



**ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA**

# **ECONOMICA**

**Revistă științifico-didactică**

**An XVII, nr.6 (decembrie) (70)/2009**

---

© Departamentul Editorial–Poligrafic al ASE M

## COLEGIUL DE REDACȚIE

*Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Prof. univ. dr. hab. Vasile BUCUR, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Prof. dr. Piotr BULA, Academia de Economie din Kracovia, Polonia*  
*Prof. univ. dr. hab. Eugenia FEURAȘ, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Prof. dr. hab. Iurii MACAGON, Universitatea Națională, Ucraina*  
*Prof. univ. dr. hab. Vitalii MACAROV, Academia de Științe, Rusia*  
*Prof. univ. dr., acad. Anatolie MAZARACHI, Universitatea Națională de Comerț și Economie din Kiev, Ucraina*  
*Prof. univ. dr. hab. m.c. al AȘM Gheorghe MIȘCOI, Academia de Științe a Moldovei*  
*Prof. univ. dr. hab. m.c. al AȘM Dumitru MOLDOVAN, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Prof. univ. dr. Ion PETRESCU, Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România*  
*Prof. dr. Alban RISCHARD, Universitatea „Pierre Mendès France de Grenoble”, Franța*  
*Prof. dr. Agop SARKISEAN, Academia de Economie din Sviștov, Bulgaria*  
*Prof. univ. dr. Ioan-Franc N. VALERIU, Institutul de Cercetări Economice al Academiei Române*  
*Prof. univ. dr. Gheorghe ZAMAN, m.c. al Academiei Române, Institutul de Economie Națională*  
*Prof. univ. dr. hab. Rodica HÂNCU, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Prof. univ. dr. Oleg STRATULAT, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Conf. univ. dr. Marina BELOSTECINIC, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Conf. univ. dr. Nadejda BOTNARI, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Conf. univ. dr. Oxana SAVCIUC, Academia de Studii Economice din Moldova*  
*Conf. univ. dr. Liubomir SCORIC, Universitatea de Comerț, Economie și Cooperație de Consum, Gomel, Belarus*

## ECHIPA REDACȚIONALĂ:

Redactor-șef: **Grigore BELOSTECINIC,**  
*prof. univ. dr. hab., m.c. al AȘM*  
Redactor-șef adjunct: **Galina COTELEA**  
Redactor (l. engleză): **Ludmila RURAC**  
Corector: **Valentina SOLOVEI**  
Redactor tehnic: **Feofan BELICOV**  
Designer copertă: **Vitalie SPÎNACHI**  
Operatori: **Tatiana VAIS, Natalia IVANOVA**

## ADRESA REDACȚIEI:

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

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

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

**Editura ASEM, Chișinău-2009**

*Redacția nu este responsabilă pentru conținutul articolelor publicate*



**ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA**

# **ECONOMICA**

**Scientific and didactic journal**

**Year XVII, nr.6 (december) (70)/2009**

---

© Editorial-Polygraphic Department of AESM

#### EDITORIAL BOARD:

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

#### EDITORIAL STAFF:

Editor-in-chief: **Grigore BELOSTECINIC,**  
*Univ. Prof. Dr. Hab., c.m. ASM*  
Vice-Editor-in-chief: **Galina COTELEA**  
Editor (English): **Ludmila RURAC**  
Corrector: **Valentina SOLOVEI**  
Technical editor: **Feofan BELICOV**  
Designer: **Vitalie SPÎNACHI**  
Operators: **Tatiana VAIS, Natalia IVANOVA**

#### ADDRESS OF PUBLISHING DEPARTMENT:

59, Mitropolit G. Banulescu-Bodoni street  
AESM, block B, office 503,  
tel: 402-995  
Postcode: MD 2005, Kishinau,  
Republic of Moldova  
*E-mail: [rev\\_economica@yahoo.com](mailto:rev_economica@yahoo.com)*

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

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

***Publishing department AESM, Chisinau-2009***

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

## SUMAR:

### **MANAGEMENT ȘI MARKETING**

<b>Concurența între angajați sub aspect gender .....</b>	<b>9</b>
<i>Prof. univ. dr. hab. Ala Cotelnic</i>	
<i>Conf. univ. dr. Marina Belostecinic</i>	
<b>Managerul de resurse umane – partener strategic pentru organizație .....</b>	<b>15</b>
<i>Conf. univ. dr. Alic Bîrcă</i>	
<b>Integrarea procesului de profesionalizare a managementului în sistemul de business-educație .....</b>	<b>20</b>
<i>Drd. Petru Mihnev</i>	
<b>Unele aspecte privind măsurarea performanțelor managementului financiar public .....</b>	<b>24</b>
<i>Drd. Vasile Hîncu</i>	
<b>Selecția resurselor umane .....</b>	<b>30</b>
<i>Drd. Tatiana Iachim</i>	
<b>Extensiunea și necesitatea aplicării marketingului societal .....</b>	<b>34</b>
<i>Prof. univ. dr. hab. Grigore Belostecinic, m.c. AȘM;</i>	
<i>Drd. Maria Grigoraș</i>	

### **FINANTE ȘI CONTABILITATE**

<b>Dezvoltarea sistemului de decontare a valorilor mobiliare în conformitate cu principiile, standardele și recomandările internaționale .....</b>	<b>43</b>
<i>Prof. univ. dr. hab. Rodica Hîncu;</i>	
<i>Drd. Svetlana Biloocaia</i>	
<b>Competitivitatea ofertelor de leasing în Republica Moldova .....</b>	<b>55</b>
<i>Drd. Galina Malcoci</i>	
<b>Prezentarea generală a bursei de valori București .....</b>	<b>62</b>
<i>Prep. univ. Crina Maria Pelecaci</i>	
<b>Unele aspecte contabile privind reorganizarea întreprinderilor .....</b>	<b>67</b>
<i>Drd. Alexandr Polomoșnih</i>	

### **ECONOMIE GENERALĂ ȘI TURISM**

<b>Esența și funcțiile relațiilor cu publicul din cadrul structurilor de stat .....</b>	<b>72</b>
<i>Drd. Ala Ulgu</i>	
<b>Criza economică și fondurile structurale în România .....</b>	<b>77</b>
<i>Drd. Georgiana Nicoleta Rosoi</i>	
<b>Starea și perspectiva ramurii viti-vinicole prin prisma factorilor externi de influență a deciziilor .....</b>	<b>83</b>
<i>Drd. Mihail Maciuca</i>	
<b>Considerații privind clasificarea riscurilor de mediu .....</b>	<b>88</b>
<i>Drd. Irina Raboșapca</i>	
<b>Problema eficientizării funcționării complexului turistic .....</b>	<b>95</b>
<i>Lect. Ecaterina Palnițchi</i>	
<i>Prof. univ. dr. hab. Alexandru Gribincea</i>	

## **RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE**

<b>Patriotismul economic – un slogan din arsenalul protecționismului .....</b>	<b>104</b>
<i>Conf. univ. dr. hab. Natalia Lobanov</i>	
<i>Stud. Elena Lobanov</i>	
<b>Comerțul exterior – formă a activităților economice externe .....</b>	<b>109</b>
<i>Conf. univ. dr. Aurelia Litvin</i>	
<b>Impactul investițiilor străine directe asupra băncilor comerciale autohtone .....</b>	<b>115</b>
<i>Drd. Lorina Țigulea</i>	

## **INFORMATICĂ ȘI ANALIZĂ ECONOMICĂ**

<b>Metoda rangurilor pentru estimarea impactului TIC asupra creșterii economice .....</b>	<b>123</b>
<i>Prof. univ. dr. hab. Ion Bolun</i>	
<i>Drd. Natalia Melniciuc</i>	
<b>Analiza rotației și eficienței utilizării activelor curente în întreprinderile agricole .....</b>	<b>137</b>
<i>Conf. univ. dr. Natalia Tcaci</i>	
<i>Lector univ. Virginia Cojocar</i>	
<b>Analiza <i>SWOT</i> a industriei materialelor de construcție din zona de sud a Republicii Moldova .....</b>	<b>144</b>
<i>Drd. Natalia Zarișneac</i>	

## CONTENT:

### **MANAGEMENT AND MARKETING**

<b>Competition between employees under gender aspect .....</b>	<b>9</b>
<i>Univ. Prof. Dr. Hab. Ala Cotelnic</i> <i>Associate Professor, PhD Marina Belostecinic</i>	
<b>The human resources manager – a strategic partner for the organization .....</b>	<b>15</b>
<i>Associate Professor, PhD Alic Bîrcă</i>	
<b>The integration process of management professionalization in business-education system...</b>	<b>20</b>
<i>PhD candidate Petru Mihnev</i>	
<b>Some aspects regarding measurement of public financial management performance .....</b>	<b>24</b>
<i>PhD candidate Vasile Hîncu</i>	
<b>Human Resources Selection .....</b>	<b>30</b>
<i>PhD candidate Tatiana Iachim</i>	
<b>The extension and necessity of societal marketing application .....</b>	<b>34</b>
<i>Univ. Prof., Dr. Hab., c.m. of ASM Grigore Belostecinic</i> <i>PhD candidate Maria Grigoras</i>	

### **FINANCE AND ACCOUNTING**

<b>Development of securities settlement system in compliance with international principals, standards and recommendations in the Republic of Moldova .....</b>	<b>43</b>
<i>Univ. Prof. Dr. Hab. Rodica Hîncu</i> <i>PhD candidate Svetlana Biloocaia</i>	
<b>The competitiveness of the leasing offers in the Republic of Moldova .....</b>	<b>55</b>
<i>PhD candidate Galina Malcoci</i>	
<b>A general presentation of the Bucharest stock exchange .....</b>	<b>62</b>
<i>Univ. Assist. Crina Maria Pelecaci</i>	
<b>Some accounting aspects of corporate reorganization .....</b>	<b>67</b>
<i>PhD candidate Alexandr Polomosnih</i>	

### **ECONOMICS AND TOURISM**

<b>The essence and the functions of public relations in governmental structures .....</b>	<b>72</b>
<i>PhD candidate Alla Ulgu</i>	
<b>Economic crisis and structural funds in Romania .....</b>	<b>77</b>
<i>PhD candidate Georgiana N. Rosoi</i>	
<b>The status and perspective of vine and wine branch through the viewpoint of external factors that influence the decision making .....</b>	<b>83</b>
<i>PhD candidate Mihail Maciuca</i>	
<b>Considerations on the classification of environmental risks .....</b>	<b>88</b>
<i>PhD candidate Irina Raboşapca</i>	
<b>The problem of efficient functioning of the tourism complex .....</b>	<b>95</b>
<i>Lecturer Ecaterina Palnişchi</i> <i>Univ. Prof. Dr. Hab. Alexandru Gribincea</i>	

## **INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

<b>Economic patriotism – a slogan from protectionism .....</b>	<b>104</b>
<i>Associate professor, Dr. Hab. Natalia Lobanov</i>	
<i>Student Elena Lobanov</i>	
<b>Foreign trade – as a form of foreign economic activities .....</b>	<b>109</b>
<i>Associate professor, PhD Aurelia Litvin</i>	
<b>Foreign direct investments impact on local commercial banks .....</b>	<b>115</b>
<i>PhD candidate Lorina Țigulea</i>	

## **INFORMATICS AND ECONOMIC ANALYSIS**

<b>Ranking method for the estimation of ICT impact on economic growth .....</b>	<b>123</b>
<i>University Prof. Dr. Hab. Ion Bolun</i>	
<i>PhD candidate Natalia Melniciuc</i>	
<b>Analysis of rotation of current assets efficacy use in agricultural enterprises .....</b>	<b>137</b>
<i>Associate Professor PhD Natalia Tcaci</i>	
<i>Lecturer Virginia Cojocar</i>	
<b>Swot-analysis of the industry of the building materials from the southern part of the republic of Moldova .....</b>	<b>144</b>
<i>PhD candidate Natalia Zarișneac</i>	



## CONCURENȚA ÎNTRE ANGAJAȚI SUB ASPECT GENDER

*Prof. univ. dr. hab. Ala COTELNIC;  
Conf. univ. dr. Marina BELOSTECINIC,  
ASEM*

*Articolul își propune ca scop evidențierea concurenței între angajați în cadrul firmei, a modalităților de manifestare a acesteia, a impactului pe care îl are competiția între angajați asupra competitivității firmei. Prin intermediul unui sondaj de opinii, efectuat în cadrul a 52 de întreprinderi din Republica Moldova, am evidențiat percepția concurenței în interiorul organizației în funcție de sexul respondenților.*

Într-o lume marcată de intensificarea luptei concurențiale, disponibilitatea resurselor tehnologice a devenit o miză strategică majoră pentru întreprinderi. Globalizarea piețelor, interdependența tot mai strânsă dintre actorii aflați în joc modifică condițiile concurenței, forțând întreprinderile să transforme fundamentele competitivității și ale performanțelor lor economice. Aceste limite trebuie depășite prin oferta de bunuri și servicii competitive, adaptând combinarea și calitatea factorilor de producție la natura și accelerarea schimbărilor <sup>(5)</sup>.

Rolul fundamental al productivității în asigurarea competitivității unei țări este bine cunoscut. Creșterile de productivitate favorizează, într-adevăr, integrarea inovărilor atât în produsele create, cât și în procesele de producție, în măsura în care aceste creșteri stimulează acumularea de capital și dezvoltarea tehnicii.

Competitivitatea bazată pe preț rămâne a fi o miză importantă, însă aceasta nu este suficientă pentru a asigura succesul. În același timp, trebuie să se țină cont și de competitivitatea prin calitate, și de competitivitatea prin factorul „timp”, asigurând reînnoirea produselor și serviciilor prin inovare. Noul context tehnico-economic implică o competitivitate multidimensională, care să includă toate funcțiile și toate domeniile de acțiune ale întreprinderii.

Conceptul de concurență nu are o definiție unanim acceptată, viziunea asupra sa fiind diferită de la un autor la altul, iar semnificația fiind dependentă de contextul abordării sale.

Considerăm că, în înțelesul său economic, concurența se referă la libertatea de a alege. Aceasta presupune confruntarea directă dintre agenții economici, reprezentând oferta pentru a atrage clientela, reprezentanta cererii pe aceeași piață.

Totodată, comportamentul concurențial al agenților economici diferă de la o piață la alta, în funcție de particularitățile acestora și ale sectorului de activitate.

Fiind un barometru de orientare al firmelor în producerea și distribuția produselor solicitate de către

## COMPETITION BETWEEN EMPLOYEES UNDER GENDER ASPECT

*Univ. Prof. Dr. Hab. Ala COTELNIC;  
Associate Profesor, PhD Marina  
BELOSTECINIC, AESM*

*The article is intended to highlight competition among employees within the company, ways of showing it, the impact of competition among employees on the company's competitiveness. The survey conducted in 52 enterprises in the Republic of Moldova showed the perception of competition within the organization depending on the sex of respondents.*

In a world marked by tightening of the competitive struggle, the possession of technological resources has become a major strategic challenge for businesses. Globalization of markets, close interdependence among the playing actors who change the competitive conditions, force the companies to transform their foundations of competitiveness and their economic performance. These limits must be confronted by offering competitive goods and services, adapting the combination and quality of factors of production to the nature and acceleration of changes. (5)

The key role of productivity in ensuring the competitiveness of a country is well known. Productivity growth indeed favors innovation integration, both in ready-made products and production processes, since these stimulate capital accumulation and technology development.

If price based competitiveness remains an important stake, it is not sufficient to ensure success. It must take into account both competitiveness through quality and competitiveness by the "time factor", ensuring the renewal of their products and services through innovation. The new technological and economic context involves a multidimensional competitiveness, including all functions and all areas of the enterprise.

The concept of competition does not have a universally accepted definition, its vision being different from one author to another, and the meaning being dependent on the context of its approach.

We believe that in its economic meaning, competition is closely linked to freedom of choice. It is a direct confrontation between the companies, representing the offer, in order to attract customers, representing the demand in the same market. However, the market behavior of economic agents differs from one market to another, depending on their features and industry.

As a barometer of firms' orientation in the sense of what to produce and distribute, what is required by consumers at the lowest prices, competition mechanism

consumatori, la prețurile cele mai mici, mecanismul concurenței asigură producătorilor profituri, iar consumatorilor – satisfacerea nevoilor.

Concurența pe piața liberă apare ca o modalitate de adaptare continuă a ofertei la cererea exprimată, acționând în strânsă determinare cu prețul de vânzare. Dar nu toți concurenții acordă aceeași importanță profiturilor pe termen scurt și celor pe termen lung și nu folosesc aceleași mijloace pentru a-și atinge mix-ul de obiective pe care și le-au fixat. Spre exemplu, *anumite firme sunt orientate mai degrabă spre armonizare decât spre maximizare*, în sensul că pot considera că și-au îndeplinit obiectivele aplicând o anumită strategie concurențială, pe când implementând o altă strategie, ar fi putut obține performanțe (profituri, cote de piață) mai mari.

Obiectivele unui concurent pot fi influențate de mai mulți factori (2), cum ar fi: mărimea firmei, tradițiile acesteia, managementul și politica sa, ceea ce explică în mare măsură faptul că acestea sunt diferite pentru diferite firme.

Nu se poate obține avantaj competitiv real fără să crească productivitatea angajaților. În cazul sistemelor informatice pentru asistarea managementului, lucrătorii sunt reprezentați de manageri. Până nu demult, toate discuțiile referitoare la productivitate au ignorat problema productivității managementului, acestea concentrându-se asupra productivității muncitorilor de la nivelurile inferioare ale unei organizații. Privita dintr-o perspectivă strict financiară, productivitatea muncii reprezintă, însă, doar o parte din productivitatea organizației. De exemplu, dacă managementul decide să lanseze un produs pe care clienții nu-l vor cumpăra, este irelevant dacă muncitorii care realizează produsul lucrează eficient sau nu. A avea produsul bun la timpul potrivit constituie un impact mai mare asupra organizației decât îmbunătățirea productivității muncii la nivelul angajaților. Unul dintre motivele pentru care nu s-a acordat o importanță corespunzătoare, până în prezent, productivității managementului este și acela că managerul, prin deciziile pe care le ia, nu realizează un produs de sine stătător. Astfel, este greu de măsurat productivitatea sa prin metodele clasice (cantitatea de produse realizate/timpul necesar). Productivitatea managementului trebuie să fie măsurată prin calitatea deciziei și timpul necesar pentru adoptarea ei.

În contextul celor expuse mai sus, considerăm relațiile dintre angajați, manageri și subalterni, drept factor cu impact puternic asupra productivității organizației. Pornind de la aceste considerente și în scopul studierii acestor relații, am efectuat un sondaj de opinie, aplicat în cadrul a 52 de întreprinderi din Republica Moldova. De asemenea, ne-a interesat existența diferențelor în perceperea acestor relații de către bărbați și femei, de aceea am studiat problema și sub aspect gender.

Astfel, am pornit de la aprecierea rezultatelor activității firmelor în care subiecții lucrează. În firmele investigate, răspunsurile au acoperit tot setul de calificative: de la foarte bune până la nesatisfăcătoare (vezi tabelul 1).

provides income to producers and consumers - satisfaction of needs.

Free market competition emerges as a way to further adapt the offer to expressed demand, in close determination with the selling price.

But not all competitors give the same importance to short and long term profits and they will not use the same means to achieve their set of objectives mix. For example, *some firms are inclined to harmonize rather than to maximize*, in sense that they may consider that they have fulfilled the objectives by applying a certain competitive strategy, while applying the other, would be able to obtain higher performance (profits, market share).

The objectives of a competitor may be influenced by several factors (2), such as: firm size, its tradition, current management and policy, which largely explain the fact that they may differ between firms.

A real competitive advantage can not be obtained without increasing the productivity of workers. In the case of computer systems used to assist management, workers are represented by managers. Until recently, all discussions relating to productivity ignored the issue of management productivity, focusing on workers' productivity from lower levels of the organization. Viewed from a purely financial perspective, labor productivity is, however, only a part of the organization's productivity. For example, if management decides to launch a product that customers will not buy, it is irrelevant whether the workers who made the product worked effectively or not. To have a good product at the right time has a greater impact on the organization than improving workers' labor productivity. One of the reasons why no particular importance has been given to management productivity so far is that the manager through the taken decisions does not produce the product. Thus, it is difficult to measure his productivity by usual methods (quantity of manufactured products / time needed). Management productivity should be measured by the quality of decision and the time required for taking it.

In the context of the above mentioned, we consider the relationship between employers, employees and subordinates as a factor with strong impact on the productivity of the organization. Starting from this conviction, we have studied the mentioned relations through a survey applied to 52 companies in the Republic of Moldova. We were also interested if there are some differences in understanding these relationships by men and women, so we studied the issue and under a gender aspect.

Thus we started with assessing the company's results of working subjects. The responses in the investigated firms covered the entire range of qualifiers: from very good to poor (table 1).

Tabelul 1

## Aprecierea rezultatelor activității firmelor de către respondenți

Aprecieri	Respondenți		În %	
	Femei	Bărbați	Femei	Bărbați
Foarte bune	17	11	10,18	11,46
Bune	89	59	53,29	61,46
Satisfăcătoare	56	26	33,53	27,08
Nesatisfăcătoare	5	0	2,99	0,00
Total respondenți	167	96		

Table 1

## Assessing the firms' activity results by respondents

	Respondents		In %	
	Female	Male	Female	Male
Very good	17	11	10,18	11,46
Good	89	59	53,29	61,46
Satisfactory	56	26	33,53	27,08
Unsatisfactory	5	0	2,99	0,00
Total respondents	167	96		

În acest sens, am putea menționa anumite diferențe în perceperea de către respondenți a rezultatelor firmei în care activează. Femeile sunt mai dure în aprecierile pe care le fac sau au așteptări mai mari. Bărbații au apreciat rezultatele activității a 72,92% din firme ca fiind bune și foarte bune, considerându-le totodată drept competitive pe piață, pe când femeile au apreciat cu aceleași calificative 63,47% din firme, cu 10 procente mai puțin. Totodată, nici un bărbat nu consideră rezultatele activității firmei în care lucrează ca fiind nesatisfăcătoare, pe când 3% din femei consideră că în organizațiile în care lucrează lucrurile merg foarte rău.

Pentru a asigura o competitivitate sănătoasă între angajați este foarte importantă transparența activităților. Pentru a evalua aspectele referitoare la comunicarea organizațională, la funcționarea sistemului informațional al firmelor cercetate, au fost utilizate anumite caracteristici. Conform rezultatelor obținute (vezi tabelul 2), se poate observa că există un grad ridicat de centralism, cu informații care nu sunt accesibile unei mari părți a personalului. Situația poate influența negativ evoluția firmei, deoarece nu permite sistemului informațional să pună la dispoziția personalului unele informații, cunoștințe, care să-i permită ca într-o perioadă de timp mai mare sau mai mică să amplifice potențialul profesional al acestuia. Aprecierea la acest capitol este aceeași, indiferent de sexul respondentului – 3,39.

În condițiile economiei de piață și ale concurenței, o întreprindere, indiferent de mărimea și forma de proprietate, are nevoie de informații actualizate continuu cu privire la cerințele pieței, situația concurenților, noile produse și tehnologii, furnizori și clienți, propriile performanțe (interne și pe piață). În plus, orice angajat al unei întreprinderi competitive resimte și el permanent nevoia de a-și actualiza cunoștințele, în special în ceea ce

To this end, we could mention some differences in perception by respondents of the results of the company they work in (table 1). Women are harder on assessments or have greater expectations. In the group of companies having good and very good results, being competitive in the market, men ranged 72.92% of firms, while women with 10 percent less - 63.47%. Also no man considers the company he works for having unsatisfactory results, while 3% of women find that in the organizations they work for things go very bad.

Transparency of activities is extremely important in ensuring a healthy competitiveness among employees. In order to assess the aspects of organizational communication in the functioning of information system of the studied companies, there have been used certain features. From the obtained results (table 2) we can see that there is a high degree of centralism, with information that is not available to most of the staff. The situation can affect negatively the company's evolution, as it does not allow information system to provide personnel with information, knowledge, enabling them to increase their professional potential in more or less time. Assessment in this respect is the same, regardless of sex of respondents - 3.39.

In conditions of market economy and competition, an enterprise - regardless of size and type of property - needs continuously updated information on market requirements, competitor's situation, new products and technologies, suppliers and customers, its own performances (internal and on the market). In addition, any employee of a competitive business always feels the need to improve his knowledge, especially as regards the working methods in order to

privește metodele de lucru, pentru a putea rezolva problemele cu care se confruntă, a le înțelege pe ale altora și a deveni mai eficient și eficace, ameliorându-și permanent propriile performanțe și contribuind la perfecționarea celor ale colegilor săi. Cu alte cuvinte, pentru a funcționa, orice întreprindere are nevoie și de informații, dar întreprinderea competitivă are nevoie de anumite informații. Este, evident, vorba de acele informații care contribuie efectiv la ameliorarea performanțelor întreprinderii, ale angajaților săi și ale produselor, serviciilor oferite pe piață, astfel încât să influențeze direct și cât mai semnificativ competitivitatea întreprinderii.

solve the problems he faces, understand others' problems and become more efficient and effective, and continuously improving his own performance and contribute to the improvement of his colleagues. In other words, the operation of any business needs information, but competitive firms need only certain information. Obviously, it is about information that contributes to improving the performance of the company, of its employees and products, services offered on the market, so as to directly and significantly affect the competitiveness of the enterprise.

Tabelul 2

Intensitatea manifestării unor afirmații

Caracteristici	Total respondenți		Media ponderată	
	Feminin	Masculin	Feminin	Masculin
1. Informațiile circulă liber prin firmă, există o mare transparență a activităților desfășurate	164	94	3,39	3,39
2. Nu se poate realiza performanță fără un control strict	166	94	3,74	3,97
3. Comunicarea informală este deosebit de importantă pentru buna funcționare a firmei	163	95	3,75	3,49

Table 2

Intensity of expression of some statements

Characteristics	Total respondents		Weighted average	
	Female	Male	Female	Male
1. Information circulates freely through the company, there is a great transparency of activities	164	94	3,39	3,39
2. Performance can not be achieved without strict control	166	94	3,74	3,97
3. Informal communication is extremely important for the good functioning of the company	163	95	3,75	3,49

De remarcat și faptul că cei intervievați optează pentru **exercitarea unui control foarte riguros**, ca o măsură de obținere a performanțelor, îndeosebi bărbații. Acest lucru ar putea să frâneze extinderea utilizării autocontrolului, diminuând responsabilitatea fiecărui angajat pentru activitatea pe care o desfășoară.

It should be also noted that the respondents choose to **have an extremely strict control**, as a way to achieve performance, especially men. But this thing is likely to prevent the use of self-control in workplaces where it may be used, and diminishes the responsibility of each employee for work he carries on.

Un alt aspect ce merită a fi menționat este **importanța comunicării informale**, ca un mijloc de creștere a coeziunii personalului și de amplificare a interacțiunii dintre membrii organizației, cu efecte pozitive asupra funcționalității firmei. Există, însă, și pericolul ca, din cauza unui control excesiv și a unei transparențe insuficiente a proceselor manageriale, organizarea informală să preia și o serie de prerogative ce ar fi revenit organizării formale.

Another aspect worth mentioning is the **importance of informal communication** as a means to increase staff cohesion and intensive interaction between members of the organization, with positive effects on business functionality. There is the danger that, due to excessive control and insufficient transparency in management processes, informal organization takes a number of prerogatives of the formal organization.

Subiecții investigați consideră că și o **atmosferă de lucru plăcută este de natură să motiveze personalul** (media de 3,82 pentru femei și 3,71 pentru bărbați). Deși diferența este foarte mică (de 0,11 p.p), pentru femei s-a dovedit a fi mai importantă asigurarea unui climat

The investigated subjects consider that a **pleasant working atmosphere is likely to motivate staff** (average of 3,82 for women and 3,71 for men) in their firms. Although the difference is very small (of 0.11 p.p) for women it has proved to be more important

organizațional destins, care să favorizeze manifestarea personalității salariaților și să asigure o implicare mai mare a personalului în activitatea firmei, cu efecte benefice asupra performanțelor acestora.

Un aspect important de menționat este punctajul suficient de mare (2,58) pe care l-a obținut afirmația conform căreia **obiectivele individuale sunt mai importante decât cele ale echipei**. Managerii firmelor investigate trebuie să trateze cu precauție fenomenul înregistrat, deoarece acesta poate semnifica sau conduce în timp la o diluare a responsabilității asumate de managerii de la diferite niveluri ierarhice, aceștia ascunzându-se în spatele responsabilității colective.

În consecință, se impune ca managerii firmelor să fie preocupați de identificarea și construirea unor mecanisme motivaționale care să stimuleze, să faciliteze îmbinarea inițiativei individuale cu obiectivele și responsabilitățile stabilite la nivel de grup (organizaționale).

Totodată, lucrul în echipă nu exclude existența concurenței în interiorul organizației, relațiile de competiție în firmă fiind inevitabile. Așa consideră 10,74% din respondenții de sex feminin și 11,80% de sex masculin. Respondenții percep concurența între angajați drept o șansă de manifestare a potențialului și de autodezvoltare. Cu această afirmație sunt de acord 64,79% din femeile chestionate și 68,75% din bărbați, deși pentru o parte din angajați concurența se asociază cu stres, încordare, conflicte, intrigă. Dar numărul acestora este nesemnificativ. Cu cât sunt mai competitivi angajații, cu atât este mai competitivă firma. Drept prioritate au indicat această afirmație 11,76% din femei și 14,21% din bărbați. În lupta concurențială există stimul pentru dezvoltarea fiecărui angajat și a firmei în întregime.

În ceea ce privește participarea pe sexe la activitățile din cadrul firmei, cercetarea desfășurată evidențiază faptul că bărbații și femeile participă în mod egal, neexistând abordări preferențiale pentru partea masculină. Se poate astfel confirma că în societatea noastră femeile și bărbații au drepturi egale și egalitate de șanse în ceea ce privește angajarea și promovarea în funcții de conducere.

Factorul uman își păstrează rolul decisiv în buna funcționare a organizațiilor, chiar și în condițiile dezvoltării accelerate a formelor de automatizare a unor activități, în special productive, prin stabilirea obiectivelor dezvoltării, a strategiilor de realizare a acestora și a formelor de control și adaptare la schimbările mediului intern și extern.

Adecvarea competenței la specificul sarcinilor de serviciu constituie un factor de succes și de motivare a resursei umane din firmă, fiind un factor favorizant al participării acesteia la realizarea obiectivelor și a strategiei firmei, ca o componentă a practicării managementului participativ. Considerăm logic răspunsul respondenților cu referință la modalitatea de manifestare a concurenței între angajați (vezi figura 1):

to ensure a relaxed organizational climate, which would favor the manifestation of personality of employees and ensure a greater involvement of staff in the company's activity, with beneficial effects on their performances.

One aspect that is important to mention is the high score (2,58) obtained by the affirmation that **individual goals are more important than the team goals**. The managers of investigated companies have to treat with caution the registered phenomenon, because it may signify, or lead, in time to a dilution of responsibility assumed by managers from different hierarchical levels, by hiding behind collective responsibility.

Therefore, it is required that managers become concerned with identifying and building motivation mechanisms to stimulate, to facilitate the combination of individual initiative with the objectives and responsibilities agreed by the group.

However, teamwork does not exclude the existence of competition within the organization, it is inevitable in business. So consider 10.74% of female respondents and 11.80% male. Respondents perceive competition among employees as an opportunity to show potential and self-development. With this statement agree 64,79% of surveyed women and 68,75% of men, although for some employees, competition is associated with stress, tension, conflict, intrigue. But their number is insignificant. The more competitive become the employees, the more competitive becomes the company. This statement is seen as a priority by 11,76% of women and 14.21% of men. In the competition struggle there is stimulus for development of each employee and of the entire company.

With regard to gender participation in the company's activities, the conducted research shows that men and women participate equally; there is no preference to men. We can thus confirm that in our society women and men have equal rights and equal opportunities in recruitment and promotion to management positions.

The human factor retains its dominant role in the smooth functioning of organizations, even with the accelerated development of automation of special productive activities, by establishing development goals, strategies for achieving them, and forms of control and adaptation to internal and external environment changes.

The competence adequacy to specific tasks is a factor of success and motivation of human resources of a firm, being a contributing factor of its participation to the achievement of objectives and firm strategy, as part of participatory management practice. We believe that respondents' answer is logical regarding the way competition between employees is shown (figure 1):

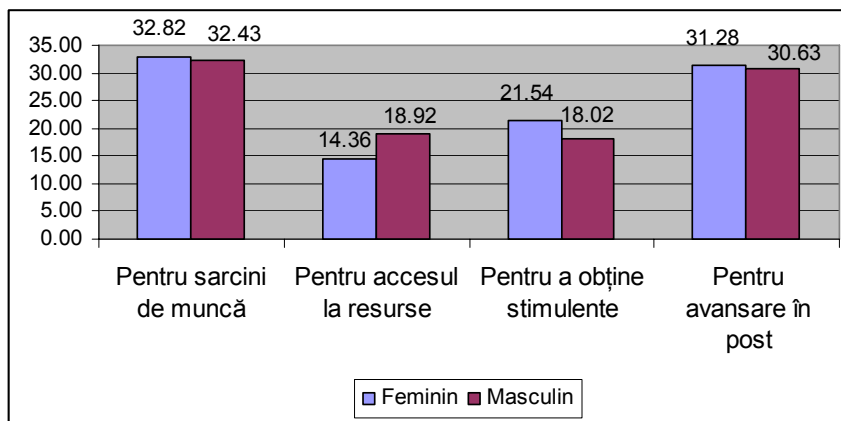


Figura 1. Modalități de manifestare a concurenței între angajați  
 Figure 1. Ways of expressing competition between employees

Cea mai mare parte a respondenților consideră că concurența între angajați se produce pentru obținerea unor sarcini de muncă mai interesante, mai ușoare. Atât respondenții femei, cât și bărbații au plasat aceasta pe primul loc, acumulând un punctaj foarte apropiat. O altă direcție de manifestare a concurenței se referă la avansarea în post, diferențele fiind foarte mici în funcție de sexul respondenților.

Competența și motivația sunt două caracteristici ale resursei umane care se interconstruiesc și care trebuie să acționeze sinergic prin potențare reciproc pozitivă. Motivația și competența acționează la nivel individual, în timp ce loialitatea față de firmă este conceptul ce interesează în primul rând organizația.

Competitivitatea resursei umane, ca de altfel în orice domeniu, este rezultatul evaluării performanței proprii în raport cu cea a competitorilor și se manifestă atât la nivelul individului, cât și, ca rezultat, la nivelul firmei.

Rezultatele prezentei cercetări, pe de o parte, și reflectarea acestora în realitatea economică concretă a firmelor din Republica Moldova, pe de altă parte, permit formularea următoarelor propuneri:

- este necesară determinarea factorilor de impact asupra competitivității în cadrul întreprinderii;
- analiza concurenței între angajați drept un element benefic atât pentru angajați, în particular, cât și pentru firmă, în general;
- evidențierea aspectelor gender în tratarea competitivității între angajați.

**Bibliografie:**

1. Colesca S. E. *Managementul întreprinderii competitive și tehnologiile informatice*, Rev. Economia, seria Management, nr.2, 2005, București
2. Kotler Ph., *Managementul marketingului*, Teora, București, 2002
3. Mosteanu T., Purcarea T., „Concurența –

The majority of respondents consider that competition between employees appears for obtaining more interesting and easier tasks. Both female and male respondents placed this statement on the first place, obtaining a very close score. Another direction of competition manifestation concerns job advancement, the differences being very small depending on the sex of respondents.

Competence and motivation are two characteristics of human resource which inter-relate and must act synergic with another positive enhancement. Motivation and competence act individually, while loyalty to the firm is primarily a concept that interests the organization.

Human resources competitiveness, as in any field, is the result of their performance evaluation as compared with that of competitors and is manifested both at the personal level and as a result at the company level.

The results of the field research, on the one hand, and their reflection in concrete economic reality of companies from Moldova, on the other hand, suggest the following:

- determination of impact factors on the company's competitiveness;
- treat competition between employees as a beneficial element both for the employees and companies, as a whole;
- highlight the gender issues in treating competitiveness among employees.

**Bibliography:**

1. Colesca S. E., *Managementul întreprinderii competitive și tehnologiile informatice*, Rev. Economia, Management series, nr.2, 2005, Bucharest
2. Kotler Ph., *Managementul marketingului*, Teora, Bucharest, 2002
3. Mosteanu T., Purcarea T., *Concurența - Ghidul afacerilor performante*, Editura Economica,

- Ghidul afacerilor performante*”, Editura Economica, București, 1999.
4. Popescu-Bogdanesti, C. – „Resursele de competitivitate ale întreprinderii”, Editura Expert, București, 2000.
  5. Popescu D., *Competitivitatea întreprinderilor mici și mijlocii*, Editura Economica, București, 2001.
4. Popescu-Bogdanesti, C. – *Resursele de competitivitate ale întreprinderii*, Editura Expert, Bucharest, 2000.
  5. Popescu D., *Competitivitatea întreprinderilor mici si mijlocii*, Editura Economica, Bucharest, 2001.

## MANAGERUL DE RESURSE UMANE – PARTENER STRATEGIC PENTRU ORGANIZAȚIE

*Conf. univ. dr. Alic BÎRCĂ, ASEM*

*În acest articol, se vorbește de rolul partenerului strategic al managerului de resurse umane. Pentru ca managerul de resurse umane să devină cu adevărat partener strategic pentru organizație, este necesar ca acesta să se implice mai activ în mai multe activități, și anume: transpunerea în viață a planurilor strategice ale organizației; evaluarea și luarea în considerație a rezultatelor activității organizației; coordonarea planurilor de resurse umane cu planul strategic al organizației; aplicarea benchmarking-ului în administrarea activităților privind personalul organizației; identificarea noilor posibilități pentru organizație etc.*

În activitatea organizației, managerul de resurse umane trebuie să îndeplinească mai multe roluri, și anume: de partener strategic, expert în organizarea și exercitarea muncii, promotor al intereselor angajaților și agent al schimbărilor. În continuare, ne vom referi la rolul partenerului strategic al managerului de resurse umane.

Privit prin prisma parteneriatului strategic, managerul de resurse umane trebuie să împartă cu colegii lui din managementul de execuție responsabilitatea pentru succesul organizației. Potrivit specialistului în domeniu Ulrich, managerul de resurse umane, ca partener strategic, își integrează activitățile în cele ale managerilor superiori, garantând că servesc unui obiectiv strategic pe termen lung și au capacitatea de a identifica oportunitățile de afaceri, de a vedea situația de ansamblu și de a evalua cum pot să ajute la realizarea obiectivelor strategice ale organizației [1;82].

În calitate de strategi, managerii de resurse umane abordează chestiuni majore, cu efect pe termen lung, privitoare la managementul și dezvoltarea oamenilor și la relația angajator-angajați. În această calitate, managerii de resurse umane se orientează spre planurile de afaceri ale organizației, dar în același timp contribuie la elaborarea acestor planuri. Acest lucru se realizează

## THE HUMAN RESOURCES MANAGER – A STRATEGIC PARTNER FOR THE ORGANIZATION

*Associate Professor, PhD Alic BÎRCĂ,  
AESM*

*This article discloses the role of the strategic partner of the human resources manager. In order to become a real strategic partner of the organization, it is necessary for the human resources manager to be involved more actively in more activities such as: putting into practice the organization's strategic plans; evaluating and considering the organization's operations results; coordinating the human resources plans with the strategic plan of the organization; benchmarking application in managing the activities regarding the organization's staff; identification of new opportunities for the organization etc.*

In the organization's activity, the human resources manager must perform more functions such as: strategic partner, expert in labor organizing and performing, promotor of employees' interests and exchange agent. Further we shall refer to the role of the strategic partner of the human resources manager.

Regarded through the prism of the strategic partner, the human resources manager must share with his colleagues from the top management the responsibility for the success of the organization. According to the specialist in the field Ulrich, the human resources manager, as a strategic manager must integrate his activities with those of the top managers, proving that they serve a long-term strategic objective and they have the ability to identify the business opportunities, to see the whole situation and evaluate how they can help to carry out the organization's strategic objectives [1; 82].

In the capacity of the strategists, the human resources managers approach major long-term issues, referring to the management and people development and the relationship employers-employee. In this capacity, the human resources managers are guided by the organization's business plans, and meanwhile they contribute to the elaboration of these plans. This fact

determinându-i pe managerii superiori la elaborarea planurilor de natură să fructifice la maximum competențele de bază ale resurselor umane de care dispune organizația. Prin urmare, managerul de resurse umane devine partener strategic pentru organizație, dacă acesta se implică activ la elaborarea și realizarea obiectivelor organizaționale.

Managerul de resurse umane, în calitate de partener strategic, trebuie să demonstreze, în primul rând, perseverență și disciplină. Pentru ca el să devină cu adevărat partener strategic al organizației, este necesar ca acesta să se implice activ în mai multe activități.

**1. Transpunerea în viață a planurilor strategice ale organizației.** Practic, majoritatea organizațiilor elaborează strategii, însă puține sunt acelea care le realizează. Același lucru se întâmplă și cu obiectivele organizaționale, deoarece foarte puține din acestea se materializează. Fără elaborarea unui mecanism clar de control al modului cum strategiile organizației sunt realizate în practică, acestea riscă să rămână doar pe hârtie.

Rolul partenerului strategic, în cazul dat al managerului de resurse umane, constă în elaborarea unor planuri concrete în vederea atingerii obiectivelor ca rezultat al schimbărilor organizaționale. Pentru a evita ca strategiile elaborate să rămână doar pe hârtie, managerul de resurse umane trebuie, din timp, să evalueze resursele organizaționale (umane, financiare, materiale etc.). Aceasta îi va permite realizarea strategiilor organizației.

**2. Evaluarea și luarea în considerație a rezultatelor activității organizației.** În calitate de strateg al organizației, managerii de resurse umane trebuie să evalueze mai multe domenii de activitate ale organizației, și anume:

- *potențialul economic* – fluxurile financiare care ar putea fi optimizate;
- *consumatorii sau clienții* – nivelul de satisfacere al clienților și oportunitățile de perfecționare, legate de servirea clienților;
- *potențialul intern al organizației* – pune în evidență așteptările, nevoile și posibilitățile angajaților.

Dacă managerul de resurse umane dorește cu adevărat să devină un partener strategic pentru organizație, acesta trebuie să abordeze altfel problema evidenței activității personalului. În primul rând, este necesar ca managerii de resurse umane să elaboreze o bază de date nu doar cu angajații organizației, dar și cu persoane din exterior, care și-au arătat disponibilitatea de a activa în cadrul organizației. În al doilea rând, managerii de resurse umane trebuie să analizeze activitatea angajaților nu doar din punct de vedere cantitativ, ci și calitativ, deoarece activitățile acestora sunt influențate de mai multe elemente, cum ar fi: cultura corporativă, procesele comunicaționale, sistemul de promovare al angajaților, sistemul de

determină pe managerii superiori să elaboreze planuri în scopul fructificării complete a competențelor de bază ale resurselor umane ale organizației. Ca rezultat, managerul de resurse umane devine partener strategic al organizației dacă se implică activ în elaborarea și realizarea obiectivelor organizaționale.

Managerul de resurse umane, în calitate de partener strategic, trebuie să demonstreze, în primul rând, perseverență și disciplină. Pentru ca el să devină cu adevărat partener strategic al organizației, este necesar ca acesta să se implice activ în mai multe activități.

**1. Putting into practice the organization's strategic plans.** Practically, a big number of organizations, issue strategies, a very small number of them carry them out. This is what happens with the organizational objectives, because very few of them are carried out. Without elaborating a clear mechanism of controlling the way of how the organization's strategies are carried out in practice, they risk to remain only on paper.

The role of the strategic partner, in this situation, of the human resources manager, consists in developing concrete plans in order to attain the objectives, as a result of organizational changes. In order to avoid the remaining of strategies only on paper, the human resources manager must, beforehand evaluate the organizational resources (human, financial, material etc.). This will allow him to carry out the organization strategies.

**2. Evaluation and taking into consideration the organization operations results.** In the capacity of strategist for the organization, the human resources managers must evaluate more the operational fields of the organization such as:

- *economic potential* – financial flows which could be optimized;
- *consumers or clients* – level of customers' satisfaction and opportunities of improvement linked to the customers' servicing;
- *internal potential of the organization* – evidences expectations, needs and employees' possibilities.

If the human resources manager is willing indeed to become a strategic partner for the organization, he must treat the issue of the staff's activity otherwise. Firstly, it is necessary for the human resources manager to elaborate a data basis not only with the organization employees, but also with persons from outside who have shown the wish to act within the organization. Secondly, the human resources managers must analyse the activity of employees not only quantitatively, but also qualitatively, because the employees' activities are influenced by more elements such as: corporate culture, communicational processes, the system of employees' promotion, motivation system. The evaluation of all employees of the organization, on the basis of certain criteria clearly spelled out and not only the actions of some employees, the human resources



motivare etc. Evaluarea tuturor angajaților organizației, pe baza unor criterii clar formulate, și nu doar activitatea unor anumitor angajați, va permite managerului de resurse umane să se obișnuiască mai rapid cu rolul de partener strategic.

**3. Coordonarea planurilor de resurse umane cu planul strategic al organizației.** Departamentul de resurse umane trebuie să elaboreze planuri privind activitatea resurselor umane în cadrul organizației. Potrivit literaturii de specialitate, există mai multe abordări ale planificării activităților de resurse umane în raport cu planurile strategice ale organizației (tabelul 1).

manager get used more quickly with the role of strategic partner.

**3. Coordination of the human resources plans with the organization's strategic plans.** The human resources department must issue plans regarding the activity of human resources within the organization. According to speciality resource books, there are more approaches regarding human resources activities planning in comparison with the organization's strategic plan (table 1).

**Tabelul 1**

**Abordări privind coordonarea strategiei organizației cu planurile de resurse umane**

	<b>Planificarea tardivă</b>	<b>Planificarea integrată</b>	<b>Planificarea separată</b>
<b>Prioritate</b>	Inițial, se realizează planificarea strategică a organizației, după care se face planificarea resurselor umane.	Managementul superior realizează concomitent planificarea strategică a afacerii și cea a resurselor umane.	Se acordă atenție deosebită planificării resurselor umane și dezvoltării afacerii prin implicarea managerilor de resurse umane.
<b>Implicare</b>	Managerii liniari planifică activitățile de resurse umane antrenând, uneori, managerii de resurse umane.	Managerii liniari colaborează cu managerii de resurse umane în vederea elaborării unor planuri eficiente și integrate.	Managerii de resurse umane elaborează, de unii singuri, planurile privind activitățile de resurse umane, prezentându-le managerilor liniari.
<b>Finalitate</b>	În final, planurile privind activitățile de resurse umane sunt ajustate în funcție de revizuirea planului general al activității organizației.	În final, există un plan coordonat de dezvoltare a organizației în vederea realizării obiectivelor.	În final, se elaborează un plan al activităților de resurse umane, separat de planul strategic al organizației.

**Table 1**

**Approaches regarding the coordination of the organization's strategy with human resources plans**

	<b>Belated planning</b>	<b>Integrity planning</b>	<b>Separate planning</b>
<b>Priority</b>	Initially, the organization's strategic planning is carried out, afterwards the human resources planning is developed.	Top management develops mutually business strategic and human resources planning.	A special attention is paid to human resources planning and business development through the implication of the human resources managers.
<b>Implication</b>	Middle managers plan the human resources activities involving, sometimes, the human resources managers.	Middle managers collaborate with human resources managers in order to develop integral and efficient plans.	The human resources managers issue individually the plans regarding the human resources activities presenting them to the middle managers.
<b>Final part</b>	Finally, the plans regarding the human resources activities are adjusted depending on the auditing of the organization's general plan.	Finally, there is a coordinated plan of the organization development for the objectives carrying out.	Finally, it is elaborated a plan of human resources activities, separate from the organization strategic plan.

*Abordarea tardivă* presupune că organizația trebuie mai întâi să planifice activitățile de bază, după care acestea să fie coordonate cu planurile de resurse umane. Altfel spus, în funcție de planul strategic de activitate al organizației se modelează planurile de personal cu referire la structura acestuia, competențele profesionale, standardele de performanță etc.

*Planificarea separată* presupune elaborarea planurilor privind activitatea resurselor umane de către subdiviziunea de personal. Departamentul de resurse umane se ocupă nu doar de elaborarea planurilor, dar și de coordonarea și controlul realizării acestora. Ca rezultat, se elaborează un document care, de fapt, nu ține cont de strategia organizației și nu conduce la realizarea obiectivelor acesteia.

Pentru ca managerii de resurse umane să devină cu adevărat parteneri strategici pentru organizație, este necesar să existe o colaborare strânsă între aceștia și managerii subdiviziunilor organizaționale. În aceste condiții, strategia de resurse umane va deveni o *parte integrantă* a strategiei organizaționale. Managerii de resurse umane, împreună cu managerii subdiviziunilor organizaționale, vor identifica potențialul angajaților în funcție de structura organizațională, iar aceasta va conduce la sporirea capacității în vederea realizării obiectivelor organizaționale. Rezultatele unei astfel de planificări va delimita clar activitățile tuturor subdiviziunilor organizaționale, care va permite realizarea mai eficientă a obiectivelor asumate din partea organizației. Implicarea managerilor de resurse umane în planificarea activităților va conduce la aceea ca managerii superiori să conștientizeze importanța și valoarea acestora în buna desfășurare a activității organizației.

**4. Aplicarea benchmarking-ului în administrarea activităților privind personalul organizației.** Benchmarking-ul reprezintă procesul de identificare, analiză și adoptare a practicilor celor mai performante organizații din lume în vederea ameliorării performanței proprii organizației. Deși benchmarking-ul este aplicat în toate domeniile de activitate ale organizației, acesta se aplică pe larg în activitățile de personal, cu atât mai mult că angajații sunt acei care pot face diferența dintre organizații.

În aceste condiții, managerul de resurse umane, în calitate de partener strategic, nu trebuie să se axeze pe soluționarea temporară a problemelor de personal, dar să-și redirecționeze activitatea spre analiza și însușirea practicilor moderne de administrare a resurselor umane, aplicate de organizațiile care realizează performanțe destul de înalte în vederea introducerii acestora în propria organizație, cu adaptările necesare de rigoare.

Benchmarking-ul oferă posibilitatea managerilor de resurse umane să-și schimbe optica de abordare a practicilor legate de resursele umane și să identifice domeniile prioritare în materie de resurse umane, care trebuie perfecționate. În același timp, managerii de resurse umane, ca parteneri strategici ai organizației, nu trebuie doar să „împrumute” practicile din domeniul

The *belated approach* supposes that the organization must firstly plan the basic operations then they must be coordinated with the human resources plans. In other words, depending on the operational strategic plan of the organization, the staff plans are developed with reference to its structure, professional skills, performance standards.

*Separate planning* requires the development of plans regarding the human resources operation by the staff subdivision. The human resources department is concerned not only with plans development but also with their coordination and carrying out. Thus, a document is issued which does not refer to the organization's strategy and it does not lead to its objectives carrying out.

In order to become real strategic partners for the organization the human resources managers must have a tight collaboration between them and managers of organizational subdivisions. Under these conditions, the human resources strategy will become an integral part of the organizational strategy. The human resources managers together with the organization's subdivisions managers will identify the potential of the employees depending on the organizational structure and this fact will lead the increase of the ability for achieving the organization's goals. The implication of human resources managers in planning the operations will lead to the fact that the top managers will be aware of their importance and value for the good development of the organization.

**4. Application of benchmarking in management operations regarding the organization staff.** Benchmarking represents the process of identifying, analyzing and adoption of the most performant organization practices of the world for the improvement of the organization's activity. Although, benchmarking is applied in all the organization's operations, it is largely applied in staffs operations, moreover, the employees are the people who can make the difference between organizations.

In these conditions, the human resources manager, in the capacity of strategic partner, must not put the stress on the temporary solution of staff problems, but he must re-orient his activity towards the analysis and understanding of modern practices of human resources management used by organizations that reach very high results, and they must introduce them in their own organization, with the required changes.

Benchmarking offers the human resources managers the possibility to change the option of the human resources practices treatment and they must identify the prior fields linked to human resources which must be improved. Meanwhile, the human resources managers, as strategic partners of the organization must not only “borrow” the practices from the human resources field applied by the organization but also they must change and adopt them to the needs of the organization.

resurselor umane, aplicate de organizațiile performante, dar să le modifice și să le racordeze la necesitățile organizației.

*Identificarea noilor posibilități pentru organizație.* Managerul de resurse umane, ca partener strategic, trebuie permanent să identifice noi posibilități pentru organizație. Pentru aceasta este necesar ca să:

- participe la planificarea afacerilor organizației;
- înțeleagă obiectivele strategice ale organizației;
- implice la elaborarea obiectivelor pentru subdiviziunile organizaționale;
- dezvolte cultura organizațională;
- elaboreze programe din domeniul managementului resurselor umane, și anume: planificarea resurselor umane, instruirea și dezvoltarea profesională a personalului, motivarea lui etc.;
- susțină inițiativele individuale sau de grup ale angajaților.

Managerul de resurse umane va deveni cu adevărat partener strategic, dacă va îndeplini cu succes sarcinile prezentate mai sus.

În vederea identificării unor oportunități de dezvoltare a organizației, de asemenea, se impune realizarea unui audit organizațional. Pentru ca rezultatele *auditului organizațional* să fie plauzibile, este necesar ca managerul de resurse umane să ia în considerație următoarele elemente:

- actuala structură organizațională;
- criteriile și metodologia de evaluare a structurii organizaționale;
- activitățile de reajustare structurală a organizației;
- prioritățile determinante în activitatea organizației.

Managerul de resurse umane, ca partener strategic, trebuie să fie sigur că scopurile și sarcinile auditului organizațional au fost înțelese pe deplin de către managerii subdiviziunilor organizaționale. Rolul managerului de resurse umane constă în atragerea și implicarea mai mare a managerilor subdiviziunilor în activitatea de audit organizațional, creând o echipă funcțională și eficientă. În acest sens, managerii subdiviziunilor organizaționale vor deveni mai responsabili față de informațiile oferite, care trebuie să fie veridice și obiective.

În urma analizei pe care o fac, managerii de resurse umane vor oferi „un diagnostic” al eventualelor probleme și al cauzelor acestora și vor formula propuneri de abordare și soluționare. Intervențiile din partea managerilor de resurse umane pot să se refere la procesele organizaționale, cum ar fi: interacțiunea dintre subdiviziuni și indivizi, munca în echipă, precum și uniformizarea structurii organizatorice. În anumite

*Identification of new opportunities for the organization.* The human resources manager, as a strategic partner must permanently identify new opportunities for the organization. For this reason, it is necessary to:

- participate in the organization's deals planning;
- understand the organization's strategic objectives;
- participate in the elaboration of objectives for the organizational sub-divisions;
- develop the organizational culture;
- elaborate programs from the field of the human resources manager such as: human resources planning, staff training and professional development, personnel motivation etc.;
- support employees team or individual initiatives;

The human resources manager will really become a strategic partner if he will carry out successfully the requirements shown above.

In order to identify new opportunities for the organization's development, it is also necessary to carry out an *organizational audit*. If the organization requires the audit's results to be plausible it is important for the human resources manager to take into consideration the following elements:

- actual organizational structure;
- evaluation criteria and methodology of the organizational structure;
- operations of the organization structural readjustment;
- determinative priorities in the organization's activity.

The human resources manager, as a strategic partner, must be sure that the goals and requirements of the organization audit have been fully understood by the managers of the organization's subdivisions. The role of the human resources manager is to attract and imply more the subdivisions managers in the operation of the organizational audit, creating in this way an efficient and functional team. With respect to this, the managers of the organizational subdivisions will become more responsible for the information offered that must be real and objective.

After making the analysis, the human resources manager will provide a “diagnosis” of eventual problems and their reasons and they will make approach and solving proposals. The interventions made by the human resources managers may refer to the organizational processes, such as the interrelation between subdivisions and individuals, team work, as well as the organizational structure etc. In certain situations the human resources manager may intervene with proposals regarding the vacancies projecting and re-projecting in order to improve the organization's

situații, managerul de resurse umane poate să intervină cu propuneri privind proiectarea și reproiectarea posturilor în vederea eficientizării activității organizației.

Așadar, vom putea vorbi de managerii de resurse umane, ca parteneri strategici, doar atunci când ei vor participa și vor contribui, în mod direct, la dezvoltarea activității organizației pe termen lung. Managerii de resurse umane nu trebuie să fie indiferenți de strategiile organizației, dar să participe nemijlocit la elaborarea acestora, pentru a anticipa eventualele probleme cu care ar putea să se confrunte organizația în materie de resurse umane.

**Bibliografie:**

1. Armstrong Michael, *Managementul resurselor umane, manual de practică*, Editura CODECS, București, 2003.
2. Bîrcă Alic, *Managementul resurselor umane*, Editura ASEM, Chișinău, 2005.
3. Manolescu Aurel, *Managementul resurselor umane*, Editura Economica, București, 2007.
4. Ульрих Дэйв, *Эффективное управление персоналом*, Издательство «И. Д. Вильямс», Москва, 2007.
5. Хьюзлид Марк, Беккер Брайан, Битти Ричард, *Оценка персонала, Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию*, Издательство «И. Д. Вильямс», Москва, 2007.

operations.

In conclusion, we can speak about the human resources managers, as strategic partners, only in the case, when they will take part in and will contribute directly to the long-term organization's development. The human resources managers should not be indifferent of the organization's strategy but they must essentially be involved in their development in order to anticipate prospective problems the organization can face regarding the human resources.

**Bibliography:**

1. Armstrong Michael, *Managementul resurselor umane, manual de practică*, Editura CODECS, București, 2003.
2. Bîrcă Alic, *Managementul resurselor umane*, Editura ASEM, Chișinău, 2005.
3. Manolescu Aurel, *Managementul resurselor umane*, Editura Economica, București, 2007.
4. Ульрих Дэйв, *Эффективное управление персоналом*, Издательство «И.Д. Вильямс», Москва, 2007.
5. Хьюзлид Марк, Беккер Брайан, Битти Ричард, *Оценка персонала, Как управлять человеческим капиталом чтобы реализовать стратегию*, Издательство «И.Д. Вильямс», Москва, 2007.

**INTEGRAREA PROCESULUI DE PROFESIONALIZARE A MANAGEMENTULUI ÎN SISTEMUL DE BUSINESS-EDUCAȚIE**

*Drd. UTM Petru MIHNEV, director al filialei politehnice din Tighina a Universității din Tiraspol „T.G. Șevcenko”*

*În articolul dat sunt expuse concepțiile integrării procesului de profesionalizare a managementului în sistemul de business-educație. O atenție deosebită se acordă metodelor și tehnicilor de instruire a viitorilor manageri.*

În relațiile profunde ale economiei de piață, sub influența proceselor globalizării, apar o serie de probleme și contradicții în dezvoltarea managementului în sistemul de învățământ. Procesul de restructurare și modernizare a serviciilor educaționale în domeniul business-educație reflectă interacțiunea problemelor management-educație în cadrul corelării lor.

Obiectivul strategic al învățământului superior universitar în Republica Moldova este integrarea în

**THE INTEGRATION PROCESS OF MANAGEMENT PROFESSIONALIZATION IN BUSINESS-EDUCATION SYSTEM**

*PhD candidate TUM Petru MIHNEV, director of polytechnic branch in Tighina of the Tiraspol University “T. G. Șevcenko”*

*In the given article are exposed conceptions of vocational integration process in the system of business management education. A special attention is given to methods and techniques of training of future managers.*

Under the influence of globalization processes, in deep relationships of the market economy, occur a number of problems and contradictions in the development of management education system. The process of restructure and modernization of educational services in the field of business education reflect the interaction of education management issues within their

spațiul european a educației academice și participarea activă la construcția acestuia. Totodată, procesul de la Bologna reprezintă un cadru prin intermediul căruia statele europene și-au propus să creeze un spațiul Unic European al Învățământului Superior. Realizarea acestui scop are rolul de a dezvolta în Europa o economie competitivă, bazată pe cunoaștere, care ar avea potențialul de a oferi locuri de muncă mai bune și de a crea o mai mare coeziune socială.

De rând cu acesta, sistemul educațional asigură economia unei țări cu cadre calificate și capabile să efectueze eficient diverse sarcini la viitorul loc de muncă. Este de menționat că cunoștințele de nivel teoretic deseori nu pot concura cu cele obținute prin deprinderi practice.

Cu toate acestea, savanții și profesorii locali remarcă și consecințele periculoase care ar putea să apară: continuarea comercializării educației, reducerea ei la însușirea de cunoștințe, aptitudini și deprinderi, diminuarea rolului învățământului în instruirea omului ca personalitate integră. În sistemul de educație este necesar a dezvolta abordări de unificare, care vor permite păstrarea tradițiilor educației profesional-naționale în asigurarea unei înalte calități a fundamentalismului cunoștințelor și dezvoltarea multilaterală a personalității contemporane.

Sub influența proceselor integraționale are loc o schimbare dinamică a caracteristicilor mediului extern, o modificare a necesităților în conținutul pregătirii managerilor care, în timpul instruirii, abordează aceste probleme instituționale în sistemul de învățământ superior pentru a se adapta la cerințele pieței serviciilor educaționale. Spre aceasta este orientată reforma sistemului de învățământ superior din Republica Moldova.

Este evident că în adaptarea și dezvoltarea învățământului superior trebuie să fie efectuate modificări continue în structura și ajustarea acestuia la menținerea viziunilor corespunzătoare privind contradicția obiectivă dintre nevoia de integrare a învățământului și necesitatea de a menține calitatea pregătirii profesioniștilor în format nou (Bacalaureat – Masterat) nu pot fi permise fără abordări creative în programele de învățământ și metode adecvate de formare a competențelor profesionale.

Baza organizării procesului de învățământ este programul de studii ca marfă cu care instituția superioară se prezintă pe piața serviciilor educaționale. Formarea și funcționarea pieței serviciilor educaționale se subordonează legilor generale ale economiei de piață având și unele particularități specifice. Serviciile educaționale prezintă un gen deosebit de marfă, cu valoare de consum ce satisface necesitățile educaționale. Totodată, serviciul educațional nu se uzează în procesul de consum, dar contribuie la mobilitate socială, are loc o geneză a cunoștințelor în economia inovațională ce formează o triadă: cunoștințe, servicii, muncă.

correlation.

The strategic objective of university higher education in Moldova is the integration into the European academic education and active participation in its construction. Bologna is also a framework through which European states have proposed to create a Single European higher education. Achieving this goal is to develop in Europe a competitive economy based on knowledge, which would have the potential to provide better jobs and create greater social cohesion.

At the same time, this educational system ensures the country's economy with qualified candidates able to perform efficiently various tasks in the future job. It should be mentioned that theoretical knowledge often can not compete with those obtained by practical skills.

However, scientists and local teachers noticed also the dangerous consequences that might occur: continuing commercialization of education, reducing education to knowledge, abilities and skills, reducing the role of education to honest personality. The education system requires to develop approaches that will allow unification, thus keeping traditions of national professional education in order to ensure a high quality of knowledge fundamentalism and multilateral development of contemporary personality.

Under the influence of integration processes a dynamic change of characteristics of the external environment took place, changes in the content of training requirements for managers during their training arise these institutional problems in the higher education system in order to adapt to market demands of education services. This is what higher education reform in RM is oriented to.

It is obvious that the adaptation and development of higher education require continuous changes to the structure and adjustment in order to maintain proper vision about why that objective contradiction between the need to integrate education and the need to maintain quality of the professionals in the new format (Baccalaureate-Master) can not be allowed without creative approach in educational programs and training methods of professional competence.

The basis of the educational process is the syllabus that serves as good that the higher education institution uses on the market of education services. The formation and functioning of the market of educational services subordinates to the general laws of market economy, having some specific features. Educational services present a specific type of consumer goods, satisfying educational requirements. Also, educational services do not wear out in the process of consumption but contribute to social mobility, takes place a genesis of knowledge in innovative economy forming a triad:

Analiza comparativă a programelor unor instituții de stat și private arată că există o diferență mare în cantitatea disciplinelor, conținutul, structura cunoștințelor, care reflectă caracteristicile tehnologice ale procesului de învățământ (profunditatea studierii, sarcina săptămânală, combinarea disciplinelor). O caracteristică importantă a programului de învățământ constituie existența profesorilor proprii, calificarea și organizarea ritmică a procesului de învățământ. Un parametru important reprezintă asigurarea metodică (care poate fi măsurată prin cantitatea publicațiilor interne și externe ale manualelor didactice editate, programelor de studii etc.).

Învățământul, orientându-se spre aplicarea cunoștințelor noi în metodologia abordării tehnologice, folosind modelul inovațional al teoriei de management, metodele de formare a legăturilor sistemice ale componentelor de studii, va contribui la accelerarea procesului de profesionalizare în învățământul integrat. Aceasta va permite obținerea serviciilor calitative de învățământ în condiții de concurență dură, care asigură nu numai supraviețuirea instituției, ci și posibilitatea ieșirii pe noi piețe de servicii educaționale. (în diferite faze ale procesului de învățământ, fie individual, fie în cadrul unor echipe de creație în scopul producerii de idei inovatoare și de îmbunătățire a activității procesului de studii conform cerințelor standardelor europene).

*Creativitatea* este orientată spre logica lineară a cercetării clasice de inovare pentru a putea trata fiecare nivel: concepte, principii, soluții, gândirea economică sau/și managerială pentru aplicarea rezultatelor creativității în învățământ.

Utilizarea modelului inovațional de creativitate și dezvoltare provoacă cererea de muncă, care poate să creeze inovații sau să le materializeze în producție. Bineînțeles, toate aceste procese condiționează cererea ulterioară la servicii educaționale calitative. Mai mult ca atât, deoarece ritmul progresului tehnico-științific crește, pe piață permanent apar produse și metode noi de producție, avansarea calificării a devenit „un satelit” al fiecărui individ, activitatea căruia decurge în cadrul modelului inovațional. Cunoștințele primite anterior de unii lucrători, chiar dacă erau de nivel înalt, nu le pot garanta importanța permanentă pe piață, fiindcă se refereau la progresul tehnico-științific al anilor precedenți.

Pentru adaptarea la noile condiții, ultimul potențial acumulat nu este suficient. În condițiile actuale, învechirea cunoștințelor decurge mult mai repede. Prin urmare, relațiile contemporane cer alte cunoștințe și abilități. Sub presiunea flexibilității inovațiilor este necesară reînnoirea sistematică a pregătirii managerilor. Astăzi, țările dezvoltate au abordat ideea necesității sistemului de învățământ permanent, ceea ce trebuie să asigure nu doar înnoirea vechilor cunoștințe, dar și adaptarea lor la tehnologiile moderne. În acest context, procesul de formare continuă intră în sfera afacerilor, care formează cererea la servicii educaționale ce asigură

knowledge, service, work.

A comparative analysis of the syllabi of state and private institutions show that there is a big difference in the number of subjects, content, knowledge structure, which reflects the technological characteristics of the educational process (intensity of study, weekly workload, combination of disciplines). Important features of the syllabus are the teaching staff, rhythmic, classification and organization of the process of education. The methodology assurance is an important parameter.

Education geared to the application of new knowledge in technological methodology approach, using the innovation model of management theory, the methods of forming systemic ties of education components will succeed in accelerating the process of integrated vocational education. This will allow receiving quality education services in the conditions of tough competition that ensure not only survival of the institution, but also it can enter new educational markets.

Using creativity and innovation development model has caused demand which can create innovations in production work or materialize. It is obvious that all these processes have provoked the subsequent application of qualitative education services. Moreover, scientific and technical progress increases on the market appear new products and new methods of production all the time, demand for skills advancement became “a satellite” of each individual, whose work results in the innovational model framework. The knowledge received in the past were related to scientific and technical progress of the previous years.

In order to adapt to the new conditions the last accumulated potential is not sufficient. Under current conditions, the aging of knowledge happens more quickly. Therefore, contemporary relationships require other knowledge and skills. Under the pressure of changing innovations, systematic renewal of managers' training is required. Today, developed countries have approached the idea of the need of continuous educational system which must ensure not only the renewal of old knowledge, but also their adaptation to modern technologies. In this context, the continuous education process enters the sphere of business, which forms the demand of educational services, which provide a good training of management staff and meet the new demands of the market.

Together with the increasing process of innovations in management education there takes place an increase in the number of new management approaches, which are related to special education services. The business community feels the need for these services and is ready to pay for them. As motivation serves the possibility to receive higher

o pregătire bună a cadrelor de conducere și corespunde noilor cerințe ale pieței.

Odată cu creșterea procesului de apariție a inovațiilor educaționale în domeniul managementului are loc creșterea numărului abordărilor manageriale noi, realizarea cărora este legată de serviciile educaționale speciale. Comunitatea de afaceri simte necesitatea în aceste servicii și este gata să le plătească. Ca motivație servește posibilitatea obținerii profiturilor mari și creșterii statutului. De obicei, această educație este una suplimentară la cea superioară și este cu plată. Acest sistem de învățământ a căpătat denumirea de business-studii/educație.

În etapa actuală, Moldova a trecut la un alt nivel de dezvoltare, și anume postindustrială sau societatea informațională. Educația funcționează pe principiile concurenței prin calitate. Situația creată pe piața serviciilor educaționale în sistemul de management-educație a dus la sporirea accelerării muncii înalt calificate în domeniul managementului, capabilă să introducă ceva nou. Cunoștințele primare și experiența acumulată sunt considerate obligatorii în cadrul pieței de servicii educaționale. Analiza diferențelor funcționale ale procesului de profesionalizare a managementului în sistemul de business-educație a permis evidențierea programelor (Master of Business Administration), precum în Occident; în baza programelor master-class se obține gradul de magistru în administrarea afacerilor, care permite promovarea unei cariere de business avansate.

Concomitent, o atenție deosebită în conducerea instituțiilor de învățământ superior trebuie acordată motivării inovațiilor, susținerii metodologice, evidenței și elaborării programelor de specializare, efectuării expertizei profesionale, organizării orelor master-class pentru profesori, a concursurilor și olimpiadelor pentru studenți, elaborării concepției de dezvoltare și creativitate, cercetării tendințelor de dezvoltare în management – învățământ.

#### Bibliografie:

1. Пудич В.С. *Системное развитие менеджмента как науки*. М: ТЕИС, 2001, с.219
2. Филлипов В. *Образование для новой России // Высшее образование в России*. – 2000, №1, с.7-13,
3. Литке Е.С. *Анализ функциональных противоречий процесса профессионализации менеджмента в системе бизнес – образования*. Менеджмент сегодня. №6(48), 2008, с.372-380.
4. Сырбу И. М. *Системы планирования в бизнесе*. МЭА, Кишинэу, 2008, с.319.
5. Михнев П. Г. *Некоторые аспекты стратегии ВУЗа в условиях конкурентного рынка в сфере образовательных услуг*. В сборнике «Современные тенденции Российской системы профессионального высшего образования». Тверь, 2008, с.58- 65

profits and status growth. Usually it is a supplementary education to the higher one and is paid. This educational system has received the name of business studies education. At the current stage, Moldova moved to a different level of development, namely postindustrial or informational society. Education works on competition principles through quality.

The created situation in the market of education services in education management system has led to increasing of highly qualified labor in management, able to introduce something new. Primary knowledge and experience are considered mandatory in the market of educational services. The analysis of functional differences in the process of professionalization of management in business-education system has allowed highlighting programs (Master of Business Administration) as in the West based on master-class programs to get the master degree in business administration, allowing a promotion in advanced business career.

Simultaneously, a special attention in running higher education institutions is given to motivation, innovation, methodological support, record and development of specialized programs, professional expertise, organizing master-classes for teachers, organizing competitions and contests for students, elaborating creativity and conception development, researching development trends in management education.

#### Bibliography:

1. Пудич В.С. *Системное развитие менеджмента как науки*. М: ТЕИС, 2001, с.219.
2. Филлипов В. *Образование для новой России // Высшее образование в России*. – 2000, №1, с.7-13.
3. Литке Е.С. *Анализ функциональных противоречий процесса профессионализации менеджмента в системе бизнес-образования*. Менеджмент сегодня. №6(48), 2008, с.372-380.
4. Сырбу И. М. *Системы планирования в бизнесе*. МЭА, Кишинэу, 2008, 319 с.
5. Михнев П. Г. *Некоторые аспекты стратегии ВУЗа в условиях конкурентного рынка в сфере образовательных услуг*. В сборнике «Современные тенденции Российской системы профессионального высшего образования». Тверь 2008, с.58-65.

