformitate cu acest principiu, întreprinderile se străduiesc să obțină un efect maxim cu efort minim. Măsura, în care acestea se realizează, se exprimă prin performanța rezultatelor financiare obținute, condiționând, astfel și dezvoltarea bunăstării sociale în ansamblu.

Material și metodă. Pentru elaborarea acestei cercetări, au fost utilizate unele surse ca: acte normative naționale, monografiile, materialele diferitelor sesiuni științifice și alte publicații specifice temei. Studiul se bazează și pe datele selectate și prelucrate de autor în baza anuarelor statistice ale Republicii Moldova, Biroului Național de Statistică, și altor publicații care au servit drept surse informaționale specifice temei cercetate. În cadrul studiului, s-au utilizat diverse metode de cercetare, precum: metoda analizei și sintezei, metoda comparației, metoda logică, pentru a determina eficiența acestui sector.

Rezultate și meditații. Una din principalele probleme ale dezvoltării economiei, la etapa actuală, în condițiile concurenței de piață, este de a obține rezultate mai bune, cheltuind, pe cât e posibil, mai puține resurse, reflectând o eficiență maximă a

DIAGNOSTIC ANALYSIS OF ENTERPRISES FROM AGRO-FOOD SECTOR AND THEIR PERFORMANCE

Senior Lect. Tatiana DIACONU, SMU

The main objective of the enterprises which are part of the agro-food sector is to achieve positive financial results. During the activity it is necessary to measure results of carried out activities by assessing the evolution level of enterprises and the way human and financial resources are used. Diagnostic analysis is the means through which companies of this sector can identify their own strengths and weaknesses in relation to the available means, as well as the opportunities arisen and threats it faces.

Key words: agro-food sector, efficiency, profitability, market.

JEL: M11, M16

Introduction. Viability of the agro-food enterprises in the Republic of Moldova, in competitive market conditions and their performance depends essentially on the opportunity and argumentation of certain measures adopted by the competent authorities in the field. The development of these actions shall be well-thought and focused on fundamental economic principle, often called the efficiency principle. According to this principle, the enterprises are trying to obtain maximum effect with minimum effort. The extent to which this is realized shall be expressed through performance of obtained financial results conditioning also to the evolution of social welfare as a whole.

Material and method. For preparing this research were used some sources as: national normative acts, monographs, materials of various scientific sessions and other publications, specific to the theme. The survey shall be realized based on data selected and processed by the author based on statistical yearbooks of the Republic of Moldova, the National Bureau of Statistics, and other publications that served as information sources specific to the researched theme. Within the study we used various research methods, such as: analysis and synthesis method, comparative method, logical method in order to determine the efficiency of this sector.

Results and meditations. Currently, one of the main problems of economic evolution in market competition conditions is to obtain the best results, spending as much as possible less resources reflecting

producției [5, pag 129]. Nivelul eficienței producției se formează sub interacțiunea diferiților factori independenți, care pot fi clasificați după trei criterii principale: *sursele de sporire a eficienței* (reducerea cheltuielilor de muncă, utilizarea rațională a resurselor etc.), *direcțiile principale de dezvoltare și perfecționare a producției* (perfecționarea formelor de organizare și dirijare a producției); *sferile de realizare a acestor direcții la diferite niveluri ale producției* (factori ai economiei naționale, regionali etc.) [3, pag. 48-52].

Pentru ca eficiența unei întreprinderi să caracterizeze o activitate utilă, trebuie să aibă în vedere utilitatea atât din punct de vedere al consumatorului, cât și din punctul de vedere al comerciantului [4 pag.19].

În literatura de specialitate, eficiența activității la nivelul firmelor, ca expresie a minimizării cheltuielilor sau a maximizării rezultatelor, este apreciată, de regulă, în baza următorilor indicatori:

- ✓ *Rentabilitatea* reprezintă un indicator al eficienței, care exprimă capacitatea întreprinderii de a câștiga profit. Rentabilitatea se determină ca fiind raportul dintre efectele economice și financiare obținute de întreprindere și eforturile depuse pentru obținerea acestora. Rentabilitatea se exprimă, în mod absolut, prin mărimea profitului și, relativ, prin rata rentabilității (6, pag.56).
- ✓ *Nivelul productivității muncii în comerț* se exprimă în mod sintetic fie prin valoarea produselor vândute într-o unitate de timp de muncă, fie prin consumul de muncă ce revine pe unitatea valorică de marfă vândută.
- ✓ *Costul de circulație* reflectă condițiile proprii de desfășurare a activității de către fiecare agent economic și modul de folosire a factorilor de producție prin indicatori absoluți, relativi, de nivel și de dinamică, precum: nivelul absolut al cheltuielilor, quantumul reducerii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație etc.

Așadar, eficiența poate fi considerată un concept de evaluare și nu poate fi despărțită de faptul că aceasta constituie obiectivul fiecărei societăți. Deci, eficiența poate fi considerată ca un „succes în activitate”, în concordanță cu puterea de a realiza eficacitate și performanțe maxime cu eforturi minime de către orice întreprinzător sau economie națională [4, pag. 23].

Aplicând metodele de calcul al unor indicatori menționați mai sus, ne propunem să efectuăm o analiză detaliată a evoluției performanțelor întreprinderilor ce fac parte din sectorul agroalimentar, pentru a crea premise de creștere a competitivității produselor autohtone, care fac parte din acest sector și pentru stimularea dezvoltării durabile a Republicii Moldova pe viitor.

production efficiency [5, p.129]. The level of production efficiency is formed under the interaction of various independent factors, which can be classified in three main criteria: *sources of increasing the efficiency* (reducing labour costs, rational use of resources, etc.), *the main directions of development and improvement of production* (improving forms of organization and management of production); *spheres of achieving these directions at different levels of production* (factors of national or regional economy, etc.) [3, p. 48-52].

In order to characterize a useful activity, the enterprise efficiency shall consider the usefulness both in terms of consumer and of merchant [4 p. 19].

In literature, the efficiency of the activity to the level of firms, as an expression of minimizing costs or maximizing results is usually assessed based on the following indicators:

- ✓ *Profitability* represents an indicator of efficiency, which expresses the ability of the enterprises to gain profit. Profitability shall be determined as the ratio between the economic and financial effects obtained by the enterprises and efforts to achieve them. Profitability is expressed absolutely through size of profits and relative through rate of profitability [6, p. 56].
- ✓ *Level of labour productivity* in trade which is expressed synthetic either through value of products sold in a unit of time employment or through work consumption that lies per unit value of sold goods.
- ✓ *circulation cost* reflecting the cost of own conditions of carrying out the activity by each economic agent and the way of usage of production factors through absolute indicators, relative, level and dynamic indicators, such as absolute level of expenses, amount of reduction of relative level of expenditure movement etc.

Therefore, the efficiency can be considered as an evaluation concept and cannot be separated by the fact that it is the objective of every company. So, efficiency can be considered a “successful activity” in accordance with the power to achieve the efficacy and maximum performance with minimum effort by each entrepreneur or national economy [4, p. 23].

Applying the methods of calculating certain indicators mentioned above, we plan to perform a detailed analysis of the performance evolution of enterprises that are part of the agro-food sector, in order to create preconditions for increasing the competitiveness of local products that are part of this sector and to stimulate sustainable development of the Republic of Moldova in future.

Tabelul 1/ Table 1

**Evoluția indicatorilor de profitabilitate a întreprinderilor din sectorul agroalimentar /
The evolution of profitability indicators of enterprises from the agro-food sector**

Denumirea indicatorului / Name of indicator	Anii / Years	Total / Total	A	B	D ₁₅ ¹	D ₁₆ ^{**}
			Agricultura, economia vânătorului și silvicultura/ Agriculture, economy of hunting and forestry	Pescuitul, piscicultura/ Fishing, fish farming	Industria alimentară și a băuturilor/ Food and beverages industry	Fabricarea produselor de tutun/ Manufacture of tobacco products
Venituri din vânzări, milioane lei / Income from sales, million lei	2005	16864,6	4405	23,6	12031	405
	2006	15023,5	4145,3	23,7	10517,3	337,2
	2007	16081	4184,2	28,8	11482,1	385,9
	2008	18944,5	5639,3	30,7	12905,2	369,3
	2009	16775,2	4806,9	26,1	11417,9	524,3
	2010	21281,3	7020,4	29	13543,2	688,7
	2011	24432,2	8307,8	30,5	15297,9	796
	2012	24565,6	7257,6	35	16626,7	646,3
Rezultatul financiar până la impozitare. Profit (+) Pierdere (-), milioane lei / Financial result before taxation. Profit (+) Loss (-) million lei	2005	605,7	28,9	-0,5	579,3	-2
	2006	405	132	-3,9	275,8	1,1
	2007	1322,4	497,2	78,8	709	37,4
	2008	1637,2	802	-3,7	830,1	8,8
	2009	-410,9	-191,1	-4	-242,8	27
	2010	1944	1088,2	-76	874,7	57,1
	2011	2302,4	1311,3	-1,8	902,2	90,7
	2012	313,3	101	-4,3	168,7	47,9
Rentabilitatea comercială (%) /Commercial profitability (%)	2005	3,59	0,66	-2,12	4,82	-0,49
	2006	2,70	3,18	-16,46	2,62	0,33
	2007	8,22	11,88	273,61	6,17	9,69
	2008	8,64	14,22	-12,05	6,43	2,38
	2009	-2,45	-3,98	-15,33	-2,13	5,15
	2010	9,13	15,50	-262,07	6,46	8,29
	2011	9,42	15,78	-5,90	5,90	11,39
	2012	1,28	1,39	-12,29	1,01	7,41
2013	1,61	5,27	-10,37	-0,15	-0,23	

Sursa: Alcătuit de autor în baza Anualelor Statistice ale Republicii Moldova/ Source: elaborated by author based on the statistical yearbooks of the Republic of Moldova

Din datele prezentate în tabelul 1, rezultă că activitatea sectorului agroalimentar din R.Moldova cuprinde trei clase componente:

- clasa A – agricultura, economia vânătorului și silvicultura;
- clasa B – pescuitul, piscicultura și
- clasa D – industria prelucrătoare (dintre care numai industria alimentară și a băuturilor și fabricarea produselor de tutun).

From data submitted in table 1 results that the activity of agro-food sector from the Republic of Moldova comprises three component classes:

- class A (Agriculture, economy of hunting and forestry);
- class B (Fishing, fish farming) and
- class D Manufacturing (of which only Food and beverage industry and Manufacture of tobacco products).

¹ Indus Anuarul Statistic „D” – industria prelucrătoare

^{**} D₁₅ – industria alimentară și a băuturilor; D₁₆ – industria fabricării produselor din tutun

Conform calculelor efectuate, rezultă că, în sectorul agroalimentar, venitul din vânzări are o evoluție neuniformă pe parcursul perioadei analizate. Astfel, veniturile din vânzarea produselor au înregistrat o creștere în anul 2013, comparativ cu anul 2005, în suma totală de 10473 mln.lei, cu excepția anului 2006, care a fost influențat de embargoul impus de Federația Rusă și anul 2009, care a coincis cu criza mondială.

În componența structurii venitului din vânzări, aportul cel mai mare le revine veniturilor obținute din clasa D, industria prelucrătoare (dintre care numai industria alimentară și a băuturilor și fabricarea produselor de tutun), cota căreia este predominantă, dar descrescătoare (de la 72,74%, în anul 2005, la 67,22%, în anul 2013).

În particular, examinarea evoluției acestora pe elemente componente arată creșterea veniturilor din agricultură, economia vânătorului și silvicultură mai mult de 2 ori și majorarea valorii acestui tip de activitate, de la 4405 mil. lei, în anul 2005, la 8931,6 mil.lei, în anul 2013. Pe parcursul acestei evoluții, se observă și unele diminuări ale acestei clase, unde s-au înregistrat reduceri privind venitul din vânzări al sectorului analizat în anul 2009, față de perioada precedentă, cu 832,4 mil. lei și cu 1050,2 mil. lei mai puțin în anul 2012, comparativ cu anul 2011.

Altă clasă: Pescuitul și piscicultura au înregistrat majorări nesemnificative. Cota acestei clase în anul 2013, a alcătuit 0,11% (29,9 mln. lei), sau cu 0,03 % mai puțin decât în anul 2005, indicând o valoare de 23,6 mln. lei.

Analizând dinamica rezultatelor economico-financiare, constatăm că pe parcursul perioadei analizate, s-a obținut un rezultat financiar pozitiv, însă atestăm faptul că acesta este fluctuant, cu excepția anului 2009, când rezultatul, până la impozitare, era unul negativ, în valoare de 410,9 mil. lei. Cei mai profitabili ani, pentru sectorul agroalimentar, au fost anii 2010 și 2011. Sporirea profitului până la impozitare cu 358,4 mil.lei, în anul 2011, comparativ cu anul 2010, a determinat întreprinderile din acest sector să-și mobilizeze eforturile pentru obținerea unor poziții mai eficiente pe piața de desfacere. Dacă e să analizăm evoluția acestuia, observăm că rezultatul până la impozitare a înregistrat o diminuare în anul 2012, până la 313,3 mil.lei. Reducerea profitului până la impozitare a fost influențată, în mare parte, de scăderea rezultatelor financiare din industria alimentară și a băuturilor, fabricarea produselor de tutun, dar și înregistrarea pierderilor din clasa B: (pescuit, piscicultură), de la -0,5 mil. lei, în anul 2005, la -3,1 mil. lei, în anul 2013. Astfel, în anul 2012, comparativ cu anul 2005, rezultatul până la impozitare din industria alimentară și a băuturilor, precum și fabricarea produselor de tutun s-a diminuat, aproximativ de 2,67 ori. Descreșterea profitului până la impozitare din categoriile menționate mai sus au fost parțial compensate de majorarea rezultatului până la impozitare,

According to performed calculations results that in agro-food sector, sales income has an uneven evolution during the analysed period. Thus, sales incomes from products have registered an increase in 2013 compared to 2005 in the total amount of 1047, 3 million MDL, except 2006, which was influenced by Russian Federation embargo and 2009 which coincided with world crisis.

Into the composition of structure of sales income, the largest contribution lies to incomes obtained from class D Manufacturing (of which only Food and beverage industry and manufacture of tobacco products), which share is predominant but decreasing (from 72, 74% in 2005 to 67.22% in 2013).

In particular, examining their evolution on components shows the increase of income from agriculture, economy of hunting and forestry more than 2 times and the increase of value of this type of activity from 4405 million MDL in 2005 to 8931, 6 million MDL in 2013. During this evolution shall be observed certain reduction of this classes, where have been registered reduction on income from sales of the analysed sector in 2009 compared to previous period with 832, 4 million. MDL and with 1050, 2 million MDL less in 2012 compared to 2011.

Another class: Fishing and fish farming recorded significant increases. Share of this class in 2013 constituted 0.11% (29, 9 million MDL) or 0.03% less than in 2005, registering a value of 23, 6 million MDL.

Analysing the dynamics of economic-financial results, was obtained a positive financial result and also, we attest the fact that it is fluctuating, except for 2009, when the result before taxation was negative amounting to (-410, 9) million MDL. The most profitable years for agro-food sector were 2010 and 2011. Increase of profit before taxation with 358, 4 million MDL in 2011 compared to 2010, determined the fact that enterprises of this sector mobilized their efforts to obtain certain effective sales market positions. If we examine its evolution, we observe that the result before taxation has registered a reduction in 2012 to 313,3 million MDL. Reducing the profit before taxation was mostly influenced by lower financial results from food and beverage industry, manufacture of tobacco, and from obtaining losses of class B (fishing, fish farming) from (-0.5) million MDL in 2005 to (-3.1) million MDL in 2013. Thus, in 2012, compared with 2005, the result before taxation of food and beverages industry as well as manufacture of tobacco has actually declined with 2.67 times. The decrease of profit before taxation of the categories mentioned above were partially offset by increasing the result before taxation obtained from Class A (agriculture, economy of hunting and forestry), which had a positive influence on increasing the

obținut din clasa A (agricultura, economia vânătorului și silvicultura), care au avut o influență pozitivă asupra majorării rezultatului până la impozitare per ansamblu. Această clasă (agricultura, economia vânătorului și silvicultura) a înregistrat creșteri de la 28,9 mil. lei, în anul 2005, până la 470,8 mil. lei, în anul 2013. Astfel, menționăm că, în anii 2006, 2009 și 2012, evoluția rezultatului până la impozitare este în tandem cu trendul venitului din vânzări.

Așadar, nivelul rentabilității comerciale, calculat în baza profitului până la impozitare al sectorului agroalimentar, în anul 2013, a constituit 1,61 %, adică, la fiecare leu venituri din vânzări, întreprinderile din sector au avut un câștig până la impozitare de 1,61 bani, mai puțin, comparativ cu anul 2005, cu circa 1,98 puncte procentuale. Aceste rezultate au fost influențate, în mare parte, de pierderile contabile obținute de întreprinderile care au ca gen de activitate: pescuitul și piscicultura. În pofida problemelor cu care s-au confruntat întreprinderile agroalimentare, pe parcursul perioadei analizate, nivelul acestui indicator a atins cote înalte în anul 2011, de 9,42%, mai mult, comparativ cu anul precedent 2010, când cota acestuia alcătuia 9,13%. Examinând în particular, întreprinderile care fac parte din clasa A (agricultură, economia vânătorului și silvicultură), dețin cele mai mari cote ale rentabilității comerciale. Cel mai mare avânt, se atestă pe parcursul perioadei 2010-2011, când ponderea rentabilității comerciale s-a majorat de la 15,50%, în anul 2010, până la 15,78%, în 2011. De asemenea, în anul 2011, cote înalte se înregistrează și la întreprinderile care au ca gen de activitate, fabricarea produselor de tutun. Nivelul acestui indicator, alcătuiește 11,39%, mai mult, comparativ cu anul 2010, cu circa 3,1 puncte procentuale și mai puțin față de 2012, cu 3,98%. Ponderea redusă a rentabilității comerciale, în opinia noastră, se explică prin faptul că industria alimentară și a băuturilor achiziționează producția agricolă la prețuri înalte impuse de producătorii autohtoni, care nu acoperă, uneori, unele cheltuieli suportate. Această concluzie, rezultă și din faptul că rentabilitatea comercială în industria alimentară și a băuturilor s-a diminuat de la 4,82%, în anul 2005 la -0,15%, în anul 2013, suferind pierderi de 0,15 bani la fiecare leu venit din vânzări.

Rentabilitatea comercială scăzută a sectorului agroalimentar, este determinată de poziția dominantă a culturilor cu valoare redusă în producția agricolă în detrimentul culturilor cu valoare înaltă.

Ca urmare a celor relatate, menționăm faptul că Republica Moldova, începând cu anul 2009, este măcinată de un regim politic instabil, efectele căruia sunt amânate în timp, dar nu și excluse. Astfel, instabilitatea politică continuă să limiteze creșterea economică în raport cu nivelul potențial, fapt valabil și în cazul în care marii investitori străini nu doresc să facă investiții majore din cauza incertitudinii politice din țară. Însă, în pofida acestui fapt, guvernul se străduiește să găsească soluții pentru a contracara efectele

overall result before taxation. This class (Agriculture, economy of hunting and forestry) registered increases of 28,9 million MDL in 2005 to 470.8 million MDL in 2013. Thus, it shall be mentioned that in year 2006, 2009 and 2012 the result evolution before taxation is in tandem with sales income trend.

Thus, the commercial profitability level calculated based on profit before taxation of agro-food sector in 2013 was 1.61%, i.e. every MDL of sales income, enterprises from sector had a gain before taxation of 1,61 'bani' less than in 2005 with about 1.98 percentage points. These results were influenced mostly by accounting losses obtained from enterprises that perform activity as: Fishing and fish farming. Despite the problems faced by agro-food enterprises during the analysed period, the level of this indicator reached high shares in 2011 of 9.42% more compared to previous year 2010, when its share was 9.13%. Examining in particular, enterprises which are part of Class A (Agriculture, economy of hunting and forestry) hold the largest share of commercial profitability. The greatest momentum was attested during 2010-2011, when share of commercial profitability was increased from 15.50% in 2010 to 15.78% in 2011. Also in 2011, were register high shares for enterprises having as kind of activity manufacture of tobacco products. The level of this indicator was 11.39% more compared to 2010 about 3.1 percentage points and less compared to 2012 with 3.98%. The small share of commercial profitability, in our opinion, shall be explained by the fact that food and beverage industry purchase agricultural products at high prices imposed by local producers, which sometimes do not cover certain incurred expenses. This conclusion results from the fact that the commercial profitability in food and beverages industry decreased from 4.82% in 2005 to (-0.15%) in 2013, obtaining a loss of 0.15 'bani' to each MDL came from sales.

Low commercial profitability of agro-food sector is determined by the dominant position of low-value crops in agricultural production to the detriment of high-value crops.

Following those stated we would like to mention that the Republic of Moldova is torn by an unstable political regime from 2009, which effects are delayed in time, but not excluded. Thus, continued political instability constrain economic growth in relation to the potential level, fact valid in the event that foreign investors do not want to make major investments until political uncertainty in the country is overcome. But despite this, the government shall find solutions to counteract the crisis effects, even though its magnitude is far beyond the Republic of Moldova's capabilities, through certain development techniques

crizei, chiar dacă amploarea acesteia este mult peste capacitățile Republicii Moldova, prin intermediul unor tehnici de dezvoltare ce ar urmări diversificarea surselor de creștere economică [2, pag.70].

that shall pursue diversification of sources of economic growth [2, p.70].

Tabelul 2/ Table 2

**Evoluția numărului de agenți economici din sectorul agroalimentar și performanțele obținute/
The evolution of number of legal entities from the agro-food sector and obtained performances**

Denumirea indicatorului / Name of indicator	Anii / Years	Total / Total	Agricultura, economia vânătorii și silvicultura / Agriculture, economy of hunting and forestry	Pescuitul, piscicultura / Fishing, fish farming	Industria alimentară și a băuturilor / Food and beverages industry	Fabricarea produselor de tutun / Manufacture of tobacco products
Numărul de întreprinderi total în S.A.A / Number of enterprises total in A.F.S.	2005	3425	2013	58	1321	33
	2006	3521	2109	68	1318	26
	2007	3663	2211	77	1353	22
	2008	3572	2222	70	1259	21
	2009	3697	2325	80	1272	20
	2010	3721	2384	79	1236	22
	2011	3783	2464	76	1222	21
	2012	3846	2538	84	1206	18
Rezultatul financiar al întreprinderilor cu profit, milioane lei / Financial result of enterprises with profit, million lei	2005	1061,1	253,4	1,5	783,8	22,4
	2006	1098	412,1	1,1	672,7	12,1
	2007	1847,8	790,1	80,9	937,2	39,6
	2008	2211,4	1034,9	2,6	1159,7	14,2
	2009	1310,6	531,9	1,3	740,4	37
	2010	2634,4	1328,4	1,6	1238,2	66,2
	2011	3018,3	1650,1	1,8	1267,5	98,9
	2012	1577,9	726,4	1,7	794,1	55,7
Rezultatul financiar al întreprinderilor care au suferit pierderi, milioane lei / Financial result of enterprises that suffered losses million lei	2005	-455,4	-224,5	-2	-204,5	-24,4
	2006	-693,2	-280,2	-5	-396,9	-11,1
	2007	-525,6	-292,9	-2,1	-228,3	-2,3
	2008	-574,2	-232,9	-6,3	-329,6	-5,4
	2009	-1721,5	-723	-5,3	-983,2	-10
	2010	-690,3	-240,2	-77,6	-363,4	-9,1
	2011	-715,7	-338,8	-3,6	-365,2	-8,1
	2012	-1264,7	-625,5	-6	-625,4	-7,8
2013	-1323,3	-555,6	-4,9	-744	-18,8	

Sursa: alcătuit de autor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova/ Source: elaborated by author based on the statistical yearbooks of the Republic of Moldova

Corelând datele din tabelul 1, privind obținerea profitului (pierderi) până la impozitare, datele din tabelul 2, referitoare la numărul întreprinderilor care au obținut profit sau pierderi, privind rezultatele financiare înregistrate de întreprinderi, observăm că, în anul 2013, din 4030 de întreprinderi, numai 1850 au obținut profit în valoare de 1762,3 mln. lei, iar în 2005 au înregistrat pierderi în valoare de 1323,3 mil.lei. Aceasta fiind o situație mai dificilă ca urmare a reformelor adoptate și a strategiilor elaborate pentru sectorul agroalimentar, comparativ cu anul 2005, când 1454 de întreprinderi din

Correlating data of table 1 regarding obtaining profit (loss) before taxation, the data of Table 2 regarding number of enterprises that obtained profit or loss on financial results registered by the enterprises we shall observe that in 2013, from 4030 enterprises only 1850 obtained profit of 1762,3 million MDL, and 2005 registered losses of 1323,3 million MDL. This being a more difficult situation following to adopted reforms and elaborated strategies for agro-food sector compared with 2005, when 1454 enterprises of 3425 economic units of the agro-food sector obtained profit

3425 de unități economice ale sectorului agroalimentar au obținut profit în valoare de 1061,1 mil.lei, iar pierderi au înregistrat 1735 de întreprinderi în valoare de 455,4 mil.lei. O situație mai îmbucurătoare se atestă în anul 2011, unde numărul întreprinderilor care au obținut pierderi a fost depășit de numărul întreprinderilor care au avut un rezultat până la impozitare pozitiv. Astfel, rezultatele obținute relevă faptul că au obținut profit 1996 de întreprinderi în valoare de 3018,3 mil. lei, iar întreprinderile care au înregistrat pierderi în valoare de 715,7 mil.lei au alcătuit circa 1610 unități economice.

of 1061,1 million MDL and 1735 enterprises registered losses of 455,4 million MDL. A happier situation is attested in 2011, where the number of enterprises that obtained losses was exceeded by the number of enterprises that had a positive result before taxation. Thus, obtained results show the fact that profit was obtained by 1996 enterprises amounting 3018,3 million MDL and enterprises that have register losses amounting 715,7 million MDL were about 1610 economic units.

Tabelul 3/ Table 3

Evoluția numărului de întreprinderi / The evolution of number of enterprises

Denumirea indicatorului/ Name of indicator	Anii/ Years	Total/ Total	Agricultura, economia vânatului și silvicultura/ Agriculture, economy of hunting and forestry	Pescuitul, piscicultura/ Fishing, fish farming	Industria alimentară și a băuturilor/ Food and beverages industry	Fabricarea produselor de tutun/ Manufacture of tobacco products
Numărul de întreprinderi total în S.A.A. / Number of enterprises total in A.F.S.	2005	3425	2013	58	1321	33
	2006	3521	2109	68	1318	26
	2007	3663	2211	77	1353	22
	2008	3572	2222	70	1259	21
	2009	3697	2325	80	1272	20
	2010	3721	2384	79	1236	22
	2011	3783	2464	76	1222	21
	2012	3846	2538	84	1206	18
	2013	4030	2715	83	1217	15
Numărul de întreprinderi care au suferit pierderi/ Number of enterprise that suffered losses	2005	1735	1001	27	689	18
	2006	1882	1093	43	733	13
	2007	1770	1001	49	713	7
	2008	1615	919	41	645	10
	2009	2067	1294	49	714	10
	2010	1585	876	52	646	11
	2011	1610	936	45	617	12
	2012	2186	1440	60	673	13
	2013	1970	1204	57	699	10
Numărul de întreprinderi care au obținut profit/ Number of enterprises that received profit	2005	1454	871	27	545	11
	2006	1421	884	21	508	8
	2007	1693	1096	26	560	11
	2008	1771	1187	26	549	9
	2009	1452	922	28	493	9
	2010	1955	1400	25	520	10
	2011	1996	1426	29	533	8
	2012	1457	976	23	454	4
	2013	1850	1384	24	438	4

Sursa: alcătuit de autor în baza Anualelor Statistice ale Republicii Moldova/ Source: elaborated by author based on the statistical yearbooks of the Republic of Moldova

Analiza evoluției numărului de întreprinderi din sectorul agroalimentar, pentru perioada 2005-2013, | The analysis of the evolution of number of enterprises in the agro-food sector for the period

determină o creștere a numărului acestora de la 3425, în anul 2005, la 4030 de unități agroalimentare, în anul 2013. În sectorul întreprinderilor agroalimentare, întreprinderile care fac parte din clasa A (agricultură, economia vânatului și silvicultură), sunt cele mai numeroase și sunt în continuă creștere pe întreaga perioadă analizată. În anul 2013, din 2715 unități, au suferit pierderi contabile în valoare de -555,6 mil. lei, circa 1204 unități agricole, iar la obținerea unui profit până la impozitare, în valoare de 1026,5 mil. lei, au contribuit circa 1204 întreprinderi. O situație mai dezavantajoasă se constată în anul 2009, când numărul întreprinderilor din această clasă (922 de unități), care au obținut profit, este depășit de numărul întreprinderilor agricole (1294 de unități), ce au obținut pierderi până la impozitare, în valoare de -191,1 mil. lei.

Examinând evoluția industriei alimentare și a băuturilor, pentru perioada 2005-2013, se observă o scădere a numărului acestei categorii de întreprinderi. În dinamică, avem următoarea situație: în anul 2007, numărul întreprinderilor alimentare și a băuturilor crește cu (+35) unități, comparativ cu anul 2006; în anul 2008, se înregistrează o diminuare cu (-94) unități mai puțin față de anul 2007; în anul 2010, se înregistrează, de asemenea, o scădere cu (-36) întreprinderi, comparativ cu anul 2009 și cu (-14) unități față de anul 2011, iar în anul 2013, numărul întreprinderilor alimentare și a băuturilor au crescut cu (+11) unități, comparativ cu anul 2012. Din categoria acestora, în anul 2007, circa 713 întreprinderi au adus pierderi contabile în valoare de 228,3 mil. lei, iar 560 de întreprinderi au avut o contribuție la formarea profitului până la impozitare în valoare de 937,2 mil. lei. Cel mai înalt rezultat financiar pozitiv a fost înregistrat în anul 2011, în valoare de 1238,2 mil. lei, care a fost obținut prin intermediul a 533 de întreprinderi. Datorită faptului că întreprinderile care fac parte din această categorie și care, la rândul lor, au obținut profit, înregistrează o scădere simțitoare din anul 2011, până în anul 2013, cu aproximativ 94 de unități economice, și o creștere pentru numărul întreprinderilor, care au suferit pierderi, de la 617 la 673 de întreprinderi – s-a ajuns la diminuarea rezultatului financiar până la impozitare cu circa 840,5 mil. lei.

Întreprinderile care se ocupă cu fabricarea produselor de tutun au înregistrat și ele reduceri, de la 33 de unități, în anul 2005, la 15 unități, în anul 2013. Cea mai mare parte dintre acestea sunt întreprinderi care au înregistrat un rezultat financiar negativ.

Întreprinderile din clasa B (Pescuitul și piscicultura) au o dinamică a evoluției oscilatorie. Creșterea numărului de întreprinderi din această categorie este însoțită de majorarea numărului de întreprinderi, care au suferit pierderi și diminuarea celor care au obținut profit. Datele statistice arată că întreprinderile care au înregistrat profit și se ocupă cu pescuitul și piscicultura, în perioada de analiză 2005-2013, s-au redus cu 3 întreprinderi, și s-au majorat numărul celor care au suferit pierderi contabile cu circa 30 de unități. Creș-

2005-2013 determines an increase for their number from 3425 in 2005 to 4030 agro-food units in 2013. In the sector of agro-food enterprises, enterprises which are part of Class A (Agriculture, economy of hunting and forestry) are the most numerous and are continuously increasing during the period analysed. In 2013, from 2715 units suffered accounting losses to – 555,6 million MDL about 1204 farm units and obtaining a profit before taxation amounting to 1026,5 million MDL contributed about 1204 enterprises. In 2009 was considered a more disadvantageous situation, when the number of enterprises from this class (922 units), which obtained profit is exceeded by the number of agricultural enterprises (1294 units), which obtained losses before taxation amounting to -191,1 million MDL.

Examining the evolution of food and beverage industry for the period 2005-2013, it shall be observed a decrease of the number of this category of enterprises. In dynamic we have the following situation: in 2007 the number of food and beverage enterprises grow of (+ 35) units compared to 2006; in 2008 is registered a decrease of (-94) units less than in 2007; in 2010 also is registered a decrease of (-36) enterprises compared to 2009 and of (-14) units compared to 2011 and in 2013 the number of food and beverage enterprises increased with (+11) compared to 2012. From those categories in 2007 about 713 enterprises led to accounting losses of 228,3 million MDL, and 560 enterprises had a contribution to forming profit before taxation amounting to 937,2 million MDL. The highest positive financial result was registered in 2011, amounting to 1238,2 million MDL, which was obtained through 533 enterprises. Due to the fact that enterprises that are part of this category and to which turn received profit register a sentient drop from 2011 to 2013 with approximately 94 economic units, and an increase for number of enterprises that suffered losses from 617 to 673 enterprises have led to diminishing the financial result before taxation with about 840, 5 million MDL.

Enterprises which are dealing with manufacture of tobacco products, also registered reductions from 33 units in 2005 to 15 units in 2013. The large part of these is enterprises that have a negative financial result.

Enterprises from Class B: (Fishing and fish farming) have a dynamics of oscillatory evolution. Increase of number of enterprise from this category is accompanied by the increase of number of enterprises that suffered losses and diminishing those who obtained profit. Statistical data shows that enterprises that register profit and deals with fishing and fish farming during the analysed period 2005-2013 decreased with 3 enterprises and increased the number of those who suffered accounting losses with about 30 units. The

terea numărului întreprinderilor, care au suferit pierderi pe parcursul perioadei de analiză, au condus, nemijlocit la majorarea pierderilor până la impozitare de la -0,5 mil. lei, în anul 2005, până la -3,1 mil. lei, în anul 2013.

Datele evidenței analitice din sectorul agroalimentar, ne sugerează faptul că, pe parcursul perioadei de analiză, numărul întreprinderilor care fac parte din acest sector înregistrează o creștere, în pofida faptului, că rezultatul financiar al întreprinderilor sectorului investigat este în continuă scădere. Această diminuare a rezultatelor financiare este influențată atât de lipsa resurselor financiare pentru susținerea acestui sector care ar trebui să provină, în mare parte, din creditele și subvențiile acordate întreprinderilor agroalimentare, cât și de lipsa unei piețe de desfacere stabilă.

increase of number of enterprises who suffered losses during the analysed period led directly to increase losses before taxation from (-0.5) million MDL in 2005 to (-3.1) million MDL in 2013.

Data of analytic records of agro-food sector determines the fact that during the analysed period the numbers of enterprises that are part of this sector register an increase despite the fact that the financial result of enterprises of the investigated sector is continuously decreasing. This decrease of financial results is influenced both of lack of financial resources in order to support this sector which comes largely from loans and subsidies granted to agro-food enterprises, as well as of lack of a stable market.

Tabelul 4/ Table 4

**Analiza evoluției productivității muncii în agricultură/
The analysis of labor productivity evolution in agriculture**

Denumirea indicatorului/ Name of indicator	Anii/ Years	Total/ Total	Agricultura, economia vână- tului și silvicultu- ra/ Agriculture, economy of hun- ting and forestry	Pescuitul, piscicultura/ Fishing, fish farming	Industria alimentară și a băuturilor/ Food and beverages industry	Fabricarea produselor de tutun/ Manufacture of tobacco products
Numărul de salariați/ Number of employees	2005	179678	122768	714	53923	2273
	2006	160308	105619	681	51987	2021
	2007	138441	88849	741	47182	1669
	2008	126505	78691	636	45636	1542
	2009	115780	71398	700	42290	1392
	2010	107260	64852	649	40345	1414
	2011	89014	50546	592	36599	1277
	2012	85997	47970	597	36335	1095
	2013	85685	47531	512	36726	916
Productivitatea muncii, mln.lei/salariat/ Labor productivity million	2005	0,094	0,036	0,033	0,223	0,178
	2006	0,094	0,039	0,035	0,202	0,167
	2007	0,116	0,047	0,039	0,243	0,231
	2008	0,150	0,072	0,048	0,283	0,239
	2009	0,145	0,067	0,037	0,270	0,377
	2010	0,198	0,108	0,045	0,336	0,487
	2011	0,274	0,164	0,052	0,418	0,623
	2012	0,286	0,151	0,059	0,458	0,590
	2013	0,319	0,188	0,058	0,487	0,519

Sursa: alcătuit de autor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova/ **Source:** elaborated by author based on the statistical yearbooks of the Republic of Moldova

Reducerea numărului de salariați în sectorul agroalimentar nu a făcut economia națională mai competitivă, ci doar a ajustat costurile de producție. Ocuparea forței de muncă în sectorul agroalimentar, al Republicii Moldova rămâne, în continuare, una importantă, fiind, totuși, în declin. În anul 2005, sectorul agroalimentar a asigurat 179 678 din locurile de muncă, dintre care numai 122768 de persoane, fiind antrenate în întreprinderile care se ocupă cu agricultura, economia vânătorului și silvicultura, indicând un rol important, dar în declin până la finele anului 2013, reducându-se

Reducing the number of employees in the agro-food sector did not make the national economy more competitive, but just adjusted the production cost. Employment in the agro-food sector of the Republic of Moldova still remains an important one but still is in decline. In 2005 agro-food sector has provided 179 678 jobs, of which only 122 768 people being involved in enterprises that deal with agriculture, economy of hunting and forestry, indicating an important role, but in decline till the end of 2013 reducing with about 2.6 times. Also, during the analyzed period, reductions are

aproximativ de 2,6 ori. De asemenea, pe parcursul acestei perioade, reduceri se atestă și în rândurile salariaților care muncesc în industria alimentară, băuturilor și a fabricării produselor din tutun, cu 18574 de persoane. Nu rămâne în urmă nici populația antrenată în întreprinderile care se ocupă cu pescuitul și piscicultura, numărul căreia s-a diminuat cu circa 202 salariați.

Deci, scăderea nivelului de ocupare a forței de muncă în întreprinderile agroalimentare, în legătură cu creșterea veniturilor din vânzări, a dus la creșterea productivității muncii în sectorul analizat.

Încercând de a elaborarea unei analize ample și comparative a productivității muncii în sectorul agroalimentar, sub aspect valoric, am recurs la calculele efectuate pe perioada de analiză 2005-2013. În anul 2013, productivitatea medie anuală a muncii pe un salariat în sectorul agroalimentar, înregistrează un nivel mult mai înalt, comparativ cu anul 2005. Astfel, calculată în baza venitului din vânzări, constatăm că productivitatea muncii pe un salariat a înregistrat o creștere ușoară, de la 0,094 mil. lei / salariat, în anul 2005, la 0,319 mil. lei, în anul 2013. Totuși, nu putem omite și faptul că, din cauza reducerii drastice a veniturilor din vânzări în anul 2009, indicele productivității muncii s-a diminuat, comparativ cu anul 2008, cu circa 0,005 mil. lei /salariat. În același timp, menționăm că productivitatea muncii în sectorul agroalimentar din țara noastră este cu mult rămasă în urmă, față de cea din alte țări mai dezvoltate.

Concluzie

Dimensiunea și rolul sectorului agroalimentar, în sec. XXI, pentru Republica Moldova, rămâne a fi unul din cele mai importante sectoare ale economiei naționale. Fiind unul dintre sectoarele economiei naționale cu probleme majore, datorită impedimentelor ce țin de lipsa resurselor financiare, pe de o parte și a celor ce țin de competitivitatea joasă și lipsa pieței de desfacere, pe de altă parte, a obținut totuși unele rezultate financiare pozitive, dar, totodată, modeste. Însă, datorită scăderii numărului de salariați în întreprinderile agroalimentare, în pofida majorării veniturilor din vânzări, indicele productivității muncii s-a majorat de 3,4 ori. Cu toate acestea, performanțele obținute în acest sector vor conduce la creșterea economiei naționale.

observed also on number of employees who work in food, beverage industry and manufacture of tobacco products with 18 574 people. Do not stay behind also the number of population working in enterprises dealing with fishing and fish farming, which decreased by about 202 employees.

So, decreasing the employment labour level in agro-food enterprises in connection with the increase of sales income led to increase the labour productivity in the analysed sector.

Trying to elaborate a comprehensive and comparative analysis of labour productivity in agro-food sector in terms of value, we used the calculations performed for a period of analysis from 2005 to 2013. In 2013, average annual labour productivity per employee in the agro-food sector; register a much higher level compared to 2005. Thus, calculated based on sales income, we shall find out that labour productivity per employee registered a light increased from 0,094 million MDL/employee in 2005 to 0,319 million MDL in 2013. However, we cannot forget the fact that due to drastic decreases of sales income in 2009 the index of labour productivity decreased compared to 2008 with about 0,005 million MDL/employee. At the same time, we shall mention that labour productivity in the agro-food sector from our country is lagging behind that in other more developed countries.

Conclusion

The size and role of agro-food sector in 21 century for the Republic of Moldova remains one of the most important sectors of the branch of national economy. Being one of the national economy sectors with major problems due to impediments related on the one hand to lack of financial resources and those relating to the low competitiveness and other hand to lack of sale market, however, had led to achieve positive financial results but also modest. But due to decrease of the number of employees in the ago-food enterprises, despite the increase of sales income, index of labour productivity increased with 3.4 times. However, performances obtained in this sector shall lead to increase the national economy.

Bibliografie/Bibliography:

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Ed. Statistica, 2005-2013.
2. BEJENARU Olga. *Potențialul de export al Republicii Moldova*, teză de doctorat. Chișinău, 2014, 200 p.
3. BELLI Nicolae, IOAN-FRANC Valeriu. *România și Republica Moldova: potențial competitiv al economiilor naționale: posibilități de verificare pe piața internă și mondială*. Ed. Academia Română, București, vol. 2, 2004, 613 pag.
4. CRISTACHE Silvia Elena. *Metode statistice de calcul și analiză a eficienței economice în comerț*. București: Ed. ASE, 2003.
5. ROȘCA Petru. *Relații economice internaționale: Manual*, Ed. Centrul Editorial-Poligrafic ULIM, Chișinău, 2002, ISBN – 9975-920-59-4, 280 p.
6. ȚIRIULNICOVA N., PALADI V., GAVRILIU L., CHIRILOVA N., FURTUNĂ D. *Analiza rapoartelor financiare* – Ed. a II-a, revăzută – Chișinău: Asociația Obștească „ACAP RM”, 2011. 400 p.

DEZVOLTAREA PERSONALULUI ȘTIINȚIFICO-DIDACTIC CA SURSĂ PRINCIPALĂ ÎN ASIGURAREA CALITĂȚII UNIVERSITARE

Prof. univ., dr. hab. Ala COTELNIC, ASEM

Pentru a obține calitate, poziționare, satisfacția clienților, e nevoie de o bază rigidă pe care o constituie oamenii, care fac posibilă obținerea rezultatelor de performanță ale organizației. Resursele umane reprezintă însăși organizația. Oamenii reprezintă o resursă comună, resursă-cheie, o resursă vitală de azi și de mâine a tuturor organizațiilor, care asigură supraviețuirea, dezvoltarea și succesul competitiv al acestora. Resursele umane sunt unice în ceea ce privește potențialul lor de creștere și dezvoltare, precum și capacitatea de a-și cunoaște și învinge propriile limite, pentru a face față noilor provocări sau exigențe. Eficacitatea utilizării tuturor celorlalte resurse depinde, în mare măsură, de eficacitatea resurselor umane. Personalul științifico-didactic universitar reprezintă elementul-cheie în asigurarea calității pregătirii unor specialiști de calificare înaltă pentru economia țării. În articol, sunt scoase în evidență câteva aspecte ce țin de gestionarea acestora, cum ar fi angajarea, normarea științifico-didactică, evaluarea și motivarea.

Cuvinte-cheie: *personal științifico-didactic, performanță, normare științifico-didactică, evaluare, motivare, calitate.*

JEL: I23, M51

Introducere

Republica Moldova, fiind o țară mică în sud-estul Europei, vecină cu Ucraina și România, este, pe de o parte, la hotar cu țările din Comunitatea Statelor Independente, iar, pe de altă parte, cu Uniunea Europeană. De aici și permanenta oscilare a țării între aceste două alianțe, dar și doi vectori diferiți de dezvoltare. Această țară mică, cu o populație de peste 3,5 milioane de locuitori, are ambiții mari, dorește să aibă persoane bine pregătite, specialiști de înaltă calificare. Anume acesta ar fi un motiv pentru care, în țară, există peste 30 de universități atât publice, cât și private. Acestea se autoguvernează, activând în condiții de autonomie universitară. Însă, experiența, în acest sens, este una foarte săracă, deoarece actele normative, care au permis universităților să se autoguverneze, țin de câțiva ani. În prezentul articol, ne-am pus ca scop să analizăm o componentă a autonomiei universitare și anume, cea care ține de resursele umane în universitățile din Republica Moldova. De ce anume această componentă? Întrucât considerăm că anume oamenii sunt cei, ce determină rezultatul activității unei universități, care, împreună cu celelalte resurse, determină competitivitatea universității. În acest sens, în mod evident, au apărut anumite sarcini, care au necesitat

DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND TEACHING PERSONNEL AS THE MAIN SOURCE IN ENSURING ACADEMIC QUALITY

Professor, Hab. Dr. Ala COTELNIC, ASEM

In order to obtain a better quality, a better positioning or customer satisfaction a rigid base, formed of people, is very much need, as only people contribute to obtaining results of performance within an organization. The organization itself is represented of human resources. People are a common, vital and key resource of the organizations' present and future that ensure their survival, development and competitive success. Human resources are unique in terms of their potential for growth and development, and their ability to get knowledge and overcome their own limits, to face new challenges and exigencies. The effectiveness in using all the other resources depends largely on the effectiveness of human resources. The scientific and teaching personnel of a university are a key element in ensuring the training quality of highly qualified specialists for the country's economy. The article highlights several aspects of personnel management, such as employment, wage rate fixing, evaluation and motivation.

Key words: *scientific and teaching personnel, performance, wage rate fixing, evaluation, motivation, quality.*

JEL: I23, M51

Introduction

The Republic of Moldova is a small country in the south-eastern Europe, bordering Ukraine and Romania; so, on the one side it is on the border with the CIS countries, and, on the other side, with the European Union. This is where the country's constant balancing between these two alliances comes from, but also the two different development vectors. This small country, with just over 3.5 million inhabitants, has big ambitions, desires to have well trained people, highly qualified specialists. Most probably this is the reason why the country has over 30 universities, both public and private. The universities are activating under the conditions of university autonomy. But experience in this regard is very poor, because the normative acts which allowed autonomy to universities have been implemented a few years ago. In this article aims at analysing the university autonomy component, namely, related to the human resources in Moldovan universities. Why exactly this component? Because we believe that people are those who determine the results of a university's activity, which, along with other resources, determine the competitiveness of the university. In this sense, there have obviously appeared some tasks that needed to be resolved. We have focused our attention on those dimensions that still

să fie soluționate. Ne-am axat atenția asupra acelor dimensiuni, care, astăzi, au încă multe curențe și care necesită găsirea unor soluții de racordare a situației existente la cea din universitățile din Uniunea Europeană. Astfel, am pornit de la patru dimensiuni de bază incluse în înțelegerea autonomiei resurselor umane.

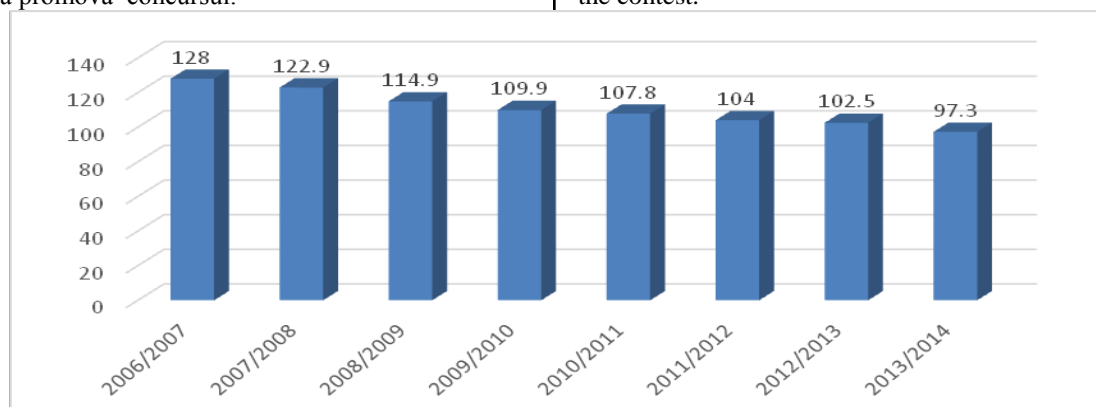
Metodă. Pentru a atinge obiectivul de mai sus, s-a efectuat o cercetare de birou. Au fost colectate și analizate datele secundare derivate din legile care reglementează, direct sau indirect, sistemul de învățământ superior din Republica Moldova, Hotărâri de Guvern, Carta ASEM, precum și Regulamentele interne, care reglementează anumite aspecte ce țin de gestiunea cadrelor științifico-didactice.

Rezultate și discuții. Am analizat, încercând să păstrăm originalitatea Republicii Moldova, cum are loc în universități *angajarea cadrului didactic*. Noțiunea de cadru didactic include câteva posturi (mai nou, denumite funcții) științifico-didactice și didactice, cum ar fi: asistent universitar, lector universitar, lector superior (odată cu intrarea în vigoare a Codului Educației, în noiembrie 2014, a dispărut ca funcție didactico-științifică), conferențiar universitar și profesor universitar. Fiecare funcție didactică succesivă corespunde unui nivel profesional mai înalt, cel mai înalt fiind cel de profesor universitar. Toate aceste funcții, cu excepția primului, sunt ocupate prin concurs, o dată la cinci ani. Întrebarea pe care ne-am pus-o și la care încercăm să găsim răspuns în acest articol este, în ce măsură se păstrează principalele libertăți prevăzute în acest sens? În universități există unele proceduri, care, probabil, nu întotdeauna pot fi înțelese de către reprezentanții universităților din alte state, dar, anume acestea reprezintă punctul de plecare în atingerea nivelului dorit al libertății de angajare. Analizând experiența Academiei de Studii Economice a Moldovei, dar și a altor universități la acest capitol, am putea menționa că, altădată, concursul pentru ocuparea posturilor didactice, era mai mult unul formal. Practic, era foarte complicat (nu zic imposibil) ca o persoană din exteriorul instituției să poată promova concursul.

have many gaps and require finding solutions in adjusting the existing situation to than of universities in the European Union. Therefore, we started from four basic dimensions included in the understanding of human resource autonomy.

Methods. In order to achieve the above mentioned objective, we have conducted a desk research. We have collected and analysed secondary data derived from laws regulating, directly or indirectly, the higher education system in the Republic of Moldova, Government Decisions, ASEM charter, as well as Internal regulations, regulating certain aspects of related to management of scientific and teaching personnel.

Results and Discussions. We have analysed the process of *employing a lecturer* in a universities, trying to keep the originality of the Republic of Moldova. The concept of a lecturer includes several posts (more recently called functions) scientific and didactic, and didactic, such as assistant lecturer, university lecturer, senior lecturer (with the entry into force of the Code of Education in November 2014 have disappeared some scientific and didactic functions as), associate professor and professor. Each successive teaching position is corresponds to a higher professional level, the highest being – professor. All these functions, except the first one, are occupied following a contest, each five years. The question that arises, and we are trying to find the answer in this article, is the extent to retain the main freedoms provided in this regard? Universities have some procedures that cannot be always understood by representatives of universities from other countries, but they are considered the starting point in achieving the desired level of employment freedom. Having analysed the experience of the Academy of Economic Studies of Moldova, but also of other universities in this respect, we should mention that the contest in occupying a teaching position used to be a formal one. Basically it was very complicated (not to say impossible) for a person not being part of the institution to pass the contest.



**Figura 1. Evoluția numărului de studenți în universități/
Figure 1. Evolution of the number of students in universities**
Sursa/ Source: www.statistica.md

Astăzi, situația se schimbă. În primul rând, micșorarea continuă a numărului de studenți (figura 1) duce la micșorarea numărului de cadre didactice (figura 2). După cum observăm tendința de scădere a numărului de studenți este una bine conturată în care, în medie, în fiecare an, numărul de studenți este cu 5% mai mic decât anul precedent. În ce privește cadrele didactice din învățământul superior universitar, o scădere mai bruscă se observă în ultimii ani. În aceste condiții, concursul anunțat pentru ocuparea funcțiilor didactice începe a fi unul real. La unul și același post, candidează mai multe persoane, care anterior au activat în același colectiv, dar la moment nu există posturi pentru fiecare. Apare necesitatea de a selecta persoanele care sunt cu adevărat mai bune, care au dat dovadă de calități profesionale, dar și omenești deosebite. Cu atât mai mult, în situația în care se preconizează ca funcțiile vacante de conferențiar universitar și profesor universitar să fie anunțate la concurs internațional.

Today the situation is changing. First, the continuous decline in the number of students (figure 1) decreases the number of lecturers (figure 2). According to the table, the downward trend in the number of students is well defined, so that, on average, each year the number of students is 5% lower than the previous year. As for the academic staff in the higher education, during the recent years has been observed a more sudden decrease. Under these circumstances, the contest proposed for teaching positions begins to be real. Several candidates, who previously worked in the same chair, aspire for the same position, but at the moment there are no positions for everyone. There arises the need to select people who are really better, who have proved their professional, but also outstanding human qualities. Especially in the case when the vacant position of Associate Professor or Professor is announced for an international.

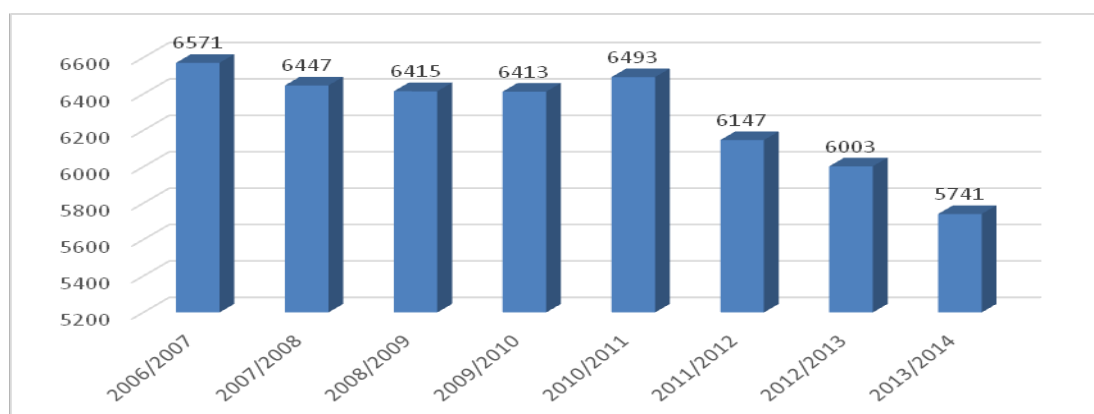


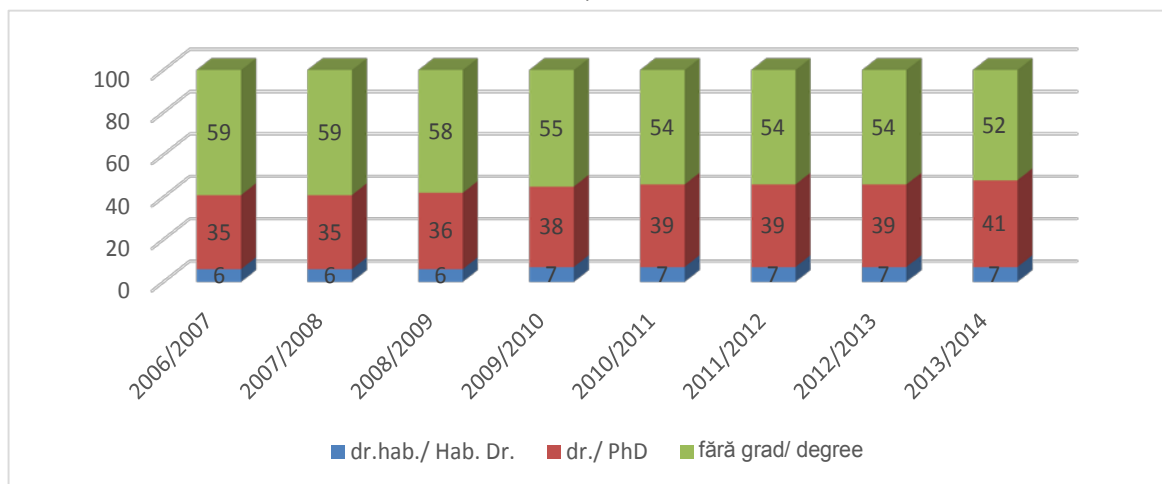
Figura 2. Evoluția personalului didactico-științific în instituțiile de învățământ superior/
Figure 2. Evolution of teaching and research staff in higher education institutions
Sursa/ Source: www.statistica.md

Ceea ce contează este calitatea resursei umane. Unul din indicatorii asociați cu calitatea este numărul de cadre didactice ce au titluri științifice de doctor sau doctor habilitat. În figura 3, am prezentat unele date ce țin de structura personalului științifico-didactic pe parcursul ultimilor 8 ani. Dacă numărul lor este în continuă scădere, atunci ponderea persoanelor cu titluri științifice este în ușoară creștere (de la 41%, în anul de studii 2006/2007, la 48%, în anul 2013/2014). Am putea concluziona că pleacă din sistem, îndeosebi, persoanele care încă nu au titlu științific. Totodată, o pondere mare o au și persoanele fără titluri științifice – 52%. Acest lucru confirmă și faptul că, în învățământul superior, nu există o axare puternică pe activitatea de cercetare. Sperăm la anumite schimbări, care ar putea interveni în acest sens, odată cu intrarea

What matters is the quality of human resources. One of the indicators associated with quality is the number of academic staff with a scientific degree of PhD or Dr. Hab. In figure 3 we have presented some data related to structure of the scientific and teaching staff during the last 8 years. If their number is decreasing, the share of people with scientific degrees is increasing slightly (from 41% in the academic year 2006/2007 to 48% in 2013/2014). We can conclude that the system is usually left by those who have not yet been awarded a scientific title. At the same time, the share of people without scientific degree is quite high – 52%. This fact also confirms that higher education is not strongly focused on research. We hope that the implementation of the new Education Code could bring certain changes in this respect, as it

în vigoare a Codului Educației, care prevede ca, în învățământul superior, să poată activa doar persoane cu titluri științifice. Excepție fac asistenții universitari, care sunt considerați drept personal doar didactic. La moment, nu există o claritate deplină, cât timp va putea persoana ocupa acest post: va fi o perioadă determinată (de ex., până la susținerea tezei de doctorat) sau una pe viață. În ultimul caz, persoana nu va fi cointereseată în efectuarea cercetării, or, anume, activitatea de cercetare face diferență între universități și instituțiile de învățământ de alt nivel (colegii, licee).

provides that only people with scientific degree can work in higher education. Exceptions are assistant lecturers who are considered just as teaching staff. Currently, there is no full clarity how long a person can occupy this position: whether there will be a specific period (e.g. until the doctoral thesis defence) or forever. In the latter case, the person will not be motivated to the conduct a research activity, as research makes a difference between universities and educational institutions of a different level (colleges, high schools).



**Figura 3. Structura personalului didactico-științific/
Figure 3. The structure of teaching and research staff**
Sursa/ Source: www.statistica.md

Înțelegând că, la moment, diferențele în exercitarea acestei dimensiuni la universități, sunt minime, am analizat și experiența unor universități din Uniunea Europeană, care servesc ca punct de referință. În acest sens, menționăm că experiența unor state (Lituania, Scoția, Danemarca, Suedia, România) dovedește libertatea instituțiilor de învățământ superior de a decide asupra procedurilor de recrutare și de angajare în corelare cu principiile generale ale dreptului muncii. Concursurile pentru ocuparea funcțiilor didactice sunt deschise, în cadrul acestora pot participa persoanele, care îndeplinesc condițiile de înscriere la concurs atât din țară, cât și de peste hotarele ei. În toate țările analizate, angajarea se realizează inițial pe o perioadă determinată, ulterior, dacă persoana corespunde criteriilor enunțate, poate fi încheiat un contract de muncă pe o perioadă nedeterminată.

O altă dimensiune, care, prezentată așa cum ea se realizează în Republica Moldova, depășește orice înțelegere a persoanelor nefamiliarizate în acest sens, este *planificarea activității cadrului didactic*. Aici, nu există un act normativ care ar pune unele limite sau ar clarifica într-un fel, cum trebuie să fie efectuată planificarea normei științifico-didactice a unui profesor. Există Codul Muncii, care reglementează numărul de ore de lucru al unui cadru didactic pe săptămână –

Realizing that currently the differences in fulfilling this dimension in universities are minimal, we have analysed the experience of universities in the European Union, which serve as a reference point. In this regard, we note that the experience of some countries (Lithuania, Scotland, Denmark, Sweden, Romania) proves the freedom of higher education institutions to decide on recruitment and employment according to the general principles of labour law. The contests for occupying the teaching positions are open for local or foreign candidates, fulfilling the conditions, can participate in the contest. In all analysed countries, the person is initially hired for a fixed period, thereafter, if the person meets the set criteria, an employment contract for an indefinite period can be signed.

Planning of teaching activities, as it is done in Moldova, is another dimension, which exceeds any understanding of people who are not familiar with this issue. There is no normative act that would put some limits or clarify somehow the way a teaching load should be planned. Here we should mention the Labour Code, which regulates the number of working hours per week of a teacher – 35 hours. However, what exactly a lecturer should do during this time is deter-

35 ore. Dar, în interiorul instituției, ce trebuie să facă profesorul pe parcursul acestui timp, determină universitatea. Deși libertatea universităților, în acest sens, este una mai mare, se simte amprenta sistemului centralizat, existent anterior. Nu se planifică activitatea de cercetare științifică. În acest articol, încercăm să venim cu unele clarități, în baza practicilor universităților mai importante din Republica Moldova. Înțelegem că, în mare măsură, modalitatea de planificare a normei științifico-didactice, dar și structura acesteia, este una depășită. Dacă e să apelăm la experiența altor țări, am putea menționa, că norma didactică a profesorilor este formată din două componente de bază: ore pentru predare și ore pentru cercetare. Există libertatea în a decide, pentru fiecare profesor în parte, care componentă va fi prioritară, cu un număr mai mare de ore: cea didactică sau cea de cercetare. Evident, că această libertate necesită și modalități de evaluare bine definite a timpului utilizat pentru fiecare dintre aceste activități.

Evaluarea cadrului științifico-didactic o considerăm importantă în măsura în care fiecare profesor este dator să-și perfecționeze continuu pregătirea profesională, să găsească și să utilizeze cele mai moderne tehnici de pregătire a studenților la un înalt nivel calitativ, să realizeze lucrări de cercetare științifică în cadrul catedrelor, antrenând, în executarea lor, studenți și masteranzi, conform tematicii aprobate, prin planurile de cercetare anuale și multianuale ale programelor de învățământ. Modalitățile de evaluare depind de fiecare universitate, de politicile pe care le au acestea în domeniul resurselor umane. Astfel, în ASEM, procedura de evaluare este una complexă și începe cu autoevaluarea cadrului didactic. Prin autoevaluare fiecare cadru științifico-didactic prezintă informații cu privire la propria activitate, modul în care face față exigențelor mediului universitar. Autoevaluarea cadrului științifico-didactic se face în baza indicatorilor Fișei de autoevaluare și include trei componente de bază: performanța în formarea profesională a beneficiarilor (se referă la activitatea didactică), performanța în activitatea științifică; performanță privind participarea la dezvoltarea instituțională. Fiecare din componentele enumerate include mai multe criterii concrete. Pentru fiecare dintre criteriile din fișa de autoevaluare se calculează punctajul total.

Evaluarea de către studenți reprezintă o componentă importantă în formarea unei opinii corecte despre performanța profesională și morală a fiecărui cadru didactic și se face cu ajutorul chestionarului. Aprecierea de către studenți se ia în considerare, în mod obligatoriu, de către comisia de concurs, la examinarea calităților profesionale ale candidaților pentru ocuparea postului didactic, dar poate fi aplicat chestionarul și în alte circumstanțe.

Evaluarea unui cadru didactic de către șeful catedrei include: modul de îndeplinire a obligațiilor didactice cuprinse în fișa postului, calitatea relațiilor interumane specifice interacțiunii șef-subaltern, gradul

mined by the university. Although the freedom of universities in this respect is higher, the impact of the previously existing centralized system is still felt. The scientific research activity is not planned. In this article we attempt to come up with some clarity, based on the practices of the leading universities in the Republic of Moldova. We understand that, to a large extent, the scientific and teaching planning, but also its structure is out-dated. If we consider the experience of other countries, we could mention that the teaching workload consists of two components: teaching hours and research hours. Every teacher has the freedom in deciding which component is a priority for him or her, with a greater number of hours for teaching or research. Obviously, this freedom also requires well defined ways of measuring the time used for each of these activities.

Assessment of the scientific and teaching staff is considered to be very important to the extent that every teacher has the responsibility to continuously improve his or her professional training, to find and use the most modern techniques in training students, to carry out research activities within the chairs, involving bachelor and master students and master according to research topics approved by the annual and multiannual plans of educational curricula. Evaluation ways depend on each university; on the policies they have related to human resources. Therefore, ASEM has a very complex evaluation procedure which starts with teaching staff's auto evaluation. The auto evaluation of scientific and teaching staff is performed according to the indicators of the Self-assessment form and includes three basic components: performance in the training of beneficiaries (refers to the teaching activity), performance in scientific activity; performance regarding the participation in institutional development. Each of the components listed in the self-assessment form include more specific criteria. For each of the criteria in the self-assessment form is calculated total score.

Students' evaluation is an important component in forming an opinion about the professional and moral performance of each academic staff, which is performed based on a questionnaire. Assessment performed by students is compulsory upon participation in the contest for occupying a teaching position, but the questionnaire can also be applied in other circumstances.

The assessment performed by the head of the chair includes the fulfilment of obligations contained in the job description of the teacher, the quality of interpersonal relations between head and subordinate, the degree of teacher's involvement in activities that are not included in the job description form but are required by the institutional environment.

Teaching evaluation by chair's members is performed by assisting to classes, analysing the curri-

de implicare a cadrului didactic în activități ce nu sunt cuprinse în fișa postului, dar sunt solicitate de mediul instituțional.

Evaluarea didactică de către membrii catedrei se realizează prin asistența la ore, analiza curriculumului, materialelor didactice de către colegi, iar evaluarea activității științifice și de participare la dezvoltarea instituțională – în cadrul ședințelor catedrei.

Evaluările anuale au ca scop creșterea responsabilității cadrelor didactice pentru realizarea obligațiilor determinate prin fișa de post, contribuie la o selectare mai corectă a candidaților pentru ocuparea posturilor didactice, permite evidențierea persoanelor pentru oferirea diferitelor premii, inclusiv pentru desemnarea celui mai bun profesor al anului, dar și pentru promovare. În unele universități, evaluarea cadrelor științifico-didactice este strâns legată de sistemul de salarizare în partea variabilă a acestuia.

În ultimii ani, în Republica Moldova, ne ciocnim de problema *motivării* pentru cariera didactică și științifică, aceasta fiind una de actualitate pentru societatea contemporană. Deși, în literatura de specialitate, tot mai des se vorbește despre faptul că salariul nu poate fi considerat drept factor de motivare a unei activități, cu regret, constatăm că anume salariul este motivantul de bază. Concomitent cu salariul de bază, care este unul fix, determinat de actele legislative în vigoare, universitățile au dreptul de a achita un anumit supliment, în funcție de posibilitățile financiare, dar și de politica acceptată de universitate. De aici, și diferențele salariale pentru același post didactic în diferite universități, dar, în unele cazuri, chiar și în aceeași universitate. De fapt, această practică este pe larg utilizată și în alte state. Partea fixă este egală pentru funcții academice similare și nu depinde de gradul științific sau de vechimea în muncă (de ex., Lituania). Partea variabilă se constituie din diverse sporuri, indemnizații, plăți stimulative. În Suedia, universitățile pot stabili propriul sistem de salarizare în funcție de posibilitățile financiare ale acestora, bazat pe criteriul performanțelor individuale ale fiecărui salariat.

Este adevărat că și Universitățile din țară, în funcție de situația financiară, sunt în drept să stabilească diferite sisteme de premiere, de adaosuri și sporuri la salariul de bază, alte plăți de stimulare. Sistemele indicate pot fi stabilite și prin contractul colectiv de muncă. Totodată, pe lângă plățile prevăzute de sistemele de salarizare, pentru salariații universităților, se poate stabili o recompensă în baza rezultatelor activității anuale din fondul de economie al salariului.

În baza condițiilor stipulate de Guvern și în Legea salarizării, universitatea dispune de un Regulament intern cu privire la modul și condițiile de stabilire a salariilor.

Acest Regulament determină modul de constituire a salariilor lunare, inclusiv sporurile, suplimentele, premiile și ajutoarele materiale ale angajaților, pe perioada de activitate în universitate. Aici sunt

culum, teaching materials, while the assessment of the scientific activity and participation in institutional development – during the chair's meetings.

Yearly assessments are aimed at increasing accountability of teachers for carrying out their duties stipulated in the job description form, contribute to a better selection of candidates for teaching positions, allow highlighting people for offering various incentives, including the designation of the best teacher of the year, but also for promotion. In some universities the assessment of scientific and teaching staff is closely related with its variable remuneration system.

In recent years Moldova faces the problem of *motivation* in teaching and scientific career, this being a topical problem of the modern society. Although the literature increasingly argues that the salary cannot be regarded as a motivating factor, regretfully, we find that it is the main motivator. Along with the basic salary, which is a fixed one, determined by the regulations in force, universities have the right to pay a certain supplement, according to its financial possibilities, but also supported by the university policy. From here, we have the wage differences for the same teaching position in different universities, and, in some cases, even in the same university. In fact, this practice is widely used in other countries as well. The fixed part is equal to similar academic positions and has nothing to do with scientific degree or seniority (e.g. Lithuania). The variable part consists of various benefits, allowances, incentive payments. In Sweden, universities can set their own paying system according to its financial possibilities, based on each employee's individual performance criteria.

It is true that national universities, taking into consideration their financial situation are entitled to set different stimulation systems, incentives and supplements to the basic salary, other additional payments. The mentioned systems can be stipulated also in the labour contract. However, in addition to the payments provided by the remuneration systems for universities' employees, a reward based on the results of the annual activity can be established taken from the wage economy fund.

Under the conditions stipulated by the Government and in the Law on Labour Remuneration, the university has an internal Regulation regarding the ways and conditions of wage setting.

This Regulation determines the ways of setting the monthly salary, including incentives, supplements, bonuses and material aid to employees while they are working in the university. Here are also stipulated the payments and supplements to the base salary, out of the special means account. However, the regulation sets a motivation fund from budgetary sources and special means to stimulate staff to increase efficiency and

stipulate și suplimentele de plată la salariul de bază, din contul mijloacelor speciale. Totodată, acest regulament prevede formarea unui fond de stimulare din surse bugetare și mijloace speciale pentru premiarea personalului, cu ocazia jubileelor, sub formă de ajutoare materiale și alte plăți cu caracter stimulator în vederea sporirii eficienței și calității muncii.

Fiecare universitate, în afară de Regulamentul intern, este în drept de a elabora și aproba de către Senat alte regulamente în vederea motivării angajaților.

În așa mod, prin intermediul celor patru dimensiuni menționate ale autonomiei universitare, am încercat să prezentăm situația actuală în universitățile din Republica Moldova, dar și experiența unor universități din Uniunea Europeană la acest capitol, care ar putea servi drept punct de extindere a libertăților universitare.

Concluzii

În articolul prezentat, am abordat problema resurselor umane universitare prin prisma evidențierii problemelor de bază, caracteristice universităților din Republica Moldova, în contextul autonomiei universitare. Deși aparent, la capitolul autonomia resurselor umane avem libertăți mari, în realitate, sistemul este strict restricționat de regulamentele Ministerului Educației, care determină limitele salariale, posibilitățile de promovare în posturi didactice și multe altele. În vederea realizării scopului propus în cercetarea de față, am venit cu o analiză a situației în domeniu pe patru dimensiuni de bază, pe care am prezentat-o ca experiență a Academiei de Studii Economice a Moldovei.

Activitatea unui cadru didactic, în orice universitate, presupune realizarea atât a sarcinii didactice, cât și a celei de cercetare, iar salariul se determină în conformitate cu aceste componente. Dar realitatea țării noastre denotă o situație diferită la acest capitol, decât cea considerată, pe bună dreptate, a fi una optimă. Astfel, se planifică doar activitatea didactică și se evaluează, în mare măsură, doar aceasta. Salariul pe care îl obțin cadrele didactice este unul care nu permite acoperirea principalelor cheltuieli de întreținere. De aici, angajarea profesorilor în activitatea de predare în mai multe universități prin cumulare de funcții. Deci, toată activitatea, dar și ziua de muncă este ocupată pentru predare, fără a lăsa loc pentru cercetare. Dar numărul de studenți se micșorează, necesitatea de un asemenea număr de cadre didactice dispare. Poate apărea, în aceste circumstanțe, oportunitatea scoaterii în prim-plan a activității de cercetare? În genere, cercetarea reprezintă un moment foarte sensibil pentru cadrele didactice. Aici, depistăm mai multe probleme, în afară de cele enumerate, care influențează negativ procesul și necesită o soluționare rapidă în vederea depășirii situației create. Ne referim la cunoașterea nesatisfăcătoare a limbilor străine, neutilizarea în activitatea de predare a rezultatelor cercetărilor efectuate la nivel local, național și internațional,

quality of work, anniversary awards, material aid and other stimulating payments.

In addition to internal Regulation, each university is entitled to formulate and have approved by the Senate other regulations in order to motivate employees.

Thus, presenting the four dimensions of the university autonomy, we tried to convey the real situation in the universities of the Republic of Moldova, but also the experience of universities in the European Union in this regard, which could serve as expansion point of academic freedom.

Conclusions

In the present article we discussed the issue academic human resources of a university in terms of highlighting the main problems, specific to Moldovan universities in the context of university autonomy. Although apparently, in terms of human resources autonomy we have freedom, in reality the system is strictly restricted by the regulations of the Ministry of Education, which determines the limits of salary, promotion possibilities in teaching positions, and many other issues. In order to achieve the goal set for the current research, we came up with an analysis of the situation in this area according to four basic dimensions, which we presented as an experience of the Academy of Economic Studies of Moldova.

The work of an academic staff in any university involves the achievement of both, the teaching load, as well as the research component, and the salary is determined in accordance with these components. However, the reality of our country shows a different situation in this respect than that considered, fairly, to be optimal. Therefore, only the teaching activity is planned, and, mainly this activity is evaluated. The salaries paid to the academic staff do not cover the main maintenance expenses. Hence, we have the situation when lecturers are teaching in several universities. So, the entire activity, and the whole work day is dedicated to teaching, leaving no room for research. But the number of students decreases; therefore the need of a great number of lecturers also disappears. Perhaps in these circumstances arises the opportunity to consider research as a priority? Generally, research is a very sensitive issue for all academic staff. Here we can emphasise several problems, in addition to those mentioned above, which have a negative influence and require immediate solutions to overcome this situation. We refer to poor knowledge of foreign languages, ignoring the results of the conducted research, insufficient involvement of students in research. The limited possibilities for academic mobility, caused by the lack of financial resources, represent another obstacle in participating to international scientific conferences, symposia, congresses, or internships that contribute to

implicarea insuficientă a studenților în activitatea de cercetare. Posibilitățile limitate de mobilitate a cadrelor didactice peste hotarele țării, din cauza lipsei de resurse financiare, este un alt obstacol în calea participării la conferințe, simpozioane, congrese științifice, stagii de practică în străinătate, în vederea dezvoltării relațiilor de colaborare cu specialiștii din alte universități.

Altă concluzie, pe care o desprindem din cele relatate în articol, ține de motivarea cadrelor didactice. Ne referim la diferite beneficii, pe care ar putea să le acorde universitățile salariaților. Am menționat diferite practici utilizate atât de universitățile de peste hotare, cât și din Republica Moldova. Este în stadiul de discuții implementarea sistemului de remunerare bazat pe performanță. Acesta presupune introducerea unor diferențe salariale între cadrele didactice cu același titlu și aceeași vechime în muncă. Ideea principală, pe care se fundamentează acest sistem, constă în faptul că oamenii sunt diferiți între ei, obțin rezultate diferite în muncă și, ca urmare, trebuie remunerați în mod diferit, în funcție de performanțele înregistrate. Dar trebuie să se țină seama că implementarea acestui sistem încurajează comportamentul oportunist și individualist, limitând colaborarea între profesori.

Totodată, implementarea acestui sistem presupune elaborarea unor criterii foarte clare de evaluare a cadrelor didactice.

Concluzia generală, la care am ajuns la subiectul pus în discuție, este că acesta scoate în evidență câteva aspecte deosebit de importante, cum ar fi dificultatea de a păstra cei mai buni candidați pentru meseria de profesor, remunerarea scăzută a profesorilor, statutul social scăzut al acestora, rata redusă de învățare a unei limbi străine de către profesori și altele.

the development of collaborative relationships with specialists from other universities.

Another conclusion that emerges from the article reported in the article is related to the motivation of the academic staff. We refer to the different benefits that universities could grant to their employees. We have mentioned various practices used by foreign universities and those in the Republic of Moldova. Under discussion is the implementation of performance-based remuneration system. It involves the introduction of certain salary differences between lecturers with the same title and the same seniority. The main idea underlying the system is that people are different; they perform different activities and, therefore, must be paid differently depending on their performances. But it should be noted that implementation of this system encourages opportunistic and individualistic behaviour, restricting collaboration between lecturers.

All together, the implementation of the system implies the elaboration of very clear evaluation criteria for the academic staff evaluation.

The overall conclusion we reached to the topic under discussion, highlights some extremely important issues, such as the difficulty of keeping the best candidates in the teaching profession, low remuneration of academic staff, low social status, and reduced rate of foreign language mastering by teachers and others issues.

Bibliografie/Bibliography:

1. Analiza comparativă a autonomiei universitare instituționale în Danemarca, Lituania, România, Scoția și Suedia. Editori Romeo V. Țurcan, L. Bugaian, Chișinău, 2015.
2. Codul Educației al Republicii Moldova. Publicat la 24.10.2014 în Monitorul Oficial nr.319-324, art. 634. Data intrării în vigoare: 23.11.2014.
3. Regulament privind evaluarea performanțelor cadrelor didactice universitare, ASEM, 2012.
4. www.statistica.md

ROLUL SERVICIILOR DE CONSULTANȚĂ ȘI OUTSOURCING ÎN FORMAREA CAPITALULUI INTELECTUAL AL ÎNTRERINDERII

Drd. Roman ZUBCO, ASEM

Dezvoltarea societății informaționale ca societate a cunoașterii este condiționată decisiv de prezența unor organizații inteligente, cu capacități avansate de gestionare a competențelor ca surse de performanță. Totodată, chiar și cele mai competitive organizații, adesea, întâmpină dificultăți la monitorizarea și aplicarea neîntârziată a celor mai recente inovații tehnologice sau procedee manageriale. Obiectivul cercetării prezentate constă în identificarea originii și rolului serviciilor de consultanță și outsourcing în formarea sistemului de management al cunoștințelor și contribuția acestora la ameliorarea gestiunii activelor intelectuale ale întreprinderii.

Cuvinte-cheie: *consultanță, outsourcing, managementul cunoașterii/cunoștințelor, Knowledge Management, capital intelectual, competitivitate.*

JEL: M10, F23, F60

Introducere

Dezvoltarea efervescentă a serviciilor de consultanță și de outsourcing, ca instrumente de sporire a avantajelor competitive, în condițiile unei economii informaționale bazate pe cunoaștere, este una din tendințele majore ale mediului de afaceri contemporan. Noile provocări de ordin organizațional și managerial extind domeniile de cercetare ale consultanței și outsourcingului, accentul punându-se, preponderent, pe organizarea și optimizarea business-proceselor, implementarea inovațiilor în practică, altfel spus, menținerea competitivității întreprinderilor la un nivel corespunzător.

Material și metodă

Globalizarea, adâncirea continuă a interdependențelor între state, transformarea economiei într-o economie informațională bazată pe cunoaștere a cauzat intensificarea mediului concurențial și a competitivității întreprinderilor. Modificarea structurii costurilor de producere, prin creșterea însemnătății capitalului intelectual și capacității lui de a învăța și de a se adapta la condițiile dinamice ale pieței, constituie un factor ce poate influența dramatic competitivitatea întreprinderii.

Instaurarea barierelor de tip vamal, financiar, informațional reprezintă una din formele clasice ale strategiei concurențiale la nivel internațional pe larg aplicată și în prezent. Deși actuală, în contextul unei economii bazate pe cunoaștere, această strategie, cu siguranță, va suferi transformări, evoluând treptat. Companiile de succes, care își doresc o dezvoltare dinamică în viitor, nu mai pot conta, în egală măsură,

ROLE OF CONSULTING AND OUTSOURCING SERVICES REGARDING THE INTELLECTUAL CAPITAL FORMATION OF THE ENTERPRISE

PhD student Roman ZUBCO, ASEM

The development of the informational society, as a knowledge society, is decisively conditioned by the presence of intelligent organizations, with advanced capabilities for managing powers as sources of performance. At the same time even the most competitive organizations, often meet difficulties in monitoring and application of the latest technological innovations or managerial processes. The objective of the research consists in identifying the origin and role of consulting and outsourcing services to the formation of the management system of knowledge and their contribution to the improvement of the management of intellectual assets of enterprises.

Key words: *consulting, outsourcing, knowledge management, intellectual capital, competitiveness.*

JEL: M10, F23, F60

Introduction

The development of consulting and outsourcing services, as tools of enhancement the competitive advantages, in conditions of knowledge-based information economy – is one of the major trends of the contemporary business environment. New organizational and managerial challenges extend the research areas of consultancy and outsourcing, the emphasis is being put mainly on the organisation and optimisation of business processes, implementation of innovations in practice, the maintenance of the competitiveness of enterprises at an appropriate level.

Material and method

Globalization, continuous interdependence between states, transformation of economy into an information economy based on knowledge caused the intensification of the competitive environment and the competitiveness of enterprises. The modification of the structure of production costs by increasing the intellectual capital and its capacity to adapt to dynamic market conditions – is a factor that can dramatically influence the competitiveness of enterprises.

The establishment of customs, financial and information barriers represent one of the classic forms of internationally competitive strategy, widely applied at present time. In the context of a knowledge-based economy, this strategy will certainly undergo transformations, gradually evolving.

Successful companies, who want a dynamic development in the future, cannot longer count on barriers establishment as in the past, but must focus on

pe instaurarea barierelor ca și în trecut, ci trebuie să se axeze pe mărirea vitezei de reacție la schimbările pieței și anticiparea evoluției ei. Această idee este perfect reliefată de către corporația transnațională specializată în consultanță McKinsey & Company, care remodelează înțelesul comun al competitivității prin următoarea teză: „Strategia trebuie bazată pe o „viziune largă” – concentrată pe crearea unui tablou amplu, multi-color, compus din prezent și viitor, ce oferă angajaților companiei o libertate și o flexibilitate considerabilă pentru căutarea de noi oportunități” [1].

Tot mai mult teren câștigă modelul de business, în care schimbul de informații, comerțul cu bunuri și servicii, tranzacțiile internaționale, trec într-o dimensiune virtuală. Gestiunea și automatizarea acestor afaceri evoluează extrem de rapid grație sistemelor informatice moderne. Prin urmare, cunoștințele devin cel mai important factor al competitivității.

La nivelul statelor membre ale Uniunii Europene, cota-parte a resurselor alocate pentru cercetare, inovare și dezvoltare este în continuă creștere. În țări ca Danemarca, Suedia, Finlanda și Germania, acest indice depășește pragul de 3% din PIB, cu regret constatăm că, în Republica Moldova, situația este diametral opusă, indicatorul fiind într-o continuă descreștere (vezi figura 1).

increasing the speed of response to market changes and to predict its evolution. This idea is perfectly supported by transnational corporation specialized in consulting, McKinsey & Company, which remodels the common sense of the competitiveness by the following sentence: “the strategy shall be based on a ‘wide’ vision – focused on creating a vast, multi-coloured picture, composed of present and future, which offers to the employees of the company a considerable freedom and flexibility in searching for new opportunities” [1].

More and more wins the business model where the exchange information, trade in goods and services, international transactions, pass in a virtual dimension. The management and automation of this business evolves extremely fast thanks to modern computer systems. Therefore, the knowledge becomes the most important factor of competitiveness.

At the level of the Member States of the European Union, the share of resources allocated to research, innovation and development is in a continuing increase, in countries like Denmark, Sweden, Finland and Germany this index exceeds 3 per cent of GDP, unfortunately in The Republic of Moldova the situation is diametrically opposite, being in a continuous decrease (see figure 1).

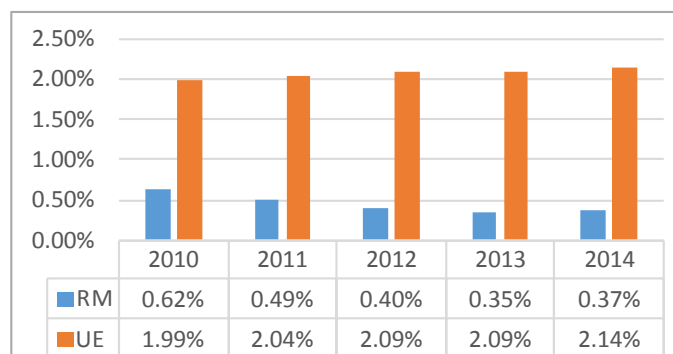


Figura 1. Finanțarea științei și inovațiilor în RM și UE/ Figure 1. Financing of R&D in RM and EU

Sursa: elaborată de autor în baza: [2],[3] / Source: compiled by the author based on [2], [3]

Valoarea și importanța factorilor de producție tradiționali, cum sunt resursele naturale și forța de muncă în condițiile economiei informaționale sunt în descreștere, însemnătatea acestora fiind preluată de noi factori, precum: cercetarea, inovarea, know-how-ul, tehnologiile informaționale. În prezent, prețul bunurilor sau serviciilor comercializate include în sine nu doar manopera și materia primă, dar și cheltuielile pentru lansarea produsului pe piață, ne referim aici la externalizarea serviciilor de marketing, cercetare, plăți către titularii drepturilor de proprietate intelectuală sau ai diferitelor forme de licențiere. Prin urmare, prețul și alte caracteristici ale produsului depind, în mare măsură, de componenta intelectuală ce a stat la baza elaborării produsului. Aspectele descrise mai sus ne permit să constatăm o transformare a particularităților

The value and importance of traditional production factors such as natural resources and labour forces in conditions of the information economy are decreasing, their significance being taken over by new factors such as: research, innovation, know-how and information technologies. Currently, the price of the goods or marketed services include not only labour and raw materials, as well as expenses for the launch of the product on the market, we refer here to the outsourcing of marketing, research, payments to holders of intellectual property rights or various licensing forms. Therefore, the price and other product features depend on a large extent on the intellectual component which was on the basis of the product elaboration. The aspects described above allow us to find a transformation of contemporary competitiveness and the

competitivității contemporane, precum și a faptului că, în prezent, importanța activității de consultanță și outsourcing se datorează următoarelor precondiții:

- apariția și aprofundarea specializării în sfera managementului;
- decalajul dintre teoria managerială și activitatea practică de conducere a întreprinderii;
- procesele de globalizare și internaționalizare a businessului;
- accelerarea progresului tehnico-științific și socio-economic, care a condiționat necesitatea atragerii temporare a specialiștilor/consultanților din exteriorul companiilor pentru a asigura implementarea inovațiilor și racordarea organizațiilor la condițiile pieței;
- externalizarea business-proceselor întreprinderii către companii specializate (outsourcing).

Acutizarea concurenței internaționale obligă întreprinderile să-și actualizeze, într-un mod prompt, produsele, serviciile, tehnologiile aplicate, metodele de producție și strategiile de management. Principalul avantaj competitiv al companiei devine calitatea managementului capitalului uman și intelectual, viteza de reacție la schimbările mediului economic. Pe de altă parte, odată cu globalizarea fluxurilor comerciale și financiare, gestiunea lor se complică substanțial față de trecut. Tot mai multe mijloace bănești sunt alocate pentru asigurarea riscurilor tranzacțiilor internaționale sau pentru protecția datelor. Complexitatea mediului concurențial, poate însemna că abilitățile și cunoștințele necesare pentru gestiunea întreprinderii nu întotdeauna pot fi dezvoltate în interiorul companiei, deseori, acestea trebuie atrase din exteriorul ei [4].

O modalitate eficientă pentru soluționarea unor sarcini similare poate servi procedul de atragere a specialiștilor externi sau de externalizare a business-proceselor întreprinderii. În prezent, consultanța și outsourcingul înregistrează un trend ascendent semnificativ pentru dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere, de facto, reprezentând două domenii de activitate distincte ele sunt parte integrantă a aceleiași sfere – industria serviciilor pentru afaceri. În fond, consultanța presupune generarea de noi cunoștințe, caracterizată prin trecerea cunoștințelor de la consultant – la beneficiarul serviciului. Outsourcingul, la fel, implică generarea și utilizarea de cunoștințe, care contribuie la creșterea avantajelor competitive ale clientului, însă, spre deosebire de consultanță, cunoștințele rămân în proprietatea furnizorului de servicii.

Accentuând diferențele între aceste două noțiuni, am dori să menționăm că, spre deosebire de alte servicii pentru afaceri, consultingul nu este doar o configurație a outsourcingului care, pur și simplu, atrage specialiști din exterior pentru a rezolva o sarcină. Consultanța constituie un serviciu de creare a unui produs fundamental nou, personalizat pentru beneficiar, legat de construirea unui sistem universal de management al cunoștințelor și competențelor în

fact that currently, the importance of consulting and outsourcing activity is due to the following preconditions:

- appearance and deepening of specialization in management sphere;
- the gap between managerial theory and practical work of the enterprise management;
- the processes of globalization and internationalization of business;
- acceleration of technical-scientific and socio-economic progress which has conditioned the necessity temporary attraction of specialists/consultants from outside of companies in order to ensure the implementation of innovation and connecting organizations to market conditions;
- outsourcing of business processes of enterprises to specialized companies (outsourcing).

Stronger international competition requires the enterprises to promptly update the products, services, technologies, production methods and management strategies. The main competitive advantage of the company becomes the human capital and intellectual management quality, response to changes in the economic environment. On the other hand, with the globalization of trade and financial flows, their management is substantially complicated relatively to the past. More and more financial means are earmarked for insurance the risks of international transactions or data protection. The complexity of the competitive environment could only mean that the skills and needed knowledge for the management of enterprises not always can be developed inside the company, often these must be attracted from outside [4].

An effective way of solving similar tasks can serve the process of attraction of external specialists or outsourcing of business-processes of the enterprise. Currently, consultancy and outsourcing register a significant uptrend for the development of knowledge-based economy, de facto representing two distinct areas of activity being a part of the same sphere – business services industry. In fact, the consultancy implies the generation of new knowledge, characterized by the transition of knowledge from the consultant to the beneficiary. The outsourcing involves the generation and use of knowledge that contributes to increasing the competitive advantages of the client, however unlike consulting, knowledge is still in the property of the service provider.

Emphasizing differences between these two concepts, we would like to mention that unlike other business services, the consulting is not only a configuration of outsourcing that simply attracts specialists from abroad to solve a task. The consultancy is a service to create fundamentally a new product for the beneficiary, related to the construction of a universal system of management of knowledge and the com-

interiorul firmei-client. Obiectivul principal, la elaborarea unui sistem de management al cunoașterii, constă în asigurarea utilizării eficiente a cunoștințelor și abilităților pentru atingerea obiectivelor strategice, operaționale și tehnologice, precum și în menținerea unui nivel adecvat de competențe organizaționale și de informare care să corespundă mediului concurențial și aspirațiilor de dezvoltare a companiei.

Managementul cunoștințelor/cunoașterii contribuie substanțial la îmbunătățirea gestiunii activelor intelectuale ale firmei, iar ipotezele care stau la baza elaborării sistemului de management al cunoașterii sunt următoarele [5]:

1. *Cunoștințele și competențele sunt principala sursă a avantajului competitiv.* Elementul distinctiv al mediului de afaceri contemporan, față de trecut, este faptul că cunoștințele și competențele profesionale au devenit elementele-cheie ale competitivității. Totuși, pentru ca acest concept să nu piardă din utilitatea sa practică, este important ca termenul de „cunoștințe/cunoaștere” să fie definit într-o manieră precisă. O economie bazată pe cunoaștere, presupune o economie, în care, la factorii tradiționali de producție: pământ, muncă și capital, se mai adaugă cunoștințele, acest nou factor, de fapt, joacă un rol primordial în crearea avantajelor competitive și formarea valorii adăugate. Nucleul economiei bazate pe cunoștințe este o combinație a patru elemente independente: (a) generarea de cunoștințe, (b) transferul cunoștințelor prin intermediul educației, (c) diseminarea cunoștințelor prin tehnologii de comunicare și (d) utilizarea cunoștințelor pentru inovarea tehnologică.

2. *Pentru o dezvoltare continuă a întreprinderii sunt la fel de valoroase atât cunoștințele sistematizate, cât și cele nesistematizate.* Există o distincție semnificativă între termenii „informație” și „cunoștințe”, cunoștințele, la rândul lor, se divizează în: (a) sistematizate și (b) nesistematizate. Cunoștințele sistematizate sunt acele cunoștințe care au fost transpuse într-o formă verbală și pot fi codificate, cu alte cuvinte, pot deveni informație. Cunoștințele sistematizate pot fi transmise de la o persoană la alta fără un contact social direct între indivizi. Cunoștințele nesistematizate sunt cunoștințele care nu au fost transpuse sau nu pot fi transpuse într-o formă verbală, prin urmare ele sunt transmise de la emițător către alți beneficiari doar prin contact direct, deci, pentru transmiterea cunoștințelor nesistematizate este necesară o colaborare reciprocă.

3. *Utilizarea eficientă a cunoștințelor depinde de calitatea anturajului social al firmei.* Aspirația spre utilizarea cât mai eficientă a cunoștințelor în interiorul companiei necesită multiplicarea relațiilor interpersonale și comunicative între angajați, dezvoltarea încrederii reciproce, edificarea unui sistem de valori comportamentale care vor crea premise pentru conlucrarea și consolidarea personalului. Relațiile dintre angajați pot fi susținute prin instituirea unor rețele sociale în interiorul firmei. În sine, aceste rețele

petences within the company-client. The main objective in developing a knowledge management system consists in ensuring an efficient use of knowledge and skills in order to achieve strategic, operational and technological objectives, as well as the maintenance of an adequate level of organizational and information competences to match the competitive environment and the development aspirations of the company.

Management of knowledge/expertise substantially contributes to the improvement of intellectual assets of the firm and the assumptions underlying the elaboration of knowledge management system are as follows [5]:

1. *Knowledge and skills are the main source of competitive advantage.* The distinctive element of the contemporary business environment relative to the past is that the knowledge and professional skills have become key elements of competitiveness. However, in order this concept not to lose its practical utility, it is important that the term “knowledge/expertise” to be defined in a precise manner. A knowledge-based economy is an economy which involves the traditional factors of production: Earth, work and capital to which the knowledge is added, this factor actually plays a major role in creating competitive advantages and added value formation. The core of the knowledge-based economy is a combination of four independent elements: (a.) generating knowledge, (b) the transfer of knowledge through education, (c) dissemination of knowledge through communication technologies and (d.) use of knowledge for technological innovation.

2. *For a continuous development of the enterprise, systematized and unsystematized knowledge have the same value.* There is a significant distinction between the terms “information” and “knowledge”, knowledge is being divided among n: (a.) systematized and (b) unsystematized. Systematized knowledge is that which has been transformed into verbal form and can be encoded, in other words can become information. Systematized knowledge can be transmitted from one person to another without a direct social contact between individuals. Unsystematized knowledge – is knowledge that is not transposed or cannot be transposed in a verbal form, therefore it is transmitted from the transmitter to other beneficiaries only through a direct contact, so transmission of unsystematized knowledge is a need for mutual collaboration.

3. *Efficient use of knowledge depends on the quality of the social environment of business.* Striving towards a more efficient use of knowledge inside the company requires multiplication of interpersonal relationships and communication between employees, development of mutual trust, building a system of behavioural values which will require premises for cooperation and strengthening of personnel. Relations

prezintă un instrument de schimb permanent de cunoștințe și competențe între angajați. De asemenea, ele mai au menirea de a asigura o racordare dintre personal și managementul firmei în ceea ce privește motivarea, inspirarea și stabilirea obiectivelor la toate nivelele întreprinderii.

4. *Între cunoștințe și obiectivele strategice există o interdependență strânsă.* Cunoașterea constituie un produs al gândirii umane și este strâns legată de intențiile individuale și colective ale societății de a înțelege raționamentul fenomenelor înconjurătoare, inclusiv a celor economice. În acest context, cunoașterea nu poate fi evaluată fără a fi considerate intențiile/obiectivele, experiența și modul de gândire ale unei persoane sau grup de persoane în parte. O situație similară se observă și în domeniul cunoașterii organizaționale – cunoștințele au o influență semnificativă asupra formării obiectivelor/intențiilor strategice ale companiei. Obiectivele strategice stimulează procesele în urma cărora sunt generate noi cunoștințe și competențe, iar acestea, la rândul lor, influențează mutual crearea obiectivelor strategice. Împreună, cunoștințele și obiectivele strategice conturează imaginea gândirii organizaționale a întreprinderii.

În afara ariei gândirii organizaționale, noi cunoștințe pot fi obținute doar prin cercetarea sau restructurarea informațiilor existente, totuși, reconfigurarea informației generează doar informații noi, dar nu și noi cunoștințe. Din aceste considerente, ca urmare a revoluției tehnologice din sfera prelucrării informațiilor, volumul de informații a înregistrat o creștere spectaculoasă, pe când creșterea volumului de cunoștințe a fost mult mai modestă.

5. *Managementul cunoștințelor este una din cele mai importante funcții ale businessului.* O bună parte din organizațiile contemporane au neajunsul de a subaprecia măsura în care succesul în afaceri depinde de managementul cunoștințelor, continuând să utilizeze concepte depășite privitor la esența și natura cunoașterii. În special, o răspândire largă a primitivității, conform căreia cunoștințele sunt generate exclusiv de acele unități și subdiviziuni ale întreprinderii care lucrează nemijlocit cu informații sau cunoștințe, de facto, însă, know-how-ul și inovațiile – nu sunt altceva decât elementele structurale ale managementului cunoașterii.

Diferite subdiviziuni specializate ale firmei emit cunoștințe sistematizate care pot fi utilizate și de alte structuri ale companiei, totodată, ele generează și cunoștințe nesistematizate, adică netransmisibile, care se utilizează doar în interiorul subdiviziunii emitente. În cazul lipsei sistemului de management al cunoștințelor, în interiorul subdiviziunilor, treptat, se acumulează o cantitate considerabilă de cunoștințe nesistematizate, ce nu pot fi preluate de către alte departamente ale companiei, prin urmare, competitivitatea firmei scade.

O problemă aparte o constituie localizarea cunoștințelor, ce poate fi descrisă elocvent pe exemplul

between employees may be supported through the establishment of social networks within the firm. These networks exhibit a continuous exchange of knowledge and expertise among employees. Also, they are meant to ensure a connection between the staff and management of the company with regard to motivating, inspiring and setting goals at all levels of the enterprise.

4. *There is a strong interdependence between strategic objectives and knowledge.* The knowledge constitutes a product of human thinking and is closely related to individual and collective intentions of the society to understand the reasoning of surrounding phenomena inclusively the economic once. In this context, knowledge cannot be assessed without being taken into consideration the intentions/goals, experience and way of thinking of a person or group of individuals. A similar situation is observed in the field of organizational knowledge – the knowledge has a significant influence on the formation of the strategic goals/intentions of the company. The strategic objectives stimulate the processes which generate new knowledge and expertise, and these in turn influence the mutual creation of the strategic objectives. Together, knowledge and strategic objectives outline the image of organizational thinking of the enterprise.

Outside the organizational thinking area, new knowledge can be obtained through researching or restructuring of existing information, however the reconfiguration of information generates new information but not new knowledge. Therefore, as a result of technological revolution from the information processing field, the volume of information has registered a spectacular growth, while the increase of volume of knowledge was more modest.

5. *Knowledge Management is one of the most important functions of the business.* A good part of contemporary organizations have the drawback of underestimating the extent that business success depends on knowledge management continuing to use out-dated concepts regarding the essence and nature of knowledge. In particular, the vision got a wide spread according to which the knowledge are generated solely by those units and subdivisions of the enterprises who work directly with information or knowledge, however, de facto, know-how and innovation - are not anything other than structural elements of knowledge management.

Various specialized subdivisions of the company issue systematic knowledge that can be used by other structures of the company, at the same time they generate unsystematized knowledge which are used only within the issuing subdivision. In the absence of knowledge management system, inside branches are gradually accumulated a considerable amount of unsystematized knowledge, which cannot be taken over by

unui angajat – presupus purtător al unor cunoștințe unice, extrem de importante, disponibilizarea acestui lucrător poate însemna un prejudiciu irecuperabil pentru întreprindere. Ceva similar se întâmplă și la nivelul departamentelor, dacă cunoștințele nu sunt sistematizate și se concentrează doar într-o singură subdiviziune, aceasta înseamnă, în primul rând, că cunoștințele nu sunt valorificate, iar în cel de-al doilea rând, mereu persistă riscul legat de plecarea experților-cheie din această subdiviziune, astfel creându-se perturbări pentru business-procese în treziii întreprinderi.

În această ordine de idei, una din sarcinile primordiale ale managementului cunoștințelor o constituie delocalizarea acestora. În companiile de succes, care activează într-o economie bazată pe cunoaștere, există instrumente și procedee speciale pentru diseminarea atât a cunoștințelor sistematizate, cât și a celor nesistematizate, ceea ce, evident, contribuie la eficientizarea utilizării lor în procesul de lucru, precum și la diminuarea riscurilor de pierdere a unor informații importante.

Activitatea de consultanță în procesul de elaborare și implementare a unui sistem de management bazat pe cunoaștere este orientată spre:

- crearea unor mecanisme de interconectare și armonizare a aflurilor cunoștințelor organizaționale, precum și a obiectivelor strategice ale firmei;
- crearea unui proces activ de acumulare a cunoștințelor nesistematizate din interiorul companiei și transformarea acestora în cunoștințe sistematizate;
- crearea rețelelor și canalelor de furnizare către angajați a informațiilor și cunoștințelor sistematizate din exteriorul întreprinderii prin apelarea la experți/consultanți, baze de date, cercetări și inovații efectuate în exteriorul firmei;
- crearea mecanismelor de delocalizare/ diseminare a cunoștințelor organizaționale;
- formarea sistemelor de instruire a personalului în corespundere cu obiectivele strategice și cerințele managementului cunoștințelor.

Concluzii. În societatea economică contemporană, este tipic ca organizațiile să se aprecieze și evalueze reciproc prin monitorizarea mediului lor ambiant, să urmărească liderii din domeniu, să învețe unele de la altele, să recurgă la imitare, să se confrunte între ele ori să se alieze în scopuri de creare și utilizare a noilor idei. În asemenea împrejurări, serviciile de consultanță și outsourcing constituie o sursă inepuizabilă de cunoștințe și informații, ce oferă agenților economici acces la o gamă extinsă de alternative posibile de dezvoltare și de învățare din surse externe, dar și la etaloane de performanță exigente din mediul concurențial și posibilități de continuă evoluție pe măsura avansării cunoașterii.

other departments of the company, hence the competitiveness of the firm decreases.

A separate issue is the location of knowledge, which can be described on example of an employee – an assumed bearer of unique and extremely important knowledge, the worker layoff can mean irreparable damage to the company. Something similar happens within departments, if the knowledge is not systematized and focuses just on one subdivision, this means that knowledge is not used and always persists the risk related to the departure of key experts in this subdivision, thus creating disturbance for the whole enterprise business process.

In this context, one of the primary tasks of management knowledge is their delocalisation. In successful companies which operate in a knowledge-based economy, there are special tools and procedures for disseminating systematized and unsystematized knowledge which obviously contributes to the optimisation of the use of their work and risk reduction regarding loss of important information.

Consulting activity in the development and implementation of a management system based on knowledge is focused on:

- creation of interconnection and harmonisation mechanisms of organizational knowledge flow and the strategic objectives of the company;
- creating an active process of accumulation of unsystematized knowledge within the company and their transformation in systematized knowledge;
- creating networks and channels for the provision of information for employees of systematized knowledge outside the enterprise by appealing to the experts/consultants, database, research and innovation carried out outside the company;
- creating of delocalisation/dissemination mechanisms of organizational knowledge;
- formation of training systems of personnel with the strategic objectives and requirements of management of knowledge.

Conclusions. In a contemporary economic society, it is typical for the organizations to evaluate each other by looking after the leaders in the field, learning from each other, resorting to imitation, facing each other or to ally with the purpose of creating and using new ideas. In such circumstances, consulting and outsourcing services constitute an inexhaustible source of knowledge and information that provides the traders access to a wide range of possible alternatives of development and learning from external sources, but also to the performance standards of the competitive environment and continuous evolution of knowledge.

Bibliografie / Bibliography:

1. КОЙН К., БУАРОН Р., ФОСТЕР Р., БХАЙД А., „Как превзойти конкурентов” // Вестник Mckinsey. 2002. №1. (http://www.cfin.ru/management/strategy/compet_mckinsey.shtml);
2. CUCIUREANU Gheorghe, UNGUR Cristina, „Considerații privind politica statului în domeniul finanțării științei și inovării în RM” (http://idsi.md/files/file/publicatii/2014/Consideratii%20privind%20politica%20statului_Cuciureanu_Ungur.pdf);
3. R & D expenditure, data extracted in June 2015, (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/R_%26_D_expenditure);
4. ИСЛАМОВА З. Р., „Современные тенденции хозяйствования в сфере консультационных услуг”, 2002 (<http://www.dissercat.com/content/sovremennye-tendentsii-khozyaistvovaniya-v-sfere-konsultatsionnykh-uslug>);
5. Стратегическое Мастерство, „Управление знаниями”, (http://www.time-stream.ru/ru/pages/Konsalting/Upravlenie_znaniyami.html);
6. ROMER P., „Two strategies for economic development: using ideas and producing ideas”. În studiul tematic „Organizații bazate pe cunoaștere”, Academia Română, București, 2001.

CREAREA MECANISMELOR DE FORMARE ȘI IMPLEMENTARE A INOVAȚIILOR ORGANIZAȚIONALE ÎN CADRUL ÎNTEPRINDERII

*Drd. Nadejda IANIOGLO,
Universitatea de Stat din Comrat*

În prezentul articol, se efectuează compararea algoritmului de punere în aplicare a inovațiilor tehnologice și inovațiilor organizaționale, se analizează etapele de implementare a acestora în cadrul întreprinderii. Autorul a elaborat, de asemenea, și propune măsuri concrete de realizare a inovațiilor organizaționale, adaptându-le la condițiile economice actuale din Republica Moldova.

Cuvinte-cheie: inovații organizaționale, algoritm de punere în aplicare, testare, implementare.

JEL: O21, O31

Introducere. Procesul de implementare a oricărei inovații se împarte în câteva etape. Fiecare dintre aceste etape este susținută de măsuri specifice, a căror gestionare competentă este foarte importantă. Analiza literaturii, referitoare la implementarea inovațiilor organizaționale, ne sugerează faptul, că majoritatea autorilor prezintă procesul de adaptare a inovațiilor organizaționale, în mod similar cu procesul de implementare a inovațiilor tehnologice.

Scopul acestui articol constă în compararea etapelor de implementare a inovațiilor tehnologice și organizaționale; în prezentarea algoritmului propus de autor în vederea implementării inovațiilor organizaționale, adaptate la condițiile moderne de gestiune a întreprinderilor moldovenești.

Principalele rezultate științifice:

În tabelul 1, sunt prezentate modele de implementare a inovațiilor organizaționale și tehnologice ale următorilor autori: F. Auerswald, R. A. Wolfe, F. Damanpour și M. Schneider. În modelele prezentate, procesul de implementare a inovațiilor organizaționale și tehnologice este aproape identic.