## UNELE ASPECTE PRIVIND MĂSURAREA PERFORMANTELOR MANAGEMENTULUI FINANCIAR PUBLIC

*Drd. Vasile HÎNCU, ASEM*

Articolul curent pune în discuție unele aspecte ale sistemelor de management financiar public (MFP), sisteme, care, de altfel, sunt fundamentale pentru dezvoltarea economică a unui stat. Cercetările din domeniu, întreprinse în ultimii ani, au creat o bază pentru implementarea reformelor în țări din întreaga lume. Efortul considerabil, depus pentru analizarea și înțelegerea sistemelor MFP, au contribuit la crearea unui suport informațional necesar pentru buna implementare a reformelor MFP. Pentru multe state, inclusiv Republica Moldova, experiența în evaluarea performanțelor sectorului public poate fi preluată de la statele-membre ale UE, precum și de la alte state cu realizări în acest domeniu.

**Cuvinte-cheie:** sector public, management, finanțe, eficiență, performanță.

În ultimele trei decenii, schimbările fundamentale au transformat societățile din întreaga lume. Aceste schimbări includ dezvoltarea economiei mondiale, stoparea războiului rece, progresul rapid și adoptarea ubicvistă a tehnologiilor informaționale etc. Sectorul public este, de asemenea, în transformare, conducând spre apariția a ceea ce este considerat drept *noul management public* (NMP).

**NMP** este un termen foarte larg și complex, ce descrie valul reformelor din sectorul public în întreaga lume, începând cu anii '80. Ipoteza de bază a reformelor NMP constă în faptul că penetrarea relațiilor de piață în sectorul public va conduce către un rezultat sporit al binomului cost-eficiență al guvernelor fără a avea, totodată, efecte negative asupra altor obiective și considerații.

Discutată în termeni financiari și contabili, reforma este, de asemenea, asemuită des cu **reforma noului management „financiar” public (MFP)** pentru a accentua că raționamentele și tehnologiile reformei au o importantă **dimensiune financiară**. La nivelul administrațiilor publice centrale, managementul financiar se referă la procesele de bugetare, contabilizare, control intern, flux de fonduri, raportare financiară și audit, urmare a cărora administrațiile primesc fonduri, le alocă și monitorizează utilizarea acestora.

În numeroase state, sistemele financiare ale sectorului public trec prin cel mai fundamental proces de transformare din ultimele decenii. Aceste schimbări au loc ca răspuns la numeroase **deficiențe** aferente sistemelor de management financiar și în particular:

## SOME ASPECTS REGARDING MEASUREMENT OF PUBLIC FINANCIAL MANAGEMENT PERFORMANCE

*PhD candidate Vasile HÎNCU,  
AESM*

The given paper discusses some aspects of public financial management (PFM) systems which are fundamental to a country's development. Research work undertaken in recent years has formed the basis for developing reform programs in countries throughout the world. The vast effort towards understanding and analyzing PFM systems has contributed to build an important body of knowledge as to the key reforms required for a well performing PMF system. For many countries, including the Republic of Moldova, the expertise in evaluating the performance of the public sector can be taken from member-states of the European Union and from other well performing countries.

**Key-words:** public sector, finance, management, efficiency, performance.

In the last three decades, fundamental changes have been transforming societies all over the world. These changes include the development of the global economy, the end of the Cold War, and the widespread adoption of information technology. The public sector is being transformed too, leading to the emergence of what has been called the *New Public Management* (NPM).

**NPM** is a very complex and broad term used to describe the wave of public sector reforms throughout the world since the 1980's. The main hypothesis in the NPM-reform wave is that more market orientation in the public sector will lead to greater cost-efficiency for governments, without having negative side effects on other objectives and considerations.

When discussed in financial and accounting circles, the reform movement (or aspects of it) is often also referred to as "**New Public Financial Management**" reform to emphasize that the rationalities for, and technologies of, reform have significant **financial dimensions**.

At the level of central public administration, the financial management refers to budgeting, accountability, internal audit, funds flow, financial reports and auditing, which precede the allocation of funds to administration, who allot and monitor their use.

In governments across the world, public-sector financial systems are being transformed more fundamentally than at any time in decades. The



- nu este clară delimitarea responsabilităților financiare;
- scopurile și cerințele față de performanțele guvernului sunt vag specificate;
- subsidiile deseori încurajează un comportament disfuncțional;
- activele sunt inefficient administrate și nu are loc reevaluarea lor în cazul schimbării valorii sau evidența strictă a uzurii (amortizării) acestora, pierderile și datoriile pe termen scurt nu sunt în măsură satisfăcătoare reflectate prin sistemele de contabilitate, bazate pe numerar;
- promptitudinea la schimbarea circumstanțelor este întârziată.

La nivelul administrației publice centrale, managementul financiar se referă la bugetare, contabilizare, control intern, flux de fonduri, raportare financiară și audit, care reprezintă elemente esențiale pentru atingerea obiectivelor politicii de stat, inclusiv a *Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului*. Totodată, un management financiar calitativ este important pentru dezvoltarea unui stat, deoarece inspiră: *cetățenilor* – siguranța că impozitele și taxele achitate de aceștia sunt utilizate corect; *donatorilor și împrumutătorilor* – siguranța că fondurile alocate de aceștia sunt utilizate adecvat; *sectorului privat* – că este un mediu corespunzător pentru investire și creștere economică.

Astfel, 5 **principii** s-au desprins și reflectă experiențe bune de funcționare a MFP:

- activitatea MFP trebuie să faciliteze și să încurajeze înțaietatea statului în elaborarea și implementarea strategiei reformei MFP, precum și a planului de acțiuni;
- funcționarea MFP trebuie să fie gestionată într-o manieră integrată și coordonată, bazându-se pe competențele echipei din statul ce implementează MFP și ale donatorilor externi conform scopurilor și în limitele de timp, determinate, în mare măsură, de necesitățile statului;
- aplicarea MFP trebuie să fie aliniată la procesele de luare a deciziilor de către guvern;
- funcționarea MFP trebuie să fie încadrată într-un orizont de timp multianual și într-o consecutivitate strictă a priorităților;
- implementarea MFP trebuie să fie monitorizată și evaluată, ceea ce ar permite identificarea clară a rezultatelor și performanțelor sistemului MFP.

Două, din cele mai semnificative reforme ale **managementului cheltuielilor publice**, care au fost adoptate în ultimi ani în numeroase țări în curs de dezvoltare și asupra cărora a insistat Banca Mondială, Departamentul pentru Dezvoltare Internațională a Marii Britanii și alte instituții, au fost: Cadrul de

changes taking place respond to a number of **deficiencies** of government accounting and financial-management systems, specifically:

- accountability is unclear;
- goals and performance requirements of government departments are poorly specified;
- incentives often encourage dysfunctional behavior (for example, year-end spending);
- assets are poorly maintained, and changes in value or depreciation are poorly recorded, losses and short-term liabilities are hidden by cash-based accounting systems;
- responsiveness to changing circumstances is slow.

At the level of central public administration the financial management refers to budgeting, accountability, internal auditing, funds flow, financial reports and auditing which are critical to the achievement of public policy objectives, including achievement of the *Millennium Development Goals* (MDGs). In addition, sound public financial management systems are fundamental to a country's development because it gives assurance *to citizens*, that their taxes are being used appropriately; *to donors and lenders*, that the funds they provide are being used appropriately; and *to the private sector*, that there is an appropriate environment for investment and growth.

Thus, five **principles** have emerged that reflect good practice in PFM work:

- PFM work should facilitate and encourage country leadership in setting/managing the PFM reform strategy and action plan;
- PFM diagnostic work should be conducted in an integrated and coordinated manner, drawing upon the distinct competencies of the PFM country team and other donors, with the timing and scope determined largely by country needs;
- PFM work should be aligned with Government decision-making cycles;
- PFM reform work should be framed within a multi-year horizon, sequenced around agreed priorities, and built upon a coordinated donor approach;
- PFM work should be linked to a robust monitoring and evaluation framework, which clearly articulates the gains in PFM system performance that are sought or achieved.

Two of the most significant reforms of public expenditures management championed by the World Bank, DFID and others have been the introduction of a Medium Term Economic Framework (MTEF) and an Integrated Financial Management Information

Cheltuieli pe Termen Mediu (CCTM) și Sistemul informațional integrat al managementului financiar (SIIMF).

**CCTM** reprezintă un **cadru financiar pe termen mediu** (de obicei, 3 ani) pentru planificarea cheltuielilor publice. Acesta include veniturile și cheltuielile publice anuale totale, precum și structura acestora. CCTM se bazează pe intenția guvernului de a îmbunătăți planificarea și bugetarea strategică pe termen mediu prin intermediul reformelor ulterioare ale planificării bugetare și ale funcțiilor manageriale în cadrul Ministerului Finanțelor și ministerelor ramurale. Rezultatul principal al acestui element este: stabilirea CCTM ca principalul instrument de luare a deciziei privind resursele bugetare alocate pentru atingerea obiectivelor, priorităților stabilite de guvern și pentru asigurarea unei predictibilități bugetare sporite pentru ministerele de ramură.

**SIIMF** reprezintă un **sistem financiar computerizat**, utilizat de către entitățile guvernamentale. Acesta, în general, are în aria de acoperire ministerele, departamentele și agențiile guvernamentale și poate fi extins asupra autorităților publice locale. El conține o singură bază de date în care sunt înregistrate tranzacțiile financiare. SIIMF asigură îmbunătățirea controlului fiscal, alocarea și gestionarea resurselor, gestionarea operațiunilor cu mijloacele de casă. Totodată, sistemul are încorporate sisteme îmbunătățite de control asupra cheltuielilor și va fi mai accesibil pentru auditorii interni și externi.

Totuși, sunt necesare cercetări adiționale pentru a înțelege dacă introducerea CCTM și SIIMF poate asigura cu succes utilizarea eficientă a resurselor sectorului public, menținând în același timp principiile universalității, echității și ale responsabilității.

Un sistem eficient al MFP este necesar pentru realizarea politicii și atingerea scopului de dezvoltare, deoarece asigură o disciplină bugetară generală, o repartizare eficientă a resurselor și o prestare eficientă a serviciilor. Un sistem MFP transparent și bine structurat reprezintă un element ce contribuie la atingerea rezultatelor **execuției bugetare** prin realizarea a trei **obiective**, care sunt evidențiate și de Banca Mondială:

- *disciplina fiscală deplină;*
- *alocarea resurselor în corespundere cu prioritățile strategice;*
- *utilizarea eficientă și efectivă a resurselor în vederea implementării priorităților strategice.*

În 2001, Departamentul pentru Dezvoltare Internațională a Marii Britanii a lansat un ghid privind gestiunea cheltuielilor publice, în care a notat că „în ultimii ani, se resimte un interes deosebit din partea guvernelor, agențiilor și a publicului larg vis-à-vis de aspecte ce țin de gestiunea cheltuielilor publice”. Efortul depus pentru înțelegerea și analizarea sistemelor MFP a contribuit la acumularea de

System (IFMIS).

An **MTEF** consists of a **medium-term financial framework** (usually three years) for the planning of government expenditure. This should include agreed annual aggregate expenditure and income totals, as well as their structure. The MTEF is based on the government's intention to improve the mid-term strategic planning and budgeting by means of the following reforms of budget planning and management functions within the Ministry of Finance and other branch ministries. The main result of this element is in establishing MTEF as the main decision making instrument regarding the budget resources allocated to attain the objectives, the government priorities and ensuring an increased budget predictability for the branch ministries.

An **IFMIS** is a common **computerized financial system** used in government offices. It often includes government ministries, departments and agencies and may be extended to regional and local governments. It has a single database in which the financial transactions are recorded.

The IFMIS ensures the fiscal control, allocation and management of resources and cash operations. At the same time, the system has improved control systems on expenditures and will be more accessible to internal and external audit.

However, additional research is needed to ascertain whether the introduction of an MTEF or IFMIS can successfully ensure the effective use of public sector resources whilst maintaining the principles of universality, equity and accountability.

An efficient PFM system is required for the implementation of policy and the achievement of development goals, as it ensures a budgetary discipline, an effective allocation of resources and an efficient providing of services. An open and orderly PFM system is a key element which, by achievement of **three main objectives** of public sector financial management outlined by the World Bank, contributes to **budget execution**:

- *aggregate fiscal discipline;*
- *allocation of resources in accordance with strategic priorities, and*
- *efficient and effective use of resources in the implementation of strategic priorities.*

In 2001, the UK's Department for International Development (DFID) issued its guide on public expenditure management which noted that in “recent years, there has been a dramatic surge of interest in public expenditure issues amongst governments, development agencies and the wider public”. The vast effort towards understanding and analyzing PFM systems has contributed to build an important body of knowledge as to the key reforms required for a well performing PMF system. However, less work has been undertaken to identify the concrete steps

informații importante cu privire la reformele necesare pentru crearea unui sistem al MFP bine dezvoltat. Totuși, mai puțin s-a lucrat asupra identificării pașilor concreți, necesari pentru traducerea acestor reforme în rezultate. De asemenea, lipsește informația detaliată comparativă referitor la ce s-a făcut și ce nu pentru implementarea reformelor.

În ultimii ani au fost lansate un șir de reforme și programe în vederea analizei situației managementului financiar public dintr-un stat. Unul din cele mai vaste programe, care în prezent cuprinde circa 140 de state din lume, este **Programul pentru Cheltuieli Publice și Responsabilitate Financiară** (CPRF/PEFA), rezultat în 2001 în urma colaborării dintre Banca Mondială, Comisia Europeană, Departamentul pentru Dezvoltare Internațională a Marii Britanii, Secretariatul de Stat al Elveției pentru Afacerile Economice, Ministerul Afacerilor Externe din Franța, Ministerul Regal al Afacerilor Externe din Norvegia și Fondul Monetar Internațional.

În baza acestui program, în iunie 2005, a fost lansat **Cadrul de Măsurare a Performanțelor MFP**. **Obiectivele acestui program sunt:**

- de a furniza informații veritabile cu privire la performanțele sistemelor MFP, proceselor și instituțiilor respective;
- de a contribui la procesul reformei guvernamentale prin determinarea nivelului la care reformele generează performanțe sporite și prin majorarea abilității de identificare și învățare de pe urma succesului reformei;
- de a facilita armonizarea dialogului dintre guvern și donatori asupra performanțelor MFP, necesităților reformei și asistenței donatorilor în ceea ce privește evaluarea performanțelor MFP și de a contribui astfel la reducerea costurilor de tranzacții pentru guvernele partener.

Evaluarea CPRF se bazează pe o metodologie aprobată la nivel internațional privind evaluarea sistemelor managementului financiar public al statelor. Aceasta presupune utilizarea a 28 de indicatori ce reflectă sistemul MFP și 3 indicatori ce reflectă corelația dintre donatorii de fonduri, procesul de bugetare și sistemul MFP. Evaluările CPRF permit utilizarea indicatorilor pentru analiza comparativă interstatală a eficienței sistemelor MFP și îmbunătățirea acestora în timp. Aceștia, totuși, nu reflectă cauzele deficiențelor existente, precum și abilitatea sistemului MFP de a atinge scopurile de dezvoltare propuse (de ex., problema reducerii sărăciei). Fiecare indicator este evaluat pe o scară de la A la D.

În cazul sistemului de **evaluare a performanței** sunt stabilite următoarele **criterii de evaluare a eficienței** unui sistem MFP transparent și bine structurat:

required to translate those reforms into results in a specific country context. In addition, there is still a lack of detailed comparative information on what has been done and what has not been done in implementing reforms.

In the last years, there were initiated many reforms and programs in order to analyze the public financial management situation in a given country. One of the largest of such programs, which currently involves approximately 140 countries around the world, is the **Public Expenditure and Financial Accountability (PEFA) Program**, started as a result of partnership between the World Bank's Development Grant Facility, the European Commission, the UK's Department for International Development, the Swiss State Secretariat for Economic Affairs, the Royal Norwegian Ministry of Foreign Affairs, the French Ministry of Foreign Affairs and the International Monetary Fund in 2001.

In 2005, the PEFA Program launched the **PFM Performance Measurement Framework**. The **objectives of the Framework** are to:

- provide reliable information on the performance of PFM systems, processes and institutions over time;
- contribute to the government reform process by determining the extent to which reforms are yielding improved performance and by increasing the ability to identify and learn from reform success;
- facilitate harmonization of the dialogue on PFM performance, reform needs and donor support between government and donors around a common PFM performance assessment and, therefore, contribute to reduce transaction costs for partner governments.

The PEFA assessment is based on an internationally agreed methodology to assess the public financial management systems of countries. It is based on 28 performance indicators covering a country's PFM system, and 3 indicators addressing the interaction of donors with a country's budget process and PFM system. PEFA assessments provide cross-country comparable indications of the effectiveness of PFM systems, and of their improvements over time. They do not provide, however, for an analysis of the causes of existing weaknesses, nor for an indication of the PFM system's ability to deliver development objectives (e.g. on poverty reduction outcomes). Each indicator is scored on a scale from A to D.

In the case of **performance evaluation** system are established the following **criteria for efficiency evolution** within a transparent and well structured PFM system:

- **Credibility of the budget**. Regarding this criterion, the established indicators reflect

- *Credibilitatea bugetului.* În raport cu acest criteriu, indicatorii care se stabilesc reflectă măsura în care bugetul, în calitate de plan, este un bun indiciu a ceea ce se întâmplă în practică.
- *Complexitatea și transparența.* În raport cu acest criteriu, indicatorii care se stabilesc reflectă măsura în care așa instrumente ca bugetul și rapoartele Guvernului reflectă totalitatea finanțelor publice; măsura în care Guvernul pune informația la dispoziția publicului, în formă potrivită, datorită căreia acesta poartă răspundere pentru modul în care gestionează resursele.
- *Bugetarea în baza politicilor.* În raport cu acest criteriu, indicatorii care se stabilesc reflectă măsura în care alocările bugetare sunt efectuate într-un context strategic, politicile și prioritățile aprobate și măsura în care se ia în considerație impactul pe termen lung al deciziilor luate.
- *Previzibilitatea și controlul executării bugetului.* În raport cu acest criteriu, indicatorii care se stabilesc reflectă măsura în care managerii și prestatorii de servicii publice pot utiliza cu certitudine resursele prevăzute de buget în timp util și într-un cadru de control care aplică eficient disciplina, fără a fi atât de împovărat încât să compromită prestarea serviciilor.
- *Contabilitatea, ținerea evidenței și raportarea.* În raport cu acest criteriu, indicatorii care se stabilesc reflectă caracterul adecvat al informației despre ceea ce se întâmplă cu resursele în practică, **în calitate de mijloc de informare** a managerilor de toate nivelurile despre progresele lor și progresele altor niveluri de executare a bugetului; precum și **în calitate de mijloc de exercitare a controlului și mijloc de asigurare a transparenței.**
- *Examinarea externă și auditul.* În conformitate cu acest criteriu, indicatorii care se stabilesc reflectă măsura și eficacitatea examinării independente a acțiunilor administrației.

Pe parcursul a trei ani de la lansarea oficială a programului și până în august 2008, în cadrul CPRF, au fost finalizate și transmise guvernelor evaluate și agențiilor donatoare, ce susțin sau implementează estimările, 68 de evaluări (monitorizând 65 de țări). Alte 73 de rapoarte sunt în curs de elaborare sau planificate de a fi finalizate până în 2009. Surse de informații de bază, utilizate pentru evaluarea CPRF, au fost: (a) rapoarte și date oficiale ale guvernului; (b) evaluări și rapoarte externe (Banca Mondială, FMI etc.); (c) diverse interviuri structurate cu furnizorii și utilizatorii de bază ai informației cu privire la MFP

the extent to which the budget as a plan, shows the real situation.

- *Comprehensiveness and transparency.* Regarding this criterion, the established indicators show to what extent such instruments as budget and Government reports reflect the total public finances; the extent of public access to information, in appropriate form, that is responsible for the management of resources.
- *Policy-based budgeting.* Regarding this criterion, the established indicators show to what extent the budget allocations are made in a strategic context; how policies are approved and how the impact of long-term decisions is taken into consideration.
- *Predictability and control in budget execution.* Regarding this criterion, the established indicators show the adequate character of information regarding the used resources, a way to inform the managers at all levels on their progresses and those of others of budget expenditure; as well as a way of exerting control and away of ensuring transparency.
- *Accounting, recording and reporting.* Regarding this criterion, the established indicators show the extent to how managers and those who render public services can use budget resources with certainty, in due time and with in a disciplined framework, without being a burden able to compromise the rendering of services.
- *External scrutiny and audit.* According to this criterion, the established indicators show the extent and efficiency of independent examination of the public actions.

During the period of three years from the official launch of the Framework till August 2008, a total of 68 PEFA assessments covering 65 countries, have been substantially completed and shared among the assessed governments and the donor agencies supporting or implementing the assessment. Another 73 country reports are in the development stage or are planned to be completed by the end of 2009. The main sources of information that have been used for this PEFA assessment are: (a) official government reports and data; (b) external evaluations and reports (WB, IMF, and others); and (c) numerous structured interviews with key users and providers of PFM information and other stakeholders (government representatives, donor representatives, members of parliament, representatives of selected non-governmental organizations).

The PFM reform is indispensable in the fight against wasteful spending and corruption, as it improves access of financial data, audit related to

(reprezentanți ai guvernului, donatorilor, membri ai parlamentului, reprezentanți ai ONG-urilor).

Reforma MFP este indispensabilă în lupta împotriva cheltuielilor nejustificate și corupției, deoarece aceasta îmbunătățește accesul la datele financiare, auditul asociat riscurilor și rezultatelor, procesul de achiziții și controlul asupra angajamentelor. În ultimii ani, multe state din lume au înregistrat mari progrese la capitolul managementul financiar public în termeni de planificare, control, monitorizare și asigurare a unei transparențe sporite a politicii fiscale, a implementării bugetului și a gestiunii datoriei publice.

În multe state, resursele financiare bugetare, în prezent, se planifică doar pe unele programe guvernamentale (de ex., în R. Moldova, bugetul de stat pe anul 2009 acoperă circa 90 de programe guvernamentale). Este respectivă și raportarea despre resursele financiare utilizate pentru realizarea programelor naționale și sectoriale. De menționat că performanțele și eficiența utilizării resurselor bugetare în programele naționale și sectoriale nu se evaluează. De asemenea, nu se determină nici performanțele autorităților administrației publice centrale în raport cu mărimea resurselor bugetare utilizate, deoarece nu a fost adoptat cadrul legislativ respectiv.

Experiența estimării performanțelor în sectorul public și bunele practici ale statelor-membre ale Uniunii Europene, ale altor țări cu o bogată experiență în acest domeniu prezintă interes și pot fi folosite în Republica Moldova pentru a elabora și implementa sistemul de evaluare a performanțelor administrației publice în raport cu mijloacele bugetare cheltuite, inclusiv pentru determinarea principiilor generale și indicatorilor de măsurare a performanțelor în sectorul public etc.

#### **Bibliografie:**

1. [www.adb.org/Documents/Events/2006/Aid-Effectiveness/country-papers/BAN-PFM-reform.pdf](http://www.adb.org/Documents/Events/2006/Aid-Effectiveness/country-papers/BAN-PFM-reform.pdf).
2. <http://trade.developmentgateway.org/uploads/media/trade/PEFA.doc>.
3. <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Dorotinsky.ppt>.
4. Coombs H., Jenkins D.E., *Public sector financial management*, Cengage Learning EMEA, 2002.
5. Howard A. Frank, *Public financial management*, CRC Press, 2006.
6. Profiroiu, M., *Managementul organizațiilor publice*, București, 2001.

risks and results, procurement processes, and commitment control. Many countries the world have made big progress in public finance management during the last years in terms of planning, controlling, monitoring and securing greater transparency of its fiscal policies, budget implementation and debt management.

In many countries, the budgeted financial resources are only planned for few government programs (for example, the Republic of Moldova 2009 state budget set expenditures across more than 90 government programs). The reporting on the use of financial resources for national and sectoral programs is done in a similar way. It is important to point out the lack of performance and efficiency evaluation of budgeted resources used on these national and sectoral programs. Furthermore, as a result of no legal controls in place, there is a lack of performance evaluation of central public administration authorities in respect with the size of used budgeted resources.

The expertise in evaluating the performance of the public sector can be taken from member-states of the European Union and from other well performing countries. This expertise can be used in the Republic of Moldova to elaborate and implement the performance evaluation system of budgeted resources for public administration. It can also be used to determine the general principles and measuring indicators of public sector performance.

#### **Bibliography:**

1. [www.adb.org/Documents/Events/2006/Aid-Effectiveness/country-papers/BAN-PFM-reform.pdf](http://www.adb.org/Documents/Events/2006/Aid-Effectiveness/country-papers/BAN-PFM-reform.pdf).
2. <http://trade.developmentgateway.org/uploads/media/trade/PEFA.doc>.
3. <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Dorotinsky.ppt>.
4. Coombs H., Jenkins D.E., *Public sector financial management*, Cengage Learning EMEA, 2002.
5. Howard A. Frank, *Public financial management*, CRC Press, 2006.
6. Profiroiu, M., *Managementul organizațiilor publice*, București, 2001.

## SELECȚIA RESURSELOR UMANE

*Drd. Tatiana IACHIM, ASEM*

Articolul abordează unele probleme ce se referă la selecția resurselor umane. Autorul este de părere că adevărata putere a unei firme este determinată de competențele angajaților săi. În articol sunt evidențiate principalele etape ale selecției personalului, precum și tipurile de activități necesare a fi întreprinse în vederea acesteia. Angajarea unei persoane în cadrul organizației, fiind considerată ca o investiție, trebuie să-și dovedească rentabilitatea. De-aceia decizia luată în acest sens trebuie să fie una bine gândită.

În etapa actuală, succesul, performanța și competitivitatea organizațiilor depind în cea mai mare măsură de conținutul și calitatea managementului resurselor umane.

Selecția reprezintă una din activitățile de bază ale managementului personalului, care trebuie privită ca un proces de armonizare între cerințele unei funcții și capacitățile fizice și psiho-intelectuale ale candidatului selecționat. Această concordanță determină cantitatea și calitatea muncii angajatului, precum și costurile pregătirii și operării. Angajații incapabili de a realiza cantitatea și calitatea muncii așteptate pot costa organizația mulți bani, timp și unele dificultăți.

O asemenea concordanță între cerințele postului și capacitățile angajatului este importantă și pentru persoana care solicită funcția respectivă. O alegere greșită a profesiei sau plasarea într-o funcție nepotrivită duc la eforturi și timp suplimentar pentru angajat, care ar putea folosi experiența sa mai bine în altă funcție.

În trecut, selecția personalului era considerată o decizie luată, în cele mai multe cazuri, informal și bazată îndeosebi pe preferințele subiective ale patronului. Astăzi selecția reprezintă mult mai mult decât un proces bazat pe intuiție, consecințele acesteia asupra organizației fiind primordiale.

**Selecția resurselor umane** reprezintă procesul prin care se alege, conform unor criterii stabilite în prealabil, candidatul care corespunde cel mai bine după calitățile profesionale postului vacant [3;165].

La baza procesului de selecție stau diverse metode și tehnici care ușurează efortul organizației de luare a deciziei finale. Astfel, selecția se poate efectua pe cale *empirică*, bazându-se pe recomandări, impresii, modul de prezentare la interviu, aspect fizic, sau pe cale *științifică*, utilizând criterii riguroase de alegere și folosind drept metode de selecție testele, chestionarele, probele practice, printre care putem enumera caracteristicile postului, calitatea candidaților, experiența.

Procesul de selecție a resurselor umane se realizează prin parcurgerea următoarelor etape: cererea de angajare, depunerea CV-ului și a scrisorii de prezentare; interviul de selecție; testarea de selecție; interviul aprofundat de selecție; verificarea referințelor, examenul medical, decizia de angajare și oferirea postului.

## HUMAN RESOURCES SELECTION

*PhD candidate Tatiana IACHIM, AESM*

The article addresses some issues regarding human resources selection. The author's opinion is that the true power of a firm is determined by the skills of its employees. The article emphasizes the main steps in selecting staff and the types of activities needed to be done for selecting staff. Hiring a person in the organization, being considered as an investment, it must prove profitability. Therefore, the decision made in this sense must be thoroughly considered.

At present, success, performance and competitiveness of organizations largely depend on the content and quality of human resources management.

Selection is one of the basic activities of personnel management, seen as a process of harmonization between function requirements and physical, psycho-intellectual abilities of selected candidate. This concordance determines the amount and quality of employees and training and operating costs. Employees unable to achieve expected quantity and quality of work can cost the organization money, time and difficulties.

Such a match between job requirements and employee capabilities is important for the person seeking the position. A wrong choice of profession or inappropriate placement in a position lead to efforts and extra time for employee who could better use his experience in other functions.

In the past, personnel selection was considered an informal decision based mainly on subjective preferences of patron. Today selection is much more than a process based on intuition, its consequences for the organization being considerable.

**Human resources selection** is the process used to choose, according to predefined criterias, the candidate who best corresponds with his professional skills to the vacancy [3; 165].

In the selection process are used various methods and techniques that facilitate the organization's effort to make the final decision. Thus, selection can be made by *empirical* way, based on recommendations, impressions, presentation at the interview, physical appearance, or *scientific* way, using strict criteria for selecting and the right methods as: selection tests, questionnaires, practical evidence.

These help to mention the job characteristics, quality of candidates and experience.

The human resources selection is achieved through the following steps: application for employment, submitting your resume and letter of presentation, interview selection, test selection, selection-depth interview, reference check, medical

Numărul acestor etape depind, în mare măsură, de complexitatea și valoarea postului vacant. Obiectivul fiecărei etape este de a acumula cât mai multă informație, relevantă și utilă, despre candidați.

**Cererea de angajare** reprezintă un formular tipizat, elaborat de către organizație. Formularul de cerere diferă de la o organizație la alta, în funcție de informațiile pe care acesta dorește să le afle de la bun început despre potențialul angajat.

*Curriculum vitae*, fiind primul contact cu conducerea, joacă un rol foarte important, deoarece el formează prima impresie. De aceea, atât după formă, cât și după conținut, acesta trebuie să fie atractiv, ca să trezească interesul celor care îl citesc să cunoască personal candidatul, acordându-i interviu. Pentru candidat, redactarea unui CV echivalează cu pregătirea unui memoriu asupra activității sale și a modului actual de existență.

Cele mai utilizate tipuri de CV sunt cele *cronologice* și cele *funcționale* [2;84].

*CV cronologic* este organizat pe etape, începând cu perioada actuală și continuă în ordinea invers cronologică până la cele de început. Acest tip de CV nu trebuie să conțină perioade neacoperite. CV cronologic nu este favorabil persoanelor cu multe schimbări ale locurilor de muncă, fiind interpretate negativ din punctul de vedere al atașamentului față de întreprindere.

*CV funcțional* se concentrează asupra realizărilor în sine, fără a ține seama de cronologia lor. Folosirea lui este recomandată celor ce urmăresc o schimbare în carieră, celor care au avut prea multe schimbări de locuri de muncă și celor care au lucrat în cadrul aceleiași întreprinderi. Candidatul prezintă posturile deținute după preferință sau punând accentul pe realizările și deprinderile însușite.

La rândul său, CV-ul este prezentat împreună cu scrisoarea de recomandare sau de intenție. Această scrisoare are două scopuri: să descrie interesul solicitantului pentru un anumit post la firma respectivă și să convingă pe adresant că deține calitățile necesare pentru reușită în postul discutat.

**Interviul de preselecție** are loc după ce s-a realizat trierea candidaților în baza CV-urilor și a scrisorilor de prezentare. Prin interviul de preselecție se urmărește: controlarea și aprofundarea informațiilor din CV, explicarea specialistului a unor situații incerte, evaluarea motivațiilor candidaților. După acumularea informației, interviewerul prezintă organizația și postul în cauză, expunând principalele aspecte, după care răspunde la întrebările candidatului ținând seama de natura întrebărilor puse de acesta.

**Testarea de selecție.** Această etapă este importantă, deoarece, în urma aplicării diferitelor teste, se poate determina, într-o oarecare măsură, aspectele comportamentale și psihice ale candidatului. Testele de selecție sunt instrumente de evaluare, înalt specializate, care implică sarcini de executat, precum și multe condiții sau cerințe în special de aplicare și interpretare [5;296].

Este corect a se folosi teste adecvate fiecărei funcții, adică acelea care pun în evidență abilitățile specifice

examination, hiring decisions and job offer.

The number of these steps depend largely on the complexity and value of each vacancy. The purpose of every step is to accumulate plenty of relevant and useful information about candidates.

**Application for employment** is a pre-printed form prepared by organization. The pre-printed form varies from one organization to another, depending on the information needed about the potential employee.

The résumé is the first contact with the management, and is very important because it forms the first impression. The résumé must be attractive in form and content, to generate interest for employer about candidate, giving him the interview. For the candidate, writing a résumé equals with a statement on his activities and current mode of existence.

The most common types of résumé are the *chronological* and *functional* résumé [2; 84].

*Chronological résumé* is organized in stages, which begins with the current period and continues in reverse chronological order. This type of résumé should not contain uncovered periods of time. Chronological résumé is not favorable for people with many job changes, being interpreted negatively in terms of attachment to the company.

*Functional résumé* focuses on achievement in itself, regardless of their chronology. This type of résumé is recommended to those who seek a career change, those who have had too many changes in jobs and those who worked in the same business. The candidate presents positions held, up to his preference or emphasizing the achievements and skills acquired.

This type of resume is presented with letters of recommendation or intent letter. This letter has two purposes: to describe the applicant's interest for a specific job at that company and convince the addressee that the candidate has qualities necessary for success in position discussed.

**Preselection interview** takes place after sorting has been done based on candidate's résumé and letters of recommendation. Preselection interview is supposed to control and research of résumé information, explain to specialist some uncertain situations, and assess candidate's motivation. After information collection, interviewer presents the organization and the position in question, displays the main issues and then answers to candidate's questions.

**Test selection.** This testing phase is important because, applying different tests, an interviewer can determine some behavioral and psychological aspects of candidates. He selection tests are assessment tools, highly specialized, involving tasks performed and some conditions or requirements for its application and interpretation [5; 296].

It is fair to use appropriate tests for each function that emphasize the specific skills required to perform

necesare îndeplinirii funcției pentru care se face selecția. Cele mai folosite *teste în selecția de personal* sunt:

- *testele de inteligență* – evaluează aptitudinea unei persoane de a desfășura o gamă largă de activități, într-o diversitate de situații;
- *testele de abilități specifice* – se utilizează pentru măsurarea altor aptitudini, cum ar fi cele motrice, senzoriale, muzicale, necesare în desfășurarea unor activități;
- *testele de cunoștințe* – sunt folosite atunci când este necesară o triere masivă a candidaților, sunt utile atunci când este necesară evaluarea cunoștințelor acumulate de către candidat;
- *testele de personalitate* – au drept scop stabilirea trăsăturilor care sunt direct legate de succesul într-o anumită activitate; ele includ întrebări deschise, oferind posibilitatea angajatului să exprime o părere despre o anumită situație, să o explice;
- *testarea comportamentului în grup* – este utilizată pentru a evalua comportamentul individului în cadrul unor ședințe de grup, modul de comunicare și de analiză și contribuția la generarea comportamentului de grup;
- *testele medicale* – sunt, în unele cazuri, cerute de lege, mai ales în industrii cu un anumit grad de pericolozitate, în activitățile în care ele se impun în special acolo unde postul cere anumite calități fizice – forță, o vedere bună, auz, capacitate de a sta continuu în picioare, rezistență.

*Interviul aprofundat de selecție* reprezintă una din etapele principale ale procesului de selecție a candidaților și reprezintă un schimb de informații reciproce, impresii și puncte de vedere. Există trei tipuri de interviuri:

*Interviul structurat* folosește un set de întrebări standardizate care sunt puse tuturor candidaților pentru o anumită funcție. Scopul unui astfel de interviu este de a se obține date similare de la toți candidații pe baza unor întrebări standard, pentru ca evaluarea să se facă cât mai corect.

*Interviul nestructurat* folosește întrebări generale din care sunt dezvoltate alte întrebări. Persoana care conduce interviul pune întrebări generale pentru a stimula interviuatul să discute. Dificultatea aplicării acestui tip de interviu privește înțelegerea relațiilor funcției și posibilitatea obținerii unor date comparabile pentru toți candidații.

*Interviul stresant* (sub presiune) este un tip special de interviu, cu scopul de a produce neliniște, îngrijorare și o presiune asupra candidatului, pentru a vedea modul cum el reacționează. O asemenea abordare este considerată utilă în cazul funcțiilor în care se vor putea întâlni situații cu un înalt grad de stres.

*Verificarea referințelor* poate avea loc fie înainte, fie după interviul aprofundat de selecție. Aceasta necesită timp și cheltuieli bănești, dar este în general considerată ca fiind utilă. Verificarea referințelor se referă la datele

the function for which selection is made. The tests used *in personnel selection* are:

- *intelligence tests* assess the person's ability to conduct a wide range of activities in a variety of situations.
- *specific skills tests* are used to measure other skills, such as motor, sensory, music, necessary to conduct activities.
- *knowledge tests* are used when is necessary a massive screening of candidates, useful to assess the knowledge gained by the candidate.
- *personality tests* aimed at determining the features that are directly related to success in a particular activity. They include open questions, giving the employee the opportunity to express an opinion about a certain situation.
- *testing group behavior* is used to evaluate the person's behavior of group meetings, how to communicate, analyse and contribute to the generation of group's behavior;
- *medical tests* are, in some cases required by law, especially in industries with a high degree of risk, in activities which require certain physical attributes – strength, a good vision, hearing, ability to stand continuously.

*Depth selection interview* is one of the main stages of the selection of candidates and is a mutual exchange of information, impressions and views. There are three types of interviews:

*Structured interview* uses a standardized set of questions that are given to all candidates for a particular function. The purpose of such an interview is to obtain similar data from all candidates based on standard questions for their best assessment.

*Unstructured interview* uses general questions that are developed questions. The person conducting the interview is asking questions to stimulate the interviewee to discuss. The difficulty of applying this type of interview is the understanding about function relations and the possibility of obtaining comparable data for all candidates.

*Stressful interview* (under pressure) is a special type of interview, to cause restlessness, anxiety and pressure on the candidate to see how he reacts. This approach is considered useful for functions that can run into situations with a high degree of stress.

*References checking* can take place either before or after in-depth selection interview. It takes time and costs money, but is generally regarded as useful. References checking refers to the information contained in resume, in the form of employment or declared during the interview [6; 117].

*The medical examination* is indicated for each candidate to fill a function in an organization. Medical examination is necessary for checking the



înscrise în CV, în formularul de angajare sau declarate în timpul interviului[6;117].

**Examenul medical** este indicat a fi cerut – printre alte condiții – fiecărui candidat la ocuparea unei funcții într-o organizație. Examenul medical este necesar atât pentru a verifica starea generală a sănătății, cât și pentru anumite capacități și aptitudini psihice și fizice speciale ale fiecărui candidat la ocuparea unui post.

**Decizia de angajare** este luată după finalizarea procesului de selecție a candidaților. Angajarea oricărei persoane trebuie să se facă prin respectarea legislației în vigoare de către ambele părți.

În desfășurarea procesului de selecție pot apărea anumite **erori de selecție** [3;179]:

**Judecățile pripite** (premature) – examinatorul își formează o primă impresie despre candidat pe baza unor aspecte subiective în funcție de cum intră în sală, cum este îmbrăcat, cum salută, consumându-și tot timpul interviului pentru a-și confirma prima sa impresie.

**Prejudecăți** – cei care realizează interviul tind să selecteze persoanele pe care le percep ca fiindu-le asemănători, din diverse puncte de vedere.

**Zgomotul cultural** – conducătorul interviului trebuie să fie capabil să identifice „zgomotele culturale”, adică răspunsurile considerate de candidat a fi social acceptabile mai mult decât faptele înseși.

**Efectul de halo** – se acordă o importanță mai mare unei caracteristici personale a candidatului față de cum este în realitate, acoperind celelalte caracteristici, care ar putea fi la fel de importante ca și cea luată în calcul de interviuator.

**Eroarea de contrast** – interviuatorul încearcă să facă o comparație între candidat și candidatul precedent și să nu ia în considerație aprecierea acelor caracteristici care sunt cele mai apropiate de specificațiile postului.

În **concluzie**, menționăm că adevărata putere a unei firme constă în calitatea angajaților săi. Angajarea unei persoane în cadrul organizației trebuie considerată ca o investiție care trebuie să-și dovedească rentabilitatea, de aceea decizia de angajare luată în urma procesului de selecție are consecințe majore asupra organizației.

#### **Bibliografie:**

1. Armstrong Michael, *Managementul resurselor umane*, Ed. CODECS, București, 2003.
2. Baeșu Marina, *Managementul resurselor umane*, Ed. ASEM, Chișinău 2003.
3. Bîrca Alic, *Managementul resurselor umane*, Ed. ASEM, Chișinău 2005.
4. Lefter V., Manolescu Aurel, *Managementul resurselor umane*, Ed. Economica, București, 1999.
5. Manolescu Aurel, *Managementul resurselor umane*, ediția a patra, Ed. Economică, București 2003.
6. Mathis R., Nica P., Rusu C., *Managementul resurselor umane*, Ed. Economică, București, 1997.

general state of health, and for certain mental and physical abilities and special skills of each candidate needed to fill the vacancy.

**Employment decision** is taken after completion of the selection process. Employing any person must be in compliance with existing legislation by both parts.

In the process of selection some **errors may occur** [3; 179]:

**Hasty judgments (early)** – examiner forms his first impression about a candidate based on subjective aspects depending on entering the room, how the person is dressed, trying during the interview to confirm his first impression.

**Prejudices** – those who carried out the interview tend to select people they perceive as being like them.

**Cultural noise** – interviewer must be able to identify “cultural noise”, namely the responses considered to be socially acceptable more than the facts themselves.

**Halo effect** – when interviewer gave more importance to personal characteristics of candidate as to the reality, covering other aspects which could be as important as that considered by the interviewer.

**Contrast error**-interviewer is trying to make a comparison between the candidate and the previous candidate and doesn't take into consideration the assessment of features that are closest to the job specifications.

In conclusion, we can mention that the real power of a company is the quality of its employees. Hiring a person in an organization should be considered as an investment that should prove profitability. Thus, hiring decision made in the process of selection has major impacts on the organization.

#### **Bibliography:**

1. Armstrong Michael, *Human Resources Management*, Ed. CODECS, Bucharest, 2003.
2. Baeșu Marina, *Human Resources Management*, Ed. ASEM, Chisinau 2003.
3. Bîrca Alic, *Human Resources Management*, Ed. ASEM, Chisinau 2005.
4. Lefter V., Manolescu Aurel, *Human Resources Management*, Ed. Economica, Bucharest, 1999.
5. Manolescu Aurel, *Human Resources Management*, Fourth Edition, Ed. Economica, Bucharest 2003.
6. Mathis R., Nica P., Rusu C., *Human Resources Management*, Ed. Economica, Bucharest, 1997.

## EXTENSIUNEA ȘI NECESITATEA APLICĂRII MARKETINGULUI SOCIETAL

*Prof. univ. dr. hab. Grigore  
BELOSTECINIC, m.c. AȘM;  
Drd. Maria GRIGORAȘ, ASEM*

*Aplicarea marketingului societal de către subiecții economici, chiar uneori fără suport metodologic, este generată de faptul că e cea mai esențială parte a marketingului progresist, creând valoare pentru toate părțile implicate, precum și în toate situațiile conjuncturale, mai puțin favorabile. Anume pentru marketingul societal sunt valide spusele lui Kotler că pe timp de criză niciodată nu trebuie reduse cheltuielile aferente marketingului.*

Una din întrebările la care managementul unei companii a trebuit să răspundă de-a lungul timpului a fost aceea dacă activitățile pe care le întreprinde sunt altele decât cele îndreptate spre maximizarea profitului.

Încă Adam Smith afirma că bunăstarea individuală asigură prosperitatea socială: „... nu de la bunăvoința măcelarului, berarului sau a brutarului așteptăm hrana noastră, ci de la considerația pe care o au pentru propriul lor interes. Ne adresăm nu omeniei lor, ci interesului lor și nu le vorbim niciodată de propriile noastre necesități, ci de avantajele lor” [1]. Rezultă că, în cazul în care fiecare se gândește la sine, câștigă societatea în ansamblu. În căutarea propriului interes, omul favorizează adeseori pe cel al societății mai bine decât atunci când într-adevăr vrea să o facă. Acest fapt a contribuit la orientarea întreprinderilor spre dobândirea „cetățeniei corporative” cu anumite drepturi și obligații față de comunitate. Extensiunea marketingului societal în cadrul firmelor cu scop lucrativ asigură acestora un profit agregat sau colectat de pe trei nivele: economic, social și ambiental. Deci poate fi considerat cu adevărat o afacere, fiindcă în urma lui toate părțile implicate au de câștigat.

Necesitatea aplicării marketingului societal e rezultatul modificărilor majore ce au loc pe plan mondial asupra tendințelor diferitelor părți interesate. Or, rolul acestuia în tot acest proces este tocmai de a le sesiza și a conecta compania la mediul în care activează. Astfel, putem spune că aplicarea marketingului societal devine o exigență pentru companii, din motiv că încrederea consumatorilor față de acestea este în scădere.

După o cercetare executată de Ipsos în iunie 2004 [8] și din datele Raportului Eurobarometrului [2], numai 36% din europeni indicau că au încredere în angajamentele etice ale firmelor față de 62% din americani; în anul 2009, acesta s-a redus până la 29,6%. Cel mai mare procent al încrederii consumatorilor în

## THE EXTENSION AND NECESSITY OF SOCIETAL MARKETING APPLICATION

*Univ. Prof. Dr. Hab., c.m. of ASM  
Grigore BELOSTECINIC;  
PhD candidate Maria GRIGORAS, AESM*

*The application of the societal marketing by economic subjects, even without any methodological support, is generated by the fact that it is the most essential part of progressed marketing, creating value to all involved parties, as well as in all conjunctural less favorable situations. Kotler's quotation is very obvious to appreciate the validity of the societal marketing: "It is not reasonable to cut the afferent expenses for marketing during economic collapse".*

The management of any company should answer one of the most important questions. The question is: are the activities of the company different than those focused on profit increase?

Adam Smith affirmed that the prosperity of the individual provides the prosperity of the society: "... we are waiting for our food from the consideration of butcher's, baker's, beerer's own interest, not from their kindness. We never tell them our own necessities but about their advantages" [1]. So, it means that the entire society is blooming when everybody thinks of himself. Very often the man favors the individuals of the society better looking for a private interest than in the situation when he wants to do it indeed. This fact gave a possibility to consider the firms as corporate citizens having different rights and obligations towards the community. The extension of the societal marketing within the institutions having a lucrative purpose provides to them an aggregate profit or collected by 3 levels: economic, social or ambient. So, it is possible to consider it a business indeed because in its result all involved parties will make profit.

The necessity of societal marketing application is resulting from major modifications taking place on the wide world background towards the tendencies of different interested parties. And the role of marketing in all this process is to understand the tendencies and to connect the company to the environment it is acting in. Societal marketing application is as a demand to the firm because the credibility of the consumers towards them is in decline.

The majority of the Europeans affirmed that credibility have no credulity towards ethical rules followed by the firms. As a result of Ipsos research from June 2004 [8], it was found out that only 36% of Europeans affirmed that they trust in the ethical assumptions of the firm towards 62% of Americans. In 2009 this percentage reduced to 29,6%. The largest percentage of the consumers' credibility within the

acțiunile societale ale companiilor e în Portugalia (51,9%), Malta (47,2%), Slovacia (36,2%), Italia (35,7%) și cel mai scăzut se înregistrează în Bulgaria (12,6%), Letonia (17,8%), Belgia (23%), Germania (25%) [2, p.73].

Totodată, printre factorii favorabili pentru imaginea și creșterea notorietății unei firme, care pot fi garantați de practicarea marketingului societal, se disting [6], [7]:

- refuzarea utilizării copiilor în câmpul muncii în anumite țări,
- garantarea sănătății și securității consumatorilor,
- angajarea în participarea diminuării șomajului,
- retragerea din țările unde nu se respectă **Declarația Universală a Drepturilor Omului**,
- crearea produselor „prietenoase” cu mediul,
- localizarea întreprinderilor în țările unde sunt salarii mari. Capitalul, fiind exportat din țările bogate către cele din lumea a treia, creează întreprinderi care exploatează angajații și care apoi exportă numeroase bunuri ieftine spre națiunile bogate, generând surplusuri comerciale și afectând producția în statele bogate,
- crearea produselor durabile.

Bazându-ne pe exigențele indicate mai sus și din datele figurii 1, firmele trebuie să se focalizeze pe acestea, fiindcă cea mai importantă categorie de stakeholderi-consumatori, sunt pregătiți să-și schimbe comportamentul de consum boicotând activitatea întreprinderilor iresponsabile societal.

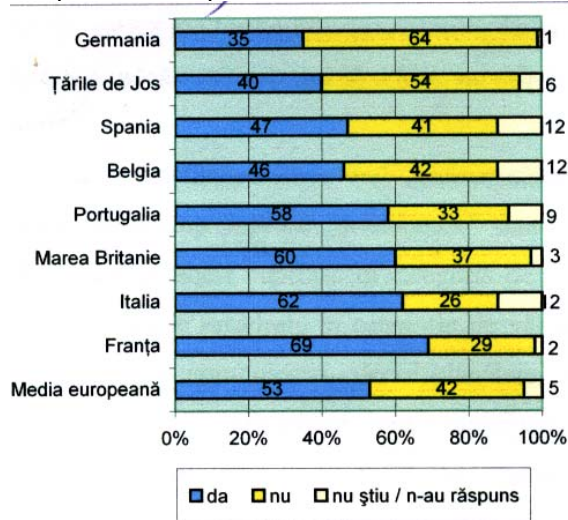


Figura 1. Ponderile schimbării comportamentului consumatorilor în vederea sensibilizării întreprinderilor [6]

societal actions of the firm is as follows: in Portugal (51,9%), Malta (47,2%), Slovakia (36,2%), Italy (35,7%) and the smallest is registered in Bulgaria (12,6%), Latvia (17,8%), Belgium (23%), Germany (25%) [2, p.73]

The favorable factors to the image and notoriety growth of an institution are the following [6], [7]:

- the children labor rejection in some countries;
- the consumers' health security guarantee;
- unemployment reduction assumption;
- leaving the countries where the universal **Declaration of Human Rights** is not respected;
- environmentally friendly production;
- the firms' location in countries where the wages are high. The capital is exported from rich countries creating this way the firm exploiting the workers and then are exporting numerous cheap goods to rich people and generate commercial surpluses affecting the goods in rich countries;
- durable goods production.

Thus, the firms have to focus towards these demands because the most important category of stakeholders – consumers are ready to change their consume behavior in order to influence the firms' orientation to promote ethical rules.

The firms must be aware of the fact that their profit depends on the volume of sales and in its turn, depends on the number of consumers and the average quantity of the sold products.

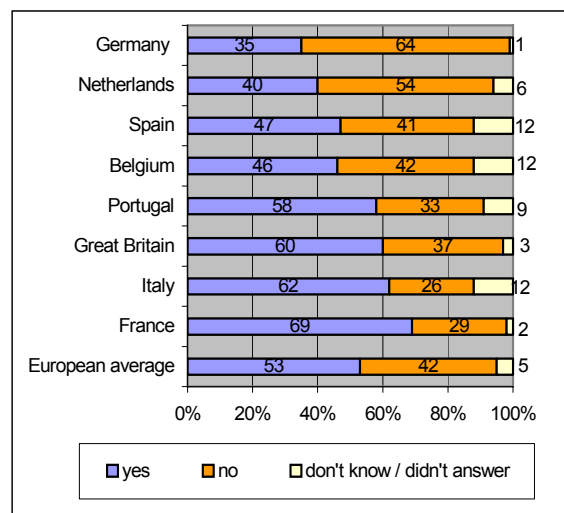


Figure 1. The scale of consumers' behavior change regarding the sensibility of the firms [6]

Însă companiile trebuie să fie conștiente de faptul că profiturile lor sunt dependente de volumul vânzărilor, iar acestea din urmă – de numărul de consumatori și de cantitatea medie de produs achiziționată.

Ca să-și asigure durabilitate pe piață, precum și notorietate, e necesar să-și definească segmentul de consumatori și să se focalizeze pe nevoile acestora.

Și în Republica Moldova, sensibilitatea față de mizele societale devine o exigență pentru întreprinderi, din motiv că o parte din consumatori sunt pregătiți să „cotizeze”, adică să plătească un preț mai mare pentru produsele companiilor receptivă societal, iar cealaltă tratează responsabilitatea societală drept componentă indispensabilă a bunei calități.

În urma cercetării desfășurate asupra unui eșantion de 1108 persoane (cu o marjă de eroare –  $\Delta_w = 3,5\%$  și o probabilitate de 98%, în februarie-martie 2008, unitatea de sondaj fiind consumatorul de la 18 ani) au fost depistate următoarele segmente de atitudini:

- **44,13% din respondenți** cer ca întreprinderile să-și asume responsabilități societale, dar nu sunt pregătiți să plătească mai mult pentru produsele responsabile, din care motiv au fost numiți **consumatori netoleranți**. Ei privesc promovarea marketingului societal ca o necesitate firească, ca o obligație a firmei. Aceștia pot fi o momeală pentru următorii proactivi, care își atribuie mai multe responsabilități decât firma-lider la același preț sau chiar la un preț redus. Atitudinea dată s-ar recomanda în faza de maturitate a întreprinderii în vederea asumării responsabilității sociale. O atitudine necooperantă de la începutul activității nu poate să „călească” compania, ci o demoralizează. „Călirea” sau orientarea acesteia în vederea asumării responsabilității sociale trebuie să se facă în „cascadă” și să fie proporțională cu cifra de afaceri obținută. Un dezavantaj al acestei atitudini e că consumatorul nu obține o garanție a faptului că firma își asumă activități de responsabilitate socială, de obicei, în aceste cazuri ea își asumă doar responsabilitate juridică, datorită presiunilor.
- **55,87% din respondenți** cer ca societățile să-și asume responsabilități sociale și sunt pregătiți să plătească mai mult pentru produsele responsabile, din care motiv au fost numiți **consumatorii toleranți**, care își fundamentează ideile pe principiul „eu – ție, tu – mie”. Abordarea dată este mai recomandată la începutul activității întreprinderii. Această atitudine a clienților creează o garanție certă din partea producătorilor, prestatorilor, asumându-și și respectând practicile de responsabilitate societală, fiindcă sunt motivați să o facă nu prin presiune, ci prin receptivitate, consens și în mod voluntar.

In order to provide durability on the market, as well as notoriety, it is necessary for the firm to define the target consumers and focus on their needs. But the focus is on the consumers' behavior concerning durable goods.

In the Republic of Moldova the sensibility towards societal backgrounds is also a requirement to the firm because a part of consumers are ready to appreciate which is to pay a higher price for the goods of societal receptive companies, and the other part treats the societal responsibility as an indispensable component of a good quality.

In the result of a research on 1108 interviewed persons (with an error unit of  $\Delta_w = 3,5\%$  and a probability of 98% in February – March, 2008; the unit of research were consumers from 18 years old) there were established the following units of attitudes:

- **44,13% of the interviewed** demand the firms' societal responsibilities assumption but they were not ready to pay more for responsible goods and because of that they have been named **intolerable consumers**. In their vision, the societal marketing is like a self-understood necessity, like a firm's obligation. These people could be like a trap for the proactive followers assuming more responsibilities rather than the leading company at the same price and even at a reduced price. This attitude could be recommended at the company's maturity level regarding societal responsibility assumption. A non-cooperative attitude can not “strengthen” the company from the very beginning, it makes it weaker. The process of “strengthening” or its orientation concerning societal responsibility assumption has to be made “in cascade” and to be in proportion to the gained business figure. One of disadvantages of this attitude consists in the fact that the firm assumes any activities of societal responsibilities; usually in these cases it assumes only judicial responsibilities due to some pressings.
- **55,87% of the respondents** demand the associations to assume societal responsibilities and are ready to pay more for responsible goods and this is the reason why they are named **tolerable consumers**, which justify their reasons on a “mutual favor or interest” principle. This treatment is also recommended during the firm's starting activity. This attitude of the clients creates a strong guarantee of the producers that they follow and assume the practices of societal responsibility, because they are motivated to do that without any pressing accepting receptivity consent; doing it voluntary.

Analyzing structurally “tolerable consumers” according to their age, the most oriented towards buying more expensive F Environment products are the persons up to 24, consisting 19,87% and the

Dacă se analizează structural „consumatorii toleranți” după vârstă, cei mai orientați să procure mai scump produse „prietenoase” sunt persoanele până la 24 de ani cu o pondere de 19,87% și persoanele cuprinse în categoria de vârstă de 35-49 ani – cu o pondere de 30,05%. Pentru persoanele încadrate în categoria de vârstă până la 24 de ani, o influență majoră o are mass-media, prin comunicarea alertei planetare, iar pentru persoanele cuprinse în categoria de vârstă 35-49 ani – și etapa ciclului de viață familială. De obicei, aceștia din urmă au copii până la 12 ani și sunt îngrijorați pentru sănătatea lor, din care motiv se și orientează mai mult spre produsele responsabile.

Satisfacerea exigențelor consumatorilor toleranți ar contribui la posibilitatea creșterii prețurilor produselor cu 41,87% față de prețurile inițiale. Dacă se calculează media pe întreg eșantionul din limita de interval prin metoda de moment sau de simplificare a calculului mărimii medii în cazul seriei de distribuție pe intervale neegale:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^r \left( \frac{x_i - a}{k} \right) f_i}{100} \times k + a ,$$

unde  $x_i$  – media calculată din limita de interval,  
 $f$  – frecvența limitei de interval,  
 $a$  – mărimea constantă, [4]  
 $h$  – amplituda de variație,

atunci consumatorii moldoveni sunt pregătiți să plătească cu 23,37% mai mult pentru produsele sau serviciile respective.

O majorare a vânzărilor se realizează și dacă crește rata vânzărilor repetate sau chiar dacă are loc fidelizarea clientelei. În cadrul „consumatorilor toleranți” se remarcă o pondere mai mare a fidelității (42,59%) decât la cei „netoleranți” – 40,6%, ceea ce denotă faptul că atunci când se folosește strategia „eu – ție, tu – mie”, consumatorul e mai sigur în calitatea bunurilor, în angajamentele întreprinderii și că-i sunt satisfăcute așteptările. Iar pentru companie o asemenea fidelitate înseamnă o clientelă sigură care aportă venituri sigure.

Rezultanta acestor activități e extinderea marketingului societal prin modelarea comportamentelor consumatorilor în vederea unui consum durabil.

Promovarea consumului durabil de către mediul de afaceri european e diferit de la țară la țară chiar în cadrul Uniunii Europene, precum și înțelegerea sensului acestuia care, mai ales pe timp de criză, este asociat cu „reducerea consumului”, și nu cu „a consuma mai bine”. Se observă că influența factorilor etici are tendințe de penetrare a deciziilor de cumpărare a europenilor (tabelul 1 [2, p.14]).

persons between 35–49 – 30,05%.

Mass media has a great impact on persons of 24 concerning planet-alert, and for the persons of 35–49 – it is also the level of family life cycle. Usually, the last ounces have children of 12 who are worried of their health and this is the reason they are more oriented towards responsible products.

The satisfaction of the demand of tolerable clients would contribute to the possibility of price hiking of the products with 41,87% in comparison with the initial prices. Calculating the average from the limit of interval with the help of moment method of simplifying calculation of medium unit, in case of serial distribution in unequal intervals:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^r \left( \frac{x_i - a}{k} \right) f_i}{100} \times k + a ,$$

where  $x_i$  – is calculated average from the limit of interval,

$f$  – the frequency of the limit of interval,

$a$  – constant unit, [4]

$h$  – the amplitude of variation,

then the Moldavian consumers are ready to pay with 23,37% for these goods or services. A major part of the sellers gain success when the rate of the repeated sales is growing and even when the consumers’ devotion takes place.

The tolerable consumers have a higher level of devotion (42,59%) rather than the “no tolerable” ounces (40,6%) which explain the fact that when “mutual interest” strategy is used, the consumer is more confident in the quality of the products in the firm’s assumptions and their expectations will be satisfied. And for the company such devotion means to have a single buyer providing strong interest.

And as a result of this activity there is a possibility to extend the societal marketing via consumers’ behavior creation regarding a durable consume.

The promotion of durable goods by the European business environment is different from country to country even within the European Union, as well as the understanding of its meaning which, especially during economic collapse, is associated with “reduction of consume”, but not with “to consume better”.

It is noticed that the influence of the ethical factors has penetrating tendencies towards the Europeans’ decision of buying goods (table 1, [2, p.14]).

Tabelul 1

Importanța variatelor aspecte în luarea deciziei de cumpărare la nivel mediu european, %

Calificativele Denumirea aspectelor	Foarte important	Important	Neimportant	Total neimportant	Nu știu/n-am răspuns
Calitatea produsului	67	30	2	1	0
Prețul produsului	47	42	8	2	1
Impactul produsului asupra mediului	34	49	12	4	1
Brandul	14	25	37	23	1

Table 1

The importance of different aspects concerning the decision to buy goods at the European middle level, %

Grades Denomination of aspects	Very important	Rather important	Rather not important	Not all important	Didn't know / didn't answer
the quality of the product	67	30	2	1	0
the price of the product	47	42	8	2	1
the product's impact on the environment	34	49	12	4	1
the brand, the brand name of the product	14	25	37	23	1

Dacă se analizează pe țări (doar din punctul de vedere al calificativului „foarte important”), atunci în Grecia (82%), Cipru (81%), România (80%), Bulgaria (76%), Italia (75%) se înregistrează cele mai mari ponderi de respondenți care plasează **calitatea** drept cel mai important factor în luarea deciziei de cumpărare și doar 10 țări europene înregistrează niște ponderi mai mici decât media europeană: Slovenia și Suedia (63%), pe ultimele locuri plasându-se Franța cu 57% și Spania cu 56%.

Al doilea factor în luarea deciziei de cumpărare este **prețul**, importanța căruia se repartizează neuniform pe continentul european: Lituania (72%), Letonia (66%) până la Slovenia (32%) și țările scandinave (27%).

Pe plan european, o importanță tot mai mare în adoptarea deciziei de cumpărare revine, în ultimii ani, factorului: **impactul produsului asupra mediului**. Un produs „prietenos” cu mediul ar trebui să nu fie *superflu*, asta în condițiile în care un european se alege anual cu o cantitate medie de ambalaj de 155 kg [3]; să fie mai robust și cu o durată de exploatare mai mare (pentru produsele de folosință îndelungată), astfel reducându-se deșeurile solide care, la moment, ajung la 575 kg per capita [3]; să aibă un consum redus de energie și amprentă carbonică\*. Cei mai sensibili la impactul produsului asupra mediului s-au dovedit a fi: grecii

Analyzing the situation in some countries (only from the point of view of “very important” grade) the percentage is as follows: Greece (82%), Cyprus (81%), Romania (80%), Bulgaria (76%) and Italy (75%). The majority of the respondents mention **the quality** as the most important factor in taking buying decisions. Only 10 European countries register less pondering than middle European average.

The second factor of taking decision to buy is **the price**, the importance of which is not uniform on the European continent: Lithuania (72%), Latvia (66%), Slovenia (32%) and the Scandinavian countries (27%).

A special importance in taking decision to buy has the factor, which could be defined as **the impact of the product on the environment**. An environmentally friendly product should not be *superfluous* when a person from Europe gets an average package of 155 kg [3]; to be more robust and having a longer period of functioning (for a long-term usage products). This way the solid wastes are hiking to 575 kg per person [3] having a reduced usage energy.\*

The most sensible to the impact of the product on environment are Greeks (58%), Cypriots (57%), Italians (54%) and Romanians (43%). At the other pole are Slovenians and Czechs (23% each), Estonians (22%), Dutch and Lithuanians (20% each) and Finland

\* Indicarea cantității totale de gaze cu efect de seră, inclusiv dioxidul de carbon, emise pe toată durata ciclului de viață – exigență potențială.

\* The indication of the total quantity of gases of green house effect, inclusively the dioxide of carbon eliminated during the product entire period of life from production to its elimination.

(58%), ciprioții (57%), italienii (54%) și românii (43%); la polul opus fiind slovacii și cehii a câte (23%), estonienii (22%), olandezii și letonienii a câte (20%) și pe ultimul loc plasându-se finlandezii cu 15% din respondenți.

La nivelul Uniunii Europene, conform studiului Eurobarometrului din 2009 [2], 7 din 10 respondenți consideră că **marca** este foarte importantă sau importantă în luarea deciziei de cumpărare. În acest sens, România s-a plasat pe primul loc – 67% din respondenți, urmată de Bulgaria și Grecia (63% și, respectiv, 56%), iar cei mai imuni la snobism s-au dovedit a fi austriecii – cu 28%, olandezii – cu 35%, francezii, suedezii și finlandezii – a câte 29%.

Pentru consumatorul din Republica Moldova prezintă interes aproximativ aceleași aspecte în luarea deciziei de cumpărare ca și pentru consumatorul european, însă acestea trebuie să distingă produsul prin următoarele: atractivitate globală (prin calitatea corespunzătoare), să fie ieftin, să aibă un impact societal favorabil, să informeze consumatorul despre locația de unde pot fi achiziționate și mai necesită o garanție morală din partea managerilor, salariaților – loialitatea acestora, fapt destul de important în cadrul difuzării publicității.

Ceea ce face ca consumatorii să se orienteze spre achiziționarea de bunuri responsabile e că acestea garantează conservarea mediului, precum și ameliorarea lui, sunt mai bune pentru sănătatea omului, mai eficiente, au un gust mai bun (pentru produsele agroalimentare) și se angajează societal.

15% of the respondents.

According to a research of Euro barometer from 2009 [2] at the European Union level, 7 from 10 persons consider that **the mark** is very important in taking buying decision. Romania is placed on the first place – 67%, then Bulgaria and Greece (63%; 56%). The most immune to snobbishness are Austrian (28%), Dutch (35%), French, Finnish and Swedish (29% each).

For the Moldovan consumers, there is an approximate interest for the same aspects concerning buying decision like for the consumers from Europe. But these aspects should distinguish the goods through: global attractiveness (appropriate quality), to be cheap, to have a favorable societal impact, to inform the buyer about the market place the goods could be bought and also need a moral guarantee from managers, employers (their loyalty) which is very important during the property sharing.

The guarantee of environment preserving and its amelioration leads to responsible goods buying. They are better for human beings, are more efficient, have a better taste (for agro-goods) and are societal engaged.

Regarding their attractiveness, it is necessary to underline the communication and especially the informative publicity having an effective affect which makes the consumers more sensible in buying goods during price hiking. They are able to compare the value of the goods and the cost to obtain them.

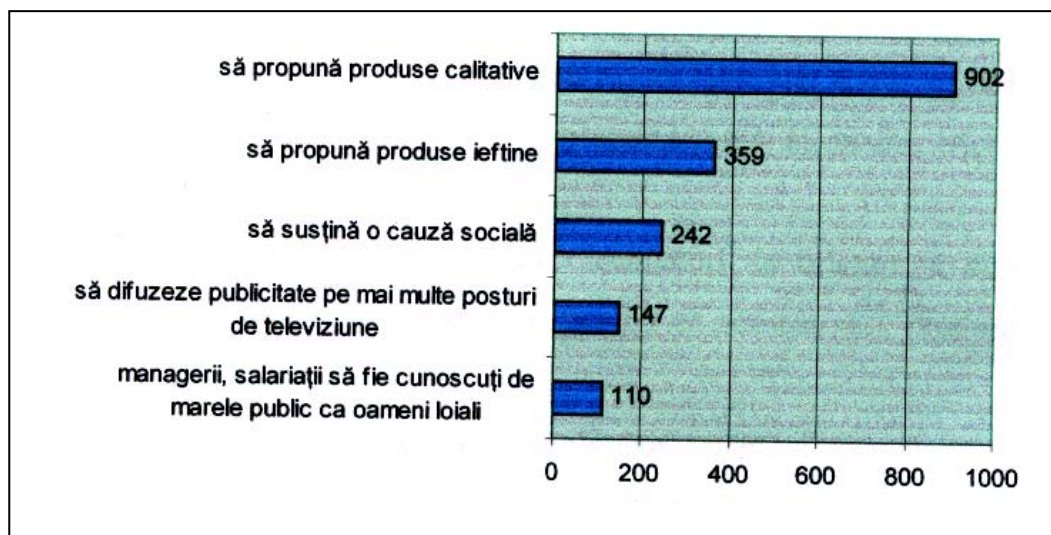


Figura 2. Importanța variatelor aspecte în luarea deciziei de cumpărare de către consumatorul autohton

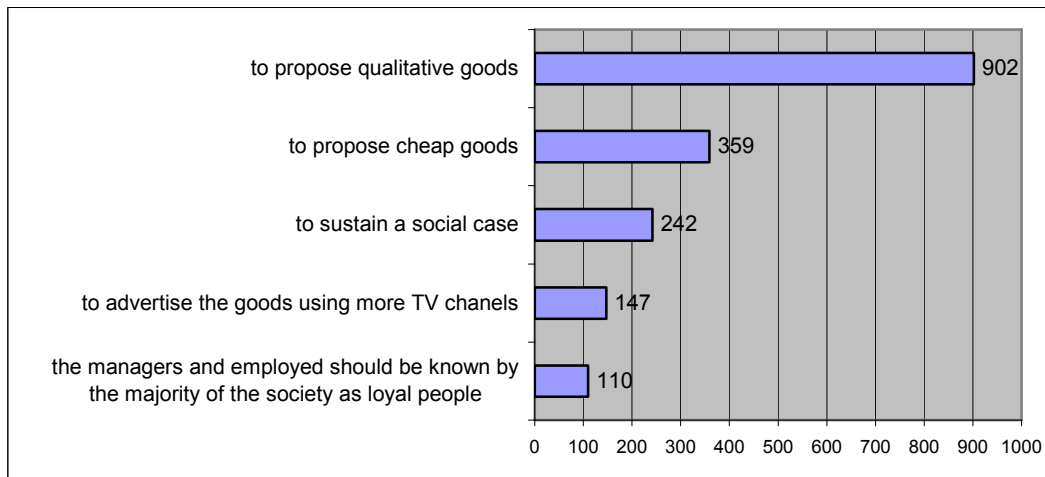


Figure 2. The importance of different aspects in taking decisions of buying goods by native consumers

În ce privește creșterea atractivității acestora, e necesar ca accentul să se pună pe comunicare și, mai ales, pe publicitatea informativă cu efect afectiv, ceea ce îi face pe consumatori mai puțin sensibili la creșterea de prețuri, pentru că ei compară valoarea primită și costul efectuat pentru obținerea acestui produs. Ar trebui să se revizuiască impozitarea acestor bunuri: fie scăderea impozitării pentru cele responsabile, fie creșterea acesteia pentru bunurile „nerespectuoase” cu mediul sau ambele tactici folosite concomitent. Acțiunea dată ar înzestra întreprinderile inovatoare cu fonduri ce le-ar permite continuarea activității și pierderea unei cote-părți de către firmele poluante, ceea ce le-ar face pe acestea din urmă să-și schimbe strategia în favoarea consumatorului.

De altfel, o intensă politică de comunicare trebuie să fie asigurată în plus cu scopul localizării și identificării produselor responsabile, precum și cunoașterea normelor, *label*-urilor, certificatelor ce atestă autenticitatea informațiilor respective (figurile 3 și 4).

The guarantee of environment preserving and its amelioration leads to responsible goods buying. They are better for human beings, are more efficient, have a better taste (for agro-goods) and are societal engaged.

Regarding their attractiveness, it is necessary to underline the communication and especially the informative publicity having an effective affect which makes the consumers more sensible in buying goods during price hiking. They are able to compare the value of the goods and the cost to obtain them.

The taxation of these goods should be revised: to reduce the taxation for responsible goods or price hiking for low quality products, NF Environment, or both tactics used at the same time.

This action would provide the firm with funds permitting them to continue their activity and lose a share for the firm polluting environment and making them to change their strategy for the consumers' favor.

An intensive policy of communication should be also spread in order to locate and identify the responsible goods, as well as to know the conditions, labels, certificates confirming the information' authenticity (figure 3 and 4).

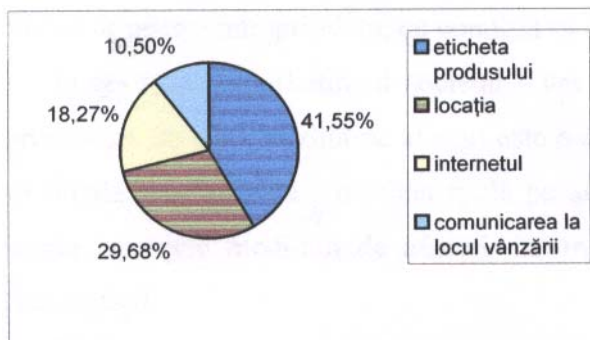


Figura 3. Mijloacele informative, utilizate de consumatorii europeni responsabili

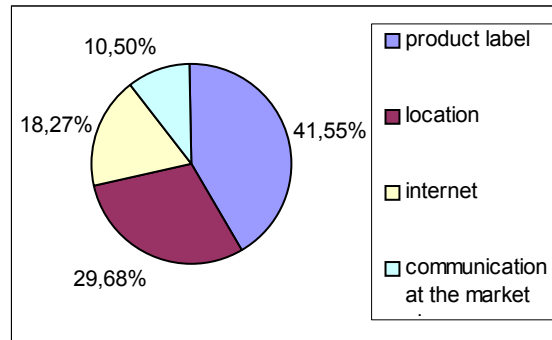


Figure 3. The sources of information used by consumers from Europe



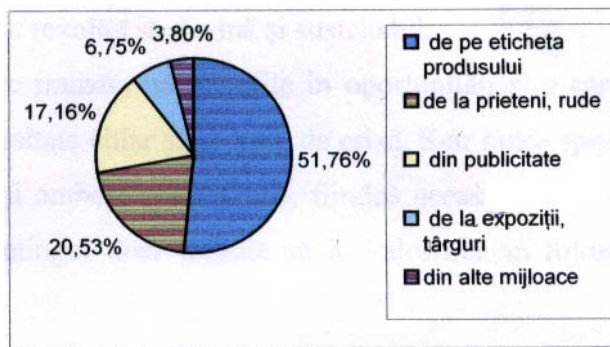


Figura 4. Mijloacele informative, utilizate de consumatorii moldoveni

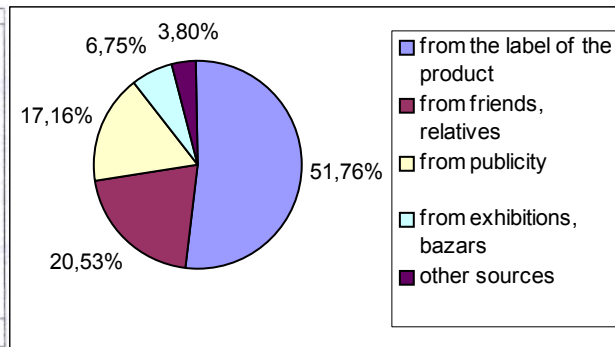


Figure 4. The sources of information used by Moldovan Consumers

*Sursa: adaptată de autor, prin ajustare [7]*

*Source: Adapted by the author [7]*

Mijloacele informative utilizate de către consumatori sunt atât intuitive, bazate pe analiza urmelor, cât și fundamentate științific, care au preponderență: analiza etichetelor, locația magazinelor etc.

Se observă că cea mai mare pondere de consumatori se orientează după informațiile conținute pe eticheta produsului și ca garanție a faptului că acesta este produs responsabil – este ecolabelizat.

Dar ca marketingul societal, bazat pe responsabilitatea socială și etica de marketing, să nu fie acuzat că orientează anumite surse financiare spre scopuri care nu pot fi evaluate, reducând astfel competitivitatea produselor, e necesar ca orice întreprindere să-și întocmească propriul model de sinteză socio-competitivă. Respectivul model se realizează etapizat, iar fiecare etapă trebuie să aibă rolul de pâlnie.

*La nivelul I se propune: analiza manifestărilor CSR cu referire la lanțul valorii. Se divizează lanțul valorii pe activități primare și pe cele de suport (sprijin) și se definesc direcțiile de Responsabilitate Socială care se sincronizează cu acestea. De altfel, tot la acest nivel se propune și definirea funcției profitului. Finalul acestei etape converge spre aceea că întreprinderea și-a definit niște funcții ale profitului probabil.*

*La nivelul II se propune: matricea relevanță socială – conveniență a întreprinderii. Etapa dată e necesară pentru evaluarea variatelor inițiative, generate de stakeholderi și conveniența întreprinderii. Deviza acestui nivel trebuie să fie: „win-win”, adică să obțină beneficii atât stakeholderii, cât și firma. Etapa dată exclude promovarea cauzelor sociale importate sau la modă și impune compania să determine cea mai eficientă practică de Responsabilitate Socială, pornind de la cerințele comunității și potențialul ei.*

*Nivelul III poate să fie definit ca o etapă suplimentară, dar absolut necesară, deoarece nu se prelucrează anumite informații, dar se sintetizează rezultatele obținute anterior. Rezultatul modelului*

The informative means are both intuitive and scientifically justified having priority; they are such as: label analyzing, market location etc.

It is noticed that the main part of the consumers guide themselves with the help of the information given on the product label. It is also a guarantee that the products are responsible – are eco-labialized.

In order to exclude the blame of societal marketing of encouraging certain financial sources towards unsuccessful goals, reducing this way the competitiveness of the goods, it is very important for each firm to outline its own model of socio-competitive synthesis. This model could be carried out in levels and each level should have its role of watering-cash.

*At the first level it is proposed to analyze the CSR manifestations referring to the link (chain) of the value. This level consists in link value division in primary activities and in support and the directions definition of Social Responsibility. Also at this level it is proposed to define the function of the profit. The end of this converge level is that the institution has defined some positions of the average profit.*

*At the second level – the convenience of the institution; this level is necessary to evaluate diverse initiatives generated by the stakeholders and the institution convenience. The slogan of this level should be: “win-win” which means a benefit to both parties. This level excludes the promotion of fashionable social ideas or the most important one, forcing the institution to determine the best experience of Social Responsibility resulting from the community demands and institutions’ potential.*

*The third level should be defined as an additional step but absolutely necessary because there is no researched information. But there is a deduction of the obtained results from the prior levels. The result of the synthesis of socio-competitive model is the presentation of the initiative by CSR, which is to generate the double result: maximum effect in social and environmental domains and maximum financial result to the institution providing this double result to*

sintezei socio-competitive constă în prezentarea inițiativei de CSR, care e în măsură să genereze dublu rezultat: maxim efect pe plan socio-ambiental și maxim rezultat financiar pentru întreprindere, cu condiția ca acest rezultat să devină și sustenabil.

În **concluzie**, marketingul societal e cel care transformă riscurile în oportunități și a cărui promovare de către mediul de afaceri este o necesitate chiar și pe timp de criză. S-ar putea spune că relația între ei e ca „o mână spală pe alta și ambele spală fața”, fiindcă aceasta scoate la iveală carențele mediului de afaceri, iar marketingul doar trebuie să le valorifice în folosul comunității.

#### Bibliografie:

1. Adam Smith, *Avuția națiunilor*, Editura Litera, Chișinău, 1992.
2. Analytical report, *Europeans' attitudes towards the issue of sustainable consumption and production*, Eurobarometer, iulie 2009, 86 p.
3. Final report, *Towards a greener retail sector*, European Commission (DG ENV), February 2009, 233 p.
4. Isaic-Maniu Al., Grădinaru A. și colab., *Statistica teoretică și economică*, Editura Tehnica, Chișinău, 1994, p.101, 432p.
5. Pastore-Reiss Elizabeth, *Une volonté de changement des modes de vie et de consommation*, Raportul anchetei ETHICITY, Paris, din 1 aprilie 2009
6. Raportul ETHICITY: *De la pensée à l'action Développement Durable: les 8 façon de faire bouger les Français*, Ed. Musée de l'homme, Paris, 23 noiembrie, 2006
7. Rapport Ipsos „*Ethique des entreprises: les consommateurs européens dousent*”, [www.ipsos.fr/Canal](http://www.ipsos.fr/Canal) Ipsos/articles/1332
8. Research International and Stratégies, „*Les entreprises les plus ethiques*”, [www.lejournal.net/management](http://www.lejournal.net/management), avril 2004.

grow sustainable.

In **conclusion**, the societal marketing is that which transforms the risks into opportunities and its promotion by the business environment is a necessity even during crisis. It is necessary to mention that the relationship between marketing and crisis is like a double benefit and both come to the society blooming because the crisis takes in evidence the mistakes of the business environment when the marketing is only to make them valuable to community's interest.

#### Bibliography:

1. Adam Smith, *Avuția națiunilor*, Editura Litera, Chișinău, 1992.
2. Analytical report, *Europeans' attitudes towards the issue of sustainable consumption and production*, Eurobarometer, iulie 2009, 86 p.
3. Final report, *Towards a greener retail sector*, European Commission (DG ENV), February 2009, 233 p.
4. Isaic-Maniu Al., Grădinaru A. Și colab., *Statistica teoretică și economică*, Editura „Tehnica”, Chișinău, 1994, p.101, 432p.
5. Pastore-Reiss Elizabeth, *Une volonté de changement des modes de vie et de consommation*, Raportul anchetei ETHICITY, Paris, din 1 aprilie 2009
6. Raportul ETHICITY : *De la pensée à l'action Développement Durable : les 8 façon de faire bouger les Français*, Ed. Musée de l'homme, Paris, 23 noiembrie, 2006
7. Rapport Ipsos „*Ethique des entreprises: les consommateurs européens dousent*”, [www.ipsos.fr/Canal](http://www.ipsos.fr/Canal) Ipsos/articles/1332
8. Research International and Stratégies, “*Les entreprises les plus ethiques*” [www.lejournal.net/management](http://www.lejournal.net/management), avril 2004.

## DEZVOLTAREA SISTEMULUI DE DECONTARE A VALORILOR MOBILIARE ÎN CONFORMITATE CU PRINCIPIILE, STANDARDELE ȘI RECOMANDĂRILE INTERNAȚIONALE

**Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU;  
Drd. Svetlana BILOOCAIA, ASEM**

*Sistemul de plăți și de decontări al valorilor mobiliare reprezintă un element-cheie pentru funcționarea eficientă a sistemelor financiare din întreaga lume. Acesta oferă canalele prin intermediul cărora se realizează transferurile mijloacelor bănești între bănci și instituții în scopul executării plăților ce se derulează pe piețele financiare.*

*Sistemul de plăți și de decontări efective și sigure, utilizate pentru efectuarea operațiunilor cu valori mobiliare, reprezintă un instrument esențial în realizarea politicii monetare, precum și pentru funcționarea adecvată a pieței monetare și a celei de capital.*

*Prezentul articol reflectă, în linii mari, principiile și recomandările organizațiilor internaționale, care ar contribui la consolidarea securității și minimizarea riscurilor posibile în cadrul sistemului de decontări al valorilor mobiliare în Republica Moldova.*

**Cuvinte-cheie:** sistemele de decontare a valorilor mobiliare, inițiativele internaționale, eliminarea riscurilor, consolidarea securității, eficiența pieței de capital.

### Introducere

*Sistemul de decontare a valorilor mobiliare (SDVM) reprezintă componenta esențială a infrastructurii piețelor financiare globale. Transformarea piețelor de fonduri în principalele mecanisme de transferare a resurselor între împrumutați și creditori, precum și intensificarea gestionării de către investitori a portofoliilor cu valori mobiliare au determinat faptul că, în ultimii ani, s-a majorat volumul de vânzări și decontări. Perturbațiile care apar în procesul de decontare a valorilor mobiliare afectează și sistemul de plăți din care face parte SDVM sau oricare alte sisteme de plăți, utilizate de SDVM pentru efectuarea transferului de garanții.*

*Obiectivul inițiativelor internaționale, propuse în ultimii ani, este menținerea stabilității financiare prin consolidarea infrastructurii financiare. Astfel, Organizația Internațională a Comisiilor Valorilor Mobiliare (IOSCO) a elaborat *Obiectivele și principiile de reglementare a valorilor mobiliare*, iar Comitetul pentru Sisteme de Plăți și de Decontare (CPSS) al Băncii pentru Decontările Internaționale (BIS), a elaborat *Principiile fundamentale pentru sistemele de plăți de importanță sistemică*.*

*Ca rezultat al colaborării dintre Comitetele Tehnice*

## DEVELOPMENT OF SECURITIES SETTLEMENT SYSTEM IN COMPLIANCE WITH INTERNATIONAL PRINCIPALS, STANDARDS AND RECOMMENDATIONS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

**Univ. Prof. Dr. Hab. Rodica HÎNCU;  
PhD candidate Svetlana BILOOCAIA, AESM**

*Payment and securities settlement systems are critical to the effective functioning of financial systems worldwide. They provide the channels through which funds are transferred among banks and other institutions to discharge payment obligations arising in the financial markets and across the entire economy. An efficient, secure and reliable payment and securities settlement system is an essential tool for the effective implementation of monetary policy, and for the smooth functioning of the money and capital markets.*

*This article reflects objectives, principals and recommendations elaborated by the international organizations which could contribute to security consolidation and decrease of possible risks in the frames of the Republic of Moldova securities settlement system.*

**Key words:** securities settlement systems, international initiatives, elimination of risks, strengthen the safety, effectiveness of the securities markets.

### Introduction

*Securities settlement systems (SSSs) are an essential component of the infrastructure of global financial markets. In recent years, trading and settlement volumes have soared, as securities markets have become an increasingly important channel for intermediating flows of funds between borrowers and lenders and as investors have managed their securities portfolios more actively, in part because of declining transaction costs. Any disruption of securities settlements has the potential to spill over to any payment systems used by the SSSs or that use the SSSs to transfer collateral.*

*A number of international initiatives are under way which aim to maintain financial stability by strengthening the financial infrastructure. Such, the International Organization of Securities Commissions (IOSCO) has developed the *Objectives and Principles of Securities Regulation* and the Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS) of the Bank of International Settlement (BIS), has produced the final version of the *Core Principles for Systemically Important Payment Systems*.*

*Joint work of CPSS and IOSCO's Technical Committee in which participated representatives of the central bankers and securities regulators from 18*

ale IOSCO și CPSS, la care au participat reprezentanții băncilor centrale și ai instituțiilor ce reglementează piața de capital din 18 țări și regiuni, reprezentanții Uniunii Europene, Fondului Monetar Internațional și ai Băncii Mondiale, au fost elaborate, în noiembrie 2001, *Recomandările pentru sistemele de decontare a valorilor mobiliare* și au fost determinate standardele minime cărora trebuie să le corespundă SDVM și explicațiile acestora. Recomandările se referă la sistemele de decontare a diferitelor valori mobiliare emise atât în țările dezvoltate, cât și în țările în curs de dezvoltare și prevăd toate riscurile posibile aferente acestor sisteme.

În centrul atenției autorilor s-au aflat cele mai importante riscuri aferente SDVM (figura 1), precum și măsurile de minimizare a acestora elaborate de către IOSCO, BIS, alte organizații internaționale, implementarea cărora ar fi contribuit la dezvoltarea continuă a sistemului de decontări al valorilor mobiliare al Republicii Moldova.

În continuare, vor fi analizate (pe scurt) toate riscurile reflectate în figura 1.

### I. Riscul legal

**I.1. Baza legală: sistemul de decontare a valorilor mobiliare trebuie să aibă o bază legală bine fundamentată și transparentă, conform cerințelor jurisdicțiilor corespunzătoare.**

*În acest sens, funcționarea sigură și stabilă a unui SDVM depinde de:*

countries and regions, and from the European Union, International Monetary Fund and the World Bank resulted with elaboration in November 2001 of *Recommendations for securities settlement systems*, and also minimum standard determination, which should be corresponding to SSSs and explanations to them. The recommendations include securities settlement systems for all kinds of securities issued both by developed and developing countries, and they consider all possible risks related to these systems.

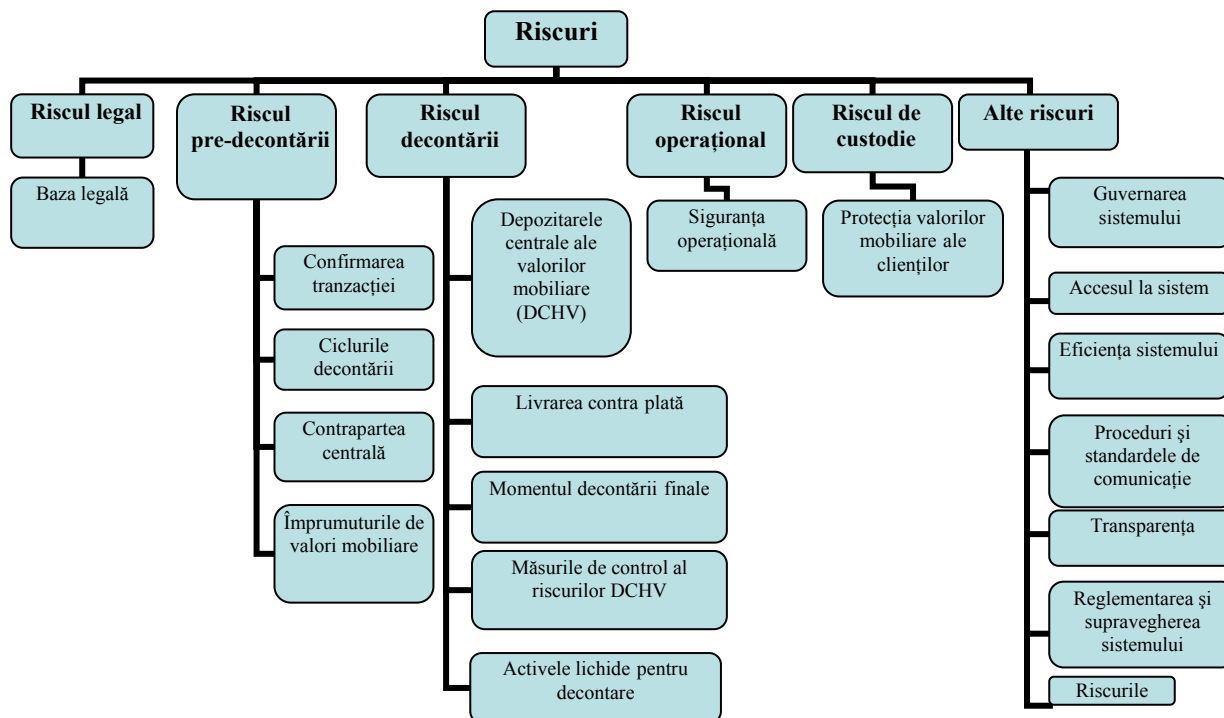
The most sufficient risks presented in SSSs (figure 1) and also some measures to minimize them, elaborated by the IOSCO, BIS and other international organizations, being implemented could contribute to continuous development of the securities settlement system in the Republic of Moldova are in the authors' focus.

All the risks pictured in Picture 1 will be considered below.

### I. Legal risk

**I.1. Legal framework: securities settlement systems should have a well founded, clear and transparent legal basis in the relevant jurisdictions.**

*In this sense the reliable and predictable operation of an SSS depends on:*



**Figura 1. Riscurile aferente SDVM**

*Sursa: Elaborată de autori în baza [www.iosco.org](http://www.iosco.org)*

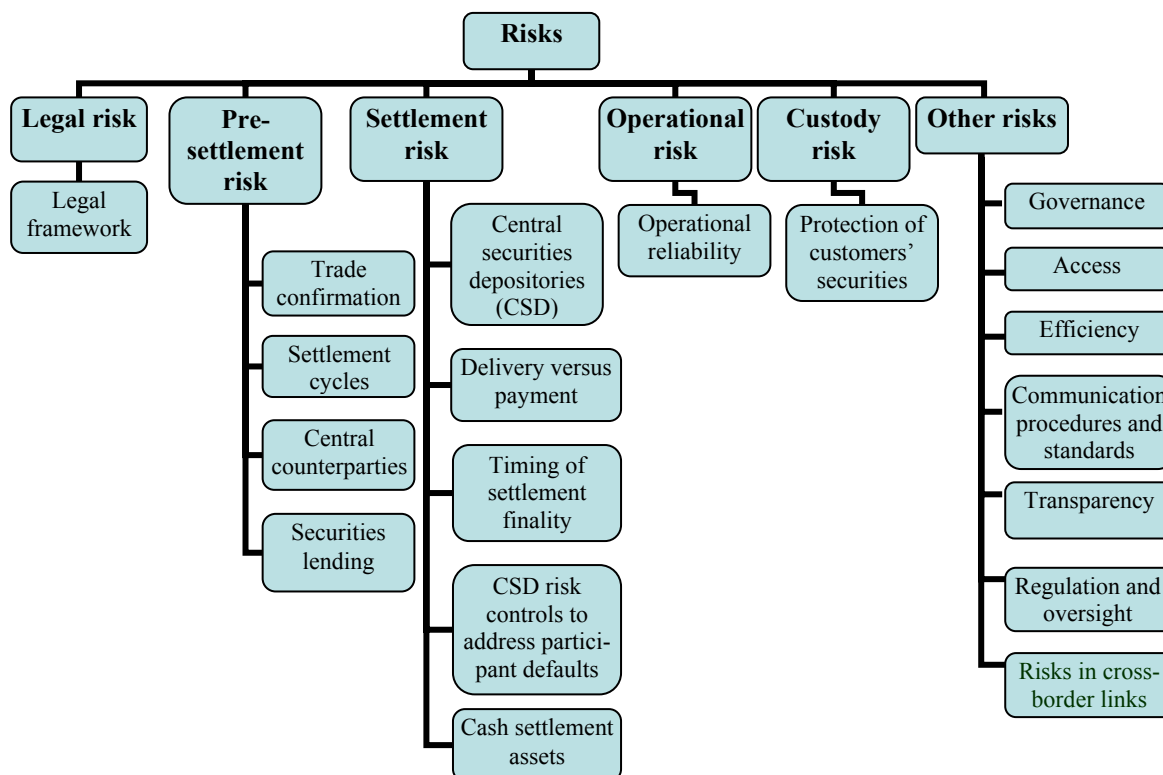


Figure 1. Risks related to SSSs

Source: Authors development is on the basis of [www.iosco.org](http://www.iosco.org)

- legile, regulile și procedurile care determină păstrarea, transferarea valorilor mobiliare, gajurile și împrumuturile sub formă de valori mobiliare, respectiv și plățile corespunzătoare;
- funcționarea acestor legi, reguli și proceduri în practică, publicitatea și accesibilitatea acestora pentru participanții la sistem, adică privind posibilitatea operatorilor și a clienților de a-și exercita drepturile.

Dacă normele legale sunt neadecvate sau aplicarea lor este incorectă, aceasta poate conduce la creșterea riscului de credit sau a riscului de lichiditate pentru participanții la sistem și a clienților acestora, precum și a riscului de sistem pentru piața financiară în ansamblu.

Aspectele-cheie ale procesului de decontare bazate pe legislație sunt:

- asigurarea operațiunilor din punctul de vedere al sancțiunii legale;
- protejarea activelor clienților;
- imobilizarea sau dematerializarea valorilor mobiliare;
- funcționarea mecanismului de compensare;
- realizarea împrumuturilor de valori mobiliare;
- decontarea finală;
- funcționarea mecanismului de livrări contra plată;
- realizarea drepturilor în cazul neîndeplinirii obligațiilor și a lichidării activelor împrumutate sau transferate sub formă de garanții.

- the laws, rules and procedures that support the holding, transfer, pledging and lending of securities and related payments;
- how these laws, rules and procedures work in practice, that is, whether system operators, participants and their customers can enforce their rights.

If the legal framework is inadequate or its application uncertain, it can give rise to credit or liquidity risks for system participants and their customers or to systemic risks for financial markets as a whole.

Key aspects of the settlement process that the legal framework should support include:

- enforceability of transactions,
- protection of customer assets,
- immobilization or dematerialization of securities,
- netting arrangements,
- securities lending,
- finality of settlement,
- arrangements for achieving delivery versus payment,
- default rules and liquidation of assets pledged or transferred as collateral, and protection of the interests of beneficial owners.

## II. Riscul pre-decontării

**II.1. Confirmarea tranzacției:** *confirmarea tranzacțiilor între participanții direcți ai pieței se efectuează cât mai devreme posibil de decontarea tranzacției, dar nu mai târziu de data tranzacționării (T+0). În cazul solicitării confirmării tranzacțiilor între participanții indirecti ai pieței (de exemplu, investitorii instituționali), aceasta se realizează cât mai devreme posibil după decontarea tranzacției, recomandându-se în aceeași zi, dar nu mai târziu de ziua (T+1).*

Este important în cadrul primei etape de decontare a tranzacțiilor cu valori mobiliare să ne asigurăm că cumpărătorul și vânzătorul sunt de acord cu condițiile tranzacției, adică realizând "confirmarea tranzacției". Verificarea operativă și exactă a reconcilierii tranzacțiilor și a aprobării instrucțiunilor privind decontarea, precum și detectarea neconcordanțelor într-o etapă anterioară permite, la înregistrarea tranzacțiilor, evitarea erorilor care pot să rezulte ca urmare a evidenței contabile și ținerii registrelor incorecte, a perturbațiilor în timpul decontărilor, a riscului de piață și de credit și care pot conduce la majorarea costurilor.

Implementarea sistemului automatizat modern pentru confirmarea tranzacțiilor între participanții direcți și indirecti ai pieței și a instrucțiunilor pentru decontare va permite reducerea timpului prelucrării, eliminând necesitatea de a transmite informația manual, și prevenirea erorilor caracteristice prelucrării manuale. De asemenea, automatizarea procesului va permite introducerea datelor despre tranzacție o singură dată și mai apoi utilizarea acestor date în toate cazurile.

**II.2. Ciclurile decontării:** *decontarea ciclică urmează să fie implementată pe toate piețele valorilor mobiliare. Decontarea finală se realizează nu mai târziu de ziua (T+3). Beneficiile și pierderile ciclului de decontare urmează să fie evaluate nu mai târziu de ziua (T+3).*

Este cunoscut faptul că cu cât crește durata între efectuarea tranzacției și decontarea acesteia, cu atât e mai mare riscul de apariție a unui participant insolubil, a numărului de tranzacții care nu vor putea fi decontate, precum și probabilitatea depășirii prețului valorilor mobiliare a prețului contractual, ceea ce poate conduce la creșterea riscului ca ceilalți participanți să aibă pierderi.

În scopul diminuării apariției riscurilor nominalizate, în anul 1989, Grupul celor Treizeci (Consultative Group of International Economic and Monetary Affairs, Inc. (Group of Thirty)) a recomandat efectuarea decontării finale a mijloacelor bănești în ziua (T+3), adică peste 3 zile operaționale după data tranzacționării. Posibilitatea reducerii în continuare a ciclului de decontare trebuie să fie analizată minuțios, deoarece realizarea acesteia necesită costuri esențiale și poate fi cauza apariției anumitor riscuri.

**II.3. Contrapărțile centrale (CPC):** *beneficiile și pierderile CPC urmează să fie evaluate. La introducerea unui astfel de mecanism, contrapartea centrală trebuie să controleze cu atenție riscurile la*

## II. Pre-settlement risk

**II.1. Trade confirmation:** *confirmation of trades between direct market participants should occur as soon as possible after trade execution, but no later than trade date (T+0). Where confirmation of trades by indirect market participants (such as institutional investors) is required, it should occur as soon as possible after trade execution, preferably on (T+0), but no later than (T+1).*

It is very important on the first step in settling a securities trade to ensure that the buyer and the seller agree on the terms of the transaction, a process referred to as "trade confirmation". Speedy and accurate verification of trades, and also early detection divergences should help to avoid errors in recording trades, which could result in inaccurate books and records, increased and mismanaged market risk and credit risk, and increased costs.

Implementation of the modern automated matching systems for trade confirmation between direct market participants and indirect market participants and for concordance of the trade execution instructions improves processing times by eliminating the requirement to send information back and forth manually between parties and by avoiding the errors inherent in manual processing and also allow data to be entered only once and then use those same data for all pre-settlement and settlement functions.

**II.2. Settlement cycles:** *rolling settlement should be adopted in all securities markets. Final settlement should occur no later than (T+3). The benefits and costs of a settlement cycle shorter than (T+3) should be assessed.*

It is a well-known fact, that the longer the period from trade execution to settlement, the greater the risk that one of the parties may become insolvent or default on the trade, the larger the number of unsettled trades, and the greater the opportunity for the prices of the securities to move away from the contract prices, thereby increasing the risk that non-defaulting parties will incur a loss.

To decrease the possibility of the above mentioned risk appearance, in 1989, the Consultative Group of International Economic and Monetary Affairs, Inc. (Group of Thirty) recommended that final settlement of cash transactions should occur on T+3, that is, three business days after trade date. The further decrease of the final settlement of cash transaction possibility should be carefully analysed because its realization needs a lot of efforts and it can be the reason of a certain risk appearance.

**II.3. Central counterparties (CCP):** *The benefits and the costs of a central counterparty should be assessed. Where such a mechanism is introduced, the central counterparty should rigorously control the risks it assumes.*

A central counterparty (CCP) interposes itself between trade counterparties, becoming the buyer to

*care este expusă aceasta.*

Contrapartea principală (CPC) se află între contrapărțile tranzacției, fiind în calitate de cumpărător pentru fiecare vânzător și vânzător pentru fiecare cumpărător. Din punctul de vedere al participanților pieței, riscul de credit al CPC este substituit cu riscul de credit al altor participanți. Introducerea CPC, de obicei, permite reducerea duratei ciclului de decontare, de aceea aceasta este eficient pentru diminuarea riscurilor celor mai activi participanți ai pieței.

Analizând necesitatea implementării acestui mecanism, trebuie să înțelegem că CPC nu corespunde tuturor piețelor, deoarece introducerea unui sistem sigur de administrare a riscurilor necesită investiții esențiale și cheltuieli pentru darea în exploatare a acestuia. Beneficiile și pierderile aferente introducerii CPC urmează să fie evaluate. Rezultatul acestei evaluări depinde de așa factori, precum ar fi: volumul și prețul operațiunilor, schema comerțului între contrapărți, precum și alte pierderi alternative, aferente decontărilor cu lichidități.

**II.4. Împrumuturile de valori mobiliare: creditarea și împrumuturile de valori mobiliare (sau mecanismele de răscumpărări și alte operațiuni economice echivalente) să fie promovate ca metode de accelerare a decontării tranzacțiilor cu valori mobiliare. Barierele care pot stopa utilizarea acestei metode se recomandă să fie eliminate.**

Existența pieței lichide de împrumuturi de valori mobiliare permite reducerea riscurilor decontărilor nereușite, fiindcă participanții la piață, care și-au asumat obligația de a livra valori mobiliare încă neprimate și pe care nu le păstrează în registru, au posibilitatea să le împrumute și să finalizeze livrarea.

Dezvoltând piețele lichide de împrumuturi de valori mobiliare, se recomandă să fie introduse limite la utilizarea acestora în scopurile nepermise de actele de drept sau legislație. Contrapărțile care acordă împrumuturi de valori mobiliare aplică politicile de administrare a riscului, spre exemplu, evaluarea creditului, asigurarea pozițiilor deschise, reevaluarea zilnică a sumei ce este expusă riscului și garantarea la prețurile de piață, utilizarea acordurilor juridice tipice. Implementarea procedurilor sigure și automatizate va permite obținerea la timp a decontării tranzacțiilor privind împrumutul de valori mobiliare, precum și reducerea esențială a riscurilor corespunzătoare.

### III. Riscul decontării

**III.1. Depozitare centrală ale valorilor mobiliare (DCHV): DCHV trebuie să asigure imobilizarea și dematerializarea valorilor mobiliare cu transmiterea dreptului de proprietate prin intermediul sistemului de înscrieri în conturi al DCHV.**

Imobilizarea și dematerializarea valorilor mobiliare, transmiterea acestora prin intermediul sistemului de înscrieri în conturi al DCHV permit posibilitatea micșorării esențiale a costurilor totale aferente decontării și activității de custodie, contribuie la reducerea duratei

every seller and the seller to every buyer. Thus, from the point of view of market participants the credit risk of the CCP is substituted for the credit risk of the other participants. Introduction of a CCP usually promotes to shortening settlement cycles, and it is especially effective for reducing risks for most active market participants.

This instrument possible realization analyse should be understood that CCP will not be appropriate in all markets, as long as establishing the kind of robust risk management system that a CCP must have, generally requires significant initial investments and ongoing expenses. Thus, individual markets should assess carefully the balance of the benefits and costs of a CCP.

**II.4. Securities lending: securities lending and borrowing (or repurchase agreements and other economically equivalent transactions) should be encouraged as a method for expediting the settlement of securities transactions. Barriers that inhibit the practice of lending securities for this purpose should be removed.**

The existence of liquid markets for securities lending reduces the risks of failed settlements because market participants with an obligation to deliver securities that they have failed to receive and do not hold in inventory can borrow these securities and complete delivery.

Developing liquid securities lending markets, it should be introduced appropriate limits on their use for purposes prohibited by regulation or law. Counterparties to securities loans recommended employ appropriate risk management policies, including conducting credit evaluations, collateralising exposures, marking exposures and collateral to market daily, and employing master legal agreements. Implementation of the robust and automated procedures, allow to achieve timely settlement of securities lending transactions, and also it greatly decreases errors and operational risks.

### III. Settlement risk

**III.1. Central securities depositories (CSDs): securities should be immobilized or dematerialized and transferred by book entry in CSDs to the greatest extent possible.**

The immobilizations or dematerialization of securities and their transfer by book entry within a CSD give possibility to significant reduces of the total costs associated with securities settlements and custody, as well as assist to the shortening of the settlement cycle for securities trades. Book entry transfer also facilitates delivery versus payment, thereby eliminating principal risks. Apart from the above mentioned, book entry settlement also supports the development of securities lending markets.

Efficiency gains can be achieved and through increased automation CSD, which also allow to reduce the errors and to delay inherent in manual processing.

ciclului de decontare pentru tranzacțiile cu valori mobiliare și facilitează livrarea contra plată, eliminând riscul pierderii sumei totale. Cu toate acestea, decontarea prin sistemul de înscrieri în conturi contribuie la dezvoltarea piețelor împrumuturilor de valori mobiliare, inclusiv a piețelor operațiunilor de răscumpărare și a altor operațiuni economice echivalente.

Creșterea gradului de automatizare a DCHV permite reducerea erorilor și a întârzierilor caracteristice prelucrării manuale și creșterea eficienței acestora. Imobilizarea și dematerializarea valorilor mobiliare permit atât reducerea, cât și eliminarea riscurilor legate de distrugerea certificatelor sau a furtului acestora.

**III.2. Livrarea contra plată (LCP): SDVM trebuie să elimine riscul pierderii sumei de bază, ținând cont de legătura dintre transferarea valorilor mobiliare și a mijloacelor bănești, pentru asigurarea îndeplinirii principiului „livrare contra plată”.**

Decontarea operațiunilor cu valori mobiliare conform principiului „livrare contra plată” (LCP) elimină riscul pierderii sumei de bază, adică riscul livrării valorilor mobiliare fără primirea plății sau invers. Procedurile LCP reduc, în cazul falimentării unui participant al DCVM, riscul perturbărilor sistemice.

Există trei „modele” care pot asigura realizarea principiului LCP. Transferul poate fi finalizat: în regim de timp real (fără întreruperi pe parcursul zilei), pe bază *intraday* (la un moment stabilit de câteva ori pe parcursul zilei) sau numai la sfârșitul zilei. La alegerea oricărei din aceste metode este important ca prevederile tehnice, legale și contractuale să asigure finalizarea fiecărui transfer cu valori mobiliare atunci când a fost finalizat transferul corespunzător al mijloacelor bănești.

**III.3. Momentul decontării finale: momentul decontării finale are loc nu mai târziu de sfârșitul zilei decontării. În vederea reducerii riscurilor, urmează să se asigure finalizarea „intraday” sau decontarea finală în regim de timp real.**

Amânarea decontării pentru următoarea zi operațională conduce la creșterea semnificativă a probabilității că incapacitatea participantului de a efectua decontarea va determina perturbații sistemice și riscuri suplimentare în cadrul DCVM. Finalizarea *intraday* sau finalizarea în regim de timp real sunt importante în cazul operațiunilor politicii monetar-credite și a operațiunilor de plată pentru decontarea tranzacțiilor *back-to-back*, pentru asigurarea tranzacțiilor transfrontaliere securizate și eficiente între DCHV etc. În cazul alegerii oricărei decontări finale este foarte important ca momentul acestora să fie clar stabilit pentru toți participanții.

**III.4. Măsurile de control al riscurilor DCHV în cazul participantului incapabil de a efectua decontarea: DCHV care oferă participanților credit „intraday”, inclusiv DCHV care reprezintă operatorii sistemelor de decontare pe bază netă, urmează să introducă măsuri de administrare a riscurilor capabile să asigure ca minimum decontarea la timp în cazul în care participantul care are cea mai mare obligație de**

The immobilisation or dematerialisation of securities also allows reduces or even eliminates certain risks, for example destruction or theft of certificates.

**III.2. Delivery versus payment (DVP): securities settlement systems should eliminate principal risk by linking securities transfers to funds transfers in a way that achieves delivery versus payment.**

The settlement of securities transactions on a DVP basis ensures that principal risk is eliminated, that is, there is no risk that securities could be delivered but payment not received, or vice versa. DVP procedures reduce the risk that the failure of a CSD participant could result in systemic disruptions.

There exist three different “models» that enable DVP principal realization. They vary according to whether the securities and/or funds transfers are settled on a gross (trade by trade) basis or on a net basis, and in terms of the timing of the finality of transfers. Finality may be in real time (i.e. throughout the day), intraday (i.e. at multiple times during the day), or only at the end of the day. Whichever approach is taken, what is essential is that the technical, legal and contractual framework ensures that each transfer of securities is final if and only if the corresponding transfer of funds is final. DVP can and should be achieved for issuance and redemption of securities as well as for transactions in secondary markets.

**III.3. Timing of settlement finality: final settlement on a DVP basis should occur no later than the end of the settlement day. Intraday or real-time finality should be provided where necessary to reduce risks.**

Deferral of settlement to the next business day can substantially increase the potential for participant failures to settle to create systemic disturbances and additional risks in SSSs. Intraday or real-time finality is important for monetary policy or payments operations, settlement of back-to-back transactions, intraday margin calls by CCPs, safe and efficient cross-border links between CSDs. Whatever approach of final settlement is adopted, it is critical that the CSD make clear to its participants the timing of finality.

**III.4. CSD risk controls to address participant defaults: deferred net settlement systems should institute risk controls that, at a minimum, ensures timely settlement in the event that the participant with the largest payment obligation is unable to settle. In any system in which a CSD extends credit or arranges securities loans to facilitate settlement, best practice is for the resulting credit exposures to be fully collateralized.**

Where it is possible, CSD offers intraday credit to participants (either as principal or as agent for other participants) to facilitate timely settlements. It creates the risk that participants will be unable to settle their obligations, which can lead in the end to the credit losses and liquidity pressures on the CSD or on its



**plată este incapabil să realizeze decontarea. Cel mai sigur set de măsuri de control este asocierea cerințelor privind garanțiile și cu limitele acestora.**

Atunci când este posibil a realiza, DCHV (în calitate de „principal” sau agent pentru alți participanți) oferă participanților, în scopul asigurării decontării la timp, creditul *intraday*. În acest caz, poate să apară riscul că participanții vor fi incapabili de a-și onora obligațiile, prin urmare, aceasta poate conduce la pierderea creditului și se pot crea probleme de lichiditate pentru DCHV sau pentru participanți. În cazul unor situații mai critice, sistemul, în ansamblu, poate să fie incapabil să realizeze decontarea.

Din această cauză, DCHV, la oferirea creditelor participanților, poate prevedea măsuri de control al riscurilor. Cel puțin, aceste măsuri trebuie să permită sistemului să finalizeze decontarea numai după ce participantul cu cea mai mare obligație de plată va fi incapabil de a efectua decontarea. Una dintre cele mai sigure metode de control al pierderilor potențiale și al problemelor cu lichiditatea, apărute din incapacitatea participanților de a efectua decontarea, este asocierea cerințelor privind garantarea și a introducerii limitelor la creditele acordate.

**III.5. Activele lichide pentru decontare: activele utilizate la decontarea finală a obligațiilor de plată, aferente operațiunilor cu valori mobiliare, trebuie să dispună de un risc de credit sau de lichiditate minim sau nul. Dacă resursele băncii centrale nu sunt utilizate, atunci este necesară întreprinderea măsurilor de protecție a membrilor DCHV de la pierderi potențiale sau de la problemele cu lichiditatea, apărute în urma falimentării agentului de decontare care utilizează în acest scop propriile active.**

Mecanismele decontării obligațiilor de plată, aferente operațiunilor cu valori mobiliare între participanții pieței și DCHV, sunt diferite. În unele situații, participantul are relații directe cu DCHV și cu agentul de decontare a mijloacelor bănești. În altele, participantul are relații directe cu DCHV, dar nu și cu agentul de decontare a mijloacelor bănești. În acest caz, participantul utilizează una din băncile de decontare pentru decontarea obligațiilor sale de plată.

Băncile de decontare realizează decontarea mijloacelor bănești la efectuarea transferului prin intermediul sistemelor de plată interbancare, de obicei, sistemul de plată operat de banca centrală, căruia, de regulă, i se atribuie importanță sistemică. De aceea, sistemul de plată utilizat pentru astfel de transferuri interbancare trebuie să se conformeze *Principiilor fundamentale pentru sistemele de plată de importanță sistemică*.

În cazul în care agentul de decontare a mijloacelor bănești este o bancă privată, urmează să fie prevăzute măsuri de protecție a membrilor DCHV de la pierderile potențiale sau de la problemele cu lichiditatea, apărute ca rezultat al falimentării acestuia. Este necesar ca DCHV să dezvolte mecanisme eficiente pentru acoperirea cotei de pierderi, să mențină un nivel înalt de capitalizare și să

other participants. In most critical situations, further failures to settle would result and the system as a whole may fail to achieve timely settlement. If so, both the securities markets the CSD serves and payment systems may be disrupted.

For this reason CSD, giving credit to participants it is recommended to foresee measures to risk controls to limit the potential for failures to settle to generate systemic disruption. At a minimum, the controls should enable the system to complete settlement following a failure to settle by the participant with the single largest payment obligation. One of the most reliable approaches to controlling potential losses and liquidity pressures from participants' failures to settle is a combination of collateral **requirements** and limits.

**III.5. Cash settlement assets: assets used to settle the cash leg of securities transactions between CSD members should carry little or no credit or liquidity risk. If central bank money is not used, steps must be taken to protect CSD members from potential losses and liquidity pressures arising from the failure of a settlement bank.**

Arrangements for the settlement of payment obligations associated with securities transactions vary across market participants and CSDs. In some cases a market participant has a direct relationship with the CSD and with the cash settlement agent, where the ultimate cash settlement occurs. In other cases a market participant has a direct relationship with the CSD but has no direct relationship with the cash settlement agent. In this case participant uses one of several settlement banks to settle its payment obligations.

The settlement banks ultimately settle the cash leg by transferring balances held with the cash settlement agent. These transfers are usually made through an inter-bank payment system, typically a central bank payment system, what generally make it systemically important. Therefore, the payment system used for such inter-bank transfers should adhere to the *Core Principles for Systemically Important Payment Systems*.

In case, when a private bank is used as the cash settlement agent, steps must be taken to protect CSD members from potential losses and liquidity pressures that would arise from its failure. CSD it is necessary to elaborate effective control instruments on its credit exposures to members, be strongly capitalized or supported by effective loss-sharing mechanisms or reliable third-party credit support arrangements and strictly limit any non-settlement activities and associated risks. In order to limit liquidity risk and any credit risks associated with the assets used as payments arrangements used to settle the ultimate payment obligations, associated with securities transactions, it is recommended to use central bank assets.

#### **IV. Operational risk**

**IV.1. Operational reliability: sources of operational risk arising in the clearing and settlement**

limiteze strict orice activitate care nu se referă la decontare și riscurile ei. Pentru minimizarea riscului de credit sau de lichiditate, se recomandă în calitate de active să fie utilizate resursele băncii centrale pentru decontarea finală a obligațiilor referitoare la operațiunile cu valori mobiliare.

#### IV. Riscul operațional

**IV.1. Siguranța operațională: cauzele riscului operațional, care pot apărea în procesul de clearing și decontare, urmează să fie determinate elaborând proceduri și măsuri corespunzătoare privind reducerea acestora la minimum. Sistemele trebuie să fie sigure și securizate, precum și să dispună de cerințele privind nivelul de capacitate. Este necesar să fie elaborat planul de acțiuni în cazul situațiilor neprevăzute și de avarie pentru reinnoirea la timp a operațiunilor și de finalizare a procesului de decontare.**

Pentru minimizarea riscului operațional, care poate să apară din cauza mecanismelor operatorului de sistem, precum și a participanților acestuia (administrarea neadecvată a sistemelor și proceselor, supravegherea sau pregătirea ineficientă a cadrelor, penuria de resurse, riscurile nedeterminate sau înțelegerea incorectă a măsurilor și procedurilor de control, necesare pentru limitarea și gestionarea acestora etc.), se recomandă operatorului de sistem să determine la timp sursele de apariție a lor și să aplice politici clare și proceduri privind gestionarea acestora.

Toate sistemele de importanță sistemică trebuie să fie securizate, adică prevăzute cu măsuri de control privind accesul, garanții adecvate pentru prevenirea unor influențe din exterior și să fie supuse controalelor de audit sigure, evaluate și capabile să asigure gestionarea unui anumit volum de stres, precum și să dispună de un plan (business continuity plan) în cazul situațiilor neprevăzute. Pentru eliminarea posibilității de apariție a riscului de sistem, se recomandă să fie efectuat regulat controlul îndeplinirii planului în situațiile neprevăzute și a capacității stress-testelor. Ideal ar fi ca accesul la rezervele sistemului să fie asigurat fără întârziere.

#### V. Riscul de custodie

**V.1. Protecția valorilor mobiliare ale clienților: instituțiile care prestează servicii de custodie și sunt deținători de valori mobiliare trebuie să aplice metode de evidență contabilă și proceduri de păstrare care asigură protecția totală a valorilor mobiliare ale clienților.**

Pentru eliminarea riscului de custodie, adică a riscului de pierdere a valorilor mobiliare aflate la păstrare, precum și a acțiunilor frauduloase, a unei administrări neglijente sau a unei evidențe necorespunzătoare, custodianul urmează să aplice procedurile care pot să asigure o evidență corespunzătoare a activelor clientului și o siguranță a acestora. Valorile mobiliare ale clientului trebuie să fie protejate de cerințele din partea creditorilor custodianului, cerințele clientului către custodian trebuie să fie utilizate ca prioritate. O metodă eficientă de

**process should be identified and minimized through the development of appropriate systems, controls and procedures. Systems should be reliable and secure, and have adequate, scalable capacity. Contingency plans and backup facilities should be established to allow for timely recovery of operations and completion of the settlement process.**

To decrease operational risk, the reason of which can be the arrangements of the operator itself or from those of its participants (lack of expertise, poor supervision or training, inadequate resources, inadequate identification or understanding of risks and the controls, etc.), system operators should identify on time the sources of operational risk and establish clear policies and procedures to address those risks.

All used key systems should be secure, that is, have access controls, be equipped with adequate safeguards to prevent external intrusions, and provide audit trails, reliable, scalable and able to handle stress volume and have appropriate contingency plan (business continuity plan) to account for system interruption. For possible risk appearance system elimination, contingency plan should be rehearsed and capacity stress-tested. Ideally, backup systems should be immediately available.

#### V. Custody risk

**V.1. Protection of customers' securities: entities holding securities in custody should employ accounting practices and safekeeping procedures that fully protect customers' securities. It is essential that customers' securities be protected against the claims of a custodian's creditors.**

To eliminate custody risk, e.g. risk of a loss on securities held in custody occasioned by a custodian's insolvency, negligence, misuse of assets, fraud, poor administration, inadequate record keeping, or failure to protect a customer's interests in securities, custodian should employ procedures ensuring that all customer assets are appropriately accounted for and kept safe. Customer securities must also be protected against the claims of a custodian's creditors; a customer's claims against a custodian are typically given priority under insolvency law. An important method that a customer can be protected in the event of a custodian's insolvency is through segregation (identification) of customer securities on the books of the custodian (and of all subcustodians, and ultimately, the CSD). For its successful realization it is necessary to bring these results about, it is essential that the legal framework support segregation of customer assets or other arrangements for prioritizing claims in bankruptcy that serve to protect customers' holdings. In its turn, entities that hold securities in custody (or maintain records of balances of securities) should reconcile their records regularly to keep them current and accurate.

#### VI. Other risks

**VI.1. Governance: governance arrangements for**

protecție a clientului poate fi segregarea valorilor mobiliare ale clientului în sistemul de înscrieri în conturi ale custodianului. Pentru realizarea acesteia, este necesar ca baza normativă să susțină segregarea activelor clienților sau alte mecanisme de asigurare a priorității cerințelor în cazul falimentării custodianului pentru protecția activelor clienților aflate la păstrare. Prin urmare, se recomandă instituțiilor care sunt deținători de valori mobiliare (sau duc registrul valorilor mobiliare) să perfecțeze documentația în vederea actualizării ei și verificării exactității acesteia.

## VI. Alte riscuri

**VI.1. Guvernarea sistemului: mecanismele de administrare a DCHV și CPC trebuie să fie orientate spre interesele societății și atingerea obiectivelor proprietarilor și utilizatorilor.**

În acest context, prin mecanismele de administrare, se înțeleg relațiile dintre organele de administrare și proprietari, precum și părți terțe, care prezintă interesele societății. Pentru soluționarea acestei sarcini de minimizare a riscurilor, se recomandă ca, indiferent de specificul pieței de fonduri și al diferențelor dintre schemele de reglementare, *instituția gestionară să corespundă câtorva cerințe de bază, și anume:*

- mecanismele de administrare trebuie să fie bine fundamentate, coerente și transparente;
- informația privind sarcinile, persoanele de bază responsabile de îndeplinirea lor și gradul de realizare a acestora trebuie să fie accesibilă proprietarilor, utilizatorilor și organelor de stat;
- organele de administrare trebuie să dispună de stimuli și abilități, necesare pentru îndeplinirea obiectivelor propuse și, în ansamblu, să fie responsabile de rezultatele obținute;
- ierarhia administrației și a consiliului trebuie să fie clară și directă, iar consiliul trebuie să dețină în calitate de expert cunoștințe corespunzătoare și să țină cont de toate scopurile propuse.

**VI.2. Accesul la sistem: DCHV și CPC trebuie să dispună de criterii de acces obiective și publice, care permit asigurarea unui acces deschis, cu drepturi egale.**

Criteriile de acces pentru participare trebuie să fie corecte și obiective. Acestea urmează să fie clar expuse și anunțate public, pentru a promova certitudine și transparență. Participanții trebuie să fie suficient de competenți în domeniul tehnic și al afacerilor, precum și în sfera gestionării riscurilor, să dispună de împuterniciri juridice necesare și de resurse financiare adecvate, încât activitatea lor să nu creeze un risc inacceptabil pentru operator sau pentru alți utilizatori și clienți ai acestora. Criteriile care limitează accesul în alte scopuri decât în cazul apariției riscurilor aferente DCHV și CPC sau aferente participanților urmează, după posibilități, să fie eliminate.

Cu excepția criteriilor de participare, DCHV și CPC li se recomandă să elaboreze proceduri care să faciliteze ieșirea ordonată a participanților ce nu mai corespund criteriilor de participant, aceste criterii trebuind să fie

***CSDs and central counterparties should be designed to fulfil public interest requirements and to promote the objectives of owners and users.***

Under governance arrangements encompass the relationships between management and owners and other interested parties, including users and authorities representing the public interest. For the settlement of the mentioned task to decrease risks it should be useful independently of securities markets peculiarities and differences in regulatory schemes, *governed institution should be in accordance with certain basic requirements, namely:*

- arrangements for its sufficient management should be clearly specified, coherent, comprehensible and fully transparent;
- objectives, those principally responsible for achieving them and the extent to which they have been met should be disclosed to owners, users and public authorities;
- management should have the incentives and skills needed to achieve those objectives and should be fully accountable for its performance;
- reporting lines between management and board should be clear and direct, and the board should contain suitable expertise and take account of all relevant interests.

**VI.2. Access: CSDs and central counterparties should have objective and publicly disclosed criteria for participation that permit fair and open access.**

Access criteria should be fair and objective. They should be clearly stated and publicly disclosed. Participants must have sufficient technical, business and risk management expertise, necessary legal powers and adequate financial resources so that their activities do not generate unacceptable risk for the operator or for other users and their customers. Criteria that limit access on grounds other than risks to the CSD or CCP should be avoided.

Beside participation criteria, CSDs and CCPs it is recommended to elaborate procedures facilitating the orderly exit of participants that no longer meet membership criteria, and those procedures should also be publicly disclosed.

**VI.3. Efficiency: while maintaining safe and secure operations, securities settlement systems should be cost-effective in meeting the requirements of users.**

The aspiration for corresponding to meet the service requirements of system users in a cost-effective manner is an important functioning aspect for the settlement systems. Their main task is to operate reliably and have adequate system capacity to handle both current and potential transaction volumes. The primary responsibility for promoting the efficiency and controlling the costs of a system lies with the designers, owners and operators.

Settlement systems may use a variety of mechanisms to improve efficiency. In particular,

publice.

**VI.3. Eficiența sistemului: asigurându-se securitatea și siguranța operațiunilor, SDVM trebuie să satisfacă cerințele utilizatorilor și să fie rentabil.**

Tendința de a corespunde necesităților utilizatorilor de sistem în servicii prezintă un aspect esențial în funcționarea sistemelor de decontare. Obiectivul principal este darea în exploatare cu siguranță și stabilirea unei suficiente capacități a sistemului pentru efectuarea atât a volumului de operațiuni curente, cât și a celor potențiale. Responsabilitatea principală privind asigurarea eficienței și a gestionării costurilor și-o asumă designerii sistemului, proprietarii și operatorii de sistem.

În scopul creșterii eficienței sistemului de decontare pot fi utilizate diverse metode. La baza evaluării oricărei eficiențe se recomandă verificarea dacă operatorul de sistem sau alte părți care iau parte la aceasta dispun de mecanisme pentru monitorizarea periodică a gradului de deservire a costurilor, a prețului și a siguranței operaționale a sistemului.

**VI.4. Proceduri și standarde de comunicație: SDVM trebuie să utilizeze proceduri și standarde de comunicație internaționale și să se conformeze acestora cu scopul de a eficientiza decontarea operațiunilor transfrontaliere.**

Posibilitatea participanților la SDVM de a comunica rapid și sigur reprezintă un moment principal în asigurarea decontării eficiente a tranzacțiilor cu valori mobiliare interne și transfrontaliere. Din această cauză, se recomandă ca SDVM să utilizeze proceduri și standarde de comunicație consecvente mesajelor aferente valorilor mobiliare, procese de identificare a valorilor mobiliare și contrapărților. Se recomandă să fie examinată posibilitatea efectuării operațiunilor transfrontaliere; în acest sens să fie prevăzută aplicarea procedurilor și a standardelor de numerotare a mesajelor și a valorilor mobiliare acceptate în practica internațională. În prezent, la acestea se referă procedura de numerotare (ISO 6166) și standardul mesajelor internaționale (ISO 15022).

**VI.5. Transparența: DCHV și CPC trebuie să furnizeze informație suficientă participanților pieței pentru identificarea și evaluarea exactă a riscurilor și costurilor aferente serviciilor prestate de acestea.**

Transparența SDVM are o mare importanță pentru stabilitatea și continuitatea neîntreruptă a activității piețelor financiare care funcționează mai eficient, dacă participanții acestora au acces la informația relevantă privind riscurile la care sunt expuși și, în așa mod, pot lua măsuri de gestionare a lor. Cerințele privind transparența se aplică instituțiilor care participă la clearing, la decontarea și la infrastructura de custodie a valorilor mobiliare. DCHV și CPP trebuie să ofere participanților pieței o înțelegere clară și deplină privind drepturile și obligațiile lor, a regulilor, legilor și actelor normative care reglementează sistemul, a procedurilor de administrare a oricărui risc care poate să apară atât pentru participanți, cât și pentru operator, precum și a măsurilor întreprinse pentru minimizarea riscului.

factors, providing the building of cost-effective system are: the book entry settlement of securities transactions, **developing** technical capabilities, establishing communication procedures and standards that support straight through processing of transactions, wherever appropriate, etc. Accordingly, the focus of any assessment should largely be on whether the system operator or other relevant party has in place the mechanisms to review periodically the service levels, costs, pricing and operational reliability of the system.

**VI.4. Communication procedures and standards: securities settlement systems should use or accommodate the relevant international communication procedures and standards in order to facilitate efficient settlement of cross-border transactions.**

The ability of all participants to communicate in a quick, reliable and accurate manner is central to achieving efficient domestic and cross-border securities transactions. Therefore, securities settlement systems useful apply consistent communication procedures and standards relating to securities messages, securities identification processes and counterparty identification.

It is recommended that it should be foreseen the possibility in the near future of the cross-border transactions for which it should be suggested utilization internationally recognised message and securities numbering procedures and standards. These currently include the international numbering process (ISO 6166) and international message standard (ISO 15022).

**VI.5. Transparency: CSDs and central counterparties should provide market participants with sufficient information for them to accurately identify and evaluate the risks and costs associated with using the CSD or central counterparty services.**

The SSS's transparency takes a great deal in the stability and smooth functioning of financial markets, which operate most efficiently when participants have access to relevant information concerning the risks to which they are exposed and, therefore, can take actions to manage those risks. The need for transparency applies to the entities that form the clearing, settlement and custodial infrastructure of the securities markets. CSDs and CCPs should therefore provide market participants with a full and clear understanding of their rights and obligations, the rules, regulations and laws governing the system, their governance procedures, any risks arising either to participants or the operator, and any steps taken to mitigate those risks.

**VI.6. Regulation and oversight: SSSs should be subject to regulation and oversight. The responsibilities and objectives of the securities regulator and the central bank with respect to SSSs should be clearly defined, and their roles and major policies should be publicly disclosed. They should cooperate with each other and with other relevant authorities.**

While the primary responsibility for ensuring the

**VI.6. Reglementarea și supravegherea sistemului:** *SDVM este supus unei reglementări și supravegheri transparente și efective. Băncile centrale și instituțiile de reglementare a valorilor mobiliare trebuie să colaboreze reciproc și cu alte organe competente.*

În pofida faptului că designerii, proprietarii și operatorii SDVM poartă responsabilitate pentru conformarea recomandărilor, anume instituțiile de reglementare și supraveghere asigură posibilitatea ca aceștia să îndeplinească obligațiile ce trebuie să fie clar stabilite și publice. Instituția de reglementare a valorilor mobiliare și banca centrală dispun de posibilități și resurse pentru îndeplinirea eficientă a obligațiilor lor privind reglementarea și supravegherea, precum și au posibilitatea de a întreprinde măsuri în cadrul colaborărilor la conformarea recomandărilor sistemului. Activitatea acestora se bazează pe prevederi legale.

Colaborarea dintre organele de reglementare a valorilor mobiliare și banca centrală, precum și interacțiunea cu alte organe competente sunt necesare pentru atingerea obiectivelor acestei politici. Pentru realizarea acestora, pot fi examinate un set de metode, și anume: mecanismul de schimb al informației, coordonarea responsabilităților privind reglementarea în anumite domenii, care poate include acordurile între părți privind distribuirea responsabilităților în domeniul reglementării conform recomandărilor din Raportul „Lamfalussy”, precum și alte acorduri de cooperare.

**VI.7. Riscurile aferente relațiilor transfrontaliere:** *DCHV care stabilește relațiile de decontare a operațiunilor transfrontaliere trebuie să construiască și să utilizeze relații cu scopul diminuării eficiente a riscurilor legate de decontările transfrontaliere.*

Decontarea operațiunilor transfrontaliere cu hârtii de valoare, de regulă, este mai dificilă și implică mai multe riscuri în comparație cu operațiunile interne. Astfel de decontări sunt efectuate prin intermediul agentului local, care acționează în calitate de subcustodian al valorilor mobiliare în numele custodianului. De asemenea, SDVM poate să prezinte participanților săi mecanisme alternative, stabilind relații cu alte SDVM. Relațiile atât între SDVM, cât și relațiile între SDVM și participanți sunt stabilite în baza prevederilor legale, conform fiecărei jurisdicții în care funcționează SDVM relațional. Legile referitoare la SDVM relațional, participanții acestora și mecanismele trebuie să fie clare, transparente și să protejeze participanții și clienții în cazul incapacității de plată a unui DCHV sau a unui participant direct.

#### Concluzii

Conform definiției prezentate de Comitetul Tehnic al IOSCO și CPSS, sistemul de decontare a valorilor mobiliare reprezintă în sine sistemul care include setul complet de mecanisme instituționale pentru confirmare, clearing, decontare a operațiunilor cu valori mobiliare, precum și păstrare a hârtiilor de valoare.

system's observance of the recommendations lies with the designers, owners and operators of SSSs, namely the regulation and controlling bodies, ensure that they will fulfill their responsibilities. Where the central bank itself operates a CSD, it should ensure that its system implements the recommendations, which should be clearly defined and publicly disclosed. The securities regulator and the central bank should have the ability and the resources to carry out regulation and oversight responsibilities effectively, and also to have possibility for taking action to promote systems' observance of the recommendations. Their activity should have a sound legal basis.

Cooperation between the securities regulator and the central bank, as well as their cooperation with other relevant authorities, is important in achieving their respective policy goals. For its realization, regulators/overseers can consider a variety of approaches including: information-sharing arrangements, coordination of regulatory/oversight responsibilities for specific matters, which can include a cooperative agreement for the allocation of regulatory/oversight responsibility in line with the recommendation in the 1990 Lamfalussy Report and other cooperation agreements.

**VI.7. Risks in cross-border links:** *CSDs that establish links to settle cross-border trades should design and operate such links to reduce effectively the risks associated with cross-border settlements.*

Settlement of cross-border securities transactions typically is more complicated and potentially involves more risk than domestic transactions. Cross-border transactions are usually settled through a local agent, often acting as a subcustodian on behalf of a global custodian. CSD can also offer alternative arrangements available to its participants by establishing links with other CSDs. Links between CSDs should be designed so that the operation of the link in accordance with the rules of each CSD and the terms of any associated contracts between the CSDs and the CSDs and their participants will be supported by the legal framework in each jurisdiction in which the linked CSDs operate. These laws should be clear and transparent and should protect participants and their customers in case of the insolvency of one of the linked CSDs or one of their direct participants.

#### Conclusion

In accordance with the definition given by IOSCO's Technical Committee and CPSS, securities settlement system it represents the system which includes the full set of institutional mechanisms to prove the clearing, securities settlement and also safe keeping of the securities.

In this article the authors have considered the most sufficient risks attributed to all major SDVM

Autorii acestei lucrări au examinat, în special, riscurile semnificative, care sunt caracteristice tuturor mecanismelor de funcționare a SDVM, referitoare la baza legală a decontării hârtiilor de valoare, gestionării riscurilor, accesului, administrării, eficienței, transparenței, reglementării, supravegherii etc.

În baza analizei efectuate și ținând cont de principiile și recomandările elaborate de IOSCO, CPSS, precum și de recomandările făcute de alte organizații internaționale, autorii au propus recomandări practice și măsuri de eliminare a fiecărui risc posibil, iar aplicarea acestora în organizarea decontării hârtiilor de valoare în Republica Moldova ar conduce esențial la crearea unui SDVM stabil, sigur și eficient, corespunzător cerințelor și standardelor europene moderne.

#### Bibliografie:

1. *Clearance and Settlement Systems in the World's Securities Markets*, Consultative Group of International Economic and Monetary Affairs, Inc. (Group of Thirty), 1989.
2. *Clearing and Settlement Best Practices*, Fédération Internationale des Bourses de Valeurs, 1996.
3. *Client Asset Protection*, IOSCO, 1996.
4. *Core Principles for Systemically Important Payment Systems*, BIS, CPSS, 2001.
5. *Delivery Versus Payment in Securities Settlement Systems*, BIS, 1992.
6. *Objectives and Principles of Securities Regulation*, IOSCO, 1998, as updated, 2003.
7. *Methodology for assessing implementation of the IOSCO objectives and principles of securities regulation*, IOSCO, 2008.
8. *Principles for the Oversight of Screen-based Trading Systems for Derivative Products, Review and Additions*, IOSCO, 2000.
9. *Report of the Committee on Interbank Netting Schemes of the Central Banks of the Group of Ten Countries*, known as the Lamfalussy Report, BIS, 1990.
10. *Securities Lending Transactions: Market Development and Implications*, BIS-IOSCO, 1999.
11. *Recommendations 2000*, International Securities Services Association, 2000.
12. *Recommendations for securities settlement systems*, BIS- IOSCO, 2001.
13. <http://www.bis.org/cpss>
14. <http://europa.eu/scadplus/leg/en>
15. <http://www.iosco.org>

functions related to securities legal framework, risks management, access, required governance, efficiency, transparency, regulation and oversight, etc.

On the basis of the carried out analysis and also taking into consideration principles and recommendations elaborated by IOSCO and CPSS, as well as other international organization recommendations, the authors in the frame of each possible risk consideration have suggested practical recommendations and measures in order to eliminate these risks. These recommendations application in the securities settlement in the Republic of Moldova can assist in creating stable safety and effective SSSs in conformity with the modern international and European demands and standards.

#### Bibliography:

1. *Clearance and Settlement Systems in the World's Securities Markets*, Consultative Group of International Economic and Monetary Affairs, Inc. (Group of Thirty), 1989.
2. *Clearing and Settlement Best Practices*, Fédération Internationale des Bourses de Valeurs, 1996.
3. *Client Asset Protection*, IOSCO, 1996.
4. *Core Principles for Systemically Important Payment Systems*, Bank of International Settlement (BIS), Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS), 2001.
5. *Delivery Versus Payment in Securities Settlement Systems*, BIS, 1992.
6. *Objectives and Principles of Securities Regulation*, IOSCO, 1998, as updated, 2003.
7. *Methodology for assessing implementation of the IOSCO objectives and principles of securities regulation*, IOSCO, 2008.
8. *Principles for the Oversight of Screen-based Trading Systems for Derivative Products, Review and Additions*, IOSCO, 2000.
9. *Report of the Committee on Interbank Netting Schemes of the Central Banks of the Group of Ten Countries*, known as the Lamfalussy Report, BIS, 1990.
10. *Securities Lending Transactions: Market Development and Implications*, BIS-IOSCO, 1999.
11. *Recommendations 2000*, International Securities Services Association, 2000.
12. *Recommendations for securities settlement systems*, BIS-IOSCO, 2001.
13. <http://www.bis.org/cpss>
14. <http://europa.eu/scadplus/leg/en>
15. <http://www.iosco.org>

## COMPETITIVITATEA OFERTELOR DE LEASING ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Drd. Galina MALCOCI, UTM*

*Necesitatea și perspectiva leasingului în Republica Moldova a fost evidentă chiar de la începutul tranziției spre economia de piață. Uzura totală a fondurilor fixe ale întreprinderilor și lipsa mijloacelor proprii pentru modernizarea și reutilizarea mijloacelor de producție au constituit condițiile ce au generat dezvoltarea leasingului. Operațiunile de leasing reprezintă o sursă importantă de finanțare a companiilor, ce permite depășirea dificultăților generate de un mediu antreprenorial defavorizat, în care finanțările sunt limitate și costisitoare. În condițiile în care mediul concurențial din țara noastră devine tot mai aspru, viteza de reacție a companiilor la schimbările din mediul extern este vitală. Leasingul, prin operativitatea sa, satisface, în intervale de timp foarte scurte, nevoia de fonduri pentru investiții a agenților economici.*

Leasingul a apărut recent în Republica Moldova, dar se dezvoltă intens, deoarece este un instrument atractiv de finanțare. Leasingul permite obținerea facilă a drepturilor de folosință asupra unor mașini, utilaje, echipamente tehnologice a căror utilizare eficientă conduce la creșterea productivității companiei și, în cele din urmă, la creșterea profitabilității. În comparație cu alte alternative de finanțare, procedurile de finanțare prin leasing sunt mult mai simple și solicită un aport inițial de lichidități mult mai redus din partea solicitantului. Compania poate direcționa astfel resursele financiare proprii în alte scopuri.

Atragerea mijloacelor contra unui cost moderat este actuală pentru investițiile destinate extinderii și modernizării producției. Obținerea diferitelor tipuri de credite bancare constituie una din modalitățile de satisfacere a necesității de capital pentru orice afacere, dar această posibilitate este accesibilă unui număr restrâns de întreprinderi. În aceste condiții, anume leasingul poate deveni cel mai eficient ajutor pentru businessul din Republica Moldova.

Piața de leasing din R. Moldova este în plină formare, iar principalele tendințe, pe parcursul ultimilor ani, sunt facilitarea condițiilor de finanțare oferite de către operatorii de leasing, intensificarea gradului de concurență și creșterea semnificativă a acestei piețe, care nu și-a atins potențialul deplin.

Companiile de leasing oferă un spectru larg de produse în leasing, tehnică de birou, utilaje și tehnică agricolă, precum și automobile, autobuze, imobile. Lider în oferirea produselor este MAIB-Leasing, urmat de IMC Leasing, Total Leasing și Raiffeisen Leasing. Numărul redus de produse pentru unele companii se datorează specificului cererii pe piața națională. După amploarea publicității în domeniul

## THE COMPETITIVENESS OF THE LEASING OFFERS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*PhD candidate Galina MALCOCI, TUM*

*The need and prospect for leasing in Moldova was obvious even from the very beginning of the transition period towards market economy. Total wear and tear of the fixed assets of companies and the lack of own funds for the upgrading and refurbishment of the production means, were the conditions that generated the development of leasing. Leasing operations represent an important source for financing companies, which allows tackling the problems generated by an underprivileged entrepreneurial environment, wherein funding is limited and costly. Since the competition environment conditions are harsher and harsher, it is a matter of company's future how quickly it reacts to the changes from the outside environment. Leasing, which is an efficient financial instrument, suffices the investment funds needed by the economic agents in a very short period of time.*

Leasing appeared recently in Moldova, but it develops intensively, because it is an attractive financial instrument. Leasing permits an easier obtaining of utilization rights of cars, equipments, technologic equipments, the use of which leads to the growing of the company's productivity and finally, to the profitability's growing. Comparatively with other financial alternatives, the financial procedures of leasing are simpler and require more reduced initial contribution of from the part of the applicant. So, the company can direct their own financial resources on another purpose.

The attraction of means in exchange of a moderate price is actual for the investments that are oriented for the product extension and modernization. Obtaining different types of banking credits is one of the ways to satisfy the capital necessity for any business. But this possibility is accessible to a limited number of enterprises. In these conditions, namely the leasing can become the most efficient help for the Moldovan business.

The leasing market in Moldova is still in formation, and the most important tendencies in the last years are the facility of finance offered by the leasing operators, the intensification of the competition degree and the meaningful growth of this market, which hasn't reached the absolute potential.

The leasing companies offer a wide range of products in leasing: office equipment, agricultural equipment; also cars, buses, buildings. Leader in product offers is MAIB Leasing, followed by IMC Leasing, Total Leasing and Raiffeisen Leasing. The small number of products for some companies is due to the specific nature of the national market demand. By the wide publicity, in the cars' leasing domain, even if the information about the portfolio structure is not

leasingului automobilelor, chiar dacă nu este făcută publică informația despre structura portofoliului, devine clar care produs se află în topul cererii și al ofertei. Leasingul imobiliar necesită resurse financiare mai mari, de care majoritatea companiilor, pur și simplu, nu dispun, de aceea este slab dezvoltat și doar câteva companii de leasing oferă acest serviciu. Pe piața de leasing au apărut și oferte noi, spre exemplu, Top Leasing oferă vehicule la mâna a doua.

Se observă o modificare a portofoliului în detrimentul automobilelor. Dar, totuși, automobilele și camioanele dețin ponderea principală din produsele acordate în leasing, dar se estimează o creștere a cererii de echipament industrial, imobile și tehnică agricolă. Leasingul imobiliar va deveni popular numai în cazul unor produse mai competitive decât ale băncilor.

Structura portofoliului de produse ale fiecărei companii este variată (tabelul 1).

published, it becomes clear which product is in the top of demands and offers. The building's leasing requires higher financial resources, which most of the companies do not dispose, this is why it is poorly developed and only a few leasing companies offer this service. On the leasing market appeared new offers, such as Top Leasing that offer second hand cars.

It is noticed a modification of the portfolio in cars' detriment. But the cars and the lorries occupy the main balance from the products offered in leasing, but it is also estimated a demand growth for the industrial equipment, buildings and agricultural techniques. The building's leasing will become popular only in the case when they will be more competitive than the banks.