DEVELOPMENT OF FORMATION MECHANISMS OF AND IMPLEMENTATION OF ORGANIZATIONAL INNOVATION AT THE ENTERPRISE

*PhD student Nadejda IANIOGLO,
Comrat State University*

In this article is performed a comparison of an algorithm for implementing technological and organizational innovations, are analyzed the stages of the implementation of organizational innovation within the enterprise. The author also developed and proposed concrete steps of implementation of organizational innovation within an enterprise, adaptive to contemporary economic conditions in the Republic of Moldova.

Key words: organizational innovations, algorithm of implementation, testing, implementation.

JEL: O21, O31

Introduction. The process of implementing any innovation is divided into certain stages, each of which is accompanied by certain activities as well as competent management, which is essential. Analysis of the literature, related to the implementation of organizational innovation, leads to the conclusion that most of the authors are the adaptation of organizational innovation in the enterprise as a sequential process consisting of steps similar to the process of technological innovation.

The purpose of this article is to compare the stages of implementation of technological and organizational innovations; to present the author's algorithm of implementation of organizational innovation, adaptive to modern conditions of managing of Moldovan enterprises.

Main research results:

Table 1 presents models of the implementation of organizational and technological innovations such authors as: F. Auerswald, R. A. Wolfe, F. Damanpour and M. Schneider. In the presented models, the implementation of organizational and technological innovation is almost identical.

Tabelul 1/Table 1

**Compararea algoritmilor de implementare inovării tehnologice și organizaționale/
Comparison of an algorithm for implementing technological and organizational innovations**

Faza/ Phase Autorul/ Author	1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7
Auerswald F. (inovația tehnologică / technological innovation)	Cercetarea de bază/ Basic research	Demonstrarea concepției/ Proof of concept	–	Luarea deciziei/ Taking decision	Testarea/ Testing	Producerea și promovarea/ Production and promotion of

1	2	3	4	5	6	7
Wolfe R.A. (inovația organizațională / organizational innovation)	Dezvoltarea ideii (concepției)/ Idea development (concept)	Informarea personalului/ Informing personnel	Coordonarea Evaluarea/ Approval Assessment	Luarea deciziei/ Taking decision	Implementarea (testarea)/ Implementation (testing)	Evaluarea Documentarea Utilizarea/ Assessment Documentation Use
Damanpour F. Schneider M. (inovația organizațională / organizational innovation)	Nașterea ideii și confirmarea acesteia/ The emergence of the idea and its approval			Luarea deciziei/ Taking decision	Implementarea (testarea)/ Implementation (testing)	-
Generalizarea principalelor faze / Generalization of key phases	Faza 1/Phase 1 Nașterea și selectarea ideii / The emergence and selection of idea			Faza 2/Phase 2 Luarea deciziei/ Taking decision	Faza 3/Phase 3 Testarea/ Testing	Faza 4/Phase 4 Implementarea/ Implementation

Sursa: realizat de autor în baza surselor 1; 2; 4 / *Source:* compiled by the author based on 1; 2; 4

În modelele prezentate, procesul de implementare a inovațiilor organizaționale, este constituit dintr-o succesiune de etape, care pot fi grupate în patru faze generale (figura 1).

In the presented model, the process of implementing organizational innovation consists of successive stages. All stages can be grouped into four general phases graphically presented in figure 1.

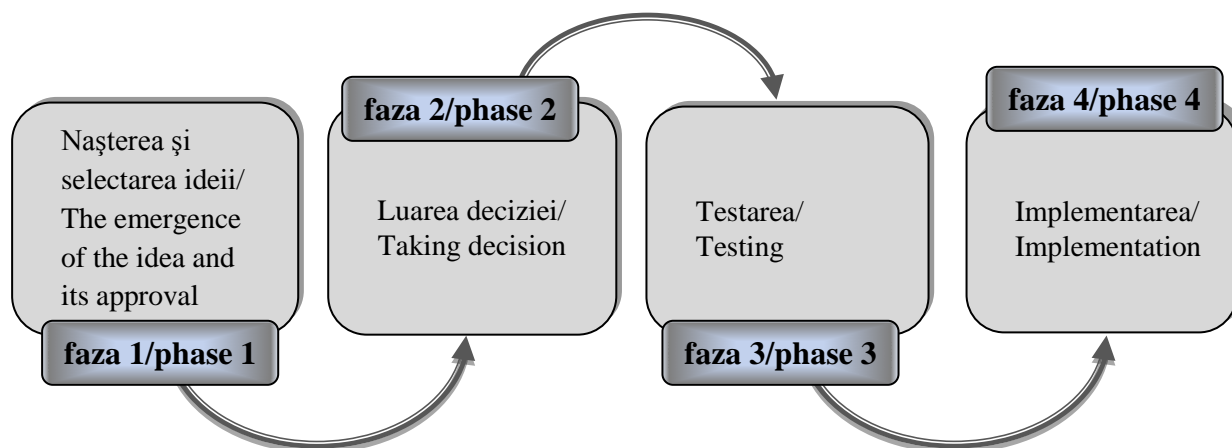


Figura 1. Etapele de implementare a inovațiilor organizaționale / Figure 1. Stages of implementation of organizational innovations

Sursa: elaborată de autor / *Source:* developed by the author

În continuare, vom descrie toate fazele mai detaliat:

Faza 1. „Nașterea și selectarea ideii”. La această etapă, se efectuează: evaluarea problemelor existente și prognozate ale organizației; analiza de perspectivă a tipurilor de inovații organizaționale, care asigură baza pentru investițiile pe termen lung; selectarea variantei optime de inovație organizațională.

Faza 2. „Luarea deciziei”. În acest caz, se preconizează evaluarea resurselor existente financiare, umane și materiale și a capacităților tehnice ale întreprinderii; rezolvarea problemelor de distribuție rațională a acestora.

Let us consider each phase in more detail.

Phase 1. “The emergence of the idea and its approval”. At this stage, the assessment of the problems of organization, the emergence of the idea of the introduction of organizational innovation, the analysis of different kinds of organizational innovations and choose the best option.

Phase 2. “Decision making”. Evaluation of financial, human and technical capacity of the enterprise, the allocation of resources.

Phase 3. “Testing”. The third phase involves the introduction of (fully or partially) the organizational

Faza 3. „Testarea” presupune aplicarea în practică (totală sau parțială) a inovației organizaționale: selectarea și identificarea persoanelor responsabile calificate; testarea inovației; evaluarea rezultatelor și luarea deciziei finale.

Faza 4. „Implementarea”. Faza dată presupune implementarea definitivă a inovației în activitatea întreprinderii, întocmirea documentației necesare de coordonare și executare.

Cu toate acestea, după cum ne demonstrează practica, procesul de implementare a inovațiilor organizaționale nu este întotdeauna posibil să fie reglementat în mod clar și prezentat sub formă de etape succesive. Prin urmare, nu trebuie să se identifice procesul de implementare a inovațiilor organizaționale cu procesul de implementare a inovațiilor tehnologice. De exemplu, R. Daft afirmă că procesul de inovare tehnologică se efectuează „de jos în sus”, adică, se inițiază de către angajații întreprinderii, în timp ce procesul de implementare a inovațiilor organizaționale se efectuează „de sus în jos”, adică se inițiază de către administrația întreprinderii [3].

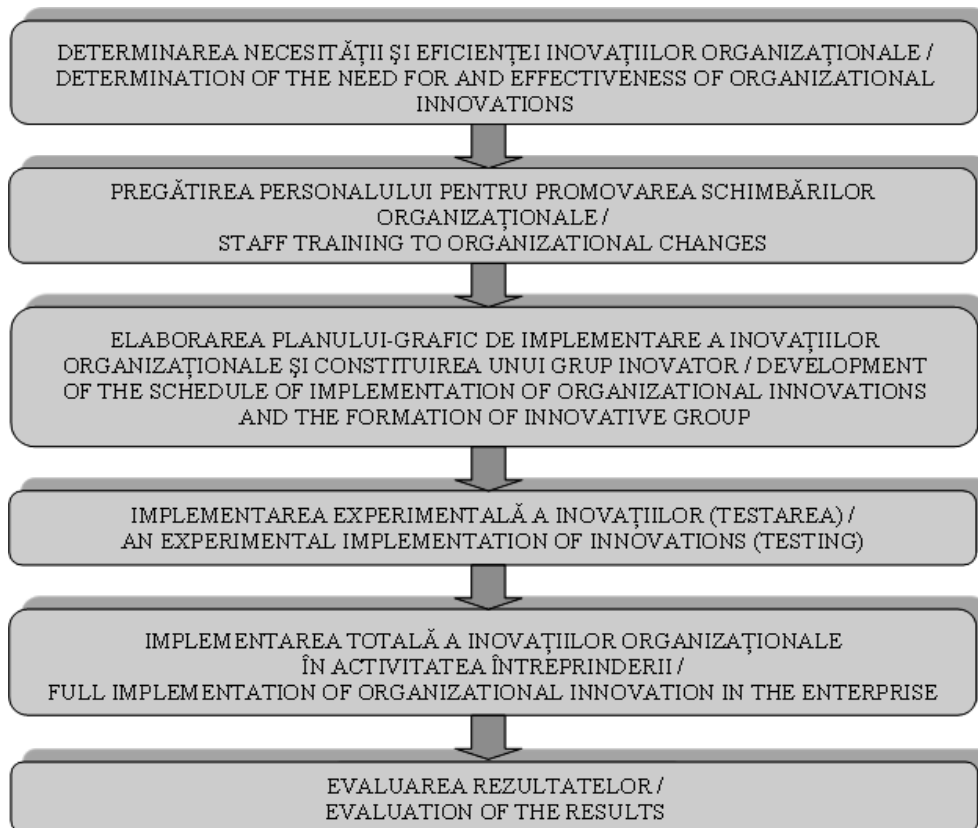
Autorul acestui articol propune un algoritm propriu de implementare a unor asemenea tipuri de inovații, care poate fi, de asemenea, aplicat în activitatea întreprinderilor moldovenești. Vizual, procesul de punere în aplicare a inovațiilor organizaționale, elaborat de autor, este prezentat în figura 2.

innovation: the selection and appointment of qualified persons responsible, testing innovation, evaluation and final decision.

Phase 4. “Implementation”. Document and full implementation of innovations in the company's activity.

However, as practice shows, the process of implementing organizational innovation is not always possible to clearly regulate and present as stages and in addition, they have a number of distinctive features, making it impossible to compare the process of introducing organizational innovations to the process of technological innovation. For example, R. Daft, asserts that the process of technological innovation carried out “bottom up”, i.e. initiated by employees of the company, whereas the process of introducing organizational innovations implemented “top-down” ie, initiated by management [3]

The author of this article proposes its own algorithm on implementation of this kind of innovation that can be adapted to the activity of the enterprises. Visually the process of implementing organizational innovation is shown in figure 2.



**Figura 2. Algoritm de implementare a inovațiilor organizaționale/
Figure 2. Algorithm of implementation of organizational innovations**

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

Vom examina, în continuare, mai detaliat, fiecare etapă de implementare a inovațiilor organizaționale:

1. Determinarea necesității și eficienței inovațiilor organizaționale

În vederea luării unei decizii, privind implementarea inovațiilor organizaționale în activitatea întreprinderii, este necesar, în primul rând, de a determina cât de necesare sunt inovațiile respective pentru aceasta. Despre faptul că inovațiile organizaționale sunt necesare întreprinderii ne semnalează disfuncția proceselor de afaceri. Disfuncția proceselor de afaceri include: creșterea instabilității în procesul schimbului de informații; lipsa comunicării reciproce (sau slab dezvoltate); burocratizarea excesivă a proceselor care conduce la complicații inutile; majorarea, nejustificată a stocurilor de materiale și marfă, fapt care ne sugerează că sistemul nu este capabil să facă față situațiilor incerte etc. În plus, este necesară elucidarea problemei cu privire la impactul inovațiilor organizaționale asupra clienților companiei, profitului final al companiei, precum și efectuarea unei evaluări a riscurilor potențiale.

2. Pregătirea personalului pentru promovarea schimbărilor organizaționale

În procesul de punere în aplicare a inovațiilor organizaționale, un rol primordial revine personalului întreprinderii. În acest sens, o importanță deosebită o prezintă sarcina de stimulare a dorinței de inovare și a capacităților creatoare ale personalului organizației și anume pregătirea și aptitudinile necesare de a efectua, pentru prima dată, sau a reproduce (a percepe) o idee actuală sau inovație în scopul obținerii unui efect social. Din practică, se știe că procedura de implementare a inovațiilor, fără să apară situații de conflict, constituie, mai degrabă, o excepție decât o regulă. Schimbările inovatoare sunt estimate prea diferit de către administrația organizației (pentru aceasta sunt șanse noi) și de angajații întreprinderii (pentru ei schimbările, de multe ori, sunt periculoase).

Opunerea față de schimbările inovatoare este considerată orice acțiune a angajaților, orientată spre discreditarea, întârzierea sau împiedicarea aplicării în practică a inovării într-o organizație. Nivelurile și formele de opunere a rezistenței față de inovații, în companii, sunt condiționate de factorii social-psihologici și sunt în legătură directă cu procesele de inovare care, de altfel, rezidă în interacțiunea persoanelor cu diverse (de multe ori opuse) tipuri de percepere și disponibilitate pentru inovări [5].

Opunerea de rezistență a personalului față de inovațiile organizaționale, potrivit cercetărilor, este determinată de următoarele cauze [6]:

- nivelul scăzut al culturii corporative;
- personalul nu dispune de suficiente informații privind reformele în curs;
- lipsa motivării suficiente a personalului de a participa la schimbări;
- lipsa unui management de coordonare;
- utilizarea unei abordări autoritare în procesul de realizare a modificărilor;
- neîncrederea angajaților față de inițiatorii schimbărilor.

Let us consider each proposed implementation phase of organizational innovation in more detail.

1. Determination of the need and effectiveness of organizational innovations

For deciding on the introduction of organizational innovations in the activities of the company, should first determine how these innovations are needed in the enterprise. On the need for institutional innovation in the enterprise indicates dysfunctional business processes. Dysfunctional business processes include: no established process for the exchange of information across the enterprise, the lack of (weak) feedback, excessive bureaucratization process that leads to unnecessary complexity, high level of commodity-material buffer stocks, which means that the system unable to cope with uncertainty, and so on. In addition, the answer to the question of the impact of organizational innovation to customers, the final profit of the company, as well as an assessment of potential risks.

2. Staff training to organizational change

In the process of implementation of organizational innovation, it is the most important role played by the staff of the enterprise. In this regard, of particular importance is the task of increasing the willingness and ability of innovative personnel in the organization, i.e. willingness and ability to carry out the first time or play (take) the actual idea or innovation in order to obtain social effect. As practice shows, conflict-free implementation of innovative changes in the organization is the exception rather than the rule. Too different innovative changes are estimated by management companies (for it is a new chance) and by its employees (to change them often fraught with danger).

Resistance innovative changes – is any actions of employees, to discredit, delay or impede the innovation in an organization. Levels and forms of resistance to innovation in companies due to social-psychological factors and are closely linked to the innovation process, which is essentially the interaction of people with different, often quite opposite types of receptivity and willingness to innovate [5].

Resistance staff organizational innovations, according to research for the following reasons [6]:

- low level of corporate culture;
- lack of staff at the information on the on-going reforms;
- lack of motivation to participate in personnel changes;
- lack of coordination management;
- use an authoritarian approach to implementing changes;
- distrust of employees to the initiators of change.

Cercetătorii identifică un grup dintre cele mai promițătoare direcții de activitate, ce urmează să fie efectuate pentru depășirea împotrivirii personalului organizației față de schimbările inovatoare, din care fac parte:

- 2.1. *Direcția resurse*, ce include: alocarea de resurse suplimentare pentru elaborarea și implementarea schimbărilor inovatoare; asistența financiară pentru riscurile inovaționale; ridicarea nivelului profesional al personalului întreprinderii.
- 2.2. *Direcția informații*, care presupune: informarea personalului cu privire la esența problemelor și soluțiilor inovatoare; informarea prealabilă despre posibilele dificultăți și probleme ce țin de schimbările inovatoare.
- 2.3. *Direcția motivațională*, ce prevede: stimularea materială și morală a persoanelor implicate în activități inovatoare; promovarea inovatorilor pentru avansarea în carieră; îmbunătățirea statutului personal și profesional de muncă.
- 2.4. *Direcția tehnologică*, care se ocupă cu proiectele inovatoare elaborate în mod alternativ și complex, asigurând formularea corectă a problemei de inovare; distribuirea corectă a resurselor și evaluarea adecvată a schimbărilor inovatoare; organizarea jocurilor inovatoare, antrenamentelor de grup, experimentelor inovatoare.
- 2.5. *Direcția etică* – orientată spre îmbunătățirea culturii organizaționale a participanților la schimbări; utilizarea diverselor sancțiuni față de cei care încalcă normele de organizare și tradițiile.

3. Elaborarea planului-grafic de implementare a inovațiilor organizaționale și construirea unui grup inovator

Planul-grafic de implementare a inovațiilor este necesar, deoarece administrația trebuie să poată urmări procesul de implementare și să aibă la timp posibilitatea să dispună măsurile de corectare.

Constituirea grupului de lucru poate fi împărțită în mai multe etape:

Prima etapă constă în identificarea celei mai active părți a colectivului de muncă. Pentru o asemenea selecție, pot fi definite următoarele criterii: studiile, experiența de muncă la întreprindere, capacitatea de a lucra cu documentația. Să posede calități personale, cum ar fi: abilități de bună comunicare; loialitate și tact; obiectivitate și caracter practic; capacitatea de a discerne esențialul, de a gândi analitic și a avea o minte ageră; a structura și selecționa informația colectată; de a-și expune clar gândurile, entuziasmul. În plus, este foarte important să se ia în considerare posibilitățile personalului selectat de a influența oamenii și a promova schimbările necesare.

A doua etapă de formare a grupului rezidă în interviuarea candidaților în cadrul grupurilor de lucru, în vederea obținerii consimțământului lor pentru a participa la implementarea inovațiilor organizaționale în calitate de membri ai echipei.

A treia etapă o constituie instruirea membrilor grupurilor de lucru (echipelor) prin intermediul pro-

Researchers identify a group of the most promising directions for overcoming resistance to the personnel of the innovative changes:

- 2.1. *Resource area*, which includes the allocation of additional resources for the design and implementation of innovative changes, financial assistance to innovative risk, staff;
- 2.2. *Information direction* involves ensuring personnel information about the substance of innovative problems and solutions, preliminary information about possible difficulties and problems of innovative changes;
- 2.3. *Motivational direction* includes providing material and moral incentives of participants of innovative changes, promoting professional advancement innovators, improving their professional work and personal status;
- 2.4. *Technology areas* requires the development of innovative projects on a competitive and integrated manner, ensuring the correct formulation of the problem of innovation, the optimal allocation of resources and adequate assessment of the innovative changes of innovative games, group training, innovative experiments;
- 2.5. *Ethical direction* orienting at improving the organizational culture of the participants and the conventional changes, the use of a variety of sanctions against violators of organizational norms and traditions.

3. Development of the schedule of implementation of organizational innovations and the formation of innovative group

Schedule of innovation is needed in order that management can keep track of the process of implementation and time to carry out corrective measures.

Formation of the working group can be divided into several stages.

The first stage – the selection of the most active part of the workforce. The criteria for such a selection can be defined: education, work experience in enterprise, the ability to work with documents. Personal qualities: communication skills, tact and loyalty; objectivity and realism, the ability to separate the essential from the inessential; ability to think analytically and flexibility to structure the information gathered, articulate, enthusiastic. In addition, it is important to take into account the possibility of selected staff to influence people and promote change.

The second stage of the formation of a working group – is interviewing candidates for the working groups in order to obtain their consent to participate in the implementation of organizational innovation as a team member.

The third step – training the members of the working groups (teams): conducting training either

gramelor de formare profesională fie în companii, în cadrul cursurilor de ridicare a calificării și programelor de instruire realizate de organizații din exterior, care se specializează în domeniul managementului inovării (companiile de consultanță), fie prin crearea unor sisteme interne (în cadrul companiei), de schimb de experiență avansată în domeniul administrării, dezvoltării abilităților practice de muncă în stil nou și utilizarea acestora.

A patra etapă o reprezintă aprecierea cunoștințelor grupului de lucru, în baza cărora se efectuează consolidarea finală a echipei.

4. Implementarea experimentală a inovațiilor (testarea)

Această etapă nu numai că oferă posibilitatea de a testa inovarea în condițiile unei companii concrete, dar și ne permite să stabilim cu exactitate succesiunea schimbărilor organizaționale necesare, să corectăm planul-grafic de punere în aplicare a inovațiilor. Pentru realizarea experimentului pot fi selectate una sau mai multe unități structurale. Drept experiment poate fi considerat procesul de efectuare a următoarelor activități:

- 4.1. Testarea principalelor schimbări organizaționale, care reflectă inovările de management și mai apoi, în limitele implementării complete, se vor extinde în toate activitățile întreprinderii.
- 4.2. Testarea mecanismului de feedback cu privire la rezultatele intermediare ale punerii în aplicare a inovației organizaționale. În calitate de asemenea mecanism poate servi auditul intern (controalele, expertizele, inspecțiile, verificările), care formează un sistem de control managerial de tip feedback.
- 4.3. Analiza funcționării subdiviziunilor, în noile condiții (în baza rapoartelor de audit și a responsabilului pentru implementarea inovării organizaționale). Pentru atingerea acestor scopuri este necesară utilizarea indicatorilor de performanță a inovației organizaționale.
- 4.4. Reducerea sentimentelor de nesiguranță a personalului prin demonstrarea avantajelor inovației în subdiviziunile unde a avut loc, deja, experimentul.

5. Implementarea totală a inovațiilor organizaționale în activitatea întreprinderii

După obținerea rezultatelor pozitive în urma experimentului, este posibilă implementarea integrală a inovației organizaționale. În asemenea caz, este necesar:

- 5.1. Să se extindă programul de formare profesională asupra persoanelor angajate în cadrul etapei a treia și să se instruiască personalul în subdiviziuni.
- 5.2. Să se efectueze angajarea de personal nou, în cazul în care se resimte lipsă de specialiști cu calificarea necesară sau, în caz de incapacitate a personalului de a-și continua activitatea în cadrul companiei chiar și după cursurile de formare profesională.

through in-house training courses and training programs conducted by outside organizations that specialize in this innovation in management (consulting firms) or by creating in-house system of exchange of best management practices, dissemination of practical skills in new ways and using them.

The fourth stage – the certification of the working group, on the basis of which the final formation of the team.

4. An experimental implementation of innovations (testing)

This step not only provides the opportunity to test the innovation in a particular company, but also allows you to set the exact sequence of organizational changes to adjust the schedule of implementation of innovations. One or more structural units for the experiment can be selected. Under the experiment, we mean the following activities [7]:

- 4.1. Testing the major organizational changes that reflect management innovation and then to the full implementation of the framework will be extended to all the activities of the enterprise.
- 4.2. Testing of a feedback mechanism on the interim results of the implementation of organizational innovation. As such a mechanism could serve as internal audits (audit, assessment, inspection, testing), which form a feedback control system.
- 4.3. Analysis of the functioning of the units in the new environment (based on reports from the audit reports and is responsible for the implementation of organizational innovation). For these purposes, you must use the performance indicators of organizational innovation.
- 4.4. Reduced feelings of uncertainty among staff by demonstrating the advantages of the innovations on the example of the unit where the experiment took place.

5. Full implementation of organizational innovation in the enterprise

After the pilot implementation of organizational innovation, achieved positive results, it is possible to start full implementation.

- 5.1 It is necessary to extend the training program introduced at the third stage, and train staff in the divisions.
- 5.2. In the absence of professionals with the right skills and the inability to provide them as a result of training within the company should conduct the hiring of new staff.
- 5.3. Conducting job displacement in accordance with the terms of the functioning of innovation.

- 5.3. Să se efectueze transferări de personal în conformitate cu condițiile de funcționare a inovației.

6. Evaluarea rezultatelor

Conducerea companiei, la această etapă:

- 6.1. Evaluează rezultatele obținute.
- 6.2. Compară rezultatele cu eficacitatea prognozată în prima etapă. Ajustează, dacă este necesar, toate fazele algoritmilor de implementare a inovației.
- 6.3. Efectuează pregătirile pentru promovarea inovațiilor organizaționale în alte subdiviziuni și filiale ale companiei, precum și în alte întreprinderi, prin intermediul brevetării.

Concluzie. Avantajele actualei metodologii de implementare a inovațiilor organizaționale constau în faptul că aceasta ia în considerare reacțiile angajaților și previne opunerea personalului față de schimbările organizaționale. De asemenea, această metodă permite a efectua controlul schimbărilor la fiecare etapă și evaluarea efectului obținut.

6. Evaluation of the results.

At this stage management of enterprise:

- 6.1. Evaluates the results.
- 6.2. The results are compared with pre-calculated performance at the first stage. If necessary, the adjustment of all phases of algorithm innovation.
- 6.3. Preparations for the diffusion of organizational innovations – their spread in other divisions and subsidiaries of the company, as well as in other companies through patenting.

Conclusion. The advantage of the proposed methods of implementation of organizational innovation, is that it takes into account the reaction and prevents the resistance of the personnel to organizational changes. Also, this method of implementation allows monitoring of changes at each stage and to assess the resulting effect.

Bibliografie/Bibliography:

1. AUERSWALD, F. 2002. *Between Invention and Innovation An Analysis of Funding for Early-Stage Technology Development*. National Institute of Standards and Technology Report NIST GCR 02-841
2. DAMANPOUR, F., & SCHNEIDER, M. 2006. *Phases of the Adoption of Innovation in Organizations: Effects of Environment, Organization and Top Managers*. British Journal of Management, 17(3): 215-236
3. DAFT, R. 1978. *A Dual-Core Model of Organizational Innovation*. The Academy of Management Journal, 21(2): 193-210
4. WOLFE, R. A. 1994. *Organizational innovation: review, critique and suggested research directions*. Journal of Management Studies, 31(3): 405-431.
5. ГОЛЕВА Т.В. *Преодоление сопротивления персонала организации инновационным изменениям*. Белгород, 2006. - 199 с.
6. МИЛЬНЕР Б.З. *Концепция организационных изменений в современных компаниях // Проблемы теории и практики управления*, 2006. - №1.
7. МЫСЛЯКОВА Ю. Г. *Организация внедрения управленческих инноваций на промышленном предприятии*: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05. - Екатеринбург, 2007. -195 с.

TRATAMENTUL CONTABIL AL IMOBILIZĂRILOR NECORPORALE ÎN CURS DE EXECUȚIE POTRIVIT NOILOR REGLEMENTĂRI CONTABILE

*Lect. sup., dr. Inga COTOROS, ASEM
Conf. univ., dr. Iulia ȚUGULSCHI, ASEM
Lect. sup. Nona IONAȘ, ASEM*

În condițiile economiei actuale, imobilizările necorporale reprezintă obiecte destul de importante în contabilitatea entităților din întreaga lume, pentru că prezența lor, în mare măsură, determină competitivitatea pe propria piață. Dar, spre deosebire de companiile din țările dezvoltate, în practica contabilă autohtonă există multe probleme aferente evaluării și recunoașterii imobilizărilor necorporale. Astfel, rolul-cheie al imobilizărilor necorporale, prezente atât la stadiile de formare, cât și de dezvoltare a entităților de afaceri moderne, care afectează, în mod semnificativ, sustenabilitatea creșterii economice și a competitivității acestora din urmă, este de a condiționa necesitatea extinderii și îmbunătățirii principiilor de gestionare a procesului de formare a imobilizărilor necorporale, utilizând metode și procedee adecvate de recunoaștere și evaluare.

***Cuvinte-cheie:** imobilizări necorporale; imobilizări necorporale în curs de execuție; beneficii economice; active separabile; amortizare.*

JEL: M11, M40, M41, M49

Introducere

Actualitatea acestui articol se exprimă prin faptul că abordările clasice în contabilitate privind recunoașterea și evaluarea imobilizărilor necorporale în curs de execuție, calculul și reflectarea costurilor ulterioare aferente acestora, rezultatele activităților inovatoare nu întotdeauna îndeplinesc necesitățile moderne ale entităților.

În practica contabilă autohtonă, entitățile, deseori, întâmpină dificultăți la contabilizarea costurilor aferente imobilizărilor necorporale în curs de execuție, acestea fiind înregistrate la diferite etape de proiectare, creare sau utilizare a imobilizărilor.

Material și metodă

Potrivit **p.42** din SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, costurile ulterioare aferente imobilizărilor necorporale suportate pe parcursul duratei de utilizare (menținerea în acțiune a titlurilor de protecție a obiectelor proprietății industriale, perfecționarea sau modernizarea imobilizărilor necorporale, prelungirea duratei de acțiune a titlului de protecție etc.), care nu vor genera beneficii economice suplimentare se înregistrează drept **cheltuieli** curente sau, dacă sunt semnificative, drept cheltuieli anticipate. Conform **p.43** al aceluiași standard, costurile ulterioare, aferente imobilizărilor necorporale, care

ACCOUNTING TREATMENT OF WORK-IN-PROCESS INTANGIBLE ASSETS ACCORDING TO THE NEW ACCOUNTING REGULATIONS

*Senior Lect. PhD Inga COTOROS, ASEM
Assoc. Prof., PhD Iulia TUGULSCHI, ASEM
Senior Lect. Nona IONAS, ASEM*

Under the current economic conditions, the intangible assets represent quite important objects in the accounting of entities from around the world, because their presence largely determines their competitiveness in their own markets. But, unlike companies from developed countries, there are many issues related to the evaluation and recognition of intangible assets in the local accounting practice. Thus, the key role of the intangible assets, present both at the stages of formation and development of modern business entities, and which significantly affects the sustainability of economic growth and the competitiveness of the latter, is to make the need for expansion and improvement of the management principles of the process of the intangible assets formation, by using appropriate methods and procedures for their recognition and valuation.

***Key words:** intangible assets, work-in-process intangible assets, economic benefits, separable assets, amortization.*

JEL: M11, M40, M41, M49

Introduction

The topicality of this article is expressed through the fact that the conventional accounting approaches related to the recognition and evaluation of work-in-process intangible assets, to their cost calculations and their subsequent reflection thereto, to the results of innovative activities do not always meet the modern needs of the entities.

In the local accounting practice, the entities often encounter difficulties in accounting for costs associated with work-in-process intangible assets, these being recorded at various stages of design, production or use of the intangible assets.

Materials and methods

According to **p.42** of NSA “Intangible and tangible assets” subsequent costs related thereto, incurred during the period of use (keeping effective the titles for the protection of industrial property objects, updating or modernization of the intangible assets, prolongation of the effectiveness of the title of protection etc.) which will not generate additional economic benefits are recorded as current **expenses** or, if they are significant, as pre-**pared expenses**. Under **p. 43** of the same standard the subsequent costs related to the intangible assets, that will generate additional economic benefits are capitalized and are recorded as increasing the intangible assets

vor genera beneficii economice suplimentare, se capitalizează și se contabilizează ca majorare a imobilizărilor necorporale și diminuare a stocurilor, majorare a amortizării mijloacelor fixe și a datoriilor curente.

Pentru a exemplifica cele precizate anterior sunt necesare câteva delimitări conceptuale referitoare la imobilizările necorporale. Definiția dată în SNC „**Imobilizări necorporale și corporale**”, prevede că o imobilizare necorporală este o imobilizare nemonetară, care nu îmbracă o formă materială, este identificabilă și controlabilă de entitate.

Conform aceluiași standard, recunoașterea imobilizării necorporale are loc numai în cazul respectării simultane a următoarelor condiții:

- 1) obiectul este identificabil și controlabil de entitate;
- 2) proprietățile și particularitățile lui corespund definiției imobilizărilor necorporale;
- 3) este **probabil** că entitatea va obține beneficii economice viitoare din utilizarea obiectului; și
- 4) costul de intrare al obiectului poate fi evaluat în mod credibil.

Rezultate și meditații

Pentru ca o imobilizare necorporală să se *identifice*, ea trebuie să se distingă de fondul comercial. O imobilizare necorporală poate fi distinsă de fondul comercial, dacă activul este separabil, după cum reiese din capacitatea entității de a fi vândută, transferată, închiriată sau schimbată pe un alt activ. Și, de asemenea, în cazul în care ea apare din motive legale contractuale sau de altă natură, indiferent dacă dreptul este transferabil sau separabil de entitate, sau de alte drepturi și obligații. *De exemplu*, licențele pentru pescuit, diverse permise și stimulente oferite de stat, nu pot fi transferate de entitate, cu excepția cazului de vânzare a întregii afaceri, dar, în același timp cu drepturile relevante, care decurg din prevederile legii, aceste imobilizări îndeplinesc cerințele de identificabilitate.

Capacitatea unei entități de a *controla beneficiile economice viitoare*, generate de o imobilizare necorporală, este legată de prezența drepturilor legale, care pot fi exercitate de către instanțele de judecată. În absența unor drepturi legale, controlul este mai dificil de demonstrat. În același timp, posibilitatea de aplicare a drepturilor prin intermediul instanțelor nu este o condiție prealabilă pentru control, deoarece entitatea poate controla beneficiile economice într-un alt mod. *De exemplu*, să presupunem că o entitate a elaborat o inovație științifică, care este utilizată în procesul de producție a bunurilor. Cu toate că invenția nu a fost patentată, aceasta va aduce venituri entității-inventator.

În multe cazuri, controlul este astfel un „semn”, care permite distingerea imobilizărilor necorporale de resursele necorporale, cum ar fi investițiile în dezvoltarea și instruirea personalului, și, cel mai probabil, se poate eficientiza activitatea entității în viitor. Cu toate acestea, de regulă, entitatea nu poate demonstra că există un control suficient asupra beneficiilor economice care decurg din dezvoltarea personalului. Din acest motiv, nu

and decreasing the stocks, as increasing the depreciation of fixed assets and current debt.

In order to illustrate the mentioned-above it is required to identify a few conceptual boundaries related to intangible assets. The definition given in the NAS “**Intangible and tangible assets**” provides that an intangible asset is a non-monetary asset, which does not have a physical form, and is controllable and identifiable by the entity.

According to the same standard, the recognition of the intangible assets is possible only in the case of the simultaneous compliance of the following conditions:

- 1) the object is controllable and identifiable by the entity;
- 2) their properties and particular characteristics correspond to the definition of intangible assets;
- 3) it is **likely** that the entity will get future economic benefits from the use of the object; and
- 4) the entrance cost could be evaluated reliably.

Results and meditation

To be *identified* as intangible asset it must be distinguished from the goodwill. An intangible asset can be distinguished from the goodwill if the asset is separable, as it is evidenced by the ability of the entity to be sold, transferred, leased or exchanged for another asset. And also, where it arises from legal contractual reasons or otherwise, whether the right is transferable or separable from the entity, or from other rights and liabilities. *For example*, fishing licenses, various permissions and incentives offered by the state, cannot be transferred by the entity, unless the sale of the whole business, but at the same time with relevant rights arising under the provisions of the law, these assets meeting the requirements of identificability.

An entity’s ability to *control its future economic benefits* arising from an intangible asset is linked to the presence of the legal rights that may be exercised by the courts. In the absence of legal rights, controlling is more difficult to prove. At the same time, the possibility of application of rights through the courts is not a prerequisite for controlling, because the entity can control the economic benefits in another way. *For example*, let us suppose that an entity has developed a scientific innovation, which is used in the production of goods. Although the invention has not been patented, it will bring income to the inventor-entity.

In many cases controlling is thus a “sign”, that allows you to distinguish the intangible assets from the intangible resources, such as investments in the personnel development and training, and, most likely, you can streamline more efficiently the entity’s work in the future. However, as a rule, no entity can demonstrate that there is a sufficient control over the economic benefits arising from staff development. For this reason, the customer lists drawn up by the entity, the market share, customer loyalty and others are not recognized as intangible assets, as it is unlikely for the

sunt recunoscute ca imobilizări necorporale listele de clienți întocmite de entitate, cota pe piață, loialitatea clienților etc., așa cum este puțin probabil ca entitatea să fie în măsură să controleze influența factorilor externi, cum ar fi comportamentul personalului, reacția concurenților și cumpărătorilor entității.

Beneficiile economice viitoare generate de o imobilizare necorporală pot include venituri din vânzarea produselor sau serviciilor, economii de costuri sau alte beneficii rezultate din utilizarea activului de către entitate. *De exemplu*, utilizarea proprietății intelectuale într-un proces de producție poate mai degrabă să reducă costurile viitoare de producție, decât să crească veniturile viitoare.

Lipsa formei fizice este o condiție suficientă, dar nu necesară pentru recunoașterea ca imobilizare necorporală.

Să presupunem că imobilizarea combină elemente corporale și necorporale. Apare întrebarea: cum se va considera această imobilizare? Pe de o parte, trebuie să fie respectate cerințele în conformitate cu IAS 38 „Imobilizări necorporale” și, pe de altă, cu IAS 16 „Imobilizări corporale”. În acest caz, considerăm că este necesar să se decidă care dintre aceste elemente este mai important pentru caracteristicile de exploatare ale obiectului.

De exemplu, software-ul pentru mașinile-unelte, dirijate în mod computerizat, fără de care nu pot funcționa. Acel software specific este o parte integrantă a mașinii și este contabilizată ca mijloc fix. Același lucru se aplică și la sistemul de operare al computerului. În cazul în care software-ul nu este o parte integrantă a hardware-ului aferent, acesta este tratat ca o imobilizare necorporală.

Dacă un element nu îndeplinește condițiile de recunoaștere a unei imobilizări necorporale, costul aferent achiziției sau realizării sale pe plan intern este recunoscut drept cheltuielă în momentul în care este suportat. Totuși, dacă este dobândit prin achiziția unei afaceri, elementul în cauză face parte din fondul comercial recunoscut la data achiziției.

Uneori, este dificil de evaluat dacă o *imobilizare necorporală generată intern* se califică pentru recunoaștere, din cauza problemelor în:

- a) a identifica dacă există și momentul în care apare un activ identificabil care va genera beneficii economice viitoare preconizate;
- b) a determina, în mod fiabil, costul activului. În anumite cazuri, costul de generare internă a unei imobilizări necorporale nu poate fi diferențiat de costul menținerii sau majorării fondului comercial generat intern al entității sau de costul de funcționare de zi cu zi.

Pentru a stabili dacă o imobilizare necorporală generată intern respectă criteriile de recunoaștere, o entitate împarte procesul de generare a activului în:

- a) o fază de cercetare;
- b) o fază de dezvoltare.

entity to be able to control the influence of external factors, such as staff behaviour, the reaction of competitors and the entity's clients.

The future economic benefits arising from intangible assets can include the proceeds from the sales of goods or services, cost savings or other benefits resulting from the use of the asset by the entity. *For example*, the use of intellectual property in a production process would rather reduce the future costs than increase the future revenues.

Lack of physical form is a sufficient condition, but not necessary for the recognition of an intangible asset.

Suppose that the intangible asset combines tangible and intangible elements. A question arises: how to consider this asset? On the one hand, the requirements must be observed in accordance with IAS 38 “intangible assets” on the other with IAS 16 “tangible assets”. We believe in this case that it is necessary to decide which of these elements is more important for the operating characteristics of the object.

For example, software for machines-tools, electronically operated, without which they cannot work. This specific software is an integral part of the machine and it is accounted as a fixed asset. The same applies to the operating system of the computer. If the software is not an integral part of the related hardware, it is treated as an intangible asset.

If an item does not meet the conditions for recognition as an intangible asset, the purchasing cost or its internal use is recognized as a cost at the time it is incurred. However, if it is collected through the acquisition of a business, the item in question is part of the goodwill, recognized at the date of acquisition.

Sometimes it is difficult to assess whether an *intangible asset generated internally* qualifies for recognition, because of the problems:

- a) to identify if there is also the time when an identifiable asset appears, which will generate future economic benefits;
- b) to reliably determine the cost of the asset. In some cases, the cost of generating an internal intangible asset cannot be distinguished from the cost of maintaining or increasing the goodwill generated internally by the entity or from the day-to-day operation costs.

To determine whether an intangible asset generated internally meets the criteria for recognition, an entity shall divide the process of generating the asset into:

- a) the research phase;
- b) the development phase.

Research is the original and planned investigation undertaken in order to gain scientific knowledge, scientific contents or new technologies.

Development is the application of research findings or other knowledge in a plan or project aimed at the production of materials, devices, products, or new,

Cercetarea este investigarea originală și planificată întreprinsă în scopul câștigării unor cunoștințe sau înțelesuri științifice ori tehnice noi.

Dezvoltarea rezidă în aplicarea descoperirilor din cercetare sau a altor cunoștințe într-un plan sau proiect care vizează producția de materiale, dispozitive, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățite substanțial, înainte de începerea producției sau utilizării comerciale.

Este important de menționat că nicio imobilizare necorporală *provenită din cercetare* (sau din faza de cercetare a unui proiect intern) nu trebuie recunoscută. Costurile de cercetare (sau cele din faza de cercetare a unui proiect intern) trebuie recunoscute drept cheltuială, atunci când sunt suportate.

În faza de cercetare a unui proiect intern, o entitate nu poate demonstra că există o imobilizare necorporală și că aceasta va genera beneficii economice viitoare probabile. Astfel, aceste costuri sunt recunoscute drept cheltuială, atunci când sunt suportate.

Drept exemple de activități de cercetare servesc următoarele: activitățile destinate obținerii de cunoștințe noi; identificarea, evaluarea și selecția finală a aplicațiilor pentru rezultatele cercetărilor sau pentru alte cunoștințe; căutarea de alternative pentru materiale, instrumente, produse, procese, sisteme sau servicii; formularea, proiectarea, evaluarea și selecția finală a alternativelor posibile de materiale, instrumente, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățite.

O imobilizare necorporală *provenită din dezvoltare* (sau din faza de dezvoltare a unui proiect intern) trebuie recunoscută, dacă, și numai dacă o entitate poate demonstra toate elementele de mai jos:

- a) fezabilitatea tehnică necesară, finalizării imobilizării necorporale astfel, încât aceasta să fie disponibilă pentru utilizare sau vânzare;
 - b) intenția sa de a finaliza imobilizarea necorporală și de a o utiliza sau vinde;
 - c) capacitatea sa de a utiliza sau vinde imobilizarea necorporală;
 - d) modul în care imobilizarea necorporală va genera beneficii economice viitoare probabile.
- Printre altele, entitatea poate demonstra existența unei piețe pentru producția generată de imobilizarea necorporală sau pentru imobilizarea necorporală în sine sau dacă se prevede folosirea ei pe plan intern, utilitatea imobilizării necorporale.
- e) disponibilitatea unor resurse tehnice, financiare și de altă natură adecvate pentru finalizarea dezvoltării imobilizării necorporale și pentru utilizarea sau vânzarea acesteia;
 - f) capacitatea sa de a evalua fiabil costurile atribuibile imobilizării necorporale în cursul dezvoltării sale.

În faza de dezvoltare a unui proiect intern, o entitate poate, în anumite cazuri, să identifice o imobilizare necorporală și să demonstreze că aceasta va genera beneficii economice viitoare probabile. Acest lucru este posibil, deoarece faza de dezvoltare a unui proiect este mai avansată decât faza de cercetare.

essentially improved systems or services, prior to the starting phase of production or commercial use.

It is important to note that no intangible asset *arising from research* (or from the research phase of an internal project) should be recognized. The research costs (or those from the research phase of an internal project) should be recognized as costs at the time, when they are incurred.

In the research phase of an internal project an entity cannot demonstrate that, there is an intangible asset and that it will generate possible future economic benefits. Thus, these costs are recognized as costs when they are incurred.

Examples of research activities are as follows: the activities intended for obtaining new knowledge; identification, evaluation and final selection of applications for research or for other knowledge; looking for alternatives for materials, tools, products, processes, systems or services; the formulation, design, evaluation and final selection of possible alternatives for materials, tools, products, processes, new or improved services or systems.

An intangible asset *arising from development* (or from the development phase of an internal project) should be recognized if, and only if, an entity can demonstrate all of the following:

- a) the technical feasibility of the intangibles so as to be available for use or sale;
 - b) their intention to complete the intangibles and to use or sell it;
 - c) their ability to use or sell the intangible asset;
 - d) the way the intangibles will generate possible future economic benefits.
- Among other things, the entity can demonstrate the existence of a market for the output generated by the intangible asset or for the intangible asset itself or of the use of the intangible asset's utility, if it is used inside the entity.
- e) the availability of technical resources, financial and otherwise suitable for the completion of the development of the intangible assets and for their use or sale;
 - f) their ability to reliably assess the costs attributable to the intangible asset in the course of its development.

In the development phase of an internal project, an entity can in certain cases identify an intangible and demonstrate that it will generate probable future economic benefits. This is possible because the development phase of a project is more advanced than the research phase.

Some examples of development activities are: the design, construction and testing of prototypes and models before production and use; the design of tools, templates, patterns and moulds which involves a new technology; the design, construction and operation of a pilot-factory which is not on the economically feasible scale for the commercial production; the design,

Exemple de activități de dezvoltare sunt următoarele: proiectarea, construcția și testarea unor prototipuri și modele înainte de producție și utilizare; proiectarea instrumentelor, șabloanelor, tiparelor și matrițelor care implică o tehnologie nouă; proiectarea, construcția și funcționarea unei fabrici-pilot, care nu se află pe o scală fezabilă din punct de vedere economic pentru producția comercială; proiectarea, construcția și testarea unei alternative alese pentru materiale, dispozitive, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățite.

Remarcăm faptul că, dacă o entitate nu poate face distincția între faza de cercetare și cea de dezvoltare ale unui proiect intern de creare a unei imobilizări necorporale, entitatea tratează costurile aferente proiectului ca fiind suportate exclusiv în faza de cercetare.

Exemplul 1. Entitatea „Unite” SA are ca obiect de activitate furnizarea de telefonie fixă tradițională. Pentru a răspunde schimbărilor de pe piață și din tehnologie, aceasta și-a extins activitatea la vânzarea de servicii mobile, lansând, totodată, o linie proprie de producție de telefoane mobile. Entitatea are un departament propriu de cercetare cu înalte competențe, care a produs, în 2013, tehnologii brevetate ce i-au permis să se poziționeze competitiv în fața concurenței și să ofere o gamă largă de servicii.

Faza de cercetare. În luna martie 2014, entitatea a lansat un proiect de cercetare-dezvoltare, prin care și-a propus să obțină un nou tip de material rezistent la căzături pentru un model nou de telefon mobil. Departamentul propriu de cercetare a realizat această fază de cercetare, pe o perioadă de 5 luni, până în iulie 2014, pentru care entitatea a înregistrat următoarele costuri:

- materii prime – 23 000 lei;
- materiale – 11 500 lei;
- salarii și contribuții la asigurări sociale și medicale – 65 000 lei;
- amortizarea imobilizărilor corporale – 14 000 lei.

Deoarece cercetarea este investigarea originală și planificată întreprinsă în scopul obținerii unor cunoștințe, înțelesuri științifice sau tehnice noi, din activitatea desfășurată în departamentul propriu de cercetare este greu de prevăzut posibilitatea obținerii de beneficii economice viitoare. În acest sens, cheltuielile ocazionale au fost considerate costuri de cercetare și au afectat rezultatul financiar al perioadei.

Faza de dezvoltare. În perioada iulie-octombrie 2014, entitatea „Unite” SA proiectează și începe testările intermediare ale noului material pe noul model de telefon mobil. Costurile înregistrate în această fază de dezvoltare sunt următoarele:

- materii prime – 16 000 lei;
- materiale – 6 500 lei;
- salarii și contribuții la asigurări sociale și medicale – 53 000 lei;
- amortizarea imobilizărilor corporale – 7 600 lei.

Considerăm că aceste cheltuieli îndeplinesc criteriile de recunoaștere ca activ.

construction and testing of an alternative chosen for materials, devices, products, processes, new or improved services and systems.

Note, that if an entity cannot distinguish the research phase from the development phase of an internal project to create an intangible asset, the entity treats the costs related to the project as incurred solely in the research phase.

Example 1. The “Unite” SA entity has the task of providing traditional fixed telephony. In order to meet the changes in the market and of technology, it has expanded its business to mobile services sales, launching at the same time its own line of production of mobile phones. The entity has an in-house research department provided with high skilled labour, who produced patented technologies in 2013, which allowed them to position themselves competitively towards competition and to provide a wide range of services.

Research phase. In March 2014, the entity has launched a research and development project through which they aimed to achieve a new kind of material resistant to shocks for a new model of mobile phones. Their department of research carried out this research phase over a period of five months, until July 2014, for which the entity has recorded the following costs:

- raw materials – 23 000 MDL;
- materials – 11 500 MDL;
- salaries and contributions for social and medical insurance – 65 000 MDL;
- depreciation on fixed assets amounted to – 14 000 MDL.

As research is the original investigation undertaken and planned in order to obtain some knowledge, scientific or technical contents from the work carried out in their own research department, it is hard to forecast the possibility of obtaining future economic benefits. In this regard, the costs were considered research costs and affected the financial result of the period.

The development phase. During July-October 2014, the “Unite” SA entity designed and began intermediate testing of the new material on the new model of cell phones. The costs incurred in this stage of development are as follows:

- raw materials – 16 000 MDL;
- materials – 6 500 MDL;
- salaries and contributions for social and medical insurance – 53 000 MDL;
- depreciation of fixed assets amounted to 7600 MDL.

We consider that these costs meet the criteria for recognition as an asset.

In November 2014, the “Unite” SA entity recorded other costs amounting to 13 300 MDL, completing the project by which they obtained a new kind of material resistant to shocks. The entity has determined the duration of depreciation costs for a period of 4 years.

În luna noiembrie 2014, entitatea „Unite” SA înregistrează alte costuri în valoare de 13 300 lei, finalizând proiectul prin care a obținut un nou tip de material rezistent la căzături. Entitatea a stabilit durata de amortizare a cheltuielilor de dezvoltare pe 4 ani.

Astfel, amortizarea lunară se va calcula:
 $96\,400 \text{ lei} / (4 \text{ ani} \times 12 \text{ luni}) = 2008,34 \text{ lei/lună}$.

Cheltuielile de dezvoltare se amortizează pe durata de utilizare sau pe perioada contractului, după caz. În cazul în care durata contractului sau durata de utilizare depășește 5 ani, durata de amortizare a cheltuielilor de dezvoltare nu poate depăși 10 ani.

În situația în care cheltuielile de dezvoltare nu au fost integral amortizate, nu se face nici o distribuție din profituri, cu excepția cazului în care suma rezervelor disponibile pentru distribuție și a profitului reportat este cel puțin egală cu cea a cheltuielilor neamortizate.

În cadrul avansurilor și altor imobilizări necorporale, se înregistrează avansurile acordate furnizorilor de imobilizări necorporale, programele informatice create de entitate sau achiziționate de la terți pentru necesitățile proprii de utilizare, precum și formule, modele, proiecte și prototipuri.

Programele informatice, precum și celelalte imobilizări necorporale înregistrate la elementul „Alte imobilizări necorporale” se amortizează pe durata prevăzută pentru utilizarea lor de către entitatea, care le deține.

În cazul programelor informatice achiziționate împreună cu licențele de utilizare, dacă se poate efectua o separare între cele două active, acestea sunt contabilizate și amortizate separat.

Exemplul 2. Entitatea „Unite” SA prezintă, la data raportării, un program informatic de contabilitate, pentru care entitatea a obținut licența de utilizare pe o perioadă de 5 ani, precum și dreptul de a vinde programul timp de 2 ani de la data achiziției.

Constatăm că:

- dreptul de utilizare a programului și licența sunt active separabile, putând fi vândute separat și fără substanță fizică;
- dreptul de utilizare a programului și licența se află sub controlul entității, întrucât aceasta poate obține beneficii economice viitoare, în urma utilizării programului informatic;
- beneficiile economice viitoare decurg din economisirile realizate (diminuarea plăților ce ar fi efectuate de către alte entități pentru ținerea contabilității) și din posibilitatea încasării prețului de vânzare.

Pornind de la caracteristicile de mai sus, conchidem că programul informatic și licența corespunzătoare vor fi recunoscute ca imobilizări necorporale separate.

În **concluzie**, putem spune că dezvoltarea teoriei și practicii contabile pentru imobilizările necorporale ar trebui să ia în considerare natura și caracteristicile specifice obiectelor de evidență, scopul utilizării lor în activitatea entităților. Reforma privind optimizarea normelor și regulilor de contabilizare a imobilizărilor necorporale, și în special al imobili-

Thus, the monthly depreciation will be calculated as follows: $96\,400 \text{ MDL} / (4 \text{ years} \times 12 \text{ months}) = 2008,34 \text{ MDL/month}$.

The development costs are depreciated for the duration of the contract period or the duration of use, as the case may. In case the contract duration of the use duration exceeds five years, the duration of development costs' depreciation should not exceed 10 years.

In the event when the costs of development have not been completely written off, there is no distribution of profits, unless the amount of the reserves available for distribution and of the reported profit is at least equal to the non-depreciated costs.

Within the framework of pre-paid expenses and other intangibles they record advances granted to the suppliers of intangible assets, software created by the entity or purchased from third parties for their own needs as well as formulas, patterns, projects and prototypes.

Software and other intangible assets recorded under the article “Other intangible assets” are depreciated for the duration provided for their use by the entity that holds them.

In the case of software purchased together with usage licenses, they are recorded and depreciated separately, if there can be made a separation between the two.

Example 2. The “Unite” SA entity submits at the time of reporting a computer accounting program, for which the entity has obtained the license for usage over a period of 5 years, as well as the right to sell the program within 2 years from date of purchase.

We state that:

- the use of the program and the license are separable assets, which could be sold separately and without a corporeal form;
- the right of use of the program and of the license is under the control of the entity, as it can obtain future economic benefits from the use of the computer program;
- future economic benefits arising from the savings accumulated (diminishing payments that would be carried out by other entities keeping accounting) and from cashing the sale price.

Based on the above features we conclude that the computer program and the corresponding license will be recognized as separate intangible assets.

In **conclusion** we can say that the development of the accounting theory and practice for intangible assets should take into account the nature and the specific characteristics of accounting objects, their purpose of their use in the activity of entities. The reform regarding the optimization of norms and regulations concerning accounting for intangible assets', and especially for the intangible work-in-process assets should contribute to improving the reliability of the accounting

zărilor necorporale în curs de execuție, ar trebui să contribuie la îmbunătățirea fiabilității contabile și de raportare a informațiilor, la creșterea calității deciziilor manageriale, să contribuie la durabilitatea entităților pe piața financiară.

and to reporting of information, to the increase in the quality of managerial decisions, should contribute to the sustainability of entities in the financial market.