The structure of the portfolio of each company is varied (table 1).

**Tabelul 1**

**Ofertele companiilor de leasing**

Denumirea	Automobile	Autobuze	Camioane, remorci	Utilaj	Tehnică de birou	Imobile	Tehnică agricolă
SA Mega Prim							
IMC Leasing	+			+	+	+	+
SRL Tehagroleasing	+		+				+
SA Business Leasing							
SRL Compania de Leasing din Moldova							
SA MAIB-Leasing	+	+	+	+	+	+	+
SRL Euroleasing	+	+	+	+			
SA BS-Leasing Grup	+			+			
SRL Eurobus Leasing	+	+	+				
SA Electrosistem	+		+				
SRL Excelent Leasing	+						
SRL Galas Leasing	+						
SRL Leasing Profit	+				+		
SRL Status Leasing	+			+		+	
SRL Transleasing Grup	+						
SRLATB-Leasing&CO	+						
SA Total Leasing	+			+	+	+	+
SRL XML Leasing	+			+			
SRL Top Leasing	+		+	+			
SRL VV Leasing Grup	+						
SRL Optima Leasing	+						
SRL Raiffeisen Leasing	+		+	+		+	
SRL Alfatiu Grup							
SRL IPB Leasing Grup							
SRL General Lesing							
SRL BT Leasing MD							
SRL Accesleasing							



Table 1

## Leasing offers of the companies

Name	Cars	Buses	Lorries, trailers	Equipment	Office equipment	Building	Agricultural equipment
SA Mega Prim	+		+				
IMC Leasing	+			+	+	+	+
SRL Tehagroleasing	+		+				+
SA Business Leasing							
SRL Compania de Leasing din Moldova	+						
SA MAIB-Leasing	+	+	+	+	+	+	+
SRL Euroleasing	+	+	+	+			
SA BS-Leasing Grup	+			+			
SRL Eurobus Leasing	+	+	+				
SA Electrosistem	+		+				
SRL Excelent Leasing	+						
SRL Galas Leasing	+						
SRL Leasing Profit	+				+		
SRL Status Leasing	+			+		+	
SRL Transleasing Grup	+						
SRLATB-Leasing&CO	+						
SA Total Leasing	+			+	+	+	+
SRL XML Leasing	+			+			
SRL Top Leasing	+		+	+			
SRL VV Leasing Grup	+						
SRL Optima Leasing	+						
SRL Raiffeisen Leasing	+		+	+		+	
SRLAlfatiu Grup	+			+			
SRL IPB Leasing Grup	+						
SRL General Lesing	+			+			
SRL BT Leasing MD	+		+	+			
SRL Accesleasing	+			+			

În condițiile în care economia Republicii Moldova are nevoie de resurse pentru reînnoirea activelor fixe, leasingul ar fi o soluție, însă, resursele financiare limitate ale companiilor de leasing autohtone frânează dezvoltarea acestui segment.

Actualmente, majoritatea companiilor de leasing finanțează tranzacțiile de leasing utilizând valutele străine, toate companiile utilizează valuta europeană, în euro fiind finanțate 100%. Unele companii oferă bunurile în USD – 55% dintre companii și doar 35% finanțează tranzacțiile în valută națională.

În prezent, puțini operatori pot oferi servicii de leasing pe perioade mai mari de 5 ani, dintre care se remarcă MAIB-Leasing, IMC-Leasing, Total Leasing, Raiffeisen Leasing și Top Leasing. În aceste condiții, companiile sunt în căutarea unor surse mai atractive de finanțare și în condiții mai avantajoase. Compania „MAIB-Leasing” oferă clienților o gamă mai largă de bunuri în leasing, pe termene și condiții în funcție de bunul livrat și posibilitatea de achitare în lei a plăților de leasing. MAIB-Leasing este liderul pieței serviciilor de leasing. Strategia companiei este de

Under the conditions in which the Republic of Moldova's economy needs resources to renew the fixed acts, the leasing has a solution, but the limited financial resources of the local companies hindrances the development of this segment.

At the moment, the majority of the leasing companies finance the leasing transactions using foreign currency, all the companies use European currency, in euro being financed 100%. Some companies offer goods in USD – 65% from the companies and only 35% finances the transactions in the national currency.

In present, few companies can offer services of leasing on periods longer than 5 years, such as MAIB Leasing, IMC Leasing, Total Leasing, Raiffeisen Leasing and Top Leasing. In these conditions the companies are searching more attractive sources of finance and in more advantageous conditions. The MAIB Leasing Company offers the customers a larger range of goods in leasing, on terms and conditions depending on the delivered good and the possibility of paying in Lei the leasing payments. MAIB Leasing is the market leader in the leasing services. The

apărare și de consolidare a poziției, deja, existente. Prin inovații permanente, deschiderea liniei telefonice gratuite, oferirea clienților a posibilității de a calcula suma plății de leasing cu ajutorul calculatorului de leasing on-line, posibilitatea de a verifica on-line situația curentă a achitărilor, informarea clienților prin SMS privind plățile la sfârșit de lună, MAIB-Leasing reușește să blocheze atacurile concurenților. MAIB-Leasing este prima companie financiară din R. Moldova care dispune de standardul ISO 9001 și standardul de securitate informațională ISO 27001.

Faptul că leasingul automobilelor deține ponderea principală în portofoliul operatorilor de leasing este demonstrat și de ofertele atractive cu care vin companiile, intrând astfel în concurență directă. De obicei, aceste oferte sunt lansate pe un termen limitat și sunt valabile doar pentru anumite mărci auto. De exemplu, Total Leasing oferă o rată a dobânzii de numai 13,5% pentru toată gama de automobile. MAIB-Leasing și IMC Leasing propun o rată a dobânzii de numai 12%, însă doar pentru câteva mărci auto.

A scăzut semnificativ dobânda medie de finanțare a tuturor activelor oferite în leasing. De asemenea, s-a diminuat valoarea medie a aportului inițial cerut de companiile de leasing pentru finanțarea obiectelor transmise în leasing, iar viteza de prelucrare a cererilor de finanțare a crescut semnificativ. Acești factori denotă că companiile de leasing din R. Moldova au evoluat mult în activitatea de management al riscurilor și încearcă să dezvolte diferite avantaje competitive în relațiile sale cu clienții.

Politica companiilor, în ceea ce privește condițiile oferirii obiectelor de leasing, depinde foarte mult de client și este destul de flexibilă în acest sens. Condițiile de leasing sunt diferite la companiile de leasing în dependență de obiectul finanțat prin leasing, de durata termenului de recuperare.

company's strategy is to protect and consolidate its position, with permanent innovations, such as the opening of the free telephonically line, giving to the clients the possibility to calculate the leasing payment sum with the help of the leasing calculator, the possibility to verify on-line the current situation of the payments, the use of SMS to inform monthly about the payments; and so, MAIB Leasing succeeds to block the competitor's attacks. MAIB Leasing is the first financial company from Moldova that has the standard ISO 9001 and the informational security standard ISO 27001.

The fact that the cars' leasing occupies the main balance in the leasing operators' portfolio, it is demonstrated also with the attractive offers with which the companies come, being in direct competition. As usual, these offers are initiated on a limited term and are valid only for certain types of cars. For example, Total Leasing and IMC Leasing offer an interest rate of only 13.5% for all cars. MAIB Leasing and IMC Leasing have the interest rate of only 12%, but for a few types of cars.

The average rate of finance of the whole actives offered in leasing decreased significantly. Also decreased the average value of the initial contribution demanded by the leasing companies for the finance of the objects given in leasing and the processing speed of the financing demands has grown significantly. These facts show that the leasing companies from Moldova have developed a lot in the risk management and try to develop different advantages competitive in its relations with the customers.

The company policy about the offered leasing objects depends a lot of the customer, and is too flexible in this. The leasing conditions are different at the leasing companies and it depends on the object that is financed through leasing, and the recovery terms.

**Tabelul 2**

**Condițiile tranzacțiilor de leasing al principalilor competitori**

Obiectul luat în leasing	Avans minim	Rata dobânzii (%)		Perioada de leasing (%)	Comision (%)	Asigurare
		MDL	USD/EURO			
Automobile	de la 15%	22-24	15-19	0,5 - 5 ani	de la 2	de la 4,5%
Autobuze	de la 20%	25	16-17	0,5 - 4 ani	de la 1,5	de la 4,7%
Camioane	de la 20%	25	12-16	0,5 - 4 ani	de la 1,5	de la 3,9%
Utilaj	de la 25%	25	15	0,5 - 3 ani	de la 1,5	de la 1,15%
Tehnică de birou	de la 25%	25	-	0,5 - 2 ani	de la 1,5	de la 1,15%
Imobile	de la 15%	24	15-17	2 - 7 ani	de la 1,5	de la 1%
Tehnică agricolă	de la 15%	25	15-17	0,5 - 5 ani	de la 1,5	de la 2%

Table 2

## The conditions of the leasing transactions of the main competitor

The object taken in leasing	Advance	Interest rate (%)		Leasing period	Commission (%)	Insurance
		MDL	USD/EURO			
Cars	from 15%	22-24	15-19	0,5 - 5 years	from 2	from 4,5%
Buses	from 20%	25	16-17	0,5 - 4 years	from 1,5	from 4,7%
Lorries	from 20%	25	12-16	0,5 - 4 years	from 1,5	from 3,9%
Equipment	from 25%	25	15	0,5 - 3 years	from 1,5	from 1,15%
Office equipment	from 25%	25	–	0,5 - 2 years	from 1,5	from 1,15%
Building	from 15%	24	15-17	2 - 7 years	from 1,5	from 1%
Agricultural equipment	from 15%	25	15-17	0,5 - 5 years	from 1,5	from 2%

Analiza ofertelor competitorilor arată că prețul de achiziție al obiectului de leasing cuprinde toate cheltuielile suportate la achiziția obiectului, transportul și punerea în funcțiune, dacă este cazul. Un avantaj îl reprezintă și faptul că valoarea reziduală nu este reglementată de legislația în vigoare, nu este stabilită limita minimă a ei. Durata contractului de leasing influențează cuantumul și numărul ratelor de leasing. Reglementările legale în vigoare prevăd ca, pentru bunuri, durata contractului să fie cât mai aproape de perioada de funcționare a obiectului de leasing. Cuantumul amortizării se calculează în funcție de prevederile legii, și anume de metoda de amortizare aleasă și durata de funcționare normală a bunului.

Analiza ofertelor principalilor competitori de pe piața de leasing a R.Moldova denotă faptul că, în bună parte, condițiile de derulare a tranzacțiilor de leasing sunt similare. Condițiile de livrare prevăd obligatoriu un avans în mărime de 15-25% din costul total al obiectului, restul costului achitându-se pe parcursul perioadei de leasing, un comision unic plătit la semnarea contractului. Costul asigurării obiectelor de leasing, de asemenea, variază în funcție de bunul luat în leasing. La expirarea termenului contractului, obiectul se transmite gratuit sau se răscumpără după valoarea reziduală.

Cheltuielile neprevăzute reprezintă maximum 2% din valoarea finanțării, constituind o rezervă pentru acoperirea unor elemente de cheltuieli posibile, dar dificil de cuantificat, în ofertele de leasing, de regulă, acestea nu sunt evidențiate distinct. Adesea, aceste cheltuieli sunt mascate prin supraevaluarea altor categorii de cheltuieli sau a altor elemente componente ale ratei de leasing.

Dobânda reprezintă componenta cea mai importantă a ratei de leasing și oscilează între 12-25%. Menționăm faptul că, în unele țări, este reglementat ca dobânda tranzacțiilor de leasing să nu fie mai mare decât dobânda medie bancară, în timp ce în R. Moldova ea este la discreția locatorului. Cuantumul acesteia este foarte vag definit în legislația în vigoare, motiv pentru care

The analysis of the competitors' offers shows that the price of acquisition of the leasing objects contain all the expenses bearded at the acquisition of the object, the transportation and finishing with its functioning, if necessary. An advantage represents the fact that in the residual value isn't settled the minimum limit. The contractual length of the leasing influences the flow and the number of the leasing rates. The legal settles in force, preview that for good the contractual length to be as near as possible to the working period of the object taken in leasing.

The flow of the repayment is calculated depending of the law, and especially of the chosen repayment method and the normal working period of the good. The offer analysis of the main competitors on the Moldovan leasing market denotes that in the majority of cases the unfurling conditions of the leasing transactions are similar. The delivery conditions compulsory preview an advance of 15-20% from the total price of the object, the rest of the price being paid on the period of the leasing, a unique commission paid when signing the contract. The insurance price of the leasing objects can also vary depending on the good taken in leasing. At the expiration of the contract term it is transmitted for free or is redeemed after residual value.

The unforeseen expenses represent maximum 2% from the financial value constituting a reserve for the covering of some elements of possible expenses, but difficult to quantify, in the leasing offers, as a rule, these aren't evident differently. Often, the expenses are masked in the over valuation of other categories of expenses or of another component elements of the leasing rate.

The interest represents the most important component of the leasing rate and oscillates between 12-25%. We can mention that in some countries is settled that the leasing transaction interest mustn't be bigger than the average bank interest, while in Moldova it is at the locator's discretion. Its quantum is very vague defined in the current legislation, this is

există diferențieri semnificative în ofertele de leasing sub acest component, în oferte, dobânda este definită procentual, după care se aplică asupra valorii finanțării și se defalcă pe perioada locației. Dobânda include profitul finanțatorului și acoperă dobânda plătită de finanțator băncii – dacă aceasta nu este evidențiată separat - sau creditorului respectiv.

Comisionul de management, în cuantum de 1,5-2% din prețul de furnizare, se achită la semnarea contractului de leasing. În unele contracte, comisionul de management se reduce la cheltuielile de contractare, fiind echivalent cu cel de administrare a creditelor acordate de bănci. Prin intermediul comisionului de gestiune se acoperă cheltuielile finanțatorului prilejuite de derularea tranzacției. Uneori, acesta include și o marjă de siguranță pentru acoperirea unor eventuale cheltuieli suplimentare neprevăzute. Există situații în care comisionul de gestiune este generator de profit la nivelul companiei de leasing, deoarece este posibil ca o singură persoană să gestioneze mai multe contracte de leasing de valori mari, iar cheltuielile de administrare să fie amortizate de comisionul de gestiune încasat de la câteva tranzacții.

Condițiile de derulare a tranzacțiilor de leasing pot suferi modificări în funcție de bonitatea financiară a clientului sau ca urmare a modificării condițiilor de refinanțare.

Rata devalorizării monedei este luată în considerare de majoritatea companiilor de leasing, prin cuantificarea ratelor într-o valută forte cu șanse mari de stabilitate pe piața valutară, în acest mod, ratele vor fi plătite de beneficiar în moneda națională la cursul oficial (de schimb) din ziua scadenței. Totuși, pot apărea diferențe de curs valutar la unele plăți, motiv pentru care, la cuantificarea ratelor de leasing, va trebui ca acestea să fie luate în considerare.

Direcțiile și modul de promovare a companiilor de leasing ar putea fi un indicator al intențiilor acestora și al capacităților de care dispun. Cele mai cunoscute companii care utilizează plasarea publicității pentru promovarea produselor sale sunt MAIB-Leasing, IMC Leasing și Total Leasing. Celelalte companii apelează la promovarea prin rețeaua de parteneri.

Un alt element, ce ține de imaginea companiei, este site-ul corporativ. Din cele 27 companii menționate, 4 companii de leasing (la momentul cercetării) aveau pagina web. Companiile MAIB-Leasing, Total Leasing, IMC Leasing oferă pe paginile electronice informație completă despre companii și produsele acestora. Site-ul companiei Top Leasing prezintă doar denumirea companiei, adresa juridică și rechizitele bancare. Pentru confortul potențialilor clienți, pe pagina fiecărui operator, există calculatorul de leasing, iar clienții pot accesa pagina lor personală pentru a afla care este situația lor la moment. În contextul interacțiunii cu clienții prin intermediul site-ului, Total Leasing își depășește concurenții de profil prin lansarea serviciului inovator

why exist significant differentiations in the leasing offers low this component, in offers, the interest is defined in per cents, after which is applied on the finance value and is deducted on the location period. The interest includes the leasing company's profit and covers the interest paid by the bank, if this isn't pointed out separately – or of the respective creditor.

Management commission, in the quantum of 1.5-2 % from the supplied price is paid when is signed the leasing contract. In some contracts, the management commission is reduced to the contractual expenses, being equivalent with the administrative of the credits given from the banks. Through the administrative commission are covered the leasing company's expenses with the transaction's unfurling. Sometimes, this includes also a safety margin for covering eventual supplementary unforeseen expenses. There are situations in which the administrative commission is generating the profitability to the leasing company, because it is possible that one single person can administrate more leasing contracts with big values, and the administrative expenses being repaid from the administrative commission taken from some transactions.

The unfurling conditions of the leasing transactions can suffer modification depending on the financial benefit of the customer or as a result of the modification of the refinancial conditions.

The devalorization rate of the currency is taken into consideration by the majority of the leasing companies, through the quantification of the rates in a hard currency with big stability chances on the currency market, so, the rates will be paid by the beneficiary in the national currency at the official rate of exchange in the settling day. For all that, can appear differences of the rate of exchange at some payments, this is why at the quantification of the leasing rates they should be taken into consideration.

The directions and the promotional mode of leasing companies can be an indicator of their intentions and the capacities that they dispose. The most known companies that uses the classified ads to promote their products are MAIB Leasing, IMC Leasing and Total Leasing. The other companies appeal to promotion through partner's network.

Another element, which is the company's image, is the site. From 27 mentioned companies, 6 of them were having a web page (at the investigational moment). MAIB Leasing, Total Leasing, IMC Leasing offer on the sites the complete information about the company and its products. The Top Leasing Company's site presents only the name of the company, the address and bank materials. For the smugness of the potential customers on the page of each operator is present the leasing calculator, and the customers can access their personal site for knowing their present situation. In the context of the interaction with the customers through the site, Total Leasing is

– Leasing on-line – care facilitează legătura dintre client și companie. Astfel, clientul are posibilitatea să completeze și să transmită on-line un formular tip cu date generale despre sine, după care este contactat de către reprezentanții companiei.

Pentru întreprinderile ce necesită rețehnologizare și au acces limitat la resursele financiare scumpe, leasingul operațional al echipamentului industrial este soluția optimă în scopul dezvoltării și extinderii afacerii. O posibilitate de dezvoltare pentru piața serviciilor de leasing o constituie expansiunea leasingului operațional prestat actualmente doar de compania Optima Leasing. Deoarece leasingul operațional reprezintă arendă pe termen lung fără drept de răscumpărare, acesta ar fi foarte atrăgător pentru companiile de construcții sau pentru alte companii cu activități sezoniere.

În condițiile lipsei mijloacelor financiare, companiile de leasing existente au posibilitatea de a soluționa această problemă. În condițiile actuale, în care se află Republica Moldova, există premise pentru penetrarea pe piață a noilor companii. Atractivitatea pieței leasingului pentru noile companii este determinată de potențialul de creștere, costurile minime de intrare și regimul fiscal favorabil. Din cauza gradului redus de penetrare a leasingului în economie, există potențial de creștere a pieței leasingului.

În anul 2008, în R. Moldova, clienții companiilor de leasing geografic erau concentrați în municipiul Chișinău (75,1%), la nord (Bălți și Soroca) 5,6% și la Cahul 3,8%.

Companiile de leasing nu manifestă o tendință de a diversifica reprezentanța zonală a afacerilor și de a dezvolta rețele teritoriale de unități de funcționare, activitatea companiilor de leasing fiind concentrată în Chișinău. Din punct de vedere al extinderii regionale, companiile de leasing nu tind să deschidă reprezentanțe, fapt ce ar putea fi explicat prin suficiența cererii sau prin structurarea redusă a pieței de profil. Odată cu creșterea cererii și intensificarea concurenței, extinderea pieței serviciilor de leasing ar putea să se modifice în sensul lărgirii ariei de acoperire. Compania „MAIB-Leasing” SA acordă unele facilități clienților prin intermediul sucursalelor BCA „Moldova Agroindbank”. Compania IMC Leasing a deschis filiale în saloane de automobile, pentru a oferi comoditate maximă clientului. Însă, Top Leasing este prima companie care a inaugurat o reprezentanță la Bălți. Astfel, compania și-a consolidat în partea de nord a republicii, capacitatea de atragere a potențialilor clienți și de menținere a relațiilor cu clienții existenți.

Pentru agenții economici, investițiile reprezintă o cerință esențială pentru dezvoltarea activității lor, de aceea, finanțările prin sistem leasing constituie o soluție esențială. Și pentru că activitățile din economie necesită investiții pentru a se dezvolta, finanțările în sistem leasing vor cunoaște o creștere constantă.

În R. Moldova, leasingul a cunoscut o

over its competitors with its services- Leasing on-line- that facilitate the relation between client and company. So, the client has the possibility to complete and transmit on-line a type of form with general information about himself, after which is contacted by the company representatives.

For the enterprises that need implementation of new technology and have limited access at expensive financial resources, the operational leasing of the industrial equipment is the optimal solution for business development and extension. A developmental possibility for the leasing market is the expansion of the operational leasing that is performed at the moment only by the Optima Leasing company. Because the operational leasing represents to lease on a long period of time without redemption right, this can be very attractive for the construction companies or another companies with seasonal activity.

In the conditions of absence of the financial possibilities, the leasing companies have the possibility to solve this problem. In the present situation of the Republic of Moldova there are premises for the penetration on the market of the new companies. The market attractiveness for the new companies is determined from the growth potential, the minimal price of entry and the favorable fiscal system. Because of the reduced degree of the leasing penetration in the economy leasing market has growth potential.

In 2008 in Moldova, the leasing companies' customers geographically were concentrated in Chisinau (75.1%), in the North – Balti and Soroca (5.6%) and Cahul (3.8%).

The leasing companies do not manifest a tendency to diversify the regional representative of the businesses and to develop territorial networks of the functional units. The leasing companies' activity is concentrated in Chisinau. From the regional extensional point of view, the leasing companies do not tend to open branches, and this can be explained that they have sufficient demands or the reduced structure of the specialized market. At once with the demand growth and the intensification of the competitiveness, the leasing market extension could be modified in the sense of the enlargement of the covering area.

The MAIB Leasing company gave some facilities to the customers through BCA Moldova Agroindbank branches. IMC Leasing Company opened branches in the car show-rooms, for giving maximal commodity to the clients. But Top Leasing in the first company that have a branch in Balti. So, the company consolidated in the North the attraction capacity of the potential clients and maintaining the relation with the present clients.

For economic agents the investments represent an essential demand for their development this is why the financing through leasing system is an essential solution. And, because the activities from the economy need investments for its development; the financing

ascensiune explozivă în prezent. Experiența economiilor dezvoltate poate fi un exemplu demn de urmat în ceea ce privește leasingul. Nu întâmplător, creșterea economică din Statele Unite și, mai târziu, din Europa de Vest s-a datorat, în mare măsură, încurajării leasingului. Stimulentele, mai ales cele de natură fiscală, acordate companiilor de leasing au determinat efervescența fenomenului, astăzi vorbinduse de o adevărată industrie a leasingului. Trebuie bine înțeles faptul că de facilitățile de orice natură acordate leasingului vor beneficia în cele din urmă utilizatorii.

#### **Bibliografie:**

*Date de la Biroul Național de Statistică*

through leasing system will know a constant growth.

In Moldova leasing knew an explosive rising. The experience of the developed economies can be an example to follow. The economic growth in USA, and later in West Europe is due to leasing. The stimulants, especially of fiscal nature, given to the leasing companies, have determined the effervescence of the phenomena, today being talked about a real leasing industry. Should be well understood that the facilities of different natures accorded to the leasing will have in the last – the clients.

#### **Bibliography:**

*Dates from National Bureau of Statistics*

## **PREZENTAREA GENERALĂ A BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI**

*Prep. univ. Crina Maria PELECACI,  
Universitatea de Nord Baia Mare, România*

*Formarea și dezvoltarea pieței de capital din România, precum și apariția unor forme organizate ale acesteia, sunt elemente esențiale în procesul de restructurare a economiei naționale. Procesele implicate în crearea și dezvoltarea unei piețe de capital în țara noastră sunt legate de procesul de privatizare, aplicate la companiile de stat din diverse domenii de activitate: industrie, agricultură, comerț, servicii de transport, alimentație publică etc. În același timp, apariția noilor companii private, cu sau fără participare străină, a contribuit la accelerarea procesului de creare a unei veritabile piețe de capital în țara noastră*

### **1. Scurt istoric al BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI**

Activitatea bursieră în țara noastră datează din anul 1839, prin întemeierea burselor de comerț. La 1 decembrie 1882 a avut loc deschiderea oficială a Bursei de Valori București (BVB), iar peste o săptămână a apărut și cota bursei, publicată în Monitorul Oficial. De-a lungul existenței sale, activitatea bursei a fost afectată de evenimentele social-politice ale vremii (răscoala din 1907, războiul balcanic din 1912-1913), bursa fiind închisă apoi pe perioada Primului Război Mondial. După redeschiderea sa, a urmat o perioadă de șapte ani de creșteri spectaculoase, urmată de o perioadă tot de șapte ani de scădere accelerată. Activitatea Bursei de Efecte, Acțiuni și Schimb se întrerupe în anul 1941, moment în care erau cuprinse la cota bursei acțiunile a

## **A GENERAL PRESENTATION OF THE BUCHAREST STOCK EXCHANGE**

*Univ. Assist. Crina Maria PELECACI,  
North University of Baia Mare, Romania*

*The forming and development of the capital market in Romania, as well as the apparition of organized forms for it, are both essential elements in the process of restructuration of the national economy. The processes involved in the creation and development of the capital market in our country are related to the privatization process applied to state-owned companies of various activity fields: industry, agriculture, trade, transportation services, public alimentation, etc. At the same time, the apparition of new, private owned companies, with or without foreign participation, has contributed to accelerating the process for creating a genuine capital market in our country.*

### **1. SHORT HISTORY OF THE BUCHAREST STOCK EXCHANGE**

The stock exchange activity in our country started in 1839 when commercial exchanges were founded. The official opening of the Bucharest Stock Exchange (BVB) was on the 1<sup>st</sup> of December 1882, one week later the stock exchange quote appeared and was published in Monitorul Oficial. Throughout its existence, the activity of the stock exchange was affected by the social and political events of the time (the uprising in 1907, the Balkan war of 1912-1913), the stock exchange was closed during the first World War. Its reopening was followed by seven years of spectaculos growth, which were followed by other seven of accelerated decline. The activity of the Stock, Share and Trade Exchange was interrupted in 1941

93 de societăți și 77 de titluri cu venit fix (tip obligațiuni).

Bursa de Valori București este constituită ca o instituție publică non-profit, desfășurându-și activitatea pe principiul autofinanțării și care are drept scop oferirea unui cadru organizat și legal pentru întâlnirea cererii cu oferta de capital pe termen mediu și lung.

Bursa de Valori îndeplinește rolul preponderent pe care îl are pe piața de capital românească prin respectarea unor cerințe de transparență a pieței bursiere, protecția investitorilor, de asigurare a unor nivele de eficiență și lichiditate corespunzătoare pentru titlurile tranzacționate. Astfel, aceasta oferă investitorilor garanție morală și securitate financiară prin măsurarea continuă a lichidității valorilor mobiliare înscrise la cotă.

Bursa completează circuitele necesare pentru ca resursele financiare disponibile în piața de capital să poată ajunge în zonele productive, la societățile comerciale emitente de titluri, care le pot utiliza în mod eficient.

După o perioadă de întrerupere de 50 de ani, Bursa de Valori București s-a redeschis la 23 iunie 1995, prin fondarea Asociației Bursei de către 24 de societăți de valori mobiliare. După aprobarea de către Comisia Națională a Valorilor Mobiliare a Regulamentelor și Procedurilor de funcționare și operare, Bursa de Valori București și-a început activitatea în mod efectiv, realizând primele tranzacții la data de 20 noiembrie 1995, în incinta pusă la dispoziție de Banca Națională a României. În cadrul primei ședințe de tranzacționare, societățile de valori mobiliare, membre ale Asociației Bursei au putut negocia 905 acțiuni a 6 societăți comerciale cotate.

Conform site-ului oficial al Bursei de Valori București, rolul pe care aceasta îl îndeplinește este:

- de a furniza o piață organizată pentru tranzacționarea valorilor mobiliare;
- de a contribui la creșterea lichidității valorilor mobiliare prin concentrarea în piață a unui volum cât mai mare de valori mobiliare;
- de a contribui la formarea unor prețuri care să reflecte în mod corespunzător relația cerere-ofertă;
- de a disemina aceste prețuri către public.

Tot de pe acest site aflăm că principiile care guvernează această instituție ca piață organizată de valori mobiliare sunt **accesibilitatea, informarea, etica pieței și neutralitatea**.

**Accesibilitatea** se referă la angajamentul pe care și-l asumă Bursa de a asigura accesul egal al societăților membre și, respectiv, a societăților emitente listate la aceasta.

Bursa este, de asemenea, obligată să asigure permanent agenților de bursă și investitorilor suficientă informație despre societățile tranzacționate

when the shares of 93 companies and 77 fixed income titles (bonds) were quoted on the stock exchange.

The Bucharest Stock exchange was founded as a self-financed non-profit institution whose purpose was to provide an organized and legal environment where the supply and demand of middle and long-term capital can meet.

The Stock Exchange has a very important role on the Romanian capital market by respecting several conditions related to the stock exchange activity such as its transparency, protecting the investors and ensuring some efficiency and liquidity levels according to the titles that are traded. Consequently it offers a moral and a financial security guaranteed by continuously measuring the liquidity of the securities listed on the quote.

The stock exchange fills the circuits required so that the financial resources available on the capital market can reach the productive areas, the issuing titles companies that can use them efficiently.

After an interruption of 50 years the Bucharest Stock Exchange reopened on 23<sup>rd</sup> of June 1995 when 24 securities companies have founded the Stock Exchange Association. After the National Securities Commission approved the Regulations and the Procedures on its functioning and operation, the Bucharest Stock Exchange started its actual activity by performing the first transactions on the 20<sup>th</sup> of November 1995 in the precinct provided by the National Bank of Romania. During the first session of transactions the securities companies, members of the Stock Exchange Association, negotiated 905 shares of 6 quoted companies.

According to the official website of the Bucharest Stock Exchange, its main role is:

- to provide an organized marketplace for securities transactions;
- to enhance the liquidity of securities by concentrating a large volume of securities supplies on the market;
- to form a market that reflects appropriately the supply-demand relation;
- to distribute such prices to the public.

On the same site we can find out that the principles that govern this institution as an organized securities marketplace are its **accessibility, information level, market ethics and its neutrality**.

The **accessibility** refers to the fact that the Stock Exchange is committed to ensure equal access of the member and the issuing companies that are listed on the Exchange.

The Exchange is bound to permanently provide the exchange agents and the investors with adequate information about the companies that are traded and about the price of the securities that were issued by them.

Another role of the Exchange is to **ensure** the functionality of the securities market so that its users,

și prețurile valorilor mobiliare emise de acestea.

**Asigurarea** că piața valorilor mobiliare funcționează într-un mod care sporește încrederea utilizatorilor, autorităților și publicului larg, în general, intră tot în atribuțiile Bursei.

**Neutralitatea** cu care Bursa acționează și menținerea integrității în relația cu toți participanții la piață, precum și cu alte instituții sau organizații care supraveghează sau operează în piața de capital este alt angajament pe care și-l asumă Bursa de Valori București.

## 2. ORGANIZAREA BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI (BVB)

Bursa de Valori București a fost înființată pe baza Deciziei nr. 20/21.04.1995 a Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare. BVB este investită cu personalitate juridică, încheie bilanț contabil și are cont bancar. Activitatea sa se desfășoară în conformitate cu prevederile Legii nr. 52/1994 în scopul realizării unei piețe organizate pentru negocierea valorilor mobiliare admise la cotă și al asigurării publicului, prin activitatea intermediarilor autorizați, cu unele sisteme, mecanisme și proceduri adecvate pentru efectuarea continuă, ordonată și echitabilă a tranzacțiilor cu valori mobiliare.

Bursa se autofinanțează din comisioanele percepute conform reglementărilor bursiere, constituite la dispoziția sa, și utilizează fonduri bănești în condițiile legii. Bursa a beneficiat de finanțare de la bugetul de stat în primul an de activitate. Ea deține, cu titlu de proprietate, bunurile din patrimoniul său și este abilitată să primească donații, legate și subvenții. În exercitarea dreptului său de proprietate, Bursa posedă, folosește și dispune în mod autonom de bunurile pe care le are în patrimoniu în direcția realizării scopului pentru care s-a înființat.

Bursa poate stabili relații de asociere bilaterală cu burse din alte țări și se poate afilia la forurile internaționale ce reunesc instituțiile specifice piețelor de capital.

Bursa de Valori îndeplinește rolul preponderent pe care îl are pe piața de capital românească prin respectarea unor cerințe de transparență a pieței bursiere, protecția investitorilor, de asigurare a unor nivele de eficiență și lichiditate corespunzătoare titlurilor tranzacționate. Astfel, aceasta oferă investitorilor garanție morală și securitate financiară prin măsurarea continuă a lichidității valorilor mobiliare înscrise la cotă.

Asociația Bursei de Valori București reprezintă organul suprem de luare a deciziilor privind activitatea bursieră, fiecare societate de valori membră având dreptul la un vot în adunările generale ale Asociației.

Membrii Asociației Bursei sunt societățile de valori mobiliare și primesc din partea Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare "*Autorizația de Negociere în Bursă*".

Calitatea de membru al Asociației Bursei este

the authorities and the general public feel comfortable using it.

The Bucharest Stock Exchange is also committed to behave **neutrally** and to maintain the integrity in its relation with all the participants on the market as well as with other institutions or organizations which oversee or operate on the capital market.

## 2. THE ORGANIZATION OF THE BUCHAREST STOCK EXCHANGE (BVB)

The Bucharest Stock Exchange was founded based on Decision no.20/21.04.1995 of the National Securities Commission. BVB is a legal entity that can generate balance sheets and has a bank account. According to Law no. 52/1994 the purpose of its activity is to provide an organized market for the negotiation of the securities listed on the quote and ensure the public through the activity of authorized mediators and appropriate systems, mechanisms and procedures, which serve to continuous, effective, organized and just securities transactions.

The Exchange is a self-financed institution based on the commission it collects according to the exchange regulations that were designed for this purpose, it uses the available funds according to the law. The stock exchange was financed by the state on the first year of activity. The exchange owns the assets in its patrimony; it can receive donations, legacies and subsidies. While acting upon its ownership right, the stock exchange owns, uses and disposes independently of the assets in its patrimony in order to accomplish the purpose it was founded for.

The Exchange can establish bilateral association relations with exchanges from other countries and can affiliate to the international forums that include institutions specific to the capital market.

The Stock Exchange plays an important role on the Romanian capital market by respecting the requirements of transparency related to the exchange market, by protecting the investors and by ensuring the levels of efficiency and liquidity that correspond to the titles that are traded.

Therefore, it offers the investors a moral assurance and a financial security by continuously measuring the liquidity of the securities listed on the quote.

The Bucharest Stock Exchange Association represents the ultimate decision making organ concerning the exchange activity, each securities company that is a member has the right to vote during the meetings of the Association.

The members of the Exchange Association are securities companies that receive the "*Authorisation to Negotiate on the Stock Exchange*" from the National Securities Commission.

The membership of the Stock Exchange Association is obtained once the authorized securities company is registered in the Register of Associates and starts negotiating on the Exchange. The registration is



dobândită la data înscrierii societății de valori mobiliare autorizate să negocieze în Bursă în Registrul de Asociați. Înscrierea în acest registru se efectuează de către secretariatul Asociației Bursei, la data adoptării hotărârii de admitere în Asociație de către Comitetul Bursei.

Membrii Asociației Bursei se bucură în mod egal de toate drepturile conferite de calitatea de membru, indiferent de data dobândirii acestei calități. Membrii vor respecta Statutul Asociației Bursei, regulamentele, procedurile și orice alte reglementări emise de către Bursă și Comisia Națională a Valorilor Mobiliare.

Conducerea BVB este realizată de către Comitetul Bursei (engl. Board of Governors). Acesta este format din 9 reprezentanți, aleși de către Asociația Bursei. Comitetul numește și Directorul General al Bursei, care este responsabil de conducerea executivă a activității instituției, precum și de reprezentarea ei.

Comisarul General al Bursei este un reprezentant al Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare, care are rolul de a supraveghea și controla activitatea bursieră.

Comisiile Speciale care își desfășoară activitatea pe lângă Comitetul Bursei sunt organe cu caracter decizional și consultativ. Acestea sunt înființate prin decizii ale Comitetului Bursei. În cadrul BVB funcționează trei astfel de comisii: *Comisia de Etică și Conduită, Comisia de Înscriere la Cotă și Comisia de Dezvoltare, Produse Noi.*

*Cota Bursei de Valori București este structurată în trei sectoare:*

- al valorilor mobiliare emise de persoane juridice române;
- al valorilor mobiliare emise de către stat, autorități ale administrației publice centrale și locale și alte autorități;
- sectorul internațional.

*Sectorul valorilor mobiliare, emise de persoane juridice române, este organizat pe trei categorii:*

- categoria a II-a sau categoria de bază;
- categoria I;
- categoria plusului de transparență, denumită și Categoria PLUS.

Categoria PLUS este o categorie specială, în cadrul căreia pot fi incluse acțiunile înscrise atât în cadrul Categoriei de bază, cât și în cadrul Categoriei I.

Includerea sau excluderea acțiunilor în sau din Categoria PLUS nu are nici un efect asupra menținerii acestora în Categoria de bază sau în Categoria I.

Societățile de valori mobiliare emitente pot solicita înscrierea valorilor mobiliare la Cota Bursei de Valori București la categoria a II-a (de bază) sau la categoria I, în funcție de respectarea unor cerințe specifice.

Bursa de Valori asigură și ținerea unor evidențe cu privire la valorile mobiliare tranzacționate, care sunt cuprinse în Registrul Acțiunilor, Registrul Acționarilor și Registrul Obligațiunilor, adică

made by the secretary of the Stock Exchange Association after the Board of Governors issues the admission decision to accept it in the Association.

The members of the Stock Exchange Association are equal and have the same membership rights, regardless of the date they obtained them. The members are committed to respect the Status of the Stock Exchange Association, the regulations, procedures and any other rules issued by the Stock Exchange and the National Securities Commission.

The BVB is directed by the Board of Governors formed by 9 representatives elected by the Stock Exchange Association. The Board appoints the General Director of the Exchange who is in charge with the executive administration of the stock exchange activity as well as with its representation.

The General Inspector of the Stock Exchange is a representative of the National securities Commission whose role is to oversee and control the exchange activity.

The Special Commissions are decision-making consultative organs that act by the Board of Governors. They are founded through decisions issued by the Board of Governors. Three such commissions function within the BVB: *the Ethics and Conduct Commission, the Quote Registration Committee and the Development, New Products Commission.*

*The Bucharest Stock Exchange Quote is structured on three sectors:*

- the sector of the securities issued by Romanian legal entities;
- the sector of the securities issued by the state, the authorities and the central and local public administration and other authorities;
- the international sector.

*The sector of the securities issued by Romanian legal entities is organised in three categories:*

- the 2<sup>nd</sup> or the basic category;
- the 1<sup>st</sup> category;
- the transparency plus category also called the PLUS Category.

The PLUS Category is a special category that can include shares listed both in the basic and the 1<sup>st</sup> category.

To include or exclude shares in or from the PLUS Category does not have any effect on keeping them in the basic Category of in the 1<sup>st</sup> Category.

The companies that issue securities can request that their securities are registered in the 2<sup>nd</sup> (basic) category or in the 1<sup>st</sup> category of the Bucharest Stock Exchange Quote by complying with several specific requirements.

The Stock Exchange also ensures a record of all the traded securities that are listed in the Register of Shares, Shareholders and Bonds – that is in the Register of the Bucharest Stock Exchange.

Registrul Burselor de Valori București.

*Informațiile conținute în Registru se referă la:*

- numele și prenumele sau denumirea persoanelor fizice, respectiv juridice;
- numărul de identificare;
- cetățenia sau naționalitatea;
- domiciliul sau sediul social;
- tipul și clasa valorilor mobiliare deținute;
- numărul valorilor mobiliare deținute.

*Registrul Burselor este organizat în trei secțiuni:*

- conturile clienților care nu au un cont deschis la o societate de valori mobiliare;
- conturile clienților care au cont deschis la o societate de valori mobiliare;
- conturile proprii ale societăților de valori mobiliare.

La deschiderea unui cont la o societate de valori mobiliare, clientul semnează un ordin în urma căruia acțiunile deținute de către acesta sunt transferate din secțiunea 1 în secțiunea 2 a Registrului Burselor.

Prin intermediul Registrului Burselor se realizează transferul dreptului de proprietate asupra valorilor mobiliare în urma tranzacționării în cadrul sistemului Burselor sau a altor modalități de dobândire a proprietății prevăzute de lege (moșteniri, donații etc.).

De asemenea, Registrul operează toate modificările intervenite în atributele de identificare ale persoanelor fizice și juridice, deținătoare de valori mobiliare, înscrise în aceste evidențe.

#### **Bibliografie:**

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

*The information recorded in the register refers to:*

- the last and the first name or the name of the physical person or legal entity;
- the identification number;
- the citizenship or the nationality;
- the residence or the head office;
- the type and the class of the securities it owns;
- the number of the securities it owns.

*The Stock Exchange Register is organized into three sections:*

- the section of the accounts of clients who do not have an open account at any securities company;
- the section of the accounts of clients who do have an open account at a securities company;
- the section of the accounts of the securities companies.

When opening an account at a securities company, the client signs an order according to which the shares he owns are transferred from section 1 to sections 2 of the Stock Exchange Register.

The transfer of ownership right is done through the Stock Exchange Register after a transaction within the Stock Exchange system or any other means of obtaining ownership that are stipulated by the law (inheritance, donations etc.)

The Register also operates all the appropriate modifications concerning the identification attributes of the physical persons and the legal entities that are holders of securities listed in these records.

#### **Bibliography:**

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

## UNELE ASPECTE CONTABILE PRIVIND REORGANIZAREA ÎNTRERINDERILOR

*Drd. Alexandr POLOMOȘNÎH, ASEM*

*În condiții de criză financiară și economică este deosebit de important de reorganizat întreprinderile pentru ridicarea eficienței activității lor. De aceea, în prezentul articol sunt expuse unele metode în domeniul contabilității și al relațiilor de afaceri în perioada de reorganizare a întreprinderilor.*

Într-o economie de piață, cele mai importante obiective strategice de gestionare a întreprinderilor sunt sporirea performanței și ridicarea valorii lor corporative. Pentru a atinge aceste obiective, în condițiile actuale, mai des se utilizează modificarea structurii organizatorice a întreprinderii. În fiecare caz, motivele care îndeamnă managerii la restructurarea afacerilor lor sunt diferite.

O practică internațională multianuală a creat o varietate de forme de transformări corporative, care să se utilizeze de oamenii de afaceri pentru a urmări obiective diferite. Cu toate acestea, legislația în vigoare a multor țări limitează lista variantelor posibile la cinci forme de bază. *Codul Civil al RM* le permite întreprinderilor de a reorganiza, prin fuziune (contopire și absorbție), dezmembrare (divizare și separare) sau transformare [1].

La fuziunea (contopire) întreprinderilor, toate drepturile patrimoniale și obligațiile fiecăreia din ele trec, potrivit actului de transfer, la întreprinderea înființată în urma fuziunii.

La asocierea (absorbție) unei întreprinderi cu alta, la cea din urmă trec, în conformitate cu actul de transfer, toate drepturile patrimoniale și obligațiile întreprinderii asociate.

La divizarea întreprinderii, la întreprinderile înființate în urma divizării trec, conform actului (bilanțului) divizării, drepturile patrimoniale și obligațiile întreprinderii reorganizate.

La separarea din întreprindere a uneia sau a câtorva întreprinderi, la fiecare din acestea trec, potrivit actului (bilanțului) divizării, părțile respective din drepturile patrimoniale și obligațiile întreprinderii dresate.

La transformarea întreprinderii în întreprindere cu altă formă juridică de organizare, la întreprinderea recent fondată trec toate drepturile patrimoniale și obligațiile întreprinderii transformate. [2].

Alegerea uneia din formele existente de reorganizare depinde de factorii juridici și economici. În acest sens, reorganizarea poate fi obligatorie sau facultativă.

Companiile sunt obligate să se reorganizeze la cererea organelor publice autorizate sau a unei instanțe de judecată. O astfel de cerință poate veni de la *Agenția Națională pentru Protecția Concurenței* (dezmembrare

## SOME ACCOUNTING ASPECTS OF CORPORATE REORGANIZATION

*PhD candidate Alexandr POLOMOSNIH,  
AESM*

*In terms of the financial and economic crisis corporate reorganization for more emerging efficiency of their performance is of great importance. Therefore, the method of accounting and business relations with participation in such processes are described in this article.*

Enhancement performance and increasing corporate value are the most important strategic objectives of enterprises' management in conditions of market economy. To achieve these objectives, modification of enterprise organizational structure becomes of increasing use. The motives that prompt managers to restructure their businesses are different in each single case.

Many years of international business practices have created various forms of corporate transformations that are used by business people pursuing different goals. However, current legislation in many countries has limited the list by five basic forms. In accordance with the *Civil Code of the RM* enterprises are allowed to restructure themselves by combination (merger and takeover), separation (split-up and spin-off) and transformation [1].

While some companies merging together, all the property rights and responsibilities of each of them pass as per the deed of transfer to the enterprise created by the merger.

If a company takeovers another it receives all the property rights and obligations of absorbed enterprise in accordance with the deed of transfer.

At the splitting-up of a company its property rights and obligations are distributed among newly set up businesses in the relevant proportional shares according to the separation balance sheet.

In case of spinning-off from a company of one or more entities each of them gets in the relevant shares relying on the separation balance sheet property rights and obligations of the initial reorganized company.

By transforming an enterprise into another one, with a different legal form of business organization, all the property rights and obligations of the initial enterprise pass to the transformed one [2].

The choice of one of the existing forms of reorganization depends on the legal and economic factors. In this sense, the reorganization may be mandatory or voluntary.

Companies are obliged to reorganize under the request of the authorized state bodies or the court. Such a requirement may come from the *National Agency for Protection of Competition* (separation – in accordance

– în conformitate cu legislația antimonopol), **Comisia Națională a Pieței Financiare** (transformare – în conformitate cu legislația privind societățile pe acțiuni) etc.

Efectuarea reorganizării voluntare trebuie să înceapă cu hotărârea adunării generale a proprietarilor. *Motivele economice* principale pentru a iniția reorganizarea întreprinderilor, care depind de forma de reorganizare, pot fi:

- Profitarea de la efecte sinergice (fuziune, dezmembrare);
- Protecția afacerii de la o captivare ostilă (fuziune, dezmembrare, transformare);
- Economii pe seama reducerii poverii fiscale (fuziune, dezmembrare, transformare);
- Atragerea unor surse de finanțare suplimentare (fuziune, transformare) și altele.

O importantă caracteristică economică și juridică a tuturor formelor de reorganizare a întreprinderilor este regula de succesiune universală, conform căreia bunurile și capitalul întreprinderilor reorganizate trebuie distribuite între succesori într-o proporție anumită.

Una din condițiile de distribuire echitabilă a proprietății și reflectare a proceselor de reorganizare în rapoarte financiare este evaluarea activelor nete ale întreprinderilor reorganizate. Semnificația evaluării obiective a activelor nete este determinată de două motive principale menționate în legislație:

- Mărirea capitalului social al societății succesoare nu trebuie să depășească valoarea activelor lor nete [4].
- Cota valorică a fondatorilor în capitalul social al întreprinderilor succesoare trebuie să fie proporțională cu cota valorică deținută de aceștia în capitalul social și/sau în activele nete ale societății ce se reorganizează [3].

Desfășurarea procesului de reorganizare necesită pregătirea unui număr de forme specifice de rapoarte, care depind de forma de reorganizare și etapele sale particulare. Principalele documente, perfectate în cadrul reorganizării, sunt: decizia privind reorganizarea, bilanțul consolidat, bilanțul de repartitie, actul de transmitere, ultimul raport financiar, primul raport financiar.

**Decizia privind reorganizarea** se întocmește pentru toate formele de reorganizare. Acest document se aprobă de cel puțin 2/3 de voturi ale fondatorilor și se consideră începutul formal de reorganizare;

**Bilanțul consolidat** este bilanțul contabil care se întocmește conform standardelor contabile de către societatea nou-creată în urma fuziunii, în baza bilanțurilor contabile ce reflectă valoarea de piață a activelor societăților implicate în fuziune, precum și succesiunea drepturilor și obligațiilor acestora [4]. Sursă de informare sunt rapoartele individuale ale companiei inițiale;

with the antitrust legislation), the **National Commission on Financial Market** (transformation – according to the legislation on joint stock companies) etc.

Implementation of a voluntary reorganization should begin with a decision of the general meeting of owners. Key *economic motivations* to initiate the reorganization of enterprises depend on shape of reorganization and can be the following:

- Using the laws of synergy (combination, separation);
- Protect their businesses from a hostile takeover (combination, separation and transformation);
- Savings on reducing the tax burden (combination, separation and transformation);
- Attracting additional funding sources (combination and transformation) etc.

The rule of universal succession is an important economic and legal distinguishing feature of all forms of enterprise reorganization and stands for the property and equity of reorganized enterprises have to be distributed among their successors in a certain proportion.

One of the conditions for equitable distribution of the property and disclosure of the reorganization processes in the financial statement is valuation of the reorganizing enterprises' net assets. The meaning of fair appraisal of the net assets is due to two main reasons set in the legislation:

- The amount of statutory capitals of successor enterprises cannot exceed the value of their net assets [4].
- The cost-share of the founders of the statutory capital of the successor enterprises has to be proportional to the value share, which belongs to them in the net assets of the initial companies [3].

Implementation of the reorganization process requires preparation of some specific forms of financial statement, that depends on the shape of reorganization and its particular stages. The main documents to be drawn up while reorganization can be: a decision on the reorganization, a consolidated balance sheet, a separation balance sheet, a deed of transfer, a closing balance sheet, an opening balance sheet.

**The decision on reorganization** – is taken in all the forms of reorganization. This document must be approved by at least 2/3 vote of the founders and is considered the formal beginning of the reorganization procedure;

**The consolidated balance sheet** – is drawn up in case of reorganization in the form of merger and takeover [4]. The individual financial statements of combining businesses serve as a source of its information;

**Bilanțul de repartitie** – bilanțul contabil care se întocmește conform standardelor contabile de către societatea ce se reorganizează prin dezmembrare, care reflectă valoarea de piață a activelor societății, împărțirea activelor și pasivelor societății, precum și succesiunea drepturilor și obligațiilor acesteia [4]. Drept sursă de informare servește raportul financiar individual al companiei care se reorganizează;

**Actul de transmitere** se întocmește în cazul reorganizării sub formă de fuziune (în baza bilanțului consolidat), de dezmembrare (bazată pe bilanțul de repartitie) și de transformare (bazată pe raportul financiar propriu al întreprinderii reorganizate) [4];

**Ultimul raport financiar** include date despre activitatea economică a întreprinderii de la începutul anului respectiv până la data care precede înregistrarea de stat a entităților nou-apărute (data efectuării înscrierii despre încetarea activității entității absorbite în Registrul de stat al întreprinderilor și organizațiilor). Este folosit în cadrul contopirii, asocierii și divizării;

**Primul raport financiar** se perfectează de către companiile nou-create în urma reorganizării, la data înregistrării lor de stat, în baza actelor de transfer. Este utilizat în cadrul fuziunii, divizării și separării.

Reorganizarea întreprinderilor în mod inevitabil necesită apariția unor cheltuieli, a căror sumă poate ajunge până la 5% din capitalul companiilor ce se reorganizează [5]. Ținând cont de importanța și mărimea cheltuielilor de reorganizare, suntem de părerea că este rațional să le înregistrăm într-un cont separat al contabilității de gestiune **888 «Cheltuieli de reorganizare»**. În debitul acestui cont de activ este propus să se reflecte cheltuielile de reorganizare, suportate de către întreprinderi, iar în credit – distribuirea acestora. *Evidența analitică* a cheltuielilor de reorganizare se ține pe tipurile lor, pentru care pot fi deschise următoarele *subconturi*:

- Taxe obligatorii,
- Pregătirea și perfectarea documentelor;
- Servicii de avocați și consultanți etc.

Distribuirea cheltuielilor acumulate pe contul **888 «Cheltuieli de reorganizare»**, trebuie să fie făcute în direcțiile respective, conform planului (bugetului) sau a bazei stabilite. Suma totală a rulajelor acestui cont arată dimensiunea cheltuielilor suportate. Soldul nedistribuit poate să indice faptul că cheltuielile de reorganizare au depășit nivelul planificat, dar distribuirea excesivă – economia lor.

Deci, în urma distribuirii, o parte din cheltuielile legate de întreprinderile nou-create trebuie recunoscută ca active nemateriale și inclusă în primele lor rapoarte financiare. Restul cheltuielilor ce vizează companiile care își continuă activitatea, trebuie să fie atribuit la rezultatele lor financiare ale perioadei în care a avut loc reorganizarea.

Schema generală a formulelor contabile de înregistrare a cheltuielilor de reorganizare este prezentată în figura 1:

**The separation balance sheet** – is used under reorganization in form of split-up and spin-off [4]. It is prepared in accordance with accounting standards by the reorganizing company on basis of information from its individual statement and describes results of property rights and obligations separation among the successors;

**The deed of transfer** – is drawn up under reorganization in the form of merger and takeover (based on the consolidated balance sheet), the split-up and spin-off (based on the separation balance sheet) and transformation (based on the enterprise individual financial statement) [4];

**The closing balance sheet** – made by the enterprises on the date preceding the date of the reorganization state registration by the dissolved enterprises. Used in merger, takeover and split-up;

**The opening balance sheet** – made by the enterprises created by the reorganization on the date of their state registration. Used in the merger, split-up and spin-off.

The corporate reorganization inevitably leads to the emergence of expenses, the total amount of which can reach up to 5% of reorganized companies' capital [5]. Taking into account the importance and value of these expenses, we believe appropriate to register them in a separate management account **888 «Reorganization Expenses»**. It is suggested to accumulate on debit of this active account all the expenses bore for enterprise reorganization, on the credit – their distribution. Analytical accounting of the account is proposed to perform by type of expenses incurred, which may detailed by the following accounts of II level:

- Mandatory duties and fees;
- Documentation design and paperwork;
- Lawyers, consultants and other services fee etc.

Distribution of the expenses, accumulated in the account **888 «Reorganization Expenses»** should be performed between the respective directions under the plan or specified basis. The total turnover of this account shows the size of the costs incurred. Its under-distributed balance may indicate overrun of the reorganization expenditure budget. The possible over-distribution may mean the expenditure economy.

Therefore as a result of distribution, the expenses related to newly established enterprises are to be considered intangible assets in their opening financial statement. The reorganization expenses related to continuing their activity enterprises should be attributed to the financial results of the period in which the reorganization took place.

The general scheme of records for accounting is presented in figure 1:

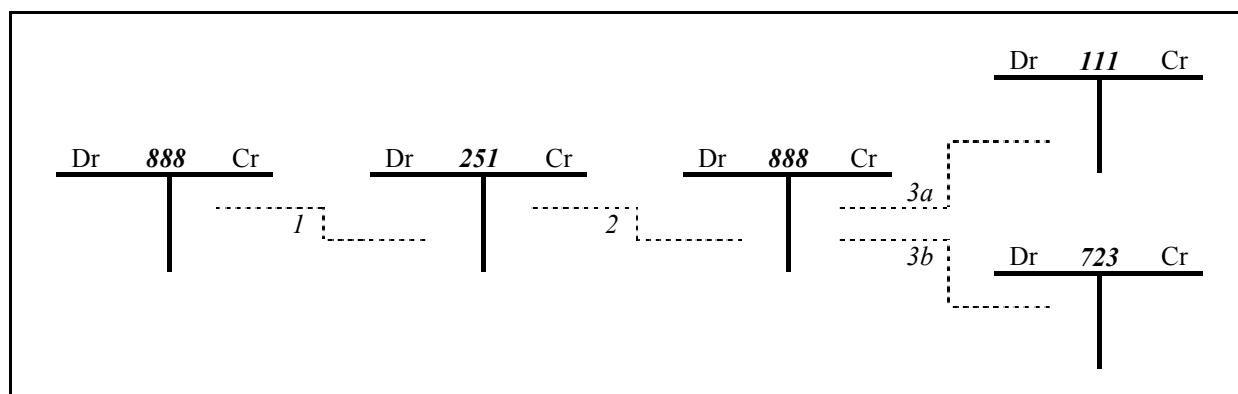


Figura 1. Schema înregistrărilor contabile privind cheltuielile de reorganizare a întreprinderilor  
Figure 1. Scheme of records for enterprise reorganization expenses accounting

Fiind inițial reflectate în contul 888 "Cheltuieli de reorganizare", suma cheltuielilor acumulate la sfârșitul perioadei de gestiune trebuie transferată la contul 251 "Cheltuieli anticipate curente" (formula contabilă 1), apoi se revină la contul 888 "Cheltuieli de reorganizare" la subconturile respective (formula contabilă 2). În caz de finalizare cu succes a reorganizării, suma acumulată în contul 888 "Cheltuieli de reorganizare" urmează să fie repartizată. Cota atribuită companiilor nou-create, ca urmare a reorganizării, trebuie transferată conform actului de transmitere la debitul contului 111 "Active nemateriale" (formula contabilă 3a). Restul cheltuielilor de reorganizare referitoare la companiile în funcțiune, sau la companiile în proces de lichidare, se transferă la debitul contului 723 "Pierderi excepționale" (formula contabilă 3b). Aceeași corespondență contabilă este valabilă și pentru cazul în care, din anumite motive, reorganizarea începută nu va fi reușită.

La sfârșitul perioadei de gestiune, companiile care continuă să opereze după reorganizare, trebuie să prezinte o informație detaliată în privința cheltuielilor de reorganizare, suportate în anexele la raportul financiar.

În conformitate cu *Legea „Cu privire la antreprenoriat și întreprinderi”*, procedura de reorganizare se consideră terminată, cu excepția cazurilor de reorganizare prin asociere, din momentul înregistrării de stat a întreprinderii recent înființate.

La reorganizarea întreprinderii prin asociere la ea a altei întreprinderi, prima se consideră reorganizată din momentul înscrierii în *Registrul de stat* al întreprinderilor a datelor cu privire la încetarea activității întreprinderii asociate [2].

#### Bibliografie:

1. *Codul Civil al RM* nr. 1107 din 06.06.2002 // Monitorul Oficial al RM nr. 82-86 din 22.06.2002.
2. *Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi* nr.845 din 03.01.1992 // Monitorul Parlamentului nr.002 din 28.02.1994.

Initially recorded in the account 888 "Reorganization Expenses" the enterprise reorganization expenses at the end of the reporting period should be transferred to the account 251 "Current Prepaid Expenses" (Posting 1), then return to the account 888 "Reorganization Expenses" under the relevant analytical accounts (Posting 2). Once the corporate reorganization is completed, successfully accumulated amount of the expenses in the account 888 "Reorganization Expenses" has to be distributed properly. The share attributable to the newly created businesses as a result of the reorganization should be transferred under the deed of transfer to the debit of the account 111 "Intangible Assets" (Posting 3a). The share of the reorganization expenses which relates to the continuing existence companies or to the dissolved companies should be referred to the debit of the account 723 "Extraordinary Losses" (Posting 3b). The same accounting record would be made if for some reasons the started reorganization did not succeed.

Companies that continue their performance after the reorganization must prepare a detailed disclosure of the incurred reorganization expenses in the annexes to the financial statement at the end of the reporting period

In accordance with the *Law on Entrepreneurship and Enterprises* the reorganization procedure is considered completed at the moment of state registration of newly established legal entities with the exception of reorganization through takeover. In this case, the legal entity is considered to be reorganized as soon as the last absorbed company is unfilled from the *State Register* of Enterprises and Organizations [2].

#### Bibliography:

1. *Codul Civil al RM* nr. 1107 din 06.06.2002 // Monitorul Oficial al RM nr. 82-86 din 22.06.2002.
2. *Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi* nr.845 din 03.01.1992 // Monitorul Parlamentului

- |  |  |
|--|--|
| <p>3. <i>Legea privind societățile pe acțiuni</i> nr.1134 din 02.04.1997 // Monitorul Oficial al RM nr. 1-4 din 01.01.2008.</p> <p>4. <i>Instrucțiune privind etapele reorganizării societății pe acțiuni</i>. Aprobata de Hotărârea CNPF nr.43/9 din 03.08.2006 // Monitorul Oficial al RM nr.134 din 25.09.2006 .</p> <p>5. <i>Реорганизация и ликвидация юридического лица</i> / Клинов Н.Н., Назаров Д.В. / Издательство «Питер», 2003. 427 с.</p> <p>6. <i>Financial Accounting and Reporting</i>. Elliot &amp; Elliot, Prentice Hall, 2000.</p> <p>7. Ristea, M.(coord.) <i>Contabilitate financiară a întreprinderii</i>. București: Editura Universitară, 2004, 526 p.</p> | <p>nr.002 din 28.02.1994.</p> <p>3. <i>Legea privind societățile pe acțiuni</i> nr.1134 din 02.04.1997 // Monitorul Oficial al RM nr. 1-4 din 01.01.2008.</p> <p>4. <i>Instrucțiune privind etapele reorganizării societății pe acțiuni</i>. Aprobata de Hotărârea CNPF nr.43/9 din 03.08.2006 // Monitorul Oficial al RM nr.134 din 25.09.2006 .</p> <p>5. <i>Реорганизация и ликвидация юридического лица</i> / Клинов Н.Н., Назаров Д.В. / Издательство «Питер», 2003. 427 с.</p> <p>6. <i>Financial Accounting and Reporting</i>. Elliot &amp; Elliot, Prentice Hall, 2000.</p> <p>7. Ristea, M.(coord.) <i>Contabilitate financiară a întreprinderii</i>. București: Editura Universitară, 2004, 526 p.</p> |
|--|--|

## ESENȚA ȘI FUNCȚIILE RELAȚIILOR CU PUBLICUL DIN CADRUL STRUCTURILOR DE STAT

*Drd. Ala ULGU, ASEM*

*Transformările democratice ce au loc în ultimele decenii în statul moldovenesc au suscitat o necesitate stringentă în contacte cu cetățenii, organizațiile obștești, mijloacele de informare în masă, astfel prefăcând serviciile de relații cu publicul într-un element de cea mai mare importanță al întregului sistem de conducere a statului. Ținând cont de însemnătatea conștientizării teoretice a activității institutului de relații cu publicul (RP), în articol este examinată esența acestei noțiuni (public relations) și funcțiile de bază ale activității date. De asemenea, este caracterizată succint starea actuală a RP în cadrul organelor puterii de stat din Republica Moldova din punctul de vedere al abordării funcționale.*

Condițiile politice și socio-economice contemporane, procesele democratice ce se dezvoltă furtunos necesită niște inter-relații calitativ noi între putere și societate. Instituirea unor legături comunicative este foarte importantă în sistemul conducerii de stat. De faptul dacă cetățenii au încredere în putere, o consideră o întruchipare a propriilor interese, voințe, depinde atât succesul realizării reformelor democratice, cât și stabilitatea politică în țară, dezvoltarea ei de mai departe. În acest context, rolul institutului de **relații cu publicul (RP)** crește substanțial.

În trecutul nu prea îndepărtat, sistemul statului autoritar presupunea prezența unei poziții unice și indiscutabile față de tot ce se petrecea în țară, a cursului politic al statului. Uneori, contrastul dintre realitatea veridică și informația prezentată oficial genera contradicții în conștiința publică și mult timp, dar sigur a format un stereotip al opoziției societății față de stat, care s-a consolidat și mai mult în anii '90 ai secolului trecut.

Calea spre o colaborare cu adevărat fructuoasă a interacțiunii societății civile și institutelor statale este lungă și ghimpoasă. A distruge stereotipurile stabilite, a explica pe înțeles celor interesați și care se îndoiesc ce reprezintă conducerea de stat, ce evenimente s-au produs în realitate în țară, pentru soluționarea căror probleme acute se cheltuiesc mijloacele de stat constituie o îndatorire directă a structurilor RP.

**Într-o societate democratică RP constituie un instrument de atingere a înțelegerii și acordului reciproc între diferiți subiecți ai sociumului.** Deși în ultimii 60 de ani s-a propus o mulțime de interpretări

## THE ESSENCE AND THE FUNCTIONS OF PUBLIC RELATIONS IN GOVERNAMENTAL STRUCTURES

*PhD candidate Alla ULGU, AESM*

*The democratic transformations, which have occurred during the last decades in the Moldovan state, caused an imperative need of communication with citizens, public organizations and mass media, thus transforms public relation services into the most significant element of the entire public administration system. Considering the importance of theoretical understanding concerning the activity of public relations institute, this article examines the essence of "public relations" concept and the basic functions of PR-activity, as well as gives a quick overview, based on functional approach, of present framework of government's public relations in the Republic of Moldova.*

The modern political, social and economic conditions and impetuous development of democratic processes demand a new qualitative mutual relationship between public authorities and civil society. The establishment of communication liaisons is of great importance for the public administration system. Both, the success of democratic reforms' realization, as well as the political stability in the country and its further development, depend on citizens' confidence in public authorities and on their expectations on the embodiment of their will and interests through the government. Hence, the role of **public relations (PR)** institute is significantly increasing.

In the recent past, the authoritarian governmental system presumed a unique and indisputable position concerning events occurred in the country, political direction of the Government and its accuracy. At times, the gap between reality and official information was generating contradictions in the public consciousness and thus, slowly but for certain, formed a stereotype about the opposition between civil society and public authorities, which had been fortified even greater since 90's of the last century.

The way to the true fruitful cooperation and communication between civil society and public institutes is long and thorny. To destroy deep-rooted stereotypes, to explain apprehensively to those who have doubts and interest what represents public administration, to reveal the events that really occurred in the country and to justify critical purposes which are the reasons for public funds utilization – is the direct responsibility of public relations structures.

**In democratic society PR is the tool of**

<sup>1</sup> Berth. K., Sjoberg. G. *Quality in public relations*. – International institute for quality in public relations and authors. – Copenhagen. – 1997



diferite ale noțiunii respective (public relations), o definiție univocă a acesteia lipsește până în prezent [5].

Institutul de relații cu publicul (IRP), creat în Marea Britanie în 1948, a emis o definiție a RP valabilă până azi. Aceasta sună astfel: „*Public relations*” constituie niște eforturi planificate, de lungă durată, orientate spre crearea și susținerea unor relații binevoitoare și de înțelegere reciprocă între organizație și publicul ei”<sup>1</sup>.

O definiție mai amplă dintre cele existente astăzi, în opinia noastră, o conține Declarația mexicană, pe care reprezentanții ai mai mult de 30 de asociații RP naționale și regionale au expus-o în Mexic, la 2 august 1978. În aceasta se spune că „*RP reprezintă o artă și o știință a analizei tendințelor, prevenirii consecințelor lor, a efectuării unor recomandări conducerii organizațiilor și a realizării programelor de acțiune în interesele și ale organizațiilor, și ale publicului*” (5).

Cercetătorii contemporani propun diferite modele de clasificare a funcției relațiilor cu publicul care, de regulă, se referă la activitatea întreprinderilor sau firmelor pe piață. Pe lângă activitatea de producție și comercială, după părerea academicianului A.N. Romanov, funcțiile sale RP le poate îndeplini și în următoarele sfere ale activității umane:

- relațiile publice;
- relațiile de stat;
- relațiile interetnice și internaționale [5].

Sfera conducerii de stat reprezintă un câmp vast de activitate pentru specialiștii din domeniul RP. Aceasta este puțin cercetat și se găsește în etapa inițială a dezvoltării sale. Pentru a relata mai complet despre esența fenomenului „public relations” luând în considerare diferite abordări tipologice, ne pare oportun a propune clasificarea generală a relațiilor cu publicul, aplicată la activitatea RP ale structurilor de stat.

*Funcția informativă* presupune elaborarea politicii informaționale a organizației, orientate spre informarea completă, autentică și la timp a societății cu privire la toate aspectele activității organului de stat. Scopul principal al activității informaționale a RP îl constituie crearea unei atmosfere deschise și transparente de conducere.

*Funcția comunicativă* este orientată spre determinarea auditoriului-țintă, stabilirea metodelor și instrumentelor celei mai eficiente influențe asupra acestuia, modelarea relației inverse, organizarea interacțiunii dintre organul de stat și public.

*Funcția analitică* se realizează prin studierea și analiza organizației înseși și a mediului ei social, examinarea canalelor prin care circulă informația,

**achieving mutual understanding and agreement between various social subjects.** Despite the fact that for the last 60 years there was a multitude of different interpretations concerning “public relations” concept, an unequivocal definition of this PR concept is still missing. [5]

The Institute of Public Relations (IPR), founded in Great Britain in 1948, has given a working so far PR definition. Here it is: “*Public Relations are long-term efforts oriented towards creation and maintenance of benevolent relations and mutual understanding between the organization and its public*”<sup>1</sup>.

In our opinion, the most comprehensive from nowadays existing definitions is the Mexican statement, advocated by representatives from more than 30 national and regional PR associations in Mexico City on August 2nd, 1978. According to that: “*PR is the art and science of analyzing trends, predicting their consequences, counseling organization leaders and implementing planned programs of action which will serve both the organizations and the public interest*”. [5]

Modern researchers offer different models of classification of public relations functions and, as a rule, those models are related to the activity of the enterprises in the market. Besides industrial and commercial activity, according to academician Romanova A.N., public relations can realize their functions as well as in the following spheres of human activity:

- social relations
- governmental relations
- international and interethnic relations. [5]

The public administration sphere represents a huge field of activity for public relations experts. That area is not enough investigated and is situated on the initial stage of development. For the purpose of more integrated disclosing of the essence of “public relations” phenomenon, considering various typological approaches, it is appropriate to offer a general classification of public relations functions, which will be applicable to PR-activity of governmental structures.

*The informative function* implies the elaboration of the informational policy of the organization and is oriented towards the complete, authentic and opportune informing of the society about all the aspects of governmental structure activity. The main objective of the information work in PR is the creation of an atmosphere of transparency and lucidity of the administration.

*The communicative function* is oriented towards target audience identification, determining methods and tools for most effective impacts on the given audience, feedback modeling and management of relationships between governmental structure and the society.

<sup>1</sup> Berth. K., Sjoberg. G. Quality in public relations. International institute for quality in public relations and authors. - Copenhagen. 1997.

analiza și evaluarea opiniei publice, monitoringul reflectării activității organizației de mass-media.

*Funcția de pronosticare* include pronosticarea așteptărilor și a reacției publicului la activitatea organizației, estimarea posibilității de apariție a situațiilor conflictuale, de criză și a căilor de anticipare, depășire sau diminuare a influenței lor negative asupra organizației.

*Funcția consultativă* presupune, pe de o parte, iluminarea publicului privind problemele legislative, hotărârile, deciziile; pe de altă parte – organizarea activității consiliilor obștești, ale experților pe lângă instituția de stat. Datorită participării temporare sau permanente a organelor consultative la adoptarea deciziilor de stat, elaborarea politicilor și programelor, interesele cetățenilor se realizează în măsură deplină.

*Funcția organizațional-juridică* reflectă asigurarea juridică a serviciilor RP, în care o importanță deosebită o are cultura inter-organizațională, respectarea eticii de serviciu, precum și organizarea activității înseși a serviciului respectiv. Paralel cu aceasta, funcția organizațională este chemată să contribuie la un asemenea aspect al RP ca activitatea „reprezentativă”, ce se manifestă prin organizarea recepțiilor, prezentarea programelor și a proiectelor de stat, ceremoniile de deschidere a manifestărilor de sărbătoare, a ședințelor festive etc.

*Funcția de coordonare* cuprinde susținerea contactelor cu mass-media, dezvoltarea relațiilor inter-organizaționale, interacțiunea cu alte structuri de stat.

*Funcția integrativă* ajută la unirea întregului complex de acțiuni funcționale ale serviciului RP într-o singură filozofie, în care este important fiecare detaliu, unde subordonarea tuturor aspectelor activității unei idei comune apare în calitate de componentă organică și indivizibilă a conducerii de stat. În acest context, ținând cont de gradul complet deosebit al inter-relațiilor sociale, realizarea funcției date necesită de la organizație un nivel avansat, calitate și responsabilitate.

În Republica Moldova, unele institute de stat au astăzi propriul serviciu de relații cu publicul, dar de cele mai multe ori acesta este reprezentat de un singur secretar de presă. Încă în Programul de activitate al fostului guvern „Progresul și integrarea” pe anii 2008-2009, una dintre prioritățile politicii de stat era declarată „Realizarea dialogului activ cu societatea civilă”, iar în calitate de componente:

- a) elaborarea mecanismului de interacțiune dintre stat, organele publice centrale, pe o parte, și societatea civilă – pe de altă, pe calea creării unei baze transparente, stabilirea unor principii și standarde comune de colaborare;
- b) crearea unei baze consecvente și eficiente de consultare a organizațiilor civile (informarea, colectarea propunerilor), ce permite realizarea analizei diferitelor opinii și poziții

*The analytical function* is realized through study and analysis of the organization and its social environment, study of data paths, public opinion analysis and evaluation, monitoring of organization's activity in mass-media.

*The forecasting function* includes forecasting of society expectations and reactions according to organization's activity, probability estimation of disputes and crisis situations, reflection of preventing methods and solutions for overcoming or softening their negative impact on the organization.

*The advisory function* on the one hand includes social education concerning legislation, decisions and resolutions, on the other hand – management of social councils and councils of experts attached to the governmental institution. The interest of citizens is always fulfilled during temporary or constant participation of advisory structures in the governmental decision making and in the programs and policies elaboration.

*The organizational and legal function* reflects legal maintenance of PR service activity, where a significant importance is assigned to the intra-organizational culture, office ethics maintenance, and also to the organization of PR-service activity. Besides, the organizational function has its mission to contribute to such aspect of PR – activity, which is called “representation” activity, reflected in the organization through receptions, presentations of governmental programs and projects, ceremonies of opening celebrations, ceremonial meetings etc.

*The coordinating function* includes relationship maintenance with mass-media, intra-organizational liaisons development and communication with other governmental structures.

*The integration function* helps to unite the entire system of PR-service functional actions into a unique philosophy, where each detail is of great value and where the submission of all aspects of activity to the general idea appears as an organic and an integral component of the public administration. In the given context, considering absolutely other scale of public mutual relations, the realization of this function demands a special level of quality and responsibility for the institute.

In the Republic of Moldova, at present, some governmental institutes have their own public relations service, but, often this service is represented only by one Press Secretary. Lately, in the activity program of the last Government for 2008-2009 years – “Progress and integration” – was declared one of the priorities of governmental policy “Realization of active dialogue with civil society” and its components:

- a) elaboration of the mechanism for interaction between the Government and central public authorities on the one hand, and the civil society – on the other hand, through creation of a transparent basis for general principles and cooperation standards establishment;

în scopul elaborării propunerilor în domeniul de formare a politicilor.

În scopul realizării directivei de concepție de organizare a comunicării statului cu comunitatea, a fost creat Consiliul consultativ, instituirea căruia constituie un exemplu de abordare nouă a materializării dialogului cu societatea, orientat spre coordonarea, integrarea, consecutivitatea relațiilor cu publicul și bazat pe înaltul nivel de profesionalism al specialiștilor RP.

Deși puterea executivă demonstrează că este adeptul realizării funcțiilor de informare, comunicative, consultative, de coordonare, organizatorico-juridice, nu se acordă atenția necesară funcțiilor: analitică, de pronosticare și integrative.

De asemenea, nu s-a format în măsura necesară strategia de comportament a organelor statale în auditiile de contact externe, nu este elaborat mecanismul de depistare și neutralizare a pericolelor informaționale, nu există o asigurare informațional-analitică serioasă a procesului de formare a opiniei publice.

*Aceasta se explică prin următoarele cauze obiective și circumstanțe:*

- până în prezent problemele cercetării conceptuale a bazelor de activitate a serviciilor RP nu constituie o prioritate;
- nu este finalizat procesul de formare a socio-culturii corporative în interiorul sistemului însuși. Mulți angajați ai institutelor de stat se poartă față de specialiștii RP ca față de jurnaliști, considerându-i ca o sursă potențială de scurgere a informației;
- se desfășoară rar vreun monitoring social privind starea și dinamica opiniei publice privind organele conducerii de stat, se studiază în diferite grupuri sociale insuficient procesele de schimbare a imaginii puterii deja existente;
- are loc o coordonare la mai multe niveluri a materialelor emise, ceea ce duce deseori la apariția situațiilor de pierdere a avantajului informațional, de transmitere a inițiativei informaționale oponentilor;
- lipsesc resursele tehnico-materiale suficiente pentru organizarea activității orientate spre perspectivă. Subdiviziunile RP nu sunt asigurate cu numărul necesar de resurse care să corespundă cu funcțiile îndeplinite.

Deși sunt anumite dificultăți, este necesar de a promova și dezvolta permanent munca referitoare la asigurarea cu RP a activității organelor de conducere a statului care, la rândul său, trebuie să se constituie în baza principiilor legii, respectării drepturilor și libertăților omului și cetățeanului, umanismului, utilizării active a formelor publice de activitate.

Ignorarea opiniei publice sau inducerea ei în eroare, subestimarea importanței activității RP pentru

- b) creation of a consecutive and effective basis of consulting for civil society organizations (information and offers gathering), which will allow to analyze various opinions and positions for the purpose of making recommendations concerning policies generation.

With a view of realization of stipulations reflected in the Government – civil society Relationship Administration Concept has been created the Communication council, which demonstrated a new approach in the communication with the society, approach which aimed the coordination, integration, consistency of public relations based on PR-experts high-level professionalism.

Despite of the fact that executive public authority demonstrates adherence concerning realization of informative, communicative, advisory, coordinating, organizational and legal functions, there is no proper attention given to the analytical, forecasting and integration functions.

Yet, we don't have a right level of the governmental structures behavior strategy related to their external target audiences, there is no mechanism for identification and neutralization of informational threats, also there is no solid information and analytical maintenance of the public opinion formation process.

*The impartial reasons and circumstances of that are:*

- till now there is no priority for the problem of conceptual study concerning public relations services activity;
- is not finished yet the process of social corporate culture formation in the system itself. Many workers of governmental institutes treat PR-experts as journalists, considering them as a source of potential information leakage;
- the social monitoring of public opinion state and dynamics concerning governmental institutes is seldom carried out; processes of transformation of existent public authority image within various social groups are studied insufficiently;
- there exists a multilevel coordination of output materials which, quite often, leads to loss of informational benefit and to the transfer of the information initiative to opponents;
- long-term material resources for managing purposeful prospective activity are not sufficient. There is a nonconformity concerning quantity of resources provided to the divisions of public relations and functions executed by them.

Despite existing difficulties, it is necessary to constantly execute and develop an activity for PR-maintenance within governmental structures which, in turn, should be positioned on principles of legality, respect of the rights and freedom of the citizen,

formarea și susținerea reputației adecvate a organelor de conducere a statului poate duce (uneori așa și se întâmplă) la apariția pericolelor cu caracter informațional-psihologic, precum și la tensionarea situației socio-politice în întreaga țară.

În final, am vrea să subliniem încă o dată că numai în procesul unui dialog civilizată dintre structurile de stat și societate, în care rolul decisiv se atribuie institutului de relații cu publicul, realizarea adevăratelor valori ale democrației este posibilă în măsură deplină.

#### Bibliografie:

1. Блэк С. *Public relations. Что это такое?* – М., 1990.
2. Гринберг Т.Э. *Политические технологии* – «Аспект Пресс», М., 2006.
3. Невзлин Л.Б. «Паблик рилейшнз» - кому это нужно? – М., 1993.
4. Почепцов Г. *Теория коммуникации*. – М., 2001.
5. *Маркетинг* / Под ред. акад. Романова А.Н. – «ЮНИТИ», М., 1995.
6. *PR, современные технологии* / Под ред. Володиной Л.В. – Санкт-Петербург, 2008.
7. *Связи с общественностью в политике и государственном управлении* / Под общ. ред. д-ра филос. наук Комаровского В. С. – М., 2001.
8. Benoit Ph. *Do your own PR*. – By Carl Hausman TAB BOOKSINS, 1983.
9. Cutlip, Scott M., Center, Allen H. *Effective public relations*. – Englewood Cliffs, New Jersey, 1994.
10. Stone Norman. *The management and practice of public relations*. – London, 1995.
11. Ghidul sistemului de comunicare al Guvernului. Serviciul de presă al Guvernului. – Chisinau, 2008.
12. Programul de activitate al Guvernului RM pentru anii 2008-2009 „Progres și Integrare” – Chisinau, martie 2008.

humanism and active use of public forms of activity.

Ignorance of the society or its obvious misleading, underestimation of the importance of public relations services activity in the formation and maintenance of respective reputation of governmental institutes can lead, and sometimes it happens, to the fail of identification of the phases of informational and psychological threats, and also to complication of social and political conditions in the State as a whole.

In conclusion, is underlined once again, that only during a civilized dialogue between governmental structures and civil society, where the main role is assigned to public relations service, there will be a real opportunity for complete realization of true democratic values.

#### Bibliography:

1. Black S. *Introduction to Public relations*. – М., 1990.
2. Grinberg T.E. *Political technologies* – “Aspect Press”, М., 2006.
3. Nevzlin L. B. “Public relations” – For whom it is necessary? – М., 1993.
4. Pochepzov Gh. *Communication theory*. – М., 2001.
5. *Marketing* / editor acad. Romanov A.N. – “UNITY”, М., 1995.
6. *PR modern technologies* / editor Volodin L.V. – Sankt-Petersburg, 2008.
7. *Public relations in politics and public administration*. / editor dr. philosophical science Comarovski V.S. – М., 2001.
8. Benoit Philip. *Do your own PR*. – By Carl Hausman TAB BOOKSINS, 1983.
9. Cutlip, Scott M., Center, Allen H. *Effective public relations*. – Englewood Cliffs, New Jersey, 1994.
10. Stone Norman. *The management and practice of public relations*. – London, 1995.
11. Government’s communication system guide. Government press service. – Chisinau, 2008
12. Activity program of the Government for 2008-2009 years – “Progress and Integration” – Chisinau, March 2008

## CRIZA ECONOMICĂ ȘI FONDURILE STRUCTURALE ÎN ROMÂNIA

*Drd. Georgiana Nicoleta ROSOI, ASE  
București, România*

*Multe țări europene, în special în perioada post-aderare, s-au confruntat cu dificultăți în absorbția fondurilor structurale din bugetul UE, motivele cele mai citate fiind generate de lipsa unei viziuni coerente pe termen lung a autorităților, resurse insuficiente pentru a co-finanța proiecte, capacitatea administrativă scăzută la nivel central și local, lipsa de coordonare inter-instituțională, eșecurile de parteneriate public-privat, insuficiența calificare a resurselor umane, cauze care pot fi, fără îndoială, observate și în cazul României.*

*Printr-o abordare strategică pornind de la modelul econometric HEROM (versiunea în limba română a modelului HERMIN), articolul încearcă să evalueze efectele macroeconomice ale fondurilor structurale asupra comerțului exterior în cazul ratelor de absorbție diferite, constatând că aceste fonduri au un impact mai puternic asupra exporturilor de creștere în comparație cu cea a importurilor. Absorbția fondurilor structurale reprezintă o oportunitate pentru a susține creșterea economică și a reduce diferențele de dezvoltare, care, în condițiile de recesiune la nivel mondial, devine o nouă provocare pentru România.*

**Cuvinte-cheie:** integrare europeană, politici de coeziune economice și sociale, fonduri structurale, capacitate de absorbție, dezvoltare economică, modele econometrice

### **Efectele macroeconomice ale integrării în UE**

*Multe țări europene, mai ales în primii ani de după aderare, s-au confruntat cu dificultăți în transferul de fonduri disponibile de la UE, motivele cele mai citate fiind generate de lipsa unei viziuni coerente pe termen lung a autorităților, resursele insuficiente pentru a co-finanța proiecte, capacitatea administrativă scăzută la nivel central și local, eșecurile de parteneriate public-privat, insuficiența calificare a resurselor umane, cauze și lecții luate în calcul, fără îndoială, și în cazul României.*

*Uniunea Europeană acționează prin Fondurile Structurale, Fondul de Coeziune și alte instrumente financiare pentru sprijinirea atingerii acestor obiective generale, eliminarea decalajelor economice și sociale între regiuni în scopul realizării coeziunii economice și sociale. În România, prin Fondul European de Dezvoltare Regională, vor putea fi finanțate investiții productive care să contribuie la crearea și salvarea de locuri de muncă în principal prin investiții cu prioritate în IMM-uri, infrastructură, dezvoltarea potențialului autohton prin măsuri de sprijin la nivel regional și local. Până la ora actuală, cea mai mare parte a Programelor Operaționale, care pot oferi finanțare autorităților locale, au trecut printr-o lungă etapă de programare, cauzând întârzieri la nivel local a programării bugetelor și*

## ECONOMIC CRISIS AND STRUCTURAL FUNDS IN ROMANIA

*PhD candidate Georgiana N. ROSOI,  
The Bucharest Academy of Economic  
Studies, Romania*

*Many European countries, especially during the early post-accession years, have faced difficulties in absorbing the structural funds from the EU budget, the most cited reasons being generated by the lack of a coherent long-term vision of the authorities, insufficient resources to co-finance projects, low administrative capacity at central and local levels, lack of inter-institutional coordination, failures of public-private partnerships, insufficiently skilled human resources, causes which can undoubtedly be noticed also in the case of Romania.*

*By a strategic approach starting from the HEROM econometric model (the Romanian version of the HERMIN model) the article tries to assess the macroeconomic effects of structural funds on foreign trade in cases of different absorption rates, finding that these funds have a stronger impact on export growth as compared to that of imports. The EU structural funds absorption represents an opportunity to sustain economic growth and to reduce the development gap which, under the circumstances of global recession, is becoming a new challenge for Romania.*

**Key words:** European integration, economic and social cohesion policy, structural funds, absorption capacity, economic development, econometric models

### **Macroeconomic effects of the EU integration**

*Many European countries, especially in the first years after accession, faced with difficulties in transferring available funds from the EU, the reasons most cited were caused by the lack of a coherent long-term vision of the authorities, insufficient resources to co-finance projects, low administrative capacity at central and local level, failures of public-private partnerships, insufficient qualified human resources, causes and lessons taken into account, no doubt, in Romania case also.*

*European Union works through Structural Funds, Cohesion Fund and other financial instruments to help achieve these overall objectives, to eliminate economic and social disparities between regions, in order to achieve economic and social cohesion. In Romania, through the European Regional Development Fund, will be financed productive investments to help create and save jobs, mainly through investments, primarily in SMEs, investment in infrastructure, development of indigenous potential by supporting measures at regional and local level. Till today, most of the operational programs, which can provide funding to local authorities, have gone through a long stage of programming, causing delays at local programming*

elaborării propriu-zise a cererilor de finanțare. Date fiind acestea, nivelul de accesare a fondurilor structurale în primul an de la aderare este unul foarte scăzut.

Până acum, România a absorbit doar nouă procente din fondurile disponibile în perioada 2007-2013, în valoare totală de 27,47 miliarde de euro. Astfel, România se regăsește pe antepenultima poziție în Europa Centrală și de Est, la același nivel cu Slovacia. Absorbția fondurilor structurale în România a înregistrat o evoluție extrem de lentă în primii doi ani după aderare. Motivele rezidă în acțiunile ezitante din partea autorităților de management, perioadele foarte lungi de evaluare, întârzierile înregistrate în elaborarea documentelor strategice și lipsa comunicării între instituțiile responsabile, ceea ce au condus la temerea autorităților naționale că fondurile europene ar putea fi retrogradate din categoria „salvatoarele economiei românești”. Dar România încă nu a pierdut toate șansele.

La mai bine de un an și jumătate de la izbucnirea crizei economice în SUA, guvernul român încă susțineau că această criză mondială putea ocoli România. Dacă în februarie 2007 criza începea să se facă simțită pe continentul american, în România, primele efecte, prin anunțuri de șomaj și disponibilizări, aveau să fie făcute abia în noiembrie 2008. În februarie 2007, viitoarea criză mondială părea să fie mai mult o problemă financiară americană. Și asta pentru că din ce în ce mai mulți clienți din Statele Unite nu și-au mai achitat creditele ipotecare cu grad ridicat de risc, ceea ce a provocat primele falimente ale unor instituții bancare specializate. În luna august a aceluiași an, bursele americane încep declinul, iar băncile centrale intervin pe piețe cu lichidități. Problemele financiare ale americanilor continuă și în 2008, an în care efectele crizei financiare se fac simțite atât în Europa, cât și în România.

La aproape 3 ani de la aderarea României la UE, conform datelor oficiale, gradul de absorbție al fondurilor structurale în raport cu alocarea 2007-2009 este de aproape 8%. Care va fi capacitatea de absorbție a României în 2015 în raport cu alocarea financiară de 20 miliarde pentru perioada 2007-2013, rămâne de văzut. România ar putea pierde fondurile europene atât din cauza faptului că, până acum, au fost absorbite sume foarte mici, dar și pentru că, în încercarea de a recupera, autoritățile se concentrează doar pe faza inițială a procesului.

#### **Politica de Coeziune Economică și Socială în cadrul Uniunii Europene**

În prima jumătate de la aderare, România a reușit să atragă finanțări de la Uniunea Europeană în valoare de 3,6 miliarde de euro, sumă superioară întregului sprijin de care a beneficiat în perioada de preaderare. Suma este extrem de mică dacă avem în vedere faptul că, teoretic, suntem al doilea mare beneficiar al fondurilor europene, după Polonia. România a încasat în primele opt luni ale anului 2008 aproximativ două miliarde de euro din fondurile UE (fonduri de preaderare, pentru agricultură, fonduri structurale). În schimb, contribuția țării la bugetul

budgets and actual development application. Given this, the level of access to structural funds in the first year after accession, is very low.

So far, Romania has absorbed only nine percent of available funds in the period 2007-2013, totaling 27.47 billion Euros. Thus, Romania is found on the antepenultimate position in Central and Eastern Europe at the same level with Slovakia. The absorption of structural funds in Romania has experienced extremely slow evolution in the first two years after accession. The reasons lie in the hesitant actions of the management authorities, very long periods of assessment, delays in strategic documents and the lack of communication between responsible institutions, who led to the fear of national authorities that the European funds could be downgraded from the category „rescuer of Romanian economy”. But Romania still has not lost all chances.

More than a year and a half after the outbreak of economic crisis in the U.S., the Romanian government still maintained that the global crisis could work around Romania. If in February 2007, the crisis began to showing up on the American continent, in Romania, the first effects of unemployment and layoffs announcement would not be made until November 2008. In February 2007, future global crisis seemed to be more an U.S. financial problem. And that is because more customers in the United States have not paid the mortgage and loans, which caused the first bankruptcy of banking institutions. In August same year, is the beginning of decline of U.S. stock exchanges, and central banks intervene in markets with liquidity. Financial problems of Americans continued in 2008 also, when the current financial crisis are felt both in Europe and in Romania.

Nearly 3 years from Romania's EU accession, according to official data, the degree of absorption of structural funds comparatively with 2007-2009 allocation, is almost 8%. What will be the absorption capacity of Romania in 2015 in relation to financial allocation of 20 billion for the period 2007-2013, remains to be seen. Romania could lose European funds as, until now, there have been absorbed very small amounts, but because, in trying to recover, the authorities focus only on the initial phase of the process.

#### **The policy of economic and social cohesion within the European Union**

In the first half from accession, Romania managed to attract funding from the EU worth 3.6 billion Euros, amount higher than the full support received in pre-accession period. The amount is very small if we take into account that, theoretically, we are the second largest recipient of EU funds after Poland. Romania has received in the first eight months of 2008 approximately two billion Euros of EU funding (pre-accession funds for agriculture, structural funds).

UE în intervalul ianuarie 2007 – august 2008 s-a cifrat la 2,1 miliarde de euro. Din această sumă, 1,2 miliarde de euro reprezintă contribuția pe anul 2009, plătită în avans, iar 900 de milioane – cea pentru anul trecut. Dacă tragem o linie, observăm că României i-au rămas doar 1,5 miliarde de euro din totalul fondurilor absorbite în perioada post-aderare. Astfel, România a reușit să realizeze una dintre cele mai bune absorbții de fonduri europene comparativ cu ce au realizat noile state-membre în primii doi ani de la aderarea din 2004. Dar asta e o palidă consolare.

România va primi de la UE 32 miliarde euro până în 2013, pentru a recupera decalajele față de statele-membre ale Uniunii Europene.

32 miliarde de euro va constitui suma venită din fondurile structurale, fără a socoti finanțările locale, pentru a mări standardele economice și sociale din regiunile slab dezvoltate și pentru a recupera decalajele față de statele-membre. În Planul Național de Dezvoltare vor fi incluse proiecte din toate sectoarele economiei, care vor beneficia de fonduri europene, împrumuturi sau bani de la buget.

Absorbția fondurilor structurale va permite crearea a 500.000 de noi locuri de muncă până în 2013 și atragerea în țară a populației plecate la muncă în străinătate.

În 2008, România a primit 2,7 miliarde de euro din banii Uniunii ca sprijin pentru mărirea competitivității, dezvoltarea societății informaționale și a resurselor umane, proiecte pentru îmbunătățirea mediului, investiții în sectorul energetic, precum și alocări separate pentru agricultură.

Pentru perioada de programare 2007-2013, Politica de Coeziune Economică și Socială a UE are un buget de 308 miliarde EUR (circa 35 la sută din bugetul total al UE). Scopul politicii de coeziune, implicit, de punere în aplicare a fondurilor structurale, se află în transformarea și modernizarea economiei regiunilor și țărilor UE rămase în urmă în pregătirea pentru concurența pe piața unică și, respectiv, în zona euro. Este evident că, în condițiile unor constrângeri bugetare, care vor crește, probabil, în perioada 2009-2013, ca urmare a efectelor crizei financiare internaționale, creșterea selectivității în alocarea de resurse, încă limitată privind formarea și rata de utilizare, ar putea pune în pericol realizarea obiectivelor de coeziune economică și socială și afecta, de asemenea, România. În plus, amenințarea de recesiune la nivel mondial, în 2009, ar putea aduce anumite efecte negative asupra economiei românești.

Aderând la Uniunea Europeană, România a devenit un contribuitor net la bugetul Uniunii. Deși a cotizat cu peste 1,1 miliarde de euro la bugetul UE, nu a reușit să acceseze nici un ban din fondurile structurale aferente anului 2007. Astfel, din cele 1,2 miliarde de euro nu s-a reușit nici măcar solicitarea vreunui ban. Există unele proiecte pentru programele de mediu și de dezvoltare regională. O parte dintre acestea sunt în curs de aprobare, dar va mai dura puțin până vor primi acceptul final și va

Instead, the country's contribution to EU budget in the period January 2007 – August 2008 amounted to 2.1 billion Euros. Of this amount, 1.2 billion Euros is the current year contribution, paid in advance and 900 million is for last year. If we draw a line, noted that Romania had remained only 1.5 billion Euros of the total absorbed post-accession period. Thus, Romania was able to make one of the best European funds absorption compared with what new Member States have achieved in the first two years after joining in 2004. But this is a pale consolation.

Romania will receive from EU, 32 billion by 2013, to recover the gaps against EU Member States.

32 billion will be the sum coming from the Structural Funds, over and above local funding to increase economic and social standards in underdeveloped regions and the gaps to the Member States. In the National Development Plan will be included projects from all economic sectors that will benefit from European funds, loans or money from the budget.

Absorption of structural funds will help create 500,000 new jobs by 2013 and attract the population fled the country to work abroad.

In 2008, Romania received 2.7 billion Euros from EU money, for the support of enhancing competitiveness, information society development and human resources for environmental improvement projects, investment in energy and separate allocations for agriculture.

For the programming period 2007-2013, Economic and Social Cohesion Policy of the EU has a budget of 308 billion (about 35 percent of the total EU budget). The purpose of cohesion policy, implicitly implementing structural funds, is in transforming and modernizing the economy of EU regions and countries lagging behind in preparing for competition in the single market and the Euro area. It is clear that in terms of budgetary constraints, which will probably grow in the period 2009-2013, following the effects of international financial crisis, increased selectivity in the allocation of resources, yet limited, both the training and utilization rate, could jeopardize the achievement of economic and social cohesion and could affect also Romania. In addition, the threat of global recession in 2009 could bring some negative effects on the Romanian economy.

By adhering to the European Union, Romania became a net contributor to EU budget. Although Romania contribute over 1.1 billion Euros to EU budget, it was unable to access any money from the Structural Funds for year 2007. Thus, of the 1.2 billion Euros could not even request any money. There are some projects for environmental programs and regional development. Some of them are being approved, but will take less to receive final acceptance and will start carrying them. Procedure provides that after launching the application period, beneficiaries have to submit

putea începe derularea lor. Procedura prevede ca, după lansarea perioadei de depunere a cererilor, beneficiarii să depună proiectele, iar autoritățile să le analizeze și să le aprobe pe cele eligibile.

Pe la mijlocul anului 2008, autoritățile se arătau optimiste și estimau că vor reuși să finalizeze procedurile până în toamnă, iar potențialii beneficiari vor depune proiecte înainte de finele anului. S-a dovedit însă că nu au reușit să se mobilizeze și să finalizeze documentele necesare pentru a putea fi elaborate proiectele de solicitare de fonduri. Deși se dorea ca lansarea perioadei de depunere a cererilor să aibă loc în lunile august-septembrie, iar prin decembrie 2008 să se semneze contractele, nici măcar atât nu s-a realizat.

România a primit, totuși, niște bani de la UE, în 2008, nu din fondurile structurale, ci, mai exact, fonduri în avans oferite de Comisie pentru a fi utilizate la pregătirea proiectelor, fonduri care se acorda oricărui stat nou, intrat în UE. Este vorba despre 400 milioane de euro, bani ce reprezintă cele 2% care sunt folosite ca prefinanțare pentru a putea demara unele proiecte ale autorităților locale sau ale unor ONG-uri.

#### Între riscuri și optimism

Riscurile majore provin din procedura de deficit excesiv pe care UE ar putea-o lansa împotriva României, în urma deficitului bugetar înregistrat în 2008 (mai mult de 5% din PIB), ceea ce înseamnă limitarea fondurilor structurale de co-finanțare națională și reducerea lor în valoare și în absorbție. În ceea ce privește noile state-membre, în timpul tranziției la economia de piață în anii '90, care a lăsat în urmă multe probleme administrativ-teritoriale și instituționale nerezolvate, trebuie remarcat că doar aderarea la UE a adus pe agenda lor de priorități politica regională.

Interesul investitorilor pentru această regiune este mare. În plus, din bugetul Uniunii Europene pe 2007-2013, estimat la aproape 880 miliarde de euro, un sfert ar putea fi direcționat spre fondurile structurale și de coeziune, destinate lucrărilor de infrastructură de transport și mediu. Conform condițiilor de finanțare, granturile UE nu trebuie să depășească 60% din costurile totale ale proiectelor. Un calcul simplu dovedește potențialul imens al acestor lucrări. Motivele pentru care acest model nu a fost implementat încă la scară largă în Europa Centrală și de Est, spun specialiștii, sunt eșecurile unor proiecte anterioare, precum și instabilitatea politică din unele țări. Cum însă obiectivul final al noilor membre UE este aderarea la zona euro, există încrederea ca PPP-ul va dobândi în timp un rol semnificativ în dezvoltare. Singura condiție este ca PPP-ul să fie luat în calcul numai dacă acesta va produce valoare superioară față de abordările alternative și dacă obiectivele tuturor părților implicate pot fi atinse. Astfel, necesitatea și oportunitatea absorbției celor 30 miliarde de euro din fondurile europene post-aderare au găsit societatea românească mai degrabă confuză, divizată și nepregătită pentru o asemenea aventură. Exacerbarea disputelor între diversele tabere

projects and authorities have to consider and endorse those eligible.

By the middle of 2008, the authorities looked optimistic and predicted that they would finish all procedures until fall, and potential beneficiaries would submit projects before year's end. But it turned out that they were able to mobilize and complete the necessary documents to be prepared to apply for funding projects. Although they wanted the launch period for applications to take place in the months from August to September and by December 2008 to sign contracts, even this was not carried out.

Romania has still received some money from the EU in 2008, not from structural funds, but, more specifically, advance funds provided by the Commission for use in preparing projects, funds granted for any new state joined the EU. It is about 400 million, money that is the 2% that are used as pre-financing in order to start some projects of local authorities or NGOs.

#### Between risk and optimism

The major risks came from the procedure of excessive deficit which EU could launch against Romania, following the budget deficit recorded in 2008 (more than 5% of GDP), which means limiting the structural funds for national co-financing and reduce them in value and absorption. Regarding the new Member States during the transition to market economy in the 1990s, which left behind many administrative, territorial and institutional issues unresolved, it should be noted that only admission to EU brought on their agenda the Regional Policy.

Investors' interest for this region is high. In addition, the EU budget in 2007 - 2013, estimated at nearly 880 billion, one quarter may be directed to structural and cohesion funds for transport infrastructure and work environment. Under the terms of funding, EU grants should not exceed 60% of total project costs. A simple calculation shows huge potential of this work. Reasons for this model was not yet widely implemented in Central and Eastern Europe, say experts, are the failures of previous projects, and political instability in some countries. But since the ultimate aim of the new EU is joining the Euro area, there's confidence that the PPP will acquire in time a significant role in development. The only requirement is that PPP's are covered only if it will produce value superior to alternative approaches and whether the objectives of all parties involved can be achieved. Thus, the need and desirability of absorption of 30 billion Euros from European post-accession funds, found Romanian society rather confused, divided and unprepared for such an adventure. Exacerbate disputes between different political camps have moved the focus excessively on the shoulders of government, civil service, without a sufficient control, effective and stimulating for civil society.



politice au deplasat excesiv accentul pe umerii administrației, al funcționarilor publici, fără ca să existe un suficient control, eficient și stimulat al societății civile.

Perioada 2014-2016 va înregistra diferențe de creștere negative sau reduceri ca urmare a opririi finanțării din fondurile structurale și de coeziune. Pe de altă parte, s-a constatat că fondurile structurale nu au un impact mai puternic asupra creșterii exporturilor decât a importurilor, ceea ce reprezintă un fenomen pozitiv pentru ameliorarea creșterii economice în România.

Experiența țărilor care au aderat mai mult sau mai puțin recent la Uniunea Europeană evidențiază contribuția fondurilor structurale la îmbunătățirea coeziunii economice și sociale a statelor-membre, dacă nu decisiv, cel puțin prin determinarea unei tendințe pozitive în această privință. În context, România urmează să-și traseze rezonabil obiectivele pentru a accesa fonduri structurale de la Uniunea Europeană în sumă de 32 miliarde de euro până în 2013, pentru a recupera decalajele față de statele-membre ale UE. În Planul Național de Dezvoltare urmează să fie incluse proiecte din toate sectoarele economiei, care vor beneficia de fonduri europene, împrumuturi sau bani de la buget.

Banii care se cuveneau țării noastre au apărut, totuși, în bugetul Comisiei Europene, iar România va putea „trage de ei” până în 2010, întrucât Comisia va permite accesarea lor încă timp de patru ani.

La finalul anului 2010, România are șansa de a obține cele 1,8 miliarde de euro alocați țării noastre pentru 2008. Absorbția fondurilor structurale va permite crearea a 500.000 de noi locuri de muncă până în 2013 și atragerea în țară a populației plecate la muncă în străinătate. În *concluzie*, în viitor, politicile regionale trebuie să fie dezvoltate luând în considerare faptul că coeziunea este legată de recuperarea decalajului de dezvoltare, precum și de punerea în aplicare a acestor politici, inclusiv a fondurilor structurale. Având în vedere că intervențiile structurale sunt, în general, pe termen scurt și mediu, pe termen lung piața în sine ar trebui să asigure o creștere a bunăstării generale, implicit, o reducere a diferențelor, inclusiv cele teritoriale. În ceea ce privește etapa de lansare a cererilor de finanțare, evaluare și selecție, se impune mai multă transparență și instrumente de informare, ce ar caracteriza măsurile întreprinse atât de autoritățile de management, cât și de autoritățile locale, în calitate de beneficiari eligibili ai fondurilor structurale.

În urma procesului de evaluare și selecție a cererilor de finanțate elaborate, problemele cu care se confruntă România în calitate de stat-membru rezidă în gestionarea corectă și eficientă a fondurilor europene – atât din perspectiva autorităților publice care vor coordona administrarea acestor resurse financiare, cât și din perspectiva beneficiarilor propriu-ziși ai acestor fonduri.

Odată cu aderarea României la Uniunea Europeană, politicile prioritare la nivel comunitar devin, în consecință, priorități la nivel național. România se vede pusă astfel în fața unor noi provocări ce derivă, pe de o

Period 2014-2016 will record negative growth differences or reductions due to stop financing from the structural funds and cohesion. Moreover, it was found that structural funds don't have a greater impact on export growth than that of imports, which is a positive phenomenon for improving growth in Romania.

The experience of countries which have joined more or less recently the European Union, highlighting the contribution of structural funds to improve economic and social cohesion of the Member States, if not decisive, at least by determining a positive trend in this regard. In context, Romania is to draw reasonable objectives to access the EU Structural Funds amounting to 32 billion by 2013, compared to gaps of EU Member States. To increase economic and social standards in underdeveloped regions and to minimize the gaps to the Member States, in the National Development Plan will be included projects from all economic sectors which will benefit from European funds, loans or money from the budget.

The money that inhere our country yet appeared in the budget of the European Commission and Romania could pull them up in 2010, whereas the Commission will allow them access again for four years.

At the end of 2010, Romania has the chance to get the 1.8 billion Euros allocated to Romania for 2008. Absorption of structural funds will help create 500,000 new jobs by 2013 and attract the population fled the country to work abroad.

In *conclusion*, the future regional policy must be developed taking into account the fact that cohesion is related to catching development and implementation of these policies, including structural funds. Given that structural interventions are generally short and medium term, while long-term market itself should provide an increase in general welfare, hence, a reduction of differences, including territorial one. Regarding stage launch applications for funding, evaluation and selection should be more transparent and with information tools that would characterize the action taken by the Managing Authority and local authorities as eligible beneficiaries of structural funds.

Following the evaluation process and selection of applications funded prepared, problems facing Romania as member state, lies in sound and efficient management of European funds - both in terms of public authorities, who will coordinate the management of these financial resources and in terms of beneficiaries of these funds.

With Romania's EU accession, policy priority at EU level are therefore national priorities. Romania is thus facing of new challenges arising, on the one hand, gaps in relation to other Member States and on the other part, the current national issues such as competitiveness and low administrative capacity, insufficient human capital and physical capacity and reduced innovation.

parte, din decalajele în relația cu celelalte state-membre, iar, pe de altă parte, din problematici existente la nivel național, cum ar fi competitivitatea și capacitatea administrativă scăzută, capitalul fizic și uman insuficient și capacitatea de inovare redusă.

În consecință, una dintre modalitățile de a face față acestor provocări constă în capacitatea de a asigura un cadru integru în administrarea finanțărilor alocate de Comisia Europeană prin instrumentele structurale. Pentru aceasta se cere promovarea proiectului rețelei naționale de 12 ONG-uri care să monitorizeze, alături de autoritatea de audit, stadiul de pregătire – din perspectiva standardelor de integritate – a autorităților responsabile pentru coordonarea, managementul, precum și implementarea propriu-zisă a fondurilor structurale. Crearea rețelei naționale de ONG-uri s-a realizat printr-un proces de selecție, care, la final, a reunit 12 coordonatori locali reprezentativi pentru organizații neguvernamentale având ca misiune promovarea statului de drept, integrității publice, a transparenței. Prin acordul cu CE, România va primi un împrumut de 5 miliarde de euro, în cinci tranșe, până la finalul lui 2011.

### Concluzii

Potrivit rezultatelor finale ale modelului, PIB-ul pe cap de locuitor din România, în anul 2020, ar reprezenta 60-65 la sută din media UE-27, în cazul scenariului „fără ajutorul fondurilor structurale”, și 75-80 la sută, în cazul scenariului „cu ajutorul fondurilor structurale”. Pornind de la modelul econometric, citat pentru România, am încercat să evaluăm impactul macroeconomic al fondurilor structurale asupra importului și creșterea exporturilor în România, ca diferență procentuală dintre valorile obținute în scenariu „cu fonduri structurale” și „fără fonduri structurale”.

Perioada 2014-2016 va înregistra diferențe de creștere negative sau reduceri, ca urmare a opririi finanțării din fondurile structurale și de coeziune. Pe de altă parte, s-a constatat că fondurile structurale nu au un impact mai puternic asupra creșterii exporturilor decât a importurilor, ceea ce reprezintă un fenomen pozitiv pentru ameliorarea creșterii economice în România. Prezentarea ipotezelor modelului HEROM și a rezultatelor are ca scop să facă propuneri pentru rafinarea capacității sale analitice și de predicție pentru continuarea cercetărilor în acest domeniu discutabil.

Fără îndoială, modelul HEROM a demonstrat utilitatea sa ca un reper și argument potențial. Acesta sta la baza previziunilor Cadrelor Strategice Naționale de Referință convenit între România și UE. Dar încă mai dorim să facem unele previziuni în scopul de a crește capacitatea de analiză și acuratețea predictivă a rezultatelor, pornind de la dorința de a fi mai aproape de realitățile procesului de integrare, e nevoie de o mai mare capacitate în utilizarea metodei extrapolării. Credem că ipotezele de scenariu „fără fonduri structurale” (UE fonduri zero) și „cu fonduri structurale” (grad de absorbție de 100%) sunt utile pentru a sublinia importanța finanțării UE privind creșterea

Consequently, one of the ways to meet these challenges is the ability to ensure integrity in the management framework of the European Commission allocated funding by the Structural Instruments. This project is required to promote national network of 12 NGOs to monitor, the Audit Authority with the state of preparation - in terms of standards of integrity - the authorities responsible for the coordination, management and proper implementation of structural funds. Creating national network of NGOs has been achieved through a selection process, which finally brought together 12 local coordinators representative of NGOs with the mission to promote the rule of law, public integrity, transparency. By agreement with the EC, Romania will receive a loan of 5 billion Euros in five installments, by the end of 2011 for financing and evaluation stage.

### Conclusions

According to the final results of the model, Romania's GDP per capita in 2020 would represent 60-65 percent of the EU-27 average in the case of the scenario “without structural funds”, and 75-80 percent in the case of the scenario “with structural funds”.

Starting from the cited econometric model for Romania, we try to assess the macroeconomic impact of structural funds on import and export growth in Romania, as a percentage difference between the values obtained in the scenarios “with structural funds” and “without structural funds”.

The period 2014-2016 will record negative growth differences or reductions, as a result of the halt in financing from the structural and cohesion funds. On the other hand, it was found that the structural funds have a stronger impact on the growth of exports than on that of imports, which represents a positive phenomenon for the growth enhancement in Romania. Presenting the HEROM model assumptions and results aims to make proposals for refining its analytical and predictive capacity in order to continue researches in this debatable area.

Undoubtedly, the HEROM model showed its usefulness as a landmark and prospective argument. It lays, in fact, at the basis of certain forecasts of the Reference National Strategic Framework agreed between Romania and the EU. But still we want to make some outlines in order to increase the analytical capacity and the predictive accuracy of the results, starting from the wish to be closer to the realities of the integration process, taking into account the experience of other countries, older and new EU members, in accessing the structural funds and also the need for a greater ability in the use of the extrapolation method. We believe that the assumptions of the scenarios “without structural funds” (EU funds zero) and “with structural funds” (their absorption rate of 100%) are useful for emphasizing the importance of the EU financing of the economic growth of Romania.

economică din România.

**Bibliografie:**

1. Bachtler, J., Wishlade, F., Yuill, D. (2007), „Regional Policies after 2006: Complementarity or Conflict?” European Policy Research Paper No. 51/2007.
2. Bachtler, J., Mendez, C. (2007), „Who Governs EU Cohesion Policy? Deconstructing the Reforms of the Structural Funds”, University of Strathclyde, JCMS, 45(3).
3. Balassa, Bela (ed.), (1975), *European Economic Integration*, Amsterdam: North Holland.
4. Baldwin, R. (1992), „The Growth Effects of 1992”, *Economic Policy*, October, 1992.
5. Baldwin, R.E., François J.F., Porter R. (2007), *Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe*.
6. Scurtu, Viorel; Mărgineanu, Radu. *Studiile de fezabilitate în vederea accesării fondurilor structurale și de coeziune ale U.E. În : Economie și administrație locală*, 2007.

**Bibliography:**

1. Bachtler, J., Wishlade, F., Yuill, D. (2007), *Regional Policies after 2006: Complementarity or Conflict?* European Policy Research Paper No. 51/2007.
2. Bachtler, J., Mendez, C. (2007), *Who Governs EU Cohesion Policy? Deconstructing the Reforms of the Structural Funds*, University of Strathclyde, JCMS, 45(3).
3. Balassa, Bela (ed.), (1975), *European Economic Integration*, Amsterdam: North Holland.
4. Baldwin, R. (1992), *The Growth Effects of 1992*, *Economic Policy*, October, 1992.
5. Baldwin, R.E., François J.F., Porter R. (2007), *Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe*.
6. Scurtu, Viorel; Mărgineanu, Radu. *Studiile de fezabilitate în vederea accesării fondurilor structurale și de coeziune ale U.E. În : Economie și administrație locală*, 2007.

**STAREA ȘI PERSPECTIVA  
RAMURII VITI-VINICOLE PRIN  
PRISMA FACTORILOR  
EXTERNI DE INFLUENȚĂ A  
DECIZIILOR**

***Drd. Mihail MACIUCA, ASEM***

*Articolul în cauză evidențiază câteva aspecte ce țin de situația de criză din ramura viti-vinicolă a Republicii Moldova. Prin intermediul unui chestionar, adresat conducătorilor întreprinderilor din ramura dată, autorul determină cauzele ce nu țin de activitatea propriu-zisă a producătorilor, dar care au influențat negativ situația în ramură.*

Sectorul viti-vinicol al țării deține o poziție strategică în economia R. Moldova. Este una din cele mai vechi, tradiționale și prestigioase ramuri ale economiei naționale. Importanța sectorului viti-vinicol în economia țării este determinată sub diferite aspecte: ecologic, social, cultural, istoric și economic. Spre regret, succesele ramurii vinicole obținute țin mai mult de domeniul trecutului. La moment, industria vinicolă este afectată de o criză economico-financiară fără precedent. Vis-à-vis de această situație se discută diverse cauze, acestea fiind: introducerea embargoului la importul vinurilor moldovenești de către factorii de

**THE STATUS AND PERSPECTIVE  
OF VINE AND WINE BRANCH  
THROUGH THE VIEWPOINT OF  
EXTERNAL FACTORS THAT  
INFLUENCE THE DECISION  
MAKING**

***PhD candidate Mihail MACIUCA, AESM***

*The respective article highlights some aspects related to the crises situation from the vine and wine branch of the Republic of Moldova. Through a questionnaire addressed to the managers of enterprises from the given branch, the author determined the factors nonrelated to producers' activity that influenced negatively the situation of the branch.*

The vine and wine sector holds a strategic position in the economy of the Republic of Moldova. It is one of the oldest, traditional and prestigious branches of the national economy. The importance of the vine and wine sector is determined under several aspects: ecological, social, cultural, historical and economic. It is regretful that the successes of the given branch are of the past domain. Currently, the vine and wine industry is affected by the economic and financial crisis – without precedent. Regarding this situation are discussed the followings causes: imposing of the embargo on the Moldovan wines import by the Russian

decizie din Federația Rusă în primăvara anului 2006, gestiunea ineficientă a întreprinderilor din ramura dată, lipsa unei organizații profesionale capabile să apere interesele producătorilor ș.a.

În cadrul prezentei cercetări s-a efectuat un sondaj de opinie, care a avut drept scop de a stabili cum a influențat statul, ca factor decizional extern întreprinderilor viticole, deciziile de dezvoltare a sectorului viti-vinicol din Republica Moldova și perspectivele ramurii prin prisma situației actuale. Sondajul a fost efectuat de către autor în perioada 07.08.2009-28.08.2009, a cuprins 28 de respondenți ce reprezintă 40 de întreprinderi viti-vinicole. *La sondaj au participat conducătorii întreprinderilor, care au fost clasificate după următoarele criterii:*

1. În dependență de sectorul ramurii și posesia plantațiilor de viță-de-vie;
2. În funcție de numărul de angajați;
3. În dependență de stocurile de vin.

Pornind de la numărul de întreprinderi ce activează în segmentele date în Moldova, putem afirma că sondajul este unul reprezentativ.

Respondenților, directori de întreprinderi, le-a fost propus un *chestionar, care conține mai multe întrebări, grupate de autor în următoarele compartimente:*

- Starea ramurii viti-vinicole;
- Perspectivele ramurii;
- Starea întreprinderii;
- Perspectiva întreprinderii;
- Factorii de influență decizională care contribuie la starea ramurii și a întreprinderii.

La 7 octombrie 2002, guvernul RM a adoptat Hotărârea nr. 1313 cu privire la aprobarea **Programului de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020**. Prin acest act normativ, guvernul stabilește că acest program are drept scop principal restabilirea și crearea unei ramuri performante de producere a produselor viti-vinicole de calitate superioară, competitive pe piețele de desfacere și cu eficiență economică sporită.<sup>1</sup>

Pentru a aprecia starea ramurii, menționăm mai multe opinii ale respondenților (tabelul 1). Întrebările propuse trebuiau să fie apreciate cu o notă între 1 și 5, care semnifică:

1 – categoric NU, 2 – mai mult NU, 3 – nedeterminat, 4 – mai mult DA, 5 – categoric DA.

Federation decision making factors, that took place in spring 2006, the inefficient management of enterprises from this branch, the lack of a professional organization able to protect producers' interests and other reasons.

This research includes a survey aimed at defining the way the state, as the external decision making factor of wine enterprises influenced the decisions of the Republic of Moldova vine and wine sector development and the perspectives of the branch from the viewpoint of the current situation. The survey was developed by the author during August 07-28, 2009, and included 28 respondents representing 40 vine and wine enterprises. The survey was based on enterprises, classified according to the following criteria:

1. Depending on the branch sector and the possession of vineyards;
2. Depending on the number of employees;
3. Depending on the wine stocks.

Considering the number of enterprises activating in the given sector of the Republic of Moldova, we can state that the survey is a representative one.

The respondents, directors of enterprises, were offered a *questionnaire containing several questions grouped by the author in the following compartments:*

- The status of vine and wine branch;
- The perspectives of branch;
- The condition of enterprises;
- The perspective of enterprises;
- The decision making factors influencing the condition of the branch and of the enterprise.

On October 7, 2002, the Government of the Republic of Moldova adopted the Decision nr.1313 approving the **Program of viticulture and winemaking rehabilitation and development for 2002-2020**. Through this normative act, the Government established that the above mentioned Program has the main objective to rehabilitate and create a new performing branch of high quality vine and wine products, competitive in the market, with increased economic productivity.<sup>2</sup>

In order to *understand* the actual condition of the branch, selected respondents' opinions are provided below (table 1). The proposed questions had to be evaluated on a 1 to 5 scale, meaning: 1 – definitely NO, 2 – more NO, 3 – undetermined, 4 – more YES, 5 – definitely YES.

<sup>1</sup> Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1313 din 7.10.2002 cu privire la aprobarea Programului de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020.

<sup>2</sup> Government Decision No. 1313 On October 7, 2002 approving the Program of viticulture and winemaking rehabilitation and development for 2002-2020.

Tabelul 1

## Rezultatele chestionării respondenților privind starea ramurii

Întrebări	Total respondenți	Media ponderată
1. Este o dinamică bună în dezvoltarea ramurii viti-vinicole în perioada 2002-2008?	28	2,18
2. Contribuie legislația RM la dezvoltarea ramurii?	28	2,18
3. Cum credeți, ramura este suficient susținută de autoritățile statului?	27	1,56
4. Politica externă a statului influențează extinderea piețelor de desfacere?	28	2,75
5. Cum considerați, ambasadele și consulatele RM acordă sprijin companiilor vinicole autohtone la penetrarea pe alte piețe?	28	2,18
6. Considerați că în perioada 2002-2008 s-a investit suficient în dezvoltarea ramurii?	28	3,21
7. Considerați că organele administrative ale statului favorizează unele întreprinderi în defavoarea altora?	28	4,11
8. Considerați sistemul bancar al RM flexibil necesităților agenților economici din ramura viti-vinicolă?	28	2,11
9. Considerați că este corupție în domeniul în care activați?	28	3,89
10. Politica fiscală este coerentă obiectivelor de dezvoltare a ramurii viti-vinicole?	28	2,21
11. Considerați producția vinicolă competitivă pe piețele Uniunii Europene ?	28	3,46
12. Considerați că în perioada 2002-2008 s-a investit suficient în dezvoltarea întreprinderii ?	28	3,00
13. Deseori întreprinderea creditează statul ?	28	3,29
14. Poate fi considerată rambursarea parțială a cheltuielilor de către stat ca factor stimulator la sădirea viței-de-vie?	28	2,93
15. Cum credeți, conducătorii întreprinderilor viti-vinicole sunt bine instruiți?	28	3,07
16. Este ramura asigurată cu specialiști calificați?	28	3,11

Table 1

## Survey results on the branch status

Questions	Number of respondents	Weighted average
1. Was there a positive dynamics in the vine and wine branch development observed during 2002-2008?	28	2,18
2. Does the RM legislation contribute to the branch development?	28	2,18
3. In your opinion, is the branch adequately supported by the state authorities?	27	1,56
4. Does the external state policy of the state influence on markets extension?	28	2,75
5. In your opinion, do RM embassies and consulates provide support to companies in entering foreign markets?	28	2,18
6. In your opinion, did the sector receive enough investments over 2002-2008?	28	3,21
7. In your opinion, do state authorities favor certain enterprises to the detriment of others?	28	4,11
8. In your opinion, is the banking system of RM flexible to the needs of economic agents from the vine and wine branch?	28	2,11
9. Do you think there is corruption in the field you act?	28	3,89
10. Is the fiscal policy coherent with objectives of the vine and wine branch development?	28	2,21
11. Do you consider the wine production sufficiently competitive on the European Union markets?	28	3,46
12. Do you thing that there was sufficient investment provided for the development of the enterprise over 2002-2008?	28	3,00
13. Does the company often credit the state?	28	3,29
14. Can the partial reimbursement of costs by the state be considered as stimulus for vineyard plantation?	28	2,93
15. In your opinion are the managers of vine and wine companies well trained?	28	3,07
Is the branch ensured with qualified specialists?	28	3,11

Capitolul 2 al Programului de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020, dedicat piețelor de desfacere a produselor viti-vinicole, stipulează că realizarea obiectivelor și prevederilor preconizate în Program depinde în cea mai mare măsură, de starea și posibilitățile piețelor de comercializare a produselor viti-vinicole.

Spre deosebire de alte țări mari producătoare de struguri și vinuri, Moldova comercializează pe piața internă doar 10-15 la sută din volumul total al acestor produse destinate comercializării, cea mai mare parte fiind destinate exportului. O asemenea situație impune acordarea unei atenții deosebite comercializării produselor viti-vinicole prin export.<sup>1</sup>

Peter Drucker constată că: „Rezultatele nu depind de cineva din interiorul firmei și nici de ceva care se află sub controlul firmei. Ele depind de cineva din afară – adică de client (într-o economie de piață) sau de autoritățile politice (într-o economie centralizată). Există cineva din afară care decide dacă eforturile firmei se transformă în rezultate economice sau în pierderi”.<sup>3</sup> Conform acestei constatări și analizând rezultatele chestionarului, putem afirma că dezvoltarea nesatisfăcătoare a ramurii viti-vinicole este condiționată de legislația imperfectă în domeniu, de nesustenerea în măsura necesară de către stat a acestui sector strategic (cea mai joasă apreciere – 1,56), de politica externă ce nu favorizează extinderea piețelor de desfacere, de politica fiscală necoerentă obiectivelor de dezvoltare a ramurii, de atitudinea preferențială a organelor statului față de unele întreprinderi în defavoarea altora, de sistemul bancar rigid la necesitățile agenților economici din ramura viti-vinicolă, de existența corupției în domeniu. **O altă afirmație, ce rezultă din cele menționate de Peter Drucker și opiniile celor intervievați, este că în țara noastră, existând economia de piață, bazată pe principiile economice, cererea și oferta sunt numai o declarație, pe când componenta politică este dominantă în sfera de afaceri, ce face ca businessul și dezvoltarea economică să stagneze, chiar și să degradeze în unele ramuri, ca de exemplu – în sectorul viti-vinicol.**

Totodată, respondenții menționează că în perioada analizată (2002-2008) s-a investit în dezvoltarea ramurii (media fiind 3,21) și în dezvoltarea întreprinderilor pe care le reprezintă (media 3,00) și că aceasta dispune de specialiști calificați, iar managerii acestor întreprinderi sunt competenți și, în majoritatea cazurilor, sunt capabili să facă față lucrurilor. Considerând că producția viti-vinicolă autohtonă este competitivă pe piețele Uniunii Europene, specialiștii chestionați sunt rezervați față de

Chapter 2 of the Program, dedicated to vine and wine products markets, provides that the achievement of the Program objectives and provisions, largely depend on the condition and possibilities of vine and wine products market.

Unlike other states of vine and wine grapes production, Moldova trades on the internal market only 10-15% of the total volume of such products, the biggest part being intended for export. Such a situation implies specific attention on the wine and vine products trade through export.<sup>2</sup>

Peter Drucker states that: „The results do not depend on someone from inside the company, nor on something outside the company’s control. They depend on somebody from outside – meaning the client (in a market economy), or the political authorities (in a centralized economy). There is somebody from outside, to decide if the company’s efforts will produce economic outputs or generate losses.”<sup>4</sup> According to this statement and analyzing the questionnaire results, we can affirm that the unsatisfactory development of the vine and wine branch is conditioned by imperfect legislation in the field, by the lack of the necessary state support of this strategic sector (the lowest average – 1,56), by the foreign policy that does not favor market development, by the fiscal policy incoherent with branch objectives, preferential attitude by state authorities towards certain enterprises to the disadvantage of others, by the banking system not responding to the needs of economic agents acting in wine and vine sector and by the existence of corruption in the field. **Another conclusion resulting from the statement of Peter Drucker and the respondents’ opinions is that, in our country based on market economy principles the demand and the offer are only a statement, while the political component dominates the business sector, thus leading to business and economical development stagnation, and even degradation in some branches for example – the vine and wine sector.**

Also, the respondents mentioned that over the studied period (2002-2008) a lot was invested in the development of this branch (average 3,21) and in the development of the company they represented (average 3,00) and that in this branch activate qualified specialists, and, in most of the cases the managers are competent and able to succeed. Considering that the local vine and wine production is competitive on European Union markets, the interviewed specialists are quiet reserved about the profitability of this branch. Regretfully, not all the local wine exported production

<sup>1</sup> Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1313 din 7.10.2002 cu privire la aprobarea Programului de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020.

<sup>2</sup> Government Decision No. 1313 On October 7, 2002 approving the Program of viticulture and winemaking rehabilitation and development for 2002-2020.

<sup>3</sup> Peter F. Drucker, *Managementul strategic*, traducere de Cosmin Crișan, Teora, București, 2001, p. 11. (183p.)

<sup>4</sup> Peter F. Drucker, *Strategic management*, translation by Cosmin Crișan, Teora, Bucharest, 2001, p. 11. (183p.)

profitabilitatea acestei ramuri. Spre regret, nu toată producția vinicolă națională, exportată pe piețele diferitor țări, este suficient de promovată. Este consecința unor reforme economice specifice perioadei de tranziție la economia de piață, iar acestea nu și-au atins scopul.

Pornind de la situația creată în ramură, respondenții apreciază perspectivele acesteia în felul următor (tabelul 2).

is sufficiently promoted in other states. It is the consequence of some economic reforms specific for the period of transition to market economy, and these did not reach their final objective.

Considering the created situation in this branch, the respondents appreciate its perspectives in the following way (table 2).

Tabelul 2

**Rezultatele chestionării respondenților privind perspectiva ramurii**

Întrebări	Total respondenți	Media ponderată
1. Considerați că ramura are o perspectivă bună?	28	2,75
2. Este posibil de realizat programul guvernamental de dezvoltare a ramurii pe perioada 2002-2020?	28	2,79
3. Companiile vinicole vor rezista concurenței pe piețele externe fără suportul statului ?	28	1,96
4. Dacă ar fi posibil de revenit la anul 2002, ați face investiții în întreprinderea pe care o gestionați?	28	2,57
5. Considerați că businessul viti-vinicol este o afacere bună ?	28	2,89

Table 2

**Results of respondents questioning regarding branch perspectives**

Questions	Number of respondents	Weighted average
1. In your opinion does the branch have a good perspective?	28	2,75
2. Is it possible to implement the government program branch development during 2002-2020?	28	2,79
3. Shall the vine and wine companies meet competition in external markets without state support?	28	1,96
4. If possible to come back to 2002 year, would you invest in the enterprise you manage?	28	2,57
5. Do you consider the vine and wine business a good business?	28	2,89

Media ponderată pentru majoritatea întrebărilor ce se referă la perspectiva ramurii este poziționată pe segmentul „mai mult nu” și „nedeterminat”.

Teoria managementului stipulează că rolul conducătorului este de a vedea perspectiva afacerii, dar, spre regret, datele sondajului ne confirmă viceversa.

În *concluzie*, putem constata că ramura viti-vinicolă, privită în perspectivă de pe poziția factorilor de decizie (manageri) și prin prisma situației actuale, nu are viitor. Este o viziune pesimistă a conducătorilor chestionați, ce pornește de la situația creată în domeniu. Cercetările științifice dovedesc că meritul unei astfel de situații în domeniu îi revine, în mare parte, mediului decizional extern în persoana statului. Statul are un rol important în dezvoltarea sectorului dat. Companiile vinicole nu pot rezista concurenței pe piețele externe fără suportul statului, menționează respondenții. Atitudinea lor față de programul guvernamental de dezvoltare a ramurii pe perioada 2002-2020 este foarte rezervată.

The weighted average for most of the questions regarding branch perspectives is placed more on such positions as: “more NO” and “undetermined”.

The theory of management provides that the role of the leader is to see the perspectives of the business, but, regretfully, the survey results confirm the opposite.

In *conclusion*, we can state that the vine and wine branch seen in perspective from the position of decision making factors (managers) and through the current situation – has no future. It is a pessimistic vision of the interviewed managers, which results from the situation created in the field. Scientific researches prove that such a situation is due to the external decision making environment, in the person of the state. The state has an important role in this sector enhancement. The respondents state that the wine companies cannot face competition on foreign markets, without the state support. Their attitude towards the governmental program of this branch development over 2002-2020 is very reserved.

Așadar, starea în ramură, raportată la factorii externi de influență la luarea deciziilor de către managerii întreprinderilor viti-vinicole, poate fi apreciată ca una nesatisfăcătoare. Teoria decizională managerială remarcă că mediul de afaceri cu grad înalt de corupție face ca deciziile conducătorului să fie calificate drept decizii cu grad înalt de incertitudine. Pe lângă corupție, se atestă următoarele mecanisme: legislația imperfectă, politica fiscală discriminatorie, politica externă a statului fără interese de a promova producția vinicolă autohtonă, sistemul Bancar rigid și alte elemente menționate.

Ramura viti-vinicolă, fiind o ramură strategică în economia R. Moldova, necesită o dezvoltare continuă, găsirea unor piețe-țintă, spre care trebuie orientate eforturile în vederea penetrării pe aceste piețe, asigurarea raportului optim dintre calitatea și prețul produselor, crearea unei imagini favorabile a vinurilor moldovenești.

Conform sondajului, guvernarea, ca mediu decizional extern, este foarte importantă pentru ramura viti-vinicolă din Republica Moldova. Considerăm că ieșirea din impas poate fi, dacă ne vom conduce de postulatul: „Recrutează oameni talentați... Oamenii talentați te vor scoate din necaz. Problemele apar atunci când oamenii talentați nu lucrează pentru tine sau nu-i poți găsi”.<sup>1</sup>

#### Bibliografie:

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1313 din 7.10.2002 cu privire la aprobarea Programului de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020
2. Peter F. Drucker, *Managementul strategic*, traducere de Cosmin Crișan, Teora, București, 2001, p. 11 (183p.)
3. Stuart Crainer, *75 dintre cele mai bune decizii manageriale luate vreodată ... și 21 dintre cele mai proaste*, traducere de Violeta Limona, Teora, București, 2002, p.129 (156 p.)

## CONSIDERAȚII PRIVIND CLASIFICAREA RISCURILOR DE MEDIU

*Drd. Irina RABOȘAPCA, ASEM*

*În ultimii ani, tot mai des termenul „risc” se utilizează alături de cel de ecologie și mediu, pentru a desemna riscul*

Therefore, the condition of this branch reported to external factors influencing the vine and wine enterprises managers' decisions can be evaluated as unsatisfactory. The managerial decisional theory remarks that the business environment with a high degree of corruption leads to managerial decisions with a high degree of incertitude. Along with corruption, can be mentioned the mechanisms such as: imperfect legislation, discriminatory fiscal policy, foreign state policy without interests to promote local wine production, tough banking system and other mentioned elements.

The vine and wine branch as a strategic branch in the Republic of Moldova economy needs a continuous development, finding new target markets and focus the efforts in order to enter those markets, insurance of an optimal relation between the products quality and price and the creation of a favorable image for Moldovan wines.

According to the survey, the Government, as a foreign decision making environment, is extremely important for the vine and wine branch of the Republic of Moldova. We consider that to overcome this critical situation it is possible only if following the postulate: „Recruit talented people... Talented people will help you stay out of trouble. Problems occur when talented people do not work for you or you can't find them”.<sup>2</sup>

#### Bibliography:

1. Government Decision No. 1313 On October 7, 2002 approving the Program of viticulture and winemaking rehabilitation and development for 2002-2020.
2. Peter F. Drucker, *Strategic management*, translation by Cosmin Crișan, Teora, Bucharest, 2001, p. 11. (183p.)
3. Stuart Crainer, *75 best managerial decisions ever taken...and 21 the worst*, translation by Violeta Limona, Teora, Bucharest, 2002, p.129.

## CONSIDERATIONS ON THE CLASSIFICATION OF ENVIRONMENTAL RISKS

*PhD candidate Irina RABOȘAPCA, AESM*

*Recently, the term “risk” is used together with ecology and environment, in order to relate to ecological*

<sup>1</sup> Stuart Crainer, *75 dintre cele mai bune decizii manageriale luate vreodată ... și 21 dintre cele mai proaste*, traducere de Violeta Limona, Teora, București, 2002, p.129. (156 p.)

<sup>2</sup> Stuart Crainer, *75 best managerial decisions ever taken...and 21 the worst*, translation by Violeta Limona, Teora, Bucharest, 2002, p.129. (156 p.)



ecologic sau cel de mediu, dar nu putem să nu remarcăm lipsa unei cercetări științifice ample și a unei reglementări juridice adecvate în domeniul dat în Republica Moldova. În acest context, devine actuală necesitatea studierii acestei categorii de risc.

O trăsătură definitorie a noului început de mileniu, pe lângă progresul tehnico-științific și avântul economic, a devenit și agravarea situației ecologice. Suprasolicitarea resurselor naturale, poluarea peste limitele capacității de asimilare a mediului, defrișarea pădurilor provoacă unele schimbări ireversibile în mersul firesc al proceselor naturale, care, în ultima instanță, se materializează în numeroase cataclisme. Numărul cataclismelor naturale care cauzează pagube valoarea cărora depășește 1% din PIB-ul regiunilor afectate este în permanentă creștere [1, p.23]. Rapoartele anuale ale Federației Internaționale a Crucii Roșii ne demonstrează că numărul catastrofelor de origine naturală pe plan mondial în anii 2004-2006 a crescut cu circa 70%, iar în 2007 cu încă 20 la sută. Făcând o analiză a aceluiași indicator, putem observa că în ultimul deceniu au avut loc cu 60% mai multe hazarde naturale decât în perioada precedentă (1987-1996) [2, p.14]. Conform datelor furnizate de Organizația Cooperării și Dezvoltării Economice, la sfârșitul anilor '70, pierderile survenite în urma poluării mediului statelor componente ale UE au constituit circa 3-5% din PIB. Acești indicatori s-au majorat esențial în anii '90, constituind, în medie, 4-8% din PIB-ul statelor europene, inclusiv 6-8% în statele UE. Conform estimărilor ONU, omenirea cheltuie anual pentru lichidarea consecințelor cataclismelor naturale o sumă uriașă de 100 miliarde de dolari SUA [2, p.20]. Pierderi colosale mediului înconjurător, iar în ultima instanță și omului, sunt cauzate și de numeroasele avarii ce au loc în sutele de mii de întreprinderi poluatoare de pe tot globul pământesc.

În acest context, a devenit actuală cercetarea riscului de mediu, definit de majoritatea specialiștilor drept riscul apariției unui efect neașteptat ca urmare a expunerii la un factor perturbator. Astfel, riscul de mediu reprezintă posibilitatea de materializare a unui eveniment care va induce un impact asupra anumitor obiective, precum și pierderile sau beneficiile cauzate de acesta. Riscul poate fi generat de un eveniment, o acțiune sau absența unei acțiuni, consecințele posibile variind de la cele benefice la cele catastrofale. Pentru minimizarea impactului negativ și a pierderilor ce pot fi cauzate de o eventuală survenire a situației de risc, sunt necesare acțiuni îndreptate spre evaluarea apriori a luării deciziei și gestiunea eficientă a acestui tip de risc atât la nivel micro, cât și macroeconomic.

În prezent, nu există o abordare unică a riscului de mediu și nici nu au fost elaborate mecanisme și instrumente universale acceptate de evaluare și gestiune a acestuia. Aceasta se confirmă atât prin aria foarte largă de cuprindere, practic toate activitățile umane sunt potențiale surse de risc, cât și prin faza incipientă de cercetare.

În linii mari, este imposibil să se elaboreze o clasificare universală, detaliată și unică a riscului de mediu, dar vom încerca să examinăm abordările existente. Diversitatea factorilor, surselor, domeniilor și consecințelor

or environmental risk. But the lack of an ample scientific research and an adequate legal regulation in this field in the Republic of Moldova is obvious. In this context, the necessity of studying this category of risk becomes actual.

Overexploitation of the environmental resources, pollution beyond the limits of the environment self-purification capacity and deforestation cause irreversible changes in the course of natural processes, that, ultimately, materialize in many cataclysms. The number of natural cataclysms, causing damage, the value of which exceeds 1% of GDP in the affected regions, is permanently increasing [1, p. 23]. The International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies (IFRC) annual reports show that the number of natural origin disasters in the world in 2004-2006 increased by about 70% and in 2007 by 20%. Making an analysis of the same indicator, we can see that in the last decade, the frequency of natural hazards increased by 60% comparing to the previous period (1987-1996) [2, p. 14]. According to specialists from the Organization for Economic Cooperation and Development, in the late 70s, the losses arising from environmental pollution of the EU member states were about 3-5% of GDP. These indicators essentially increased in the 90s, constituting on average 4-8% of GDP in the European countries, including 6-8% in the EU. According to UN estimates, the annual spendings for liquidation of natural cataclysms consequences constitute a huge amount of 100 billion U.S. dollars [2, p.20]. Enormous damages to environment, and ultimately to men are caused by the numerous accidents that happen at the thousands of polluting companies all over the world.

In this context, the studying of the environmental risk becomes a necessity, defined by most experts as the occurrence of an unexpected effect following the exposure to a disturbing factor. It is impossible to develop a universal, detailed and unique classification of the environmental risk, but we will try to explore various approaches of risk classification. Diversity of factors, sources, areas and consequences leads us to the idea that a qualitative, as much as possible, classification of the environmental risk is affordable only on a basis of several principles and criteria, some of which can be borrowed from the theory of economic risk classification, such as the classification proposed by J. M. Keynes, I. Shumpeter, I. Osipov, Messen D. and others.

Analyzing the criteria on which environmental risk classifications were developed, we can see that they concern mainly:

- Sources of risk (the subject of action);
- Action or inaction generating venture;
- The probability and predictability of risk,

ne impune să apropiem ideea că o clasificare cât de cât calitativă a riscului de mediu este posibilă doar în baza mai multor principii și criterii, unele dintre care le putem împrumuta chiar din teoria clasificării riscurilor economice, spre exemplu, clasificările propuse de J. M. Keynes, I. Shumpeter, I. Osipov, Messen D. ș.a.

Analizând criteriile în baza cărora au fost elaborate clasificările riscului de mediu, putem observa că acestea vizează în mod prioritar:

- Sursele de risc (subiectul acțiunii);
  - Acțiunea sau inacțiunea generatoare de risc;
  - Probabilitatea și previzibilitatea riscului, adică survenirii unui rezultat deviant de la cel așteptat;
  - Obiectul eventualului impact;
- Urmările survenirii situației de risc, ce se pot materializa în câștig sau pierdere (figura 1).

**I. Clasificările ce vizează sursele de risc** (prima grupă) sunt:

1. Tipul sursei de risc:

- riscurile naturale sunt riscurile generate de fenomenele naturale precum cutremurele, furtunile, inundațiile, alunecările de teren, secetele ș.a.
- riscurile antropice sunt riscurile declanșate de activitatea umană.

În ultima perioadă, odată cu creșterea gradului de dezechilibrare a proceselor și fenomenelor naturale și, deci, a majorării numărului de cataclisme ca urmare a activității umane neraționale, delimitarea acestor două tipuri de risc a devenit foarte dificilă [2, p.10].

i.e. the occurrence of a deviant result from the expected one;

- The object of the possible impact;

Consequences of the risk occurrence, which can materialize in a gain or a loss (figure 1).

**I. Classifications related to the sources of risk** (first group) are:

1. According to the type of the risk source:

- natural risks – risks arising from natural phenomena such as earthquakes, storms, floods, landslides, droughts, etc.
- anthropogenic risks – the risk triggered by human activity.