Bibliografie/Bibliography:

1. Standardul Național de Contabilitate „Imobilizări necorporale și corporale”. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2013, nr.233-237.
2. FELEAGĂ, N., MALCIU, L. *Recunoaștere, evaluare și estimare în contabilitatea internațională*. București: Ed. CECCAR, 2004.
3. GÎRBINĂ, M., BUNEA, Ș. *Sinteze, studii de caz și teste-grilă privind aplicarea IAS-IFRS*, vol. 3. București: Ed. CECCAR, 2008.
4. GREUNING Hennie van. *Standardele Internaționale de Raportare Financiară*. București: Ed. IRECSON, 2009.

TRATAMENTUL CONTABIL AL VENITURILOR ȘI CHELTUIELILOR ORGANIZAȚIILOR NECOMERCIALE

*Prof. univ., dr. hab. Alexandru
NEDERIȚA, ASEM*
Conf. univ., dr. Angela POPOVICI, ASEM

Veniturile și cheltuielile constituie elemente contabile principale ale oricărei organizații necomerciale (ONC). În cadrul contabilității acestor elemente, trebuie soluționate multiple probleme privind stabilirea componenței, recunoașterea, evaluarea, utilizarea conturilor contabile și prezentarea informațiilor privind veniturile și cheltuielile în situațiile financiare.

În scopul soluționării problemelor nominalizate, se recomandă:

- concretizarea componenței diferitelor categorii de venituri și cheltuieli;
- recunoașterea și evaluarea veniturilor și cheltuielilor conform contabilității de angaja-mente, ținând cont de specificul activității ONC-urilor;
- elaborarea nomenclatorului subconturilor la conturile de venituri și cheltuieli și a schemelor de înregistrări contabile în funcție de particularitățile activității ONC-urilor;
- renunțarea la formularul tipizat al situației de venituri și cheltuieli și acordarea fiecărei ONC a dreptului să stabilească de sine stătător structura situației nominalizate în funcție de necesitățile informaționale ale utilizatorilor.

Cuvinte-cheie: cheltuieli, venituri, organizație necomercială, evaluare, recunoaștere, cont contabil, situații financiare.

JEL: M.41

Introducere

Contabilitatea veniturilor și cheltuielilor constituie unul dintre cele mai importante și dificile sectoare de evidență ale oricărei ONC. În cadrul acestui sector, se formează un șir de indicatori care servesc drept bază pentru elaborarea bugetelor ONC-urilor, luarea deciziilor manageriale și economice de către toate categoriile de utilizatori ai informației contabile, precum: finanțatorii, donatorii, personalul, fondatorii și membrii ONC-urilor etc.

Modul general de contabilizare a veniturilor și cheltuielilor ONC-urilor este reglementat de Legea contabilității [3], Indicațiile metodice privind particularitățile contabilității în ONC-uri [2], Planul general de conturi contabile [6] și Standardele Naționale de Contabilitate [7].

ACCOUNTING TREATMENT OF REVENUES GENERATED AND EXPENDITURES INCURRED BY THE NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS

*Professor, Hab. Dr. Alexandru
NEDERITA, ASEM*
Assoc. Prof., PhD Angela POPOVICI, ASEM

Abstract. Revenues and expenditures are the core elements of any of the non-commercial organizations (NCO). As part of the accounting of these elements it is necessary to solve numerous problems, such as establishing composition, recognition, evaluation, use of accounting records and reflection of information concerning revenues and expenditures in the financial statements.

The following approach could be recommended with the purpose of solving the aforementioned problems:

- specifying composition of different categories of revenues and expenditures;
- recognition and evaluation of revenues and expenditures pursuant to accrual accounting principles while bearing in mind the specificity of activity conducted by the NCO;
- elaboration of the nomenclature of the revenues and expenditures subaccounts and the accounting records schemes depending on the specificity of the activity conducted by the NCO;
- giving up on making use of the standardized templates when making out revenue and expenditure statement and offering to each of the NCOs the right to establish independently the structure of the respective statement depending on the informational needs experienced by the users.

Key words: expenditures, revenues, non-commercial organization, evaluation, recognition, book-keeping records, financial statements.

JEL: M.41

Introduction

Revenue and expenditure accounting is deemed as one of the most important and difficult sector of keeping record by any of the NCO. As part of this sector compiled was a set of indicators serving as the grounds for preparing the NCOs budgets, taking managerial and business decisions by all categories of users of accounting information, such as financiers, donors, employees, founders and members of NCO, etc.

The general approach to accounting revenues and expenditures of the NCO are set out by the Accounting Law [3], Methodological guidelines on the specificities of accounting by the NCO [2], General accounting plan [6] and the National Accounting Standards [7].

Probleme și soluții

La contabilizarea veniturilor și cheltuielilor ONC, apar multiple probleme, dintre care principalele sunt:

- identificarea elementelor care corespund definițiilor de venituri și cheltuieli și pot fi incluse în componența acestora;
- recunoașterea și evaluarea veniturilor și cheltuielilor;
- reflectarea veniturilor și cheltuielilor în conturile contabile;
- prezentarea informațiilor privind veniturile și cheltuielile în situațiile financiare.

Definițiile veniturilor și cheltuielilor sunt prezentate, sub aspect general, în Indicațiile metodice privind particularitățile contabilității în ONC-uri. Conform pct. 133 al acestor indicații, veniturile reprezintă creșteri, iar cheltuielile – diminuări ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei de gestiune, respectiv sub forma intrărilor/ieșirilor sau majorării/micșorării activelor ori diminuării/majorării datoriilor, care au drept rezultat creșteri ale capitalului propriu [2, p.152]. În opinia noastră, definițiile susmenționate ale veniturilor și cheltuielilor ONC-urilor nu sunt suficient argumentate și nu pot fi aplicate direct la stabilirea componenței acestor elemente. Această afirmație rezultă din faptul că nu toate modificările (creșterile/ diminuările) activelor și datoriilor generează venituri și cheltuieli. Astfel, în practica contabilă, sunt frecvente cazurile, când modificările activelor și/sau datoriilor nu afectează veniturile și cheltuielile ONC-urilor. La astfel de modificări, se referă numerarul și alte resurse utilizate la procurarea (crearea) activelor imobilizate, avansurile primite în scopul livrărilor ulterioare de servicii, numerarul încasat sub formă de credite sau împrumuturi etc. În plus, anumite elemente contabile se înregistrează direct în componența capitalului propriu, fără reflectarea prealabilă a acestora în conturile de venituri și cheltuieli, de exemplu, aporturile inițiale ale fondatorilor, mijloacele cu destinație specială primite sub formă de imobilizări necorporale și corporale, diferențele din reevaluarea activelor imobilizate etc.

În contextul celor expuse mai sus, considerăm că veniturile și cheltuielile nu trebuie să fie corelate cu mărimea totală a capitalului propriu al ONC-urilor, ci doar cu o componentă a acestuia și anume cu fondul de autofinanțare.

Activitatea ONC-urilor generează diverse tipuri de venituri și cheltuieli, care, conform reglementărilor contabile actuale, se clasifică în trei grupe principale:

- 1) venituri și cheltuieli aferente mijloacelor cu destinație specială;
- 2) alte venituri și cheltuieli (cu excepția veniturilor și cheltuielilor din activitatea economică);

Problems and Solutions

In the process of accounting the revenues and expenditures of the NCO there appear numerous problems, of which the main ones are listed below:

- identification of elements complying with definitions of revenues and expenditure or the ones that could be included in the composition of such;
- recognition and evaluation of revenues and expenditures;
- reflection of revenues and expenditures in the accounting records;
- presentation of information with regards to revenues and expenditures on the financial statements.

The revenues and expenditures definitions are presented under general aspect in the Methodological guidelines on the specificities of accounting maintained by the NCO. Pursuant to item 133 of these guidelines, the revenues are treated as the increase while the expenditures as a slumping of business benefits marked during the reported period, accordingly in the form of inflows/outflows or increase/decrease of assets or decrease/increase in liabilities, which result in the increase of equity [2, p. 152]. In our opinion, the aforementioned definitions of revenues and expenditures of NCO are not sufficiently substantiated and could not be applied directly to establishing composition of these elements. This affirmation follows from the fact that not all of the changes in assets and liabilities (increase/ decrease) are generating revenues and expenditures. Thus, it is often the case in the accounting practice when changes in assets and/or liabilities do not affect the revenues generated and expenditures incurred by the NCO. Referred to such changes is cash and other resources used for purchasing (acquiring) of fixed assets, advance payments received in view of subsequent furnishing of services, cash receipts in the form of loans or borrowings, etc. Besides, certain accounting elements are entered directly into the composition of equity without prior reflection of such in revenue or expenditure accounts. Besides, certain accounting elements are entered directly into the composition of equity without prior reflection of such in the revenue and expenditure accounts; for example, initial contributions made by the founders, special-purpose means received in the form of tangible and intangible assets, real estate revaluation differences, etc.

In the context of the aforementioned, we believe that the revenues as well as the expenditures need to be correlated with the composition of such, namely with the self-financing fund rather than with the total size of equity of the NCO.

The activity conducted by the NCO generates different types of revenues and expenditures, which pursuant to the effective accounting regulations, are classified into the following three main groups:

- 1) revenues and expenditures associated with special purpose means;
- 2) other revenues and expenditures (except for reve-

3) venituri și cheltuieli din activitatea economică.

După părerea noastră, această clasificare nu reflectă integral specificul activității ONC-urilor și nu corespunde necesităților informațional-decizionale ale utilizatorilor situațiilor financiare ale acestora. Considerăm că ar fi mai rezonabil ca să fie veniturile clasificate după sursa de intrare cu evidențiere veniturilor obținute sub formă de asistență financiară și alte subvenții din bugetul național și bugetele locale, iar cheltuielile după natură/elemente economice, cum ar fi: cheltuielile materiale, cheltuieli cu personalul, cheltuieli aferente amortizării și alte cheltuieli. Aplicarea în practică a clasificării veniturilor și cheltuielilor, în modul propus, va asigura utilizatorii cu informații relevante și utile și va diminua volumul de lucrul contabil necesar pentru calcularea indicatorilor rapoartelor financiare și statistice.

Reglementările contabile naționale nu stabilesc, în mod explicit, componența grupelor de venituri și cheltuieli ale ONC-urilor, ceea ce creează dificultăți în practică la contabilizarea acestora. De asemenea, nu sunt evidențiate cheltuielile privind impozitul pe venit, care pot apărea în cazul desfășurării activităților economice de către ONC-uri, utilizării iraționale a mijloacelor cu destinație specială, aplicării sancțiunilor de către organele de control.

În scopul raționalizării contabilității anumitor grupe de venituri și cheltuieli, precum și pentru asigurarea comparabilității indicatorilor din situațiile financiare ale diferitelor tipuri de ONC-uri, propunem includerea în componența veniturilor și cheltuielilor ONC-urilor a elementelor prezentate în următorul tabel.

nues generated and expenditures incurred as part of the business activity);

3) revenues generated and expenditures incurred as part of the business activity.

We believe that such classification does not fully reflect the overall spectrum of the activity conducted by the NCOs and does not meet the information and decision-making needs experienced by these. We believe that it will be more reasonable to classify the revenues by the source of entry while keeping record of revenues obtained in the form of financial assistance and other subsidies from the national and local budgets while classifying the expenditures by the business nature/elements, such as: material and personnel costs, depreciation costs and other expenses. Practical application of revenues and expenditures classification in line with herewith proposed treatment will ensure supply of relevant and useful information to the users while decreasing the volume of accounting work required for calculation of financial and statistical reporting indicators.

National accounting rules do not establish explicitly the composition of the groups of revenues generated and expenditures incurred by the NCOs, which creates difficulties in practical accounting of such. Likewise, not accounted for are the expenses incurred in case of carrying out business activities by the NCOs, irrational use of special purpose means and application of sanctions by the auditing authorities.

With the purpose of rationalizing accounting of certain groups of revenues and expenditures as well as with the purpose of ensuring comparability of indicators included into the financial statements by different types NCO we propose inclusion into the composition of revenues and expenditures of NCO of the elements appearing in the following table.

Tabelul 1/Table 1

**Componența veniturilor și cheltuielilor ONC/
Composition of revenues generated and expenditures incurred by the NCOs**

Denumirea grupelor de venituri și cheltuieli/ Description of revenues and expenditures groups	Componența veniturilor și cheltuielilor/ Revenues and expenditures composition
1	2
Venituri aferente mijloacelor cu destinație specială/ Revenues generated by special purpose means	Veniturile înregistrate ca urmare a utilizării și decontării mijloacelor cu destinație specială. Utilizarea mijloacelor cu destinație specială se recunoaște în cazul procurării și consumului activelor circulante, calculării retribuțiilor angajaților, sumelor contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii și primelor de asigurare obligatorii de asistență medicală aferente, efectuării altor cheltuieli din contul mijloacelor predestinate, cu excepția procurării (creării) activelor imobilizate/ Revenues registered as a result of special purpose means use and settlements. The use of special purpose means shall be recognized in case of purchasing and using working capital, calculating emoluments, calculation of mandatory social insurance and health insurance contributions, other expenditures using earmarked means except for purchasing (creation) of fixed assets.

1	2
<p>Cheltuieli aferente mijloacelor cu destinație specială/ Expenditures incurred by special purpose means</p>	<p>Cheltuielile efectuate pe seama mijloacelor cu destinație specială care cuprind: valoarea contabilă a stocurilor achiziționate/fabricate și consumate (utilizate, transmise cu titlu gratuit), cheltuielile curente (de program/proiect, administrative), inclusiv a cheltuielilor cu personalul, de executare a unor obligații contractuale, corelate cu veniturile aferente mijloacelor cu destinație specială./</p> <p>Expenditures incurred by special purpose means which include: book value of acquired/manufactured and consumed stocks (used, transferred gratuitously), current expenses (program/project, administrative), including such incurred with personnel, fulfilment of certain contractual obligations, associated with revenues generated by special purpose means.</p>
<p>Alte venituri (cu excepția veniturilor din activitatea economică)/ Other revenues (except for such generated as part of business activity)</p>	<p>Veniturile care apar în procesul desfășurării activității statutare, cu excepția activității economice, dar care nu pot fi atribuite la venituri aferente mijloacelor cu destinație specială. Acestea includ veniturile din:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ plusurile de active imobilizate și circulante constatate la inventariere, ▪ recuperarea prejudiciului material, ▪ decontarea datoriilor cu termenul de prescripție expirat, ▪ alte operațiuni care nu sunt legate de misiuni speciale sau activități economice statutare concrete/ <p>Revenues generated as part of statutory activity except for such generated by business activity and could be attributed to the revenues making part of special purpose means. The following are referred to this type of revenues:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ surpluses of fixed and current assets identified in the process of taking stock, ▪ recovery of material prejudices, ▪ settling overdue debts, other operations that are not linked to special missions or other specific statutory activities.
<p>Alte cheltuieli (cu excepția cheltuielilor din activitatea economică)/ Other expenditures (except for such incurred as part of business activity)</p>	<p>Cheltuielile care apar în procesul desfășurării activității statutare, cu excepția activității economice, dar nu pot fi atribuite la cheltuielile aferente mijloacelor cu destinație specială. Acestea cuprind cheltuielile din:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ lipsurile și pierderile din deteriorarea activelor imobilizate și circulante, ▪ decontarea creanțelor compromise, ▪ alte operațiuni care nu țin de misiuni speciale sau activități economice statutare concrete/ <p>Expenditures incurred in the process of carrying out statutory activity, except for business activity but which cannot be attributed to expenditures implying special purpose means. These include expenditures as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ deficiencies and losses resulting from deterioration of fixed and current assets, ▪ settling compromised debts, ▪ other operations that are not bound to special missions or specific statutory business activity.
<p>Venituri din activitatea economică/ Proceeds generated by business activity</p>	<p>Veniturile obținute din activitatea economică, desfășurată în conformitate cu statutul ONC-urilor. Acestea cuprind veniturile din:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ vânzarea bunurilor, ▪ prestarea serviciilor, ▪ executarea lucrărilor, ▪ diferențe favorabile de curs valutar și de sumă ▪ dobânzi, ▪ evenimente excepționale, ▪ alte operațiuni aferente activității economice/ <p>Proceeds generated by business activity conducted in compliance with the statute of the NCO. These include proceeds from the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ selling goods, ▪ providing services, ▪ executing works, ▪ gains on favourable exchange rate differences,

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ interest, ▪ extraordinary items, ▪ other operations making part of business activity
<p>Cheltuieli din activitatea economică/ Expenditures incurred with business activity</p>	<p>Cheltuielile din activitatea economică, desfășurată în conformitate cu statutul ONC-urilor. Acestea cuprind cheltuielile aferente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ valorii contabile a bunurilor vândute, ▪ costului serviciilor prestate și lucrărilor executate, ▪ diferențelor nefavorabile de curs valutar și de sumă, ▪ pierderilor excepționale, ▪ altor operațiuni din activitatea economică/ <p>Expenditures incurred with business activity conducted in compliance with the NCOs statute. These include expenditures as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ book values of sold out goods; ▪ cost of works and services, ▪ unfavourable exchange rate differences and amounts; ▪ extraordinary losses, ▪ other operations making part of business activity
<p>Cheltuieli privind impozitul pe venit/ Expenditures incurred with income tax</p>	<p>Cheltuielile privind impozitul pe venit, determinate prin aplicarea la suma veniturii impozabil al cotei impozitului pe venit stabilită pentru perioada fiscală curentă [1]. Venitul impozabil din activitatea economică a ONC-urilor se determină conform regulilor prevăzute de legislația fiscală, ținând cont de facilitățile fiscale stabilite în art. 52 din Codul fiscal [1, p.23-24]./</p> <p>Expenditures incurred with income tax determined through application to the amount of taxable income of the tax rate established for the current taxation period [1]. The taxable income incurred with business activity conducted by the NCOs shall be determined pursuant to the rules provided for by the tax legislation bearing in mind tax exemptions set out by Art. 52 of the Tax Code [1, pp. 23-24].</p>

Sursa: elaborat de autori/ Source: compiled by the authors

Recunoașterea și evaluarea reprezintă problemele fundamentale ale contabilității veniturilor și cheltuielilor oricărei entități, inclusiv ONC-uri. Recunoașterea constă în stabilirea perioadei de gestiune în care veniturile și cheltuielile pot fi înregistrate în contabilitate și în situațiile financiare, iar evaluarea – în determinarea mărimii valorice a acestora.

La recunoașterea și evaluarea veniturilor și cheltuielilor ONC-urilor, trebuie să asigure:

- delimitarea veniturilor și cheltuielilor pe perioade de gestiune;
- respectarea principiilor contabile;
- corelarea veniturilor și cheltuielilor pe perioade de gestiune;
- confirmarea documentară a veniturilor și cheltuielilor.

Veniturile și cheltuielile câștigate/suportate în perioada curentă, dar care se referă la perioadele de gestiune ulterioare și depășesc pragul de semnificație stabilit în politicile contabile, se recunosc ca venituri sau cheltuieli anticipate. În perioadele de gestiune ulterioare, aceste venituri/cheltuieli urmează a fi decontate la veniturile/cheltuielile curente prin metoda liniară sau în alt mod stabilit de ONC-uri. Pragul de semnificație este definit în SNC „Politici contabile,

Recognition and evaluation stand out as the fundamental problems of revenues and expenditures accounting encountered by any of the entities, including NCOs. Recognition is confined to establishing the management period during which the revenues and expenditures could be recorded in the book keeping as well as in the financial statements while the evaluation is confined to determining the value of such.

In the process of recognition and evaluation of revenues and expenditures the NCO should ensure the following:

- allotment of revenues and expenditures in line with the periods of management;
- observance of the principles of accounting;
- correlation of revenues and expenditures according to the periods of management;
- documentary corroboration of revenues and expenditures.

Revenues and expenditures generated/incurred during the current period but reflected in the subsequent management periods and exceeding the materiality threshold established by the accounting policies shall be recognized as anticipated revenues or expenditures. During the management periods these revenues/expenditures shall be deducted from current revenues/expenditures through application of linear method or in any other manner established by the NCO.

modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare” și semnifică criteriul prestabilit de către entitate pentru determinarea necesității de a prezenta sau a corecta informațiile în situațiile financiare, luând în considerare posibilitatea influenței acestor prezentări sau corectări asupra deciziilor economice ale utilizatorilor. În pct. 30 din standardul nominalizat, sunt prevăzute două modalități de stabilire a pragului de semnificație:

- ca un criteriu unic aplicabil pentru toate elementele situațiilor financiare; sau
- ca câteva criterii pentru grupe separate de elemente [7, p.26].

Totodată, pragul de semnificație poate fi stabilit în mărime absolută sau relativă, cum ar fi o sumă fixă sau un procent de la mărimea elementului (grupului de elemente) din situațiile financiare. De exemplu, pragul de semnificație poate fi stabilit fie în sumă de 5 000 lei, fie în mărime de 2% din valoarea totală a activelor la sfârșitul perioadei de gestiune – pentru elementele bilanțului sau de 3% din suma anuală a veniturilor din vânzări – pentru elementele situației de venituri și cheltuieli.

Modalitatea de determinare și mărimea concretă a pragului de semnificație se stabilesc de către ONC, de sine stătător, în politicile sale contabile.

Recunoașterea și evaluarea veniturilor și cheltuielilor trebuie să asigure respectarea următoarelor principii de bază:

1. Contabilitatea de angajamente, potrivit căruia veniturile și cheltuielile se recunosc în perioada în care au fost câștigate/suportate, indiferent de momentul plății numerarului sau compensării sub altă formă (de exemplu, salariile calculate se înregistrează ca cheltuieli în luna în care au fost calculate, indiferent de data achitării lor). De menționat că, în practică, acest principiu nu întotdeauna se respectă. Astfel, unele ONC-uri înregistrează cheltuielile aferente mijloacelor cu destinație specială în baza contabilității de angajamente, iar veniturile din aceste mijloace – conform contabilității de casă, ceea ce contravine prevederilor Legii contabilității și altor reglementări contabile. În acest context, considerăm că ONC-urile trebuie să aplice principiul nominalizat la recunoașterea și evaluarea tuturor categoriilor de venituri și cheltuieli și tranzacțiile aferente acestora.

2. Prudența, conform căreia mărimea veniturilor nu trebuie să fie supraevaluată, iar a cheltuielilor – subevaluată (de exemplu, lipsurile de active constatate la inventariere se recunosc drept cheltuieli curente, indiferent de faptul dacă a fost sau nu a fost stabilită persoana vinovată, iar veniturile privind recuperarea prejudiciului material se recunosc doar în cazul existenței angajamentului de plată al persoanei vinovate sau a deciziei instanței judecătorești).

3. Concordanța, care prevede corelarea veniturilor și cheltuielilor aferente acelorași tranzacții pe perioade de gestiune (de exemplu, costul bunurilor

The materiality threshold is defined in the NAS as „Accounting policies, changes in the accounting estimates, errors and subsequent events” and stands for criteria preset by the entity for determining the need of presenting or correcting information in the financial statements taking into account the possibility of influence produced by such presentations/corrections onto business decisions taken by the users. In item 30 of herewith mentioned standard envisaged are two approaches to establishing the threshold of significance:

- as a unique criteria applicable to all elements of financial statements, or
- a number of criteria for separate groups of elements [7, p.26].

At the same time, the significance threshold in absolute or relative amount, such as fixed amount or per cent of the value of an element (groups of elements) entered in the financial statement. For example, the significance threshold could be established either at MDL 5,000 or at 2% of the total value of assets at the end of managing period – for balance sheet items or at 3% of the annual return on sales for the elements of revenues and expenditures statement.

The procedure of determining and the specific size of the significance threshold shall be established by each of the NCO independently and reflected in their accounting policies.

Recognition and evaluation of revenues and expenditures shall ensure observance of the following core principles:

1. Accrual accounting, pursuant to which the revenues and expenditures are recognized during the period of time in which these were generated/incurred regardless of the date of paying cash or getting compensation in some other form (for example, wages calculated are reflected as an expense in the month in which these were calculated regardless of the date of actual payment of such). It is worth mentioning that in practice this principle is not always observed. Thus, some of the NCOs enter expenses incurred with special purpose means on accrual accounting basis while the revenues generated by these means are entered on cash accounting basis, which comes in contradiction with the provisions of the Accounting law and other book-keeping regulations. In this context, we believe that NCOs should apply the aforementioned principle in the process of recognition and evaluation of all categories of revenues and expenditures and the transactions associated with such;

2. Prudence, pursuant to which the size of revenues shall not be overestimated while such of the expenditures shall not be underestimated (for example, deficiencies of assets stated in the process of taking stock shall be recognized as current expenses regardless of the fact whether the guilty person was identified or not, while the revenues concerning recovery of the inflicted material prejudice shall be recognized only when there is a payment liability with the guilty person or in case of a court ruling);

3. Concordance, which envisages correlation between revenues and expenditures associated with the same transactions during the management period (for

vândute se recunoaște drept cheltuieli concomitent cu veniturile obținute din comercializarea acestora). Totodată, reglementările contabile naționale permit recunoașterea veniturilor și, respectiv, cheltuielilor și în cazurile când acestea nu sunt corelate reciproc (de exemplu, veniturile din plusurile de inventar, cheltuielile suportate în perioada de gestiune, în care ONC-urile nu au obținut venituri, veniturile și cheltuielile din decontarea datoriilor și creanțelor cu termenul de prescripție expirat, pierderile peste limita normelor de perisabilitate).

Veniturile și cheltuielile ONC-urilor se confirmă prin documente justificative, care trebuie să corespundă cerințelor stabilite în art. 19 și 20 din Legea contabilității (de exemplu, mărimea cheltuielilor aferente salariilor personalului administrativ se determină în baza borderoului de calculare a salariilor, iar suma cheltuielilor privind serviciile de telefonie – în baza facturilor fiscale eliberate de prestatorii de servicii). În acest context, documentele primare cu regim special trebuie perfectate în conformitate cu prevederile actelor normative corespunzătoare, iar celelalte documente trebuie să conțină toate elementele obligatorii și să fie avizate de către conducătorul entității sau altă persoană împuternicită (de exemplu, procesele-verbale de casare a materialelor, de lichidare a mijloacelor fixe etc.).

După recunoaștere și evaluare, veniturile și cheltuielile ONC-urilor trebuie înregistrate în conturi contabile. Începând cu 1 ianuarie 2015, pentru evidența veniturilor și cheltuielilor ONC-urilor sunt destinate conturile 616 „Venituri aferente mijloacelor cu destinație specială”, 617 „Alte venituri (cu excepția veniturilor din activitatea economică)”, 618 „Venituri din activitatea economică”, 716 „Cheltuieli aferente mijloacelor cu destinație specială”, 717 „Alte cheltuieli (cu excepția cheltuielilor din activitatea economică)” și 718 „Cheltuieli din activitatea economică”.

Conturile de venituri sunt de pasiv, iar conturile de cheltuieli – de activ. Pe parcursul perioadei de gestiune în creditul conturilor de venituri și în debitul conturilor de cheltuieli se înregistrează cu total cumulativ de la începutul perioadei, respectiv veniturile și cheltuielile, iar în debit, respectiv, credit – decontarea la finele perioadei de gestiune a veniturilor și a cheltuielilor acumulate la rezultatul financiar total. Conform politicilor contabile, ONC-urile pot ajusta veniturile și cheltuielile în cursul perioadei de gestiune prin întocmirea înregistrărilor contabile inverse, respectiv în debitul conturilor de venituri și în creditul conturilor de cheltuieli.

De remarcat, că unele ONC-uri contabilizează veniturile și cheltuielile în conturile 611 „Venituri din vânzări”, 612 „Alte venituri din activitatea operațională”, 711 „Costul vânzărilor” și 714 „Alte cheltuieli din activitatea operațională”. Această abordare contravine normelor metodologice contabile, deoarece

example, the cost of sold out goods shall be recognized as an expense concomitantly with the revenues generated through selling such). At the same time, the national accounting standards also allow for recognizing revenues, and accordingly, expenditures in cases when such are not reciprocally correlated (for example, proceeds from surpluses of stocks, expenditures incurred during the management period when the NCO did not obtain any proceeds, revenues and expenditures associated with settling overdue debts and claims, losses exceeding the established shelf life rate).

The revenues and expenditures of the NCO need to be corroborated by the justification documents, which shall comply with the requirements set out by Art. 19 and Art. 20 of the Accounting Law (for example, the amount of expenditures on paying wages to the managerial staff shall be determined on the basis of wage bill calculation while the amount of expenses incurred with telephony services – on the basis of tax invoices issued by the service providers). In this context, the special regime primary documents need to be made out in compliance with the provisions contained in the respective regulatory acts while all other documents need to contain all of the mandatory elements and be endorsed by the manager of the entity or any other authorized person (for example, minutes of cancelling the materials, fixed assets liquidation, etc.).

Following recognition and evaluation, the revenues and expenditures of NCO shall be entered into the books. Starting with 1 January 2015, designed for bookkeeping of revenues and expenditures of NCO were accounts 616 “Special purpose means revenues”, 617 “Other revenues (except for revenues generated by business activity)”, 618 “Revenues generated by business activity”, 716 “Expenditures incurred with special purpose means”, 717 “Other expenditures (except for expenditures incurred by business activity)” and 718 “Expenditures incurred by business activity”.

Revenue accounts appear on the liability side of the balance sheet while the expenditure accounts on the assets side. Throughout the management period entered on the revenue accounts and on the debit accounts shall be the total cumulative from the beginning of the period, revenues and expenditures respectively; while on the debit, accordingly, credit – settlements at the end of the management period of revenues and expenditures accumulated and reflected as total in financial statement. Pursuant to the accounting policies the NCOs are entitled to adjust revenues and expenditures in the course of the management period by entering inverse accounting records in revenue accounts on debit side and in expenditure accounts on credit side, accordingly.

It is worth noticing that some of the NCOs are keeping record of revenues and expenditures on accounts 611 “Proceeds from sales”, 612 “Other revenues generated by operational activity”, 711 “Cost of sales” and 714 “Other expenditures incurred by operational activity”. Such treatment comes in contradiction with the methodological accounting standards since the aforementioned accounts are meant for keeping record

conturile nominalizate sunt destinate pentru evidența veniturilor și cheltuielilor entităților din sectorul corporativ. Conturile nominalizate nu reflectă specificul activității ONC-urilor și, ca urmare, nu asigură corectitudinea informațiilor care caracterizează activitatea ONC-urilor.

Considerăm că ONC-urile trebuie să aplice, pentru evidența veniturilor și cheltuielilor, doar conturile 616, 617, 618, 716, 717 și 718. Obligativitatea aplicării conturilor sus-menționate rezultă din:

- prevederile capitolului I „Dispoziții generale” al Planului general de conturi contabile, potrivit cărora conturile de gradul I din clasele 1-7 sunt obligatorii pentru toate entitățile, inclusiv ONC-urile [6, p. 134];
- cerințele de calculare a indicatorilor noilor formulare de situații financiare ale ONC-urilor, prevăzute în Indicațiile metodice [2, p. 152-153].

De remarcat că, în Planul general de conturi contabile pentru conturile de evidență a veniturilor și cheltuielilor, nu sunt prevăzute subconturi, precum și scheme de înregistrări contabile. Nomenclatorul subconturilor la conturile nominalizate se stabilește de către fiecare ONC de sine stătător, în funcție de specificul activității și necesitățile informaționale proprii. Astfel, în cazul în care cheltuielile administrative și de întreținere a ONC sunt acoperite din diferite surse de finanțare, în planul de conturi de lucru, este relevant de prevăzut un cont sau subcont de evidență a cheltuielilor care urmează să fie repartizate. Totodată, în politicile contabile trebuie indicată metoda (baza) de repartizare a cheltuielilor administrative și de întreținere a ONC pe surse de finanțare. Un nomenclator de subconturi, recomandat pentru conturile de evidență a veniturilor și cheltuielilor, este prezentat în edițiile periodice [5, p. 46-48].

Schemele de înregistrări contabile trebuie să se întocmească de către fiecare ONC de sine stătător în funcție de tipul tranzacțiilor efectuate, ținând cont de regulile de funcționare a conturilor de venituri și cheltuieli. Unele scheme de înregistrări contabile aferente veniturilor și cheltuielilor se conțin în literatura de specialitate [4, p. 85-107].

Informațiile privind veniturile și cheltuielile ONC, înregistrate în conturile contabile, se generalizează în situația de venituri și cheltuieli, care se întocmește anual conform unui formular tipizat aprobat de către Ministerul Finanțelor, prezentat în anexa 1 la Indicațiile metodice privind particularitățile contabilității în ONC [2, p. 156]. La calcularea indicatorilor din această situație trebuie respectate următoarele reguli de bază:

- Indicatorii se determină cu total cumulativ de la începutul perioadei de gestiune în baza rulajelor conturilor de venituri și cheltuieli. La aplicarea înregistrărilor contabile inverse, indicatorii nominalizați se calculează ca diferență dintre rulajele conturilor de evidență a veniturilor și cheltuielilor. În caz

of revenues and expenditures of corporate sector entities and do not reflect the specifics of activities conducted by the NCOs and, as a consequence, failed to ensure accuracy of information characterizing activities carried out by the NCOs.

We believe that the NCOs should apply for their bookkeeping the accounts 616, 617, 618, 716, 717 and 718 only. The mandatory nature of application of herewith mentioned accounts follows from:

- provisions set out by Chapter I „General provisions” of the General Accounting Plan, pursuant to which accounts of grade I, classes 1-7 are mandatory for all entities, including NCO [6, p. 134];
- requirements of calculating indicators for new templates of financial statements to be filled out by the NCOs, as provided for by the methodological guidelines [2, p. 152-153].

It is worth noticing that in the General Accounting Plan no provisions for subaccounts were made for revenues and expenditures record keeping accounts and no schemes of accounting entries. The nomenclature of subaccounts to the aforementioned accounts is being established by each of the NCOs independently depending on the profile of activities and their own informational needs. Thus, if the administrative and maintenance costs incurred by the NCOs are covered by different sources of financing then it would be feasible to envisage in the working accounts an account or subaccount for keeping record of expenditures that have to be distributed/shared. At the same time, specified in the accounting policies shall be the method (base) of distribution administrative and maintenance costs incurred by the NCOs as distributed by sources of financing. A nomenclature of subaccounts, recommended for revenues and expenditures record keeping accounts could be found in the periodical editions [5, p. 46-48].

Schemes of bookkeeping entries shall be designed by each of the NCO independently depending on the type of transactions made bearing in mind the rules of functioning of revenue and expenditure accounts. Some of the schemes of bookkeeping records associated with revenues and expenditures could be found in the open literature sources [4, p. 85-107].

Data with regards to NCOs revenues and expenditures entered into the accounts are generalized in revenues and expenditures statements, made out annually pursuant to a standardized template approved by the Ministry of Finance, appearing in Annex 1 to the Methodological guidelines on the specificity of accounting maintained by the NCO [2, p. 156]. When calculating indicators for these statements it is necessary to observe the following basic rules:

- The indicators shall be determined as cumulative total from the onset of the management period based on the rollover on revenues and expenditures accounts. When applying inverse bookkeeping records the herewith specified indicators calculated shall be the difference between rollovers on the bookkeeping records of revenues and expenditures accounts. Otherwise, these indicators shall be deter-

contrar, acești indicatori se determină în baza rulajelor creditoare ale conturilor de venituri și rulajelor debitoare ale conturilor de cheltuieli.

- Veniturile și cheltuielile aferente aceluiași tranzacții se reflectă în situația de venituri și cheltuieli în aceeași perioadă de gestiune (de exemplu, veniturile și cheltuielile curente rezultate din utilizarea finanțărilor și încasărilor cu destinație specială trebuie reflectate în situația de venituri și cheltuieli în aceeași perioadă și în aceeași mărime).

- Veniturile și cheltuielile sunt grupate în situația de venituri și cheltuieli în:

- ✓ venituri și cheltuieli aferente mijloacelor cu destinație specială;
- ✓ altor venituri și cheltuieli (cu excepția veniturilor și cheltuielilor din activitate economică);
- ✓ venituri și cheltuieli din activitate economică.

- Rezultatul (excedentul/deficitul) activității ONC-urilor se determină și se reflectă în situația de venituri și cheltuieli separat pe grupele acestora și, în ansamblu, pe organizație. Excedentul se înregistrează cu cifre pozitive (fără paranteze), iar deficitul – cu semnul minus (între paranteze).

Indicatorul din rd. 110 „Excedent net (deficit net) al perioadei de gestiune” se determină la data raportării după închiderea conturilor de venituri și cheltuieli, se reflectă în contul omonim 336 și trebuie să coincidă cu indicatorul din rd. 210 al bilanțului ONC.

Potrivit reglementărilor contabile naționale situația de venituri și cheltuieli ca și alte situații financiare, se întocmește conform unui formular tipizat, ceea ce complică procesul obținerii informațiilor utile în procesul decizional și nu asigură comparabilitatea acestora. În opinia noastră, este rezonabil de a renunța la formularul tipizat al situației de venituri și cheltuieli, și de a acorda fiecărei ONC dreptul să stabilească structura formularului situației nominalizate în funcție de necesitățile informaționale ale finanțatorilor și altor categorii de utilizatori. Totodată, în scopul asigurării veridicității și comparabilității informațiilor contabile, propunem stabilirea unui nomenclator minim de indicatori privind veniturile și cheltuielile, care trebuie incluși în situația de venituri și cheltuieli a ONC.

În conformitate cu Legea contabilității, situațiile financiare sunt obligatorii pentru toate ONC-urile, indiferent de forma juridică, dimensiunile și tipurile de activități ale acestora. Această modalitate contravine normelor și practicilor avansate internaționale, potrivit cărora ONC-urile mici sunt scutite de întocmirea și prezentarea situațiilor financiare [8]. În acest context, considerăm oportună stabilirea unor criterii privind raportarea financiară și scutirea ONC-urilor care nu se încadrează în limita acestor criterii de întocmire și

mined based on accounts receivable rollover of revenues account and accounts payable rollovers of the expenditure accounts;

- Revenues and expenditures associated with the same transactions shall be reflected in revenues and expenditures statements for the same management period (for example, current revenues and expenditures resulting from the use of funding and proceeds generated by special purpose means shall be reflected in the revenues and expenditure statement during the same period and of the same amount).

- The revenues and expenditures are grouped up in the revenues and expenditures statement as follows:

- ✓ revenues and expenditures associated with special purpose means;
- ✓ other revenues and expenditures (except for revenues and expenditures resulting from business activity);
- ✓ revenues and expenditures resulting from business activity;

- The result (surplus/deficit) of NCO activity shall be determined and reflected in the revenues and expenditures statements separately by groups of such and in assemble across the organization. The surplus shall be entered with positive numbers (without brackets), while the deficit – with the sign of minus (between the brackets).

The indicator appearing in line 110 „Net surplus (net deficit) of the management period” shall be determined as at the reporting date following closure of the revenues and expenditures accounts, reflected in the ambiguous account 336 and must coincide with the indicator appearing in line 210 of the NCO’s balance sheet.

Pursuant to national accounting standards, the revenues and expenditures statements as well as other financial statements shall be made out pursuant to a standardized template, which complicates the process of obtaining useful information in the decision making process and does not ensure their comparability. In our opinion, it would be reasonable to renounce on using the standardized template to reflect revenues and expenditures statements and to offer to each of the NCO the right to establish the structure of revenues and expenditures statements template depending on the informational needs experienced by the financiers and other categories of users. At the same time, with the view of ensuring authenticity and comparability of accounting information, we hereby propose to establish a minimum nomenclature of revenues and expenditures indicators, which should be included in the revenues and expenditures statement prepared by the NCOs.

Pursuant to the Accounting law, making out financial statements is mandatory for all of the NGOs regardless of their legal form, size and types of activity. This treatment comes in contradiction with the advanced international practices, pursuant to which the small-size NCOs are exempted from making out and filing of financial statements [8]. To that end, we find feasible the idea of establishing certain criteria with regards to financial reporting and exempting the NCOs

prezentare a situațiilor financiare. Astfel, propunem să fie scutite de întocmirea și prezentarea situațiilor financiare ONC-urile, care nu depășesc limitele a două din următoarele trei criterii pentru perioada de gestiune precedentă:

- 1) totalul veniturilor aferente mijloacelor cu destinație specială – 1 000 000 lei;
- 2) valoarea contabilă a activelor imobilizate – 500 000 lei;
- 3) numărul mediu scriptic al personalului – 9 persoane.

Totodată, organizațiile, care se încadrează în limitele criteriilor nominalizate, vor trebui să prezinte organelor abilitate de legislație o declarație în formă electronică privind principalele tipuri de activități desfășurate în perioada de gestiune.

Concluzii

Veniturile și cheltuielile reprezintă elemente contabile principale ce caracterizează activitatea oricărei ONC. Actualmente, lipsesc investigații complexe referitoare la componența, recunoașterea, evaluarea, contabilizarea și prezentarea informațiilor privind veniturile și cheltuielile în situațiile financiare.

Reglementările contabile actuale nu stabilesc în mod explicit componența diferitelor grupe de venituri și cheltuieli ale ONC, ceea ce creează dificultăți la contabilizarea acestora și la calcularea indicatorilor din situațiile financiare.

În Planul general de conturi contabile, nu sunt prevăzute nomenclatoarele subconturilor la conturile de evidență a veniturilor și cheltuielilor. Totodată, lipsesc schemele de înregistrări contabile referitoare la recunoașterea și decontarea veniturilor și cheltuielilor. Această situație îngreunează modul de evidență a veniturilor și cheltuielilor ONC și nu asigură, în deplină măsură, veridicitatea, transparența, comparabilitatea informațiilor contabile.

Situația de venituri și cheltuieli se întocmește conform unui formular tipizat, ceea ce contravine practicilor țărilor dezvoltate, în care situațiile financiare, inclusiv privind veniturile și cheltuielile se întocmesc conform formularelor elaborate de către ONC-uri de sine stătător.

Pentru perfecționarea contabilității și raportării financiare a veniturilor și cheltuielilor ONC-urilor, se recomandă:

- concretizarea componenței diferitelor categorii de venituri și cheltuieli;
- identificarea criteriilor și regulilor specifice de recunoaștere și de evaluare a veniturilor și cheltuielilor ONC-urilor;
- elaborarea nomenclatorului subconturilor la conturile de venituri și cheltuieli de către fiecare ONC de sine stătător, în funcție de necesitățile informațional-decizionale proprii;
- renunțarea la formularul tipizat al acesteia și acordarea fiecărei ONC a dreptului să stabi-

that are not matching the frameworks of these criteria from making out and filing of financial statements. Thus, we propose to exempt from making out and filing financial statements the NCOs that do not go beyond the threshold of two out of following three criteria for the preceding management period:

- 1) total revenues generated by special purpose means amount to MDL 1,000,000;
- 2) book value of fixed assets amounts to MDL 500,000;
- 3) average payroll number of personnel – 9 persons.

At the same time, the organizations matching the threshold of herewith specified criteria shall submit to the duly authorized bodies an electronic statement listing the main types of activities conducted during the reported period.

Conclusions

Revenues and expenditures are the core accounting elements distinguishing the activity conducted by each of the NCOs. Currently, no comprehensive research has been conducted with regards to composition, recognition, evaluation, bookkeeping and presentation of information concerning reflection of revenues and expenditures in the financial statements.

The actual accounting standards fail to set out explicitly the composition of different groups of revenues generated and expenditures incurred by the NCOs, which creates difficulties in bookkeeping of such as well in calculating indicators of the financial statements.

Not envisaged in the General Accounting Plan are the nomenclatures of subaccounts of keeping record of revenues and expenditures accounts. At the same time, there are no schemes of making bookkeeping entries with regards to recognition and recovery of revenues and expenditures. Such standing of things complicates the treatment of bookkeeping of revenues and expenditures of the NCOs and does not fully ensure the authenticity, transparency, and comparability of accounting information.

The revenues and expenditures statement shall be made out pursuant to a standardized template, which comes in contradiction with practices applicable in the developed countries, in which the financial statements, including such with regards to revenues and expenditures are made out pursuant to the templates designed by the NCOs of their own.

In order to improve the bookkeeping and making out financial statements reflecting NCO's revenues and expenditures, it is recommended to proceed as follows:

- specifying composition of different categories of revenues and expenditures;
- identifying specific criteria and rules of recognition and evaluation of revenues generated and expenditures incurred by the NCOs;
- designing the nomenclature of subaccounts to revenues and expenditures accounts by each of the NCO's independently depending on their information and decision making needs;
- renouncing on using the standardized template of such and vesting each of the NCOs with the right

lească de sine stătător structura situației nominalizate, în dependență de necesitățile informaționale ale finanțatorilor și ale altor categorii de utilizatori;

- stabilirea nomenclatorului minim de indicatori obligatorii ai situației de venituri și cheltuieli în scopul asigurării veridicității și comparabilității informațiilor contabile;
- stabilirea criteriilor de raportare financiară pentru ONG-uri și scutirea organizațiilor care nu se încadrează în limita acestor criterii de întocmirea și prezentarea situațiilor financiare.

Aplicarea în practică a recomandărilor sus-menționate va permite modernizarea contabilității veniturilor și cheltuielilor ONG-urilor și va asigura un nivel înalt de credibilitate, transparență și comparabilitatea a informațiilor situațiilor financiare în conformitate cu normele și practicile contabile internaționale avansate.

of establishing independently the structure of the herewith mentioned statements depending on the informational needs of the financiers and other categories of users;

- establishing minimum nomenclature of mandatory indicators to be reflected in the revenues and expenditures statement with the purpose of ensuring the authenticity and comparability of accounting information;
- establishing criteria of financial reporting for NCOs and exempting organizations that do not match the threshold of these criteria established for making out and filing of financial statements.

Practical application of the aforementioned recommendations shall allow for modernization of bookkeeping of revenues generated and expenditures incurred by the NCOs in addition to ensuring high level of credibility, transparency and comparability of information reflected in the financial statements in compliance with the advanced international accounting standards and practices.

Bibliografie/Bibliography:

1. Codul fiscal al Republicii Moldova nr. 1163-XIII din 24 aprilie 1997. În: Contabilitate și audit, nr. 4, 2015.
2. Indicațiile metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 11-21 din 23 ianuarie 2015.
3. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007 (în redacție nouă). În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 27-34 din 7 februarie 2014.
4. NEDERIȚA A., PRISACAR T. *Particularitățile managementului financiar și contabilității în organizațiile necomerciale*. Ghid practico-metodic. – Chișinău: Bonss Office, 2013.
5. NEDERIȚA A., TABAN E. *Noile indicații metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale: conținutul de bază și modul de implementare*. În: Contabilitate și audit, nr. 6, 2015.
6. Planul general de conturi contabile. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22 octombrie 2013.
7. Standardele Naționale de Contabilitate. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22 octombrie 2013.
8. Обзор требований по финансовой отчетности неправительственных организаций. Международный центр некоммерческого права. www.icnl.org.

ESTIMAREA EFECTELOR ROTAȚIEI CAPITALULUI ASUPRA PERFORMANȚEI FINANCIARE A ÎNTREPRINDERILOR INDUSTRIALE

*Conf. univ., dr. Nadejda BOTNARI, ASEM
Drd. ASEM, Ana NEDELUCU,
lect. USCH „B. P. Hasdeu”*

Capitalul întreprinderii este cel mai valoros factor de producție al întreprinderii, care contribuie la succesul acesteia prin prisma vitezei de rotație. Rotația capitalului, definită ca un proces continuu de modificare a formelor funcționale, ce determină crearea unei valori suplimentare, reprezintă o adevărată expresie a performanței financiare. Estimarea efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare reprezintă o necesitate impusă de nivelul redus al performanței financiare a întreprinderilor industriale autohtone. Scopul acestei lucrări se rezumă la stabilirea direcțiilor de accelerare a vitezei de rotație a capitalului în vederea sporirii performanței financiare a întreprinderilor industriale.

Cuvinte-cheie: capital, rotația capitalului, performanță financiară, întreprinderi industriale.

JEL: G39, L62, L66, L69

1. Rotația capitalului în cadrul sistemului de indicatori ai performanței financiare a întreprinderilor industriale

Rotația capitalului semnifică, în sens restrâns, *parcursarea celor trei faze și întoarcerea capitalului la forma inițială de o valoare mai mare*, iar în sens larg, definește *un proces continuu de modificare a formelor funcționale ale capitalului*, ce determină crearea unei valori suplimentare, prin urmare, generând obținerea profitului de către întreprindere.

Rotația capitalului reprezintă o *expresie a performanței financiare*, aceasta se manifestă sub două aspecte: **cel cantitativ** – cu cât numărul de rotații, într-o perioadă de timp, este mai mare sau durata unei rotații este mai mică, cu atât mai mult capitalul, prin procesul rotației, va crea valoare adăugată, determinând sporirea performanței financiare; și **cel calitativ** – care presupune că accelerarea rotației capitalului contribuie la optimizarea structurii financiare (utilizarea capitalului împrumutat în cea mai oportună mărime și la cel mai optim cost).

Rotația capitalului, prin indicatorii săi, estimează „viteza de transformare a activelor întreprinderii în lichidități” [9, p. 167] sau „gradul de eficiență a utilizării activelor” [3, p. 8]. În opinia noastră, indicatorii rotației activelor descriu rotația capitalului întreprinderii, în ansamblu, și pe părțile sale componente, adică trecerea prin toate formele sale și întoarcerea la forma sa inițială. În acest context, nu considerăm că rotația semnifică doar „o transformare

ESTIMATING THE EFFECTS OF CAPITAL TURNOVER ON FINANCIAL PERFORMANCE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*Assoc. Prof., PhD Nadejda BOTNARI, ASEM
PhD student ASEM, Ana NEDELUCU,
Lect. CSU „B. P. Hasdeu”*

Capital is the most valuable factor of production of the company that contributes to its success only by its rotation. Capital turnover, defined as a continuous process of capital functional forms' modification, determining additional value creation, is a true expression of financial performance. Estimating the effects of capital turnover on the financial performance of capital is a necessity imposed by the reduced financial performance of domestic industrial enterprises. The purpose of this paper consists in determination of the direction for accelerating the speed of capital turnover to enhance the financial performance of industrial enterprises.

Key words: capital, capital turnover, financial performance, industrial enterprises

JEL: G39, L62, L66, L69

1. Capital turnover role in system of indicators of industrial enterprises' financial performance evaluation.

Capital turnover means, in the narrow sense, *the crossing of the three phases and the return of capital to the original form of a higher value*, and in broad sense, it defines *a continuous process of capital functional forms' change*, determining the creation of additional values, therefore generating profit for the company.

Capital turnover represents an expression of financial performance, that is manifested through two aspects: **the quantitative** – as the number of rotations over a period of time is higher or turnover period is lower, the more the capital, through its turnover, will create value added, enhancing the financial performance; and **qualitative** – which supposes that capital turnover acceleration will contribute to the financial structure's optimization (the utilization of borrowed capital at the most appropriate size and the most optimal cost).

Capital turnover, through its indicators, estimates “the speed of the transformation of business assets into cash” [9, p.167] or “the efficiency of assets' utilization” [3, p.8]. In our opinion, the indicators of assets' turnover describe the turnover of overall capital of the enterprise and of its parts. In this context, we argue that the turnover means not only “liquidity trans-

în lichidități”, căci numerarul aflat în caseria sau în contul curent al întreprinderii nu va aduce o valoare adăugată, dacă nu va fi antrenat în activitatea de producție. Astfel, distingem următorii indicatori derivați de la rotația activelor totale: rotația activelor imobilizate și rotația activelor circulante (figura 1).

formation”, because company’s cash will not bring added value if it is not engaged in productive activity. Thus, we distinguish the following indicators of capital turnover: fixed assets’ turnover and current assets’ turnover (figure 1).

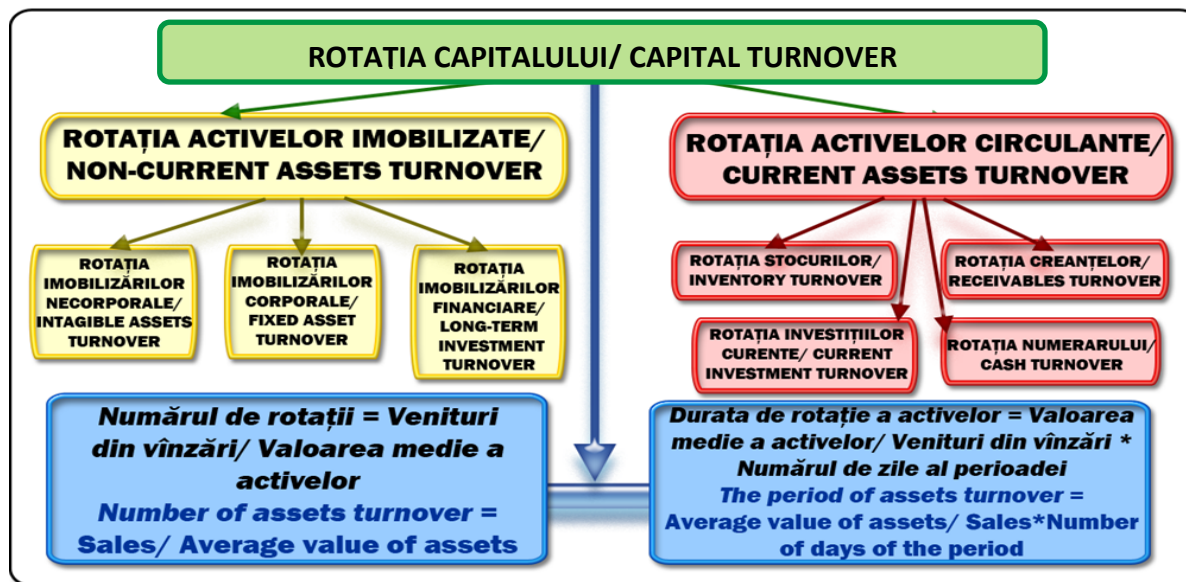


Figura 1. Sistemul de indicatori ai rotației capitalului/

Figure 1. Capital turnover’s system of indicators

Sursa: elaborat de autor în baza [9, p. 167-169]/

Source: developed by the author based on [9, p. 167-169]

Rotațiile activelor imobilizate și celor circulante, la rândul lor, sunt influențate de factori detaliați și anume: rotația imobilizărilor necorporale, rotația imobilizărilor corporale, rotația imobilizărilor financiare, rotația stocurilor, rotația creanțelor, rotația investițiilor financiare curente și rotația numerarului. Indicatorii rotației pot fi calculați prin intermediul indicatorului numărului de rotații (ori) și indicatorului duratei de rotație ale activelor (zile). Numărul de rotații ale activelor indică de câte ori veniturile din vânzări au recuperat activele, într-o perioadă de timp, pe când durata de rotație arată perioada de timp, în care veniturile din vânzări reînnoiesc activele întreprinderii.

2. Estimarea efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare a întreprinderilor industriale

Teoria și practica mondială recunosc importanța rotației capitalului pentru prosperitatea întreprinderii. Numeroase studii empirice au scos în evidență faptul că rotația capitalului influențează pozitiv performanța financiară la un nivel statistic semnificativ [1, p.178], [7, p.63], [10, p.177], [11, p.10]. Cercetarea empirică privind cuantificarea performanței financiare a întreprinderilor industriale, arată că, la nivelul întreprinderilor industriale autohtone din sectoarele industriei ușoare, a băuturilor și a mașinilor, echipamentelor și aparatelor, performanța financiară se estimează prin

Non-current assets and current assets’ turnover is influenced by detailed factors such as intangible assets turnover, fixed assets turnover, long-term investment turnover, inventory turnover, receivables turnover, current investments turnover and cash turnover. Capital turnover indicators may be calculated by the indicator of the number of rotations (time) and of duration of rotation of assets (days). The number of turnovers of assets indicates how often the income from sales renews assets over a period of time, while the period of turnover shows in which time the revenue from sales renews the enterprise’s assets.

2. The estimation of capital turnover effects on financial performance of industrial enterprise.

World theory and practice recognize the importance of capital turnover for enterprise’s prosperity. Numerous empirical studies have highlighted the fact that the capital turnover is statistically significant and positively influences the financial performance [1, p.178], [7, p.63], [10, p.177] [11, p.10]. Our empirical research on the financial performance evaluation of industrial enterprises shows that financial performance of industrial companies of light, beverage, machinery, equipment and apparatus sectors, is determined by four

intermediul a patru dimensiuni: stabilitate, reprezentată de rata autonomiei financiare (RAF), echilibru, reprezentat de rata fondului de rulment propriu (RFRP), rentabilitate, exprimată prin rentabilitatea financiară (ROE) și valoare de piață, exprimată prin profit net pe acțiune (PNACT) și raportul „preț de piață la valoarea contabilă” (PBR). Estimarea performanței financiare, prin modelul logit, se efectuează după relația matematică:

$$(x) = \Pr(y = 1 | X) = \frac{1}{1 + e - (4,34 - 3,62RAF - 1,05RFRP - 3,1ROE - 0,11PNACT - 0,08PBR)}$$

unde:

RAF exprimă rata de autonomie financiară;
RFRP – rata fondului de rulment propriu;
ROE – rentabilitatea financiară;
PNACT – profit net/acțiune;
PBR – rata „Preț la valoarea contabilă a acțiunii”.

Deși rotația capitalului nu este identificată ca o dimensiune directă a performanței financiare la nivelul eșantionului utilizat în cadrul simulării, menționăm că rotația capitalului reprezintă o dimensiune derivată importantă pentru performanța financiară a întreprinderilor industriale.

Rotația capitalului reflectă „eficiența managementului activelor în vederea generării veniturilor de către investițiile efectuate în activele întreprinderii” [8, p.175]. Pentru determinarea efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare a întreprinderii, precum și pentru stabilirea direcțiilor strategice de accelerare a rotației capitalului în contextul sporirii performanței financiare, am recurs la descompunerea rotației activelor totale (durata de rotație) în factori detaiați. Ca elemente componente ale activelor totale au fost selectate imobilizările corporale, stocurile, creanțele și numerarul, deoarece acestea au prezentat valori diferite de zero pe întregul eșantion, pe când celelalte articole ale activelor (imobilizări necorporale, imobilizări financiare, investiții financiare pe termen scurt, alte active circulante) au înregistrat valori nule, în mare parte, nefiind eligibile pentru o simulare econometrică.

Astfel, rotația activelor totale poate fi privită ca suma duratelor de rotație a elementelor componente ale activului total: *durata de rotație a imobilizărilor corporale (RIC)*; *durata de rotație a stocurilor (RS)*; *durata de rotație a creanțelor (RC)*; *durata de rotație a numerarului (RN)*. Tot aici, admitem că utilizarea doar a indicatorilor menționați mai sus în simulare econometrică nu va permite studiarea integrală a efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare, deoarece însemnătatea efectului pozitiv al accelerării vitezei de rotație a unui element depinde de modificarea rotației capitalului a altor elemente de activ, în acest sens, accelerarea vitezei de rotație a imobilizărilor corporale va conduce la sporirea performanței doar atunci când nu va fi acoperită de efectele negative ale încetirii vitezei de rotație a celorlalte elemente. Pentru considerarea acestor inter-

dimensions: stability, represented by ratio of financial autonomy (RAF), equilibrium represented by own working capital ratio (RFRP), return, expressed as return on equity (ROE) and market value, expressed as net profit per share (PNACT) and the ratio “market price to book value” (PBR). The estimation of financial performance through logit model is realized by the following mathematical relationship:

$$(x) = \Pr(y = 1 | X) = \frac{1}{1 + e - (4,34 - 3,62RAF - 1,05RFRP - 3,1ROE - 0,11PNACT - 0,08PBR)}$$

where:

RAF – ratio of financial autonomy;
RFRP – own working capital ratio;
ROE – return on equity;
PNACT – net profit per share;
PBR – ratio “Market price to book value”.

Although the capital turnover is not identified as a direct dimension of financial performance in case of the sample used in the simulation, we argue that the capital turnover is important derived dimension of financial performance of industrial enterprises.

Capital turnover reflects the “asset management efficiency in generating income by investments in business assets” [8, 175]. In order to determine the effects of capital turnover on the company's financial performance, as well as setting strategic directions for accelerating the capital turnover in the context of enhancing financial performance, we used the decomposition of total assets turnover (turnover period) in detailed factors. As components of total assets were selected fixed assets, inventories, receivables and cash because they registered not null values on the entire sample, while other items of assets (intangible assets, long-term investment, current investments, other current assets) recorded, mostly, null values, not being eligible for econometric simulation.

Thus, the total assets turnover may be regarded as the sum turnover periods of total assets' components: *fixed assets (RIC)*; *inventory turnover period (RS)*; *receivable turnover period (RC)*; *cash turnover period (RN)*. Here, we admit that using only the indicators listed above in econometric simulations will not allow studying the full effects of the capital turnover on the financial performance, as the significance of the positive effect of turnover speed acceleration of an asset item depends on the changing of turnover of other asset items, in this sense, the speed acceleration of fixed assets' turnover will enhance the performance only when it will not be covered by the negative effects of turnover's speed deceleration of the other assets.

For consideration of these interdependencies we appeal to some additional variables that describe the relationship between the turnover of a category of assets to total assets' turnover: *fixed assets turnover*

dependențe, apelăm la niște variabile suplimentare, ce descriu relația dintre rotația unui element de activ cu rotația activului total: *raportul dintre durata de rotație a imobilizărilor corporale și durata de rotație a activelor totale (RICRAT)*; *raportul dintre durata de rotație a stocurilor și durata de rotație a activelor totale (RSRAT)*; *raportul dintre durata de rotație a creanțelor și durata de rotație a activelor totale (RCRAT)*; *raportul dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale (RNRAT)*.

În efortul estimării impactului elementelor rotației capitalului asupra performanței financiare a întreprinderilor, recurgem la aplicarea regresiei de tip panel, realizată în baza unui eșantion de 42 de întreprinderi ale industriei ușoare, a băuturilor, a mașinilor, echipamentelor și aparatelor pentru perioada 2011 – 2014 (168 de observații).

O regresie pe date de tip panel diferă de o regresie simplă cross-secțională sau de una care folosește seriile de timp, prin faptul că are un indice dublu asupra variabilelor sale. Forma sa este [5, p.647]:

$$Y_{it} = \alpha + X_{it}'\beta + \varepsilon_i + u_{it}, \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (1)$$

unde:

Y_{it} reprezintă variabila dependentă;
 X_{it}' – vector k dimensional de regresori;
 δ_i și ε_{it} – componentă a erorii pentru unități ale secțiunii transversale, cât și între secțiuni și timp;
 i – dimensiunea cross-secțională și indicele t – dimensiunea temporală.

În cadrul modelelor de tip panel, o atenție deosebită se atrage efectelor, care pot fi generate în funcție de modul manifestării comportamentului aleatoriu al erorii. În cazul în care la estimarea modelului se ia în calcul variația dintre secțiuni, presupunându-se estimarea a câte unui termen liber α_i pentru fiecare secțiune analizată, fără a permite însă și variația între secțiuni sau în timp a coeficienților pantă ai modelului, vorbim despre estimarea unui model de tip panel cu efecte fixe. Specificațiile cu efecte fixe se obțin prin eliminarea mediei variabilei dependente la nivel transversal sau temporal și apoi utilizarea unei ecuații de regresie utilizând datele rezultate.

Specificațiile cu efecte aleatorii presupun că α_i este o variabilă aleatorie de medie α . În acest caz, valoarea termenului liber pentru o secțiune i se exprimă ca: $\alpha_i = \alpha + \varepsilon_i$, unde ε_i este termenul erorii aleatorii de medie 0 și varianță σ_ε^2 . Altfel spus, în cazul analizei de tip panel a datelor, secțiunile transversale (timp sau spațiu) sunt, de fapt, eșantioane ale unei colectivități, unde termenul liber este caracterizat printr-o medie egală cu nivelul α și printr-o variație specifică fiecărei secțiuni considerate în model descrisă prin termenul erorii ε_i .

Optarea pentru estimarea unui model cu efecte fixe sau a unui model cu efecte aleatorii este condiționată de ipotezele prestabilite privind natura

period to total assets turnover period ratio (RICRAT); *inventory turnover period to total assets turnover period ratio (RSRAT)*; *receivable turnover period to total assets turnover period ratio (RCRAT)*; *cash turnover period to total assets turnover period ratio (RNRAT)*.

To estimate the impact of capital turnover on the financial performance of businesses we apply the panel regression, carried out on a sample of 42 industrial enterprises of light, beverage, machinery, equipment and apparatus domains for the years 2011-2014 (168 observations).

A panel data regression differs from a simple regression, like time series or cross-sectional, by using variables with double index. Its form is [5, p.647]:

where:

Y_{it} – dependent variable;
 X_{it}' – dimensional vector k of regressors;
 δ_i and ε_{it} – the components of error for time section and cross section;
 i – cross section dimension and t – time section index.

In panel model a special attention is drawn to the effects that can be generated depending on ally behaviour of error. If the variation between sections in model estimation, it is taken in account, supposing the estimation of an free term α_i for each analysed section, without permitting the variation between section or time variations of slope coefficients of model, we must speak about the estimation of panel data model with fixed effects. The specifications with fixed effects are obtained by eliminating dependent variable mean on cross-sectional or time-sectional level and then using a regression equation with obtained data.

Specifications with random effects assume that α_i is a random variable with value α . In this case, the value of free term for a section i is expressed as: $\alpha_i = \alpha + \varepsilon_i$, where ε_i is the random error's term with mean 0 and variance σ_ε^2 . In other words, in case of panel data analysis, the cross-sections are a sample of, where free term is characterized by an average equal level α and by a specific variation of each section of model considered the term error ε_i .

Decision to estimate a model with fixed effects or a model with random effects is conditioned by default assumptions on the nature of the individual

efectelor individuale α_i . Alegerea optimă a modelului (cu efecte fixe sau efecte aleatorii) se va realiza în baza rezultatelor generate de testul Hausman [4]. Ca ipoteză de verificare, acest test are condiția că între estimările coeficienților din modelul cu efecte fixe și între estimările coeficienților din modelul cu efecte variabile nu există diferențe semnificative, din punct de vedere statistic, deci, ambele metode sunt adecvate. Dacă ipoteza nulă este respinsă, reiese că doar modelul estimat cu efecte fixe este adecvat. Ca și în cazul modelelor de regresie de tip clasic, se vor testa ipotezele privind: distribuția normală a erorilor, autocorelarea erorilor, homoscedasticitatea erorilor.

Pentru prelucrarea datelor, s-a utilizat pachetul software Eviews 8.0. Ca variabilă dependentă a fost luat indicatorul performanței financiare (PF) în baza funcției logistice prezentate anterior, ca variabile independente au fost selectați factorii detaliați ai rotației capitalului (figura 2). Prin simulări repetitive, în baza statisticii t-Student, s-a apreciat ca factor de influență statistic semnificativ asupra performanței financiare a întreprinderilor raportul dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale (RNRAT), atât în cazul estimărilor cu efecte fixe, cât și în cazul estimărilor cu efecte variabile (tabelele 1, 2).

Pentru alegerea formei optime a modelului a fost aplicat testul Hausman, care, după cum am menționat anterior, verifică dacă există, din punct de vedere statistic, diferențe semnificative între estimările coeficienților din modelul cu efecte fixe și estimările coeficienților din modelul cu efecte aleatorii. În cazul analizat, conform rezultatelor prezentate în tabelul 3, constatăm că diferențe între estimațiile prin cele 2 tehnici nu sunt.

The optimal choice model (with fixed effects or random effects) will be made based on test results generated by Hausman test [4]. As a verification hypothesis, this test assumes that there is not a statistically significant difference between coefficients of fixed effects model and coefficients of random effects model, so both methods are appropriate. If the null hypothesis is rejected, it appears that only fixed effects model is appropriate. As in case of classical regression models, it will be tested on hypothesis about the normal distribution of errors, errors autocorrelation, homoscedasticity errors.

For data processing, the software package Eviews 8.0 was used. As a dependent variable, financial performance indicator (PF) was taken, based on the logistic function above, and, as independent variables, detailed factors of capital turnover were selected (figure 2). By repetitive simulating, based on statistics t-Student, the cash turnover period to total assets turnover ratio (RNRAT) was recognised as a statistically significant factor of influence on the financial performance of enterprises; the estimations were taken with consideration of fixed effects and of random effects (tables 1, 2).

The optimal form of the model was chosen by applying the Hausman's test, which, as we mentioned above, checks if there are statistically significant differences between coefficients of fixed effects model and coefficients of random effects model. In analysed case, based on reported results in table 3, we find that there are not any differences between the estimates by two techniques.

Tabelul 1/ Table 1

**Estimarea cu efecte fixe a impactului rotației capitalului asupra performanței financiare/
The estimation with fixed effects of capital turnover impact on financial performance**

Dependent Variable: PF				
Method: Panel Least Squares				
Sample: 2011 2014				
Periods included: 4				
Cross-sections included: 42				
Total panel (balanced) observations: 168				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.567530	0.018467	30.73197	0.0000
RNRAT	-1.672418	0.406847	-4.110680	0.0001
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				

Sursa: calculat de autor cu suportul EViews 8.0/ Source: estimated by the author with EViews 8.0

În cazul modelului de tip panel, se știe că estimatorul efectelor fixe este consistent atât în modelul cu efecte aleatorii, cât și în cel cu efecte fixe. În modelul cu efecte fixe, acesta este și eficient. Pe de altă parte, estimatorul cu efecte aleatorii nu poate fi folosit în modelul cu efecte fixe, fiind prin construcție eficient în modelul cu efecte aleatorii [6].

In case of the panel-data model, we know that fixed effects estimator is consistent both with the random effects model and with the fixed effects. In the fixed effects model it is also efficient. On the other hand, the estimator with random effects cannot be used in the fixed effects model, being efficient only in random effects model [6].

Tabelul 2/ Table 2

**Estimarea cu efecte aleatorii a influenței rotației capitalului asupra performanței financiare/
The estimation with random effects of capital turnover influence on financial performance**

Dependent Variable: PF				
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)				
Date: 10/15/15 Time: 04:12				
Sample: 2011 2014				
Periods included: 4				
Cross-sections included: 42				
Total panel (balanced) observations: 168				
Swamy and Arora estimator of component variances				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.565116	0.039076	14.46207	0.0000
RNRAT	-1.600910	0.339172	-4.720059	0.0000
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			0.228524	0.6710
Idiosyncratic random			0.160028	0.3290

Sursa: calculat de autor cu suportul EViews 8.0/

Source: estimated by the author with EViews 8.0

Respectiv, vom pleda pentru modelul cu efecte fixe la estimarea dependenței dintre performanța financiară a întreprinderii și componentele rotației capitalului, deoarece această metodă, în cazul de față, ne oferă atât estimări eficiente, cât și un coeficient de determinație mai mare.

Matricea de varianță-covarianță a estimatorilor a fost determinată cu metoda White cross-section (pentru fiecare secțiune transversală s-a determinat câte o ecuație și s-au calculat erorile standard de tip robust pentru sistemul de ecuații), deoarece există suspiciune de heteroscedasticitate la nivel transversal. Ca rezultat, softul a furnizat rezultatul prezentat în tabelul 4. Constatăm că, la un nivel teoretic de semnificație de 5%, estimatorul parametrului de regresie este acceptat (testul

Accordingly we advocate for the fixed effects model to estimate the dependence between the company's financial performance and capital turnover's components because this method provides efficient estimations and a higher coefficient of determination.

The matrix of variance-covariance estimator was determined with the White cross-section method (each cross section was determined by an equation and standard errors of robust type for system of equations were calculated) as there is suspicion of cross-sectional heteroscedasticity. As a result, software provides the result shown in Table 4. We find that the theoretical significance level of 5% regression parameter estimator is accepted (Student T-test), which shows that the financial performance of the companies significantly

T-Student), ceea ce denotă că asupra performanței financiare a întreprinderilor influențează semnificativ atât raportul dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale (RNRAT), și anume la creșterea raportului dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale (RNRAT) cu 1%, performanța financiară va spori cu 1,67%. De menționat că modelul estimat prezintă absența autocorelării erorilor de ordinul unu, testul Durbin-Watson prezentând o valoare în jurul lui 2. De asemenea, modelul se prezintă a fi semnificativ la 1% eroare (testul F-statistic), cu un nivel de determinare de 77,6% (ceea ce prezintă că 77,6% din variația performanței financiare ale întreprinderilor industriale se datorează variabilei sistemice considerate: raportul dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale).

influenced by the cash turnover period to total assets turnover ratio (RNRAT), the increase of the cash turnover period to total assets turnover ratio (RNRAT) with 1% determines the enhancing of financial performance by 1.67 %. Note that the estimated model, has no first order autocorrelation errors, Durbin-Watson test showing a value around 2. The model showed to be significant at 1% error (test F-statistic), the level of the determination coefficient is 77.6% (which shows that 77.6% of the variation in financial performance of industrial enterprises is due to systemic variable considered: the cash turnover period to total assets turnover ratio).

Tabelul 3/ Table 3

Testul Hausman/ Hausman’s test

Correlated Random Effects - Hausman Test				
Equation: Untitled				
Test cross-section random effects				
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.	
Cross-section random	0.101280	1	0.7503	
Cross-section random effects test comparisons:				
Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
RNRAT	-1.672418	-1.600910	0.050487	0.7503

Sursa: calculat de autor cu suportul EViews 8.0/

Source: estimated by the author with EViews 8.0

Rezultatele modelării efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare au arătat că, în mod izolat, rotația capitalului nu influențează asupra performanței financiare, aceasta fiind argumentată prin respingerea variabilelor de rotație pe elementele componente ale activului (RIC, RS, RC, RN). De aici, concluzionăm că eforturile manageriale privind accelerarea vitezei de rotație a unei categorii de active nu vor conduce la creșterea performanței financiare, deoarece efectele pozitive ale accelerării vitezei de rotație vor fi minimizate de o gestiune mai puțin eficientă a celorlalte elemente de activ.

The results of capital turnover’s effects on the financial performance modelling showed that, in isolation, capital turnover does not influence the financial performance, which is substantiated by rejecting assets components’ turnover variables (RIC, RS, RC, RN). Hence, we conclude that management efforts on accelerating turnover speed of a category of assets will not increase financial performance, as the positive effects of acceleration turnover speed will be minimized by less efficient management of other assets.

Tabelul 4/ Table 4

**Modelul impactului rotației capitalului asupra performanței financiare, efecte fixe, Metoda PLS/
The model of capital turnover impact on financial performance, fixed effects, PLS Method**

Dependent Variable: PF				
Method: Panel Least Squares				
Sample: 2011 2014				
Periods included: 4				
Cross-sections included: 42				
Total panel (balanced) observations: 168				
White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.567530	0.022904	24.77867	0.0000
RNRAT	-1.672418	0.096641	-17.30539	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.776138	Mean dependent var	0.511077	
Adjusted R-squared	0.700921	S.D. dependent var	0.292620	
S.E. of regression	0.160028	Akaike info criterion	-0.610679	
Sum squared resid	3.201128	Schwarz criterion	0.188907	
Log likelihood	94.29704	Hannan-Quinn criter.	-0.286168	
F-statistic	10.31858	Durbin-Watson stat	2.097882	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sursa: calculat de autor cu suportul EViews 8.0/ Source: estimated by the author with EViews 8.0

Cercetarea efectelor sistemice ale rotației capitalului asupra performanței financiare a permis identificarea, la nivel statistic, variabila semnificativă ce conduce la sporirea performanței financiare – raportul dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale (RNRAT), în timp ce ceilalți indicatori sistemici (RICRAT, RSRAT, RCRAT) au fost respinși, din motivul neparcurgerii unuia din testele efectuate.

Rezultatele obținute nu presupun că rotația celorlalte elemente de activ, decât numerarul, nu are nicio semnificație pentru performanța financiară. Indicatorul „RNRAT” poate fi utilizat ca variabila de control în evaluarea rotației capitalului și în determinarea direcțiilor de sporire a performanței financiare. În acest sens, considerăm necesară relaționarea segmentelor managementului activelor (managementul imobilizărilor corporale, gestiunea stocurilor și a clienților, managementul lichidităților) prin intermediul coordonării vitezei de rotație a numerarului cu viteza de rotație a activelor totale.

În efortul perceperii aprofundate a efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare, considerăm necesară descompunerea factorială a

Researching the capital turnover’s systemic effects on the financial performance allowed the identification, at statistically significant level, the variable that lead to increased financial performance – the cash turnover period to total assets turnover ratio (RNRAT), while other systemic indicators (RICRAT, RSRAT, RCRAT) were rejected for the reason of some tests’ failure.

The obtained results do not imply that the turnover of other assets, except cash, has no meaning for financial performance. The “RNRAT” can be used as a control variable in the capital turnover evaluation and determination of the directions of capital turnover’s speed acceleration for financial performance’s enhancement. In this regard, we consider necessary to relate asset management segments (fixed assets’ management, inventory and customer management, liquidity management) by coordinating of a cash turnover speed to the turnover speed of total assets.

In the effort of profound understanding of the capital turnover effects on the financial performance, we consider necessary to decompose the financial

performanței financiare după *modelul Dupont*, conform căruia rentabilitatea financiară (ROE) reprezintă produsul dintre marja netă (profit net raportat la venituri din vânzări) și pârghia financiară (valoarea medie a activelor raportată la capital propriu) raportat la durata de rotație a activelor totale (RAT). O abordare similară poate fi utilizată în cadrul descompunerii profitului net pe acțiune (PNACT), care reprezintă produsul dintre valoarea medie a activelor și marja netă raportat la durata de rotație a activelor totale (RAT) și numărul de acțiuni.

Celelalte dimensiuni ale performanței financiare – rata autonomiei financiare (RAF), rata fondului de rulment propriu (RFRP) și raportul „prețului de piață al acțiunii la valoarea contabilă” (PBR) nu pot fi descompuse după abordarea *modelului Dupont*. În scopul stabilirii legăturii dintre rotația capitalului și dimensiunile performanței financiare (RAF, RFRP, PBR), recurgem la simularea econometrică a efectelor rotației capitalului asupra dimensiunilor performanței financiare. Ca tehnică de simulare selectăm regresia de tip panel, utilizată în cazul simulării efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare, fiind păstrat același eșantion de întreprinderi și aceleași variabile independente.

Estimarea efectelor rotației capitalului asupra ratei autonomiei financiare (RAF), ratei fondului de rulment propriu (RFRP) și raportului „prețului de piață al acțiunii la valoarea contabilă” (PBR) se efectuează prin considerarea atât a efectelor fixe, cât și a efectelor aleatorii, iar forma optimă a modelului este determinată prin testul Hausman, care a arătat că nu sunt diferențe între estimările prin cele 2 tehnici (efecte fixe și cele aleatorii). Prin simulări repetitive, în baza statisticii t-Student, am obținut următoarele rezultate (tabelele 5 și 6):

- ✓ rata autonomiei financiare (RAF) este influențată, la nivel statistic semnificativ, de raportul dintre durata de rotație a creanțelor și durata de rotație a activelor totale (RCRAT);
- ✓ rata fondului de rulment propriu, la nivel statistic semnificativ, este influențată de raportul dintre durata de rotație a imobilizărilor corporale la durata de rotație a activelor totale (RICRAT) și raportul dintre durata de rotație a numerarului la durata de rotație a activelor totale (RNRAT).

Matricea de varianță-covarianță a estimatorilor a fost determinată prin metoda White cross-section (pentru fiecare secțiune transversală, s-a determinat câte o ecuație și s-au calculat erorile standard de tip robust pentru sistemul de ecuații), deoarece există suspiciune de heteroscedasticitate la nivel transversal.

Raportul „prețului de piață al acțiunii la valoarea contabilă” (PBR) s-a arătat să nu fie sensibil, la nivel statistic, față de variabilele rotației capitalului. De menționat că modelele estimate prezintă absența autocorelării erorilor de ordinul unu, testul Durbin-Watson prezentând o valoare în jurul lui 2.

performance based on *Dupont model*, according to which the return on equity (ROE) is the product of multiplication of the net margin (net profit reported to income from sales) and financial multiplier (average assets relative to equity) reported to the total assets' turnover period (RAT). A similar approach can be used in the decomposition of net profit per share (PNACT), which is the product of the average value of total assets and net margin relative to the total assets' turnover period (RAT) and the number of shares.

The other dimensions of financial performance – financial autonomy ratio (RAF), the ratio of own working capital (RFRP) and the ratio “market price of the share at the book value” (PBR) cannot be decomposed by *Dupont model* approach. In order to establish the link between the capital turnover and financial performance dimensions (RAF, RFRP, PBR) we perform some econometric simulations of the effects of the capital turnover on financial performance's dimensions. Panel-data regression was selected as a simulation technique, used for simulation capital turnover effects on financial performance with the same sample and the same independent variables kept.

The estimation of the effects of the capital turnover on the financial autonomy ratio (RAF), the ratio of own working capital (RFRP) and the ratio “market price of the share at the book value” (PBR) is carried out by considering both fixed effects, as well as the random effects, and the optimum form of the model is determined by Hausman test, which showed that there are no differences between the two estimation techniques (fixed and random effects). Through repetitive simulations, based on statistics t-Student, we obtained the following results (tables 5 and 6):

- ✓ the financial autonomy ratio (RAF) is influenced, at significant statistical level, by the receivable turnover period to total assets turnover ratio (RCRAT);
- ✓ the ratio of own working capital (RFRP), is influenced, at significant statistical level, by the fixed assets turnover period to total assets turnover ratio (RICRAT) and the cash turnover period to total assets turnover ratio (RNRAT).

The matrix of variance-covariance estimator was determined with the White cross-section method (each cross section was determined by an equation and standard errors of robust type for system of equations were calculated) as there is suspicion of cross-sectional heteroscedasticity.

The ratio “market price of the share at the book value” (PBR) appeared not to be sensitive, in statistical terms, to capital turnover variables. Note that the estimated models have no first order autocorrelation errors; the Durbin-Watson test shows a value around 2.

Tabelul 5/ Table 5

**Modelul impactului rotației capitalului asupra ratei autonomiei financiare, efecte fixe, Metoda PLS/
The model of capital turnover impact on financial autonomy ratio, fixed effects, PLS Methods**

Dependent Variable: RAF				
Method: Panel Least Squares				
Sample: 2011 2014				
Periods included: 4				
Cross-sections included: 42				
Total panel (balanced) observations: 168				
White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.770186	0.027833	27.67166	0.0000
RCRAT	-0.677825	0.198626	-3.412578	0.0009
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.950026	Mean dependent var	0.663679	
Adjusted R-squared	0.933234	S.D. dependent var	0.300185	
S.E. of regression	0.077565	Akaike info criterion	-2.059148	
Sum squared resid	0.752040	Schwarz criterion	-1.259562	
Log likelihood	215.9684	Hannan-Quinn criter.	-1.734637	
F-statistic	56.57815	Durbin-Watson stat	2.223788	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sursa: calculat de autor cu suportul EViews 8.0/

Source: estimated by the author with EViews 8.0

De asemenea, modelul dependenței ratei autonomiei financiare de rotația capitalului se prezintă a fi semnificativ la 1% eroare (testul F-statistic), cu un nivel de determinație de 95,0 % (ceea ce prezintă că 95 % din variația ratei autonomiei financiare a întreprinderilor industriale se datorează variabilei sistemice considerate: raportul dintre durata de rotație a creanțelor și durata de rotație a activelor totale). Pe când, modelul dependenței ratei fondului de rulment propriu de rotația capitalului se prezintă a fi semnificativ la 1% eroare (testul F-statistic), cu un nivel de determinație de 93,21% (ceea ce denotă că 93,21% din variația ratei fondului de rulment propriu a întreprinderilor industriale se datorează variabilelor sistemice considerate: raportul dintre durata de rotație a imobilizărilor corporale și durata de rotație a activelor totale, raportul dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale).

The model dependence of financial autonomy ratio of capital turnover is shown to be significant at 1% error (F test-statistic), with a level of determination of 95.0% (which shows that 95% of the variation financial autonomy ratio of industrial enterprises is due to considered systemic variable: the receivable turnover period to total assets turnover ratio). While the model of own working capital ratio dependency of capital turnover is shown to be significant at 1% error (test F-statistic), with a level of determination of 93.21% (which shows that 93.21% of the variance of own working capital ratio of industrial enterprises is due to considered systemic variables: the fixed assets turnover period to total assets turnover period ratio, the cash turnover period to total assets turnover period ratio).

Tabelul 6/ Table 6

**Modelul impactului rotației capitalului asupra ratei fondului de rulment propriu, efecte fixe, Metoda PLS/
The model of capital turnover impact on own working capital ratio, fixed effects, PLS Methods**

Dependent Variable: RFRP				
Method: Panel Least Squares				
Sample: 2011 2014				
Periods included: 4				
Cross-sections included: 42				
Total panel (balanced) observations: 168				
White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.598667	0.029887	53.48985	0.0000
RICRAT	-0.766462	0.072652	-10.54974	0.0000
RNRAT	3.432439	0.378848	9.060200	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.932138	Mean dependent var	1.270095	
Adjusted R-squared	0.908605	S.D. dependent var	0.817586	
S.E. of regression	0.247170	Akaike info criterion	0.262646	
Sum squared resid	7.575534	Schwarz criterion	1.080827	
Log likelihood	21.93770	Hannan-Quinn criter.	0.594704	
F-statistic	39.60989	Durbin-Watson stat	2.110450	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sursa: calculat de autor cu suportul EViews 8.0/ Source: estimated by the author with EViews 8.0

Combinând descompunerea factorială a performanței financiare după *modelul Dupont* cu rezultatele simulărilor efectuate, obținem că rotația capitalului reprezintă un factor de influență atât a performanței financiare, cât și a dimensiunilor sale (figura 2). În esență, rotația capitalului reprezintă una din dimensiunile rentabilității financiare (ROE) și a profitului net pe acțiune (PNACT), care manifestă influență directă, adică, prin creșterea sa, determină sporirea indicatorului rezultativ. Accelerarea vitezei de rotație determină creșterea rentabilității financiare și a profitului net pe acțiune, contribuind, prin urmare, la sporirea performanței financiare. Interpretarea influenței indicatorilor rotației capitalului depinde de modul de exprimare a acesteia. Astfel, dacă viteza de rotație este exprimată în numărul de rotații, atunci aceasta se consideră ca factor direct, iar dacă viteza de rotație este exprimată prin durata de rotație, atunci aceasta este considerată ca factor indirect.

Indicatorii sistemici ai rotației capitalului (RICRAT, RCRAT, RNRAT) au manifestat o influență semnificativă la nivel statistic față de performanța financiară și dimensiunile sale (RAF, RFRP). Raportul dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale (RNRAT), fiind un factor direct al performanței financiare, manifestă aceeași influență față de rata fondului de rulment propriu (RFRP).

Combining the financial performance factor with the decomposition model based on Dupont approach, together with the results of accomplished simulations, we conclude that the capital turnover is a factor of influence both on financial performance as well as on its dimensions (figure 2). In essence, the capital turnover is one of the dimensions of return on equity's (ROE) and of net profit per share's (PNACT), which shows direct influence, i.e. by increasing it determines the growth of resultative indicator. Acceleration of the turnover speed increases return on equity and net profit per share, contributing therefore to increase in financial performance. Interpretation of capital turnover indicators' influence depends on their used form. Thus, if the capital turnover is expressed as the number of rotation, then it is considered to be a direct factor, and if the capital turnover is expressed by the turnover period, then it is considered as an indirect factor.

Capital turnover systemic indicators (RICRAT, RCRAT, RNRAT) showed influence at statistically significant level towards financial performance and its dimensions (RAF, RFRP). The cash turnover period to total assets turnover period ratio (RNRAT) is a direct factor of financial performance, this ratio has the same influence on the own working capital ratio (RFRP).

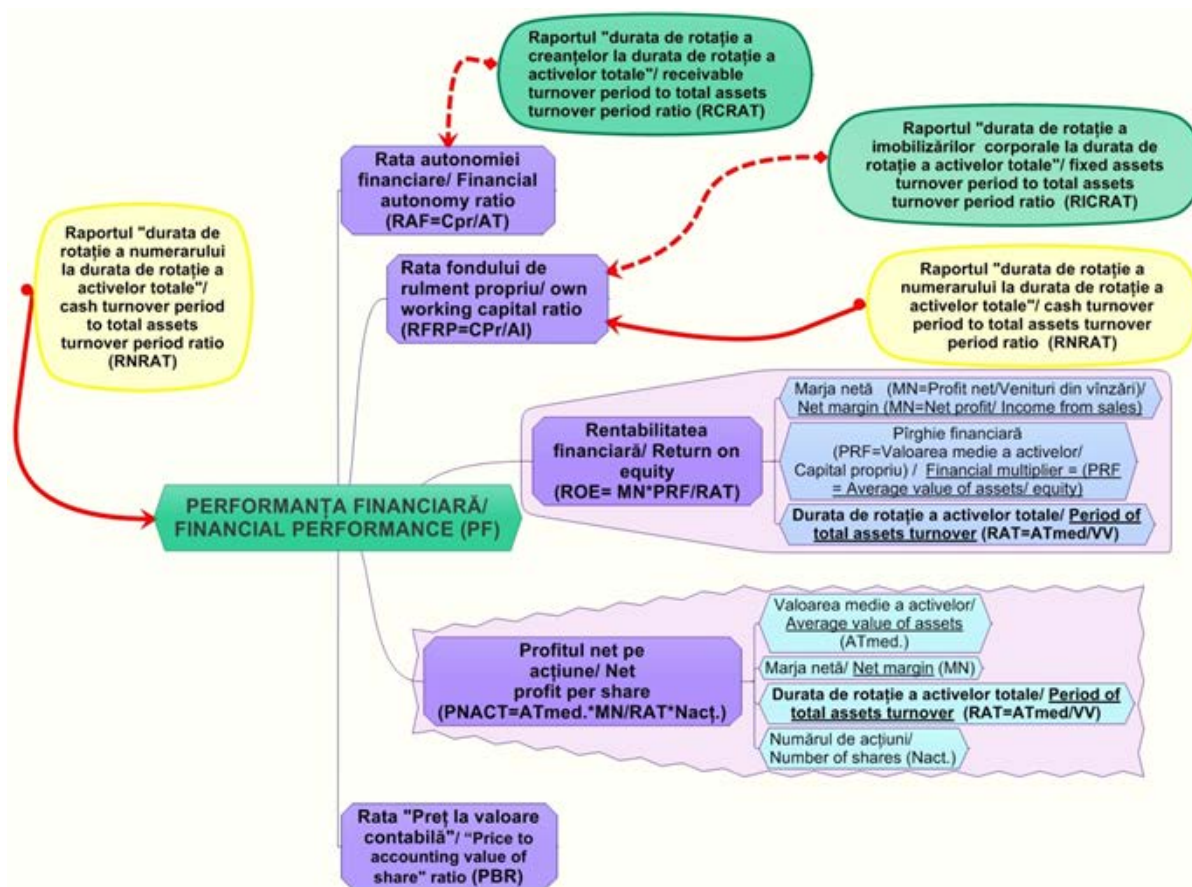


Figura 2. Influența indicatorilor rotației capitalului asupra performanței financiare și dimensiunilor sale la nivelul întreprinderilor industriale/
Figure 2. The influence of capital turnover indicators on financial performance and its dimensions on industrial enterprises' level

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

În acest sens, creșterea raportului dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale (RNRAT) cu 1% determină sporirea ratei fondului de rulment (RFRP) cu 3,43%, ceea ce indică că acestor factor manifestă o influență directă asupra indicatorului rezultativ. Pe când raportul dintre durata de rotație a creanțelor și durata de rotație a activelor totale (RCRAT) reprezintă un factor indirect al ratei autonomiei financiare, adică, prin creșterea sa cu 1%, acesta determină diminuarea ratei autonomiei financiare cu 0,68%. Aceeași influență este manifestată de raportul dintre durata de rotație a imobilizărilor corporale și durata de rotație a activelor totale (RICRAT), care, prin sporirea sa cu 1%, determină reducerea ratei fondului de rulment propriu cu 0,77%.

Concluzionăm că indicatorii „RNRAT”, „RCRAT” și „RICRAT” pot fi utilizați ca variabile de control în evaluarea efectelor rotației capitalului și în determinarea direcțiilor de sporire a performanței financiare prin intermediul creșterii ratei autonomiei financiare și fondului de rulment propriu.

In this regard, increasing cash turnover period to total assets turnover period ratio (RNRAT) with 1% will enhance the own working capital ratio (RFRP) with 3.43%, which indicates that this factor shows a direct influence on the dependent variable. While receivable turnover period to total assets turnover period ratio (RCRAT) is an indirect factor of financial autonomy ratio, i.e. 1% increase of it determines the reduction of financial autonomy ratio by 0.68%. The same influence is shown by the fixed assets turnover period to total assets turnover period ratio (RICRAT), which increasing with 1% will reduce own working capital ratio by 0,77%.

We conclude that the indicators “RNRAT”, “RCRAT” and “RICRAT” can be used as control variables in assessing the capital turnover effects to determine the directions of capital turnover speed acceleration in order to enhance the financial performance through increasing the financial autonomy ratio and own working capital ratio.

3. Stabilirea direcțiilor de accelerare a vitezei de rotație a capitalului în vederea sporirii performanței financiare

Pentru elaborarea direcțiilor de accelerare a rotației capitalului în vederea sporirii performanței financiare, considerăm necesară cercetarea detaliată a modificării rotației capitalului prin urmărirea ritmului și sensului de modificare a veniturilor din vânzări și a valorii medii a activelor. În acest sens, ne propunem aprecierea efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare a întreprinderilor industriale, prin analiza evoluției performanței financiare, a dimensiunilor acesteia, precum și a indicatorilor rotației capitalului a întreprinderii din industria îmbrăcămintei „Ionel S.A.”, prezentate în tabelul 8. Performanța financiară a firmei „Ionel S.A.” a descris o dinamică neuniformă, dacă, în anul 2012, observăm o diminuare de 4,16%, atunci, în următorii ani, constatăm o sporire de 20,23% și, respectiv, de 15,99%. Diminuarea performanței financiare, în anul 2012, a fost determinată de reducerea semnificativă a rentabilității comerciale (ROE) cu 68% și a profitului net pe acțiune (PNACT) cu 67,62%.

Indicatorul sistemic al rotației capitalului RNRAT a înregistrat o creștere de 28,84%, însă aceasta nu a determinat o sporire a performanței financiare, ceea ce poate fi explicată prin analiza naturii creșterii RNRAT. În acest sens, raportul dintre rotația numerarului și rotația activelor totale (RNRAT) a sporit datorită faptului că viteza de rotație a numerarului a încetinit mai mult decât viteza de rotație a activelor totale (37,68% față de 6,86%), ceea ce relevă tendința managerilor întreprinderii să sporească în exces capacitatea de plată a întreprinderii.

Unul din factori, ce a determinat diminuarea rentabilității comerciale (ROE) și a profitului net pe acțiune (PNACT), este viteza de rotație a activelor totale, care a încetinit cu 6,86%, ceea ce a fost determinată de încetinirea rotației următoarelor elemente de activ: imobilizări corporale cu 3,93 zile sau 1,74%, creanțe cu 6,81 zile sau 23,48%, numerar cu 17,77 zile sau 37,68%, alte elemente de activ cu 1,3 zile sau 45,33%. Cauza încetinerii vitezei de rotație a acestor elemente a constituit-o creșterea valorii medii a acestora în contextul diminuării vânzărilor.

De asemenea, observăm că creșterea indicatorului sistemic RCRAT, în anul 2012, și reducerea acestuia, în următorii ani, nu a avut efectele scontate asupra independenței financiare, ceea ce se explică prin prevalarea ritmului de creștere a capitalului propriu asupra ritmului de creștere a tuturor activelor în 2012. Necorelarea dintre dinamica ratei autonomiei financiare și indicatorul sistemic RCRAT, în anii 2013 și 2014, se explică prin creșterea mai pronunțată a activelor totale față de creșterea capitalului propriu, în 2013 și 2014, precum și pentru faptul că ritmul de creștere a activelor a fost mai mare decât cel al creanțelor.

3. Setting the directions for capital turnover speed acceleration to increase financial performance

We consider necessary a detailing research the modification of the capital turnover by looking at rhythm and direction of income from sales' change and average value of assets in order to determine the directions of capital turnover speed acceleration to enhance financial performance. In this way, we are going to appreciate capital turnover effects on the financial performance of industrial enterprises, analysing developments in financial performance, its dimensions and capital turnover indicators of the clothing industry company “Ionel” shown in Table 8. The financial performance of the “Ionel” describes an ununiformed dynamics, where in 2012 we see a decrease of 4.16%, and then the following years we see an increase of 20.23%, in 2013, and 15.99% in 2014. Reduction of financial performance in 2012 was driven by the significant 68% reduction of return on equity (ROE) and 67.62% diminution of net profit per share (PNACT).

RNRAT capital turnover systemic indicator registered an increase of 28.84%, but this did not determine an increase of financial performance, which can be explained by analysing the nature of RNRAT growth. In this regard, cash turnover period to total assets turnover period ratio (RNRAT) increased due to the fact that cash turnover speed has slowed more than the total assets turnover speed (37.68% vs. 6.86%), revealing the tendency of the managers to increase the company's ability to pay excessively.

One of the factors that have led to the reduction of return on equity (ROE) and net profit per share (PNACT) is the turnover speed of total assets, which slowed to 6.86%, that was due to the turnover slowing of the following elements of the assets: fixed assets – 1,74% or 3,93 days, receivables – 6,81 days or 23,48%, cash – 17,77 days or 37,68%, other assets – 1,3 days or 45 33%. The cause of turnover speed deceleration of these elements was the growth of average value of these assets in context of sales reduction.

Also, we note that the growth of systemic indicator RCRAT in 2012 and its reduction in the next years has not had the desired effect on financial independence, which is explained by the prevalence rate of increase in equity on the growth rate of total assets in 2012. Mismatch of the financial autonomy ratio's dynamics and system indicator RCRAT is due to the more pronounced increase of total assets compared to the increase in equity in 2013 and 2014, and that the rhythm of asset growth was higher than that of receivables.

Tabelul 7/ Table 7

**Efectele rotației capitalului asupra performanței financiare a întreprinderii „Ionel S.A.”/
The effects of capital turnover on financial performance of „Ionel J.S.C.”**

Nr. art.	Indicatori/ Indicators	Anii/ Years				Abaterea relative, %/ relative deviation, %		
		2011	2012	2013	2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
1.1	Performanța financiară/ Financial performance (PF)	0,269	0,280	0,224	0,188	4,16	-20,23	-15,99
1.2.	Rata autonomiei financiare/ financial autonomy ratio (RAF)	0,823	0,892	0,875	0,856	8,38	-1,91	-2,17
1.3.	Rata fondului de rulment propriu/ own working capital ratio (RFRP)	1,538	1,727	1,898	1,975	12,29	9,90	4,06
1.4.	Rentabilitatea financiară/ return on equity (ROE)	0,125	0,040	0,067	0,125	-68,00	67,50	86,57
1.5.	Profitul net pe acțiune/ net profit per share (PNACT), lei/acțiune / lei/share	0,843	0,273	0,495	1,019	-67,62	81,32	105,86
1.6.	Rata "Preț/ Valoare contabilă" / "Price to accounting value of share ratio "(PBR)	3,361	1,110	2,045	1,680	-66,97	84,23	-17,85
2.1	Durata de rotație a activelor totale/ Period of total assets' turnover (RAT), zile/ days	415,49	443,98	414,84	398,65	6,86	-6,56	-3,90
2.2.	Durata de rotație a imobilizărilor corporale/ Period of fixed assets' turnover (RIC), zile/ days	225,70	229,63	198,07	175,37	1,74	-13,75	-11,46
2.3.	Durata de rotație a stocurilor/ Period of inventory' turnover (RS), zile/ days	110,76	109,43	94,22	83,85	-1,19	-13,90	-11,01
2.4.	Durata de rotație a creanțelor/ Period of receivables' turnover (RC), zile/ days	29,01	35,82	31,55	27,80	23,48	-11,92	-11,90
2.5	Durata de rotație a numerarului / Period of cash turnover (RN), zile/ days	47,16	64,93	74,59	74,35	37,68	14,88	-0,32
2.6.	Durata de rotație a altor elemente de activ/ Period of other elements of assets turnover (RAEA), zile/ days	2,86	4,16	16,41	37,28	45,33	294,72	127,19
2.7.	Raportul duratei de rotație a numerarului la durata de rotație a activelor totale /cash turnover period to total assets turnover period ratio (RN/RAT)	0,114	0,146	0,180	0,187	28,84	22,94	3,73
2.8.	Raportul duratei de rotație a imobilizărilor corporale la durata de rotație a activelor totale/ fixed assets turnover period to total assets turnover period ratio (RIC/RAT)	0,549	0,526	0,488	0,446	-4,25	-7,28	-8,44
2.9.	Raportul duratei de rotație a creanțelor la durata de rotație a activelor totale/ receivables turnover period to total assets turnover period ratio (RC/RAT)	0,070	0,081	0,076	0,070	15,56	-5,74	-8,33
3.1.	Venituri din vânzări/ Income form sales (VV), lei	63058502	62938498	68401793	79378364	-0,19	8,68	16,05

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS din Republica Moldova/ Source: developed by the author based on data of Republic of Moldova's BNS

Pe când sporirea fondului de rulment propriu, în anii 2012-2014, este explicată prin dinamica favorabilă a indicatorilor sistemici ai rotației capitalului – RICRAT și RNRAT. Astfel, diminuarea continuă a raportului dintre durata de rotație a imobilizărilor corporale și durata de rotație a activelor totale (RICRAT) însoțită de o creștere continuă a raportului dintre durata de rotație a numerarului și durata de rotație a activelor totale (RNRAT) a determinat sporirea ratei fondului de rulment cu 12,29% în 2012, cu 9,9% în 2013 și cu 4,06% în 2014.

În acest context, sporirea performanței financiare a întreprinderii „Ionel S.A.”, în anul 2013 cu 20,23%, a fost determinată de creșterea fondului de rulment propriu cu 9,9%, de sporirea rentabilității financiare cu 67,5% și de creșterea profitului net pe acțiune cu 81,32%, asupra cărora au influențat următorii indicatori ai rotației capitalului: accelerarea vitezei de rotație a activelor totale cu 28,49 zile sau 6,56% (determinată de accelerarea vitezei de rotație a imobilizărilor corporale, a stocurilor și a creanțelor), precum și de creșterea indicatorului sistemic RNRAT cu 22,94% și reducerea raportului RICRAT cu 7,28%.

În ordinea de idei expusă, constatăm că creșterea performanței financiare a întreprinderii „Ionel S.A.”, în anul 2014 cu 15,99%, a fost determinată de sporirea fondului de rulment propriu cu 4,06%, de creșterea rentabilității financiare cu 86,57% și de creșterea profitului net pe acțiune cu 105,86%. De asemenea, observăm că factorii pozitivi de influență sunt: accelerarea rotației activelor totale cu 3,9% (determinată de accelerarea vitezei de rotație aproape tuturor elementelor de activ, cu excepția celei a investițiilor pe termen scurt), precum și evoluția favorabilă a indicatorilor sistemici – RNRAT (+3,73%) și RICRAT (-8,44%).

Accelerarea rotației activelor totale și a elementelor componente a fost determinată de prevalarea ritmului de creștere a vânzărilor asupra ritmului de sporire a valorii medii a activelor totale. Tot aici, observăm că ritmul de creștere a numerarului este superior ritmului de creștere a activelor, pe când ritmul de creștere a altor elemente de activ este superior ritmului de creștere atât a veniturilor din vânzări, cât și a activelor totale.

Analizând factorii de influență asupra indicatorilor rotației capitalului, stabilim următoarele direcții de accelerare a vitezei de rotație a capitalului în vederea sporirii performanței financiare a întreprinderii „Ionel S.A.”:

- Optimizarea managementului lichidității în vederea echilibrării relației profit-lichiditate, prin urmare, preîntâmpinând deținerea excesivă a numerarului, ceea ce va afecta profitabilitatea întreprinderii.

- Revizuirea politicii de investiții a întreprinderii, prin utilizarea altor tipuri de investiții decât cele pe termen scurt (ex., Investiții în imobilizări corporale) în scopul racordării ritmului de creștere a investițiilor pe termen scurt cu ritmul de creștere a activelor totale și cu a veniturilor din vânzări, precum și creșterii potențialului productiv al întreprinderii.

While enhancement of own working capital in the 2012-2014 years is explained by favourable dynamics of capital turnover indicators - RNRAT and RICRAT. The reducing of the fixed assets turnover period to total assets turnover period ratio (RICRAT) accompanied by a continuous increase in the cash turnover period to total assets turnover period ratio (RNRAT) determines the increase of own working capital ratio with 12,29% in 2012, 9,9% in 2013 and 4,06% in 2014.

In this context, the enhancement of financial performance of “Ionel” SA with 20.23% in 2013 was due to increase of own working capital ratio by 9.9%, as well as the return on equity increasing by 67.5% and net profit per share 81.32% growth, which have been influenced by the following capital turnover indicators: the acceleration of the total assets’ turnover speed by 6.56% or 28.49 days (determined by accelerating the rotation of fixed assets, inventories and receivables), and the increase of system indicators RNRAT by 22.94% and the 7.28% reduction of RICRAT.

In the exposed order of ideas, we find that increase of financial performance of “Ionel SA” by 15.99% in 2014 was driven by 4.06% enhancement of own working capital ratio, 86.57% increase of the financial return and 105.86% growth of net profit of per share. Also, we note that the positive factors of this influence are: acceleration of total assets’ turnover by 3.9% (determined by accelerating the rotation of almost all assets, with the exception of short-term investments) and the favourable evolution of system indicators – RNRAT (3.73%) and RICRAT (-8.44%).

The acceleration of total assets components’ turnover was driven by the sales growth rate prevailing on the rate of increase of the average total assets. Here we see that the growth rate of cash is higher than asset growth rate, while the growth rate of other elements of assets is superior to both the growth rate of sales revenue as well as total assets.

Analysing the influencing factors of capital turnover indicators, we establish the following directions for accelerating the speed of capital turnover in order to enhance financial performance of “Ionel” J.S.C.:

- Optimizing liquidity management to balance profit-liquidity relationship thus prevent excessive cash holding, which will affect the company's profitability.

- The revision of the company’s investment policy, using other types of investments than short-term ones (ex. Investment in tangible) aimed to connect the growth rate of short-term investments with the growth rate of total assets and revenues sales, as well as, the growth potential of the company.

Concluzii

Estimările efectelor rotației capitalului asupra performanței financiare prin tehnici econometrice ne permit să concluzionăm că rotația capitalului contribuie la sporirea performanței financiare numai prin accelerarea vitezei de rotație. De asemenea, constatăm că creșterea valorii medii a numerarului cu un ritm mai intens decât cel al activelor totale cu condiția că veniturile din vânzări sporesc mai mult decât valoarea medie a numerarului (are loc accelerarea vitezei de rotație a numerarului și a activelor totale) determină sporirea performanței financiare și a fondului de rulment propriu, în timp ce creșterea valorii medii a activelor totale cu un ritm mai mare decât cel al valorii medii a imobilizărilor corporale și a creanțelor cu condiția că veniturile din vânzări sporesc mai mult decât valoarea medie a numerarului (are loc accelerarea vitezei de rotație a activelor totale, a imobilizărilor corporale și a creanțelor) determină sporirea ratei autonomiei financiare și a ratei fondului de rulment propriu.

Conclusions

Estimating the effects on the financial performance of capital turnover through econometric techniques allows us to conclude that capital turnover contributes to increasing financial performance only by accelerating its turnover speed. We also found that the increase of the average value of cash at a more intensive rate than that of total assets, with the condition that sales will increase more than the average amount of cash will enhance financial performance and own working capital. To conclude, the increase of the average total assets with a rate higher than that of the average value of fixed assets, with the condition that the sales increase more than the average amount of cash determines the increase of financial autonomy ratio and own working capital ratio.