Lately, along with the increasing of the natural phenomena and processes imbalance degree and thus with the increasing of the cataclysms number, as a result of irrational human activity, delimitation of these two types of risk has become very difficult.[2, p. 10]

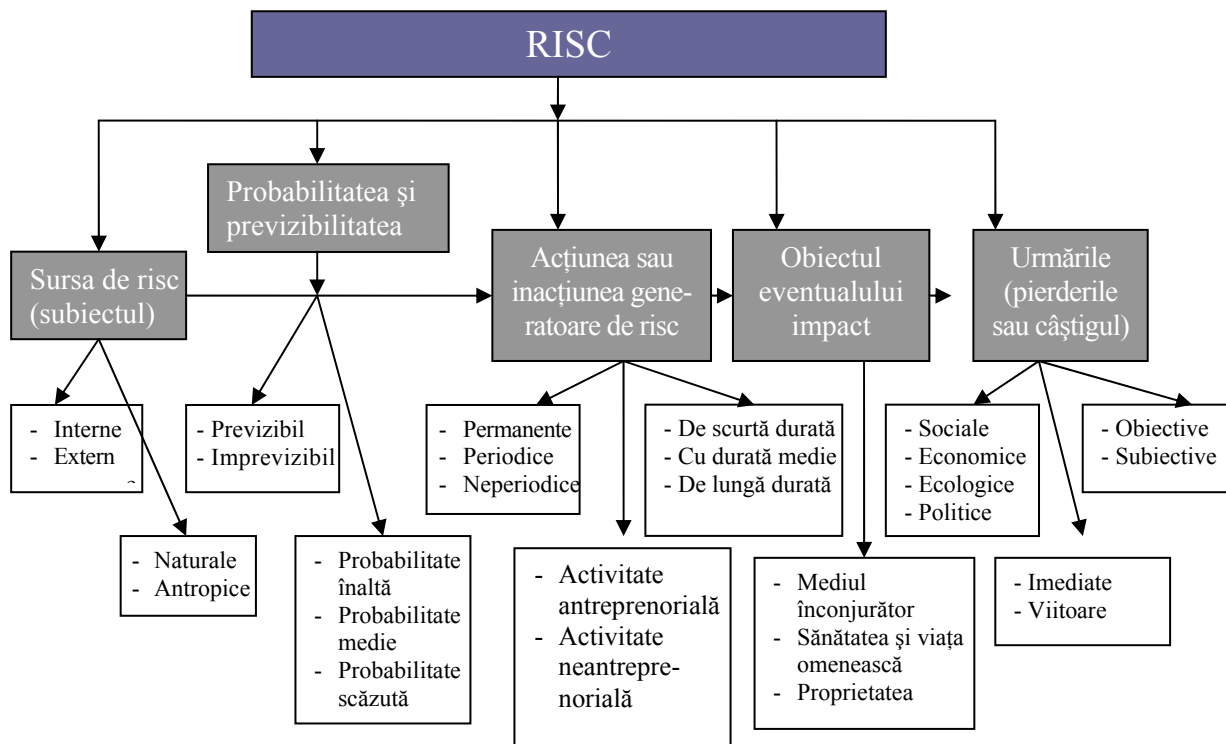


Figura 1. Tipologia riscului de mediu

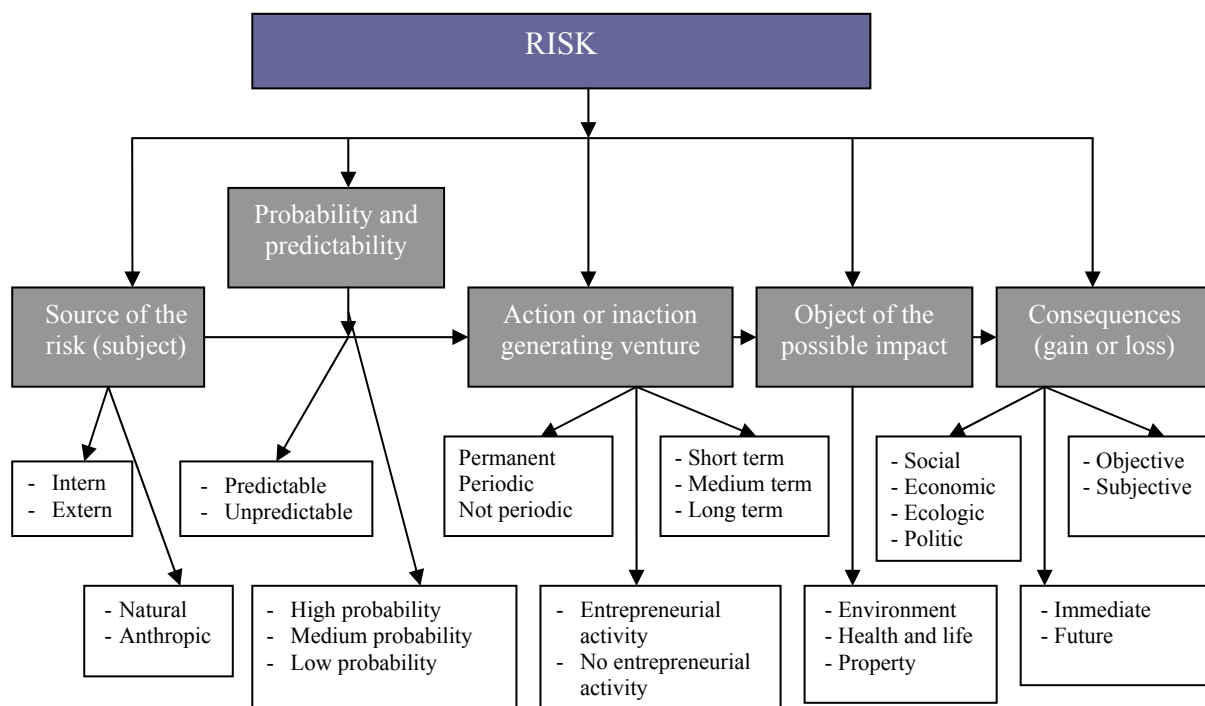


Figure 1. Classification of the environmental risk

După origine, riscurile pot fi grupate în: riscuri interne – generate de factori care acționează pe plan intern – și riscuri externe. Această tipizare pentru riscurile economice este foarte certă, spre exemplu, riscurile generate de factorii care acționează pe planul intern al unei țări în domenii precum capacitatea de realizare umană, dotarea cu mijloace materiale, financiare și valutare, depozitarea etc. și riscurile externe, rezultate din lipsa de lichiditate, insolvabilitatea, nerentabilitatea, majorarea importurilor de către stat etc. [4, p.105]. Pentru riscurile de mediu este practic imposibil de separat mediul intern de cel extern, în primul rând, din cauza interdependenței și complexității proceselor naturale.

II. În cea de a doua grupă de clasificări, și anume în funcție de particularitățile acțiunii sau inacțiunii generatoare de risc, am inclus următoarele clasificări:

1. După domeniul de activitate N. L. Marenkov divizează riscurile în două categorii de bază: cele aferente activității de antreprenariat, ce includ în mod prioritar riscurile apariției unui prejudiciu cu pierderi ale patrimoniului și ale altor valori utilizate în scopurile obținerii profitului, pericolul câștigului ratat, pierderile legate de sănătate și de viață în procesul activității antreprenoriale și riscurile ce nu aparțin activității antreprenoriale, adică acele riscuri ce sunt legate de pericolul apariției prejudiciului sau a pierderilor patrimoniale și a altor valori ce nu sunt utilizate în scopuri de întreprinzător.

2. Tipologiile ce au drept criteriu durata și periodicitatea acțiunii generatoare de risc (figura 1) sunt foarte subiective, în primul rând, datorită caracterului

2. According to their origin, the risks can be grouped into: internal risks – arising from factors acting on internal plan and external risks. This typing for the economic risks is very certain, for example risks arising from internal factors acting inside of a country's in areas such as human endowment capacity; provision with material, financial and currency means; storage, etc., and external risks – arising from lack of liquidity, insolvency, nonprofitability, increasing imports by the state, etc. [4, p. 105]. For the environmental risks, is practically impossible to separate the intern and the extern environment, primarily because of the interrelationship and complexity of natural processes.

II. In the second group of classifications, i.e. features of the risk generating action or inaction, there were included the following classifications:

1. According to the activity area, N.L. Marenkov divides risks into two basic categories: risks associated with entrepreneurial activity, including as priority the risks related to injury with loss of heritage and other values used for the purpose of obtaining profit, missed gain danger, losses related to health and life during the business activity and risks that are not belonging to entrepreneurial activity.

2. Classifications that have as a criterion duration and frequency of risk-generating action (figure 1) are very subjective, primarily due to the relative concept of time and temporal criteria. These classifications were as well considered by specialists such as Vaganov, Osipov, etc. [5, p. 14; 6]

In the analyzed classification group there were

relativ al noțiunii de timp și al criteriului temporal. Clasificările bazate pe acest criteriu le putem găsi în lucrările lui Vaganov, Osipov etc. [5, p.14; 6].

În grupa de clasificări analizată nu am inclus riscurile ce sunt generate de sursele naturale, dat fiind faptul că acțiunile sau inacțiunile omului nu au o influență directă asupra derulării și producerii evenimentelor nefaste, precum sunt cutremurele, secetele, etc.; oamenii pot doar să minimizeze consecințele acestora prin implementarea unui sistem eficient de gestiune, în special prin prevenire și asigurare.

**III.** În prezent, există mai multe clasificări ale riscului de mediu, în funcție de *particularitățile obiectului eventualului impact* (figura 1), spre exemplu, clasificarea propusă de Rao Kolluru include următoarele tipuri: riscuri ce atentează asupra securității (safety risks), riscuri cu impact asupra sănătății (health risks), riscuri cu impact asupra mediului înconjurător (environmental risks), riscuri ce atentează la bunăstarea publică (public welfare) și riscuri financiare (financial risks) [7, p.15]. Conform unei alte clasificări date de Meagcov S., există riscuri ce au drept obiect al impactului mediul înconjurător, sănătatea, viața populației și bunăstarea economică [8, p.210]. În opinia cercetătorilor Băbuț G. și Moraru R., Beer T., Ziolkowski F. riscurile de mediu pot fi încadrate în două categorii [9]: riscuri pentru mediu ce pot viza flora, fauna, sănătatea oamenilor, resursele de apă, aer, sol etc. și riscuri pentru organizație, ce includ riscurile neconformării cu legislația și criteriile existente sau viitoare, dar și pierderile pe care afacerile organizației le înregistrează ca urmare a unui management inadecvat, a scăderii reputației firmei etc. Analiza acestei clasificări prezintă un mare interes datorită faptului că degradarea calității mediului înconjurător inevitabil duce la înrăutățirea sănătății omenești, micșorarea longevității vieții și a valorii bunurilor materiale indiferent de tipul de proprietate (privat, public), adică are loc „efectul de domino”.

**IV.** Conform opiniei lui Renn O., ex-președintele Asociației Europene de Analiză a Riscului, toate concepțiile actuale de definire a riscului reprezintă nu altceva decât diferitele variații conceptuale ale celor *trei elemente de bază: urmările pozitive sau negative ale survenirii evenimentului de risc, probabilitatea evenimentului de risc și formula ce leagă primele două elemente*. Analizând literatura de specialitate din acest domeniu, putem constata că majoritatea clasificărilor sunt efectuate anume în baza criteriilor ce vizează aceste componente ale riscului. Existența clasificărilor în funcție de particularitățile acestor două elemente definitorii ale riscului are o mare importanță practică, în special pentru evaluarea și gestiunea riscurilor.

În funcție de *previzibilitatea situației*, riscurile le putem diviza în două categorii: previzibile și imprevizibile.

Pentru clasificarea riscului după mărimea probabilității (riscuri cu o probabilitate ridicată, medie și

not included the risks that are generated by natural sources, since, human action or inaction doesn't have a direct influence on the course and occurrence of adverse events such as the earthquakes, droughts, etc., people can only minimize their consequences by implementing an effective management system in particular through prevention and insurance.

**III.** Currently there are several classifications of environmental risk, depending on the *particularities of the impact object*, if any (figure 1), for example, the classification proposed by Rao Kolluru include the following types: risks that threaten the security (safety risks), risks that have an impact on health (health risks), risks with environmental impact (environmental risks), risks that threaten the public welfare (public welfare risks) and financial risks [7, p.15]. According to another classification offered by Meagcov S. there exist: risks that have the environment, health and public life and economic well-being as objects of impact. [8, p. 210] According to the opinion of the associate professor Babut G. and associate professor Moraru R, Beer T, Ziolkowski F., the environmental risks can be classified into two categories [9]: environmental risks that may cover flora, fauna, human health, water resources, air, soil, etc.. and risks related to the organization; this category includes the risks of non-compliance with existing or future legislation and criteria, but also the losses that an organization registers as a result of an inadequate management, decreasing of the firm's reputation, etc.. Analysis of this classification is of great interest because the degradation of environmental quality inevitably leads to worsening of human health, decreasing the life longevity and decreasing the worth of material goods regardless of the ownership type (private, public), i.e. the “domino effect”.

**IV.** According to his Renn O., ex-president of the European Association of Risk Analysis, all current conceptions of risk definition is nothing else than different variations of the three *conceptual elements: positive and negative consequences of a risk occurrence, probability of the risk event and the formula that connects the first two elements*. Analyzing the literature in this field, there can be observed that most classifications are made based on specific criteria aimed at these components of risk. The existence of classifications depending on the particularities of these two defining elements of risk is of great practical importance, particularly for their assessment and management.

*Depending on the predictability of risk situation* we can divide risks into two categories: predictable and unpredictable.

For risk classification by probability size (risk with a high, medium and low probability), usually used mathematical-statistical specific tools are used. Currently, in all areas numerous regulatory standards

scăzută), de regulă, se utilizează instrumente matematico-statistice specifice. În prezent, în toate domeniile sunt elaborate numeroase standarde și normative menite să prescrie gradul de admisibilitate a riscului în dependență de mărimea probabilității.

V. Ultima grupă în care am inclus clasificările ce vizează urmările ce pot fi generate de situația de risc este cea mai numeroasă, acest fapt datorându-se atenției sporite pe care o acordă teoreticienii și practicienii acestui component al riscului. Una din cele mai importante *clasificări este cea efectuată în funcție de domeniul în care vor fi resimțite urmările*: riscuri economice, sociale, politice etc. Riscurile de mediu pot implica urmări, în mod prioritar, în sfera economică, socială și ecologică (tab. 1).

and norms are developed in order to prescribe the degree of risk admissibility depending on the size of the probability.

V. Last group, in which we included classifications that are referred to the consequences arising from the risk situation, is the most numerous. This is due to the increased attention which scientists and practitioners give to this component of risk. One of the most important *classification is made according to the area that will experience the consequences*: economic, social and political risks, etc.. The environmental risks may involve consequences mainly in the economic, social and environmental field (table 1).

Tabelul 1

Riscurile de mediu în funcție de tipul urmărilor

Sursa de risc	Tipul urmărilor		
	<i>Sociale</i>	<i>Economice</i>	<i>Ecologice</i>
<b>Natural</b>	Mortalitatea sporită, natalitatea redusă, gradul sporit de îmbolnăvire etc.	Pierderile materiale, diminuarea valorii bunurilor, micșorarea capacității de producție	Degradarea ecosistemelor, epuizarea resurselor, micșorarea capacității de autoepurare
<b>Antropic</b>	Mortalitatea sporită, natalitatea redusă, gradul sporit de îmbolnăvire etc., dar și degradarea genofondului	Pericolul epuizării resurselor, pierderile materiale, diminuarea valorii bunurilor, micșorarea capacității de producție	Mutațiile genetice, dezechilibrarea ecosistemelor etc.

Sursa: [8, p. 213]

Table 1

The environmental risks depending on the type of consequences

Risk source	Type of consequences		
	<i>Social</i>	<i>Economic</i>	<i>Ecologic</i>
<b>Natural</b>	Increased mortality, reduced birth rate, increased sickness rate etc.	Material losses, declining property values, reduction of production capacity	Ecosystem degradation, depletion of resources, reduction of self-purification capacity
<b>Anthropic</b>	Increased mortality, reduced birth rate, increased sickness rate, etc., but also genofond degradation	The danger of exhaustion of resources, material losses, declining property values, reduction of production capacity	Genetic mutations, ecosystem disrupting, etc.

Source: [8. p. 213]

În viziunea specialiștilor Pahomov N., Engres A. și Rihte C. riscurile de mediu pot fi grupate în două categorii: din prima fac parte acelea riscuri pentru care declanșarea situației și urmările posibile nu sunt certe; cea de a doua categorie însumează situațiile în care urmările ecologice deja au survenit și sunt certe, dar nu și urmările economice ale acestora. Riscurile din prima categorie au atât caracter ecologic, cât și economic, corespunzându-i riscul ecologic potențial, pentru cea de a doua categorie este specific doar riscul economic [10, p.298]. Importanța clasificării date a fost subliniată de G. P. Wagner, în special pentru elaborarea unor strategii specifice fiecărui situații, dar și viabile [11, p.56].

According the vision of the specialists Pahomov N., Engres A., and Rihte C. the environmental risks can be grouped into two categories: first are those risks for which the outbreak situation and possible consequences are not clear, the second category account for situations where ecological consequences have already occurred and are certain, but not their economic consequences. The risks in the first category have both ecological and economic character, being a potential environmental risk; for the second category only economic risk is specific. [10, p. 298] The importance of data classification was highlighted by G.P. Wagner., especially for developing an effective and suitable strategy [11, p. 56].

În funcție de modul lor de producere sau de natura lor avem:

- riscuri pure (statistice, nete sau simple);
- riscuri speculative.

Riscurile pure sunt consecința unor evenimente accidentale și/sau fortuite, ce nu pot fi prevăzute având, de regulă, o finalitate negativă. Riscul speculativ sunt legate de deciziile din cadrul organizației sau unui proiect, fiind evenimente interne cu mare probabilitate de declanșare, depinzând sau fiind amplificate de factorii externi. Această clasificare este susținută de un șir de specialiști în domeniul riscurilor economice, cum sunt: A. S. Șapchin, M. G. Lapusta, V. V. Bokov, P. V. Zabelin și V. G. Fedțov și de specialiștii din domeniul managementului mediului: C. Șergan, C. Curea, R. F. Crețu, G. H. Popescu.

După părerea noastră, gruparea propusă a riscurilor permite descrierea cu maximă exactitate a riscurilor de mediu și ne dă posibilitatea de a concentra atenția specialiștilor asupra acelor criterii ale clasificatorului, care ar permite efectuarea unei analize complexe și exacte a riscului examinat, deci și gestiunea eficientă a acestuia, care, în ultimă instanță, ar putea reduce esențial pierderile.

#### Bibliografie:

1. Н. П. Тихомиров, И. М. Потравный, *Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками*, Москва, 2003.
2. Valeriu Cazac, Ilie Boian, Nina Volontir, *Hazardurile naturale*, Chișinău, Editura-poligrafică „Știința”, 2008, 207 p.
3. *База данных чрезвычайных событий (ИМ-ДАТ)*, Центр исследований эпидемиологии стихийных бедствий, Университет Лувэна, Бельгия, 2002.
4. *Материалы Симпозиона стъинтџф Итернационал „Evaluarea și Gestiunea Riscului Ecologic”*. - București; Ed. ASE, 2006.
5. Ваганов П.А., *Экологические риски*, Учеб. пособие. Изд-е 2-е. - СПб.: Изд-во СПб-го ун-та, 2001.
6. В.И. Осипов, *Природные катастрофы на рубеже XXI века*, ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК, том 71, №4, с. 291-302, 2001.
7. Kolluru R.V. *Health Risk Assessment: Principles and Practices // Risk Assessment and Management Handbook. For Environmental, Health, and Safety Professionals*. New York, 1996. P.123–151.
8. Мягков С. М., *Социальная Экология*, Москва, НииПи экологии города, 2001.
9. Băbuț G., Moraru R., *Cadrul general al managementului mediului*, <http://www.agir.ro/buletine/214.pdf>.
10. Похомова А., Энгрес А., Рихтер К., *Экологический менеджмент*, Питер, 2003.
11. Wagner G. R., *betriebswirtschaftliche Umweltokonomie*, Stuttgart, 1997.

Depending on their way of production or nature we have:

- pure risks (statistical, net or simple);
- speculative risks.

Pure risks are the result of accidental and/or fortuitous events, that can not be forecasted and usually have a negative finality. Speculative risks are related to the decisions within an organization or a project, being internal events with high probability of occurrence, depending on or being exacerbated by external factors. This classification is promoted by a number of specialists in economic risks, such as A. S. Șapchin, M.G. Lapusta, V.V. Bokov, P. V. Zabelin and V. G. Fedțov and environmental management professionals: C. Șergan, C. Curea, R. F. Crețu, G. H. Popescu.

In our view, the proposed classification grouping allows the description, with the highest accuracy of environmental risks, and enables us to focus the branch specialists attention on those criteria of classification that would allow a comprehensive and accurate analysis of the examined risk, and hence an effective management, that may ultimately essentially reduce losses.

#### Bibliography:

1. Н. П. Тихомиров, И. М. Потравный, *Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками*, Москва, 2003;
2. Valeriu Cazac, Ilie Boian, Nina Volontir, *Hazardurile naturale*, Chișinău, Editura-poligrafică Știința, 2008, 207 p.;
3. *База данных чрезвычайных событий (ИМ-ДАТ)*, Центр исследований эпидемиологии стихийных бедствий, Университет Лувьана, Бельгия, 2002.
4. *Материалы Симпозиона стъинтџф Итернационал „Evaluarea și Gestiunea Riscului Ecologic”* – București; Ed. ASE, 2006;
5. Ваганов П.А., *Экологические риски*, Учеб. пособие. Изд-е 2-е. - СПб.: Изд-во С. - Петерб. ун-та, 2001;
6. В.И. Осипов, *Природные катастрофы на рубеже XXI века*, ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК, том 71, №4, с. 291-302, 2001
7. Kolluru R.V. *Health Risk Assessment: Principles and Practices // Risk Assessment and Management Handbook. For Environmental, Health, and Safety Professionals*. New York, 1996. P. 123–151.
8. Мягков С. М., *Социальная Экология*, Москва, НииПи экологии города, 2001;
9. Băbuț G., Moraru R., *Cadrul general al managementului mediului*, <http://www.agir.ro/buletine/214.pdf>;
10. Похомова А., Энгрес А., Рихтер К., *Экологический менеджмент*, Питер, 2003;
11. Wagner G. R., *betriebswirtschaftliche Umweltokonomie*, Stuttgart, 1997.

## PROBLEMA EFICIENTIZĂRII FUNȚIONĂRII COMPLEXULUI TURISTIC

*Lect. Ecaterina PALNIȚCHI;  
Prof. univ. dr. hab. Alexandru  
GRIBINCEA, ULIM*

*Situația de pe piața turistică mondială semnifică că apar premise pentru restabilirea turismului post-criză către 2010. La aceste premise putem atribui previziunile macroeconomice ale FMI, statistica mondială turistică. Indexul de încredere al Grupului de experți UNWTO reflectă întărirea acesteia pe piață. Sosirile internaționale s-au redus cu 4% în iulie 2009, ce pare a fi relativ pozitiv în comparație cu reducerile cu 10% în mai și 7% în iunie, același an. În multe centre turistice se observă aceeași tendință spre bine, cu precădere în Asia, Europa și Orientul Mijlociu.*

Tendențele negative din turismul internațional s-au evidențiat în 2008 și începutul anului 2009 sub influența înrăutățirii situației economiei mondiale, cauzate de consecințele gripei A(H1N1) din această primăvară. Conform estimărilor, bazate pe date din 140 de țări recipiente de turiști, sosirile turistice s-au redus în lume cu 7% în perioada ianuarie-iulie 2009, comparativ cu aceeași perioadă din 2008.

În date absolute, numărul sosirilor turistice în lume a crescut, atingând 500 milioane în prima jumătate a lui 2009, comparativ cu 540 milioane în aceeași perioadă din 2008. Sosirile în 2009, actualmente, se află între nivelul din 2007 și 2006. De obicei, primelor șapte luni ale anului le reveneau 57% din numărul anual de sosiri.

Funcționarea complexului turistic presupune folosirea resurselor  $i, i = 1, 2, \dots, m$  în fiecare din sectoarele  $j, j = 1, 2, \dots, n$  în volum de  $a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n$ , la prețul de  $P_{ij}, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n$  (tabelul 1).

Resursa  $i, i = 1, 2, \dots, m$  este utilizată în toate sectoarele din complexul turistic în volum de

$$b_{0i} = \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m;$$

Sectorul  $j, j = 1, 2, \dots, n$  din complexul turistic utilizează resurse în volum de  $b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}, j = 1, 2, \dots, n$

Costurile totale ale complexului turistic constituie:

$$b_0 = \sum_{j=1}^m b_{j0} = \sum_{i=1}^m b_{0i} = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}$$

## THE PROBLEM OF EFFICIENT FUNCTIONG OF THE TOURISM COMPLEX

*Lecturer Ecaterina PALNIȚCHI  
Univ. Prof. Dr. Hab. Alexandru  
GRIBINCEA, ULIM*

*The conditions of the tourism market are starting to indicate stronger prospects for a recovery in 2010. These include macroeconomic upward revisions from the IMF, the international tourism statistics. In addition, the UNWTO Panel of Experts Confidence Index reflects stronger confidence in market conditions. International arrivals declined by 4% in July this year, a relative improvement compared to decreases of 10% in May and 7% in June. Many destinations show a similar pattern of a gradual change for the better, particularly in Asia, Europe and the Middle East.*

The negative trend in international tourism that emerged during the second half of 2008 intensified in 2009 under the impact of the rapid deterioration of the world economy, combined in various destinations with the effects of the influenza A(H1N1) outbreak this spring. Based on preliminary results from about 140 destination countries, international tourist arrivals worldwide are estimated to have declined by 7% in the period January to July 2009, compared to the same period of the last year.

In absolute terms, the number of international tourist arrivals worldwide reached 500 million in the first seven months of 2009, compared to from 540 million in the same period of 2008. Arrivals in 2009 are currently between the levels of 2007 and 2006. The first seven months of the year generally account for roughly 57% of the total annual number.

The operations of tourism complex involve the use of  $i, i = 1, 2, \dots, m$  resources in each of  $j, j = 1, 2, \dots, n$  sectors, in the volume of  $a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n$ , at the price of  $P_{ij}, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n$  (table 1).

Resource  $i, i = 1, 2, \dots, m$  is used in all the sectors of the tourism complex in the volume of

$$b_{0i} = \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m;$$

The  $j, j = 1, 2, \dots, n$  sector of the tourism complex is using resources in the volume of

$$b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}, j = 1, 2, \dots, n$$

Total costs of the tourism complex are:

$$b_0 = \sum_{j=1}^m b_{j0} = \sum_{i=1}^m b_{0i} = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}$$

Tabelul 1

Utilizarea resurselor în sectoarele complexului turistic

Sectoarele CT Resurse	1	2	...	j	...	n	Necesarul de resurse <i>i</i> în CT (unități monetare)
1	$P_{11}$ $a_{11}$	$P_{12}$ $a_{12}$	...	$P_{1j}$ $a_{1j}$	...	$P_{1n}$ $a_{1n}$	$b_{01} = \sum_{j=1}^n P_{1j} a_{1j}$
2	$P_{21}$ $a_{21}$	$P_{22}$ $a_{22}$	...	$P_{2j}$ $a_{2j}$	...	$P_{2n}$ $a_{2n}$	$b_{02} = \sum_{j=1}^n P_{2j} a_{2j}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
<i>i</i>	$P_{i1}$ $a_{i1}$	$P_{i2}$ $a_{i2}$	...	$P_{ij}$ $a_{ij}$	...	$P_{in}$ $a_{in}$	$b_{0i} = \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
<i>m</i>	$P_{m1}$ $a_{m1}$	$P_{m2}$ $a_{m2}$	...	$P_{mj}$ $a_{mj}$	...	$P_{mn}$ $a_{mn}$	$b_{0m} = \sum_{j=1}^n P_{mj} a_{mj}$
Necesarul de resurse în sectorul <i>j</i> al CT	$b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{i1} a_{i1}$	$b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{i2} a_{i2}$	...	$b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}$	...	$b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{in} a_{in}$	$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij} =$ $= \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}$ $= \sum_{i=1}^m b_{j0} = b_0$

Table 1

The usage of resources in tourism complex (TC) sectors

TC sectors Resources	1	2	...	j	...	n	Necessary resources <i>i</i> in TC (monetary units)
1	$P_{11}$ $a_{11}$	$P_{12}$ $a_{12}$	...	$P_{1j}$ $a_{1j}$	...	$P_{1n}$ $a_{1n}$	$b_{01} = \sum_{j=1}^n P_{1j} a_{1j}$
2	$P_{21}$ $a_{21}$	$P_{22}$ $a_{22}$	...	$P_{2j}$ $a_{2j}$	...	$P_{2n}$ $a_{2n}$	$b_{02} = \sum_{j=1}^n P_{2j} a_{2j}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
<i>i</i>	$P_{i1}$ $a_{i1}$	$P_{i2}$ $a_{i2}$	...	$P_{ij}$ $a_{ij}$	...	$P_{in}$ $a_{in}$	$b_{0i} = \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮



m	$P_{m1}$ $a_{m1}$	$P_{m2}$ $a_{m2}$	...	$P_{mj}$ $a_{mj}$	...	$P_{mn}$ $a_{mn}$	$b_{0m} = \sum_{j=1}^n P_{mj} a_{mj}$
<b>Necessary resources in the j sectors of TC</b>	$b_{10} = \sum_{i=1}^m P_{i1} a_{i1}$	$b_{20} = \sum_{i=1}^m P_{i2} a_{i2}$	...	$b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}$	...	$b_{n0} = \sum_{i=1}^m P_{in} a_{in}$	$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij} =$ $= \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}$ $= \sum_{i=1}^m b_{j0} = b_0$

Scopul complexului turistic este de a realiza profitul maxim posibil. Profitul ( $\pi$ ) este determinat de diferența dintre venitul total ( $TR$ ) și costurile totale ( $TC$ ). Fiecare din aceste componente sunt funcții ce depind de capacitatea complexului turistic de a oferi servicii turistice, adică:

$$\Pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$$

Profitul complexului turistic va fi maxim, când prima derivată de la profit va fi egală cu zero:

$$\frac{\partial \Pi(Q)}{\partial Q} = \frac{\partial TR(Q)}{\partial Q} - \frac{\partial TC(Q)}{\partial Q} = 0 \text{ sau}$$

$$MR^{(0)} = MC^{(0)}$$

În baza datelor inițiale din tabelul 1, complexul turistic își determină capacitatea optimă de a oferi servicii turistice (fig. 1).

The aim of the tourism complex is to have the maximum possible profit. The profit ( $\pi$ ) is determined by the difference between total revenue ( $TR$ ) and total costs ( $TC$ ). Each of these components are functions and depend on the ability of the tourism complex to provide tourism services, ie

$$\Pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$$

The maximum profit of the tourism complex will be when the first derivative of the profit will be zero:

$$\frac{\partial \Pi(Q)}{\partial Q} = \frac{\partial TR(Q)}{\partial Q} - \frac{\partial TC(Q)}{\partial Q} = 0 \text{ or}$$

$$MR^{(0)} = MC^{(0)}$$

Based on the original data from table 1, the optimal capacity of the tourism complex to provide tourism services is determined in (fig. 1).

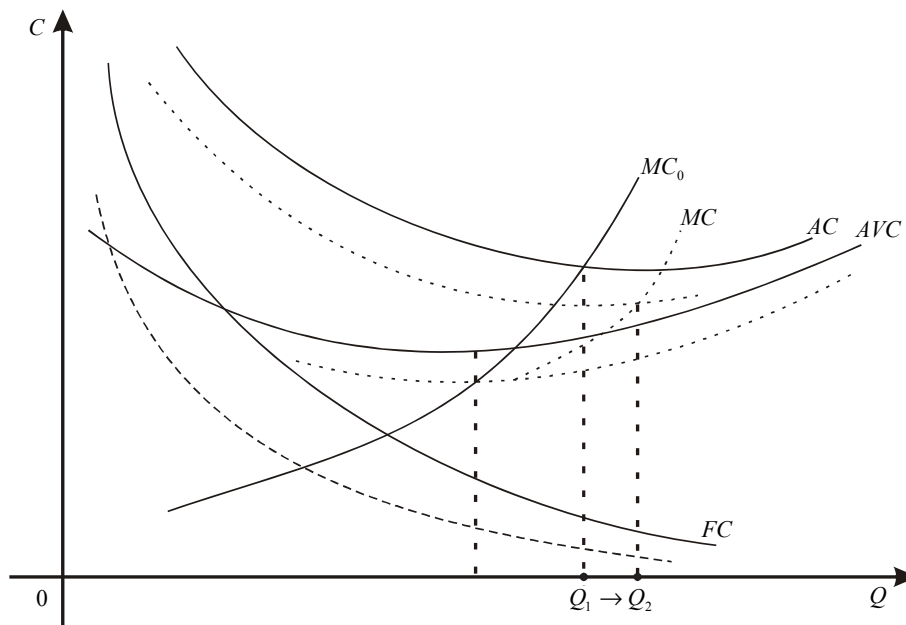


Figura 1. Reducerea costurilor serviciilor turistice  
Figure 1. Reducing costs of tourism services

Firma turistică, în baza unor măsuri economice, ecologice, administrative, își poate reduce costurile fixe, variabile, marginale. În acest caz, firma își poate extinde activitățile turistice de la  $Q_1$  până la volumul  $Q_2$ , adică își eficientizează funcționarea. În fig.1, prin liniile punctate sunt interpretate costurile serviciilor productive după ce firma a luat un șir de măsuri.

Măsurile întreprinse pot fi cele mai diverse: utilizarea mai rațională a utilajelor, spațiilor, transportului, muncii; implementarea sistemelor automatizate de marketing, a progresului tehnico-științific în activitățile de prestare a serviciilor turistice, implementarea unor tehnologii performante în scopul reducerii pierderilor etc. Problema elaborării unui set de măsuri, numite BANC, și implementarea unora din acestea, numite PORTOFOLIU, este în permanență o problemă de primă importanță pentru firmele turistice. Însă problema de mai sus devine și mai actuală în situațiile de criză economică, de concurență, de oscilație a prețurilor. Firma turistică dispune de o BANCĂ de măsuri  $\mu$  administrative, economice, ecologice etc.;  $\mu = 1, 2, \dots, M$ . Fiecare măsură are un impact pozitiv asupra resurselor  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$ , contribuie la creșterea eficienței, la utilizarea rațională, la reducerea unor pierderi.

Notăm prin  $b\mu_i$  reducerea volumului resursei  $i$  după implementarea măsurii  $\mu$ ;  $x\mu_i$  – variabilă bul, este egală cu 1, dacă măsura din BANCĂ este inclusă în portofoliu și este egală în caz contrar cu zero (tabelul 2).

Măsura  $\mu$ ,  $M = 1, 2, \dots, M$ , fiind implementată în toate sectoarele complexului turistic, contribuie la eficientizarea utilizării tuturor resurselor, la reducerea resurselor folosite cu  $\sum_{i=1}^m b_{\mu i} x_{\mu i}$ .

Consumul resursei  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$ , în urma implementării tuturor măsurilor, se va reduce cu

$$\Delta b_{0i} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu i} x_{\mu i} .$$

După implementarea măsurilor în

$$\text{complexul turistic, necesarul de resurse } i, i = 1, 2, \dots, m \text{ va constitui } b_{0i} - \Delta b_{0i} = \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij} - \sum_{\mu=1}^M b_{\mu i} x_{\mu i} .$$

Necesarul de resurse în sectorul  $j$ ,  $j = 1, 2, \dots, n$  al

$$\text{complexului turistic a constituit } b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} ;$$

după implementarea măsurilor  $\mu$ ,  $\mu = 1, 2, \dots, M$

firma turistică își stabilește pentru fiecare sector  $j$ ,  $j = 1, 2, \dots, n$  din complexul turistic programul

$$Z_1, Z_2, \dots, Z_j, \dots, Z_n, \text{ condiționat de } \sum_{i=1}^m Z_{ij} = Z_j ,$$

Based on some economic, environmental, administrative measures the tourism company may reduce its fixed, variable, marginal costs. In this case the company may extend its tourism operations in volume from  $Q_1$  up to  $Q_2$ , thus making its operations more efficient. The dotted lines in figure 1 show the productive service costs after the company undertook a series of measures.

The measures that can be taken vary: more rational use of equipment, facilities, transportation, labor, implimentation of automated marketing systems, use of scientific and technical progress in activities to provide tourist services, implementation of advanced technologies to reduce losses, etc. The most important problem of the tourism companies is always the development of a set of measures called BANK and the implementation of some of them called PORTOFOLIO. The problem mentioned above becomes even more current in economic crisis situations, competition, price fluctuations. The tourism company has a BANK of  $\mu$  administrative, economic, environmental, etc.  $\mu = 1, 2, \dots, M$  measures. Each of these measures has a positive impact on  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$  resources and contributes to increasing the efficiency, rational use, and reduction of losses.

Noted by  $b\mu_i$  is the decrease of the volume of  $i$  resource after the implementation of  $\mu$ ;  $x\mu_i$  - variable, which is equal to 1, if the measure from the BANK is included in the PORTOFOLIO and is equal to zero, if it is not (table 2).

The implementation of measure  $\mu$ ,  $\mu = 1, 2, \dots, M$ , in all sectors of the tourism complex contributes to a more efficient use of all resources, reducing the usage of resources by  $\sum_{i=1}^m b_{\mu i} x_{\mu i}$ .

The use of  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$  resource will decrease

$$\text{by } \Delta b_{0i} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu i} x_{\mu i} \text{ after the implementation of all}$$

the measures. Following the implementation of measures into the tourism complex the necessary volume of resource  $i$   $i = 1, 2, \dots, m$  will be

$$b_{0i} - \Delta b_{0i} = \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij} - \sum_{\mu=1}^M b_{\mu i} x_{\mu i} .$$

The necessary resources in the  $j$ ,  $j = 1, 2, \dots, n$  sector of the tourism

$$\text{complex will be } b_{j0} = \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} ;$$

after the implementation of  $\mu$ ,  $\mu = 1, 2, \dots, M$  the tourism

company establishes for each  $j$ ,  $j = 1, 2, \dots, n$  sector of the

tourism complex the  $Z_1, Z_2, \dots, Z_j, \dots, Z_n$ , program;

$j = 1, 2, \dots, n$ , unde  $Z_{ij}$  – volumul resursei  $i$ , utilizat în sectorul  $j$  al complexului turistic.

Necesarul de resurse  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$  în complexul turistic, după implementarea măsurilor  $\mu$ ,

$\mu = 1, 2, \dots, M$  constituie  $\sum_{j=1}^n P_{ij} Z_{ij} < \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}$ ,

$i = 1, 2, \dots, m$  (tabelul 3).

on the condition  $\sum_{i=1}^m Z_{ij} = Z_j$ ,  $j = 1, 2, \dots, n$ , where

$Z_{ij}$  – is the volume of the  $i$  resource used in the  $j$  sector of the tourism complex.

The necessary resources in the  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$  sector of the tourism complex after the implementation

of  $\mu$ ,  $\mu = 1, 2, \dots, M$  will be  $\sum_{j=1}^n P_{ij} Z_{ij} < \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}$ ,

$i = 1, 2, \dots, m$  (table 3).

Tabelul 2

Volumul resurselor după implementarea măsurilor

Resursul $i$ Măsura $\mu$	1	2	...	$i$	...	$m$	Eficiența totală a măsurii $\mu$
1	$b_{11}$ $x_{11}$	$b_{21}$ $x_{21}$	...	$b_{i1}$ $x_{i1}$	...	$b_{m1}$ $x_{m1}$	$\sum_{i=1}^m b_{i1} x_{i1}$
2	$b_{21}$ $x_{21}$	$b_{22}$ $x_{22}$	...	$b_{2i}$ $x_{2i}$	...	$b_{2m}$ $x_{2m}$	$\sum_{i=1}^m b_{2i} x_{2i}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
$\mu$	$b_{\mu 1}$ $x_{\mu 1}$	$b_{\mu 2}$ $x_{\mu 2}$	...	$b_{\mu i}$ $x_{\mu i}$	...	$b_{\mu m}$ $x_{\mu m}$	$\sum_{i=1}^m b_{\mu i} x_{\mu i}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
$M$	$b_{M1}$ $x_{M1}$	$b_{M2}$ $x_{M2}$	...	$b_{Mi}$ $x_{Mi}$	...	$b_{Mm}$ $x_{Mm}$	$\sum_{i=1}^m b_{Mi} x_{Mi}$
Reducerea volumului resursei $i$ după implementarea măsurilor	$\Delta b_{01} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu 1} x_{\mu 1}$	$\Delta b_{02} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu 2} x_{\mu 2}$	...	$\Delta b_{0i} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu i} x_{\mu i}$	...	$\Delta b_{0m} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu m} x_{\mu m}$	$\sum_{\mu=1}^M \sum_{i=1}^m b_{\mu i} x_{\mu i} = \sum_{i=1}^m \sum_{\mu=1}^M b_{\mu i} x_{\mu i}$

Table 2

Volume of the resources after the implementation of the measures

Resource $i$ Measure $\mu$	1	2	...	$i$	...	$m$	Total efficiency of the measure $\mu$
1	$b_{11}$ $x_{11}$	$b_{21}$ $x_{21}$	...	$b_{i1}$ $x_{i1}$	...	$b_{m1}$ $x_{m1}$	$\sum_{i=1}^m b_{i1} x_{i1}$
2	$b_{21}$ $x_{21}$	$b_{22}$ $x_{22}$	...	$b_{2i}$ $x_{2i}$	...	$b_{2m}$ $x_{2m}$	$\sum_{i=1}^m b_{2i} x_{2i}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
$\mu$	$b_{\mu 1}$ $x_{\mu 1}$	$b_{\mu 2}$ $x_{\mu 2}$	...	$b_{\mu i}$ $x_{\mu i}$	...	$b_{\mu m}$ $x_{\mu m}$	$\sum_{i=1}^m b_{\mu i} x_{\mu i}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
$M$	$b_{M1}$ $x_{M1}$	$b_{M2}$ $x_{M2}$	...	$b_{Mi}$ $x_{Mi}$	...	$b_{Mm}$ $x_{Mm}$	$\sum_{i=1}^m b_{Mi} x_{Mi}$
Decrease in the volume of resource $i$ after the implementation of the measures	$\Delta b_{01} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu 1} x_{\mu 1}$	$\Delta b_{02} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu 2} x_{\mu 2}$	...	$\Delta b_{0i} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu i} x_{\mu i}$	...	$\Delta b_{0m} = \sum_{\mu=1}^M b_{\mu m} x_{\mu m}$	$\sum_{\mu=1}^M \sum_{i=1}^m b_{\mu i} x_{\mu i} = \sum_{i=1}^m \sum_{\mu=1}^M b_{\mu i} x_{\mu i}$

Tabelul 3

Utilizarea resurselor în sectoarele complexului turistic după implementarea măsurilor

$i \backslash j$	1	2	...	j	...	n	Necesarul de resurse $i$ în CT după implementarea măsurilor
1	$P_{11}$ $Z_{11}$	$P_{21}$ $Z_{21}$	...	$P_{1j}$ $Z_{1j}$	...	$P_{1n}$ $Z_{2n}$	$\sum_{j=1}^n P_{1j} Z_{1j} < \sum_{j=1}^n P_{1j} a_{1j}$
2	$P_{21}$ $Z_{21}$	$P_{22}$ $Z_{22}$	...	$P_{2j}$ $Z_{2j}$	...	$P_{2n}$ $X_{2m}$	$\sum_{j=1}^n P_{2j} Z_{2j} < \sum_{j=1}^n P_{2j} a_{2j}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
i	$P_{i1}$ $Z_{i1}$	$P_{i2}$ $Z_{i2}$	...	$P_{ij}$ $Z_{ij}$	...	$P_{in}$ $Z_{in}$	$\sum_{j=1}^n P_{ij} Z_{ij} < \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
m	$P_{m1}$ $Z_{m1}$	$P_{m2}$ $Z_{m2}$	...	$P_{mj}$ $Z_{mj}$	...	$P_{mj}$ $Z_{mj}$	$\sum_{j=1}^n P_{mj} Z_{mj} < \sum_{j=1}^n P_{mj} a_{mj}$
Necesarul de resurse în sectorul $j$ al CT	$\sum_{i=1}^m P_{i1} Z_{i1} < \sum_{i=1}^m P_{i1} a_{i1}$	$\sum_{i=1}^m P_{i2} Z_{i2} < \sum_{i=1}^m P_{i2} a_{i2}$	...	$\sum_{i=1}^m P_{ij} Z_{ij} < \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}$	...	$\sum_{i=1}^m P_{in} Z_{in} < \sum_{i=1}^m P_{in} a_{in}$	

Table 3

The usage of the resources in the tourism complex after the implementation of the measures

$i \backslash j$	1	2	...	j	...	n	Necessary $i$ resources in TC after the implementation of measures
1	$P_{11}$ $Z_{11}$	$P_{21}$ $Z_{21}$	...	$P_{1j}$ $Z_{1j}$	...	$P_{1n}$ $Z_{2n}$	$\sum_{j=1}^n P_{1j} Z_{1j} < \sum_{j=1}^n P_{1j} a_{1j}$
2	$P_{21}$ $Z_{21}$	$P_{22}$ $Z_{22}$	...	$P_{2j}$ $Z_{2j}$	...	$P_{2n}$ $X_{2m}$	$\sum_{j=1}^n P_{2j} Z_{2j} < \sum_{j=1}^n P_{2j} a_{2j}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
i	$P_{i1}$ $Z_{i1}$	$P_{i2}$ $Z_{i2}$	...	$P_{ij}$ $Z_{ij}$	...	$P_{in}$ $Z_{in}$	$\sum_{j=1}^n P_{ij} Z_{ij} < \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
m	$P_{m1}$ $Z_{m1}$	$P_{m2}$ $Z_{m2}$	...	$P_{mj}$ $Z_{mj}$	...	$P_{mj}$ $Z_{mj}$	$\sum_{j=1}^n P_{mj} Z_{mj} < \sum_{j=1}^n P_{mj} a_{mj}$
Necessary resources in the $j$ sector of TC	$\sum_{i=1}^m P_{i1} Z_{i1} < \sum_{i=1}^m P_{i1} a_{i1}$	$\sum_{i=1}^m P_{i2} Z_{i2} < \sum_{i=1}^m P_{i2} a_{i2}$	...	$\sum_{i=1}^m P_{ij} Z_{ij} < \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}$	...	$\sum_{i=1}^m P_{in} Z_{in} < \sum_{i=1}^m P_{in} a_{in}$	

Tabelul 4

Restricționarea costurilor totale ale măsurilor

$\mu \backslash i$	1	2	...	i	...	m	Costul măsurii $\mu$ implementate în scopul eficientizării folosirii tuturor resurselor
1	$k_{11}$ $x_{11}$	$k_{21}$ $x_{21}$	...	$k_{1i}$ $x_{1i}$	...	$k_{1m}$ $x_{2m}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{1i} x_{1i} \leq k_{10}$
2	$k_{21}$ $x_{21}$	$k_{22}$ $x_{22}$	...	$k_{2i}$ $x_{2i}$	...	$k_{2m}$ $x_{2m}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{2i} x_{2i} \leq k_{20}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	
$\mu$	$k_{\mu 1}$ $x_{\mu 1}$	$k_{\mu 2}$ $x_{\mu 2}$	...	$k_{\mu i}$ $x_{\mu i}$	...	$k_{\mu m}$ $x_{\mu m}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{\mu 0}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	
M	$k_{M1}$ $x_{M1}$	$k_{M2}$ $x_{M2}$	...	$k_{Mi}$ $x_{Mi}$	...	$k_{Mm}$ $x_{Mm}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{Mi} x_{Mi} \leq k_{M0}$
Costul tuturor măsurilor pentru eficientizarea utilizării resursei $i$	$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu 1} x_{\mu 1} \leq k_{01}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu 2} x_{\mu 2} \leq k_{02}$		$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{0i}$		$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu m} x_{\mu m} \leq k_{0m}$	

Table 4

Restricting the total costs of measures

$\mu \backslash i$	1	2	...	i	...	m	Cost of $\mu$ measure implemented to increase the efficiency of the usage of all the resources
1	$k_{11}$ $x_{11}$	$k_{21}$ $x_{21}$	...	$k_{1i}$ $x_{1i}$	...	$k_{1m}$ $x_{2m}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{1i} x_{1i} \leq k_{10}$
2	$k_{21}$ $x_{21}$	$k_{22}$ $x_{22}$	...	$k_{2i}$ $x_{2i}$	...	$k_{2m}$ $x_{2m}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{2i} x_{2i} \leq k_{20}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	
$\mu$	$k_{\mu 1}$ $x_{\mu 1}$	$k_{\mu 2}$ $x_{\mu 2}$	...	$k_{\mu i}$ $x_{\mu i}$	...	$k_{\mu m}$ $x_{\mu m}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{\mu 0}$
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	
M	$k_{M1}$ $x_{M1}$	$k_{M2}$ $x_{M2}$	...	$k_{Mi}$ $x_{Mi}$	...	$k_{Mm}$ $x_{Mm}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{Mi} x_{Mi} \leq k_{M0}$
Cost of all the measures to increase the efficiency of usage of / resource	$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu 1} x_{\mu 1} \leq k_{01}$	$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu 2} x_{\mu 2} \leq k_{02}$		$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{0i}$		$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu m} x_{\mu m} \leq k_{0m}$	

Fiecare sector  $j, j=1,2,\dots,n$  din complexul turistic va consuma resurse, după implementarea măsurilor, în volum

$$\sum_{i=1}^m P_{ij} Z_{ij} < \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} .$$

În urma implementării măsurilor  $\mu, \mu=1,2,\dots,M$ , eficiența utilizării resursei  $i, i=1,2,\dots,m$  în toate sectoarele din complexul turistic va crește cu

$$\frac{\sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij} - \sum_{j=1}^n P_{ij} Z_{ij}}{\sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}} \cdot 100\%, i=1,2,\dots,m.$$

Fiecare sector  $j, j=1,2,\dots,n$  al complexului turistic va funcționa mai eficient cu

$$\left( \frac{\sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} - \sum_{i=1}^m P_{ij} Z_{ij}}{\sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}} \right) \cdot 100\%, j=1,2,\dots,n$$

Măsurile  $\mu, \mu=1,2,\dots,M$  presupun anumite eforturi intelectuale, financiare, materiale. Costul măsurii  $\mu, \mu=1,2,\dots,M$  (cheltuielile pentru realizarea acesteia) în scopul folosirii mai raționale a resursei  $i, i=1,2,\dots,m$  îl notăm prin  $k_{\mu i}$ . Dacă aceste eforturi se fac, atunci variabila  $x_{\mu i} = 1$  în caz contrar  $x_{\mu i} = 0$ ; costul total, destinat economisirii resursei  $i, i=1,2,\dots,m$  nu trebuie să depășească

$$k_{0i}, i=1,2,\dots,m, \text{ deci } \sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{0i}, i=1,2,\dots,m.$$

Pot apărea restricții la implementarea măsurilor și în profilul resurselor (tabelul 4):

$$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{\mu 0}, \mu=1,2,\dots,M .$$

Modelul economico-matematic are forma:

De determinat valoarea maximă a funcției:

$$\sum_{\mu=1}^M \sum_{j=1}^n b_{\mu j} x_{\mu j}$$

(De maximizat eficiența totală a tuturor măsurilor, destinate eficientizării resurselor antrenate în complexul turistic).

$$\text{În condițiile } \sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{0i}, i=1,2,\dots,m .$$

(Costul măsurilor, destinate pentru eficientizarea resurselor  $i$ , nu poate depăși o anumită mărime).

$$\sum_{i=1}^m k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{\mu 0}, \mu=1,2,\dots,M$$

(Eficientizarea resurselor prin măsura  $\mu$  este barată de costul acestei măsuri).

After the implementation of measures, each  $j, j=1,2,\dots,n$  sector of the tourism complex will use

$$\text{resources in the volume of } \sum_{i=1}^m P_{ij} Z_{ij} < \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} .$$

After the implementation of  $\mu, \mu=1,2,\dots,M$  measures, the efficiency of the usage of  $i, i=1,2,\dots,m$  resource in all sectors of the tourism

$$\text{complex will increase by } \frac{\sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij} - \sum_{j=1}^n P_{ij} Z_{ij}}{\sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij}} \cdot 100\%$$

$$i=1,2,\dots,m .$$

Each  $j, j=1,2,\dots,n$  sector of the tourism complex will function more efficient by

$$\left( \frac{\sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} - \sum_{i=1}^m P_{ij} Z_{ij}}{\sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij}} \right) \cdot 100\%, j=1,2,\dots,n .$$

Measures  $\mu, \mu=1,2,\dots,M$  involve some intellectual, financial, material efforts.

The cost of the measure  $\mu, \mu=1,2,\dots,M$  (the costs to achieve it) for a more rational use of the  $i, i=1,2,\dots,m$  resource is noted by  $k_{\mu i}$ . If these efforts are made, then the variable  $x_{\mu i} = 1$  otherwise  $x_{\mu i} = 0$ ; the total cost, for saving the resource  $i, i=1,2,\dots,m$  must not exceed,  $k_{0i}$ ,

$$i=1,2,\dots,m, \text{ thus } \sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{0i}, i=1,2,\dots,m .$$

The restrictions that may arise from implementing the measures and the profile of resources (Table 4) are:

$$\sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{\mu 0}, \mu=1,2,\dots,M .$$

The economico-mathematical model has the from:

$$\text{It determines the function: } \sum_{\mu=1}^M \sum_{j=1}^n b_{\mu j} x_{\mu j}$$

(In order to maximize the overall effectiveness of all measures to increase the efficiency of the resources involved in the tourism complex).

$$\text{In the conditions } \sum_{\mu=1}^M k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{0i}, i=1,2,\dots,m$$

(The cost, designed to increase the efficiency of  $i$  resources can not exceed a certain amount).

$$\sum_{i=1}^m k_{\mu i} x_{\mu i} \leq k_{\mu 0}, \mu=1,2,\dots,M$$

$$\sum_{j=1}^n P_{ij} Z_{ij} < \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij} - \sum_{\mu=1}^M b_{\mu} x_{\mu} , i=1,2,\dots,m$$

(Utilizarea resurselor de către complexul turistic în toate sectoarele este bazată pe disponibilul de resurse în etapa inițială minus cuantumul de resurse economisite în urma implementării tuturor măsurilor).

$$\sum_{i=1}^m P_{ij} Z_{ij} \leq \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} - A_j , j=1,2,\dots,n$$

(Disponibilul total de resurse în sectorul  $j$  este reglat de firma turistică prin parametrul  $A_j$ ; totalul resurselor utilizate în sectorul  $j$  din  $CT$  nu trebuie să depășească nivelul din etapa inițială, care este redusă cu  $A_j$ ).

$$\sum_{i=1}^m b_{\mu} x_{\mu} \geq B_{\mu} , \mu = 1,2,\dots,M .$$

(Implementarea măsurii  $\mu$  în procesul de eficientizare a resurselor antrenate în complexul turistic trebuie să asigure o eficiență minimă  $B_{\mu}$ ).

Eforturile noastre trebuie orientate spre câștigarea încrederii în perspectiva rolului globalizării în reglarea fluxului de turiști, stabilitatea culturii și a ecologiei. Strategia este orientată spre dezvăluirea esenței umane a industriei turistice – capacitatea de a fortifica comunicarea și înțelegerea, accelerarea integrării sociale, creșterea nivelului de trai.

Organizația Mondială a Turismului (UNWTO) subliniază posibilitățile potențiale ale turismului ca formator de noi locuri de muncă și factor de favorizare a creșterii bunăstării. Sporește, de asemenea, conștientizarea rolului turismului ca activitate productivă și potențial indiscutabil în creșterea bugetului național și a altor bunuri direct sau indirect. Turismul este o industrie de talie mondială și prin aceasta poartă responsabilitate pentru aportul adus în lume, care trebuie să fie pozitiv.

Modelul economico-matematic propus este o expunere a proceselor economice din complexul turistic în limbajul simbolurilor; poate fi utilizat pentru efectuarea calculelor respective; poate fi pus la baza unor concepte, principii de eficientizare a funcționării complexului turistic.

#### Bibliografie:

1. Gribincea A. *Dezvoltarea serviciilor hoteliere la nivel mondial și în R.Moldova*. Revista **Economica**, 2009, nr. 4 (68), p.64-68
2. Palnițchi E. *Activitatea promoțională în turism*. Revista **Studii Economice**, 2009, nr.1-2, p.336-342
3. Palnițchi E. *Strategia dezvoltării serviciilor hoteliere*. **Analele ULIM**, vol.8, Seria Economie, Chișinău: ULIM, 2009, nr. 8, p.229-234
4. Palnițchi E. *Activitatea promoțională în turism*. Revista **Studii Economice**, 2009, nr.1-2, p.336-342

(The increase of the efficiency of resources through measure  $\mu$  is blocked by the cost of this measure).

$$\sum_{j=1}^n P_{ij} Z_{ij} < \sum_{j=1}^n P_{ij} a_{ij} - \sum_{\mu=1}^M b_{\mu} x_{\mu} , i = 1,2,\dots,m$$

(The use of resources by the tourism complex in all of it's sectors is based on the availability of these resources at the initial stage minus the amount of resources saved from the implementation of all measures).

$$\sum_{i=1}^m P_{ij} Z_{ij} \leq \sum_{i=1}^m P_{ij} a_{ij} - A_j , j = 1,2,\dots,n$$

(Availability of total resources in the  $j$  sector is regulated by the tourism company by the parameter  $A_j$ , the total resources used in the  $TC$   $j$  sector must not exceed the level of the initial phase which is reduced by  $A_j$ ).

$$\sum_{i=1}^m b_{\mu} x_{\mu} \geq B_{\mu} , \mu = 1,2,\dots,M .$$

(Implementation of the measure  $\mu$  in the process of increasing the efficiency of the tourism complex used resources must ensure a minimum efficiency  $B_{\mu}$ ).

Other than adding perspective to the role of globalization in balancing tourism influx and environmental and cultural sustainability, this year's theme also aims to shed light on the most human side of the industry – its capacity to build understanding, foster social inclusion and promote higher standards of living.

UNWTO, underscores tourism's potential as a reliable job creator and contributor to economic wealth. There is increasing awareness of tourism's role as a productive activity and its undisputed potential to generate employment, government income and other benefits whether directly or through induced effects in the economy. Tourism is a global industry and as such has a responsibility to make positive contributions worldwide.

The economico-mathematical model proposed is a statement of economic processes in the tourism complex through the language of symbols; it can be used for making these calculations, can serve as the basis of some concepts, principles as those of how to increase the efficiency of the operations of the tourism complex.

#### Bibliography:

1. Gribincea A. *Dezvoltarea serviciilor hoteliere la nivel mondial și în R.Moldova*. **Economica**, 2009, nr. 4 (68), p.64-68
2. Palnițchi E. *Activitatea promoțională în turism*. **Studii Economice**, 2009, nr.1-2, p.336-342
3. Palnițchi E. *Strategia dezvoltării serviciilor hoteliere*. **Analele ULIM**, vol.8, Seria Economie, Chișinău: ULIM, 2009, nr. 8, p.229-234
4. Palnițchi E. *Activitatea promoțională în turism*. **Studii Economice**, 2009, nr.1-2, p.336-342

## PATRIOTISMUL ECONOMIC – UN SLOGAN DIN ARSENALUL PROTECȚIONISMULUI

*Conf. univ. dr. hab. Natalia LOBANOV;  
Stud. Elena LOBANOV, ASEM*

*În contextul general al globalizării se multiplică eforturile ce vizează diminuarea rolului capitalului străin și protecția sectoarelor strategice de tentativele participării din exterior. Patriotismul economic contravine ideii concurenței libere și corecte, promovate de Comisia Europeană, dar are o aplicare destul de largă la nivel de guverne, companii, consumatori. În articol sunt prezentate unele manifestări ale patriotismului economic în diferite țări, precum și aspecte ale problemei respective în contextul globalizării.*

Procesul de globalizare, pe lângă efecte pozitive, generează multiple costuri și suscită numeroase întrebări din partea acelor care se consideră amenințați sau dezavantajați. Procesele și evenimentele din primul deceniu al secolului XXI, inclusiv criza economică mondială, favorizează revizuirea strategiei și tacticii dezvoltării economiei în favoarea intereselor naționale.

Guvernele se confruntă cu recesiunea și elaborează măsuri anti-criză, iar pericolul protecționismului devine din ce în ce mai real. Acesta constă nu numai în majorarea tarifelor la import, ci în orice acțiune a guvernului, care modifică amplasarea mărfurilor, serviciilor, capitalului, pentru a-i susține pe producătorii locali. Astfel, presiunea din partea guvernului asupra băncilor transnaționale pentru ca ele să ofere credite doar în interiorul țării sau să-și scoată lichiditățile din filialele străine se consideră protecționism, ca și injecțiile de capital în companiile transnaționale cu cererea de a menține locurile de muncă naționale. (1)

În contextul general al globalizării se multiplică eforturile ce vizează diminuarea rolului capitalului străin și protecția sectoarelor strategice de tentativele participării din exterior. Actualitatea problemei sporește cu fiecare an, căci acțiunile întreprinse împotriva capitalului și producătorilor din străinătate cuprind din ce mai multe țări.

Astfel, pe parcursul a trei săptămâni ce au urmat Summit-ului din aprilie 2009 al G-20, nouă țări participante la această întrunire au adoptat măsuri în vederea restricționării comerțului internațional și limitării accesului pe piețele lor a mărfurilor din alte țări. Printre aceste țări se numără SUA, Brazilia, Argentina, India, Rusia, Franța, Marea Britanie, Germania, Italia, adică aproape o jumătate din toate țările participante, ai căror lideri declarau recent atașamentul față de principiile liber-schimbismului și condamnavă protecționismul. Timp de trei săptămâni au fost adoptate 23 de măsuri ce restricționau comerțul

## ECONOMIC PATRIOTISM – A SLOGAN FROM PROTECTIONISM

*Associate professor, Dr. Hab. Natalia  
LOBANOV;  
Student Elena LOBANOV, AESM*

*In the general context of globalization, the efforts concerning the diminishment of the role of foreign capital and the protection of strategic sectors from tentatives of exterior participation are increasing. Economic patriotism contrasts to the idea of free and correct competition, promoted by the European Commission, but it has a quite large application at the level of governments, companies, consumers. In this article, there are represented some manifestations of economic patriotism in different countries, as well as some aspects of this issue.*

The process of globalization, besides positive effects, generates a lot of expenses, and brings about many questions from those who feel threatened. Processes and events from the first decade of the XXI century, including the global economic crisis, contribute to the reviewing of the strategy and tactics in the economic development in favor of national interests.

Governments confront recession and elaborate anti-crisis measures, whilst the danger of protectionism becomes more real. It consists not only in increasing tariffs on import, but also in each governmental action, which modifies the localization of wares, services, capital, in order to support the local producers. Thus, the pressure of government on transnational banks to make them offer credits merely in the interior of the country or to withdraw their money from foreign branches – is protectionism, as well as injections of capital into transnational companies with the demand of maintaining national employment. (1)

In the general context of globalization, multiply the efforts concerning the decreasing role of foreign capital and the protection of strategic sectors from attempts of exterior participation. The topical interest in this issue increases permanently, because the actions taken against capital and producers from abroad include a growing number of countries.

Therefore, during three weeks which followed the summit from April 2009 of G-20, nine participating countries at this meeting adopted measures concerning the restriction of international trade, limiting access to foreign wares on their markets. Some of these countries are the USA, Brazil, Argentina, India, Russia, France, Great Britain, Germany, Italy, so it represents almost a half of all participating countries, whose leaders have recently declared attachment to the principles of free trade, and they also condemned protectionism. During three weeks, there were adopted 23 measures which



cu alte țări și într-un mod sau altul promovau ideile patriotismului economic. (2)

Apare întrebarea: *ce reprezintă patriotismul economic, contribuie el oare la restrângerea procesului de globalizare?*

Nu există, de fapt, o definiție a patriotismului economic. Dar conceptul lui este contrar ideii concurenței libere și corecte, promovate de Comisia Europeană. Acesta poate fi abordat ca intenția unei părți a consumatorilor, întreprinderilor sau statului de a favoriza întreprinderile și producția din cadrul țării.

Mai multe probleme, în acest context, se remarcă în Uniunea Europeană. Pe de o parte, UE deține statutul celei mai deschise piețe din lume, în special pentru țările-membre ale acestei grupări integraționiste. În același timp, putem constata aici un protecționism evident, condiționat, în mare, de faptul că China și India preferă majorarea exportului, favorizat prin diferența costurilor salariale, spre UE, în detrimentul cererii interne.

Principalul exportator mondial, **Germania**, intenționează să se opună investitorilor publici și privați din Rusia, China, țările OPEC, pentru a menține controlul asupra sectorului energetic și telecomunicațiilor. Acum, nu demult, guvernul federal menținea o poziție de neintervenție în procesul de achiziție a firmelor germane de către investitorii străini, excepție constituind doar industria militară, a cărei inviolabilitate investițională era garantată prin lege. Actualmente, în Germania, se discută despre reglementarea legală a accesului investitorilor externi la ramurile strategice, fapt ce poate fi interpretat ca o nouă barieră protecționistă.

În **Franța**, tendința spre suveranitate economică a stat la baza votului negativ al Constituției europene în anul 2005, atunci când circa 16 milioane de alegători francezi au cerut transformarea Europei într-un ecran protector împotriva globalizării, și nu într-o trambulină a acesteia, precum este astăzi. (3)

În același an, ideea patriotismului economic a fost intens vehiculată, cu ocazia ofertei publice de achiziție ostilă a grupului Danone, din partea PepsiCo. Dominique de Villepin, pe atunci prim-ministru al țării, a chemat de a uni eforturile în jurul unui veritabil „patriotism economic”. Această declarație a lansat dezbateri în Franța și în UE privind protecția marilor companii naționale în fața preluărilor străine. Villepin a confirmat poziția sa, opunându-se ofertei publice de cumpărare, din partea companiei italiene Enel, a companiei Suez, unul din pilonii economiei franceze. Pentru a riposta acestei tentative, statul francez a promovat fuziunea dintre Suez și Gaz de France, care au format, în iulie 2006, un gigant al energiei de talie mondială, capabil să concureze cu alți „monștri” ai sectorului, EON sau EDF.

Chiar și în cadrul UE, Franța reușește să-și apere întreprinderile naționale de achiziții din partea altor companii europene. Un exemplu elocvent, în acest

restricted trade with other countries, and in different ways promoted ideas of economic patriotism. (2)

Here appears the question: *what is economic patriotism, and does it really contribute to the restriction of globalization?*

Actually, there isn't any definition of economic patriotism. However, its concept is contrary to the idea of free and correct competition promoted by the European Commission. It can be regarded as the intention of one part of consumers, enterprises or authorities to improve local enterprises and production.

In this context, more problems are denoted in the European Union. On the one hand, EU possesses the status of the most open trade market in the world, especially for the countries which are members of this integrationist group. At the same time, we may ascertain here obvious protectionism, mainly caused by the fact that China and India prefer to direct their export towards EU, which is favored by the difference in remuneration costs in the detriment of internal demand.

**Germany**, the main global exporter, is willing to oppose public and private investors from Russia, China, OPEC countries in order to maintain control over the energy sector and telecommunications. Until recently, the federal government maintained a position of non-interference in the process of acquisition of German firms by abroad investors, except for the military industry, whose investigative inviolability was guaranteed by law. Nowadays in Germany is discussed the legal settlement of the external investors' access into strategic branches, which can be interpreted as a new protectionist barrier.

In **France**, the tendency for economic sovereignty was in the base of the negative vote of the European Constitution in 2005, when about 16 million of electors demanded that Europe should be transformed to a protective screen against globalization, and not into its springboard, as it is today. (3)

In the same year, the idea of economic patriotism was intensely spread, on the occasion of the public offer of hostile acquisition of the Danone group by PepsiCo. Dominique de Villepin, who was then the prime minister of the country, called to unite all the efforts around real „economic patriotism”. This declaration initiated debates in France and UE concerning the protection of big national companies from external assumptions of control. Villepin confirmed his position, opposing the public offer of purchasing the Suez company, one of the pillars of the French economy, by the Italian company Enel. In order to retort this tentative, the French authorities promoted fusion between Suez and Gaz de France, which formed in July, 2006 an energy giant of international importance, capable of competing with other leaders of the sector, EON or EDF.

Even as a part of EU, France succeeds in protecting national enterprises from other European

sens, este situația privind compania „Alstom”. În anul 2004, când aceasta se afla într-o situație economică dificilă, a apărut pericolul preluării pachetului de control al acțiunilor de către Siemens, Germania. Atunci, Ministerul economiei a decis să fie răscumpărată o anumită cotă de blocare, care a semnat naționalizarea parțială și a salvat „Alstom” de preluarea germană. Deja în primăvara anului 2007, trenul accelerat al acestei companii a stabilit un nou record mondial, dezvoltând o viteză de 582 km pe oră și în prezent comenzile nu încetează să parvină la Alstom.

Odată ce Nicolas Sarkozy a fost ales președinte al Franței, actualitatea patriotismului economic cunoaște un nou elan; se pledează pentru păstrarea de către stat a prerogativei de intervenție în procesele economice în scopul apărării apartenenței naționale a întreprinderilor, iar din Tratatul de la Lisabona a dispărut referința la concurența liberă și nefraudată ca obiectiv al UE.

Sporirea fuziunilor și achizițiilor transnaționale în Europa, precum și barierele create de guverne în cadrul unor tranzacții, se află în centrul atenției Comisiei Europene. Conform estimărilor *Economist Intelligence Unit* (Marea Britanie), ce se ocupă de problemele comerțului și investițiilor (UKT&I), pierderile anuale din cauza barierele economice nejustificat de înalte ar putea atinge, în perioada 2011-2020, aproximativ 1% din PIB-ul mondial.

Tendința egoismului național a atins și piața serviciilor. De exemplu, în țările UE se preconiza realizarea proiectului (directiva Bolkenstein), care ar deschide sectorul serviciilor pentru concurență. Simbolul acestui proiect, instalatorul de apă-canal de origine poloneză, a devenit o sperietoare pentru muncitorii și sindicatele din Europa de Vest, prin dorința sa de a munci bine contra unei remunerări modeste. În consecință, directiva a fost abandonată în 2005.

**Marea Britanie** apare ca singurul adept veritabil al liber-schimbismului în Europa. Fără nici o reacție a guvernului, banca britanică „Abley National” a fost cumpărată de spanioli, „Rover” – de chinezi, „Allied Domecq” (băuturi spirtoase, alcool) – de francezi. Aceștia din urmă, de asemenea, au pretins la BPB (lider mondial în domeniul ghipsului) și „London Stock Exchange”. (4)

Patriotismul economic este practicat inclusiv de prima putere economică mondială – **SUA**. În această țară, deși se remarcă atașamentul față de principiile pieței și liber-schimbism, guvernul adesea recurge la protecționism pentru a apăra interesele naționale. Astfel, SUA au refuzat categoric încercării din partea companiei petroliere chineze „Cnooc” de a achiziționa compania americană „Unocal”. Un număr din ce mai mare de americani acuză China de reducerea locurilor de muncă în SUA. Refuzul SUA de a semna Tratatul internațional de la Kyoto este și el o formă de protecție a industriei naționale.

companies’ acquisitions. An eloquent example in this direction is the situation with the “Alstom” company. In 2004, when it was in a difficult economic situation, appeared the danger of assumption of the control pack of actions, by Siemens, Germany. Then, the Ministry of Economy decided a certain quota of blockage to be bought, which meant partial nationalization and saved “Alstom” from the German assumption. Already in spring 2007, the fast train produced by this company set a new global record, developing a speed of 582 km per hour, and now this company gets a lot of orders.

After Nicolas Sarkozy was elected as the president of France, the interest in economic patriotism has become popular again; it pleads for the reserving by the government of the prerogative of intervention in economic processes, in order to protect the national affiliation of enterprises, but in the Treaty of Lisbon disappeared the reference to free and correct competition as a EU objective.

The increase in fusion and transnational acquisitions in Europe, as well as the barriers created by governments as part of some transactions, is placed in the center of attention in the European Commission. According to estimations of *Economist Intelligence Unit* (Great Britain), which deals with problems of commerce and investments (UKT&I), yearly losses caused by unjustifiably high economic barriers could reach approximately 1% of the global gross domestic product within 2011-2020.

The tendency for national selfishness reached the service market too. For example, in EU countries, it was intended the realization of the project (the Bolkenstein directive), which was supposed to open the service sector for competition. The symbol of this project, the Polish plumber, became a scare for workers and trade unions from Western Europe, because of his desire to work well for a modest remuneration. Consequently, this directive was abandoned in 2005.

**Great Britain** appears to be the only supporter of free trade in Europe. Without any governmental reaction, the British bank “Abley National” was bought by the Spanish, “Rover”- by the Chinese, “Allied Domecq” (alcoholic drinks) – by the French. The latter claimed BPB (the global leader in the domain of plaster) and London Stock Exchange as well. (4)

Economic patriotism is practiced inclusively by the first economic global power – the **USA**. In this country, even though there is remarked attachment to the principles of market and free trade, the government often resorts to protectionism in order to protect national interests. Thus, the USA strongly refused the attempt of the Chinese oil company “Cnooc” to purchase the American company “Unocal”. An increasing number of Americans accuse China of reducing the employment rate in the USA. The refuse of USA to sign the international Treaty of Kyoto is also a way of protecting the national industry.

Latin American countries have traditionally

Țările din America Latină, tradițional, manifestau entuziasm în abolirea barierelor comerciale, privatizare și deschiderea piețelor financiare. Actualmente, majoritatea din ele, în mod deschis, manifestă naționalism economic. În Venezuela și Bolivia a fost naționalizată ramura energetică, dominată de companiile din străinătate.

În astfel de țări asiatice ca *Japania*, *Coreea de Sud*, *China*, protecționismul este, mai degrabă, o regulă decât o excepție. Recent, în China, au fost adoptate măsuri de protecție a întreprinderilor locale față de investitorii străini, care periclitează securitatea economică a țării. Patriotismul economic chinez creează mai multe probleme pentru industriașii occidentali, lipsiți de tratament juridic obiectiv al intereselor sale pe teritoriul Chinei. În Rusia se așteaptă adoptarea legii care presupune că circa 40 de domenii strategice vor fi protejate de intervențiile capitalului străin. Ramurile petrolului și ale gazului devin închise pentru companiile străine după plecarea forțată a Shell și Total din proiecte de anvergură.