Bibliografie/Bibliography:

1. Al ANI M.K., *Effects of Assets Structure on the Financial Performance: Evidence From Sultanate of Oman*, Journal of US-China Public Administration, ISSN 1548-6591, February 2014, Vol. 11, No. 2, 170-179.
2. Baza de date a Biroului Național de Statistică al RM; online: <http://www.statistica.md/>
3. GEORGESCU I.E., CHIRIAC I., *The analysis of the influential factors of the absorbing companies' performances*, Alexandru Ioan Cuza University, Iasi, Romania.
4. GREENE W.H., *Econometric Analysis*, Prentice Hall, 2003.
5. GUJARATI: *Basic Econometrics*, Fourth Edition, The McGraw-Hill Companies, 2004, 1003 p.
6. KUNST, R. M., *Econometric Methods for Panel Data – Part II*, 2009/Online/accesibil pe <<https://homepage.univie.ac.at/robert.kunst/panels2e.pdf>>
7. MENGESHA W., *Impact of Working Capital Management on Firms' Performance: The Case of Selected Metal Manufacturing Companies in Addis Abeba, Ethiopia*, Master Thesis, Jimma University, Ethiopia, 2014, 97 p.
8. TUGAS C. F., *A Comparative Analysis of the Financial Ratios of Listed Firms Belonging to the Education Subsector in the Philippines for the Years 2009-2011*, International Journal of Business and Social Science Vol. 3 No. 21; November 2012, p.173-190.
9. ȚIRIULINICOVA N., ș.a., *Analiza rapoartelor financiare*, Chișinău, ACAP, 2011, 400 p., ISBN: 978-9975-78-995-0
10. WARRAD L., Al OMARI R., *The Impact of Activity Ratios among Industrial Sectors' Performance: Jordanian Case*, Research Journal of Finance and Accounting, ISSN 2222-1697, Vol.6, No.6, 2015, p.173-178.
11. XU M., BANCHUENVIJIT W., *Factors Affecting Financial Performance of Firms Listed on Shanghai Stock Exchange 50 (SSE 50)*, International Journal of Business and Economics, [online] http://www.utccmbaonline.com/Journalsys/Upload_Arti/2015-02-02_14:57:09.pdf (vizitat 01.08.2015), 15 p.

ĂȘTEPTĂRILE INFLAȚIONISTE DIN PERSPECTIVA EFICIENTIZĂRII POLITICII MONETARE

*Prof. univ. dr. Oleg STRATULAT, ASEM
Dr. Andrei ROTARU, ASEM*

Credibilitatea și responsabilitatea unei bănci centrale care promovează politica monetară bazată pe regim de țintire a inflației sunt esențiale, fiindcă stimulează ancorarea de durată a așteptărilor inflaționiste ale agenților economici și persoanelor fizice. Deciziile și comportamentul acestora trebuie să se bazeze, într-o măsură tot mai mare, pe informațiile furnizate de către banca centrală, în special, dacă aceasta este transparentă în procesul decizional. În realitate, anticipările inflaționiste ale agenților economici și, în special, ale persoanelor fizice sunt de multe ori adaptive sau chiar iraționale.

Evoluția inflației în Republica Moldova, pe parcursul ultimilor ani, și promovarea unei politici monetare previzibile și transparente permite agenților economici să-și formeze așteptările inflaționiste pentru un ciclu economic, de producție, totodată, ținând cont de prognoze inflaționiste ale Băncii Naționale a Moldovei și așteptările neoficiale pe piața internă și externă.

Cuvinte-cheie: așteptări inflaționiste, politică monetară, obiectiv fundamental, bancă centrală, evaluarea așteptărilor inflaționiste.

JEL: E5, E52, E58

Introducere. Evoluțiile economice recente denotă tot mai multe riscuri, deficiențe, incertitudini, fapt care impune necesitatea eficientizării politicilor macroeconomice de natură financiară. Această exigență este valabilă și pentru politica monetară.

Politica monetară, privită prin prisma obiectivelor urmărite și gama instrumentelor aplicate, se reaflă în diferite tipuri, genuri, regimuri etc. Trecerea în revistă a strategiilor de politică monetară, consimțite de băncile centrale în ultimele decenii, relevă predominanța celor de țintire a inflației. Respectiva situație provoacă interes sporit față de tot ce se află în conexiune directă și indirectă cu inflația. În acest sens, un nou impuls privind cercetarea teoretică și valorificarea practică a resimțit și fenomenul așteptărilor¹ inflaționiste (eng. *inflation expectations*).

Conceptul de „așteptări”, în gândirea economică, apare la mijlocul secolului al XX-lea, meritul

INFLATION EXPECTATIONS FROM THE PERSPECTIVE OF MONETARY POLICY EFFECTIVENESS

*Professor, PhD Oleg STRATULAT, ASEM
PhD Andrei ROTARU, ASEM*

Credibility and responsibility of a central bank, which promotes the monetary policy based on inflation target strategy, are essential because they stimulate long-term anchoring of inflation expectations of the legal entities and natural persons. Their decisions and behaviour must be increasingly based on the information presented by the central bank, especially if it is transparent in the decision-making process. In fact, the inflation expectations of legal entities and, especially of natural persons, are often adaptive or even irrational.

The evolution of the inflation rate in the Republic of Moldova during the last years and promotion of a predictable and transparent monetary policy give an opportunity for legal entities to create inflation expectations for an economic cycle, while at the same time taking into consideration the inflation forecasts of the National Bank of Moldova and non-official internal and external market expectations.

Key words: inflation expectations, monetary policy, main objective, central bank, appreciation of inflation expectations.

JEL: E5, E52, E58

Introduction. Recent economic developments involve an increasing number of risks, deficiencies, uncertainties that call for the necessity to improve the macroeconomic financial policies. The monetary policy is not an exception.

The monetary policy, viewed through the objectives to be achieved and the range of instruments applied, can be identified in various types, groups, regimes etc. While considering the strategies of the monetary policy approved by the central banks in the last decades, one can reveal the dominant position of those that target inflation. The respective state of affairs draws increased interest in everything that is either directly or indirectly related to inflation. Thus, the phenomenon of inflation expectations¹ has also urged for theoretical research and practical implementation.

¹ În literatura de specialitate de limbă română, frecvent, se întâlnește, în sensul respectiv, cuvântul *anticipație* (ceea ce este echivalent cu *anticipare* – acțiunea de a anticipa, respectiv „a face sau a spune ceva înainte de o anumită dată (fixată) sau înaintea timpului convenit”). În articolul prezent, preferăm utilizarea cuvântului *așteptare* – „acțiunea de a (se) aștepta și rezultatul ei”. / In the present article the word „expectation” means „the action of expectation and its result”.

fiind atribuit, după relatările unor cercetători¹, lui John R. Hicks².

Într-o interpretare sugestivă, se poate afirma că așteptarea, în sens economic, este rezultatul explicit și măsurabil al previziunii evoluției viitoare ale prețurilor, vânzărilor, veniturilor, taxelor și altor indicatori micro- și macroeconomici. În așa mod, așteptările inflaționiste reprezintă o rată a inflației, care, în opinia indivizilor și agenților economici (consumatori, investitori, intermediari etc.), va predomina în perioadele viitoare.

Așteptările inflaționiste determină atât comportamentul economic al persoanelor fizice și juridice, influențând direct evoluția investițiilor și consumului, cât și direcția evoluției economiei naționale, cuantificând valoarea viitoare a fluxurilor financiare și proceselor economice reale.

Așteptările inflaționiste joacă un rol important și major în realizarea politicii monetare. Întrucât numeroase bănci centrale au adoptat, în mod explicit sau implicit, un regim de țintire a inflației, asigurarea stabilității așteptărilor inflaționiste a devenit co-obiectiv principal. Existența decalajului între acțiunile de politică monetară și efectul lor asupra țintei, impune autoritățile monetare să se ghideze după previziuni și prognoze. Acest lucru face ca previziunile și prognozele inflației să fie esențiale pentru o politică monetară eficientă. De aici, devine înțeleasă opinia lui Michael Woodford, de altfel, suficient de răspândită, potrivit căreia politica monetară, în general, și țintirea inflației, în particular, poartă numele de „gestionare a așteptărilor”³.

Procesul inflaționist, fiind unul cu o anumită doză de inerție determinată atât de mărimea țării, cât și de nivelul de dezvoltare economică a ei, poate fi prognozat mai precis prin proiecții pe termen lung, decât în baza celor pe termen scurt. În această ordine de idei, comunicarea asupra așteptărilor inflaționiste capătă importanță majoră. Comunicarea se poate realiza în două moduri. Pe de-o parte, decalajul dintre inflația înregistrată și cea prognozată poate fi explicată de către banca centrală, inclusiv prin evidențierea factorilor, cauzelor, circumstanțelor etc., a tendințelor formate. Pe de altă parte, informațiile băncii centrale pot influența, în mod direct, formarea așteptărilor inflaționiste.

Material și metodă. Argumentele în favoarea unei mai mari transparențe în politica monetară se bazează pe doi piloni: responsabilitate și eficiență. Primul subliniază importanța transparenței în asigura-

The concept of “expectations” in economic thinking appeared in the middle of the XX century and, according to some researchers¹, thanks to John R. Hicks².

We suggest interpreting “expectation” economically as the explicit and measurable outcome of a forecast on further evolution of prices, sales, incomes, and fees/taxes and other micro and macroeconomic indicators. Consequently, we can state that inflation expectations represent a rate of inflation which, from the point of view of individuals and economic agents (consumers, investors, middlemen etc.) will hold a leading position in the times to come.

The inflation expectations determine both the economic behaviour of natural persons and legal entities, influencing directly the evolution of investments and consumption, and the trend of the national economy evolution quantifying the future value of the financial flows and of the real economic processes.

The inflation expectations play a major important role in carrying out the monetary policy. As many central banks adopted, either explicitly or implicitly, a strategy to target inflation, ensuring stable inflation expectations has become the main co-objective. The discrepancy between monetary policy actions and their impact on the target makes the monetary authorities follow forecasts. This fact determines inflation forecasts to be essential for an efficient monetary policy. Therefore, it becomes clear why, in Michael Woodford’s opinion, that is widely spread, the monetary policy, in general, and targeting inflation, in particular, bear the name of “management of expectations”³.

The inflationary process having a certain degree of inertia caused both by the size of the country and its level of economic development, may be forecasted with accuracy through long-term rather than short-time forecasts. This further leads to the idea that communication on inflation expectations becomes increasingly important. Communication can be carried out in two ways. On the one hand, the gap between the registered inflation and the one forecasted can be accounted for by the central bank by pointing out factors, causes, circumstances etc. of the established trends. On the other hand, the information of the central bank can directly influence the formation of inflation expectations.

Materials and methods. The arguments to support more transparency in the monetary policy rely on two factors: responsibility and efficiency. The for-

¹ BEAUD M.; DOSTALER G. *La pensee economique Keynes*/Published by SEUIL POCHE. 1996. ISBN 10: 2020289695 ISBN 13: 9782020289696. P. 293.

² HICKS, John R. *Value and Capital: An Inquiry Into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Oxford, Clarendon Press, 1946.

³ WOODFORD, Michael. *Central-Bank Communication and Policy Effectiveness*”, in *The Greenspan Era: Lessons for the Future: A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City*, 2005, pp. 399-474, Federal Reserve Bank of Kansas City.

rea controlului și penalizării factorilor de decizie din partea publicului. Al doilea relevă transparența ca factor de îmbunătățire a capacității politicii monetare de țintire exactă a inflației prin sincronizarea obiectivului fundamental cu așteptările inflaționiste.

De altfel, ambele argumente în favoarea transparenței au fost contestate. Criticii țintirii inflației susțin că orice regim, care limitează bancă centrală la un singur obiectiv fundamental, cum ar fi cel de menținere a stabilității prețurilor, poate determina banca centrală să ignore efectele deciziilor sale asupra altor indicatori care caracterizează bunăstarea economică.

În plus, unii experți și analiști sunt de părere că transparența poate reduce, de fapt, capacitatea băncii centrale de a participa la politicile de stabilizare economică. Aceștia afirmă că politica monetară are efecte reale, doar în măsura în care ea poate surprinde publicul. Prin crearea unei inflații „surpriză”, banca centrală este în măsură să stimuleze sectorul real. Întrucât publicul nu poate fi surprins, în mod sistematic, în ceea ce privește așteptările raționale, încercarea de a concepe o expansiune economică conduce doar la modificarea inflației medii. În cazul în care transparența reduce capacitatea băncii centrale de a genera surprize, aceasta slăbește aspirațiile ei de a se angaja în politica expansionistă. În consecință, scade rata de echilibru a inflației.

Transparența în politica monetară este apreciată, de unii autori, ca avantaj evident¹. Cu toate acestea, dacă scopul băncii centrale de a se angaja în politicile de stabilizare este tot o funcție a capacității acesteia de a genera o inflație-surpriză, atunci transparența reduce această capacitate. Acest lucru limitează potențialul politicii de a reduce fluctuațiile economice. Transparența poate lăsa banca centrală în imposibilitatea de a amortiza șocurile macroeconomice asupra economiei reale. În prezent, economiștii apreciază, în mod diferit, rolul pe care îl poate avea politica sistematică și predictibilă asupra economiei reale. Surprizele nu sunt singurele care contează. Efectele transparenței pot să difere considerabil atunci când predictibilitatea politicii monetare joacă un rol important în economie.

Politica monetară influențează inflația și economia reală mai ales prin impactul său asupra așteptărilor din sectorul privat cu privire la ratele viitoare ale dobânzilor, inflației și creșterii producției. Așteptările cu privire la evoluția instrumentelor (traectoria așteptată a instrumentelor utilizate) contează și afectează rentabilitatea activității economice și ratele dobânzii nominale pe termen lung. La rândul său, așteptările privitoare la dezvoltările viitoare ale economiei reale și ale ratelor dobânzii reale pe termen lung afectează deciziile curente și planurile pentru economia reală.

mer emphasizes the importance of transparency to ensure control and penalty of the decision-making factors by the public. The latter reveals transparency as a factor to improve the monetary policy capacity to accurately target inflation by synchronizing the fundamental objective and the inflation expectations.

Nevertheless, both arguments in favour of transparency have been formally opposed. The critics of targeting inflation claim that any regime that limits the central bank to a single fundamental objective, such as the one to maintain price stability, can determine the central bank to ignore the effects of its decisions on other indicators that depict the economic welfare.

Moreover, some experts and analysts believe that transparency can reduce, as a matter of fact, the capacity of the central bank to take part in the policies for economic stability. They state that the monetary policy has real effects only to the extent of its surprise effect on the public. By generating “a surprise” inflation, the central bank is in the position to stimulate the real sector. As the public cannot be taken by surprise systematically with regard to rational expectations, the attempt to conceive an economic expansion leads only to the modification of the average inflation. In case that transparency reduces the central bank’s capacity to generate surprises, this fact lowers its aspirations to engage in the expansion policy. Consequently, the rate of inflation equilibrium decreases.

Transparency in the monetary policy is appreciated as a clear advantage by some authors¹. Despite all that, if the objective of the central bank to engage in policies for stability is also a function of its capacity to yield a surprise-inflation, then transparency diminishes this capacity. This fact limits the potential of the policy to reduce economic fluctuations. Transparency can prevent the central bank from depreciating the macroeconomic shocks on the real economy. At present, economists appreciate differently the impact that the systematic and predictable policy can have on the real economy. Surprises are not the only ones that matter. The effects of transparency can differ considerably when the monetary policy predictability plays an important role in the economy.

The monetary policy influences inflation and the real economy especially through its impact on the expectations in the private sector with regard to future rates of inflation, interests and production growth. The expectations on the evolution of instruments (the expected trend of the instruments applied) matter and affect the economic activity profitability and the long-term nominal interest rates. In their turn, expectations on further development of the real economy and of the long-term real interest rates have an impact on the current decisions and the plans for the real economy.

¹ FAUST, Jon; SVENSSON, Lars E. O. The Equilibrium Degree of Transparency and Control in Monetary Policy. *Journal of Money, Credit, and Banking*, May 2002, v. 34, iss. 2, pp. 520-539.

Astfel, transparența face ca politica monetară să fie mai previzibilă, în mod direct, prin eficientizarea gestionării așteptărilor din sectorul real. Publicarea previziunilor inflaționiste și prognozelor economice este deja o obișnuință în rândul băncilor centrale cu o strategie de țintire a inflației. Pentru realizarea acțiunilor preconizate în contextul inflației sau referitoare la sectorul real este nevoie de previziunea ratei dobânzii sau a unei ipoteze referitoare la traiectoria ratei dobânzii. Evoluțiile ratei dobânzii pot duce la sporirea inflației și la descreșterea sectorului real al economiei.

Unele contraargumente din literatura de specialitate, referitoare la publicarea evoluțiilor instrumentelor utilizate¹, par inventate. Acestea susțin că informațiile publice pot diminua bunăstarea socială. În demonstrarea tezei, se spune că, deoarece informațiile publice sunt cunoscute de întregul sector real și pot influența comportamentul tuturor agenților economici, este logic ca fiecare agent să dea o mai mare importanță informațiilor publice decât opiniei proprii. În cazul în care informațiile publice sunt cu un nivel de încredere scăzut, sectorul real are o încredere mai mare în informațiile de proastă calitate, ceea ce poate duce la deteriorarea bunăstării sociale. Cu toată coerența sa, raționamentul expus este mai mult în favoarea modelării așteptărilor.

În acest sens, cercetările recente cu privire la formarea așteptărilor introduc noțiunea de învățare, ce presupune o evoluție în timp a gândirii agenților care formează așteptările inflaționiste. Totodată, pe lângă importanța formării așteptărilor inflaționiste de societate și agenții economici, impactul acestora asupra indicatorilor macroeconomici este tot mai resimțit.

Importanța practică a așteptărilor inflaționiste, ca un factor determinant al cererii agregate, s-a evidențiat prin rata inflației ascendentă pe parcursul anilor '70 ai secolului al XX-lea, atestată în țările cu economie de piață. Inflația creștea constant, în pofida faptului că se promova o politică fiscală restrictivă. Societatea era în permanentă așteptare a majorării prețurilor. Odată cu evidențierea acestei conexiuni, pentru reducerea inflației, în anii '80, a fost utilizată manipularea așteptărilor inflaționiste. În consecință, pe parcursul anilor '90 inflația a fost menținută la nivel scăzut.

Cu toate că autoritățile monetare caută să stabilizeze așteptările inflaționiste pe termen lung, monitorizarea inflației pe termen scurt și mediu este la fel de importantă. În plus, promovarea politicii monetare axate pe continuarea procesului dezinflaționist necesită, pe lângă prognoze pe termen mediu și scurt, și evaluarea opiniei persoanelor fizice și juridice asupra situației economice curente și așteptărilor inflaționiste.

În acest sens, pornind de la faptul că obiectivul fundamental al Băncii Naționale a Moldovei este asigurarea menținerii stabilității prețurilor, autoritatea mone-

Consequently, transparency makes the monetary policy more predictable directly via an efficient management of the real sector expectations. Publishing inflation forecasts and future economic trends is customary among the central banks whose priority is to target inflation. In order to undertake actions designed for inflation or related to the real sector, one must forecast the interest rate or hypothetically refer to the evolution of the interest rate. The evolution of the interest rate can lead to an increase of inflation and a decrease of the real sector of the economy.

Some counter-arguments provided in the specialty literature with regard to the publication of the evolution of the applied instruments seem¹ unreal. They support the idea that public information can lower social welfare. Thus, as public information is made available to the whole real sector and can influence the behaviour of all the economic agents, it is logical to suppose that every agent will value public information more than his personal opinion. When public information is not fully reliable and accurate, the real sector appreciates more low quality information that may further lead to a tarnished social welfare. The above-mentioned arguments speak more in favour of shaping expectations.

Furthermore, recent study on creating expectations launches the notion of learning, which implies a time evolution of agents' thinking with regard to creating inflation expectations. Moreover, along with the importance of creating inflation expectations by the society and the economic agents, their impact on macroeconomic indicators is on the increase.

The practical importance of the inflation expectations as a decisive factor for the aggregated demand stood out due to the increasing rate of inflation during the '70s of the XX century, in market economy countries. Inflation went up steadily, despite a restrictive fiscal policy. The society always expected price increases. Thus, in order to reduce inflation in the '80s they manipulated the inflation expectations. As a result, in the '90s inflation was kept at a low level.

Although monetary authorities attempt to level off the long-term inflation expectations, monitoring short and medium-term inflation is also very important. In addition, promoting the monetary policy focused on a sustainable non-inflation process does not only call for short and medium-term forecasts, but also for the evaluation of natural persons' and legal entities' opinion on the current economic situation and inflation expectations.

Further on, as the main objective of the National Bank of Moldova is to ensure price stability, the national monetary body takes into account the inflation expectations in the process of developing and promoting the monetary policy.

¹ MORRIS, S.; SHIN H.S. Social Value of Public Information. In: *American Economic Review*, 92(5), 2002, pp. 1521-1534.

tară națională, în contextul elaborării și promovării politicii monetare, ia în considerare așteptările inflaționiste.

Promovarea politicii monetare orientate spre încadrarea ratei inflației, în intervalul declarat, necesită, pe lângă prognoze pe termen mediu și scurt, și evaluarea opiniei persoanelor fizice și juridice asupra situației economice curente și așteptărilor inflaționiste. În luna mai 2011, Banca Națională a Moldovei a lansat pe pagina oficială *Chestionarul pentru studiul consumatorilor și mediului de afaceri*, având drept scop acumularea informației cu privire la evaluarea situației curente în economia națională și prognoze pe termen mediu și scurt ale diferitelor segmente ale societății.

Chestionarul a fost elaborat în corespundere cu recomandările Directoratului general pentru afacerile economice și financiare al Comisiei Europene și se bazează pe cele mai bune practici internaționale. Scopul Chestionarului pentru studiul consumatorilor și mediului de afaceri constă în evaluarea și estimarea așteptărilor inflaționiste pe termen scurt și mediu ale consumatorilor și mediului de afaceri.

Chestionarul este destinat interviuării persoanelor fizice și juridice. Completarea Chestionarului de către agenții economici, care dețin cote substanțiale în diferite ramuri, va îmbunătăți calitatea rezultatelor obținute și va prezenta opinia autentică a sectorului real al economiei Republicii Moldova.

Chestionarul pentru studiul consumatorilor și mediului de afaceri este elaborat pentru consumatori și agenți economici, după ramuri: industrie, servicii, comerț cu amănuntul, construcții, investiții și servicii financiare. Completarea chestionarului are loc în baza benevolă și anonimă lunar și/sau trimestrial.

În baza informației obținute din chestionarul pentru studiul consumatorilor și mediului de afaceri, se determină așteptările inflaționiste, care, în esență, reprezintă prognoze pe termen scurt și mediu ale consumatorilor și agenților economici cu privire la rata inflației.

Concluzii. Experiența băncilor centrale, care promovează politica monetară bazată pe strategia de țintire a inflației confirmă că politica monetară are o contribuție esențială în crearea și ancorarea așteptărilor inflaționiste.

Totodată, având în vedere perioada de transmisie a deciziilor de politică monetară, dar și șocurile externe și interne neașteptate ce pot interveni în economie, țintirea inflației devine țintirea inflației prognozate (eng. *inflation forecast targeting*), punându-se astfel un accent important pe caracterul anticipativ al strategiei și pe capacitatea acesteia de stabilizare a inflației în intervalul de încredere a țintei pe un orizont de timp mediu.

Banca Națională a Moldovei are o experiență modestă referitor la crearea așteptărilor inflaționiste, elaborarea unor instrumente de influență asupra acestora, coordonarea politicii monetare cu așteptările inflaționiste înregistrate și cuantificarea acestor așteptări în prognoze etc.

Promoting the monetary policy aimed at stabilizing the inflation rate does not require only short and medium-term forecasts, but also the appreciation of natural persons' and legal entities' opinion on the current economic situation and inflation expectations. In May 2011, the National Bank of Moldova launched *The consumer and business environment survey questionnaire* on its official site with the view to collecting information on the evaluation of the current situation in the national economy and short and medium-term forecasts of different layers of the society.

The questionnaire was designed in compliance with the recommendations of the Directorate-General for Economic and Financial Affairs of the European Commission and is based on the best international practices. Its purpose is to evaluate and estimate the short-term and medium-term inflation expectations of consumers and the business environment.

The Questionnaire is designed to interview natural persons and legal entities. Filling out the Questionnaire by the economic agents who hold considerable market shares in different branches will generate quality results and reveal the genuine opinion of the real sector of the national economy.

The consumer and business environment survey questionnaire is developed for consumers and economic agents as per branches: industry, services, retailing, constructions, investments and financial services.

Filling out the Questionnaire is a free, anonymous choice made monthly and/or quarterly. Thus, the collected information is used to determine the inflation expectations that, as a matter of fact, represent short-term and medium-term forecasts of consumers and economic agents with regard to the rate of inflation.

Conclusions. The experience of the central banks which promote the monetary policy targeting inflation confirms the fact that the monetary policy has a major contribution in creating and anchoring inflation expectations.

At the same time, while considering the time period when monetary policy decisions are further communicated and the external and internal shocks likely to occur unexpectedly in the economy, targeting inflation becomes inflation forecast targeting.

In this way, one can observe that a major emphasis is placed on the anticipative character of the strategy and its capacity to stabilize inflation within reliable target limits in the medium run.

The National Bank of Moldova has a modest experience in creating inflation expectations, developing some instruments to exercise influence on them, coordinating the monetary policy with the registered inflation expectations and quantifying these expectations into forecasts etc.

Cu toate acestea, pe fundalul sporirii credibilității politicii monetare în societate, activitățile respective se amplifică, fiind orientate la îndeplinirea obiectivului fundamental de menținere a nivelului prețurilor.

Despite all that, while the monetary policy credibility is on the increase in the society, the respective activities expand, aiming at price level stability as a major objective to be reached.

Bibliografie/Bibliography:

1. BEAUD M.; DOSTALER G. *La pensee economique Keynes*. Published by SEUIL POCHE. 1996.
2. BLINDER, A.S.; EHRMANN, M.; FRATZSCHER, M.; De HAAN, J.; JANSEN, D. *Central Bank Communication and Monetary Policy: A Survey of Theory and Evidence*. In: *Journal of Economic Literature*, 46, 2008, pp. 910-945.
3. CARPENTER, S.B. *Transparency and Monetary Policy: What Does the Academic Literature Tell Policymakers?*. In: *Finance and economics discussion series*, 35, 2004, Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.
4. CUKIERMAN, A. *Accountability, Credibility, Transparency, and Stabilization Policy in the Eurosystem*. In: *The Impact of EMU on Europe and the Developing Countries*, edited by C. Wyplosz, pp. 40-75, Oxford University Press, 2001.
5. HICKS, John R.. *Value and Capital: An Inquiry Into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Oxford, Clarendon Press, 1946.
6. FAUST, Jon; SVENSSON, Lars E. O. *The Equilibrium Degree of Transparency and Control in Monetary Policy*. In: *Journal of Money, Credit, and Banking*, May 2002, v. 34, iss. 2, pp. 520-539.
7. WALSH, C. *Accountability, Transparency, and Inflation Targeting*. In: *Journal of Money, Credit, and Banking*, 35(5), October 2003, pp. 829-849.
8. MORRIS, S.; SHIN H.S. *Social Value of Public Information*. In: *American Economic Review*, 92(5), 2002, pp. 1521-1534.
9. WOODFORD, Michael. *Central-Bank Communication and Policy Effectiveness*. In: *The Greenspan Era: Lessons for the Future: A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City*, 2005, pp. 399-474, Federal Reserve Bank of Kansas City.

METODE ȘI TEHNICI DE GESTIUNE A FLUXURILOR FINANCIARE ÎN CADRUL ÎNTRINDERII

Drd. Iurie SPIVACENCO, ASEM

În cadrul prezentului articol, sunt cercetate metodele utilizate în procesul gestiunii fluxurilor financiare, ceea ce a permis evidențierea a două concepții de gestiune a fluxurilor financiare și anume concepția gestiunii fluxurilor financiare, din punct de vedere al unei creșteri stabile și concepția gestiunii fluxurilor financiare, bazată pe echilibrul financiar. În lucrare, sunt analizați și determinați cei mai importanți indicatori ce stau la baza unei gestiuni eficiente a fluxurilor financiare în cadrul întreprinderilor.

Cuvinte-cheie: fluxuri financiare; concepția unei creșteri stabile; concepția gestiunii fluxurilor financiare.

JEL: G30

Introducere. Principalele concepții de gestiune a fluxurilor financiare, în cadrul întreprinderii, pot fi grupate în două categorii de bază:

1. Concepția gestiunii fluxurilor financiare, din punct de vedere a unei creșteri stabile; și
2. Concepția gestiunii fluxurilor financiare, bazată pe echilibrul financiar.

Prima concepție, și anume cea bazată pe o creștere stabilă, constă în determinarea evoluției fluxurilor financiare, componenței și structurii acestora, asigurând o creștere prestabilită a indicatorilor întreprinderii, respectând nivelul admisibil al riscului financiar.

În literatura economică, sunt evidențiate două tipuri de creștere a întreprinderii:

- ✓ internă – prin creșterea volumului de vânzări; și
- ✓ externă – prin fuziuni cu alte întreprinderi.

De regulă, sporirea volumului de vânzări are loc în rezultatul creșterii activității operaționale care, la rândul său, contribuie la majorarea valorii reale ale activelor. În același timp, finanțarea activității întreprinderii poate fi efectuată atât din contul surselor interne, cum ar fi profitul nerepartizat și amortizarea, cât și a celor externe – prin surse împrumutate (sub formă de credite, împrumuturi etc.) și atrase, cum ar fi datoriile curente, contribuțiile suplimentare în capitalul social etc.

Accentul plasat pe utilizarea preponderentă, în cadrul activității, a surselor externe este condiționat de nivelul redus al rentabilității economice (sau al activelor) a activității operaționale desfășurate de întreprindere, precum și de o politică agresivă de finanțare.

În ambele cazuri, crește nivelul riscului financiar și posibilitatea de a da faliment. Totodată, utilizarea preponderentă a surselor interne de finanțare limitează posibilitatea întreprinderii de a spori rentabi-

METHODS AND MANAGEMENT TECHNIQUES OF THE FINANCIAL FLOWS WITHIN THE ENTERPRISE

PhD student Iurie SPIVACENCO, ASEM

In the present article are investigated the methods used in the financial flows management, which revealed the two management conceptions of the financial flows, namely the management concept of financial flows, in terms of a stable growth and the management concept of the financial flows, based on financial balance. In the work are analysed and determined the most important indicators underlying efficient management of financial flows within companies.

Key words: financial flows; concept of a stable growth; concept of financial flows.

JEL: G30

The main management concepts of the financial flows within the enterprise can be grouped into two basic categories:

1. The management concept of financial flows, in terms of a stable growth; and
2. The management concept of the financial flows based on financial equilibrium.

The first concept, namely the one based on a stable growth, consists in determining the evolution of the financial flows, composition and structure, by ensuring a predetermined growth of the company's indicators respecting the allowable level of the financial risk.

The economic literature highlights two types of company growth:

- ✓ internal – through increased sales volume; and
- ✓ external – through mergers with other companies.

Usually, increasing sales volume occurs as a result of operational activity's growth which in its turn, helps to increase the real value of assets. At the same time, the financing of the enterprise activities can be carried out both on the account of domestic sources, such as retained earnings and amortization and, also, on the account of external ones – through borrowed sources (in the form of credits, loans etc.) and attracted sources like current debts, supplementary capital contributions etc.

Emphasis on the prevalent usage within the business, of the external sources is conditioned by the low level of economic profitability (or of assets) of the operational activity performed by the entity and also by its aggressive financing policy.

In both cases increases the level of the financial risk and the possibility of bankruptcy. However, the

litatea financiară (sau a capitalului propriu) din cauza efectului pârghiei financiare.

În opinia noastră, creșterea întreprinderii se caracterizează prin realizarea concomitentă a următoarelor condiții:

- obținerea fluxurilor financiare pozitive, care duc la creșterea patrimoniului și a mărimii resurselor financiare ale întreprinderii;
- generarea fluxurilor financiare pozitive din activitatea operațională, ceea ce semnifică că activitatea de bază a întreprinderii este rentabilă și, ca urmare, crește valoarea activelor și a capitalului propriu.

Principalii indicatori ce relevă creșterea întreprinderii sunt:

- sporirea volumului veniturilor din vânzări;
- creșterea sumei activelor (existența fluxului financiar brut);
- majorarea valorii capitalului propriu (existența fluxului financiar pozitiv din activitatea operațională).

Astfel, putem constata că creșterea întreprinderii reprezintă lărgirea domeniului de activitate a acesteia, care este secundată de un echilibru al evoluției dintre fluxul financiar brut și fluxul financiar din activitatea operațională.

Pornind de la cele menționate, calculul ritmurilor de creștere a fluxurilor financiare ale întreprinderii reprezintă una din principalele sarcini ale managementului financiar.

Material și metodă. În literatura de specialitate, pot fi întâlnite diverse metode de apreciere a creșterii stabile a întreprinderii, printre care evidențiem modelul, propus de economistul Van Horne. În opinia acestui economist, la baza modelului său, se află calculul ratei specifice de creștere (RSC sau SGR), care reflectă o sporire a activelor, a capitalului propriu sau a veniturilor de vânzări, asigurată financiar, în condițiile că întreprinderea nu emite acțiuni noi, adică nu atrage capital propriu din exterior. Cu alte cuvinte, rata specifică de creștere reprezintă o sporire teoretică a tuturor indicatorilor menționați, asigurată de resursele financiare, cu condiția că principalii indicatorii strategici ai politicii operaționale, financiare și de dividende ale întreprinderii sunt constanți. Printre principalii indicatori strategici, care nu trebuie să se modifice, menționăm:

- ✓ numărul de rotații ale activelor ($N_{rot.act}$), determinat ca raportul dintre venituri din vânzări și valoarea medie a activelor. Acest indicator caracterizează calitatea utilizării și gestiunii activelor;
- ✓ rentabilitatea vânzărilor ($R_{v,v}$), calculată ca raportul dintre profitul net către volumul veniturilor din vânzări, caracterizează politica comercială a întreprinderii și capacitatea ei de a acoperi toate cheltuielile suportate de ea;
- ✓ rata corelației dintre capitalul împrumutat și cel

prevalent usage of internal financing sources limits the company's ability to increase its financial profitability (or equity's one) due to the effect of the financial leverage.

In our opinion the company's growth is characterized by the simultaneous achievement of the following conditions:

- achieving positive financial flows that lead to the increase of patrimony and of the size of the enterprise;
- generating positive financial flows from the operational activity, which means that the core activity of the company is profitable, and therefore increase the value of the assets and of the equity.

The main indicators signifying about the company's growth are:

- increasing the amount of sales revenue;
- increasing the amount of assets (existence of the gross financial flow);
- increasing the owner's equity value (existence of the positive financial flow from the operational activity).

Thus, we can observe that the increase of the enterprise means broadening the size of its activity, which is accompanied with a balance of the evolution between gross financial flow and the financial flow from the operational activity.

Based on the mentioned above, the calculation of growth rates of the company's financial flows presents one of the main tasks of financial management.

Materials and methods. In the specialized literature can be found different methods for assessing the stable growth of the company, among which we can emphasize the model proposed by economist Van Horne and. In the opinion of these economist, on the basis of this model is the calculation of the specific growth rate (RSC or SGR), reflecting an increase of the assets, of owner's equity or of revenue from sales, financially assured, on the condition that the company did not issue new shares, thus it does not attract capital from outside. In other words, the specific growth rate is a theoretical increase of all the listed indicators, guaranteed by the financial resources, with the condition that the main strategic indicators of the operational, financial and dividend policy of the company are constant. Among the main strategic indicators, which should not alter we mention:

- ✓ rotation number of the assets ($N_{rot.act}$), determined as the ratio between the revenues from sales to average assets value. This indicator reflects the quality of use and asset management;
- ✓ sales profitability ($R_{v,v}$), calculated as the ratio between net profit to sales revenue volume. Characterizes the commercial policy of the company and its ability to cover all the expenses incurred by it;

propriu (R_{pf}), care arată capacitatea întreprinderii de a atrage capital la un leu surse proprii, caracterizează politica financiară a întreprinderii;

✓ rata de reinvestire a profitului (b), determinată ca raportul dintre profitul reinvestit către suma profitului net, caracterizează politica de dividende existentă la întreprindere.

În opinia economistului Van Horne, la baza determinării ratei specifice de creștere se află egalitatea dintre sporul creșterii activelor, pe de o parte, și majorarea datoriilor și capitalului propriu, pe de altă parte, adică:

- ✓ the rate of correlation between the borrowed and owned capital (R_{pf}), which shows the company's ability to attract capital for one MDL of own resources, characterizes the company's financial policy;
- ✓ profit reinvestment rate (b), determined as the ratio between the reinvested profit to the sum of net profit. Characterizes the existing dividend policy at the enterprise.

In the opinion of the economist Van Horne the basis for determining the specific growth rate is the equality between the growth rate of the assets, on the one hand, and the increase of debts and owner's equity, on the other side, so:

$$\Delta VV \times \frac{A}{VV} = b \times \frac{PN}{VV} \times (VV_o + \Delta VV) + \left[b \times \left(\frac{PN}{VV} \times (VV_o + \Delta VV) \right) \times \frac{Cf}{CP} \right] \quad (1)$$

Unde/ where:

$$\begin{aligned} \Delta VV \times \frac{A}{VV} &- \text{creșterea activelor/ assets' growth} \\ b \times \frac{PN}{VV} \times (VV_o + \Delta VV) &- \text{majorarea capitalului propriu/ increase of owner's equity} \\ b \times \left(\frac{PN}{VV} \times (VV_o + \Delta VV) \right) \times \frac{Cf}{CP} &- \text{majorarea datoriilor/ debts' increase} \end{aligned}$$

Folosind formula 1, poate fi obținută formula de calcul al ratei specifice de creștere:

Using formula 1. can be obtained the formula for calculating the specific growth rate:

$$RSC = SGR = \frac{b \times R_{vv} \times (1 + Cf / CP)}{VV / A - [b \times R_{vv} \times (1 + Cf / CP)]} \quad (2)$$

sau într-o variantă mai simplificată:

or in a a more simplified version:

$$RSC = SGR = \frac{b \times R_{vv}}{1 - (b \times R_{vv})} \quad (3)$$

În cazul când indicatorii strategici se modifică, formula de calcul al ratei specifice de creștere va fi:

In the case when strategic indicators are changing, the formula for calculating the specific growth rate will be:

$$RSC = SGR = \left[\frac{(CP + Supl.CP - Div.) \times (1 + Cf / CP) \times VV / A}{1 - (R_{vv} \times (1 + Cf / CP) \times VV / A)} \right] \times 1 / VV_o - 1 \quad (4)$$

Unde/ where:

- Supl.CP* – volumul capitalului propriu atras suplimentar sub formă de emiteră a acțiunilor ordinare/ volume of owner's equity additionally attracted in the form of issuing ordinary shares;
- Div.* – suma dividendelor achitate în decursul anului/ sum of paid dividends during the year;
- VV/A* – numărul de rotații ale activelor/ number of the rotation of assets.

Există și un alt model al determinării ratei specifice de creștere, elaborat de economistul rus V. Covaliov. Acest model se bazează pe calculul rentabilității financiare (a capitalului propriu) cu utilizarea metodei Du Pont:

Exists another model of determining of the specific growth rate, developed by the Russian economist V. Covaliov. This model is based on the calculation of the financial return (owner's equity) using the Du Pont method:

Sporul creșterii

$$\begin{aligned} \text{capitalului propriu /} \\ \text{Reinvested Owner's} &= \frac{\text{Profit reinvestit/ Reinvested profit}}{\text{Capital propriu/ Owner's equity}} \times 100 = \frac{\text{Profitul reinvestit/ Net profit}}{\text{Profit net/ Net profit}} \times 100 = \\ \text{equity growth rate} &= \frac{\text{Profit net/ Revenues profit}}{\text{Venitul din vânzări/ Revenues from sales}} \times 100 = \frac{\text{Venituri din vânzări/ Revenues from sales}}{\text{Activ/ Assets}} \times 100 = \\ &= \frac{\text{Activ/ Assets}}{\text{Capital propriu/ Owner's equity}} \end{aligned} \quad (5)$$

Unde/ where:

Profitul reinvestit se determină ca diferența dintre profitul net și suma dividendelor. Adică, formula de calcul al ratei specifice de creștere poate fi prezentată astfel/ Reinvested profit is determined as the difference between net profit and the sum of dividends. Namely, the formula of the specific growth rate can be presented as:

$$\begin{aligned} \text{Sporul creșterii} & \quad \text{Rentabilitatea veniturilor din} & \quad \text{Numărul de rotații} & \quad \text{Rata pârghiei} \\ \text{capitalului} & \quad \text{vânzări după impozitare/} & \quad \text{ale activelor/} & \quad \text{financiare/} \\ \text{propriu/ Owner's} & = \text{Return of revenues from} & \times \text{Number of rota-} & \times \text{Financial} \\ \text{equity growth rate} & \quad \text{sales after taxation} & \quad \text{tions of assets} & \quad \text{leverage ratio} \\ & & & \times \text{Rata de reinvestire} \\ & & & \quad \text{a profitului/ Profit} \\ & & & \quad \text{reinvestment ratio} \end{aligned}$$

Din formula 6, rezultă că orice element component al formulei de calcul duce la schimbarea sporului creșterii capitalului propriu. Menționăm că principala sursă internă de creștere a sporului creșterii capitalului propriu este reușita activității operaționale, în cazul reducerii rentabilității și generării pierderilor se constată descreșterea ratei sub influența acestui factor.

Accelerarea rotației activelor, adică creșterea numărului de rotații, condiționează sporirea capitalului propriu, atâta timp cât activitatea întreprinderii este profitabilă, în caz contrar, fiecare rotație suplimentară a activelor aduce pierderi suplimentare.

Folosirea mai largă a surselor împrumutate, adică creșterea gradului de îndatorare și a ratei pârghiei financiare este avantajoasă, dacă rentabilitatea întreprinderii depășește rata cheltuielilor de deservire a datoriilor, adică rata dobânzii. Varianta opusă semnifică descreșterea capitalului propriu din cauza atragerii împrumuturilor prea costisitoare.

Reinvestirea profitului obținut permite majorarea capitalului propriu fără finanțarea din exterior. De menționat că, în condițiile activității cu pierderi, are loc reducerea investițiilor făcute anterior și descreșterea capitalului propriu.

Astfel, putem constata că gestiunea fluxurilor financiare, din punct de vedere al creșterii stabile, arată cu ce ritmuri poate să se dezvolte întreprinderea în viitor, nemodificând raportul dintre diferite surse de finanțare, randamentul mijloacelor fixe, eficiența operațională, politica de dividende etc. Din alt punct de vedere, reieșind din model, întreprinderea poate să se dezvolte mai rapid, utilizând pârghii economice și financiare necesare (reducerea cotei dividendelor achitate, modernizarea proceselor de producție, investigarea posibilității de a obține credite justificate din punct de vedere economic, emisia suplimentară a acțiunilor etc.).

From formula 6 results that any component element of it leads to changes in the owner's equity growth rate. We mention that the main internal source of the growth of owner's equity growth rate is the success of the operational activity, in the case of reducing the return and the generation of losses is ascertained the decrease of the influence of this factor.

The acceleration of the rotation of assets, namely, the increase of the number of rotations, conditions the growth of owner's equity, as long as the activity of the enterprise is profitable, otherwise, each supplementary rotation of the assets brings additional losses.

The more widely usage of borrowed sources, i.e. the increase of the level of indebtedness and of the financial leverage ratio is advantageous, if the return of the enterprise exceeds the debt servicing expenses rate, i.e. interest rate. The opposite variant signifies the decrease of the owner's equity because of too costly attraction of loans.

The reinvestment of received profit allows the increase of the owner's equity without external financing. To be mentioned that, in the conditions of the activity with losses, takes place the decrease of the previous investments and the decrease of owner's equity.

So, we can ascertain that the management of financial flows, from the point of view of the stable increase, shows with what rate the enterprise can develop in the future, without changing the ratio between different sources of financing, the yield of fixed assets, operational efficiency, dividends policy etc. From other point of view, considering the model, the enterprise can develop with higher rates using the necessary economic and financial levers (reduction of the share of paid dividends, modernization of the production processes, investigation of the possibility of obtaining justified credits from the economic point of view, supplemen-

Modelul examinat are o importanță deosebită pentru managerii financiari, deoarece permite de a:

- evidenția principalii factori ai sporului de creștere;
- aprecia cantitativ influența lor;
- înțelege ce factori, și în ce proporții, sunt posibili și raționali de a le mobiliza pentru a majora eficiența producerii.

După cum a fost menționat anterior, a doua concepție a gestiunii fluxurilor financiare ale întreprinderii este bazată pe asigurarea unui echilibru financiar. În opinia noastră, esența acestei concepții constă în determinarea evoluției fluxurilor financiare, componenței și structurii acestora, ceea ce va asigura menținerea unui raport optimal dintre rentabilitate (adică rentabilitate și rotația activelor (resurselor financiare)) și riscuri (adică lichiditate, insolvență și pierderea stabilității financiare).

Astfel, pentru întreprinderile din industria alimentară, printre principalele sarcini ale gestiunii fluxurilor financiare, putem menționa determinarea nivelurilor optime ale indicatorilor: efectul din utilizarea activelor, lichiditatea, solvabilitatea și stabilitatea financiară. Principalii indicatori ce caracterizează rentabilitatea sunt prezentați în tabelul 1.

tary issue of share etc.) The examined model has a distinct importance for the financial managers, because it allows to:

- underline the main factors of the growth increase;
- appreciate quantitatively their influence;
- understand what factors and in what proportion are possible and rational to mobilize them to increase the production efficiency.

As mentioned above, the second concept of financial flows management of the enterprise is based on ensuring a financial equilibrium. In our opinion, the essence of this concept consists of determining the evolution of financial flows, their composition and structure, which will ensure the maintenance of an optimal ratio between profitability (i.e. return and rotation of assets (financial resources)) and risks (i.e. liquidity, insolvency and the loss of financial stability).

Considering this, among the main tasks of the financial flows management, we can mention the determination for the enterprises of the food industry of the optimal levels of indicators: the effect from the usage of assets, liquidity, solvency and financial stability. The main indicators are presented in table 1.

Tabelul 1/Table 1

**Principalii indicatori ce caracterizează rentabilitatea/
Main indicators which characterize the return**

Denumirea indicatorilor/ Name of the indicator	Formula de calcul/ Formula	Caracteristica indicatorului/ Characteristic of the indicator
1	2	3
1. Rentabilitatea economică (activelor)/ Economic return (assets)	$\frac{\text{Profitul (pierderea) până la impozitare (sau Profit net)} \times 100}{\text{Valoarea medie a activelor}}$ $\frac{\text{Profit (loss) before taxation (or Net profit)} \times 100}{\text{Average value of assets}}$	Reflectă nivelul profitului obținut de la fiecare leu al mijloacelor investite în circuitul întreprinderii, indiferent de sursa de finanțare a acestora/ Reflects the level of the obtained profit from each MDL of the invested assets in the enterprise circuit, regardless their source of financing
2. Rentabilitatea financiară (capitalului propriu)/ Financial return (owner's equity)	$\frac{\text{Profit net (pierderea netă)} \times 100}{\text{Valoarea medie a capitalului propriu}}$ $\frac{\text{Net profit (net loss)} \times 100}{\text{Average value of owner's equity}}$	Caracterizează eficiența utilizării surselor proprii sau profitul net obținut, în medie, la un leu surse proprii/ Characterizes the efficiency of the usage of own sources or net profit obtained in average to one MDL of own sources
3. Rentabilitatea vânzărilor, calculată în baza profitului brut/	$\frac{\text{Profitul brut (pierderea globală)} \times 100}{\text{Venituri din vânzări}}$	Reflectă profitul brut câștigat la un leu venituri din vânzări, care poate fi îndreptat atât la acoperirea cheltuielilor de distribuție, administrative, a altor cheltuieli operaționale, cât și la formarea profitului din activitatea operațională/

1	2	3
Sales return, calculated on the basis of gross profit	$\frac{\text{Gross profit (gross loss)} \times 100}{\text{Revenues from sales}}$	Reflects the gross profit earned to one MDL of revenues from sales, which can be directed both to the coverage of distribution, administrative expenses, other operational expenses and to the formation of profit from the operational activity
4. Rentabilitatea vânzărilor, calculată în baza profitului operațional/ Sales return, calculated on the basis of operational profit	$\frac{\text{Profitul (pierdere) din activitatea operațională} \times 100}{\text{Venituri din vânzări}}$ $\frac{\text{Profit (loss) from operational activity} \times 100}{\text{Revenues from sales}}$	Reflectă cât profit (pierdere) din activitatea operațională a câștigat întreprinderea la un leu venituri din vânzări și permite aprecierea mai exactă a eficienței gestiunii vânzărilor în urma activității de bază a acesteia/ Reflects how much profit (loss) from the operational activity the enterprise has earned to one MDL of revenues from sales and allows a more accurate appreciation of the efficiency of the sales management from its base activity
5. Rentabilitatea vânzărilor, calculată în baza profitului net/ Sales return, calculated on the basis of net profit	$\frac{\text{Profitul net} \times 100}{\text{Venituri din vânzări}}$ $\frac{\text{Net profit} \times 100}{\text{Revenues from sales}}$	Arată cât profit net a generat întreprinderea la un leu venituri din vânzări/ Shows how much net profit the enterprise generated to one MDL of revenues from sales

Sursa: elaborat de autor/ Source: elaborated by author

Unul dintre factorii ce influențează asupra gestiunii eficiente a fluxurilor financiare reprezintă rotația resurselor financiare, care, în mod direct, depinde de structura activelor întreprinderii și de durata ciclului operațional și financiar. Majorarea duratei ciclului operațional în perioada analizată semnifică despre utilizarea (ieșirea) resurselor financiare, pe când majorarea datoriilor curente reprezintă sursa (intrarea) resurselor financiare. În tabelul 2, sunt prezentați principalii indicatorii ce caracterizează rotația fluxurilor financiare.

One of the factors which influence the efficient management of financial flows represents the rotation of financial resources, which, in a direct mode, depend on the structure of assets of the enterprise and on the duration of the operational and financial cycles. The increase of the duration of the operational cycle in the analysed period signifies the utilization (exit) of the financial resources, while the increase of current debts represents the source (entry) of the financial resources. In table 2 are presented the main indicators which characterize the rotation of the financial flows.

Tabelul 2/ Table 2

**Sistemul de indicatori, ce caracterizează rotația fluxurilor financiare/
System of indicators which characterize the rotation of financial flows**

Denumirea indicatorilor	Formula de calcul	Sensul economic
1	2	3
1. Numărul de rotații ale resurselor financiare (activelor)/ Number of rotation of financial resources (assets)	$\frac{\text{Venituri din vânzări}}{\text{Valoarea medie a resurselor financiare (activelor)}}$ $\frac{\text{Revenues from sales}}{\text{Average value of financial resources (assets)}}$	Caracterizează eficiența cu care sunt utilizate mijloacele de care dispune întreprinderea sau de câte ori vânzările au reînnoit activele într-o perioadă dată de timp/ Characterizes the efficiency with which are used the means that the enterprise has or how many times sales renewed the assets in a given period of time

1	2	3
2. Numărul de rotații ale stocurilor/ Number of rotation of inventories	$\frac{\text{Costul de vânzare}}{\text{Valoarea medie a stocurilor/}} \\ \frac{\text{Cost of sales}}{\text{Average value of inventories}}$	Caracterizează câte rotații au efectuat stocurile într-o perioadă dată de timp/ Characterizes how many rotations inventories made in a given period of time
3. Durata de rotații ale stocurilor, zile/ Duration of rotation of inventories, days	$\frac{365}{\text{Numărul de rotații ale stocurilor/}} \\ \frac{365}{\text{Number of the rotation of inventories}}$	Exprimă în câte zile are loc o rotație a stocurilor în cursul unei perioade/ Express in how many days a rotation takes place during a period
4. Numărul de rotații ale creanțelor curente/ Number of rotation of current receivables	$\frac{\text{Venituri din vânzări în credit}}{\text{Valoarea medie a creanțelor curente/}} \\ \frac{\text{Revenues from sales on credit}}{\text{Average value of current receivables}}$	Caracterizează de câte ori vânzările au reînnoit creanțele într-o perioadă dată de timp/ Characterizes how many times sales renewed current receivables in a given period of time
5. Durata de rotații ale creanțelor curente, zile/ Duration of rotation of current receivables	$\frac{365}{\text{Numărul de rotații ale creanțelor curente/}} \\ \frac{365}{\text{Number of the rotation of current receivables}}$	Caracterizează perioada de aflare a activelor circulante sub formă de decontări cu cumpărătorii/ Characterizes the period of the existence of current assets in the form of settlements with buyers
6. Ciclul operațional/ Operational cycle	Durata de rotație a stocurilor + Durata de rotație a creanțelor curente/ Duration of the rotation of inventories + + Duration of the rotation of current receivables	Reprezintă perioada dintre momentul intrării materialelor procurate și momentul încasării numerarului de la realizarea producției fabricate/ Represents the period between the moment of the entry of materials bought and the moment of cash collection from the selling of manufactured products
7. Numărul de rotații ale datoriilor curente/ Number of rotation of current debts	$\frac{\text{Cheltuieli operaționale}}{\text{Valoarea medie a datoriilor curente/}} \\ \frac{\text{Operational expenses}}{\text{Average value of current debts}}$	Caracterizează câte rotații au efectuat datoriile curente într-o perioadă dată de timp/ Characterizes how many rotations current debts have made in a given period of time
8. Durata de rotație a datoriilor curente/ Duration of rotation of current debts	$\frac{365}{\text{Numărul de rotații ale datoriilor curente/}} \\ \frac{365}{\text{Number of rotation of current liabilities}}$	Caracterizează în câte zile are loc o rotație a datoriilor curente în cursul unei perioade/ Characterizes how many days takes the rotation of current liabilities over a period
9. Ciclul financiar/ Financial cycle	Ciclul operațional – Durata de rotație a datoriilor curente/ Operational cycle – Duration of rotation of current liabilities	Reprezintă perioada dintre momentul achitării materialelor procurate și momentul încasării numerarului de la realizarea producției fabricate, în decursul căreia întreprinderea trebuie să posede active circulante suficiente/ Represents the period of time between the moment of payment of purchased materials and the moment upon receipt of cash from selling of manufactured products during which the company must have sufficient current assets

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

Printre principalele caracteristici ale resurselor financiare menționăm lichiditatea și solvabilitatea acestora. Importanța deosebită a acestor indicatori decurge din natura economică a acestora. În cadrul echilibrului financiar, lichiditatea și solvabilitatea caracte-

Among the main characteristics of financial resources we can mention liquidity and solvency. The great importance of these indicators arises from their economic nature. In the financial balance the liquidity and the solvency characterizes one of the most impor-

risează una din cele mai importante condiții de existență a întreprinderii pe piață – posibilitatea de a-și onora obligațiile de plată la termenele scadente.

Din punct de vedere al conținutului economic, problematica lichidității și solvabilității este suficient de complexă, fiind tratată, în mod diferit, în lucrările științifice de specialitate și metode practice. Noțiunile menționate sunt foarte aproape și, de aceea, deseori, se confundă. Totodată, între ele există unele deosebiri. Astfel, autorul susține opiniile economiștilor, care consideră că „lichiditatea activelor reprezintă proprietatea elementelor patrimoniale de a se transforma în numerar, lichiditatea bilanțului – capacitatea întreprinderii de a-și achita datoriile curente, iar solvabilitatea – capacitatea întreprinderii de a-și achita toate datoriile”. Principalii indicatori ai lichidității și solvabilității întreprinderii sunt prezentați în tabelul 3.

tant conditions of existence of the enterprise on the market – the opportunity to honour payment obligations on the due dates. In terms of economic content the liquidity and solvency issue is sufficiently complex being treated differently in scientific works of specialty and practical methods. These concepts are very close and therefore often confused. However there are some differences between them. So the author supports the views of economists who believe that “the liquidity of assets represents the property of patrimonial elements to turn into cash, liquidity balance – the company’s capacity to pay current liabilities and solvency – the ability of the company to pay off all debts”. The main indicators of the company’s liquidity and solvency are presented in table 3.

Tabelul 3/Table 3

**Principalii indicatori ai lichidității și solvabilității întreprinderii/
Main indicators of liquidity and solvency of enterprise**

Denumirea indicatorului/ Indicator's name	Formula de calcul/ Formula	Esența economică/ Economic mean	Nivelul teoretic recomandat/ Recommended theoretical level
1	2	3	4
1. Lichiditatea curentă/ Current liquidity	$\frac{\text{Active circulante}}{\text{Datorii curente}}$ $\frac{\text{Current assets}}{\text{Current liabilities}}$	Caracterizează dacă întreprinderea dispune de active circulante suficiente pentru achitarea datoriilor curente în suma deplină/ Characterizes if the company has enough current assets to pay current debts in full amount	2-2,5
2. Lichiditatea intermediară/ Intermediate liquidity	$\frac{\text{Active circulante} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii curente}}$ $\frac{\text{Current assets} - \text{Inventories}}{\text{Current liabilities}}$	Reflectă cota datoriilor curente care întreprinderea este capabilă să achite prin mobilizarea numerarului, investițiilor pe termen scurt și creanțele curente/ Reflects the quota of the current debts which company is able to pay through cash mobilization, short term investments and current debts	0,7-0,8
3. Lichiditatea absolută/ Absolute liquidity	$\frac{\text{Mijloace bănești (Numerar)}}{\text{Datorii curente}}$ $\frac{\text{Cash}}{\text{Current liabilities}}$	Caracterizează cota datoriilor curente care întreprindere este capabilă să achite imediat utilizând numai mijloacele bănești disponibile/ Characterizes the quota of current debts which company is able to pay immediately using available cash (funds) only	0,2-0,25
4. Rata solvabilității generale/ General solvency ratio	$\frac{\text{Total pasive}}{\text{Total datorii}}$ $\frac{\text{Total liabilities}}{\text{Total debts}}$	Exprimă gradul de acoperire a surselor împrumutate cu activele totale de care dispune întreprinderea/ Expresses the degree of coverage of borrowed sources with total assets the enterprise has	>2

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

Drept garanție a unei situații stabile a oricărei întreprinderi servește stabilitatea ei financiară, care reprezintă o stare a finanțelor, care garantează solvabilitatea ei permanentă, adică capacitatea întreprinderii de a-și achita datoriile sale. În general, stabilitatea financiară este examinată din punct de vedere al capacității întreprinderii de a-și susține structura surselor de finanțare a resurselor financiare, stabilită cu un scop bine determinat. De regulă, asupra stabilității financiare influențează un șir de factori, precum: poziția întreprinderii pe piață, producerea bunurilor ieftine și care se bucură de o cerere din partea cumpărătorilor, nivelul de dependență de investitori și creditori străini, existența debitorilor (cumpărătorilor) solvabili, eficiența tranzacțiilor economice etc. De aceea, este foarte importantă efectuarea consecventă a analizei stabilității financiare a întreprinderii.

Una din cele mai răspândite și des întâlnite modalități de analiză a stabilității financiare a întreprinderii o reprezintă analiza stabilității financiare în baza indicatorilor relativi. Pentru aceasta sunt utilizați un șir de indicatori, nivelul cărora depinde de un șir de factori, precum: originea ramurală a întreprinderii, condițiile de creditare, structura existentă a surselor de finanțare a patrimoniului etc.

Majoritatea economiștilor în domeniul poziției financiare a întreprinderii susțin că stabilitatea financiară a întreprinderii, în mare parte, depinde de structura optimală a surselor de finanțare a resurselor financiare (raportul dintre sursele proprii și cele împrumutate), precum și de structura optimală a activelor întreprinderii, în primul rând, de raportul dintre activele imobilizate și cele circulante.

Concluzie. Așadar, gestiunea fluxurilor financiare, din punct de vedere al asigurării unui echilibru financiar, permite de a evidenția principalele surse de finanțare ale resurselor financiare ale componenței și structurii, precum și direcțiile de investire ale acestora. Modificarea componenței surselor de finanțare a resurselor financiare, în perioada analizată, permite calcularea indicatorilor, care cantitativ, caracterizează fluxurile financiare ale întreprinderii – fluxurile financiare brute și nete – pentru luarea deciziilor manageriale.

Financial stability serves as a guarantee of stable situation of any enterprise, which represents a state of the finances that guarantees its permanent solvency, i.e. the company's ability to pay its debts. Generally, financial stability is examined from the point of view of an enterprise' ability to sustain the structure of sources of funding financial resources, established with a specific purpose. Usually, the financial stability is influenced by a number of factors such as: enterprise's position on the market, production of cheap goods, demanded by buyers, the degree of dependence of investors and foreign creditors, the existence of creditworthy borrowers (buyers), effectiveness of economic transactions etc. Therefore, it is very important to perform consistently the analysis of financial stability of the company.

One of the most widespread and common ways of analysing the company's financial stability is financial analysis, based on relative indicators. Therefore, a number of indicators are used, the level of which depends on a number of factors such as: enterprise's branch, credit conditions, existing structure of financing sources of assets etc.

Most of economists in the field of financial position of a company argue that the financial stability of the company largely depends on the optimal structure of funding sources of financial resources (ratio of own sources and borrowed) also as on the optimal structure of company's assets, first of all on the ratio between fixed assets and current assets.

Conclusion. Therefore, the management of financial flows, in terms of ensuring a financial balance, allows highlighting the main sources of funding financial resources, of composition and structure, as well as their investment directions. Changes in the funding composition of financial resources in the analysed period allow calculating indicators that quantitatively characterize the company's financial flows – gross and net financial flows – for making managerial decisions.

Bibliografie/Bibliography:

1. БЛАНК И.А. *Управление денежными потоками*. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
2. ВАН ХОРН Д.К., ВАХОВИЧ Д.М. *Основы финансового менеджмента*, 12-е изд.: Пер.с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2006, 1225 с.
3. ГАВРИЛЬЧЕНКО Г.С. *Управление денежными потоками (электронный ресурс)*// Вестник Филиала Российского Государственного социального ун-та в Красноярске: Финансы и кредит. – Красноярск: изд-во РГСУ, 2006, май, URL: <http://kraspubl.Ru/content/view/125/56>.
4. ГОРБАЧ Ю.Е., КОЗЛОВ С.М. *Проблемы оптимизации финансовых потоков предприятий*.

CLIMATUL INVESTIȚIONAL ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Prof. univ., dr. hab. Larisa BUGAIAN, UTM
Conf. univ., dr. Vasile MAMALIGA, UTM
Drd. Marin CIOBANU, UTM

Este bine știut faptul că fluxurile de investiții străine directe (ISD) joacă un rol din ce în ce mai important în economia contemporană. Acestea, alături de capitalul autohton, participă direct la procesul de dezvoltare a economiilor naționale și contribuie considerabil la sporirea competitivității acestor economii. ISD-urile constituie unul din factorii de bază, care contribuie la creșterea nivelului producției industriale și a celei prelucrătoare în particular, însă performanțele țării, până acum, în atragerea unor fluxuri cât de cât importante de ISD-uri au fost mai mult decât modeste. Existența unui impact pozitiv al investițiilor străine directe asupra dezvoltării industriale și creșterii competitivității țărilor receptoare este pe deplin recunoscută.

Cuvinte-cheie: investiții străine directe, climat investițional, dezvoltare industrială, competitivitate.

JEL: E03, F62, F63, G38, L10, O11

1. Motivațiile care stau la baza interesului față de investiții

Republica Moldova, ca, de altfel, toate statele din Centrul și Estul Europei, are o serie de motivații obiective și subiective ce stau la baza interesului față de investiții, în special, față de cele străine directe:

- Nevoia de capital în vederea re tehnologizării, a refacerii economice, în urma restructurării impuse de tranziția la un alt sistem economic, cel al economiei de piață. Acest proces presupune anumite mutații de esență în structurile economice. Fără o rapidă aliniere la cerințele moderne ale economiei mondiale, economia autohtonă riscă să intre într-un periculos regres, sau să rămână substanțial în urma celorlalte țări, așa cum, de fapt, am constatat că se întâmplă în cazul RM.
- Transferul de tehnologie și de know-how reprezentă, de asemenea, una din marile motivații ale interesului față de ISD-uri. Este evident că progresul tehnic atins de statele dezvoltate trebuie atras și implementat în economiile aflate în tranziție, cum este și cazul economiei Republicii Moldova, pentru a reduce decalajul de dezvoltare față de țările amintite. O cale de realizare a acestui deziderat poate consta tocmai în asocierea cu parteneri străini din țările dezvoltate și prin atragerea de ISD-uri să se faciliteze accesul la aceste tehnologii. Astfel, producția autohtonă ar putea deveni competitivă pe piața mondială.

INVESTMENT CLIMATE IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Professor, Hab. Dr. Larisa BUGAIAN,
Assoc. Prof., PhD Vasile MAMALIGA,
PhD student Marin CIOBANU,
Technical University of Moldova

It is well known that foreign direct investments (FDI) flows play an increasingly important role in today's economy. FDI and the domestic resources are directly involved in the development of the national economies and contribute significantly to the enhancement of their competitiveness. FDI is one of the main factors which contribute to the raise of the industrial production level, and of the processing industry particularly, but, so far, the country performance in attracting important flows of FDI were more than modest. The positive impact of foreign direct investments on the industrial development and enhancement of competitiveness of the receiving countries is fully recognized.

Key words: foreign direct investments, investment climate, industrial development, competitiveness.

JEL: E03, F62, F63, G38, L10, O11

1. Motivations that Underlay the Interest in Investments

The Republic of Moldova, as well as the other countries from the Central and Eastern Europe, has a series of objective and subjective motivations that underlay the interest in investments, especially in foreign direct investments:

- The need of capital for technical retooling, economic recovery, following the restructuring imposed by the transition from a different economic system to that of market economy. This process implies certain essential changes of the economic structures. Without rapid alignment to the modern requirements of the global economy, the national economy is likely to go into a dangerous regression, or remain significantly behind the other countries, as in fact is the case of the Republic of Moldova.
- The transfer of technology and know-how is also one of the major motivations of the interest in FDI. It is obvious that the technical progress attained by the developed countries shall be attracted and implemented in the transition economies, as is the case of the economy of the Republic of Moldova, to reduce the development discrepancy in relation to the countries mentioned. One way to achieve this is the association with foreign partners from the developed countries and facilitation of the access to such technologies by attracting FDI. Thus, the domestic

- Preluarea și aplicarea noilor metode de management și gestionare corporativă constituie o componentă a restructurărilor necesare reușitei tranziției. Printre factorii de sinergie, cu efecte determinante în creșterea și dezvoltarea economică, managementul inovativ este considerat deosebit de important.
- Accesul la piața occidentală, cu exigențele sale înalte, constituie, de asemenea, o motivație serioasă în atragerea de investiții, în special, străine. Produsele obținute în cadrul unor participări străine au acces mai facil pe piețele externe, mai ales dacă acestea se alătură propriilor realizări ale investitorului străin în țara de origine. În multe cazuri, rezultatele unor astfel de investiții se pot bucura chiar de anumite facilități la intrarea pe piețele altor state, facilități ce pot viza diferite forme de autorizări, omologări, asimilări etc., precum și facilități de ordin vamal, fiscal sau de altă natură [1, p.73].

Datorită avantajelor incontestabile pe care le posedă ISD-urile, în ultimele decenii, toate țările lumii, dar, în special, cele mai puțin dezvoltate, s-au văzut nevoite să recurgă la o nouă formă de concurență între ele, și anume să se întrecă în crearea celor mai favorabile condiții pentru atragerea capitalului străin, sau a unui climat investițional cât mai atractiv. Climatul investițional este definit, în general, ca un sistem de factori și premise economice, politice, instituționale și de drept, capabile să intervină în procesul de realizare investițională, modificând comportamentul investițional spre stimulare sau de stimulare și reflectând nivelul de atractivitate al unei țări (ramuri, zone, regiuni) pentru alocarea investițiilor, având tangență cu toate domeniile economiei [2, p.101]. Experții menționează că, începând cu a doua jumătate a anilor '90, ISD-urile, la nivel mondial, au crescut mai rapid decât alți indicatori macroeconomici, cum ar fi PIB-ul mondial, exporturile sau investițiile interne [3, p.26]. În mare parte, acest fapt se datorează competiției intense pentru ISD-uri și creării de către multe țări a unor condiții atractive pentru ISD-uri. Începând cu anul 1992, și Republica Moldova s-a angajat în acest proces, realizând, cel puțin la nivel declarat de politici, importanța investițiilor străine și angajându-se să creeze condiții favorabile pentru acestea. Printre schimbările pozitive în climatul investițional al RM de la obținerea independenței, putem menționa:

- Existența unei politici de stat în domeniul investițional, documentele principale fiind:
 - Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015.
 - Legea RM cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător nr. 81-XV din 18.03.2004, care garantează un nivel identic de protecție a investițiilor autohtone și, res-

production could become competitive on the global market.

- The takeover and implementation of new methods of management and corporative administration is a necessary restructuring component for a successful transition. Among the synergy factors with a determinant effect upon the economic growth and development is the innovation management, which is considered very important.
- The access to the occidental market, with its high exigencies, is also a serious motivation to attract investments, especially foreign. The product obtained within such foreign participations have an easier access to external markets, especially is these join the accomplishments of the foreign investor in the country of origin. Often, the results of such investments enjoy certain facilitations when entering the markets of other countries, facilitations that relate to various forms of authorizations, homologations, assimilations etc., as well as customs, tax and other facilitations [1, p. 73].

Due to the incontestable advantages of the FDI, over the last decades all the countries of the world, especially those less developed, had to refer to a new form of competition, that is to compete in creation of more favourable conditions for attracting foreign capital, or a more attractive investment climate. The investment climate is generally defined as a system of economic, political, institutional and legal factors and premises capable to intervene into the process of investment, changing the investment behaviour towards stimulation and impediment and reflecting the level of attractiveness of a country (branch, area, region) for allocation of investments, relating to all economy areas [2, p. 101]. The experts mention that, since the late 1990's, the global level of FDI increased more rapidly than other macroeconomic indicators, such as the global GDP, exports and domestic investments [3, p. 26]. This can be explained in large part by the intense competition for FDI and the creation by many countries of attractive conditions for FDI. Since 1992, the Republic of Moldova got also involved in this process, understanding, at least in declared policies, the importance of foreign investments and undertaking to create favourable conditions for such investments. Among the positive changes within the investment climate of the Republic of Moldova as of its independence, there can be mentioned:

- The availability of a state policy on investment, the main documents being:
 - Strategy for attracting investments and promoting the exports for the period of 2006-2015;
 - Law of the Republic of Moldova on investments in entrepreneurial activity no. 81-XV of 18.03.2004 which guarantees the same level of priority of domestic and foreign

pectiv, străine. În R. Moldova, nu există restricții la amortizarea investițiilor (în afară de cele generale, stabilite în legislația fiscală) și repatrierea profitului, cu toate că, conform opiniei unor investitori străini deja prezenți în RM, restricția stipulată în această lege pentru investitorii străini de a cumpăra terenuri cu destinație agricolă reprezintă o barieră în calea investițiilor străine [4, p.28].

- Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020”, care stipulează necesitatea renunțării la modelul de creștere bazat pe consumul alimentat de remitențe în favoarea unui model bazat pe atragerea investițiilor străine și locale, precum și dezvoltarea industriilor exportatoare de bunuri și servicii [5, pct.5].
- Îmbunătățirea sistemului legal, inclusiv extinderea și eficientizarea legislației comerciale (adoptarea unui nou cod fiscal, vamal, civil, penal, al muncii, apropiate de standardele europene). Politica fiscală a fost liberalizată, investitorii străini se bucură de aceleași drepturi ca și agenții economici naționali; presiunea fiscală este una dintre cele mai reduse din Europa; valuta națională este liber convertibilă; cetățenii și companiile străine pot participa la procesul de privatizare; statul garantează investitorilor străini dreptul la repatrierea profitului și cel de proprietate asupra investițiilor; a fost simplificată procedura de înregistrare, licențiere, autorizare și certificare. Cadrul legal, care reglementează activitatea economică în RM, poate fi considerat ca unul liberal, favorabil și încurajator pentru ISD-uri.
- Stabilitatea macroeconomică (stabilitatea relativă a valutei naționale și rata relativ redusă a inflației, deficitul bugetar și ponderea datoriilor de stat în PIB în limitele valorilor moderate, creșterea economică înregistrată în ultimul deceniu).
- Amplasarea geografică strategică a țării, solul, clima favorabilă, existența tradițiilor în industria prelucrătoare, în special în cea a produselor agroalimentare.
- Forța de muncă relativ ieftină și calificată.
- Existența unor acorduri de comerț și de liber schimb la nivel regional, ceea ce face ca limitările legate de mărimea restrânsă a pieței interne să fie, în mare parte, eliminate.

2. Climatul investițional al Republicii Moldova

Climatul investițional al Republicii Moldova rămâne destul de neatractiv. Despre aceasta relevă atât poziția Moldovei în ratingurile internaționale, cât și comparația directă a performanțelor privind atragerea ISD-urilor dintre țări. R. Moldova se poziționează pe ultimul loc în Europa la indicatorii de atragere a ISD-urilor. În timp ce parametrii legați de mărimea pieței

investments. Moldova has no restrictions towards the investments amortization (except for those general provided by the tax law) and profit repatriation, although according to some foreign investors already present in the Republic of Moldova, the restriction provided for by the law for foreign investors to purchase agricultural land represents a barrier to foreign investments [4, page 28];

- National Development Strategy “Moldova 2020” stipulates the necessity to abandon the model of growth based on consumptions fuelled by remittances in favour of a model based on the attraction of foreign and domestic investments, as well as on development of goods and services exports [5, point 5].
- The improvement of the legal system, including the extension and increasing the efficiency of the commercial laws (adoption of a new Tax Code, Customs Code, Civil and Criminal Codes, Labour Code complying with the European standards). The tax policy was liberalized, foreign investors enjoy the same rights as the domestic economic operator; the tax burden is one of the lowest in Europe; the national currency is freely convertible; citizens and foreign companies can participate in the process of privatization; the state guarantees foreign investors the right to repatriate the profit and the right of ownership over the investments; there was simplified the procedure of registration, licensing, authorization and certification. The legal framework regulating the economic activity in the Republic of Moldova may be considered as a liberal one, favourable and encouraging FDI.
- Macroeconomic stability (relative stability of the national currency and relatively low rate of inflation, budget deficit and increase of debt-to-GDP ratios within the limits of moderate values, economic growth registered in the last decade).
- Strategic geographical position of the country, the soil, favourable climate, traditions of the processing industry, especially that of agricultural and food products.
- Relatively cheap and qualified labour force.
- Existence of certain trade and free exchange agreements at the regional level, eliminating most of the limitations related to the small size of the domestic market.

2. Investment Climate of the Republic of Moldova

The investment climate of the Republic of Moldova still remains unattractive. This can be seen by the position of the Republic of Moldova in the international rating, as well as by direct comparison of performances related to attraction of FDI between the countries. As observed in the previous chapter, the Republic of Moldova is last in Europe as to the indicators of attracting FDI. Whereas, the parameters

sunt aceiași ca în multe țări de comparație, la care ne-am referit, iar factorul uman, în pofida deteriorării din ultimul timp a calității acestuia, rămâne, totuși, mai degrabă un atu, diferența, în opinia noastră, este dată de factorii legați de cadrul politic și economic, precum și de cei specifici pe care țara poate să-i pună la dispoziția investitorilor. Astfel, reticența investitorilor străini de a investi în economia RM este explicată și de alți autori prin instabilitatea politică și lipsa condițiilor favorabile pentru realizarea activității de business [6, p.47]. Alții indică asupra problemelor concrete care afectează climatul investițional al Republicii Moldova, referindu-se, în special, la factorii legați de cadrul politic și economic [7, pag.17]:

- Implementarea practică inadecvată și aplicarea inefficientă a legislației, în pofida cadrului legal relativ bun și propice pentru atragerea ISD-urilor;
- Intervențiile guvernamentale active, influența mare a politicii asupra sferei economice, acțiunile cu caracter represiv ale organelor statului, inclusiv asupra unor investitori străini;
- Instabilitatea politicilor economice;
- Derularea lentă a procesului de privatizare;
- Imaginea nefavorabilă a Republicii Moldova, de țară puțin cunoscută, săracă și imprezvizibilă. Conflictul din Transnistria înrăutățește și mai mult această imagine, prin percepția de instabilitate și insecuritate pe care o creează;
- Emigrarea masivă a forței de muncă, care, având și un aspect pozitiv, în cazul Republicii Moldova, a atins proporții ce afectează securitatea economică a statului;
- Intervențiile administrative frecvente în activitatea agenților economici, inclusiv sub forme de controale și inspecții;
- Birocrația generală, protecționismul și corupția.

La acești factori, se mai adaugă factorii de natură obiectivă, așa ca economia de dimensiuni mici, puterea de cumpărare scăzută a populației, lipsa resurselor naturale, lipsa infrastructurii dezvoltate pentru afaceri etc. Același autor mai menționează că potențialii investitori nu dețin informații suficiente despre oportunitățile de investiții în R. Moldova. Chiar dacă sunt puține la număr, cazurile de succes ale investitorilor străini nu sunt promovate în exterior, iar statul investește puțin în dezvoltarea infrastructurii fizice, în educație, condiții absolut necesare pentru dezvoltarea unor afaceri pe termen lung [7, p.19]. După cum am menționat, deja, în această lucrare, performanța slabă a Republicii Moldova în atragerea ISD-urilor, în comparație cu țările similare ca mărime a teritoriului și a numărului populației, precum și instabilitatea accentuată în dinamica investițiilor începând cu anul 1992, se datorează, mai ales, climatului investițional insuficient de atractiv, determinat de imprezvizibilitatea și incertitudinea situației economice și politice a țării, dar și riscului de țară, asociat acestei situații. Conform

related to the size of the market are the same as in many compared countries referred to, and the human factor, in spite of its quality decrease, it remains rather an asset, the difference, in our opinion, being given by the factors related to the political and economic framework, as well as by the those specific the country can offer to the investors. Thus, the reluctance of foreign investors to invest in the economy of the Republic of Moldova is explained also by other authors through the political instability and lack of favourable conditions for carrying out business activities [6, p. 47]. Other authors point to concrete problems that affect the investment climate in the Republic of Moldova, referring especially to the factors related to the political and economic framework [7, p. 17]:

- inadequate practical implementation and inefficient application of laws, despite relatively good and conducive legal framework to attracting FDI;
- active state intervention, great policy influence on the economy, repressive actions of the state bodies, including on certain foreign investors;
- instability of economic policies;
- slow privatization process;
- unfavourable image of the Republic of Moldova, as a little known, poor and unpredictable country. Transnistrian conflict worsens even more this image, by the perception of instability and insecurity it creates;
- massive labour emigration which, having a positive aspect, in case of the Republic of Moldova has reached the proportions that affect the economic security of the state;
- frequent administrative interventions in the activity of the economic entities, including through checks and inspections;
- general bureaucracy, protectionism and corruption.

These factors may be complemented by objective factors, such as small economy, low purchasing power of the population, lack of natural resources, lack of developed infrastructure for business, etc. The same author mentions also that potential investors do not have enough information about investment opportunities in the Republic of Moldova. Although few in number, successful cases of foreign investors are not promoted abroad, and the state make few investments in the development of physical infrastructure, in education, indispensable conditions for developing long-term business [7, p.19]. As already mentioned in this work, poor performance of the Republic of Moldova in attracting FDI, as compared to countries with similar territory and number of population, and extreme instability in investment dynamics since 1992, is due, above all, to insufficiently attractive investment climate, determined by the unpredictability and uncertainty of economic and political situation of the country, and also by country risk associated with this situation. According to the White Book of the Foreign

Cărții Albe a Asociației investitorilor străini din Republica Moldova, principalele priorități pentru îmbunătățirea climatului investițional al Republicii Moldova, în afara celei menționate deja, referitoare la restricția de a achiziționa terenuri agricole de către investitorii străini, se referă la [4, p.8-9]:

- Întărirea condițiilor statului de drept, prin asigurarea independenței funcționării și a responsabilității instanțelor judecătorești față de deciziile emise;
- Dezvoltarea infrastructurii, prin atragerea sectorului privat în (re)construcția și gestionarea drumurilor naționale;
- Îmbunătățirea legislației fiscale și a administrării fiscale;
- Armonizarea legislației referitoare la gestionarea corporativă și concurență, la standardele și normele UE;
- Revizuirea unor aspecte ale legislației referitoare la relațiile de muncă, care sunt împovărătoare pentru angajator;
- Perfecționarea procesului educațional și a asigurării cu forță de muncă calificată prin acordarea dreptului companiilor să instruiască și să elibereze certificate de competență profesională sub un anumit grad de supraveghere din partea statului;
- Diminuarea poverii administrative, prin reducerea numărului de rapoarte și optimizarea procesului de raportare; revizuirea funcțiilor organelor de inspecție; eliminarea dublării controalelor și documentelor solicitate de la agenții economici;
- Facilitarea comerțului prin eliminarea barierelor administrative și a practicilor de monopol în derularea operațiunilor de import-export și recunoașterea certificatelor eliberate de țările membre ale UE pe teritoriul Republicii Moldova;
- Întărirea securității energetice a Republicii Moldova.

Concluzii indirecte, referitoare la atractivitatea climatului investițional pentru investitorii străini, putem trage și pe baza analizei unor indicatori relativi, cum ar fi ponderea investițiilor în capitalul fix, făcute de companiile cu capital străin și cele cu capital mixt, în totalul investițiilor în capitalul fix pe economie. Astfel, dacă, în perioada 2000-2010, companiile cu participare străină au realizat de la cca 1/4 până la cca 1/3 din totalul investițiilor în capital fix, în anii 2011, 2012 și 2013, această pondere s-a redus până la 23%, 20%, respectiv și 17%, ceea ce poate reprezenta un semnal referitor la înrăutățirea climatului investițional. Desigur, acest lucru poate fi pus și pe seama altor fenomene, precum criza economică regională și mondială, însă, în timp ce, în perioadele 2009-2011 și 2012-2013, fluxul net de ISD-uri a crescut, observăm că o parte din ce în ce mai mică din acesta a ajuns să fie investit în active materiale pe termen lung, ceea ce poate reprezenta o dovadă a diminuării încrederii investitorilor străini în mediul investițional din RM.

Investors Association of the Republic of Moldova, the main priorities for improving the investment climate of the country, besides the already mentioned restriction on purchase of agricultural land by foreign investors, refer to [4, p.8-9]:

- Strengthening the rule of law conditions by ensuring the independence of the courts functioning and responsibility towards the decisions issued;
- Infrastructure development by attracting the private sector into the (re)construction and management of national roads;
- Improving tax legislation and tax administration;
- Harmonization of legislation on corporate management and competition to the EU standards and norms;
- Review certain aspects of the legislation on labour relations, which are burdensome for the employer;
- Improve the educational process and ensure the skilled labour by allowing companies to train and issue certificates of professional competence under a certain degree of supervision by the state;
- Reducing administrative burdens by reducing the number of reports and optimize the reporting process; review the functions of the inspection bodies; eliminating duplication of checks and documents required from economic operators;
- Facilitating trade by eliminating administrative barriers and monopoly practices in import-export operations and recognition of certificates issued by EU member states on the territory of the Republic of Moldova;
- Strengthening energy security of the country.

Indirect conclusions related to the attractiveness of the investment climate for foreign investors can be made based on the analysis of relative indicators, such as the share of fixed capital investments, made by companies with foreign capital and joint ventures, in the total investments in fixed capital per economy. Thus, if during 2000-2010 companies with foreign participation performed from approx. 1/4 up to approx. 1/3 of total investments in fixed capital, in 2011, 2012 and 2013 this share decreased to 23%, 20% and 17%, which may point out to the worsening of the investment climate. Of course, this can also be attributed other phenomena, such as regional and global economic crisis, but while in the periods 2009-2011 and 2012-2013 net FDI flows increased, we note that only a small part were invested in long-term tangible assets, which may constitute evidence of diminishing confidence of foreign investors into the investment environment of the Republic of Moldova.

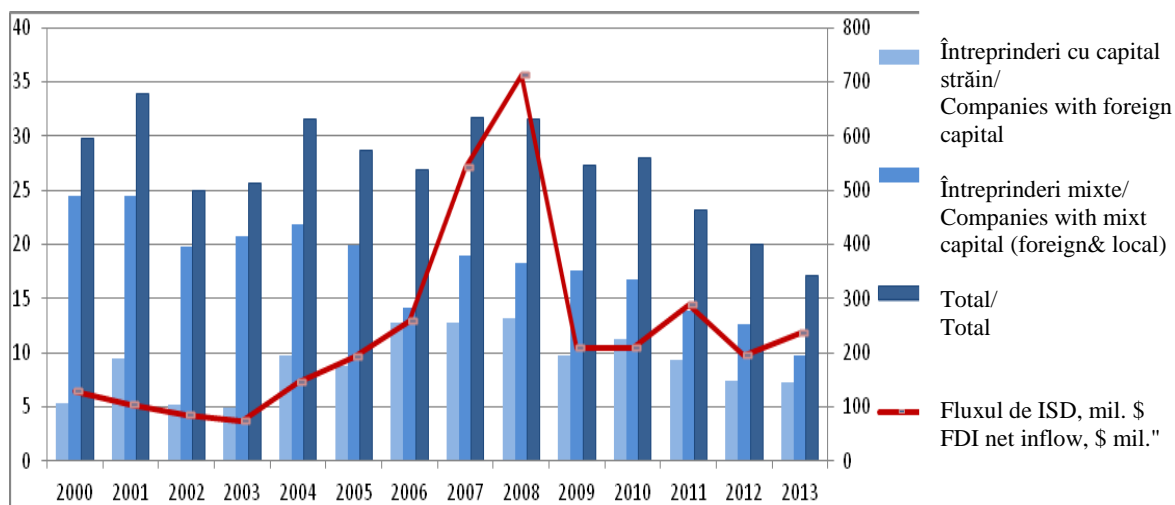


Figura 1. Ponderea investițiilor companiilor cu participație străină în totalul investițiilor în capital fix (axa din stânga, %) vs fluxul net de ISD-uri (axa din dreapta, mil. \$)/

Figure 1. Share of investment of companies with foreign capital in total investment in fixed capital (left axis, %) vs net FDI flows (right axis, mill. \$)

Sursa: BNS/ Source: NSB

În același timp, creșterea investițiilor în capitalul fix este importantă pentru soluționarea problemelor de restructurare a sectorului real, modificare a accentelor în cadrul modelului de creștere economică și competitivitate a economiei, precum și în impunerea unei dezvoltări sustenabile a economiei pe termen lung. Evoluția relativă atât a investițiilor în capital fix, cât și a ISD-urilor este prezentată în tabelul 1. Analizând datele din tabelul respectiv, se poate observa că creșterea ISD-urilor, practic, nu generează majorarea investițiilor în capitalul fix, ceea ce denotă că investițiile în capitalul fix se realizează, în cea mai mare parte, din surse locale. Cauzele acestui fenomen se regăsesc, în mare parte, după părerea noastră, în climatul investițional insuficient de atractiv, care nu oferă siguranță pe termen lung investitorilor străini. Astfel, se poate constata, după cum am văzut și în analiza repartiției pe sectoare a stocului de ISD-uri, că o parte importantă a ISD-urilor este orientată spre sectoarele neproductive ale economiei naționale, care nu necesită investiții mari în capital fix și au perioade mai mici de recuperare a investițiilor. În acest context, nu putem să nu fim de acord cu unii autori autohtoni, care, cu referire la climatul investițional al Republicii Moldova concluzionează: „RM are nevoie de investiții, în primul rând, de ISD, care să-i asigure dezvoltarea economică și creșterea competitivității prin deschiderea de noi locuri de muncă, micșorarea ratei șomajului, realizarea unui transfer de cunoștințe și tehnologii performante, ridicarea gradului de integrare în sistemul economic european și cel mondial. Pentru aceasta, este necesară reformarea climatului investițional” [7, p.17].

Meanwhile, the increase of investments into the fixed capital is important for solving the problems of the real sector restructuring, change of emphasis in the model of economic growth and competitiveness of the economy and the imposition of a sustainable long-term development of the economy. Relative performance of both fixed capital investment as well as FDI is shown in table 1. Analysing the data from that table, we can see that the increase of FDI do not practically provide the increase of the investment in fixed capital, which means that investments in fixed capital are performed mostly from local resources. In our opinion, this is due to insufficiently attractive investment climate, which does not offer long-term safety to foreign investors. Thus, it can be stated, as seen in the analysis of sector distribution of FDI stock that a significant proportion of FDI is oriented to unproductive sectors of the national economy, which do not require large investments in fixed capital and investments are recovered faster. In this context, we can only agree with some local authors, who conclude with reference to the investment climate of the Republic of Moldova: “The Republic of Moldova needs investments. Primarily FDI, which would ensure economic growth and enhancement of competitiveness by creating of new jobs, lowering of the unemployment rate, transfer of knowledge and efficient technologies, increase the level of integration in the European and world economic system. This requires a reformation of the investment climate.” [7, p. 17].

Tabelul 1/ Table 1

**Evoluția comparativă a ratei de creștere a investițiilor în capital fix și-n ISD-uri/
Comparative evolution of the growth rate of investment in fixed capital and FDI**

Indicatorii/ Indicators	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Creșterea investițiilor în capital fix, %/ Growth of investments in fixed capital, %	8,0	21,0	24,0	39,3	18,8	-39,0	24,1	19,2	4,3	8,6
Creșterea ISD nete, %/ Growth of net FDI, %	97,3	30,8	35,1	109,7	31,4	-70,7	0,0	38,5	-32,3	21,0

Sursa: alcătuit de autori în baza informației BNS/ Source: prepared by the author based on NSB information.

Cifrele prezentate în lucrarea de față confirmă unul din multiplele efecte benefice ale ISD-urilor, și anume faptul că acestea vin să completeze necesarul de resurse interne și să dezvolte factorii competitivi de producție. Acest lucru poate fi asigurat, însă, numai în cadrul unui climat investițional adecvat, bazat pe politici transparente, coerente și competitive de atragere a capitalului străin. Identificarea avantajelor și oportunităților investiționale, valorificarea acestora, vor acorda șanse reale de redresare a activității industriale. Valorificarea oportunităților oferite de ISD-uri necesită, în primul rând, dezvoltarea potențialului investițional al țării, ameliorarea mediului de afaceri, o politică investițională coerentă și țintită [8, p.60].

R. Moldova se poziționează pe ultimul loc în Europa, după nivelul de atragere a ISD-urilor, iar o cauză a acestei situații o constituie climatul investițional puțin atractiv, deoarece țările cu trăsături similare din punct de vedere al dotării cu factori și caracteristici ale pieței interne au reușit să atragă mult mai multe ISD-uri. Aceeași teză o găsim și la alți autori: „Dacă investițiile nu vin în țara noastră, înseamnă că, în aceste țări, climatul investițional este mai favorabil decât în Republica Moldova. Deci, soluția ar fi ameliorarea climatului investițional, precum și crearea și confirmarea imaginii pozitive a țării” [9, p.1056]. Un indice important, ce caracterizează potențialul de atragere a ISD al unei țări, în comparație cu alte țări, este indicele potențialului ISD-urilor, care încorporează o serie de indicatori, precum: PIB per capita; rata de creștere a PIB-ului; ponderea exporturilor în PIB; infrastructura de telecomunicații (media liniilor telefonice și numărul telefoanelor mobile la 1000 de locuitori); consumul de energie pe cap de locuitor; ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în PIB; ponderea studenților în totalul populației; riscul de țară; ponderea exporturilor de resurse naturale în totalul mondial; ponderea importurilor de componente electronice și auto în totalul mondial; ponderea exportului de servicii în totalul mondial; ponderea stocului intern de ISD-uri în totalul mondial [10, p.6]. Conform acestui indice, calculat de UNCTAD [11], R. Moldova se situa, în anul 2011, pe locul 122 din cele 177 de țări incluse în

The figures presented in this paper confirm one of the many beneficial effects of FDI, namely that they come to complete the necessary internal resources and develop competitive production factors. This can be achieved only under a proper investment climate, based on transparent, consistent and competitive policies for attracting foreign capital. The identification of the advantages and investment opportunities, their practical application, would offer real chances of recovery of the industrial activity. The practical application of the opportunities offered by ISD requires, first of all, the country's investment potential development, improvement of the business environment, a coherent and targeted investment policy [8, p.60].

Moldova ranks last in Europe in terms of attraction of FDI, and a cause of this situation is the less attractive investment climate, because countries with similar characteristics in terms of endowment of factors and features of the internal market managed to attract much more FDI. Other authors adopt the same thesis: “If investments do not come to our country, it means that the investment climate in these countries is more favourable than in the Republic of Moldova. So, the solution would be the improvement of the investment climate and creation and confirmation of the positive image of the country.” [9, p.1056]. An important indicator, characterizing the potential to attract FDI in a country as compared to other countries, is the FDI potential index, which incorporates a series of indicator, such as: GDP per capita; the rate of GDP growth; the share of exports in GDP; telecommunications infrastructure (average number of telephone lines per 1,000 inhabitants and mobile phones per 1,000 inhabitants); commercial energy consumption per capita; share of R&D spending in GDP; share of students in the total population; country risk; the world market share in exports of natural resources; the world market share of imports of parts and components for automobiles and electronic products; the world market share of exports of services; the share of world FDI inward stock [10, p. 6]. According to this index, calculated by UNCTAD [11], in 2011 Moldova was ranked 122 out of 177 countries included. Our country's potential for attrac-

clasament. Aceasta stă mai bine în comparație cu multe țări europene ca potențial de atragere a ISD-urilor (Armenia, Macedonia, Albania, Cipru). În același timp, după cum am văzut anterior (tabelul 2), reușitele Republicii Moldova în atragerea ISD-urilor, calculate ca stocul de ISD-uri pe cap de locuitor, în comparație cu aceleași state, sunt net inferioare (în 2013, stocul de ISD-uri per capita în R. Moldova era de 1,7 ori mai mic decât cel din Armenia, de 2,5 ori mai mic decât cel din Macedonia, de 1,8 ori mai mic decât cel din Albania). În opinia noastră, aceasta reprezintă o confirmare a concluziilor expuse mai sus, conform cărora cauza situației respective rezidă în calitatea mai proastă a climatului investițional din R. Moldova.

ting FDI is higher as compared to many European countries (Armenia, Macedonia, Albania, and Cyprus). At the same time, as seen above (Table 2), the success of the Republic of Moldova in attracting FDI, calculated as FDI stock per capita, as compared to the same countries, is significantly lower (in 2013 the stock of FDI per capita in Moldova was 1.7 times lower than in Armenia, 2.5 times lower than in Macedonia, 1.8 times lower than in Albania). In our opinion, this is a confirmation of the above considerations, according to which the cause of that situation lies in the poor quality of the investment climate in the Republic of Moldova.

Tabelul 2/ Table 2

Poziția RM în clasamentul potențialului de atragere a ISD-urilor în comparație cu alte țări/ Position of the Republic of Moldova in the countries rankings by inward FDI potential index

Economia/ Economy	Grupurile de determinanți economici/ Economic determinants groupings				
	Atractivitatea pieței/ Market attractiveness	Disponibilitatea forței de muncă ieftine și calificate/ Availability of low-cost labour and skills	Existența infrastructurii/ Enabling infrastructure	Prezența resurselor naturale/ Presence of natural resources	Locul în clasamentul total/ Overall ranking
Albania	133	78	96	114	123
Armenia	118	88	92	128	136
Belarus	34	7	52	56	27
Cipru	113	92	38	140	129
Estonia	29	86	63	97	75
Georgia	74	80	83	127	104
Letonia	55	73	77	100	80
R. Moldova	109	79	90	132	122
Slovenia	97	85	21	102	81
Macedonia	114	87	84	130	130

Sursa: Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD/ Source: Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD

3. Obstacolele în mediul de afaceri din Republica Moldova

Conform ultimului Sondaj al Întreprinderilor, efectuat de Banca Mondială (Enterprise Surveys 2013), cele 3 obstacole mari, în calea dezvoltării mediului de afaceri din R. Moldova, sunt: corupția, instabilitatea politică și calificarea joasă a forței de muncă [12]. Unul dintre indicii importanți, ce măsoară atractivitatea - economiei unei țări pentru investitori, este indicele libertății economice, calculat de către Heritage Foundation. Potrivit acestuia, în anul 2014, R. Moldova se situa pe poziția 110 din 186 de țări, fiind plasată în categoria țărilor „preponderent nelibere”. În același clasament, Macedonia se situa pe poziția 43, Armenia – pe locul 41, iar Albania – pe locul 54. În ceea ce privește libertatea investițională, R. Moldova împărțea locurile 109-124 împreună cu alte 16 state (50 de puncte), Macedonia – pe locurile 80-95 (60 de puncte), în timp ce Armenia pe locurile 46-67 (70), Albania – 35-45 (75), Georgia – 23-34 (80), Letonia – 13-22 (85), iar Estonia pe locurile 2-12 (90 de puncte) [13]. În alt

3. Obstacles in the Business Environment of the Republic of Moldova

According to the latest Enterprises Survey conducted by the World Bank, the 3 top obstacles to running a business in Moldova are corruption, political instability and inadequately educated workforce [12]. Another important indicator, which measures the attractiveness of a country's economy for investors, is the index of economic freedom, calculated by the Heritage Foundation. According to it, in 2014 Moldova was ranked 110th out of 186 countries, being placed in the category of “mostly unfree”. In the same classification, Macedonia was ranked at 43rd place, Armenia – 41st and Albania – 54th. Regarding the investment freedom, Moldova shared the 109-124 places along with other 16 countries (50 points), Macedonia – 80-95 (60 points), while Armenia 46-67 (70), Albania – 35-45 (75), Georgia – 23-34 (80), Latvia – 13-22 (85) and Estonia 2-12 (90 points) [13]. Another international ranking, Doing Business 2015, prepared by the World

clasament internațional, Doing Business 2015, elaborat de Banca Mondială, R. Moldova s-a clasat pe locul 63 din 189 de țări, după ușurința derulării afacerilor, inclusiv pe locul 56 la protecția investitorilor. Țările, pe care le-am enumerat pentru comparație, au avut o poziționare mai bună: Georgia locul 15 (43 la protecția investitorilor); Macedonia locul 30 (21 la protecția investitorilor); Armenia locul 45 (49 la protecția investitorilor); Albania locul 68 (7 la protecția investitorilor). În pofida unui anumit grad de subiectivitate al acestor ratinguri, investitorii, de obicei, țin cont de ele în procesul de selectare a locațiilor pentru investiții. Ca rezultat, țările cu o plasare mai bună în aceste clasamente (și, de regulă, cu un climat investițional și de afaceri mai bun) au și o performanță mai bună în atragerea ISD-urilor, în pofida faptului că, după potențialul teoretic de atragere a ISD-urilor, au o poziție mai proastă (Armenia, Macedonia, Albania). Tabelul de mai jos demonstrează acest lucru. Per total, R. Moldova ocupă cea mai proastă clasare în ratingurile prezentate printre țările de comparație, respectiv și performanțele acesteia măsurate ca stocul de ISD-uri per capita sunt cele mai slabe, urmată de Belarus, Armenia, Albania, Macedonia și Georgia. De aceea, îmbunătățirea performanței Republicii Moldova în cadrul acestor clasamente ar trebui să facă parte din eforturile politicii de atragere a ISD. Iar acest lucru nu este posibil fără îmbunătățirea reală a climatului investițional și de afaceri.

Bank, ranked Moldova on place 63rd out of 189 countries for ease of doing business, including rank 56th for investors' protection. The countries used for comparison had a better positioning: Georgia 15th place (43rd for investors' protection); Macedonia 30th place (21st for investors' protection); Armenia 45th (49th for investors' protection); Albania 68th (7th for investors' protection). Despite a certain degree of subjectivity of these ratings, investors usually consider them when choosing the locations for investment. As a result, countries with a better placement in these rankings (and, usually, with a better investment and business climate), have a better performance in attracting FDI, despite the fact that after the theoretical potential for attracting FDI, they have a worse position (Armenia, Macedonia, Albania). The table below shows this. Overall, Moldova registers the worst ranking in the ratings given among the comparison countries, respectively its performance measured as FDI stock per capita is the lowest, followed by Belarus, Armenia, Albania, Macedonia and Georgia. Therefore, improving the performance of the Republic of Moldova in these rankings should be part of the efforts of FDI attraction policy. This is not possible without real improvement of the investment and business climate.

Tabelul 3/ Table 3

**Performanța țărilor în atragerea ISD-urilor în comparație cu locul deținut în ratingurile internaționale/
Performance of countries in attracting FDI as compared to the place held in international ratings**

Indicatorii/ Indicators						
Economia/ Economy	Potențialul de atrageră a ISD-urilor (locul) conform UNCTAD/ Potential to attract FDI (place) according to UNCTAD	Poziția în Doing Business 2015 după ușurința derulării afacerilor/ Position in Doing Business 2015 for easy of doing business	Poziția în Doing Business 2015 după protecția investi- torilor/ Position in Doing Business 2015 for investors' protection	Poziția conform indicelui liber- tății economice 2014/ Position acc. to the index of economic freedom 2014	Stocul ISD per capita în 2013, \$/ FDI stock per capita in 2013, \$	
1	2	3	4	5	6	
Albania	123	68	7	54	1923	
Armenia	136	45	49	41	1830	
Belarus	27	57	94	150	1788	
Cipru	129	64	14	46	24420	
Estonia	75	17	56	11	16664	
Georgia	104	15	43	22	2690	
Letonia	80	23	49	42	7635	
R. Moldova	122	63	56	110	1052	
Slovenia	81	51	14	74	7353	
Macedonia	130	30	21	43	2626	

Sursa: alcătuit de autori în baza indicelui potențialului de atragere a ISD al UNCTAD, indicatorilor Doing Business, indicilor libertății economice și investiționale Heritage Foundation, statisticii UNCTAD cu privire la ISD/ Source: prepared by the author based on the potential index of attracting FDI of UNCTAD, Doing Business indicators, index of economic and investment freedom Heritage Foundation, UNCTAD statistics on FDI.

Importanța climatului de afaceri pentru succesul unei țări în atragerea ISD-urilor este menționată și de numeroasele organizații specializate, care elaborează analize comparative ale condițiilor de atragere a ISD-urilor din diferite țări. Astfel, Serviciul de Consultanță pentru Climatul Investițional din cadrul Băncii Mondiale (Investment Climate Advisory Services), în cuvântul de introducere al raportului său pentru anul 2010, menționează că factorii care influențează deciziile de investiții ale CTN se schimbă. În căutarea unor oportunități de afaceri, acestea sunt acum mult mai îngrijorate de riscurile financiare și politice, dând prioritate mediilor de afaceri stabile și previzibile. Ca răspuns, guvernele de pretutindeni recunosc că șansele lor de a atrage mai multe investiții străine depind de reușita lor în crearea unui climat investițional mai competitiv [14].

4. Direcțiile de îmbunătățire a climatului investițional

Îngrijorări cu privire la pericolul involuției climatului de afaceri și investițional autohton îi preocupă pe unii autori autohtoni, care, încă, cu mulți ani în urmă, atenționau că îmbunătățirea tergiversată a cadrului economic existent nu se va solda cu niciun efect, deoarece alte țări își vor materializa accesul la capitalul străin și la tehnologii, fapt ce va determina progresul lor mai rapid [15, p.383]. Conform aceluiași autor, pentru asigurarea unui avantaj competitiv al Republicii Moldova, 3 grupe de indicatori necesită o atenție sporită și îmbunătățiri:

- Mediul de afaceri, deoarece acesta determină stabilitatea macroeconomică, competiția, perceperea afacerilor în interiorul țării și calitatea vieții, nivelul de atragere al ISD-urilor;
- Resursele, sub forma capitalului uman și fizic, finanțării, tehnologiei, cercetării și dezvoltării;
- Procesul de inovare, care condiționează exploatarea comercială a științei și tehnologiei, spiritul întreprinzător, difuzarea cunoștințelor pe plan internațional și între firme.

În opinia lui Boris Chistruga, mediul de afaceri, în special cel politic și economic, în care operează afacerile, reprezintă factorul determinant pentru întreaga performanță a țării. Acesta evidențiază 5 aspecte esențiale ale mediului de afaceri, pentru atractivitatea țării:

- Stabilitatea macroeconomică. Aceasta, începând cu anul 1992, a fost limitată, în comparație cu multe alte economii în tranziție, din cauza, mai ales, a politicilor macroeconomice inconsecvente, instabilității politice și lipsei consensului cu privire la modul de realizare a reformelor economice;
- Competiția eficientă într-o economie deschisă, care să încurajeze dezvoltarea noilor produse. Aceasta este atât un determinant, cât și o consecință a unui mediu atractiv de afaceri, pentru că un mediu atractiv determină o activitate mai

The importance of the business climate for the success of a country in attracting FDI is mentioned by many professional organizations, which develop comparative analyzes of conditions for attracting FDI in different countries. Thus, Investment Climate Advisory Services of the World Bank mentioned in its forward of the 2010 report that the factors driving investment decisions by multinational corporations are changing. When seeking business opportunities, companies are now more concerned about financial and political risks, with a focus on stable and predictable business environments. In response, governments everywhere recognize that their chances of attracting more foreign investment depend on making their investment climates more competitive [14].

4. Directions for Investment Climate Improvement

Certain local authors mentioned their concerns regarding the danger of involution of domestic business and investment climate. They warned long before that delayed improvement of the existing economic framework will have no effect, because other countries will materialize their access to foreign capital and technology, which will determine their progress more rapidly [15, page 383]. According to the same author, to ensure a competitive advantage of the Republic of Moldova, three groups of indicators require a particular attention and improvements:

- Business environment, because it determines the macroeconomic stability, competition, business perception within the country and quality of life, the level of attraction of FDI;
- Resources in the form of human and physical capital, financing, technology, research and development;
- Innovation process, which leads to commercial exploitation of science and technology, entrepreneurship, dissemination of knowledge at the international level and between companies.

According to Boris Chistruga, the business environment, especially the political and economic one, in which businesses operate, is the determining factor for the entire performance of the country. It highlights five key aspects of the business environment for the attractiveness of the country:

- Macroeconomic stability. This, since 1992, was limited as compared to many other transition economies, due, mainly, to the inconsistent macroeconomic policies, political instability and lack of consensus on how to achieve economic reforms;
- Effective competition in an open economy that encourages the development of new products. This is both a determinant and a consequence of an attractive business environment, because an

intensă de afaceri și, respectiv, o competiție mai eficientă. Și conform Strategiei de dezvoltare a industriei până în anul 2015, nivelul de dezvoltare al concurenței reprezintă indicatorul caracteristic principal al climatului investițional [16, pct.88]. Atât din cauza condițiilor puțin atractive pentru afaceri, cât și a legislației imperfecte și a instituțiilor slabe de stat, chemate să asigure reguli concurențiale eficiente, mediul concurențial, în RM, până acum, n-a devenit un factor stimulator pentru investiții;

- Piața muncii flexibilă și eficientă, pentru a răspunde conjuncturilor schimbătoare și a profita la maximum de noile oportunități. Cu toate că, după cum am văzut și din clasamentele internaționale, RM stă cel mai bine la capitolul „forța de muncă”, printre factorii de atractivitate a investițiilor, calitatea acestui factor se află într-o continuă deteriorare, din cauza emigrației masive a populației în căutarea locurilor de muncă peste hotare, precum și a lipsei unor condiții adecvate de instruire continuă și ridicare a calificării, dar și a legislației muncii insuficient de atractive, după cum am văzut din prioritățile Asociației Investitorilor Străini din RM;
- Mediul instituțional și politic – încrederea oamenilor de afaceri și posibilitatea de a investi – sunt afectate de cadrul instituțional și legal, de eficiența sistemului de reglementare. Cu toate că, pe parcursul anilor, s-au făcut mai multe modificări substanțiale ale legislației și încercări de a întări instituțiile statului, mediul de afaceri s-a confruntat cu probleme considerabile la nivelul reglementării și aplicării acesteia. Drept exemple, în acest sens, servesc corupția permanentă, birocrăția restrictivă în privința procedurilor administrative (avizele de construcție, procedurile vamale greoaie și obstacolele birocratice în obținerea aprobărilor pentru tipuri speciale de investiții etc.) [15, p.384].
- Calitatea vieții – este un factor determinant al performanței într-o economie globalizată, unde atragerea personalului cu calificare înaltă duce la creșterea competitivității.