Așadar, constatăm că un anumit declin al liberalismului în SUA și Europa este însoțit de o anumită reabilitare a rolului statului în gestiunea economică. Doctrina cu denumirea „Consensul de la Washington” și-a demonstrat slăbiciunea, iar în conformitate cu această doctrină privatizarea, dereglementarea și caracterul deschis al pieței contribuie la prosperarea economică, între cei bogați și săraci dispărând conflictul de interese. (5)

Astfel, putem conchide că patriotismul economic poate fi tratat ca un slogan ideologic, urmat de măsuri concrete din arsenalul protecționismului. Dinamismul proceselor economice, ritmul rapid de globalizare modifică prioritățile și coraportul parametrilor economici de bază, inclusiv ai prețurilor. Se schimbă cerințele față de investitori în ce privește aspectele sociale. În economia mondială apare o situație principial nouă, care face inevitabilă revizuirea condițiilor contractelor globale în scopul minimizării prejudiciilor aduse economiei naționale. (6)

Dar concurența este un instrument determinant al dezvoltării economice. De aceea orice protecționism poate duce la consecințe negative în țările care îl promovează. Investițiile de capital se orientează acolo unde plasamentul va fi mai sigur, iar profitul – maxim. Decizia privind amplasarea capitalului este făcută bazându-se pe aprecierea climatului investițional local.

Pe de altă parte, consumatorul în economia de piață, de asemenea, nu este predispus spre manifestarea sentimentelor patriotice. Fiind constrâns de resursele bănești disponibile, el alege produsul pornind de la raportul optim „preț-calitate”. Or, cu cât mai puțini bani are populația, cu atât mai mic este nivelul patriotismului economic. Considerăm că stoparea tendințelor economice obiective este imposibilă, precum și renașterea prin aceasta a

shown enthusiasm for abolishing commercial barriers, privatization and opening financial markets. Currently, most of them manifest in an open way economic nationalism. In Venezuela and Bolivia there was nationalized the energy branch, which had been dominated by foreign companies.

In Asian countries, such as *Japan*, *South Korea*, *China*, protectionism is more a rule than an exception. Recently in China there were adopted measures of protecting local enterprises from foreign investors, who represent a threat to the economic security of the country. Chinese economic patriotism creates many problems for occidental manufacturers which lack objective juridical treatment of their interests on the Chinese territory. In Russia the society waits for the adoption of a law which expects that about 40 strategic domains to be protected from foreign capital interventions. Oil and gas branches became closed for foreign companies after the forced departure of Shell and Total from span projects.

In this way, it is ascertained that a certain decline of liberalism in the USA and Europe is accompanied by certain rehabilitation of the role of the state in economic administration. The doctrine named “Consensus of Washington” demonstrated its weakness, even though according to this doctrine, privatization, deregulation, and the open character of the market contribute to economic performance, the conflict of interests between the rich and the poor disappears. (5)

Thus, it can be concluded that economic patriotism can be treated as an ideological slogan, followed by concrete measures from the arsenal of protectionism. The dynamics of economic processes, a fast rhythm of globalization, modifies the priorities and the correlation of basic economic parameters, inclusively of prices. The demands on investors, concerning social aspects, are changing. In the global economy appears a new situation, which makes unavoidable the revision of conditions of global contracts in order to minimize the damage to the national economy. (6)

However, competition is a determinate tool in economic development. This is why protectionism can lead to negative consequences in countries which promote it. Capital investments are oriented to safer allocation and maximal profit. The decision concerning the capital allocation results from the appreciation of local climate of investment. On the other hand, the consumer in the trade market is not liable to manifest patriotic sentiments too. Being limited by available cash resources, he chooses the product resulting from the optimum relation “price-quality”. The less money the population has, the smaller is the level of economic patriotism. We consider that the stop of objective economic tendencies is impossible, as well as the revival through it of the national economic patriotism.

At the same time, economic patriotism, as the

patriotismului economic național.

Totodată, patriotismul economic, ca o preferință a mărfurilor și investițiilor autohtone, obiectiv, are consecințe destul de favorabile: mijloacele cheltuite la procurarea mărfurilor și serviciilor locale contribuie la dezvoltarea pieței interne, suplimentează veniturile bugetelor locale. Anume producătorii naționali trebuie să devină forța motrice a promovării unei asemenea politici. Ei sunt cointeresați în consolidarea statului, care trebuie să fie în stare să le apere interesele și să le asigure condiții pentru o activitate stabilă.

Mai mult, în cadrul procesului de globalizare economia păstrează, totuși, o dimensiune națională: reducerea locurilor de muncă, transferul de tehnologii, poluarea mediului au loc în detrimentul țării a cărei întreprindere a fost achiziționată. Apartenența capitalului nu este doar o problemă a acționarilor, ci și o problemă socială.

În viziunea noastră, un patriotism economic veritabil constă în păstrarea avuției naționale, susținerea businessului local, crearea condițiilor favorabile pentru industria autohtonă. Producătorii locali nu trebuie să fie dezavantajați în raport cu companiile străine, inclusiv la impozitare, achiziții de stat, stimularea cooperării. La rândul lor, producătorii trebuie să aprecieze în intensificarea concurenței un suport pentru o dezvoltare rapidă, să formeze rețele de producție, tehnologice și inovaționale, să atragă resurse, să sporească eficiența în producție și comercializare.

#### Bibliografie:

1. Рагхурам Раджан. *Диалог глухих по вопросам глобальной экономики*. Экономическое обозрение, 5 июня, 2009 стр.2
2. Двадцать членов „двадцатки” уличены в протекционизме. [www.newsru.com](http://www.newsru.com) 24.04.2009
3. Le patriotisme économique, c'est l'inverse du protectionnisme. L'Expansion, lundi 27 octobre 2008
4. Le patriotisme économique envahit-il l'Europe? <http://www.euractiv.fr/la-france-et-lue/dossier/patriotisme-economique-envahit-europe> 8.07.2009
5. Le patriotisme économique fait un retour en force. Le Monde, 25 février 2009. Par Antony Currie
6. Natalia Lobanov. *Conflicte în tranzacții comerciale: cauze și tendințe*. Rev. „Economica” №3, ASEM, Chișinău, 2006, p.86-90.

preference of domestic merchandise and investments, objectively, has rather favorable consequences: money spent on purchasing wares and local services contributes to the development of internal market, supplement income in local budgets. National producers should become the engine of promoting such policy. They are co-interested in the consolidation of the state, which has to be able to protect their interests and to ensure conditions for stable economic activity.

Furthermore, as a part of globalization process, economy keeps nevertheless a national dimension: reduction in employment places, transfer of technologies, environmental pollution occur in the detriment of the country, whose enterprise was acquisitioned. The capital affiliation is not only a problem of shareholders, but also a social problem.

In our opinion, actual economic patriotism consists of keeping the national riches, supporting the local business, creating favorable conditions for the domestic industry. Local producers should not be disadvantaged in comparison with foreign companies, inclusively at taxing, state acquisitions, stimulation of cooperation. In their turn, producers have to appreciate in the intensification of competition a support for accelerated development, to create technological and innovational networks of production, to attract resources, to improve the efficiency in production and commercialization.

#### Bibliography:

1. Рагхурам Раджан. *Диалог глухих по вопросам глобальной экономики*. Экономическое обозрение, 5 июня, 2009 стр.2
2. Двадцать членов „двадцатки” уличены в протекционизме. [www.newsru.com](http://www.newsru.com) 24.04.2009
3. Le patriotisme économique, c'est l'inverse du protectionnisme. L'Expansion, lundi 27 octobre 2008
4. Le patriotisme économique envahit-il l'Europe? <http://www.euractiv.fr/la-france-et-lue/dossier/patriotisme-economique-envahit-europe> 8.07.2009
5. Le patriotisme économique fait un retour en force. Le Monde, 25 février 2009. Par Antony Currie
6. Natalia Lobanov. *Conflicte în tranzacții comerciale: cauze și tendințe*. Rev. „Economica” №3, ASEM, Chișinău, 2006, p.86-90.

## COMERȚUL EXTERIOR – FORMĂ A ACTIVITĂȚILOR ECONOMICE EXTERNE

*Conf. univ. dr. Aurelia LITVIN, UASM*

Republica Moldova deține un potențial economic important pentru lumea de afaceri din străinătate, dar resursele financiare și materiale trebuie administrate eficient și rațional, pentru a asigura realizarea obiectivelor dezvoltării durabile.

Exportul de mărfuri constituie una din principalele surse de acumulare a rezervelor valutare în țară. De gradul lui de dezvoltare depinde starea financiară a țării, capacitatea de achitare a datoriilor externe, ameliorarea stării de criză prin care trece economia națională. În etapa actuală, R. Moldova are nevoie de o politică și strategie bine chibzuită în domeniul promovării exportului, dacă se dorește ieșirea din criza totală a țării, prosperarea socio-economică de mai departe.

Politica de promovare se bazează, în primul rând, pe dezvoltarea principalelor ramuri economice, care pot să producă bunuri calitative și competitive atât pentru consumul intern, cât și pentru cel extern. Totodată, această politică trebuie să se conducă de principiul dezvoltării durabile a comerțului în conformitate cu tendințele și cerințele manifestate pe plan mondial.

Legăturile economice internaționale au o importanță majoră pentru Republica Moldova. Rolul relațiilor economice internaționale, precum și avantajele integrării europene sunt reflectate în domeniul politic, economic și social.

Din punct de vedere politic, este asigurată stabilizarea democrației, asigurarea securității statului și a cetățenilor lui.

Din punct de vedere economic, este asigurată largirea accesului la piața unică europeană, la fondurile de dezvoltare, investiții, tehnologii.

Din punct de vedere social, este asigurată apropierea de standardele europene în domeniul protecției sociale, învățământului, protecției muncii, ocrotirii naturii și informației.

Astfel, putem numi *trei factori ce au determinat Moldova să se implice în economia internațională:*

- asigurarea insuficientă cu resurse energetice și materie primă proprii, ceea ce face necesară efectuarea importului;
- volumul mic al pieței interne, ceea ce face imposibilă asigurarea volumului necesar de producere mare fără export;
- numărul mare al populației care cere crearea locurilor de muncă noi.

În virtutea capacității limitate a pieței interne și insuficienței resurselor energetice proprii, a lipsei altor factori determinați ai unei dezvoltări socio-economice ascendente, evoluția Republicii Moldova depinde, în mod decisiv, de amplasarea și eficiența relațiilor economice externe, de posibilitățile amplificării exportului.

De la începutul reformei, în Moldova reformatorii

## FOREIGN TRADE – A FORM OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

*Associate professor PhD, Aurelia LITVIN,  
SUAM*

The Republic of Moldova has an important economic potential for the foreign business world, but its financial and material resources must be managed efficiently and rationally in order to ensure the achievement of the objectives concerning sustainable development.

The export of goods constitutes one of the main sources of currency supply accumulation in the country. Country's financial situation, its capacity to discharge foreign debts, as well as the improvement of the crisis situation in national economy depend on the development degree of goods export. At present, the Republic of Moldova needs a well-thought policy and strategy in the field of export promotion, if we want to go beyond the country's total crisis and to reach further socio-economic prosperity.

The promotion policy, first of all, is based on the development of its main economic branches that can produce qualitative and competitive goods both for national and foreign consumption. At the same time, this policy must take as principle the sustainable development of national trade in accordance with worldwide tendencies and requirements.

International economic relations are very important for the Republic of Moldova. The role of international economic relations, as well as the advantages of European economic integration are reflected on political, economic and social plans.

From a political point of view, they ensure democracy stabilization, state's and citizens' security.

From an economic point of view, they ensure the extension of access to the unique European market, to the development funds, investments and technologies.

From a social point of view, they ensure the quasi-leveling with European standards in the field of social protection, education, labour protection, environment and information protection.

Thus, we can mention *three factors that determined the Republic of Moldova to get involved in the international economy:*

- insufficient supply with own energetic and raw material resources, fact that makes import necessary;
- small volume of national market, fact that makes impossible the supply with necessary production volume without export;
- high stability of the population, fact that requires new places of work.

Despite the limited capacity of national market, insufficiency of own energetic resources, lack of other determinant factors for an increasing socio-economic development, the evolution of the Republic of Moldova definitely depends on the position and efficiency of foreign economic relations and the possibilities of

aveau două păreri despre liberalizarea comerțului internațional. Radicalii vedeau aceasta ca un lucru esențial în supunerea inflației declanșate de liberalizarea prețurilor. Reprezentanții politicii reformei treptate, pe de altă parte, doreau să provoace un decalaj în reforma comercială. Ei își făceau griji că o deschidere neprevăzută spre competiția globală a economiilor slăbite ar însemna eforturi sociale, politice și economice inutile. Adversarii direcți ai reformelor au fost mai brutali: comerț liber înseamnă pierdere de slujbă.

Comerțul exterior, deseori, este cea mai bună modalitate de a elimina monopolurile naționale. În timp ce politicile antitrust naționale sunt rareori efective, comerțul exterior, prin definiție, face competiția o realitate.

Dar cea mai mare greșeală a adversarilor comerțului liber este teama că competiția externă va conduce la declin pe termen lung în economia națională. Temeri că acestea sunt bazate pe neînțelegeri fundamentale (elementare) ale două concepte:

- avantaj absolut;
- avantaj comparativ.

Adesea se lansează presupunerea că o țară trebuie să fie mai bună decât cealaltă în producerea anumitor bunuri, să fie capabilă să se specializeze în fabricarea bunurilor de acest fel și să profite de comerțul exterior. Unele țări, într-adevăr, au astfel de „avantaj absolut”.

O condiție mai precară, numită „avantaj comparativ”, este suficientă. Să luăm, de exemplu, Germania și Moldova. Probabil, Germania are un „avantaj absolut” atât în producerea mașinilor, cât și a vinului. Dar, deoarece Germania are de ales în privința expansiunii de viitor, ea trebuie să decidă de a produce mai multe mașini ori vinuri. Dacă avantajul absolut al Germaniei în fabricarea mașinilor este mai mare decât în vinuri, producătorii germani vor considera producerea mașinilor mai profitabilă decât a vinurilor și o vor lăsa pe aceasta din urmă la alegerea altora. Aceasta este din cauza că exportul de mașini va aduce după sine rezultate mai bune, mai mult decât necesarul pentru a acoperi cheltuielile de import al vinurilor. Aceasta înseamnă că Moldova are o „nișă liberă” aici: „avantajul său comparativ” în produsele vinuri îi va permite să-și dezvolte producerea și exportul produselor viticole în Germania.

În etapele timpurii de tranziție, R. Moldova poate avea, de fapt, un avantaj absolut în producerea anumitor bunuri, deoarece cheltuielile pentru forța de muncă națională sunt încă destul de joase. Aceasta este, probabil, unul din motivele din care reorientarea comerțului în multe țări est-europene a fost atât de reușită. Odată ce standardele de viață în țările în curs de dezvoltare se îmbunătățesc, cheltuielile pentru forța de muncă se vor ridica și, deci, unele țări vor mai găsi nișe în care avantajul lor absolut poate fi păstrat. Dar, din cauza importanței avantajului comparativ, Moldova este în situația de a profita în urma comerțului pe un termen lung.

export's development.

Since the beginning of the reform, its authors had two powers concerning the liberalization of the international trade. Radicals conceived this as an essential factor to stop the inflation caused by price liberalization. On the other side, the representatives of gradual political reform, wanted to initiate a discrepancy in the commercial reform. They worried about the fact that an unpredictable opening towards global competition of weakened economies would mean vain social, political and economic efforts. Direct opponents of reforms were more brutal: free trade means becoming unemployed.

Often, the foreign trade is the best method to eliminate national monopolies. While national antitrust policies are effective very rarely, foreign trade, by the very fact, makes the competition real. But the biggest mistake of the opponents of free trade is their fear that foreign competition will lead to long-term decline in national economy. This fear is based on fundamental (elementary) misunderstanding of two concepts:

- absolute advantage;
- comparative advantage.

Usually it is considered that a country must be better than another in producing certain goods, that it must be able to specialize in the production of these kinds of goods and to benefit from foreign trade. Certain countries really have such an „absolute advantage”. Let's take Germany and Moldova as example. Germany has an „absolute advantage” both in car and wine production. But, since Germany has to choose its future expansion, it has to decide whether to produce cars or wine. If Germany's „absolute advantage” concerning car production is better than wine production, German producers will consider that cars production is much more profitable than wine production and they will leave the latter for somebody's else choice. This happens because cars export will bring good results, more than it is necessary to cover the expenses for wine import. This means that Moldova has a „free niche” in this regard: its „comparative advantage” in wine production will permit to develop wine products production and export in Germany.

In early transition periods Moldova could have an absolute advantage in the production of certain goods, because the expenses for labour forces in Moldova are still low. This is probably one of the reasons that led to a successful reorientation of trade in many East-European countries. Since life standards are improving in developing countries, the expenses for labour forces will increase and consequently, certain countries will find such niches that would keep their absolute advantage at the same level. But because of the importance of comparative advantage, Moldova is in the situation to profit from the long-term trade.

It's not surprising that in Moldova retailing was the first branch opened towards foreign trade. Among

Nu este o surpriză faptul că comerțul cu amănuntul a fost prima ramură din Republica Moldova deschisă către comerțul internațional. *Mai presupus de toate sunt trei lucruri care au condus la aceasta:*

1. Hotarele au fost deschise. Oricine care posedă un camion ori chiar un automobil în Moldova putea pleca în Germania sau Turcia pentru a face comerț particular.
2. Sub regimul vechi, activitatea economică privată (inclusiv comerțul) era, în cele mai dese cazuri, criminală și comerțul exterior privat (particular) constituia o crimă asemănătoare cu trădarea. Accesul la bunurile externe era un privilegiu acordat doar celor mai loiali agenți economici. Destrămarea acestor prohibiții a deschis calea spre comerțul privat.

În continuare, ne vom opri la analiza dinamicii comerțului exterior al Republicii Moldova în perioada 2003-2008.

Exporturile în anul 2005 au însumat 1104,4 mil. dolari SUA, iar în anul 2008 – 1591,2 mil. dolari SUA, deci au sporit cu 44% comparativ cu anul 2005.

Concomitent, volumul total al importurilor a însumat 4898,8 mil. dolari SUA sau cu 114% mai mult decât în anul 2005. Sporirea considerabilă a importurilor a fost determinată de creșterea prețurilor externe în special la produsele energetice, precum și a cererii interne.

*all, there were three main reasons for this:*

1. The frontiers were opened. In Moldova, anyone who had a truck or even a car could go to Germany or Turkey for individual trade.
2. Within the old system, private economic activity (including trade) often had a criminal character and private foreign trade (individual) was considered as a crime similar to treason. The access to foreign goods was a privilege only for the most loyal economic agents. The break up of these prohibitions opened the way towards private trade.
3. Currency convertibility allowed people to profit from trade advantages both as consumers and as tradesmen.

Further we'll pass to the analysis of foreign trade dynamics in the Republic of Moldova in the period of 2003-2008.

The exports in 2008 reached \$ 1591,2 mil. (USA) and increased with 18,5% compared to 2007.

Concomitantly, total volume of imports reached \$4898,8 mil. (USA) or with 113,6% greater than in 2005. The considerable increase of imports was determined by the increase of foreign prices, especially for energetic products, as well as by the increase of national demand.

**Tabelul 1**

**Dinamica comerțului exterior al Republicii Moldova în anii 2003-2008**  
(mil. dolari SUA)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Export – total,</b>	789,9	985,2	1091,3	1051,6	1341,7	1591,2
<b>din care:</b>						
în țările CSI	423,6	502,4	551,4	424,1	550,2	623,1
în țările Uniunii Europene	307,5	400,7	443,4	537,7	679,3	820,1
în alte țări	58918,3	82064,3	96520,7	89811,9	112234,2	148047,3
<b>Import – total,</b>	1402,3	1768,5	2293,0	2693,2	3689,5	4898,8
<b>din care:</b>						
din țările CSI	593,4	764,8	905,9	1020,8	1333,7	1737,3
din țările Uniunii Europene	633,4	774,9	1038,8	1218,6	1681,0	2105,3
din alte țări	175,6	229,0	348,3	453,9	674,8	1056,2
<b>Balanța comercială – total,</b>	-612,4	-783,4	-1201,7	-1641,6	-2347,8	-3307,6
<b>din care:</b>						
cu țările CSI	-169,8	-262,3	-354,5	-596,6	-783,5	-1114,2
cu țările Uniunii Europene	-294,3	-284,9	-428,4	-680,8	-1001,7	-1285,2
cu alte țări	-112,9	-142,6	-247,9	-364,1	-562,6	-908,2
<b>Gradul de acoperire a importurilor prin exporturi, %,</b>	56,3	55,7	47,6	39,0	36,4	32,5
<b>din care:</b>						
țările CSI	71,3	65,6	60,9	41,6	41,3	35,9
țările Uniunii Europene	41,7	51,0	43,1	44,1	40,4	39,0
alte țări	33,6	36,2	27,6	19,8	16,6	14,0

*Sursă: Biroul Național de Statistică al RM*

Table 1

**Dynamics of foreign trade of the Republic of Moldova in 2000-2005**  
(mil. USA dollars)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Total-exports</b>	789,9	985,2	1091,3	1051,6	1341,7	1591,2
<b>among them:</b>						
in CIS countries	423,6	502,4	551,4	424,1	550,2	623,1
in European Union countries	307,5	400,7	443,4	537,7	679,3	820,1
in other countries	58918,3	82064,3	96520,7	89811,9	112234,2	148047,3
<b>Total - imports</b>	1402,3	1768,5	2293,0	2693,2	3689,5	4898,8
<b>among them:</b>						
from CIS countries	593,4	764,8	905,9	1020,8	1333,7	1737,3
from European Union countries	633,4	774,9	1038,8	1218,6	1681,0	2105,3
from other countries	175,6	229,0	348,3	453,9	674,8	1056,2
<b>Total – commercial balance</b>	-612,4	-783,4	-1201,7	-1641,6	-2347,8	-3307,6
<b>among them:</b>						
with CIS countries	-169,8	-262,3	-354,5	-596,6	-783,5	-1114,2
with European Union countries	-294,3	-284,9	-428,4	-680,8	-1001,7	-1285,2
with other countries	-112,9	-142,6	-247,9	-364,1	-562,6	-908,2
<b>Covering degree of imports by exports, %</b>	56,3	55,7	47,6	39,0	36,4	32,5
<b>among them:</b>						
CIS countries	71,3	65,6	60,9	41,6	41,3	35,9
European Union countries	41,7	51,0	43,1	44,1	40,4	39,0
other countries	33,6	36,2	27,6	19,8	16,6	14,0

Source: National Bureau of Statistics

Intensificarea importului se datorează dependenței țării noastre de resursele energetice importate, necesității de a importa tehnologii și echipamente moderne, sporirii importului de materii prime (textile, piei etc.) pentru fabricarea mărfurilor de export, precum și creșterii consumului intern al produselor de import. Astfel, importul produselor respective deține 43,6% din totalul importurilor R. Moldova, înregistrate în anul 2008.

Import development is due to the fact that our country depends on imported energetic resources, necessity to import modern technologies and equipment, increase of the import of raw materials (textile, leather etc.) in order to produce goods for export, as well as to increase national consumption of imported products. Thus, the import of the named products makes up nearly 43,6% from total imports of the Republic of Moldova registered in 2008.

Tabelul 2

**Importurile pe grupe de mărfuri, conform sistemului armonizat (s.a.)**  
(milioane dolari SUA)

Cod S.A.		2003	2004	2005	2006	2007	2008
	<b>Import – total</b>	<b>1402,4</b>	<b>1768,5</b>	<b>2292,3</b>	<b>2693,2</b>	<b>3689,5</b>	<b>4898,8</b>
I.	Animale vii și produse animaliere	24,9	38,8	57,2	52,0	61,7	100,3
II.	Produse vegetale	82,3	73,5	65,0	72,7	150,4	166,7
III.	Grăsimi și uleiuri animaliere sau vegetale	5,5	7,4	9,9	11,1	16,0	20,9
IV.	Produse alimentare; băuturi alcoolice și nealcoolice; tutun	92,0	105,3	147,5	179,8	237,9	343,4
V.	<b>Alte produse</b>	<b>1197,7</b>	<b>1543,5</b>	<b>2012,7</b>	<b>2377,6</b>	<b>3223,5</b>	<b>4267,5</b>

Sursa: Serviciul Vamal (declarațiile vamale de export și import) al RM

\* Informația nu include operațiunile de export-import ale întreprinderilor și organizațiilor din partea stângă a Nistrului și municipiul Bender



Table 2

**Import by groups of goods according to the harmonized system (h.s.)**  
(milioane dolari SUA)

Code S.H.		2003	2004	2005	2006	2007	2008
	<b>Total - imports</b>	<b>1402,4</b>	<b>1768,5</b>	<b>2292,3</b>	<b>2693,2</b>	<b>3689,5</b>	<b>4898,8</b>
I.	Living animals and animal origin products	24,9	38,8	57,2	52,0	61,7	100,3
II.	Vegetal origin products	82,3	73,5	65,0	72,7	150,4	166,7
III.	Animal or vegetal origin fats and oils	5,5	7,4	9,9	11,1	16,0	20,9
IV.	Food products; alcoholic and soft drinks; tobacco	92,0	105,3	147,5	179,8	237,9	343,4
V.	<b>Other products</b>	<b>1197,7</b>	<b>1543,5</b>	<b>2012,7</b>	<b>2377,6</b>	<b>3223,5</b>	<b>4267,5</b>

*Source: Customs Service (customs return regarding export and import)*

\* The information does not include export – import operations of companies situated in the left part of river Dnester and Bender

Importul produselor vegetale, care în mod direct concurează cu producția autohtonă, s-a diminuat cu 8,7% pe parcursul anului 2005. Însă, în următorii ani, aceasta înregistrează o dinamică în creștere. Astfel, importul de produse vegetale a crescut în anul 2008 cu 10,8% comparativ cu anul 2007. O dinamică pozitivă înregistrează și importul de produse animaliere și animale vii. În 2008 acestea au crescut de trei ori comparativ cu 2003 și 62,5% față de 2007.

S-a majorat cu 30,6% importul de grăsimi și uleiuri animaliere sau vegetale în anul 2008 față de cel precedent. Importul acestui tip de produse a constituit 20,9 mil. dolari SUA.

Eliminarea tendințelor negative în sfera comerțului exterior rămâne a fi sarcina primordială în activitatea guvernului. Problema principală rămâne a fi diversificarea structurii exporturilor și însușirea noilor tipuri de producere a mărfurilor competitive.

În anul 2008, volumul exporturilor Republicii Moldova s-a cifrat la 1591,2 mil. dolari SUA, depășind cu 18,5% nivelul înregistrat în 2007. Indicatorul care determină gradul de diversificare a exporturilor este în descreștere și în 2008 au fost exportate mărfuri din cadrul a peste 700 de grupe tarifare comparativ cu cele peste 1000 de grupe înregistrate în 1998. Concomitent, gradul de concentrare a exporturilor este foarte avansat, fapt ce denotă că Moldova devine dependentă de exportul doar al unor categorii de mărfuri.

Principalele secțiuni de mărfuri exportate din Republica Moldova dețin o pondere de 89,2% în totalul exporturilor. De menționat este că exportatorii autohtoni se axează, în principal, pe producerea și exportul băuturilor alcoolice și al mărfurilor cu un grad redus de prelucrare, nefiind competitivi în ce privește mărfurile cu un înalt grad de prelucrare. Astfel, în structura exporturilor pozițiile dominante le dețin produsele agro-alimentare, și anume: vinul din struguri, materialul vinicol, uleiurile din semințe de floarea-soarelui, distilatele de vin sau din tescovină de struguri etc.

The import of vegetal origin products, which directly competes with local production, decreased by 8,7% in 2005. By in the following years it recorded a growing dynamics. Thus the import of vegetal prigin products increased in 2008 by 10,8% if compared to 2007. The import of animal origin products and living animals also registered a positive dynamics. In 2008 it was three times greater than in 2003 and by 62,5% if compared to 2007.

The import of animal or vegetal fats and oils increased by 30,6% in 2008 compared to 2007. The import of this type of products constituted 20,9 mil. US dollars.

The elimination of negative tendencies in the field of foreign trade is still the main task of Government activity. The most important problem is to diversify exports structure and to acquire experience in producing new types of competitive goods.

In 2008, exports volume in the Republic of Moldova attained \$1591,2 mil. (USA) and it was by 18,5% higher than the level registered in 2007. The indicator that determines diversification degree of exports decreased, and in 2008 there have been exported goods from within more than 700 tariff groups in comparison with those more than 1000 goups registered in 1998. Concomitantly, the concentration degree of exports advanced very much, fact that proves that the Republic of Moldova becomes dependent on the export of only certain categories of goods.

The main sections of goods exported from the Republic of Moldova make up about 89,2% from total exports. It is important to mention that local exporters are mainly focused on the production and export of alcoholic drinks and of goods with a reduced degree of processing, which, consequently, are uncompetitive with goods with a high degree of processing. Thus, within the framework of exports, the agro-alimentary products are on the first place, and namely: wines, wine-making material, sun-flower oils, cognacs etc.

Tabelul 3

**Exporturile pe grupe de mărfuri, conform sistemului armonizat (s.a.)**  
(milioane dolari SUA)

Cod S.A.		2003	2004	2005	2006	2007	2008
	<b>Export – total</b>	<b>789,9</b>	<b>985,2</b>	<b>1091,3</b>	<b>1051,6</b>	<b>1341,7</b>	<b>1591,2</b>
I.	Animale vii și produse animaliere	28,6	20,2	17,2	16,2	13,8	10,1
II.	Produse vegetale	91,2	119,9	131,9	136,5	162,9	210,1
III.	Grăsimi și uleiuri animaliere sau vegetale	28,9	41,2	37,8	34,8	55,3	62,9
IV.	Produse alimentare; băuturi alcoolice și nealcoolice; tutun	314,3	345,9	395,9	276,4	275,9	311,9
V.	<b>Alte produse</b>	<b>326,9</b>	<b>458,0</b>	<b>508,5</b>	<b>587,7</b>	<b>833,8</b>	<b>996,2</b>

*Sursa: Serviciul Vamal (declarațiile vamale de export și import)*

Informația nu include operațiunile de export-import ale întreprinderilor și organizațiilor din partea stângă a Nistrului și municipiul Bender

Table 3

**Exports by groups of goods according to the harmonized system (h.s.)**  
(millions USA dollars)

H.S. Code		2003	2004	2005	2006	2007	2008
	<b>Total export</b>	<b>789,9</b>	<b>985,2</b>	<b>1091,3</b>	<b>1051,6</b>	<b>1341,7</b>	<b>1591,2</b>
I.	Living animals and animal origin products	28,6	20,2	17,2	16,2	13,8	10,1
II.	Vegetal origin products	91,2	119,9	131,9	136,5	162,9	210,1
III.	Animal or vegetal origin fats and oils	28,9	41,2	37,8	34,8	55,3	62,9
IV.	Food products; alcoholic and soft drinks; tobacco	314,3	345,9	395,9	276,4	275,9	311,9
V.	<b>Other products</b>	<b>326,9</b>	<b>458,0</b>	<b>508,5</b>	<b>587,7</b>	<b>833,8</b>	<b>996,2</b>

*Source: Customs Service (customs return regarding export and import).*

\* The information does not include export – import operations of companies situated in the left part of river Dnester and Bender

Peste 80% din totalul exporturilor R. Moldova sunt concentrate în doar 10 grupe de produse, ceea ce denotă dependența țării de exportul a câteva categorii de mărfuri, cum ar fi: produsele regnului animal și vegetal, băuturile alcoolice și materialele textile.

Promovarea reușită a exportului necesită perfecționarea în regim de urgență a legislației și elaborării actelor normative care reglementează relațiile comercial-economice cu diferite țări ale lumii. De asemenea, se cere adoptarea unui program de acțiuni și măsuri în susținerea antreprenorilor ce produc marfă pentru export.

Fiind unul din factorii principali de dezvoltare a economiei, exportul necesită susținere legislativă și financiară din partea statului. Este necesar de elaborat și adoptat anumite măsuri juridice de stimulare a exportului. Prin sporirea exportului, se va mări valoarea PIB-ului, ceea ce contribuie la ridicarea nivelului de trai al populației, apariția noilor locuri de muncă și a posibilităților reale de a re tehnologiza procesul de producție care, în continuare, va

More than 80% from total exports of the Republic of Moldova are concentrated on only 10 groups of products, fact that suggests that our country depends on the export of a few categories of goods, such as: animal and vegetal origin products, alcoholic drinks and textile materials.

Successful promotion of the export sector needs an urgent improvement of legislation and elaboration of normative acts that would regulate economic and trade relations with different world countries. Also, it is necessary to adopt a program of actions and measures in order to sustain the producers of export goods.

Being one of the main factors of economy development, the export needs state's legislative and financial support. It is necessary to elaborate and adopt certain juridical motivating measures for the export sector. Only increasing the export we will increase GNP value, fact that will contribute to the increase of population's life level, creation of new places of work and real possibilities to modernize the production process technology, and by consequence to

ameliora și mai mult situația economică din țară.

Politica de promovare a exportului se bazează, în primul rând, pe dezvoltarea principalelor ramuri economice, care pot să producă bunuri calitative și competitive atât pentru consumul intern, cât și pentru cel extern. Totodată, politica orientată spre prosperarea sectoarelor economice și domeniul relațiilor economice externe trebuie să se conducă de principiul dezvoltării durabile a comerțului, în conformitate cu tendințele și cerințele manifestate pe plan mondial.

Un obiectiv major în promovarea exportului de mărfuri îl constituie re consolidarea rolului statului, acordarea unui suport permanent instituțiilor încadrate în comerțul exterior. Astfel, nu este suficient numai liberalizarea condițiilor acestei activități, trebuie create mecanismele respective, specifice economiei de piață. În vederea realizării obiectivului fundamental de dezvoltare economică durabilă a țării, guvernul Republicii Moldova trebuie să promoveze rapid și consecvent reformele de tranziție la economia de piață, de deschidere a economiei spre exterior.

Astfel, rolul guvernului este acela de a oferi posibilitatea și a ajuta sectorul privat să depășească problema lipsurilor și asimetriilor informaționale. După cum se știe, activitatea promoțională presupune costuri care pot fi preîntâmpinate doar colectiv, prin urmare, guvernele au un rol important în ceea ce privește stabilirea de politici industriale și comerciale. De asemenea, ar putea depune eforturi semnificative pentru a anihila atmosfera de neîncredere dintre sectorul public și cel privat. În acest caz, guvernele s-ar situa într-o postură mai bună de facilitatori sau parteneri privind stabilirea scopului și a caracterului inițiativelor de promovare a exportului, în concordanță și în combinație cu sectorul privat.

**Bibliografie:**

1. Anuar statistic de comerț exterior al Republicii Moldova.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova. Editura „Statistica”, 2008.
3. Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015.

**IMPACTUL INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ASUPRA BĂNCILOR COMERCIALE AUTOHTONE**

***Drd. ASEM Lorina ȚIGULEA,  
BC Moldova Agroindbank***

*Experiența mondială arată că, în țările în curs de dezvoltare, saltul investițional în economie a început anume cu venirea capitalului străin. De fapt, achiziția băncilor comerciale este bilateral atractivă atât pentru investitorii străini, care tind spre majorarea profiturilor și extinderea teritorială a rețelei lor bancare, cât și pentru sistemul bancar*

improve the economic situation in the country.

Export's promotion policy, first of all, is based on the development of main economic branches that are able to produce qualitative and competitive goods both for national and foreign consumption. At the same time, the policy oriented towards prosperity of economic sectors and fields of foreign economic relations must follow the principle of sustainable development of trade according to tendencies and requirements manifested worldwide.

A major objective of goods export promotion consists in re consolidation of state's role, offering a permanent support for the institutions involved in the foreign trade. Thus, it is not sufficient only to liberalize the requirements for this activity but also we should create adequate mechanisms specific for market economy. In order to achieve the fundamental objective of a sustainable development of the country, the Government of the Republic of Moldova wants to promote rapidly and consistently the reforms connected to transition towards market economy and opening of the economy to foreign countries.

Thus, Government's role is to offer possibilities and help private sector to overcome the problem of informational gaps and asymmetries. As we know, promoting activity supposes costs that can be afforded only due to a collective effort, therefore, the Governments have an important role in establishing industrial and trade policies. Also, they could make essential efforts to annihilate the atmosphere of mistrust between public and private sectors. In this case, Governments would better take the position of facilitators or partners in establishing the purpose and character of initiatives regarding export promotion in full accord and combination with the private sector.

**Bibliography:**

1. Anuar statistic de comerț exterior al Republicii Moldova.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova. Editura “Statistica”, 2008.
3. Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015.

**FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IMPACT ON LOCAL COMMERCIAL BANKS**

***AESM PhD candidate Lorina ȚIGULEA,  
Moldova Agroindbank CB***

*The world practice shows that investment upswing started in economy alongside with occurrence of foreign capital in the developing countries. In fact the acquisition of commercial banks is attractive both for foreign investors who aim at profit enhancement and territorial spread of bank network and for local bank system which aspires to maximize the capital invested by mother-bank, to implement advanced processing*

autohton, care aspiră la maximizarea capitalului injectat de banca-mamă, la implementarea tehnologiilor informaționale moderne, la perfecționarea sistemului de deservire a clienților, la diversificarea serviciilor și produselor bancare etc.

**Cuvinte-cheie:** investiții străine directe, investitori străini, sistem bancar, bănci comerciale, capital social, produse și servicii bancare noi, tehnologii moderne etc.

Cercetarea problemelor **investițiilor străine directe** (în continuare, **ISD**) este condiționată de faptul că sunt pilonul de bază al integrării economiei naționale în economia mondială. Există o multitudine de definiții ale investițiilor străine directe. Generalizând, vom defini ISD drept investiții efectuate în scopul achiziționării unei participații importante dintr-o societate (în cazul nostru, societate bancară) care activează într-o altă economie decât cea a investitorului. Particularitatea esențială a investițiilor străine directe constă în faptul că investitorul are dreptul de a controla întreprinderea fondată de el în altă țară.

Analizând corelația investiții străine directe – creștere economică, se concluzionează că ISD au o influență pozitivă asupra creșterii economice doar în cazul în care statul promovează politica sa investițională ținând cont de interesul național și de prioritățile dezvoltării țării. Acolo unde, însă, statul transmite funcțiile sale investitorilor străini, ISD nu asigură o creștere economică stabilă. În cazul Republicii Moldova, crearea unor condiții atractive pentru activitatea inovațională și investițională constituie doar unul din factorii creșterii economice.

Experiența unor țări aflate în tranziție (Ungaria, Polonia, România) denotă faptul că ISD au contribuit la modernizarea radicală a economiilor naționale prin folosirea tehnologiilor noi, metodelor de management moderne, prin respecializarea economiilor acestor țări, prin trecerea lor la un nivel superior al specializării internaționale. Deși ISD au contribuit la apariția unor noi domenii de activitate în economia R.Moldova și la renovarea celor tradiționale, în același timp, nu au contribuit până acum, în mod substanțial, la modificarea radicală a structurii economiei naționale.

În ceea ce privește băncile comerciale, atragerea investițiilor străine pot contribui direct la dezvoltarea întregului sistem bancar autohton și, indirect, la creșterea economică a Republicii Moldova.

Anul 2008 a avut, însă, un caracter diferit din punctul de vedere al intențiilor exprimate de unii jucători străini de a veni pe piața bancară națională. Evenimentul major a fost legat de posibilitatea, actualmente incertă, de privatizare a Băncii de Economii. Câteva tentative de intrare pe piața bancară națională au aparținut băncilor rusești OAO «Внешторгбанк» și OAO «Российский Сельскохозяйственный Банк» și oamenilor de afaceri ruși. În august 2008, Gherman Gorbunțov a procurat doar 52,99% din acțiunile BC „Universalbank” SA comparativ cu 80% permise de

technologies, improve customer service system and to develop bank services and products etc.

**Keywords:** direct foreign investments, foreign investors, bank system, commercial banks, equity capital, new bank products and services, upgraded technologies etc.

The analysis of issue of *direct foreign investments* (referred to as DFI) constitutes the main pillar of integration of national economy into the world economy. There exists a multitude of definitions of direct foreign investments. Generally, the DFI can be defined as investments made to acquire a main share in a company (in our case in a bank) which acts in other economy as than that of the investor's. The essence of the direct foreign investments is that the investor has the right to control the company he founds in a foreign country.

Analyzing the correlation of direct foreign investments versus economic growth, it can be stated that DFI positively influences the economic development only in case if the state promotes its investment policy considering the national interests and state development priorities. In case if the state transfers its functions to the foreign investors, DFI can not ensure a sustainable economic growth. In case of the Republic of Moldova the creation of an attractive environment for innovation and investment activity represents only one of the factors of economic development.

The practice of the countries which are in transition stage (Hungary, Poland, and Romania) reflects the fact that DFI contributed to the major renovation of the economies thereof, by applying of advanced technologies, through use of new management methods, through improvement of economy specialization of these countries, by passing to a upper level of international specialization. Although, the DFI contributed to the creation of new fields of activity in the economy of the Republic of Moldova and to the renovation of the traditional one, at the same time, it has not contributed, until now, to the major modification of the national economy structure.

Concerning the commercial banks, the attraction of foreign investments can lead directly to the development of the entire local bank system and, indirectly, to the economic growth of the Republic of Moldova.

*Year 2008 had a different character from the point of view of the intentions of the foreign investors coming on the national bank market.*

The major event was the uncertain possibility to privatize the Bank “Banca de Economii”. A tentative of penetration of the national bank market has been made both by Russian banks „Внешторгбанк” and „Российский Сельскохозяйственный Банк” and by Russian businessmen. In August 2008, the businessman Gherman Gorbunțov acquired only 52,99% of shares of “Universalbank” CB as compared to 80% amount allowed by the National Bank. The opening of the Transylvania

Banca Națională. Deschiderea subsidiarei Băncii „Transilvania” în Moldova era programată pentru anul 2009, proiectul fiind la moment în stare de suspendare pe durată necunoscută.

Se consideră că una din cauzele stopărilor proiectelor investiționale străine, menționate anterior, ar fi impactul nefast al crizei financiare globale, care a denaturat piețele financiare internaționale cu caracteristici noi, cele mai pregnante fiind înrăutățirea percepției riscului investitorilor și diminuarea lichidității.

Conform unui studiu efectuat de Casa de Investiții BIS-Capital, investitorii străini consideră că Republica Moldova „este la o intersecție” și ei sunt dispuși să mai „zăbovească” un pic, până vor vedea încotro vom merge. În condițiile crizei economice, investițiile în sistemul bancar autohton sunt și mai „periculoase”.

Cu toate acestea, suntem de acord cu afirmația „unde riscurile sunt mai mari, și veniturile sunt mai mari”. De aceea, se afirmă că există, totuși, un interes al nerezidenților pentru acțiunile bancare din R.Moldova. Acest fapt se constată din figura 1 „Structura capitalului social al sectorului bancar autohton conform sursei de proveniență a investițiilor, 1999-2008” (figura 1), unde se observă că ponderea cota investițiilor străine în sectorul bancar autohton prezintă un trend ascendent, majorându-se de la 48,9 la sută în 1999, până la 74,1% la finele anului 2008.

Din figura 1 se distinge că acțiunile bancare au fost ținta investitorilor străini. Fenomenul s-a accelerat și după ce hotarul Uniunii Europene a devenit, de la 1 ianuarie 2007, unul comun cu cel al Republicii Moldova.

Printre investitorii străini interesați de capitalul băncilor autohtone sunt băncile din Italia, România, Franța, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, precum și investitorii corporativi din Austria, Germania, Slovenia, SUA, Rusia etc.

Bank branch in Moldova was planned for 2009, the project being at present suspended for unknown period of time.

It is considered that one of the causes of foreign investment project discontinuance is the negative impact of the world financial crisis which distorted the international financial markets with new peculiarities, the most obvious being the worsening of the concept related to investors' risk and decrease of liquidity.

According to the study made by the Investment House BIS – Capital, foreign investors consider that the Republic of Moldova is „at a crossway” and they are disposed to hesitate until it will be clear what direction it takes. In the economic crisis conditions, the investments in the local bank system are more „dangerous”.

Though, we agree with the statement „where there are major risks there are major benefits”. Therefore, it should be stated the interest of non-residents expressed in respect of shares of the banks of the Republic of Moldova. This fact is being considered below in figure 1 „The structure of equity capital of local bank system according to investments source of origin, years 1999-2008” (figure 1), where the foreign investments share in local bank system is characterized by a growing trend increasing from 48,9% in 1999 to 74,1% by the end of 2008.

According to figure 1 it is obvious that the bank shares represented the target of the foreign investors. The phenomena increased after the border of European Union became common with that of Republic of Moldova on 1 of January 2007.

Among the foreign investors interested in local banks capital are the banks from Italy, Romania, France, European Bank for Reconstruction and Development, as well as corporative investors from Australia, Germany, Slovenia, USA, Russia etc.

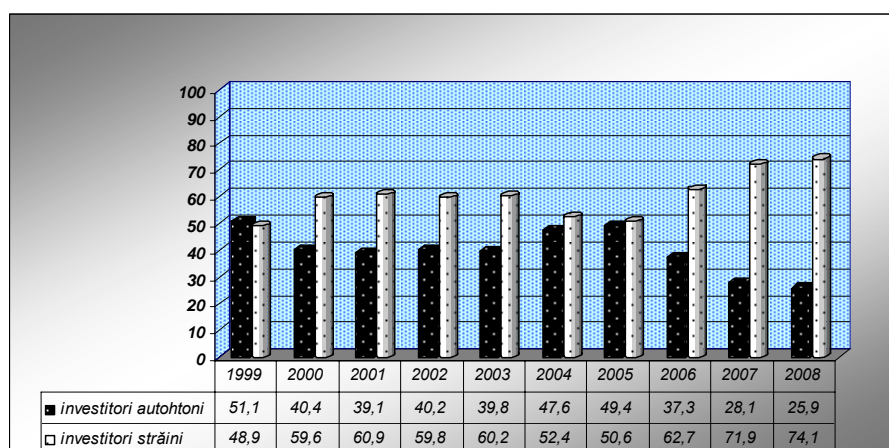
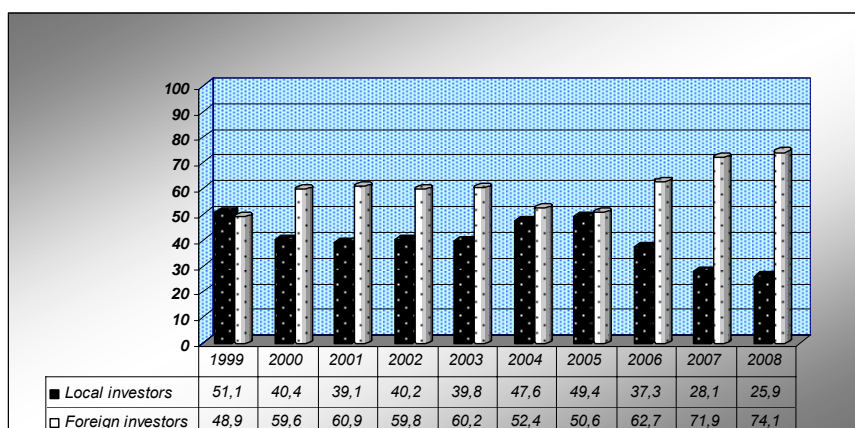


Figura 1. Structura capitalului social al sectorului bancar din Republica Moldova conform sursei de proveniență a investițiilor, 1999-2008, %

Sursa: adaptată de autor în baza rapoartelor anuale ale BNM



**Figure 1. The structure of equity capital of the bank sector of the Republic of Moldova according to investments source of origin, 1999-2008, %**

*Source: adjusted by the author based on annual reports of NBM.*

Cele mai mari modificări în cadrul achiziției sale le-a efectuat *Groupe Société Générale* – unul dintre principalele grupuri financiare din lume. Experiența acumulată de „Mobiasbanca” de la grupul francez și posibilitățile ei de dezvoltare vor servi drept exemplu pentru celelalte bănci comerciale.

În scopul determinării impactului grupului francez asupra BC „Mobiasbanca” SA, am efectuat un sondaj, realizat printre clienții care se deservesc mai mult de 3 ani în această bancă, în baza unui chestionar din 17 întrebări. În cadrul acestui studiu, au fost supuși sondajului 50 de unități economice, întreprinderi mici și mijlocii, precum și clienți corporativi din diferite ramuri de activitate, cu diverse forme organizatorico-juridice (în special SRL – cca 80%).

The most significant modifications in its acquisition were made by *Groupe Société Générale* – one of the most important financial groups worldwide. The experience gathered by “Mobiasbanca” from the French group and its possibilities to growth, serves as an example for other commercial banks.

In order to determine the impact of the French group over the Mobiasbanca CB, I have made an survey among customers who are being served more than 3 years by Mobiasbanca CB based on a questionnaire of 17 questions. Within this study, there were implied 50 entities, small and medium enterprises, as well as corporate clients from different fields of activity within different legal and organizational forms (especially, Ltd about 80%)

**Tabelul 1**

**Opinia clienților vis-à-vis de integrarea „Mobiasbanca” în cadrul grupului francez „Société Générale”**

Opinia clienților Ipoteze	Nu sunt de acord		Sunt parțial de acord		Sunt în totalitate de acord	
	Frecvența răspuns.	Pond. %	Frecvența răspuns.	Pond. %	Frecvența răspuns.	Pond. %
cea mai reușită investiție în SB autohton	3	6	11	22	36	72
banca franceză va contribui la dezvoltarea „Mobiasbanca”, cu condiția acumulării experienței și abilităților profesionale de la investitorii străini	1	2	9	18	40	80
clienții vor fi mai satisfăcuți de produsele băncii	2	4	17	34	31	62
integrarea „Mobiasbanca” în cadrul „Groupe Société Générale” va determina atragerea noilor clienți	4	8	13	26	33	66
vom recomanda partenerilor să se deservescă la MBSG	8	16	7	14	35	70
la momentul actual, doar banca se asigură de riscuri suplimentare, dar în ceea ce privește nivelul de deservire al clienților nu se simte nici o îmbunătățire	5	10	18	36	27	54
<b>numărul total al respondenților</b>	<b>50</b>		<b>50</b>		<b>50</b>	

*Sursa: Rezultatele studiului individual al autorului în baza sondajului efectuat în anul 2009 în rândul unităților economice din Republica Moldova*

Table 1

**Customers' opinion related to integration of Mobiasbanca within French Group Société Générale**

Customers' opinion Statements	Disagree		Partially agree		Totally agree	
	Frequency of answers	Ratio %	Frequency of answers	Ratio %	Frequency of answers	ratio %
the most successful investment in local BS	3	6	11	22	36	72
the French bank will contribute to the growth of Mobiasbanca, with the condition of gathering experience and professional skills from foreign investors	1	2	9	18	40	80
customers will be more satisfied with the bank products	2	4	17	34	31	62
integration of Mobiasbanca within Groupe Societe Generale will contribute to attraction of new clients	4	8	13	26	33	66
I will recommend my partners to take services of MBSG	8	16	7	14	35	70
at present, only the bank is ensured of additional risks, but concerning the level of clients that are served by bank, any changes have been made yet	5	10	18	36	27	54
<b>total number of answerers</b>	<b>50</b>		<b>50</b>		<b>50</b>	

*Source: The results of the author's individual study based on the survey made in 2009 among entities of the Republic of Moldova.*

Din analiza opiniei respondenților (tabelul 1), putem concluziona că cea mai mare parte din ei (54 la sută) sunt în totalitate de acord că la momentul actual încă nu se simte nici o ameliorare la capitolul rapiditate în deservirea clienților. Cu toate acestea, 80 la sută sunt optimiști și cred în dezvoltarea băncii în condițiile acumulării experienței străine. O bună parte (72%) consideră achiziția franceză drept cea mai reușită investiție în sistemul bancar autohton și că vor recomanda cu certitudine partenerilor să se deservească la MBSG. În acest sens, menționăm și credibilitatea clienților în faptul că produsele noi vor spori nivelul de satisfacție al clienților existenți (62%) și vor accelera procesul de atragere a noilor clienți (66%).

Totodată, referitor la părerea clienților în ceea ce privește impactul investițiilor străine asupra dezvoltării sistemului bancar autohton, doar 7% au răspuns că influența va fi neutră, iar 5% consideră că impactul va fi nefast, deoarece investitorii străini nu cunosc piața locală și necesitățile clienților autohtoni. Restul chestionaților, 88%, sunt de părerea că *investițiile străine vor contribui la diversificarea produselor acordate și serviciilor prestate; vor aloca resurse financiare și ca rezultat costul produselor bancare se va minimiza; vor contribui la posibilitatea de contractare a creditelor pe termen lung, la îmbunătățirea infrastructurii IT, la dezvoltarea profesională a angajaților, asigurând condiții mai bune de lucru etc.*

Analizând evoluția BC „**Mobiasbancă**”, în urma achiziției franceze și până în prezent, se poate constata că banca s-a consolidat în următoarele direcții:

Based on respondents' opinion (table 1) it can be concluded that the majority of them (54%) totally agree that at present, any improvements are not made yet in respect of the quickness of customers servicing. However, 80% are optimistic and consider that the bank will develop in terms of acquiring foreign practice. A part of them, 72%, consider the French acquisition as the most successful investment in local bank system and they will recommend certainly to their partners to be served by MBSG. In this context, we can also mention the credibility of customers in the fact that the new products will enhance the level of satisfaction of the existing clients (62%) and will increase the process of attraction of new clients (66%).

Thus, as related to the customers' opinion, as to the foreign investment impact over the local bank system development, only 7% answered that the influence is neutral, but 5% consider that the impact shall be negative, as the investors are not acknowledged to the local market and necessities of local clients. The rest of respondents in the query, 88%, consider that the *foreign investments will contribute to the diversification of products and services rendered; shall allocate funds and as a result, costs of bank products shall minimize; shall contribute to the possibility of contracting long-term credits; shall contribute to IT infrastructure improvement, shall contribute to professional growth of employees ensuring favorable labor environment etc.*

Analyzing the evolution of “**Mobiasbanca**” from its French acquisition until the present moment, it can

- alinierea guvernării corporative și a practicii de management la normele SG;
- modificarea sistemului informațional și anume trecerea de la sistemul informațional VA Bank la sistemul informațional IBank (este la moment în proces de lucru);
- trecerea la o platformă nouă de procesare a cardurilor;
- implementarea unei facilități noi: scoring-ul creditelor;
- introducerea ghișeului universal;
- implementarea Centrului Servicii Clienți;
- organizarea rețelei după cerințele grupului francez;
- modificarea structurii organizaționale a sectorului comercial;
- elaborarea și implementarea unor serii de măsuri pentru dezvoltarea relațiilor dintre baza normativă internă, directivele și instrucțiunile existente în „Société Générale”, inclusiv modificarea procedurii de aprobare a creditelor bancare;
- modificarea politicilor de gestiune a riscului în concordanță cu practicile „Société Générale” și concentrarea asupra identificării și evaluării riscurilor într-un stadiu incipient;
- aprobarea metodelor și tehnicilor de gestionare a riscului de piață;
- utilizarea a trei metodologii de administrare a riscului operațional: colectarea informațiilor privind pierderile (OLDC), indicatorii de Risc (KRI), autoevaluarea riscurilor și controalelor (RSCA);
- implementarea unei funcții de supraveghere permanentă;
- crearea unui centru de instruire, dotat cu tehnologii ultramoderne, cu o capacitate de peste 30 de locuri de lucru;
- implementarea proiectelor noi în vederea atragerii, menținerii și fidelizării personalului cu cele mai bune performanțe.

Luând în considerație cele menționate anterior, precum și intervalul scurt de timp în care a reușit să efectueze o multitudine de modificări favorabile, putem afirma cu certitudine că Grupul francez „Société Générale” va asigura dezvoltarea durabilă a BC „Mobiasbancă” SA. Dar pentru a atinge rezultatul scontat mai este nevoie de timp, resurse, muncă asiduă și interes din partea angajaților. Această afirmație rezidă din următoarele elemente:

- Scoring-ul creditelor este utilizat cu succes de întreg grupul „Société Générale”. Acest fapt nu presupune cu siguranță că va fi utilizat cu succes și de BC „Mobiasbancă”, dat fiind faptul că automatizarea funcției acceptării clientului pentru creditele de consum va contribui la diminuarea numărului de credite acordate, precum și la

be stated that the bank strengthened in the following directions:

- adjustment of corporate management and of management practice according to the norms of SG;
- modification of informational system and namely, the transfer from the VA Bank software to the IBank software (is at the stage of development);
- migration to a new platform of cards processing;
- implementation of a new facility: credit scoring;
- implementation of universal counter;
- implementation of Clients Service Center;
- organization of network according to the French group requirements;
- modification of the organizational structure of the trade sector;
- elaboration and implementation of some measures to increase the connections between the internal normative base and the existing dispositions and instructions of the Société Générale, including the procedure of bank credits approval;
- modification of risk management policies according to the practices of Société Générale and focusing on identification and estimation of risks at an initial stage;
- approval of methods and management techniques of market risk;
- use of three methodologies of management of operational risks: gathering the information related to the loss (OLDC), risk indices (KRI), self-estimation of risks and controls (RSCA);
- implementation of permanent monitoring function;
- creation of a training center equipped with upgraded technologies with a capacity of 30 work places;
- implementation of new projects aimed at attraction, maintenance and incitement of personnel who encounter best results.

Taking into consideration the above-mentioned, as well as the short period of time during which it managed to introduce a lot of favorable modifications, it can be certainly concluded that French group Société Générale will ensure the sustainable growth of Mobiasbanca. But, in order to attain the expected result, it is necessary of time, recourses, work and interest from the part of employees. This statement resides from the following elements:

- Credit scoring is successfully used by the entire group Société Générale. This fact does not mean certainty that it will be used also efficiently by Mobiasbanca, as computerization of the task of approval of consumer credits of clients will contribute to



*micșorarea sumelor acestora* din motiv că marea majoritate a angajatorilor nu reflectă real mărimea retribuiri muncii. Salariul mic, introdus în scoring, va determina obținerea unui rezultat negativ. Real, însă, debitorii dețin venituri mai mari și sunt capabili să-și onoreze obligațiile de plată.

- Implementarea ghișeului universal are și o latură negativă – deservirea tuturor operațiunilor la un singur ghișeu presupune mai mult timp. Acest fapt poate determina nemulțumire în rândul clienților. Se poate afirma cu certitudine că laturile negative ale implementării respective pot fi eliminate cu suportul relației specialistului bancar cu clientul. Factorul uman nu trebuie să-și piardă valoarea în fața tehnicilor moderne.
- La momentul actual, „Mobiasbancă” lucrează asupra modificării sistemului informațional, și anume trecerea de la sistemul informațional VA Bank la sistemul informațional IBank. Analizând aceste două sisteme informaționale, constatăm că nu este mult mai superior noul sistem comparativ cu sistemul actual. Această modificare presupune prea mari cheltuieli. Din cauza cheltuielilor excesive, „Mobiasbancă” a marcat regrese mari în clasamentul eficienței bancare în Moldova, elaborat conform metodologiei Agenției de Rating și Estimare „Estimator – VM” SRL (de pe locul 4 la finele anului 2007, – pe poziția a 11-a la finele trimestrului I, 2009).

*Monitorizarea strictă a cheltuielilor* efectuate paralel cu *utilizarea experienței* bogate a grupului francez va clasa „Mobiasbancă”, în scurt timp, în topul băncilor comerciale din țară, aducând un *impact pozitiv procesului de atragere a investițiilor străine în economia națională*.

**În concluzie, impactul pozitiv al investițiilor străine directe asupra sistemului bancar al Republicii Moldova se manifestă prin:**

1. Stimularea concurenței în sectorul bancar;
2. Implementarea structurilor organizatorice mai raționale și mai eficiente;
3. Ameliorarea abilităților de management, ceea ce contribuie la îmbunătățirea profilului de gestiune al băncilor;
4. Implementarea noilor tehnologii informaționale avansate;
5. Aplicarea noilor procedee în vederea maximizării calității de deservire a clientelei;
6. Implementarea noilor produse și servicii bancare;
7. Introducerea posibilităților de extindere a rețelei în scopul dezvoltării și amplasării mai aproape de clienții strategici;
8. Extinderea posibilităților de participare la

*the decrease of number of credits offered as well as to the decrease of amounts thereof*, because the majority of employees do not reflect the real amount of wages. A small wage introduced in scoring will cause the receipt of a negative result. In reality, the debtors have higher earnings and are able to honor their payment obligations.

- Implementation of universal counter has also a negative part- the service of all operations at a single counter assumes more time. This fact can produce discontent among customers. It can be stated for certain that the negative parts of the said implementation can be eliminated with the support of the relation built between the bank clerk and the customer. The human factor should not give up its value in front of advanced technologies.
- At present, Mobiasbanca is working on the modification of the information system and namely, the transfer from the VA Bank software to IBank Software. Analyzing both informational systems, it can be noted that the new software is not more superior to the existing one. This modification assumes more expenses. Due to excessive expenditures, Mobiasbanca has encountered large decreases in the classification bank efficiency in Moldova, drawn up according to the methodology of Agency of Rating and Evaluation „Estimator-VM” Ltd (from the position 4 by the end of 2007 to the position 11 by the end of trimester 1 of 2009).

*A strict monitoring of expenditures* accomplished in parallel with *application of the large practice* of the French group will rate Mobiasbanca among the top commercial banks of the country *having a positive impact on the process of foreign investment attraction in the economy of the Republic of Moldova*.

**As a conclusion, the positive impact of the direct foreign investments over the bank system of the Republic of Moldova is shown through:**

1. Incitement of competitiveness in bank sector;
2. Implementation of more reasonable and efficient organization structure;
3. Improvement of management skills which contribute to the improvement of management profile of banks;
4. Implementation of upgraded technologies;
5. Implementation of new procedures related to maximization of customers servicing quality;
6. Implementation of new bank products and services;
7. Enlargement of the network aimed at development and situation closer to strategic clients;
8. Enlargement of possibilities to participate in international investment projects;

- proiecte investiționale internaționale;
9. Intensificarea posibilităților de conlucrare cu organizațiile internaționale;
  10. Micșorarea prețurilor la serviciile și produsele oferite datorită accesului la resursele externe;
  11. Ameliorarea politicilor de gestiune a riscurilor bancare;
  12. Modificarea operațiunilor interne în vederea minimizării riscurilor bancare;
  13. Reducerea elementelor de „cumătrism”, mai ales în procesul de aprobare a creditelor bancare;
  14. Creșterea abilităților profesionale ale personalului angajat;
  15. Implementarea proiectelor noi în scopul atragerii, menținerii și fidelizării personalului.

**Bibliografie:**

1. Rapoarte anuale ale BNM, 1999-2008;
2. United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2007*, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development;
3. Бруно Мошетто, Андре Планль, *Международная банковская деятельность*, Изд. Интратэк-Р, Москва, 1994;
4. Blanche Soussi – Roubi, Denis Lefranc, *Lexique*, Banque et bourse, 4e édition, 1997;
5. Constantin Doltu, *Investițiile Străine Directe și influența lor asupra modernizării economiei în tranziție*, Ed. Arc, Chișinău, 2008;
6. Ioan Denuța, *Investițiile străine directe*, Ed.Economică, București, 1998;
7. Valeriu Lazăr, „Pentru investitorii străini încă mai suntem la o intersecție” ECO, Punct de vedere, 18 iulie 2007;
8. Documente interne ale BC „MOBIASBANCA – Groupe Societe Generale” SA;
9. [www.fnancialexpert.md](http://www.fnancialexpert.md);
10. [www.societegenerale.fr](http://www.societegenerale.fr).

9. Enhancement of co-operation possibilities with international organizations;
10. Access to external sources will determine a decrease of prices to the services and products rendered;
11. Improvement of management policies related to bank risks;
12. Modification of internal operations aimed at minimization of bank risks;
13. Reduction of “nepotism” elements namely, in the process of bank credits approval;
14. Growth of professional skills of the employed personnel;
15. Implementation of new projects aimed at attraction, maintenance of incitement of personnel.

**Bibliography:**

1. Rapoarte anuale ale BNM, 1999-2008;
2. United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2007*, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development;
3. Бруно Мошетто, Андре Планль, *Международная банковская деятельность*, Изд. Интратэк-Р, Москва, 1994;
4. Blanche Soussi – Roubi, Denis Lefranc, *Lexique*, Banque et bourse, 4e édition, 1997;
5. Constantin Doltu, *Investițiile Străine Directe și influența lor asupra modernizării economiei în tranziție*, Ed. Arc, Chișinău, 2008;
6. Ioan Denuța, *Investițiile străine directe*, Ed.Economică, București, 1998;
7. Valeriu Lazăr, „Pentru investitorii străini încă mai suntem la o intersecție” ECO, Punct de vedere, 18 iulie 2007;
8. Documente interne ale BC „MOBIASBANCA – Groupe Societe Generale” SA;
9. [www.fnancialexpert.md](http://www.fnancialexpert.md);
10. [www.societegenerale.fr](http://www.societegenerale.fr).

## METODA RANGURILOR PENTRU ESTIMAREA IMPACTULUI TIC ASUPRA CREȘTERII ECONOMICE

*Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN;  
Drd. Natalia MELNICIUC, ASEM*

*Folosind metoda rangurilor și datele privind 26 de activități economice din șapte țări dezvoltate, este cercetat impactul capitalului TIC asupra creșterii valorii adăugate și a productivității muncii. Sunt efectuate calcule pe țări aparte pentru fiecare an și perioadele 1991-2003 și 1996-2003. A fost determinată, de asemenea, media pe cele șapte țări. În baza calculelor efectuate, activitățile economice sunt clasificate după gradul impactului TIC.*

**1. Introducere.** Tehnologiile informaționale și de comunicație (TIC) influențează puternic creșterea economică [3, 4]. Această influență însă poate fi diferită, în funcție de domeniul de activitate, nivelul de dezvoltare economică, particularitățile economiei, prosperitatea socială și alți factori. De exemplu [3], în SUA procentul reducerii costurilor, cauzate de trecerea de la sistemele tradiționale de procurări la comerțul electronic B2B, variază de la 2% pentru cărbune și 15-25% pentru produsele din lemn până la 39% pentru componentele electronice. De asemenea [4], contribuția sectorului TIC la creșterea medie anuală a productivității agregate a muncii în economie a constituit, în perioada 1995-2003: în Coreea – 44,7%, în Japonia – 42,3%, în Finlanda – 41,7%, iar în Irlanda – 41%; fiind considerabilă această contribuție și în Ungaria (26,9%) și Slovacia (20,9%). De aceea, este importantă prioritizarea lucrărilor cu informatizarea (implementarea TIC), îndeosebi la resurse financiare foarte limitate – situație caracteristică Republicii Moldova, ținând cont de impactul fiecăreia din acestea [5, 6]. În acest context, prezintă interes impactul TIC asupra creșterii economice pe activități economice, care și se cercetează în lucrare folosind metoda rangurilor.

**2. Considerații preliminare.** Din multitudinea de indicatori, ce ar putea fi folosiți pentru aprecierea impactului informatizării, un interes deosebit prezintă creșterea valorii adăugate și productivității muncii. În conformitate cu funcția de producție de tip Cobb-Douglas, valoarea adăugată  $VA_i$  pentru fiecare activitate de producție  $i$  depinde de următorii factori: munca  $L_i$ , capitalul  $K_i$  și factorul productivității totale  $A_i$ , care întrunește contribuția celorlalți factori:  $VA_i = A_i f(L_i, K_i)$ . Pentru a aprecia impactul capitalului TIC aparte asupra creșterii economice, în capitalul total  $K_i$  se distinge capitalul TIC  $K_i^{TIC}$  și cel non-TIC  $K_i^N$ , adică  $K_i = K_i^{TIC} + K_i^N$ . Astfel, are loc relația  $VA_i = A_i f(L_i, K_i^N, K_i^{TIC})$ .

## RANKING METHOD FOR THE ESTIMATION OF ICT IMPACT ON ECONOMIC GROWTH

*Univ. Prof. Dr. Hab. Ion BOLUN;  
PhD candidate Natalia MELNICIUC,  
AESM*

*Using the concept of rank and data for 26 economic activities of seven developed countries, the impact of ICT capital on value added growth and labour productivity growth is investigated. Calculations by countries were made for each year and for the periods of 1991-2003 and 1996-2003. The average for the seven countries was determined, too. On the basis of calculations made, the economic activities were classified by the grade of ICT impact.*

**1. Introduction.** Information and communication technologies (ICT) have a strong influence on economic growth [3, 4]. However this impact can be different, depending on the type of activity, level of economic development, particularities of the economy, social prosperity and other factors. For example [3], the percentage of cost reduction caused by moving from traditional procurement systems to electronic commerce B2B in USA varies from 2% for coal and 15-25% for wood products to 39% for electronic components. Also [4], the contribution of ICT sector to the average annual growth of aggregate labour productivity in economy constituted in the period 1995-2003: in Korea – 44,7%, in Japan – 42,3%, in Finland – 41,7%, but in Ireland – 41%; this contribution is significant in Hungary (26,9%) and Slovakia (20,9%). Because of this, particularly in the case of very limited financial resources – the situation characteristic for the Republic of Moldova, the priority of informatization domains (ICT implementation) is important [5, 6].

In this context, ICT impact on economic growth differentiated by economic activities is of interest; it is investigated in the article using the ranking method.

**2. Preliminary considerations.** From the multitude of indicators that could be used to assess the impact of informatization, value-added growth and labour productivity growth are of special interest. According to the production function of Cobb-Douglas type, value added  $VA_i$  for each production activity  $i$  depends on the following factors: labour  $L_i$ , capital  $K_i$ , and total factor productivity  $A_i$  that includes the contribution of all other factors:  $VA_i = A_i f(L_i, K_i)$ . To assess separately the impact of ICT capital on economic growth, the total capital  $K_i$  is divided in ICT capital  $K_i^{TIC}$  and non-ICT capital  $K_i^N$ , in other words  $K_i = K_i^{TIC} + K_i^N$ . Thus, the relation takes the following form  $VA_i = A_i f(L_i, K_i^N, K_i^{TIC})$ .

Munca  $L_i$  depinde de numărul de ore lucrate  $H_i$  și calitatea muncii  $Q_i$ . La notările deja introduse, productivitatea muncii  $PM_i$  în activitatea economică  $i$  se determină ca raportul dintre valoarea adăugată  $VA_i$  și numărul de ore aferente  $H_i$ , adică  $PM_i = VA_i / H_i$ .

Metodica calculării contribuției capitalului TIC la creșterea valorii adăugate, precum și a productivității muncii este descrisă în [1, 2]. Pentru calcule concrete, sunt necesare un șir de date inițiale, cum ar fi: indicele de prețuri pentru valoarea adăugată pe activități economice și pe ani; rata de depreciere a investițiilor TIC; rata de depreciere a capitalului TIC; rata de depreciere agregată pentru tot capitalul non-TIC; indicele de prețuri pe tipuri de capital și activități economice; informații privind forța de muncă după vârstă, sex, educație, ore lucrate și salariul mediu pe activități economice și pe ani ș.a. Asemenea informații pentru mai multe țări, dar nu și pentru Republica Moldova, conține baza de date [1].

Folosirea informațiilor [1] permite analiza comparativă a impactului capitalului TIC asupra creșterii valorii adăugate și a productivității muncii pe activități economice în diverse țări. O așa analiză poate fi utilă pentru identificarea unor tendințe generale – tendințe care ar putea sta la baza elaborării unor recomandări privind accentele informatizării activităților economice ale economiei naționale.

Fiecare țară are anumite particularități privind starea și dezvoltarea economică; diferite țări se deosebesc, uneori considerabil, privind indicatorii economici relevanți. De aceea, pentru o analiză comparativă în linii mari a impactului TIC asupra creșterii economice, convine, în primul rând, metoda rangurilor. Metodica aplicării acesteia pentru cercetarea în cauză este aceeași atât în ce privește impactul asupra creșterii valorii adăugate, cât și asupra creșterii productivității muncii. În cazul impactului asupra creșterii valorii adăugate, aplicarea metodei rangurilor constă în următoarele:

Pentru fiecare țară  $j$ , din cele  $m$  cercetate ( $j = \overline{1, m}$ ), și fiecare activitate economică  $i$ , din cele  $n$  în total ( $i = \overline{1, n}$ ), se determină creșterea  $\delta VA_{ji}$  a valorii adăugate în activitatea economică  $i$  în perioada cercetată datorată capitalului TIC, respectiv  $K_{ji}^{TIC}$ . Fiecărei activități economice  $i$  din țara  $j$  i se atribuie un rang  $r_{ji}$ , număr întreg în diapazonul  $[1; n]$ , astfel ca valorii mai mari  $\delta VA_{ji}$ ,  $i = \overline{1, n}$  să-i corespundă un rang mai înalt (număr mai mic). În cazul a  $k$  valori egale de mărimi  $\delta VA_{ji}$ , activităților economice corespunzătoare li se atribuie același rang. Totodată, numărul pentru următorul rang în șirul de ranguri va fi cu  $k - 1$  mai mare decât cel recent atribuit, astfel ca valoarea ultimului rang, dacă acesta este singular, să fie  $n$ .