Rolul hotărâtor al unui mediu de afaceri favorabil pentru activitatea investițională, stimularea intrărilor de investiții în țară și creșterea potențialului de export, pe baza experienței unor țări est-europene (Țările baltice, Cehia, Slovenia) este menționată și în Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, care recunoaște nivelul insuficient al investițiilor, în special al celor străine directe, în sectorul real al economiei. De asemenea, se recunoaște că activitatea investițională limitată a agenților economici se datorează nu numai resurselor financiare limitate, ci și diferitelor impedi-

attractive environment determines an increased business activity and, respectively, more effective competition. According to Industry development strategy until 2015, the level of development of competition is the main characteristic indicator of the investment climate [16 par. 88]. Both, due to less attractive conditions for business, as well as imperfect legislation and weak state institutions, intended to ensure effective competition rules, the competitive environment in the Republic of Moldova has not become so far a factor stimulating investment;

- Flexible and efficient labour market, to meet the changing conjunctures and best exploit the new opportunities. Although, as seen according to the international rankings, the Republic of Moldova is ranked best as regarding “labour force” among the factors of investments attractiveness, the quality of this factor is continuously deteriorating due to massive migration of population in search of jobs abroad, and the lack of appropriate conditions for continuous learning and raising of qualification, but also due to insufficiently attractive labour laws, as seen among the priorities of the Foreign Investors Association of Moldova;
- Institutional and political environment – the confidence of businessmen and possibility to invest are affected by legal and institutional framework, by the effectiveness of the regulatory system. Although, there have been several substantial changes to the legislation and attempts to strengthen state institutions over the years, the business environment has faced considerable problems in regulation and implementation of such legislation. Examples in this regard are the permanent corruption, restrictive bureaucracy concerning administrative procedures (building permits, burdensome customs procedures and bureaucratic obstacles in obtaining approvals for particular types of investments, etc.) [15, page 384];
- Quality of life - is a key factor of performance in a globalized economy, where attracting highly skilled staff led to the increase of competitiveness.

The decisive role of a business environment conducive to investment activity, stimulation of investment inflows and growth of export potential based on the experience of some Eastern European countries (the Baltic State, Czech Republic, Slovenia) is also mentioned in the Strategy of attracting investment and promoting exports for 2006-2015, which recognizes the underinvestment, especially direct foreign investments in the real sector of the economy. It is also admitted that limited investment activity of economic operators is attribute not only to limited financial resources, but

mente de ordin administrativ la faza de aplicare a legislației, care au impact negativ asupra lansării și dezvoltării activităților respective [17, p.22]. Îmbunătățirea mediului de afaceri, conform Strategiei, trebuie să servească drept bază pentru sporirea investițiilor private, în special a celor străine directe. Iar, în acest scop, Guvernul își propune să continue implementarea reformelor privind îmbunătățirea mediului investițional prin intermediul reformei regulatorii, în special simplificării procedurilor de înregistrare, licențiere, autorizare, control și raportare a întreprinderilor în procesul lansării și dezvoltării afacerilor, revizuirii actelor legislative ce reglementează activitatea de întreprinzător; limitării implicării organelor de control în activitatea de întreprinzător, în special a organelor ce au atribuții de control financiar; îmbunătățirii mediului concurențial (prin întărirea capacităților autorității independente de protejare a concurenței – Agenția Națională pentru Protecția Concurenței) și a celui fiscal, prin acordarea facilităților fiscale investitorilor, perfecționarea sistemului de administrare fiscală; prevenirii și combaterii corupției; simplificării procedurilor vamale și administrative în scopul reducerii complexității și timpului necesar pentru efectuarea operațiunilor de export; perfecționării sistemului judiciar existent prin transformarea acestuia într-unul independent, integru și calificat [17, p.50]. De asemenea, se stipulează că în politicile de atragere a investițiilor, Guvernul va acorda o atenție majoră atragerii ISD-urilor, în special celor strategice, care vor asigura transferul de tehnologii noi, know-how și management eficient, precum și accesul pe piețele de desfacere externe. Guvernul Republicii Moldova își propune o viziune nouă în atragerea ISD-urilor bazată pe aspectele sectoriale și teritoriale ale dezvoltării durabile, precum și pe un mediu de afaceri liberal și prietenos, regim comercial „proactiv”, regim fiscal stimulator, infrastructură economică și tehnică dezvoltată uniform pe tot teritoriul țării, stabilitate macroeconomică și politică, dezvoltarea zonelor economice libere și a parcurilor industriale.

Un alt document important, menit să asigure crearea unui climat investițional atractiv, este Legea nr.81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător. Conform acesteia, investitorii străini beneficiază de aceleași drepturi cu investitorii autohtoni, cu excepția dreptului de a dobândi, cu titlu de proprietate, terenuri cu destinație agricolă și terenuri din fondul silvic, pentru a desfășura activitate de întreprinzător, la care ne-am referit și noi ceva mai sus. De asemenea, prin această lege, investitorilor străini li se asigură protecția investițiilor și dreptul de repatriere a veniturilor din investiții rămase după onorarea obligațiilor fiscale. Cu toate acestea, legea respectivă nu corespunde întotdeauna cerințelor mediului investițional modern, mai ales în comparație cu legislația statelor UE. Astfel, în timp ce legea stabilește un șir de obligațiuni pentru investitori, aceasta nu face referire la obligațiunile organelor de stat, mai ales în privința

also to various administrative impediments in implementation of legislation, which have a negative impact on the launch and development of the activities concerned [17, p.22]. Improving the business environment, according to the Strategy, should serve as a basis for increasing private investments, especially direct foreign investments. And to this end, the Government intends to continue implementing the reforms to improve the investment climate through regulatory reform, particularly by simplifying the procedures of registration, licensing, authorization, control and reporting of enterprises in the process of launch and development of businesses; by reviewing legislative acts regulating the entrepreneurship activity; limiting the involvement of control authorities in entrepreneurial activity, especially of the authorities empowered with the financial control; improving the competitive environment (through strengthening the independent competition protection authority – National Agency for Protection of Competition) and the tax environment, by providing fiscal incentives to investors, improving the tax administration system; preventing and combating corruption; simplifying customs and administrative procedures in order to reduce the complexity and time required for export operations; improve the existing judicial system by making it independent, honest and qualified [17, page 50]. It also stipulated that within the policies on attracting investment, the Government shall pay major attention to attracting FDI, especially strategic ones that will ensure the transfer of new technologies, know-how and efficient management and the access to external sales markets. The Government of the Republic of Moldova proposes a new vision in attracting FDI based on sectorial and territorial issues of a sustainable development, and on a liberal and friendly business environment, “pro-active” trade regime, stimulating tax regime, uniformly developed economic and technical infrastructure throughout the country, macroeconomic and political stability, the development of free economic zones and industrial parks.

Another important document, intended to ensure the creation of an attractive investment climate, is the Law no.81 of 18.03.2004 on investments in entrepreneurial activity. According to the law, foreign investors enjoy the same rights as domestic investors, except for the right to acquire, by right of ownership, agricultural land and land from forestry fund, to conduct business activity we referred above. Also, by this law foreign investors are entitled to protection of their investments and repatriation of the income remained after the payment of tax obligations. However, the law does not always meet the requirements of modern investment environment, especially in comparison with the legislation of the EU countries. Thus, while the law

neamestecului acestora în activitatea investițională și de afaceri ale investitorilor (vezi barierele identificate de către Cartea Albă a Asociației Investitorilor Străini din RM, precum și alte constrângeri în mediul de afaceri, menționate de numeroși autori autohtoni, mai sus). În afara acestei legi, ca și în cazul Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor, a rămas elaborarea și realizarea politicii regionale investiționale, obligațiile și responsabilitățile autorităților publice locale în acest proces. După cum am văzut, însă, anume regiunile au cea mai mare nevoie de investiții. În același timp, rolul autorităților publice locale în atragerea ISD-urilor în țările care au reușit să atragă investiții străine importante este unul major.

5. Concluzii

Analiza evoluțiilor fluxurilor mondiale de ISD-uri demonstrează că, odată cu intensificarea procesului de globalizare, dar și ca urmare a crizelor structurale din zona UE și SUA, au crescut șansele țărilor în curs de dezvoltare și ale celor în tranziție, inclusiv R. Moldova, să beneficieze de intrări mai mari de ISD-uri. Cu toate acestea, evidențele arată că, în majoritatea lor, CTN-urile sunt interesate să investească doar într-un număr limitat din rândul acestor țări. Pentru a fi printre aceste țări, Republica Moldova trebuie să se concentreze pe dezvoltarea condițiilor pe care le întrunesc țările „grupului de bază”: *stabilitate politică și economică; cadru legal, regulator și de proceduri administrative stimulator; un mediu facilitator pentru exporturi, care să compenseze dimensiunile reduse ale pieței locale; o forță de muncă mai bine educată și calificată; furnizori locali de servicii de infrastructură, de business și inputuri materiale pentru CTN-uri mai puternici și mai eficienți (cluster).* Acesta reprezintă setul minim de elemente, pe care trebuie să se bazeze politicile de îmbunătățire a atractivității țării, pentru ca aceasta să se afle pe „lista scurtă” sau „potențială” pentru strategiile de expansiune ale CTN. În plus, țările cu agenții capabile să construiască o imagine internațională pozitivă, să ofere servicii investitorilor, să satisfacă necesităților emergente ale acestora, sunt, de regulă, și țările care atrag cele mai multe ISD-uri.

În acest sens, politicile publice trebuie să fie bine gândite și implementate. Acest cadru de politici publice este reflectat prin documentele de dezvoltare strategică precum:

- Strategiile și politicile de atragere a ISD-urilor în Republica Moldova trebuie să se axeze, cu prioritate, pe îmbunătățirea capacităților umane, a legăturilor dintre întreprinderi (stimularea formării clusterelor), a climatului de afaceri și investițional, însoțite de promovarea activă a oportunităților investiționale ale țării și de punerea la dispoziția investitorilor a unor stimulente sub forma ZEL-urilor, singurele opțiuni viabile în vederea majorării intrărilor de ISD-uri în țară.
- Pregătirea resursei umane este și o precondiție în perspectiva dezvoltării durabile a economiei

establishes a number of obligations for the investors, it does not refer to the obligations of state authorities, especially regarding their non-interference into the investment and business activity of the investors (see above the barriers identified by the White Book of the Foreign Investors Association of Moldovan and other business constraints mentioned by many local authors). This law, as well as the Strategy on attracting investment and promotion of export, omitted the development and implementation of regional investment policy, obligations and responsibilities of the local authorities in this process. As we have seen, the regions are mostly in need of investments. At the same time, the role of local authorities in attracting FDI, in the countries that managed to attract major foreign investment, is a major one.

5. Conclusions

The analysis of evolution of FDI global flows shows that with the intensification of globalization, and also due to structural crises in the EU area and the US, there have increased the chances of developing countries and those in transition, including the Republic of Moldova to benefit from greater FDI entries. However, the records show that most of the cases, TNCs are interested in investing only in a limited number of these countries. To be among these countries, the Republic of Moldova should focus on developing the conditions met by the countries of the “core group”: *political and economic stability, regulatory legal framework and stimulating administrative procedures, an environment facilitating exports to compensate the small size of the local market, a better educated and qualified workforce, local providers of infrastructure services, business and material inputs for stronger and more effective TNCs (clusters).* This is the minimum set of elements the policies for improving the attractiveness of the country should base, for the country to be on the “short list” or “potential list” for expansion strategies of the TNCs. In addition, the countries having agencies able to build a positive international image, to provide services to investors, to meet their emerging needs, are usually countries that attract the most FDI.

- Strategies and policies for attracting FDI in the Republic of Moldova should focus primarily on improving human capabilities, on the relationship between enterprises (stimulation of clusters), on the business and investment climate, accompanied by active promotion of investment opportunities of the country and provision of certain incentives to investors, such as Free Economic Zones, the only viable options to increase FDI inflows into the country.
- Human resource training is a precondition for the sustainable development of the economy. The

țării. Sistemul de educație va trebui să pregătească forța de muncă menită să servească drept element de atracție pentru investitorii străini, cu ajutorul cărora R. Moldova poate avansa pe scara competitivității internaționale și reduce decalajul în dezvoltare față de statele industrializate și cele mai avansate din regiune.

Adoptarea unei noi strategii cu privire la atragerea investițiilor, care să înlocuiască Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015. Această strategie trebuie să aibă în vedere asigurarea coerenței cu alte politici orientate spre atingerea obiectivelor generale de dezvoltare și constituirea unor instituții puternice pentru implementarea politicilor investiționale, în conformitate cu principiile de bază internațional recunoscute de elaborare a politicilor investiționale pentru atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă.

education system will have to prepare the workforce to serve as an element of attraction for foreign investors, with the help of which Moldova can climb up the ladder of international competitiveness and reduce the development gap with the most advanced industrialized countries in the region.

Adoption of a new strategy on attracting investments to replace the Strategy of attracting investment and promoting exports for 2006-2015. This strategy should consider consistency with other policies aimed at achieving the overall objectives of development and the establishment of strong institutions to implement investment policies in accordance with internationally recognized basic principles for elaboration of investment policies for achieving sustainable development objectives.

Bibliografie/Bibliography:

1. HÎNCU Rodica, JELIMALAI Denis, OFRIM Greta „Investițiile străine directe – componentă importantă a fluxurilor economice internaționale”, revista *Economica*, nr. 1 (71), 2010, p. 73.
2. FOȘNEA Inga „Impactul crizei financiare mondiale asupra climatului investițional din Republica Moldova”, revista *Economica* nr. 2 (66) 2009, p. 101.
3. BONCIU Florin „Investițiile străine directe”, Ed. Lumina Lex, București, 2003, p. 26.
4. Cartea Albă: „Propuneri pentru îmbunătățirea climatului investițional în Moldova”, Asociația Investitorilor Străini din RM (FIA), 2009, p. 28.
5. Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020 „Moldova-2020”, pct. 5.
6. ULIAN Galina „Atragerea investițiilor străine directe în domeniul businessului mic”, *Economie și Finanțe*, nr. 5, 2001, p. 47.
7. BELOSTECINIC Grigore „Competitivitatea economică și promovarea investițiilor străine orientate spre export – o provocare pentru economia Republicii Moldova”, revista *Intelectus*, nr. 3, 2006, p.17, p.19.
8. BÂNCILĂ Natalia „Investițiile străine – factor relevant al creșterii economice”, Conferința științifică internațională „Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene”, 29-30 octombrie 2010, p. 60.
9. PÂRȚACHI Ion „Climatul investițional – sursă de creștere și reducere a sărăciei în Republica Moldova”, România și Republica Moldova. Potențialul competitiv al economiilor naționale: Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană și mondială, Academia Română, București, 2004, p. 1056.
10. SULSTAROVA Astrit „FDI performance and potential rankings”, Division on Investment and Enterprise, UNCTAD, p. 6.
11. Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD.
12. <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreconomies/2013/moldova>.
13. <http://www.heritage.org/index/>
14. Investing Across Borders 2010”, Investment Climate Advisory Services, the World Bank, p. v.
15. CHISTRUGA Boris „Integrarea postindustrială a țărilor Europei Centrale și de Est: realități și perspective”, Editura ASEM, Chișinău, 2007, p. 383.
16. Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015, capit. VII, pct. 88.
17. Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, capit. II, pct. 22, pct.50.

ASPECTE TEORETICE ȘI METODOLOGICE CONTEMPORANE REFERITOARE LA COMERȚUL INTERNAȚIONAL

Lect. univ. drd. Stela CAZACU, USM

Comerțul internațional a crescut, în mod semnificativ, în ultimele decenii și joacă un rol important pentru bunăstarea economică a unei țări. Acest studiu are drept scop explorarea teoriilor de comerț internațional, aplicabilitatea și relevanța lor în cercetarea contemporană. Apoi, folosind cunoștințele dobândite despre diverse teorii, sunt propuse modelele cele mai potrivite pentru explicarea fluxului comercial dintre Republica Moldova și Grecia. Mai exact, cercetătorul ajunge la concluzia că teoria dotării cu factori de producție și teoria gravitației comerciale sunt teoriile cele mai potrivite, care ar putea servi la explicarea și dezvoltarea comerțului bilateral dintre Republica Moldova și Grecia.

Cuvinte-cheie: comerț bilateral, comerț internațional, modelul gravitației, teoria dotării cu factori de producție, teorii ale comerțului.

JEL: F10, F15

Introducere. Comerțul internațional este conceptul de schimb de bunuri și servicii între persoane sau entități în diferite țări [5]. Conform statisticilor Organizației Mondiale a Comerțului, comerțul internațional a crescut, în mod semnificativ, în ultimele trei decenii, cu aproximativ 7% pe an, în ceea ce privește atât mărfurile, cât și serviciile comerciale [29]. Așa cum arată revizuirea literaturii de specialitate contemporane, importanței acestui subiect i se acordă multă atenție.

Comerțul, atât la nivel intern, cât și internațional, este necesar, în general, din motive similare: necesitatea de competență a unui guvern, motivul producătorilor de a obține profitul, precum și nevoile și opțiunile consumatorilor [2]. Rolul jucat de comerțul internațional pentru bunăstarea și dezvoltarea economică a unei țări a fost raportată pe larg [23; 16; 14; 1; 2]. Mai mult decât atât, „există o gamă largă de circumstanțe, în care toate țările câștigă reciproc din comerț” [14, p. 61].

Prin urmare, acest articol va încerca să exploreze, pe scurt, teoriile comerțului internațional, aplicabilitatea și relevanța acestora în zilele noastre. Apoi, vor fi determinate cele mai potrivite teorii comerciale, care ar explica fluxurile comerciale dintre Grecia și Republica Moldova, și ar putea servi la dezvoltarea comerțului bilateral dintre aceste țări.

Metodologia de cercetare. Metodologia de cercetare include o abordare clasică, cum ar fi metodele de analiză comparativă, deductivă, de analiză și sistemică.

CONTEMPORARY THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS REGARDING INTERNATIONAL TRADE

Lect., PhD student Stela CAZACU, USM

International trade has grown significantly over the last decades and it plays a significant role to a country's economic welfare. This study has the aim to explore the international trade theories, their applicability and relevance in nowadays research. Then, using the knowledge gained about various theories, the most appropriate models are proposed for the explanation of the trade patterns between the Republic of Moldova and Greece. More specifically, the researcher arrives to the conclusion that the theory of endowment with production factors and the theory of trade gravity are the most appropriate theories that could serve in the explanation and development of bilateral trade between the Republic of Moldova and Greece.

Key words: bilateral trade, endowment theory, gravity model, international trade, theories of trade.

JEL: F10, F15

Introduction. International trade is the concept of exchanging goods and services between people or entities in different countries [5]. According to the World Trade Organization statistics, international trade has grown significantly over the last three decades by around 7% yearly, as regards both, world merchandise and commercial services [29]. As the review of contemporary specialized literature shows, the topic is paid significant attention.

Trade, both at the domestic and international level, is generally necessary because of similar reasons: the need for the competence of a government, the profit-driven reason of the producers, and the needs and choices of consumers [2]. The role played by the international trade to a country's economic welfare and development has been widely reported [23; 16; 14; 1; 2]. Moreover, “there is a wide range of circumstances in which all countries gain mutual benefits from trade” [14, p. 61].

Hence, this article will endeavour to explore shortly the international trade theories and their applicability and relevance in nowadays research. Then, it will determine the most appropriate trade theories that would explain the trade flows between Greece and the Republic of Moldova, which could serve in the development of the bilateral trade between these countries.

Research Methodology. The research methodology includes a classical approach, such as methods of comparative, deductive, analytical and systemic analysis.

Privire de ansamblu asupra teoriilor comerciale internaționale. Se spune că teoriile comerțului internațional ar trebui să fie în măsură să răspundă la următoarea întrebare: Care este impactul comerțului asupra bunăstării, în comparație cu auto-suficiența [12]? Teoriile comerțului internațional se bazează pe o literatură cuprinzătoare în cărți și articole. Potrivit lui Kjeldsen-Kragh [12], teoriile comerciale internaționale sunt clasificate după cum urmează: (1) Teoria clasică; (2) Teoria proporției factorilor; (3) Numărul crescut de factori de producție; (4) Economii de scară, specializarea firmei și tehnologia; (5) Diferențele de cerere; (6) Imperfecțiunile pieței; (7) O multitudine de teorii. Morgan & Katsikeas [16] prevede următoarele teorii comerciale internaționale bazate pe explicația fluxurilor comerciale între minimum două țări: (1) Teoria comerțului clasic; (2) Teoria proporției factorilor; (3) Teoria ciclului de viață al produsului; (4) Teorii comerciale internaționale moderne. Sută & Miron [25] disting între: (1) teoria clasică; (2) teoria neoclasică și (3) noile teorii comerciale. Prin urmare, se poate observa că, în general, teoriile comerciale se pot distinge între: (1) teoriile comerciale tradiționale, adică teoriile clasice și neoclasiche; și (2) noi teorii comerciale ale comerțului internațional.

După o analiză succintă a teoriilor clasice menționate mai sus, se observă, după cum urmează. Marii teoreticieni clasici cum sunt Adam Smith, David Ricardo, Malthus Thomas, John Stuart Mill și Karl Marx, s-au axat pe modul cum comerțul internațional contribuie la creșterea economică [12]. Cu teoria avantajului absolut, care spune că fiecare dintre țări va face comerț, numai dacă acestea au un avantaj absolut în producerea unui bun specific [23; 12; 25], Adam Smith a inițiat o teorie a liberului schimb. David Ricardo a restructurat premisele de bază ale teoriei de liber schimb [22]. El a propus teoria avantajului comparativ, care se bazează pe diferențele relative în tehnologia de producție [12], în ceea ce privește orele de forță de muncă utilizate pe unitate de producție. Prin urmare, avantajul comparativ a fost considerat ca fiind necesar și suficient pentru a asigura comerț reciproc avantajos între țări [22]. Cu toate acestea, teoria comerțului clasic nu poate explica ce cauzează diferențe în avantaje relative [16].

Teoria proporției factorilor este o teorie neoclasică, care afirmă că comerțul internațional este influențat de factorul dotării țărilor [12; 25]. Mai precis, dotările cu resurse ale țărilor este „factorul determinant pentru comerțul reciproc avantajos” [22, p.4]. Țările se vor specializa, probabil, în producția și exportul de bunuri și servicii, care fac uz de resursele lor cele mai abundente. Prin urmare, spre deosebire de teoria comerțului clasic, teoria proporției factorilor este în măsură să explice diferențele de avantaje relative ale țărilor comerciante [16].

Teoriile comerciale tradiționale sunt bazate pe ideea de avantaj comparativ în legătură cu diferite

Overview of international trade theories. It is stated that theories of international trade should be able to answer the following question: What is the impact of trade on welfare compared to self-sufficiency [12]? The theories of international trade are based on a comprehensive literature in books and articles. According to Kjeldsen-Kragh [12], international trade theories are classified as follows: (1) The classical theory; (2) Factor proportion theory; (3) Increased numbers of production factors; (4) Economies of scale, firm specialization and technology; (5) Demand differences; (6) Market imperfections; (7) Multiplicity of theories. Morgan & Katsikeas [16] states the following international trade theories based on explanations of trade flows between minimum two countries: (1) Classical trade theory; (2) Factor proportion theory; (3) Product life cycle theory; (4) Modern international trade theories. Sută & Miron [25] distinguish between: (1) Classical theory; (2) Neoclassical theory and (3) New trade theories. Hence, it can be observed that generally the trade theories can be distinguished between: (1) Traditional trade theories, i.e. the classical and neoclassical theories; and (2) New trade theories of international trade.

Having analyzed in brief the classical theories mentioned above, we can state the following: the great classical theorists Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, John Stuart Mill, and Karl Marx focused on how international trade contributes to the economic growth [12]. With the theory of absolute advantage, which says that each of the countries will trade only if they have an absolute advantage in the production of a specific good [23; 12; 25], Adam Smith initiated a theory of free trade. David Ricardo restructured the basic premises of free trade theory [22]. He proposed the theory of comparative advantage, which is founded on relative differences in production technology [12], in terms of labour hours used per unit of output. Hence, the comparative advantage was regarded as necessary and sufficient to ensure mutually beneficial trade among countries [22]. However, the classical trade theory cannot clarify what causes differences in relative advantages [16].

Factor proportion theory is a neo-classical theory and it states that international trade pattern is influenced by the factor endowment of the countries [12; 25] more specifically, the resource endowments of countries is “the determining factor for mutually gainful trade” [22, p.4]. Countries will likely specialize in the production and export of goods and services that make use of their most abundant resources. Hence, in contrast to classical trade theory, the factor proportion theory is able to explain the differences in relative advantages of the trading countries [16].

The traditional trade theories are based on the idea of comparative advantage related to various

condiții, de exemplu, productivitatea în teoria lui Smith și a lui Ricardo, dotarea în factori în teoria proporției factorilor, de muncă și de capital în modelul factorului specific, accesul la factorii de producție necesari în teoria disponibilității [12; 27]. Cu toate acestea, trebuie ținut minte că avantajele comparative se pot modifica în cele din urmă, de exemplu, se pot extinde sau reduce în continuare. Astfel, teoriile comerciale tradiționale sunt într-o anumită măsură limitate în capacitatea lor de a analiza problemele [12; 21; 22; 25], deoarece ele iau în considerare numai aspectul de ofertă [12], precum și din cauza a ceea ce ele presupun – piețe perfecte, produse omogene și absența economiilor de scară [21]. Prin urmare, spre sfârșitul anilor 1970, modelele tradiționale de comerț au fost puse la îndoială [21; 25], din cauza cadrului lor rigid. Noile teorii comerciale iau în considerare, în diferite proporții, aspectul cererii, aspectul ofertei și condițiile de piață [12]. Astfel, economiile de scară, piețele imperfecte și diferențierea produselor sunt trei aspecte care diferențiază noile teorii comerciale de modelele comerciale tradiționale [21; 25; 27].

Pentru a explica, în mai multe detalii, afirmația de mai sus, un grup de noi teorii se concentrează asupra condițiilor de cerere: (1) Teoria varietății ideale a produsului, (2) Teoria de vari-etàți multiple de produse (3) Teoria lui Linder, potrivit căreia că cererea explică producția și comerțul. Un alt grup de teorii alătură condițiile de cerere și ofertă: (1) Economii de scară și de specializare a firmei, (2) Teoria decalajului tehnologic, (3) Teoria ciclului de viață al produsului; (4) Modelul Falvey de produse diferențiate pe verticală. În cele din urmă, un ultim grup din noile teorii acordă importanță formei de piață: (1) oligopol cu bunuri omogene; (2) oligopol cu bunuri diferențiate [12].

Este important de menționat că, în general, teoriile moderne de comerț subliniază rolul important al tehnologiei în explicarea fluxurilor comerciale. În plus, evoluțiile teoretice recente justifică necesitatea intervenției guvernamentale în condițiile potrivite [27]. Prin urmare, având în vedere toate teoriile comerciale, se observă că diferiți factori pot duce la comerțul internațional. În plus, majoritatea teoriilor comerciale arată că principiul avantajului comparativ constituie un factor determinant major al comerțului internațional.

Aplicarea și actualitatea teoriilor comerciale în cercetarea contemporană. Este interesant de a determina măsura în care sunt aplicabile teoriile comerciale în zilele noastre în explicarea fluxurilor comerciale. De exemplu, se menționează că, în scopul de a identifica cea mai bună abordare teoretică în explicarea modelelor comerciale pentru produsele agricole, caracteristicile-cheie ale produselor agricole, structurile de piață și comerțul trebuie să fie adaptate la atributele corespunzătoare ale diferitelor teorii ale comerțului internațional [27]. Prin urmare, s-a demonstrat empiric că noile teorii comerciale sunt importante pentru analiza comerțului cu produse agricole și că

conditions, i.e. productivity in Smith's and Ricardo's theory, factor endowment in the factor proportion theory, labour and capital in the specific factor model, access for the necessary production factors in the availability theory [12; 27]. However, it must be remembered that comparative advantages can eventually alter, i.e. it can further expand or decrease. Thus, traditional trade theories are, to a certain extent, limited in their capacity to analyse problems [12; 21; 22; 25], as they take into account only the supply side [12] and because of what they assume – perfect markets, homogenous products and absence of scale economies [21]. Hence, by the late 1970's, the traditional models of trade were being questioned [21; 25], because of their rigid framework. The new trade theories take into considerations, in different proportions, the demand side, the supply side and market conditions [12]. Thus, scale economies, imperfect markets and product differentiation are three aspects that differentiate the new trade theories from the traditional trade models [21; 25; 27].

To explain in more details the statement above, a group of new theories focus on demand conditions: (1) The theory of the ideal product variety, (2) The theory for multiple product varieties and (3) Linder's theory that demand explains the pattern of production and trade. Another group of theories joins conditions of supply and demand: (1) Economies of scale and firm specialization, (2) The theory of the technological gap, (3) The theory of the product life cycle; (4) Falvey's model of vertically differentiated products. Finally, a last group of new theories gives importance to the form of the market: (1) Oligopoly with homogeneous goods; (2) Oligopoly with differentiated goods [12].

It is important to mention that, generally, the modern trade theories emphasize the significant role of technology in explaining trade patterns. Additionally, the recent theoretical developments justify the need for government intervention under the right circumstances [27]. Hence, in view of all the trade theories, it is observed that different factors can lead to international trade. Moreover, most of the trade theories reveal that the comparative advantage principle is the major determinant of international trade.

Application and actuality of trade theories in nowadays research. It is interesting to find out the extent to which the trade theories are applicable nowadays in explaining trade patterns. For instance, it is stated that in order to identify the best theoretical approach in explaining trade patterns for agricultural products, the key characteristics of agricultural products, market structures and trade must be matched to the proper attributes of the different theories of international trade [27]. Hence, it was empirically demonstrated that new trade theories are important for agricultural trade analysis and that traditional trade

teoriile comerciale tradiționale sunt utile în explicarea comerțului cu mărfuri omogene. Acestea au ajutat guvernele, economiștii și întreprinderile în înțelegerea comerțului internațional, ele sunt, uneori, contestate de evenimentele mondiale [5]. De exemplu, chiar dacă SUA este printre cele mai bogate și cea mai mare economie a lumii, datorită avantajelor sale în factori de producție, adică terenuri mari agricole, acces semnificativ la capital, bazin de muncă educată etc., ea încă importă o cantitate semnificativă de produse și servicii. Acest lucru poate fi explicat prin faptul că alte țări au obținut propriile avantaje comparative, folosind costurile de producție ieftine. Prin urmare, Carpenter & Dunung [5] susțin că, probabil, nu există nicio teorie comercială dominantă în întreaga lume. De fapt, guvernele și companiile folosesc o combinație de teorii pentru a explica tendințele comerciale și de a dezvolta strategii. În timp ce aceste teorii s-au dezvoltat în ultimele cinci secole, ele vor continua să se schimbe și să se adapteze, luând în considerare faptul că noii determinanți influențează comerțul internațional.

Rezultate și discuții. După prăbușirea Uniunii Sovietice, Republica Moldova a luat parte la comerțul internațional, ca urmare a integrării regionale și a apartenenței sale la acordurile comerciale regionale. Ca parte a eforturilor de integrare europeană a Moldovei, este important de a explica comerțul bilateral dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană. Grecia este unul dintre partenerii importanți ai Uniunii Europene pentru Republica Moldova în ceea ce privește importurile și exporturile. De asemenea, Republica Moldova devine un partener important pentru Grecia, în special, după liberalizarea regimului de vize de la 28 aprilie 2014. Prin urmare, această cercetare se concentrează, în continuare, asupra determinării teoriilor care ar explica fluxurile comerciale dintre Moldova și Grecia.

1. Concepte actuale care servesc la dezvoltarea comerțului bilateral dintre Grecia și Republica Moldova

Potrivit lui Kjeldsen-Kragh [12], dacă luăm în considerare comerțul dintre Grecia și Republica Moldova, în cazul în care Grecia este o țară dezvoltată, ce se confruntă cu o criză economică, în timp ce Moldova este încă o țară în curs de dezvoltare, teoria disponibilității ar fi una dintre teoriile care ar explica comerțul greco-moldovenesc. Așa cum suprapunerea cererii este insuficientă, se reduce, în consecință, cantitatea de comerț. Prin urmare, diferențele de dotare a factorilor sunt semnificative pentru dezvoltarea comerțului bilateral dintre țările respective. Mai exact, comerțul inter-industrial ar prevala, mai degrabă decât comerțul intra-industrial.

În plus, este bine cunoscut faptul că distanța joacă un rol important în activitatea comercială. Conform teoriei tradiționale, barierele de distanță sunt considerate costurile de transport. Noile teorii percep distanța în mod diferit. În prezent, distanța culturală este considerată mai importantă decât distanța fizică. În plus,

theories are useful in explaining trade in homogenous goods.

While the trade theories have aided governments, economists and businesses in understanding international trade, they are sometimes challenged by the world events [5]. For instance, even though the USA is among the world's richest and largest economy in the world due to its advantages in factors of production, i.e. large agricultural land, significant access to capital, educated labour pool etc., it still imports a significant quantity of goods and services. This can be explained by the fact that other countries made their own comparative advantages using cheap production costs. Hence, Carpenter & Dunung [5] state that probably there is no dominant trade theory around the world. Actually, governments and companies utilize a combination of trade theories to explain trends and to develop strategies. While these theories have developed over the past five centuries, they will keep on changing and adapting as new determinants impact international trade.

Results and Discussion. After the collapse of the Soviet Union, Moldova has been part of international trade due to regional integration and membership of regional trade agreements. As part of Moldova's European integration endeavour, it is important to explain the bilateral trade between Moldova and European Union. Greece is one of the European Union's important partners for Moldova in terms of imports and exports. Also, Moldova is becoming an important partner for Greece, particularly after the visa liberalization from 28th of April 2014. Hence, this research focuses further on determining the theories that would explain the trade flows between Moldova and Greece.

1. Actual concepts that serve the development of the bilateral trade between Greece and Republic of Moldova

According to Kjeldsen-Kragh [12], if we consider the trade between Greece and the Republic of Moldova, where Greece is a developed country facing an economic crisis, while the latter is still a developing country, availability theory would be one of the theories that would explain the Greek-Moldovan trade. As the overlap of demand is insufficient, it reduces consequently the amount of trade. Hence, the differences in factor endowment are significant for the development of the bilateral trade of the respective countries. More specifically, the inter-industry trade would prevail rather than the intra-industry trade.

Furthermore, it is widely known that the distance plays a significant role in trade. According to the traditional theory, the barriers of distance are considered the costs of transportation. The newer theories view the distance differently. Nowadays, cultural distance is considered more significant than the phy-

obstacolele de distanță depind, de asemenea, de natura bunului și de tipul de companie. De exemplu, distanța contează mai mult pentru o companie mică sau medie decât pentru o companie mare sau multinațională [12]. Din acest motiv, un model care ia în considerare distanța ar fi, de asemenea, unul adecvat în explicarea comerțului dintre Grecia și Republica Moldova. Mai exact, teoria gravitației comerciale ar fi acel tip de model.

2. Modelul gravitației pentru explicarea schimburilor comerciale bilaterale dintre Republica Moldova și Grecia

În literatura de specialitate contemporană, se subliniază faptul că modelele comerciale bilaterale sunt bine explicate empiric prin ecuația gravitațională sau modelul gravitației [9; 13; 11; 4; 24]; prin urmare, modelul a fost de interes pentru economiștii internaționali. Ecuația gravitației s-a dovedit a fi stabilă în timp și în diferite țări [6].

Aceasta este numită după asemănarea sa cu Legea Atracției [4; 9] și are originile în argumentul lui Isaac Newton despre gravitația Pământului [13; 11]. Modelul comercial al gravitației se bazează pe ideea că fluxurile comerciale dintre cele două țări depind: (1) pozitiv de dimensiunile lor economice, adică de PIB-uri; (2) negativ de distanța dintre ele [11; 9; 17; 26; 24; 6]. Prin urmare, cu cât mai mare este distanța, cu atât mai mic este volumul schimburilor comerciale, explicat de creșterea costurilor de transport, diferențele culturale, diferențe în preferințele consumatorilor etc. De asemenea, cu cât mai mari sunt PIB-urile celor două țări, cu atât mai mari sunt fluxurile comerciale bilaterale [13].

Există numeroase studii, care demonstrează că predictibilitatea acestui model este foarte mare. De exemplu, a fost demonstrat faptul că practicile comerciale ale Bangladesh-ului sunt în principal în concordanță cu previziunile modelului gravitației peste ani [17]. Astfel, Kulkarni, Gupte & Sethi [13] în India, Tekçe & Oncel [26] pentru comerțul bilateral dintre Turcia și țările fostei Uniuni Sovietice, García, Pabsdorf & Gómez-Herrera [10] pentru factorii determinanți ai fluxurilor comerțului bilateral dintre țările Mercosur au demonstrat relevanța și predictibilitatea modelului.

Modelul gravitației a fost deja folosit de către cercetători pentru a estima și / sau a explica comerțul bilateral între Grecia și alte țări. De exemplu, Chionis & Liargovas [7] precizează, prin abordarea modelului susmenționat, că există mult potențial în ceea ce privește comerțul grec cu țările din Balcani, căci proporția fluxurilor comerciale potențiale asupra celor efective este de aproximativ 40% atât pentru importuri, cât și pentru exporturi. Koutroupi, Natos & Karelakis [8] utilizează modelul ecuației gravitației pentru a estima factorii care determină exporturile de vinuri între Grecia, Franța, Germania și Bulgaria. Vlontzos & Duquenne [28] au identificat factorii care afectează comerțul cu ulei de măsline. Piperakis, Milner și Wright [19] au explorat impactul imigrației în Grecia asupra volumelor comerciale bilaterale ale Greciei. Două studii de cercetare

sical distance. Moreover, distance obstacles depend also on the nature of the good and on the type of the company. For instance, distance matters more to a small or medium company than to a large or multinational company [12]. That is why a model which takes into consideration the distance would also be an appropriate one in explaining the trade between Greece and Moldova. More specifically, the gravity trade theory could be that kind of model.

2. The gravity model for explaining bilateral trade between Republic of Moldova and Greece

In the contemporary specialized literature, it is emphasized that bilateral trade patterns are well explained empirically by gravity equation or gravity model [9; 13; 11; 4; 24], hence the model has been of interest to international economists. The gravity equation has proven stable over time and across different countries [6].

It is named for its resemblance to the law of attraction [4; 9] and it has the origins in Newton's argument about earth's gravity [13; 11]. The gravity model of trade is based on the idea that trade flows between two countries depend: (1) positively on their economic sizes, i.e. GDPs; (2) negatively on the distance between them [11; 9; 17; 26; 24; 6]. Hence, the higher the distance, the smaller the trade volumes, explained by the increased transportation costs, cultural differences, differences in consumer preferences etc. Also, the higher are the GDPs of the two countries, the greater are the bilateral trade flows [13].

There are numerous studies that demonstrate that the predictability of this model is very high. For instance, it is shown that Bangladesh's trade patterns are mainly consistent with the forecasts of the gravity model across years [17]. Thus, Kulkarni, Gupte & Sethi [13] in India, Tekçe & Öncel [26] for bilateral trade between Turkey and Former Soviet Union countries, García, Pabsdorf & Gómez-Herrera [10] for determinants of bilateral trade flows between Mercosur countries have concluded the model's relevance and predictability.

The gravity model has already been used by researchers to estimate and/or explain the bilateral trade between Greece and other countries. For instance, Chionis & Liargovas [7] estimate through the gravity approach that there is much potential concerning Greek trade with Balkan countries, as the proportion of actual over potential trade flows is approximately 40% for both imports and exports. Koutroupi, Natos & Karelakis [8] use the gravity equation model to estimate the factors that determine wine exports among Greece, France, Germany and Bulgaria. Vlontzos & Duquenne [28] identified the factors affecting trade in olive oil. Piperakis, Milner & Wright [19] explore the impact of immigration into Greece on the volumes of Greece's bilateral trade. Two research studies use the gravity

utilizează modelul gravitației pentru a explica, în general, performanța slabă în export a Greciei [3; 18].

În ceea ce privește Moldova, modelul gravitațional a fost folosit de M. Mejstrik et al. [15], în scopul de a explica volumul schimburilor comerciale reale și potențiale între Republica Moldova și Republica Cehă. Folosind analiza simplă, bazată pe teoria gravitațională a comerțului, acest studiu sugerează că există potențial pentru o creștere semnificativă a exporturilor moldovenești spre Republica Cehă. De asemenea, A. Popa, V. Prohnițchi și A. Oprunenco [20], în studiul lor, evaluează impactul acordurilor comerciale ale UE cu privire la exporturile moldovenești prin folosirea modelului gravitațional de comerț. Rezultatele regresii arată că acordurile comerciale extinse de UE asupra Republicii Moldova, practic, nu au avut niciun impact asupra evoluției exporturilor moldovenești pe piețele europene. Modelul gravitației ar putea fi, de asemenea, utilizat în explicarea și prezicerea comerțului bilateral dintre Republica Moldova și Grecia, dar, încă, nu au fost elaborate studii speciale în acest sens.

Concluzii

În baza unei analize ample a literaturii, s-a observat că teoriile comerțului internațional se divizează în teorii comerciale tradiționale și moderne. În prezent, nu există nicio teorie dominantă folosită de către cercetători, economiști, companii și guverne. Dimpotrivă, este folosită o combinație de teorii comerciale pentru a explica practicile din domeniu. Comerțul bilateral între Grecia și Republica Moldova ar putea fi explicat cu ajutorul teoriilor din ambele categorii. În opinia autorului, dacă avem în vedere teoriile tradiționale, ar putea fi utilizată teoria dotării cu factori de producție, în special pentru dezvoltarea inter-industrială a comerțului bilateral. Dacă se aplică o teorie modernă, apoi modelul gravitației este cel adecvat, datorită coerenței, predictibilității și relevanței sale ridicate. Mai mult decât atât, modelul gravitației a fost deja folosit de către cercetători în explicarea schimburilor comerciale dintre Grecia și alte țări sau schimburile comerciale dintre Republica Moldova și alte țări. Aplicarea modelului gravitației pentru a analiza și a prognoza comerțul bilateral moldo-grecesc este o chestiune ce face tema altui studiu suplimentar.

model to explain the poor export performance of Greece in general [3; 18].

As regards Moldova, the gravity model was used by Mejstrik et al. [15] in order to explain the actual and potential trade volumes between Moldova and the Czech Republic. Using simple analysis based on the gravitational trade theory, this study suggests that there is potential for a significant increase of the Moldovan exports to the Czech Republic. Also, Popa, Prohnițchi, & Oprunenco [20] in their study assess the impact of the EU trade agreements on the Moldovan exports by employing the gravity trade model. The results of the regressions show that trade agreements extended by the EU to the Republic of Moldova basically did not have any impact on the evolution of the Moldovan exports on the European markets. The gravity model could also be used in explaining and predicting the bilateral trade between Moldova and Greece. But no special studies have been developed in this direction yet.

Conclusions

Based on a wide literature review, it was observed that international trade theories are distinguished between traditional and modern trade theories. Nowadays, there is no dominant theory used by researchers, economists, businesses and governments. On the contrary, a combination of trade theories is used in order to explain trade patterns. The bilateral trade between Greece and Republic of Moldova could be explained using theories from both categories. To our mind, if we consider the traditional theories, the factor endowment theory could be used, particularly in developing the inter-industry bilateral trade. If a modern theory is applied, then the gravity model is the appropriate one, due to its high consistency, predictability and relevance. Moreover, the gravity model has already been used by researchers in explaining trade between Greece and other countries or trade between Republic of Moldova and other countries. The application of gravity model to analysing and forecasting the Moldovan-Greek bilateral trade is the matter of further study.

Bibliografie/Bibliography:

1. AFONSO, O. 2001, *The Impact Of International Trade On Economic Growth*, Working Papers, No. 106, Faculdade de Economia do Porto, Universidade do Porto, Portugal.
2. BHANDARI, S. 2013, *Revisiting the Application of the Theories of International Trade and Exploring the Scope for Welfare-Grundnorm in International Trade Negotiations*, The Ritsumeikan Journal of International Studies, 26(1), pp. 15-51.
3. BÖWER, U., MICHOU, V. & UNGERER, C. 2014, *The Puzzle of the Missing Greek Exports*, European Economy, Economic Papers 518, Brussels, Belgium.
4. BOXELL, L. 2015, *K-fold Cross-Validation and the Gravity Model of Bilateral Trade*, Atlantic Economic Journal, 43(2), pp. 289-300.
5. CARPENTER, M.A. & DUNUNG, S.P. 2011, *International Business: Opportunities and Challenges in a Flattening World*, v.1.0. Flat World Knowledge, New York, USA. ISBN-13: 9781453328224

6. CHANEY, T. 2013, *The Gravity Equation in International Trade: An Explanation*. NBER Working Papers 19285, National Bureau of Economic Research, Inc.
7. CHIONIS, D. & LIARGOVAS, P. 2002, *An empirical investigation of the Greek-Balkan bilateral trade*. Eastern European Economics, 40(5), pp. 6-13.
8. KOUTROUPI, E., NATOS, D. & KARELAKIS, C. 2015, *Assessing Exports Market Dynamics: The Case of Greek Wine Exports*, Procedia Economics and Finance, Vol. 19, pp. 184-192.
9. DEARDORFF, A.V. 1998, *Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?* NBER Working Paper No. W5377, in *The Regionalization of the World Economy*, Frankel. 1998 (January), pp. 7-32.
10. GARCÍA, E.D., PABSDORF, M.N. and GÓMEZ-HERRERA, E. 2013, *The gravity model analysis: an application on MERCOSUR trade flows*, Journal of Economic Policy Reform, 16(4), pp. 336-348.
11. GÓMEZ-HERRERA, E. 2012, *Comparing alternative methods to estimate gravity models of bilateral trade*, Empirical Economics, 44, pp. 1087-1111.
12. KJELDSSEN-KRAGH, S. 2002, *International Economics: Trade and Investment*, Copenhagen Business School Press, Copenhagen, Denmark.
13. KULKARNI, K.G., GUPTA, R. & SETHI, S. 2015, *Gravity Model: India's Exports*, SCMC Journal of Indian Management, pp. 38-51.
14. MARKUSEN, J.R. et al., 1995, *International trade: theory and evidence*. McGraw-Hill, US.
15. MEJSTRIK, M. et al. 2007, *Analysis of the Moldovan-Czech Economic Relations: Hindrances and Opportunities for Increasing Bilateral Trade and Investment*, Chisinau-Prague: Expert-Grup (Republic of Moldova) – EEIP (Czech Republic). [online] viewed 17 October 2015 <http://pdc.ceu.hu/archive/00006765/01/ExpertGrup2007_Analysis_of_Moldova_Czech_economic_relations.pdf>.
16. MORGAN, R.E. & KATSIKEAS, C.S. 1997, *Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique*, Management Decision, Vol. 35, Iss. 1, pp. 68 – 78.
17. OH, J. & SARDAR, R.R. 2013, *Gravity Matters: International Trade of Bangladesh*. Review of Urban & Regional Development Studies, 25(1), pp. 34-46.
18. PAPAZOGLU, C. 2007, *Greece's Potential Trade Flows: A Gravity Model Approach*, International Advances in Economic Research, 13, issue 4, pp. 403-414.
19. PIPERAKIS, A.S., MILNER, C. & WRIGHT, P.W. 2003, *Immigration, Trade Costs and Trade: Gravity Evidence for Greece*, Journal of Economic Integration, 18(4), pp. 1-13.
20. POPA, A., PROHNIȚCHI, V. & OPRUNENCO, A. 2008, *Evolution of exports of the Republic of Moldova to the European Union: The role of trade regimes*, Expert-Grup: Centru Analitic Independent, Chisinau, Moldova, [online] viewed 17 October 2015 <<http://expert-grup.org/en/biblioteca/item/299-evolutia-exporturilor-republicii-moldova-in-uniunea-europeana-rolul-regimurilor-comerciale&category=87>>
21. SEN, S. 2005, *International Trade Theory and Policy: What is Left of the Free Trade Paradigm?* Development and Change, 36(6), pp. 1011-1029.
22. SEN, S. 2010, *International Trade Theory and Policy: A Review of the Literature*, Levy Economics Institute Working Papers Series No. 635.
23. SMITH, A. 2007, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by S.M. Soares. MetaLibri Digital Library. First published in 1776. [online] Date viewed 17 October 2015, <http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf>
24. STACK, M.M. 2009, *Regional Integration and Trade: Controlling for Varying Degrees of Heterogeneity in the Gravity Model*, World Economy, 32(5), pp. 772-789.
25. SUTĂ, N. & MIRON, D. 2000, *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*, Eficient, București, Romania.
26. TEKÇE, M. & ÖNCEL, B. 2014, *Modelling Trade Flows Between Turkey and Former Soviet Union Countries: A Gravity Analysis*. Marmara Üniversitesi İİB Dergisi. 1 (36), pp. 391-408
27. VAN BERKUM, S. & MEIJL, H. 2000, *The application of trade and growth theories to agriculture: a survey*, Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, 44 (4), pp. 505-542.
28. VLONTZOS, G. & DUQUENNE, M.N. 2008, *Greek Olive Oil: How Can Its International Market Potential Be Realized?* The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, 9 (2), pp. 32-47.
29. World Trade Organization 2013, *World Trade Report 2013: Factors shaping the future of world trade*. Geneva, Switzerland, ISBN 978-92-870-3859-3 [online] Date viewed 10 November 2015, <https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm>.

RECENZIE

asupra monografiei „**Redimensionarea managementului resurselor umane în contextul aderării Republicii Moldova la Uniunea Europeană**”, autor: **Alic Bîrcă**

Trăim într-o societate bazată pe cunoaștere, în care omul reprezintă elementul-cheie în dezvoltarea acesteia. În condițiile dezvoltării economiei bazate pe cunoaștere, resursa umană asigură cheia succesului atât la nivel național, cât și la cel organizațional.



Utilizarea eficientă a tuturor resurselor aflate la dispoziția unei organizații depinde, într-o măsură din ce în ce mai mare, de eficacitatea folosirii resurselor umane. În acest sens, resursele umane pot realiza performanțe destul de înalte, dacă sunt administrate corect și echitabil de persoanele aflate la nivelele ierarhic superioare ale structurii organizaționale, adică de manageri.

În condițiile creșterii procesului de globalizare al economiilor naționale, ale sporirii competitivității la nivel național și internațional, precum și al apropierii tot mai mult a Republicii Moldova de Uniunea Europeană, managementul resurselor umane devine un element strategic, cu semnificație deosebită, pentru toate categoriile de organizații.

Implementarea unui management performant în domeniul resurselor umane din partea organizațiilor autohtone, bazat pe principii noi, caracteristice economiei concurențiale, necesită mult timp, specialiști cu o înaltă calificare și un suport informațional destul de mare.

În aceste condiții impuse de mediul economic schimbător, apariția monografiei „**Redimensionarea managementului resurselor umane în contextul aderării Republicii Moldova la Uniunea Europeană**”, care

analizează, sintetizează și încearcă să răspundă acestor provocări, este așteptată cu mare interes în literatura de specialitate, deoarece contribuie la dezvoltarea științei manageriale din Republica Moldova.

Monografia „**Redimensionarea managementului resurselor umane în contextul aderării Republicii Moldova la Uniunea Europeană**” conține 334 de pagini, este alcătuită din 5 capitole și are o bibliografie alcătuită din 379 de surse.

În primul capitol – *Fundamente teoretice și praxiologice privind managementul resurselor umane la nivelul organizațiilor* – este descris caracterul științific al managementului resurselor umane și al funcționării de personal din cadrul organizațiilor. Astfel, autorul reușește să releve semnificația acestui domeniu de activitate atât pentru economie, în ansamblu, cât și pentru organizații, în mod special.

În capitolul doi – *Abordarea multidimensională a resurselor umane în cadrul organizațiilor* – este abordat caracterul interdisciplinar al resurselor umane, spre care ar trebui să se orienteze organizațiile autohtone, în condițiile în care își propun ca obiectiv asigurarea competitivității atât, la nivel național, cât și internațional. Este important de menționat că resursele umane, în actuala lucrare, sunt tratate nu doar din punct de vedere economic, spre care se orientează, de obicei, managementul superior al organizațiilor autohtone, dar sunt luate în considerare aspectele: psihologic, social, geopolitic, intercultural, fapt ce-i conferă o semnificație deosebită prezentei lucrări.

În capitolul trei – *Particularitățile și diagnosticul managementului resurselor umane în contextul Uniunii Europene* – sunt reflectate aspectele legate de piața europeană a muncii și cele aferente managementului resurselor umane la nivel european. Astfel, autorul abordează problema migrației internaționale a forței de muncă, care nu face altceva, decât să „contribuie” și mai mult la diversificarea spațiului european, sub aspectul diversității culturale. De asemenea, este realizată o analiză comparativă a indicatorilor pieței muncii la nivelul Uniunii Europene, precum și o evaluare comparativă a elementelor managementului resurselor umane la nivelul organizațiilor din țările membre ale Uniunii Europene.

În capitolul patru – *Evaluarea managementului resurselor umane și a implicațiilor acestuia asupra relațiilor de muncă în cadrul organizațiilor din Republica Moldova* – este realizată o analiză a situației reale și a problemelor potențiale ce se referă la managementul resurselor umane. Autorul a scos în evidență un șir de probleme cu influențe asupra comportamentului și dezvoltării managementului resurselor umane în organizațiile autohtone.

În capitolul cinci – *Perspective strategice de modernizare a managementului resurselor umane în condițiile aderării Republicii Moldova la Uniunea Europeană* – sunt prezentate cu propuneri inovative, concrete, care vor contribui semnificativ la îmbunătățirea managementului resurselor umane în organizațiile din Republica Moldova, dar și la asigurarea competitivității acestora.

În general, monografia în cauză prezintă o reală importanță pentru economia națională, abordează o temă de actualitate și de perspectivă pentru Republica Moldova. Din punct de vedere structural, lucrarea de față comportă un caracter încheșat și unitar, cu o abordare gradată și logică a problemelor tratate în fiecare capitol în parte. Întreaga lucrare este redactată într-un stil care atestă gradul de cultură, în general, și de cultură economică, în special, al autorului.

*Recenzent,
profesor universitar, doctor habilitat Ala Cotelnic, ASEM*

Bun de tipar 31.12.2015.
Coli de tipar 15,6. Coli editoriale 16,9.
Tirajul 100 ex.
Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
tel. 402-910