Generalizarea rezultatelor pentru mulțimea de  $m$  țări constă în calcularea mediei rangurilor  $\bar{r}_i$ , a

Labour  $L_i$  depends on the number of hours worked  $H_i$  and labour quality  $Q_i$ . For denotations already used, the labour productivity  $PM_i$  for economic activity  $i$  is determined as the ratio between value added  $VA_i$  and the number of associated hours  $H_i$ , in other words  $PM_i = VA_i / H_i$ .

The calculation methodology of ICT capital contribution to value added growth and labour productivity growth is described in [1, 2]. For concrete calculations, a set of initial data is needed, including: depreciation rate of ICT investment, depreciation rate of ICT capital, aggregate depreciation rate of the whole non-ICT capital, price index by the type of capital and economic activities, information about labour force by age, sex, education, worked hours and average salary by economic activities and years etc. The database [1] contains such kind of information for many countries but not for Moldova.

The use of information [1] permits the comparative analyses of ICT capital impact on value added growth and labour productivity growth by economic activities in different countries. Such sort of analyses can be useful for identification of general trends – that could serve as a base for making some recommendations about the informatization emphasizes for economic activities of national economy.

Each country has some particularities of economic development; sometimes countries significantly differ on the relevant economic indexes. Therefore, for the comparative analyses, in a general way, of the ICT influence on economic growth, the ranking method is the first that suits. In this case, the methodology of its application for the investigation is the same for both, the impact on value added growth and on labour productivity growth. In case of impact on value added growth, the application of ranking method consists of the following.

For each country  $j$ , from the  $m$  investigated ( $j = \overline{1, m}$ ) ones, and each economic activity  $i$ , from those  $n$  in total ( $i = \overline{1, n}$ ), the value added growth  $\delta VA_{ji}$ , caused by the corresponding ICT capital  $K_{ji}^{TIC}$ , is determined for the economic activity  $i$  in investigating period. The rank  $r_{ji}$ , an integer number from the range  $[1; n]$ , is assigned to each economic activity  $i$  from the country  $j$ , so that the higher rank (the smaller number) corresponds to the bigger value  $\delta VA_{ji}$ ,  $i = \overline{1, n}$ . In the case of  $k$  equal values of  $\delta VA_{ji}$ , the corresponding economic activities receive the same rank. At the same time, the number for the next rank in the list of ranks will be more with  $k - 1$  than for the previous recently assigned, so that the value of the last rank will be  $n$ , in case it is for a single economic activity.

The generalization of the results for the  $m$

abaterii medii pătratice  $\sigma_i$  pentru fiecare activitate economică  $i$ ,  $i = \overline{1, n}$  și, de asemenea, a abaterii medii pătratice medii  $\bar{\sigma}$  la cele pentru  $n$  activități economice:

$$\bar{r}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m r_{ji};$$

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{m-1} \sum_{j=1}^m (r_{ji} - \bar{r}_i)^2}; \quad \bar{\sigma} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \sigma_i.$$

De asemenea, se calculează abaterea medie pătratică  $\hat{\sigma}_j$  pentru fiecare țară  $j$ ,  $j = \overline{1, m}$ :

$$\hat{\sigma}_j = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (r_{ji} - \bar{r}_i)^2}.$$

În final, fiecărei activități economice  $i$  cu media rangurilor  $\bar{r}_i$  pe cele  $m$  țări  $i$  se atribuie un rang  $r_i$ , număr întreg în diapazonul  $[1; n]$ , astfel ca valorii mai mici  $\bar{r}_i$ ,  $i = \overline{1, n}$  să-i corespundă un rang mai înalt (număr mai mic). În cazul a  $k$  valori egale de mărimi  $\bar{r}_i$ , activităților economice corespunzătoare li se atribuie același rang. Totodată, numărul pentru următorul rang, în șirul de ranguri, va fi cu  $k - 1$  mai mare decât cel recent atribuit, astfel ca valoarea ultimului rang, dacă acesta este singular, să fie  $n$ .

Rangurile  $r_i$ ,  $i = \overline{1, n}$  pot fi folosite, în linii mari, pentru aprecierea comparativă a impactului TIC asupra diverselor activități economice: cu cât este mai mică valoarea  $r_i$ , cu atât impactul informatizării asupra acestei activități economice este mai benefic. Valorile  $\sigma_i$ ,  $i = \overline{1, n}$  permit aprecierea corelației dintre rangurile  $r_{ji}$ ,  $j = \overline{1, m}$  pentru fiecare din activitățile economice  $i = \overline{1, n}$  aparte: cu cât este mai mică valoarea  $\sigma_i$ , cu atât mai pronunțat este rangul  $r_i$  atribuit activității economice  $i$ ; egalitatea  $\sigma_i = 0$  are loc doar atunci când au loc relațiile  $r_{ji} - \bar{r}_i = 0$ ,  $j = \overline{1, m}$ , adică  $r_{ji} = \bar{r}_i$ ,  $j = \overline{1, m}$ . Valorile  $\hat{\sigma}_j$ ,  $j = \overline{1, m}$  permit aprecierea corelației dintre rangurile  $r_{ji}$ ,  $i = \overline{1, n}$  și mediile  $\bar{r}_i$ ,  $i = \overline{1, n}$  pentru fiecare țară  $j = \overline{1, m}$  aparte: cu cât este mai mică valoarea  $\hat{\sigma}_j$ , cu atât mai aproape este țara  $j$  de media pe cele  $m$  țări comparate; egalitatea  $\hat{\sigma}_j = 0$  are loc doar atunci când au loc relațiile  $r_{ji} - \bar{r}_i = 0$ ,  $i = \overline{1, n}$ , adică  $r_{ji} = \bar{r}_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ . Valoarea  $\bar{\sigma}$  caracterizează sumar exactitatea reprezentării prin ranguri a activităților economice pentru cele  $m$  țări în ansamblu: cu cât este

countries consists of calculating the ranking average  $\bar{r}_i$ , the mean square deviation  $\sigma_i$  for each economic activity  $i$ ,  $i = \overline{1, n}$  and, also, the average mean square deviation  $\bar{\sigma}$  for  $n$  economic activities:

$$\bar{r}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m r_{ji};$$

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{m-1} \sum_{j=1}^m (r_{ji} - \bar{r}_i)^2}; \quad \bar{\sigma} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \sigma_i.$$

Also, the mean square deviation  $\hat{\sigma}_j$  for each country  $j$ ,  $j = \overline{1, m}$  is calculated:

$$\hat{\sigma}_j = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (r_{ji} - \bar{r}_i)^2}.$$

Finally, the rank  $r_i$ , which is an integer number from the range  $[1; n]$ , is assigned to each economic activity  $i$  with the ranking average  $\bar{r}_i$  for  $m$  countries in such way, that the higher rank (the lower number) corresponds to the lower value  $\bar{r}_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ . In case of  $k$  equal values of  $\bar{r}_i$ , the corresponding economic activities receive the same rank. At the same time, the number for the next rank in the list of ranks will be more with  $k - 1$  than for the previous recently assigned, so that the value of the last rank will be  $n$ , if it is for a single economic activity.

In a general way, ranks  $r_i$ ,  $i = \overline{1, n}$  can be used for the comparative assessment of ICT impact on different economic activities: the lower the value  $r_i$ , the more beneficial is the informatization impact on this economic activity. The values  $\sigma_i$ ,  $i = \overline{1, n}$  permit to estimate the correlation between ranks  $r_{ji}$ ,  $j = \overline{1, m}$  for each of economic activities  $i = \overline{1, n}$  separately: the lower the value  $\sigma_i$ , the better defined rank  $r_i$  assigned to the economic activity  $i$ ; identity  $\sigma_i = 0$  takes place only when the following relation is present  $r_{ji} - \bar{r}_i = 0$ ,  $j = \overline{1, m}$ , i.e.  $r_{ji} = \bar{r}_i$ ,  $j = \overline{1, m}$ . The values  $\hat{\sigma}_j$ ,  $j = \overline{1, m}$  permit to assess the correlation between ranks  $r_{ji}$ ,  $i = \overline{1, n}$  and averages  $\bar{r}_i$ ,  $i = \overline{1, n}$  for each country  $j = \overline{1, m}$  apart: the lower the value of  $\hat{\sigma}_j$ , the closer the country  $j$  is to the average of  $m$  compared countries; the identity  $\hat{\sigma}_j = 0$  takes place only in case of relation  $r_{ji} - \bar{r}_i = 0$ ,  $i = \overline{1, n}$ , i.e.  $r_{ji} = \bar{r}_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ . The value  $\bar{\sigma}$  characterizes

mai mică valoarea  $\bar{\sigma}$ , cu atât mai exactă este reprezentarea în cauză.

**3. Studiu de caz cu aplicarea metodei rangurilor.** Pentru calcule concrete, folosind informațiile din [1], sunt selectate șapte țări ( $m = 7$ ) cu economii bine dezvoltate: SUA (US), Canada (CAN), Germania (DEU), Marea Britanie (UK), Franța (FRA), Olanda (NLD) și Australia (AUS). În calcule se disting 26 de activități economice, inclusiv: Agricultură, silvicultura și pescuitul; Intermedierile financiare, Comunicațiile, Transportul și depozitarea, Hotelurile și restaurantele, Comerțul cu ridicata, Comerțul cu amănuntul, Construcțiile etc. Calculele sunt efectuate pentru determinarea contribuției TIC atât la creșterea valorii adăugate, cât și la sporirea productivității muncii pentru fiecare an și pe perioadele 1991-2003 și 1996-2003. Unele din rezultatele obținute sunt sistematizate în tabelele 3.1-3.6.

Un exemplu de calcule pe activități economice aparține este prezentat în tabelele 3.1-3.3.

summarily the precision of representation among the ranks of economic activities for  $m$  countries as a whole: the lower the value  $\bar{\sigma}$ , the more exact is the representation.

**3. A case study using the ranking method.** For the specific calculations using the information from [1], seven developed countries ( $m = 7$ ) are selected: USA (US), Canada (CAN), Germany (DEU), Great Britain (UK), France (FRA), Netherlands (NLD) and Australia (AUS). 26 economic activities are chosen for the calculations, including: Agriculture, Forestry and fishing; Financial intermediation, Communications, Transport & storage, Hotels and restaurants, Wholesale trade, Retail trade, Construction etc. The calculations are made to determine ICT contribution on both, the value added growth and the labour productivity growth for each year and for the periods of 1991-2003 and 1996-2003. Some obtained results are grouped in tables 3.1-3.6.

An example of calculations for each of the economic activities is presented in tables 3.1-3.3.

**Tabelul 3.1**

**Contribuția TIC la creșterea valorii adăugate în Comerțul cu amănuntul în anii 1991-2003, %**

Țara	1991	1992	...	2003	1991-03	1996-03
SUA	-18	8	...	36	10	9
Franța	4	-5	...	12	26	32
Marea Britanie	-12	-11	...	7	13	8
Germania	2	6	...	21	13	24
Canada	-10	24	...	10	10	5
Olanda	7	15	...	-13	21	29
Australia	-32	21	...	16	12	11

**Table 3.1**

**ICT contribution to value added in the Retail trade in the period 1991-2003, %**

Country	1991	1992	...	2003	1991-03	1996-03
USA	-18	8	...	36	10	9
France	4	-5	...	12	26	32
Great Britain	-12	-11	...	7	13	8
Germany	2	6	...	21	13	24
Canada	-10	24	...	10	10	5
Netherlands	7	15	...	-13	21	29
Australia	-32	21	...	16	12	11

De menționat că valorile indicatorilor, calculate pe ani aparte, deviază, uneori, considerabil: nu întotdeauna efectele respective se manifestă integral pe parcursul unui an de la investițiile TIC. De aceea, pentru concluzii comparative, este rezonabil a se orienta spre valorile indicatorilor pentru perioade de timp mai mari. Totodată, pentru perioade prea mari de timp, pot evolua condițiile de activitate înseși. Astfel, calculele sunt efectuate pentru perioadele de timp 1991-2003 și 1996-2003.

Conform datelor tabelului 3.1, creșterea valorii adăugate în SUA, în Comerțul cu amănuntul, în anii 1991-2003, a fost datorată capitalului TIC în proporție de 9%, pe când în Franța – în proporție de 32%. Situația se schimbă pentru productivitatea muncii (tabelul 3.2): cota maximă a contribuției TIC printre cele șapte țări se observă la Olanda (63%), urmată de Franța (43%)

It's important to mention that indicators' values, calculated separately for each year, vary considerably, in some cases the corresponding effects from ICT investments are not always discovered integrally during one year. Because of this, it is reasonable to be oriented to indicators' values for the bigger period. At the same time, the conditions for activity themselves can change for the very big periods of time. Thus, the calculations are done for the periods of 1991-2003 and 1996-2003.

According to data from table 3.1, the value added growth in USA in Retail trade for the period of 1991-2003 was determined by ICT capital at the rate of 9%, while in France – at the rate of 32%. The situation changes for the labour productivity growth (table 3.2): the maximal share of ICT contribution among seven countries is observed in Netherlands (63%), followed by France (43%).

**Tabelul 3.2**

**Contribuția TIC la creșterea productivității muncii în Comerțul cu amănuntul în anii 1991-2003, %**

Țara	1991	1992	...	2003	1991-03	1996-03
SUA	27	7	...	41	12	12
Franța	3	-18	...	8	19	43
Marea Britanie	-16	-21	...	9	15	10
Germania	2	7	...	7	13	19
Canada	26	8	...	13	12	6
Olanda	-21	1023	...	-23	50	63
Australia	-297	13	...	43	17	14

**Table 3.2**

**ICT contribution to labour productivity growth in retail trade for the period of 1991-2003, %**

Country	1991	1992	...	2003	1991-03	1996-03
USA	27	7	...	41	12	12
France	3	-18	...	8	19	43
Great Britain	-16	-21	...	9	15	10
Germany	2	7	...	7	13	19
Canada	26	8	...	13	12	6
Netherlands	-21	1023	...	-23	50	63
Australia	-297	13	...	43	17	14

Datele tabelului 3.3 arată că, în SUA, în perioada 1996-2003, cea mai mare contribuție asupra productivității muncii TIC a avut-o în Comunicații (82,24%), Serviciile de afaceri (82,07%), Fabricarea hârtiei, tipărire și publicare (81,72%) și Intermedieri financiare (72,16%). Capitalul TIC a contribuit negativ la creșterea productivității muncii în Serviciile non-market (-141,06%), Industria extractivă (-76,88%), Produsele alimentare (-64,63%) și

The data from table 3.3 show that in USA in the period 1996-2003, ICT had the biggest contribution to the labour productivity in Communications (82,24%), Business services (82,07%), Paper, printing and publishing (81,72%) and Financial intermediation (72,16%). ICT capital had a negative contribution to the labour productivity growth in Non-market services (-141,06%), Mining and quarrying (-76,88%), Food products (-64,63%) and Construction (-38,35%). These

Construcțiile (-38.35%). Aceste două extreme arată tendințele din domeniu în economia SUA în perioada 1996-2003. Astfel, investițiile TIC în activitățile economice cu impact mai puțin benefic trebuie efectuate cu atenție, căutând forme mai eficiente.

two extremes show the general trends in the economy of USA in the period 1996-2003. Thus, ICT investments in economic activities with the less profitable impact have to be made with the attention by searching for the more efficient forms.

Tabelul 3.3

**Contribuția TIC la creșterea productivității muncii în SUA în perioada 1996-2003 pe activități economice**

Activitatea economică	1996-03, %	Rangul
Comunicații	82,24	1
Servicii de afaceri	82,07	2
Fabricarea hârtiei, tipărire și publicare	81,72	3
Intermedieri financiare	72,16	4
Fabricarea de mașini	49,19	5
...	...	...
Agricultură, silvicultură și pescuit	3,85	22
Construcții	-38,35	23
Produse alimentare	-64,63	24
Industria extractivă	-76,88	25
Servicii non-market	-141,06	26

Table 3.3

**ICT contribution to the labour productivity growth in USA in the period of 1996-2003 by economic activities**

Economic activities	1996-03, %	Rank
Communications	82,24	1
Business services	82,07	2
Paper, printing and publishing	81,72	3
Financial intermediation	72,16	4
Machinery	49,19	5
...	...	...
Agriculture, forestry and fishing	3,85	22
Construction	-38,35	23
Food products	-64,63	24
Mining and quarrying	-76,88	25
Non-market services	-141,06	26

Datele privind rangurile celor 26 de activități economice în perioada 1996-2003, obținute pentru fiecare din cele 7 țări pentru valoarea adăugată, sunt prezentate în tabelul 3.4. Sunt calculate, de asemenea, valoarea medie  $\bar{r}_i$  și abaterea medie pătratică  $\sigma_i$  a rangurilor  $r_{ji}$  pe cele 7 țări pentru fiecare activitate economică  $i = \overline{1, n}$  și abaterea medie pătratică  $\hat{\sigma}_j$  a rangurilor  $r_{ji}$  pe cele 26 de activități economice pentru fiecare țară  $j = \overline{1, m}$ .

The data regarding 26 economic activities in the period of 1996-2003, obtained for each of the seven countries for value added growth, are presented in table 3.4. At the same time, the average value  $\bar{r}_i$  and the mean square deviation  $\sigma_i$  of rank  $r_{ji}$  are calculated by seven countries and each economic activity  $i = \overline{1, n}$ ; the mean square deviation  $\hat{\sigma}_j$  of rank  $r_{ji}$  by 26 economic activities and each country  $j = \overline{1, m}$  is calculated, too.



Tabelul 3.4

Rangurile privind contribuția TIC la creșterea valorii adăugate în perioada 1996-2003

Activitățile economice	$r_{ji}$							$\bar{r}_i$	$\sigma_i$
	US	FRA	UK	DEU	CAN	NLD	AUS		
Intermedieri financiare	5	2	1	2	6	1	4	3	2
Comerțul cu ridicata	15	10	6	5	4	13	7	8,57	4,2
Comunicații	2	17	5	12	3	14	9	8,86	5,76
Produse chimice	4	8	9	8	10	24	2	9,29	7,09
Servicii de afaceri	6	7	8	3	16	9	24	10,43	7,18
Produse minerale nemetalice	10	4	3	23	18	5	10	10,43	7,55
Produse din metal	1	5	22	13	21	7	8	11	8,02
Echipamente de transport	12	1	14	14	9	20	11	11,57	5,8
Electricitate, gaze și apă	7	11	7	9	26	19	3	11,71	8,01
Transport și depozitare	9	13	10	11	12	16	15	12,29	2,56
Servicii sociale și aferente	14	9	11	4	8	17	25	12,57	6,9
Fabricația de mașini	26	12	23	1	5	8	16	13	9,24
Comerțul cu amănuntul	18	6	15	7	17	12	19	13,43	5,26
Echipamente electrice și optice	19	19	16	17	2	15	6	13,43	6,7
Produse alimentare	25	26	4	26	7	3	5	13,71	11,25
Fabricarea hârtiei, tipărire și publicare	24	3	26	25	20	2	1	14,43	11,79
Petrol și cărbune	11	21	19	6	14	22	12	15	5,89
Furnitură	13	16	2	22	19	11	22	15	7,12
Construcții	8	24	12	20	24	6	17	15,86	7,36
Cauciuc și materiale din plastic	16	15	24	10	15	21	13	16,29	4,75
Produse din lemn	3	25	25	24	22	4	14	16,71	9,79
Servicii non-market	17	18	18	15	11	23	21	17,57	3,91
Hoteluri și restaurante	20	14	17	21	23	10	20	17,86	4,53
Agricultură, silvicultură și pescuit	21	23	13	16	13	18	23	18,14	4,34
Țesături, îmbrăcăminte și articole din piele	22	22	21	19	1	25	26	19,43	8,46
Industria extractivă	23	20	20	18	25	26	18	21,43	3,26
<b>Abaterea medie pătratică pe țări, <math>\hat{\sigma}_j</math></b>	<b>6,35</b>	<b>5,92</b>	<b>6,13</b>	<b>6,53</b>	<b>7,29</b>	<b>7,1</b>	<b>6,36</b>		

Table 3.4

Ranks regarding the ICT contribution to value added growth in the period of 1996-2003

Economic activity	$r_{ji}$							$\bar{r}_i$	$\sigma_i$
	US	FRA	UK	DEU	CAN	NLD	AUS		
Financial intermediation	5	2	1	2	6	1	4	3	2
Wholesale trade	15	10	6	5	4	13	7	8,57	4,2
Communications	2	17	5	12	3	14	9	8,86	5,76
Chemical products	4	8	9	8	10	24	2	9,29	7,09
Business services	6	7	8	3	16	9	24	10,43	7,18
Non-metalic mineral products	10	4	3	23	18	5	10	10,43	7,55
Metal products	1	5	22	13	21	7	8	11	8,02
Transport equipment	12	1	14	14	9	20	11	11,57	5,8
Electricity, gas and water	7	11	7	9	26	19	3	11,71	8,01
Transport & storage	9	13	10	11	12	16	15	12,29	2,56
Social and personal services	14	9	11	4	8	17	25	12,57	6,9

Machinery	26	12	23	1	5	8	16	13	9,24
Retail trade	18	6	15	7	17	12	19	13,43	5,26
Electrical and optical equipment	19	19	16	17	2	15	6	13,43	6,7
Food products	25	26	4	26	7	3	5	13,71	11,25
Paper, printing and publishing	24	3	26	25	20	2	1	14,43	11,79
Petroleum and coal products	11	21	19	6	14	22	12	15	5,89
Furniture and miscellaneous manufacturing	13	16	2	22	19	11	22	15	7,12
Construction	8	24	12	20	24	6	17	15,86	7,36
Rubber and plastics	16	15	24	10	15	21	13	16,29	4,75
Wood products	3	25	25	24	22	4	14	16,71	9,79
Non-market services	17	18	18	15	11	23	21	17,57	3,91
Hotels and restaurants	20	14	17	21	23	10	20	17,86	4,53
Agriculture, forestry and fishing	21	23	13	16	13	18	23	18,14	4,34
Textiles, clothing and leather	22	22	21	19	1	25	26	19,43	8,46
Mining and quarrying	23	20	20	18	25	26	18	21,43	3,26
<b>Mean square deviation by countries, <math>\hat{\sigma}_j</math></b>	<b>6,35</b>	<b>5,92</b>	<b>6,13</b>	<b>6,53</b>	<b>7,29</b>	<b>7,1</b>	<b>6,36</b>		

Conform datelor tabelului 3.4, cel mai puternic impact asupra creșterii valorii adăugate în perioada 1996-2003 a avut informatizarea activităților economice: Intermedieri financiare, Comerțul cu ridicata, Comunicațiile și Produsele chimice, iar cel mai slab impact – informatizarea activităților: Industria extractivă; Textilele, îmbrăcămintea și articolele din piele și Agricultură, silvicultura și pescuitul. Franța este țara, rangurile pentru activitățile economice ale căreia, în perioada 1996-2003, sunt cele mai apropiate de media pe cele șapte țări cercetate, deoarece  $\hat{\sigma}_{FRA} = \min_{j=1,m} \hat{\sigma}_j = 5,92$ .

În baza unor calcule similare, sunt obținute valorile indicatorilor  $\bar{r}_i, \sigma_i, i = \overline{1, n}$  și  $\hat{\sigma}_j, j = \overline{1, m}$  privind contribuția capitalului TIC la creșterea valorii adăugate în perioada 1991-2003, precum și contribuția capitalului TIC la creșterea productivității muncii în perioadele 1996-2003 și 1991-2003. Ulterior, sunt determinate rangurile  $r_i, i = \overline{1, n}$  și, de asemenea, abaterile medii pătratice medii  $\bar{\sigma}$ . Unele din rezultatele obținute sunt prezentate în tabelele 3.5 și 3.6.

Datele tabelului 3.5 indică deosebiri puțin semnificative (vezi diapazonul de valori) între cele șapte țări privind abaterile  $\hat{\sigma}_j, j = \overline{1, 7}$ , acestea caracterizând, probabil, îndeosebi specificul economiei fiecăreia din aceste țări. Pe indicatori aparte, cea mai bună situație a fost în Germania, în perioada 1991-2003, după contribuția TIC la creșterea productivității muncii ( $\hat{\sigma}_j = 4,81$ ), iar cea mai slabă – în Australia, în perioada 1996-2003, după contribuția TIC la creșterea productivității muncii ( $\hat{\sigma}_j = 7,38$ ). În ce privește perioada 1991-2003, cea mai bună situație (după media pe țară) este în Germania (5,45), urmată

According to data from table 3.4, the strongest impact of informatization on value added growth in the period of 1996-2003 was in the following economic activities: Financial intermediation, Wholesale trade, Communications and Chemical products, the weakest impact was observed in: Mining and quarrying; Textiles, clothing and leather and Agriculture, forestry and fishing. France is the only country, whose ranks for economic activities of the period 1996-2003 are the closest to the average of seven analyzed countries, because  $\hat{\sigma}_{FRA} = \min_{j=1,m} \hat{\sigma}_j = 5,92$ .

On the basis of similar calculations, the values of indicators  $\bar{r}_i, \sigma_i, i = \overline{1, n}$  and  $\hat{\sigma}_j, j = \overline{1, m}$  are obtained for ICT capital contribution on both, the value added growth and the labour productivity growth in the periods of 1996-2003 and 1991-2003. Subsequently, the ranks  $r_i, i = \overline{1, n}$  and mean square deviations  $\bar{\sigma}$  are determined. Some of the obtained results are presented in tables 3.5 and 3.6.

Data of table 3.5 show the small difference (see the value range) between seven countries regarding  $\hat{\sigma}_j, j = \overline{1, 7}$ , indicating, probably, the specifics of each country's economy. According to indicators apart, the best situation was observed in Germany in the period of 1991-2003 by ICT contribution on labour productivity growth ( $\hat{\sigma}_j = 4,81$ ), the weakest – in Australia in the period of 1996-2003 by ICT contribution on labour productivity growth ( $\hat{\sigma}_j = 7,38$ ). In the period 1991-2003, the best situation (by country's average) is in Germany (5,45), followed by USA (5,56), the last being Netherlands (6,67). In the period 1996-2003, the best situation (by

de SUA (5,56), ultima fiind Olanda (6,67). În perioada 1996-2003, cea mai bună situație (după media pe țară) se constată în SUA (6,05), urmată de Marea Britanie (6,13), ultima fiind Canada (7,18). Dacă se apreciază după media celor patru valori pentru fiecare țară (Valoarea adăugată și Productivitatea muncii pentru fiecare din perioadele 1991-2003 și 1996-2003 – media generală pe țară), atunci cea mai bună situație se constată în SUA (5,80), urmând Germania (5,92), apoi Marea Britanie (6,24), Franța (6,39), Australia (6,62), Canada (6,69) și, respectiv, Olanda (6,69).

country's average) is in USA (6,05), followed by Great Britain (6,13), the last being Canada (7,18). After estimating the average of four values for each country (value added and labour productivity for each of periods 1991-2003 and 1996-2003 – general average by country), the best situation is detected in USA (5,80), followed by Germany (5,92), Great Britain (6,24), France (6,39), Australia (6,62), Canada (6,69) and, respectively, Netherlands (6,69).

Tabelul 3.5

Abaterea medie pătratică pe țări  $\hat{\sigma}_j, j = \overline{1,7}$

	Perioada	Țara							Diapazon-valori
		US	FRA	UK	DEU	CAN	NLD	AUS	
Valoarea adăugată	1991-2003	5,34	7,14	6,43	6,09	5,97	7,02	5,71	5,34÷7,14
	1996-2003	6,35	5,92	6,13	6,53	7,29	7,1	6,36	5,92÷7,29
Productivitatea muncii	1991-2003	5,78	5,73	6,29	4,81	6,43	6,32	7,01	4,81÷7,01
	1996-2003	5,74	6,78	6,12	6,24	7,06	6,31	7,38	5,74÷7,38
Media pe țară	1991-2003	5,56	6,44	6,36	5,45	6,2	6,67	6,36	5,45÷6,67
	1996-2003	6,05	6,35	6,13	6,39	7,18	6,71	6,87	6,05÷7,18
Media generală pe țară		5,80	6,39	6,24	5,92	6,69	6,69	6,62	5,80÷6,69

Table 3.5

Mean square deviation by countries  $\hat{\sigma}_j, j = \overline{1,7}$

	Period	Country							Value range
		US	FRA	UK	DEU	CAN	NLD	AUS	
Value added	1991-2003	5,34	7,14	6,43	6,09	5,97	7,02	5,71	5,34÷7,14
	1996-2003	6,35	5,92	6,13	6,53	7,29	7,1	6,36	5,92÷7,29
Labour productivity	1991-2003	5,78	5,73	6,29	4,81	6,43	6,32	7,01	4,81÷7,01
	1996-2003	5,74	6,78	6,12	6,24	7,06	6,31	7,38	5,74÷7,38
Average by country	1991-2003	5,56	6,44	6,36	5,45	6,2	6,67	6,36	5,45÷6,67
	1996-2003	6,05	6,35	6,13	6,39	7,18	6,71	6,87	6,05÷7,18
General average by country		5,80	6,39	6,24	5,92	6,69	6,69	6,62	5,80÷6,69

Tabelul 3.6

Rangurile privind contribuția TIC la creșterea valorii adăugate și a productivității muncii

Activitățile economice	1991-2003						1996-2003					
	Valoarea adăugată			Productivit. muncii			Valoarea adăugată			Productivit. muncii		
	$\bar{r}_i$	$r_i$	$\sigma_i$	$\bar{r}_i$	$r_i$	$\sigma_i$	$\bar{r}_i$	$r_i$	$\sigma_i$	$\bar{r}_i$	$r_i$	$\sigma_i$
Intermedieri financiare	3	1	1,15	3,57	1	1,51	3	1	2	2,57	1	1,72
Comerț cu ridicata	9	5	5,74	8,29	5	5,68	8,57	2	4,20	8,71	2	3,30
Comunicații	7,71	2	5,19	7,71	3	3,04	8,86	3	5,76	9,29	4	8,73
Produse chimice	11,29	8	7,65	13,14	11	6,95	9,29	4	7,09	13,14	12	5,15
Servicii de afaceri	10,14	6	4,32	13,29	12	2,87	10,43	5	7,18	13,43	14	10,43
Produse minerale nemetalice	10,57	7	6,62	14,57	15	5,91	10,43	6	7,55	15,57	19	7,35
Produse din metal	12,43	11	9,07	16	19	6,44	11	7	8,02	13,71	15	8,62
Echipamente de transport	11,86	9	7,25	15	17	5,81	11,57	8	5,80	12,29	9	6,15
Electricitate, gaze și apă	8,71	3	4,56	13,43	13	6,42	11,71	9	8,01	13,43	13	6,75
Transport și depozitare	15,29	18	8,94	13,14	10	5,24	12,29	10	2,56	12,57	11	7,07
Servicii sociale și aferente	13	13	7,18	6,57	2	7,34	12,57	11	6,90	10,14	5	5,50
Fabricație de mașini	17,57	22	3,56	11,29	9	11,76	13	12	9,24	11,43	6	7,45

Comerțul cu amănuntul	13	12	5,92	11,14	8	5,86	13,43	13	5,26	12,43	10	7,09
Echipamente electrice și optice	14,57	17	11,57	17,86	22	9,25	13,43	14	6,70	16,57	22	10,41
Produce alimentare	8,86	4	7,39	8,71	6	4,20	13,71	15	11,25	14	16	4,99
Fabricarea hârtiei, tipărire și publicare	13,29	14	6,54	7,71	4	9,41	14,43	16	11,79	8,86	3	8,21
Petrol și cărbune	14	15	6,29	17,29	21	5,80	15	17	5,89	11,43	7	8,25
Furnitură	16,57	19	3,25	10,86	7	5,38	15	18	7,12	12,14	8	4,10
Construcții	12,29	10	7,25	16,71	20	4,04	15,86	19	7,36	15,71	20	4,43
Cauciuc și materiale din plastic	14,14	16	7,18	15,71	18	8,94	16,29	20	4,75	15,14	18	7,74
Produce din lemn	16,71	20	7,67	14,71	16	6,95	16,71	21	9,79	15	17	7,58
Servicii non-market	18	23	8,10	13,57	14	5,61	17,57	22	3,91	19	25	7,28
Hoteluri și restaurante	16,71	21	3,92	18,29	23	8,60	17,86	23	4,53	17,57	23	4,93
Agricultură, silvicultură și pescuit	19,29	24	6,02	23,57	26	7,49	18,14	24	4,34	23	26	9,29
Țesături, îmbrăcăminte și articole din piele	23,29	26	7,80	20	25	3,74	19,43	25	8,46	16,14	21	5,89
Industria extractivă	19,71	25	2,81	18,86	24	0,79	21,43	26	3,26	17,71	24	2,16
<i>Abaterea medie pătratică medie</i>			<b>6,27</b>			<b>5,96</b>			<b>6,49</b>			<b>6,56</b>

Table 3.6

## Ranks of ICT contribution on value added and labour productivity growth

Economic activities	1991-2003						1996-2003					
	Value added			Labour productivity			Value added			Labour productivity		
	$\bar{r}_i$	$r_i$	$\sigma_i$	$\bar{r}_i$	$r_i$	$\sigma_i$	$\bar{r}_i$	$r_i$	$\sigma_i$	$\bar{r}_i$	$r_i$	$\sigma_i$
Financial intermediation	3	1	1,15	3,57	1	1,51	3	1	2	2,57	1	1,72
Wholesale trade	9	5	5,74	8,29	5	5,68	8,57	2	4,20	8,71	2	3,30
Communications	7,71	2	5,19	7,71	3	3,04	8,86	3	5,76	9,29	4	8,73
Chemical products	11,29	8	7,65	13,14	11	6,95	9,29	4	7,09	13,14	12	5,15
Business services	10,14	6	4,32	13,29	12	2,87	10,43	5	7,18	13,43	14	10,43
Non-metallic mineral products	10,57	7	6,62	14,57	15	5,91	10,43	6	7,55	15,57	19	7,35
Metal products	12,43	11	9,07	16	19	6,44	11	7	8,02	13,71	15	8,62
Transport equipment	11,86	9	7,25	15	17	5,81	11,57	8	5,80	12,29	9	6,15
Electricity, gas and water	8,71	3	4,56	13,43	13	6,42	11,71	9	8,01	13,43	13	6,75
Transport & storage	15,29	18	8,94	13,14	10	5,24	12,29	10	2,56	12,57	11	7,07
Social and personal services	13	13	7,18	6,57	2	7,34	12,57	11	6,90	10,14	5	5,50
Machinery	17,57	22	3,56	11,29	9	11,76	13	12	9,24	11,43	6	7,45
Retail trade	13	12	5,92	11,14	8	5,86	13,43	13	5,26	12,43	10	7,09
Electrical and optical equipment	14,57	17	11,57	17,86	22	9,25	13,43	14	6,70	16,57	22	10,41
Food products	8,86	4	7,39	8,71	6	4,20	13,71	15	11,25	14	16	4,99
Paper, printing and publishing	13,29	14	6,54	7,71	4	9,41	14,43	16	11,79	8,86	3	8,21
Petroleum and coal products	14	15	6,29	17,29	21	5,80	15	17	5,89	11,43	7	8,25
Furniture and miscellaneous manufacturing	16,57	19	3,25	10,86	7	5,38	15	18	7,12	12,14	8	4,10
Construction	12,29	10	7,25	16,71	20	4,04	15,86	19	7,36	15,71	20	4,43
Rubber and plastics	14,14	16	7,18	15,71	18	8,94	16,29	20	4,75	15,14	18	7,74
Wood products	16,71	20	7,67	14,71	16	6,95	16,71	21	9,79	15	17	7,58
Non-market services	18	23	8,10	13,57	14	5,61	17,57	22	3,91	19	25	7,28
Hotels and restaurants	16,71	21	3,92	18,29	23	8,60	17,86	23	4,53	17,57	23	4,93
Agriculture, forestry and fishing	19,29	24	6,02	23,57	26	7,49	18,14	24	4,34	23	26	9,29
Textiles, clothing and leather	23,29	26	7,80	20	25	3,74	19,43	25	8,46	16,14	21	5,89
Mining and quarrying	19,71	25	2,81	18,86	24	0,79	21,43	26	3,26	17,71	24	2,16
<i>Average mean square deviation</i>			<b>6,27</b>			<b>5,96</b>			<b>6,49</b>			<b>6,56</b>

Din tabelul 3.6, se poate observa că abaterea  $\bar{\sigma}$  este aproape aceeași atât în ce privește perioadele 1991-2003 și 1996-2003, cât și criteriile Valoarea adăugată și Productivitatea muncii. Aceasta arată o contribuție relativ univocă a TIC, mai puțin dependentă de timp, atât asupra Valorii adăugate, cât și asupra Productivității muncii.

Totuși, valorile  $\bar{\sigma}$  pentru perioada 1996-2003 sunt mai apropiate: 6,49 pentru Valoarea adăugată și 6,56 – pentru Productivitatea muncii, la o diferență de doar 0,07 puncte, pe când pentru perioada 1991-2003 această diferență este de 0,31 puncte. Aceasta reflectă o stare mai echilibrată în ultimii ani, comparativ cu cea de la începutul anilor '90, în ceea ce privește impactul TIC asupra Valorii adăugate și a Productivității muncii.

Dintre cele două perioade, 1991-2003 și 1996-2003, abaterile  $\bar{\sigma}$  sunt mai mici în perioada 1991-2003 (6,27 și 5,96 față de, respectiv, 6,49 și 6,56). Cu toate acestea, în tabelul 3.6 activitățile economice sunt ordonate după rangul Valorii adăugate pentru perioada 1996-2003 – perioadă mai apropiată în timp de anul cercetărilor (2009).

Pentru unele activități economice, abaterea medie pătratică  $\sigma_i$  este mai mică, pentru altele – mai mare. Funcția de repartiție a abaterilor  $\sigma_i, i = \overline{1, n}$  este prezentată în figura 3.1, iar rata de repartiție a acestora – în figura 3.2.

Datele figurii 3.1 arată că pentru, cel puțin, 26% de activități economice (6 activități) abaterea  $\sigma_i$  nu depășește 5, independent de criteriu sau perioadă.

Pentru perioada 1991-2003 este caracteristică cea mai mare concentrare a activităților economice: cu abaterea  $7 \leq \sigma_i \leq 8$ , în cazul impactului TIC asupra creșterii Valorii adăugate, și cu abaterea  $5 \leq \sigma_i \leq 6$ , în cazul impactului TIC asupra creșterii Productivității muncii.

From table 3.6, it is possible to notice that deviation  $\bar{\sigma}$  is approximately the same both, for the periods of 1991-2003 and 1996-2003, and for criteria of value added and labour productivity. This shows the relatively univocal contribution of ICT, which is less dependent on time both, on value added and on labour productivity.

Though, the values  $\bar{\sigma}$  for period 1996-2003 are much closer: 6,49 for value added and 6,56 for labour productivity, with the difference of 0,07 points only, while for the period of 1991-2003 this difference constitutes 0,31 points. This shows the more balanced state regarding the ICT impact on value added and labour productivity in the last years, comparing with the beginning of 1990's.

Between these two periods, 1991-2003 and 1996-2003, deviations  $\bar{\sigma}$  are smaller for the period of 1991-2003 (6,27 and 5,96 versus 6,49 and 6,56 respectively). Consequently, economic activities presented in table 3.6 are ordered by the rank of value added for the period 1996-2003, which is closer to the year of investigation (2009).

In some economic activities, mean square deviation is smaller, in others – bigger. The distribution function of deviation  $\sigma_i, i = \overline{1, n}$  is presented in figure 3.1 and the distribution rate – in figure 3.2.

The data from figure 3.1 reveal that for at least 26% of economic activities (6 activities) deviation  $\sigma_i$  does not exceed 5, independently of criteria or period.

The higher concentration of economic activities is specific for the period of 1991-2003: the deviation is between  $7 \leq \sigma_i \leq 8$ , in case of ICT impact on value added growth, and between  $5 \leq \sigma_i \leq 6$ , in case of ICT impact on labour productivity growth.

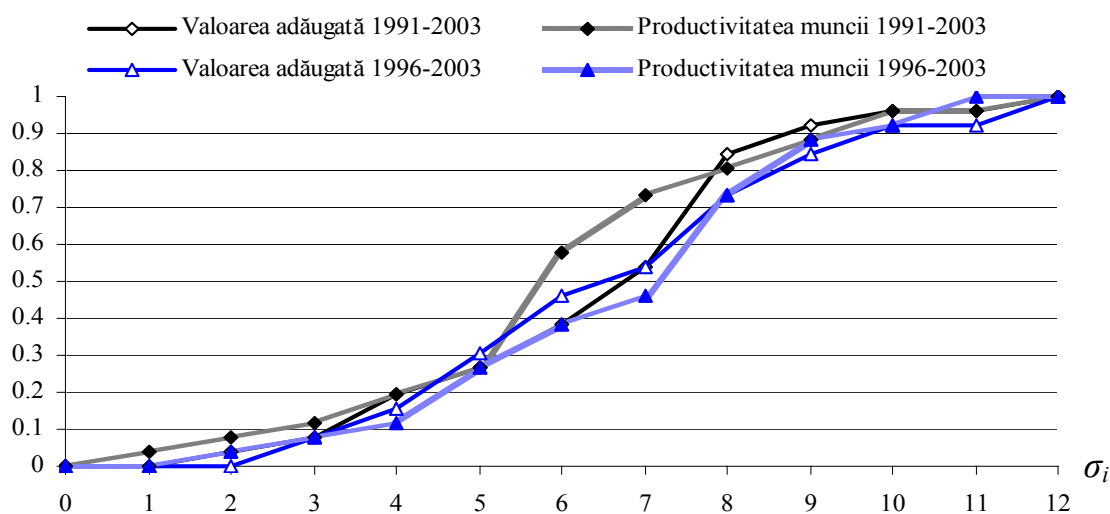


Figura 3.1. Funcția de repartiție a abaterilor  $\sigma_i, i = \overline{1, n}$

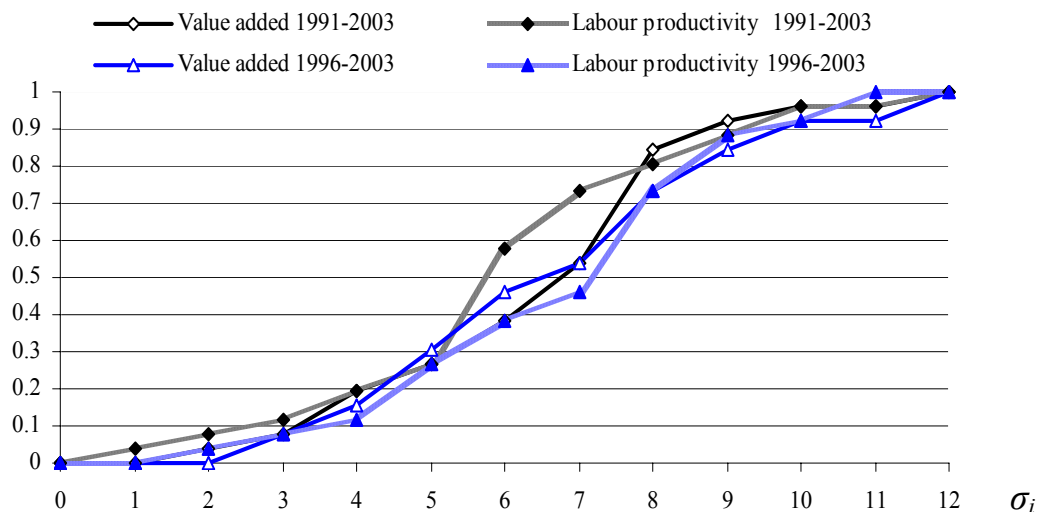


Figure 3.1 Distribution function for deviations  $\sigma_i, i = \overline{1, n}$ .

Se poate presupune cu o anumită certitudine că rangul, determinat pentru activitățile economice cărora le corespunde o valoare  $\sigma_i$  mai mică, este mai aproape de realitate. La asemenea activități economice (cu proprietatea R pronunțată), pentru perioada 1991-2003, se referă: Intermedierea financiară ( $\sigma_i(\text{VA}) = 1,15; r_i(\text{VA}) = 1; \sigma_i(\text{PM}) = 1,51; r_i(\text{PM}) = 1$ ), Industria extractivă ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2,81; r_i(\text{VA}) = 25; \sigma_i(\text{PM}) = 0,79; r_i(\text{PM}) = 24$ ), Serviciile de afaceri ( $\sigma_i(\text{PM}) = 2,87; r_i(\text{PM}) = 12$ ); Comunicațiile ( $\sigma_i(\text{PM}) = 3,04; r_i(\text{PM}) = 3$ ). Pentru perioada 1996-2003, la asemenea activități economice se referă: Intermedierea financiară ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2; r_i(\text{VA}) = 1; \sigma_i(\text{PM}) = 1,72; r_i(\text{PM}) = 1$ ), Industria extractivă ( $\sigma_i(\text{VA}) = 3,26; r_i(\text{VA}) = 26; \sigma_i(\text{PM}) = 2,16; r_i(\text{PM}) = 24$ ), Transportul și depozitarea ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2,56; r_i(\text{VA}) = 10$ ); Comerțul cu ridicata ( $\sigma_i(\text{PM}) = 3,30; r_i(\text{PM}) = 2$ ).

It is possible to suppose, with some certainty, that the rank, determined by economic activities with less value of  $\sigma_i$ , is closer to reality. Among these activities (with the distinct property R), for the period 1991-2003, are: Financial intermediation ( $\sigma_i(\text{VA}) = 1,15; r_i(\text{VA}) = 1; \sigma_i(\text{PM}) = 1,51; r_i(\text{PM}) = 1$ ), Mining and quarrying ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2,81; r_i(\text{VA}) = 25; \sigma_i(\text{PM}) = 0,79; r_i(\text{PM}) = 24$ ), Business services ( $\sigma_i(\text{PM}) = 2,87; r_i(\text{PM}) = 12$ ); Communications ( $\sigma_i(\text{PM}) = 3,04; r_i(\text{PM}) = 3$ ). For the period 1996-2003, such kind of economic activities are: Financial intermediation ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2; r_i(\text{VA}) = 1; \sigma_i(\text{PM}) = 1,72; r_i(\text{PM}) = 1$ ), Mining and quarrying ( $\sigma_i(\text{VA}) = 3,26; r_i(\text{VA}) = 26; \sigma_i(\text{PM}) = 2,16; r_i(\text{PM}) = 24$ ), Transport & storage ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2,56; r_i(\text{VA}) = 10$ ); Wholesale trade ( $\sigma_i(\text{PM}) = 3,30; r_i(\text{PM}) = 2$ ).

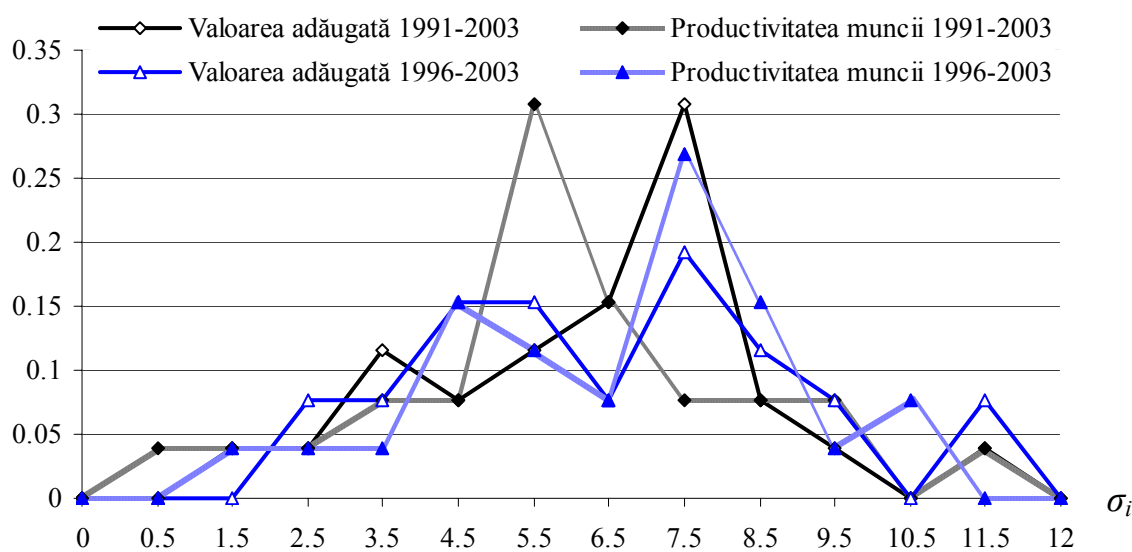


Figura 3.2. Rata de repartiție a abaterilor  $\sigma_i, i = \overline{1, n}$

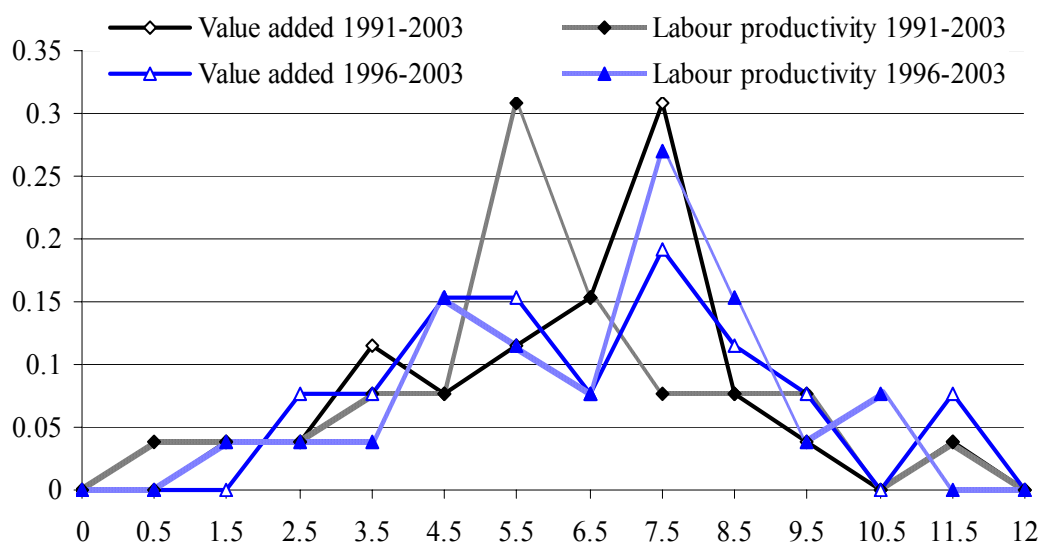


Figure 3.2 Distribution density for deviations  $\sigma_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ .

Dacă rangurile  $r_i(\text{VA})$  pentru activitatea economică dată  $i$  în perioadele 1991-2003 ( $r_i(\text{VA91})$ ) și 1996-2003 ( $r_i(\text{VA96})$ ) coincid sau sunt apropiate, atunci se poate considera, cu o anumită certitudine, că impactul informatizării asupra creșterii Valorii adăugate se menține în timp, în raport cu alte activități economice. La asemenea activități economice (cu proprietate T) se referă ( $r_i(\text{VA91}) - r_i(\text{VA96}) \leq 1$ ): Intermedierea financiară ( $r_i(\text{VA91}) = r_i(\text{VA96}) = 1$ ), Agricultură, silvicultura și pescuitul ( $r_i(\text{VA91}) = r_i(\text{VA96}) = 24$ ), Comunicațiile ( $r_i(\text{VA91}) = 2$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 3$ ), Serviciile de afaceri ( $r_i(\text{VA91}) = 6$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 5$ ), Produsele minerale nemetale ( $r_i(\text{VA91}) = 7$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 6$ ), Echipamentele de transport ( $r_i(\text{VA91}) = 9$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 8$ ), Comerțul cu amănuntul ( $r_i(\text{VA91}) = 12$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 13$ ), Produsele din lemn ( $r_i(\text{VA91}) = 20$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 21$ ), Serviciile non-market ( $r_i(\text{VA91}) = 23$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 22$ ), Țesăturile, îmbrăcăminte și articolele din piele ( $r_i(\text{VA91}) = 26$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 25$ ), Industria extractivă ( $r_i(\text{VA91}) = 25$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 24$ ).

De asemenea, dacă în perioada respectivă rangurile  $r_i(\text{VA})$  și  $r_i(\text{PM})$  pentru activitatea economică dată  $i$  coincid sau sunt apropiate, atunci se poate considera, cu o anumită certitudine, că impactul informatizării asupra creșterii valorii adăugate și a productivității muncii este mai echilibrat. La asemenea activități economice (cu proprietatea E pronunțată), pentru perioada 1991-2003, se referă (tabelul 3.6): Intermedierea financiară ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 1$ ), Comerțul cu amănuntul ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 5$ ); Comunicațiile ( $r_i(\text{VA}) = 2$ ;  $r_i(\text{PM}) = 3$ ); Industria extractivă ( $r_i(\text{VA}) = 25$ ;  $r_i(\text{PM}) = 24$ ); Țesăturile, îmbrăcăminte și articolele din piele ( $r_i(\text{VA}) = 26$ ;  $r_i(\text{PM}) = 25$ ); Produsele alimentare ( $r_i(\text{VA}) = 4$ ;  $r_i(\text{PM}) = 6$ ); Agricultură, silvicultura și pescuitul ( $r_i(\text{VA}) = 24$ ;  $r_i(\text{PM}) = 26$ ). Pentru perioada 1996-2003, la asemenea activități economice se

If ranks  $r_i(\text{VA})$  for the given economic activity  $I$  in periods 1991-2003 ( $r_i(\text{VA91})$ ) and 1996-2003 ( $r_i(\text{VA96})$ ) coincide or are close to each other, then it is possible to consider, with some level of certainty, that impact of informatization on value added growth remains stable in time, comparing with the other economic activities. Among these (with the property T) are ( $r_i(\text{VA91}) - r_i(\text{VA96}) \leq 1$ ): Financial intermediation ( $r_i(\text{VA91}) = r_i(\text{VA96}) = 1$ ), Agriculture, Forestry and fishing ( $r_i(\text{VA91}) = r_i(\text{VA96}) = 24$ ), Communications ( $r_i(\text{VA91}) = 2$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 3$ ), Business services ( $r_i(\text{VA91}) = 6$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 5$ ), Non-metallic mineral products ( $r_i(\text{VA91}) = 7$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 6$ ), Transport equipment ( $r_i(\text{VA91}) = 9$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 8$ ), Retail trade ( $r_i(\text{VA91}) = 12$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 13$ ), Wood products ( $r_i(\text{VA91}) = 20$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 21$ ), Non-market services ( $r_i(\text{VA91}) = 23$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 22$ ), Textiles, clothing and leather ( $r_i(\text{VA91}) = 26$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 25$ ), Mining and quarrying ( $r_i(\text{VA91}) = 25$ ;  $r_i(\text{VA96}) = 24$ ).

Also, if in the respective period ranks  $r_i(\text{VA})$  and  $r_i(\text{PM})$  for the given economic activity  $I$  coincide or are close to each other, then it is possible to consider, with some level of certainty, that the informatization impact on the value added growth and on the labour productivity growth is more balanced. To such kind of economic activities (with the distinct property E), for period 1991-2003, refer (table 3.6): Financial intermediation ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 1$ ), Retail trade ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 5$ ); Communications ( $r_i(\text{VA}) = 2$ ;  $r_i(\text{PM}) = 3$ ); Mining and quarrying ( $r_i(\text{VA}) = 25$ ;  $r_i(\text{PM}) = 24$ ); Textiles, clothing and leather ( $r_i(\text{VA}) = 26$ ;  $r_i(\text{PM}) = 25$ ); Food products ( $r_i(\text{VA}) = 4$ ;  $r_i(\text{PM}) = 6$ ); Agriculture, forestry and fishing ( $r_i(\text{VA}) = 24$ ;  $r_i(\text{PM}) = 26$ ). For the period 1996-2003, such economic activities are: Financial intermediation ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 1$ ), Retail trade ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 2$ ); Hotels

referă: Intermedierea financiară ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 1$ ), Comerțul cu amănuntul ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 2$ ); Hotelurile și restaurantele ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 23$ ); Comunicațiile ( $r_i(\text{VA}) = 3$ ;  $r_i(\text{PM}) = 4$ ); Echipamentele de transport ( $r_i(\text{VA}) = 8$ ;  $r_i(\text{PM}) = 9$ ); Transportul și depozitarea ( $r_i(\text{VA}) = 10$ ;  $r_i(\text{PM}) = 11$ ); Produsele alimentare ( $r_i(\text{VA}) = 15$ ;  $r_i(\text{PM}) = 16$ ); Construcțiile ( $r_i(\text{VA}) = 19$ ;  $r_i(\text{PM}) = 20$ ).

Probabil, activitățile economice cu ambele proprietăți pronunțate R și E sunt caracterizate de rangurile  $r_i(\text{VA})$  și  $r_i(\text{PM})$  mai aproape de realitate și, totodată, un impact echilibrat al informatizării asupra creșterii Valorii adăugate și a Productivității muncii. La asemenea activități economice, pentru perioada 1991-2003, se referă: Intermedierea financiară ( $\sigma_i(\text{VA}) = 1,15$ ;  $r_i(\text{VA}) = 1$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 1,51$ ;  $r_i(\text{PM}) = 1$ ), Industria extractivă ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2,81$ ;  $r_i(\text{VA}) = 25$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 0,79$ ;  $r_i(\text{PM}) = 24$ ) și Comunicațiile ( $\sigma_i(\text{VA}) = 5,19$ ;  $r_i(\text{VA}) = 2$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 3,04$ ;  $r_i(\text{PM}) = 3$ ). Pentru perioada 1996-2003, la asemenea activități economice se referă: Intermedierea financiară ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2$ ;  $r_i(\text{VA}) = 1$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 1,72$ ;  $r_i(\text{PM}) = 1$ ), Industria extractivă ( $\sigma_i(\text{VA}) = 3,26$ ;  $r_i(\text{VA}) = 26$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 2,16$ ;  $r_i(\text{PM}) = 24$ ), Comerțul cu ridicata ( $\sigma_i(\text{VA}) = 4,20$ ;  $r_i(\text{VA}) = 2$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 3,30$ ;  $r_i(\text{PM}) = 2$ ) și Hotelurile și restaurantele ( $\sigma_i(\text{VA}) = 4,53$ ;  $r_i(\text{VA}) = 23$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 4,93$ ;  $r_i(\text{PM}) = 23$ ).

Activitățile economice de rang superior (valoarea mică a  $r_i$ ) privind impactul TIC asupra creșterii Valorii adăugate sunt cele mai elastice în utilizarea capitalului TIC. La acestea, pentru perioada 1991-2003, se referă: Intermedierea financiară ( $r_i(\text{VA}) = 1$ ), Comunicațiile ( $r_i(\text{VA}) = 2$ ), Electricitatea, gazul și apa ( $r_i(\text{VA}) = 3$ ), iar pentru perioada 1996-2003 – activitățile: Intermedierea financiară ( $r_i(\text{VA}) = 1$ ), Comerțul cu amănuntul ( $r_i(\text{VA}) = 2$ ) și Comunicațiile ( $r_i(\text{VA}) = 3$ ).

Din contra, activitățile economice de rang inferior (valoarea mare a  $r_i$ ) privind impactul TIC asupra creșterii Valorii adăugate sunt cele mai rigide în utilizarea capitalului TIC. La acestea, pentru perioada 1991-2003, se referă: Țesăturile, îmbrăcămintea și articolele din piele ( $r_i(\text{VA}) = 26$ ), Industria extractivă ( $r_i(\text{VA}) = 25$ ) și Agricultură, silvicultură și pescuitul ( $r_i(\text{VA}) = 24$ ), iar pentru perioada 1991-2003, activitățile: Industria extractivă ( $r_i(\text{VA}) = 26$ ), Țesăturile, îmbrăcămintea și articolele din piele ( $r_i(\text{VA}) = 25$ ) și Agricultură, silvicultură și pescuitul ( $r_i(\text{VA}) = 24$ ).

**4. Concluzii.** În baza rezultatelor obținute, se poate constata cu siguranță că activitățile economice: Intermedierea financiară, Comunicațiile și Comerțul cu ridicata se caracterizează printr-un impact benefic al TIC mai puternic, iar activitățile: Industria extractivă, Țesăturile, îmbrăcămintea și articolele din piele și Agricultură, silvicultură și pescuitul – printr-un impact benefic mai slab al TIC. Celelalte activități economice ocupă poziții intermediare, deși, de obicei, diferite. Acestea tot pot fi clasate relativ între ele, în conformitate cu datele tabelului 3.6, dar cu un grad de certitudine mai mic.

and restaurants ( $r_i(\text{VA}) = r_i(\text{PM}) = 23$ ); Communications ( $r_i(\text{VA}) = 3$ ;  $r_i(\text{PM}) = 4$ ); Transport equipment ( $r_i(\text{VA}) = 8$ ;  $r_i(\text{PM}) = 9$ ); Transport & storage ( $r_i(\text{VA}) = 10$ ;  $r_i(\text{PM}) = 11$ ); Food products ( $r_i(\text{VA}) = 15$ ;  $r_i(\text{PM}) = 16$ ); Construction ( $r_i(\text{VA}) = 19$ ;  $r_i(\text{PM}) = 20$ ).

Perhaps, economic activities with the well defined properties R and E are characterized by the ranks  $r_i(\text{VA})$  and  $r_i(\text{PM})$  closer to the reality and, at the same time, to a more balanced impact from informatization on value added growth and on labour productivity growth. To such kind of economic activities, for the period 1991-2003, refer: Financial intermediation ( $\sigma_i(\text{VA}) = 1,15$ ;  $r_i(\text{VA}) = 1$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 1,51$ ;  $r_i(\text{PM}) = 1$ ), Mining and quarrying ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2,81$ ;  $r_i(\text{VA}) = 25$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 0,79$ ;  $r_i(\text{PM}) = 24$ ) and Communications ( $\sigma_i(\text{VA}) = 5,19$ ;  $r_i(\text{VA}) = 2$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 3,04$ ;  $r_i(\text{PM}) = 3$ ). Among these for the period 1996-2003 are mentioned: Financial intermediation ( $\sigma_i(\text{VA}) = 2$ ;  $r_i(\text{VA}) = 1$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 1,72$ ;  $r_i(\text{PM}) = 1$ ), Mining and quarrying ( $\sigma_i(\text{VA}) = 3,26$ ;  $r_i(\text{VA}) = 26$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 2,16$ ;  $r_i(\text{PM}) = 24$ ), Wholesale trade ( $\sigma_i(\text{VA}) = 4,20$ ;  $r_i(\text{VA}) = 2$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 3,30$ ;  $r_i(\text{PM}) = 2$ ) and Hotels and restaurants ( $\sigma_i(\text{VA}) = 4,53$ ;  $r_i(\text{VA}) = 23$ ;  $\sigma_i(\text{PM}) = 4,93$ ;  $r_i(\text{PM}) = 23$ ).

Economic activities of the superior rank (small value of  $r_i$ ) regarding ICT impact on value added growth are the most elastic in the use of ICT capital. Among them, for the period of 1991-2003, are: Financial intermediation ( $r_i(\text{VA}) = 1$ ), Communications ( $r_i(\text{VA}) = 2$ ), Electricity, gas and water ( $r_i(\text{VA}) = 3$ ), but for the period 1996-2003 – activities: Financial intermediation ( $r_i(\text{VA}) = 1$ ), Retail trade ( $r_i(\text{VA}) = 2$ ) and Communications ( $r_i(\text{VA}) = 3$ ).

On the contrary, economic activities of the inferior rank (big value of  $r_i$ ) regarding ICT impact on value added growth are the most rigid in the use of ICT capital. For the period 1991-2003, such activities include: Textiles, clothing and leather ( $r_i(\text{VA}) = 26$ ), Mining and quarrying ( $r_i(\text{VA}) = 25$ ) and Agriculture, forestry and fishing ( $r_i(\text{VA}) = 24$ ), in the period 1991-2003 these are: Mining and quarrying ( $r_i(\text{VA}) = 26$ ), Textiles, clothing and leather ( $r_i(\text{VA}) = 25$ ) and Agriculture, forestry and fishing ( $r_i(\text{VA}) = 24$ ).

**4. Conclusions.** On the basis of obtained results, it is possible to confidently state that the economic activities like: Financial intermediation, Communications and Wholesale trade are characterized by a stronger beneficial ICT impact, while the activities: Mining and quarrying, Textiles, clothing and leather and Agriculture, forestry and fishing – by a less beneficial impact of ICT. Other economic activities occupy middle positions, although they are usually different. They also can be classified, according to the data of table 3.6, but with the smaller grade of certainty.

Obtained results could be used, with some limitations, for investigation of the state in the domain



Rezultatele obținute ar putea fi folosite, cu anumite rezerve, și pentru cercetarea stării de lucruri în domeniu în Republica Moldova.

**Referințe:**

1. O. Roehn, T. S. Eicher, T. Strobel, "The Ifo Industry Growth Accounting Database", Ifo Institute for Economic Research, 07.2007.
2. Jorgenson, Ho, Stiroh, „Productivity – Information Technology and the American Growth Resurgence”. Volume 3, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, United States, 2005.
3. B2B or Not 2B. Version 1.1. Goldman Sachs Investment Research. November 1999.
4. Effects of ICT production on aggregate labour productivity growth, European Commission, Directorate General for Enterprise and Industry, Brussels, 13 July 2006.
5. Bolun I. Internet și reformele în R.Moldova// Utilizare rețele informatice. Chișinău: Editura ASEM, 1997. - pp. 7-18.
6. Bolun I. Principii și acțiuni privind edificarea iSocietății în Republica Moldova// Economica, nr.4(44)/2003. Chișinău: Editura ASEM. – p. 98-104.

in the Republic of Moldova, too.

**Bibliography:**

1. O. Roehn, T. S. Eicher, T. Strobel, "The Ifo Industry Growth Accounting Database", Ifo Institute for Economic Research, 07.2007.
2. Jorgenson, Ho, Stiroh, „Productivity – Information Technology and the American Growth Resurgence”, Volume 3, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, United States, 2005.
3. B2B or Not 2B. Version 1.1. Goldman Sachs Investment Research. November 1999.
4. Effects of ICT production on aggregate labour productivity growth, European Commission, Directorate General for Enterprise and Industry, Brussels, 13 July 2006.
5. Bolun I. Internet and reforms in R.Moldova// Utilization of informatics networks. Chisinau: ASEM Publishing House, 1997. – pp. 7-18.
6. Bolun I. Principles and actions with regard to the edification of iSociety in the Republic of Moldova// Economica, nr.4(44)/2003. Chisinau: ASEM Publishing House. – p. 98 -104.

**ANALIZA ROTAȚIEI ȘI EFICIENȚEI UTILIZĂRII ACTIVELOR CURENTE ÎN ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE**

**Conf. univ. dr. Natalia TCACI, ASEM;  
Lector univ. Virginia COJOCARU, UASM**

Obiectivul de bază al tuturor agenților economici constă în sporirea eficienței utilizării activelor disponibile și a gradului de lichiditate a lor. Pornind de la aceasta, în articol se analizează factorii care contribuie la accelerarea rotației activelor curente și la adoptarea celor mai potrivite decizii de intervenție în vederea micșorării și limitării perioadelor ce afectează suma mijloacelor bănești aflate în numerar.

Eficiența utilizării activelor curente se analizează prin intermediul indicatorilor ce au la bază procesul de transformare a mijloacelor circulante pe un ciclu operațional. În teoria și practica economică, acești indicatori se clasifică în trei grupe:

- ratele recuperabilității activelor curente totale și a componentelor acestora;
- indicatorii duratei de rotație;
- relaxarea sau presiunea financiară a activelor curente.

**Ratele recuperabilității** activelor curente (și a elementelor componente) caracterizează eficiența folosirii acestora, adică reflectă de câte ori veniturile din vânzări au reînnoit activele curente în perioada de

**ANALYSIS OF ROTATION OF CURRENT ASSETS EFFICACY USE IN AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**Associate professor, PhD Natalia TCACI, AESM;  
Univ. lecturer Virginia COJOCARU, ASUM**

The main objective of all economic agents includes the increase of available assets efficacy use and the degree of their liquidity. Starting from this, the factors contributing to the acceleration of current assets rotation and to the adoption of the most opportune decisions of intervention to decrease and limit periods that affect the sum of money in cash are analyzed in the article.

The current assets efficacy use is analyzed by means of indicators based on the process of transformation of circulating means per one operational cycle. In economic theory and practice these indicators are classified into three groups:

- the restoration rates of total current assets and their components;
- indicators of rotation duration;
- relaxation or financial pressure of current assets.

The **restoration rates** of current assets and their components characterize the efficacy of their use, in other words these reflect how many times incomes

referință. Calculul se efectuează după formula:

$$O_r = \frac{VV}{\overline{AC}} \quad (1)$$

unde: VV – venituri din vânzări;

$\overline{AC}$  – valoarea medie a activelor

curente.

**Mărimea inversă a ratei recuperabilității** activelor curente este cunoscută sub denumirea de rata înzestrării veniturilor din vânzări cu active curente

$\left(\frac{1}{O_r}\right)$  și caracterizează necesarul de active curente

pentru a asigura creșterea veniturilor din vânzări.

**Durata de rotație** a activelor curente (și a elementelor componente) exprimă numărul de zile aferent fiecărei faze a ciclului operațional sau durata medie în zile a unei rotații pe elementele activelor curente (D). Determinarea acestui indicator se efectuează în baza formulei:

$$D = \frac{\overline{AC} \times 360}{VV} \quad (2)$$

Cunoașterea duratei medii de rotație a fiecărei faze din ciclul operațional a activelor circulante prezintă un interes deosebit pentru fiecare entitate, deoarece permite stabilirea vitezei de circulație a numerarului și, pe această bază, adoptarea celor mai potrivite decizii de intervenție în vederea micșorării și limitării perioadelor ce afectează suma mijloacelor bănești, aflate la conturile respective.

Accelerarea vitezei de rotație, concretizată în creșterea numărului de rotații sau diminuarea duratei în zile a unei rotații, înseamnă reducerea necesarului absolut și/sau relativ de resurse pentru realizarea unui anumit nivel al veniturilor, adică obținerea unui venit mai mare la fiecare leu de active curente. Aceasta poate avea loc în cazul în care dinamica veniturilor devansează ritmul de creștere a elementelor de active curente.

Creșterea vitezei de rotație evidențiază sporirea eficienței utilizării activelor curente, reducerea duratei de recuperare a lor sub formă bănească, creșterea gradului de lichiditate a bilanțului, îmbunătățirea structurii activelor în corelație cu specificul ramural.

Principalul efect al accelerării vitezei de rotație constă în **relaxarea financiară a activelor**. Relaxarea sau presiunea financiară se manifestă ca efect direct în eliberarea (E) sau imobilizarea (I) absolută a resurselor materiale și financiare și poate fi calculată conform relației:

$$\Delta E = \frac{VV_1}{T} \times (D_1 - D_0), \quad (3)$$

unde: T – numărul de zile în perioada respectivă (trimestru – 90; semestru – 180; an – 360).

În cazul încetirii vitezei de rotație a activelor poate avea loc presiunea financiară degajată din creșterea

from sales renovated current assets in the reference period. The calculation is performed according to the following formula:

$$O_r = \frac{IS}{CA} \quad (1),$$

where IS - are incomes from sales;

CA - is the mean value of current assets.

**The reverse size of restoration rates of current** assets is known as the rate of incomes from sales endowment with current assets  $\left(\frac{1}{O_r}\right)$  and characterizes the necessity of current assets to ensure the increase of incomes from sales.

**The rotation duration** of current assets and their components mean the number of days of each phase of the operational cycle or the mean duration in days of one rotation of current assets elements. The calculation of this indicator is performed basing the following formula:

$$D = \frac{\overline{CA} \times 360}{IS} \quad (2)$$

The knowledge of mean duration of rotation of each phase of current assets operational cycle represents a special interest for each entity because it allows to determine the speed of money in cash circulation and thus, the adoption of the most opportune decisions of interventions to decrease or limit periods that affect the sum of money in cash in the respective accounts.

The acceleration of rotation speed that is an increase of rotations or a decrease of one rotation duration (in days) means the reduction of the absolute or/ and relative necessity of resources to achieve a certain level of incomes, in other words, to obtain a greater income for each Leu of current assets. This could be possible when incomes dynamics outruns the rhythm of current assets elements increase.

The rotation speed increase outlines the increase of current assets efficacy use, the reduction of their restoration rate in money, increase of the balance liquidity degree, improvement of assets structure in correlation with the branch specificity.

The main effect of the rotation speed acceleration consists in **financial relaxation of actives**. Relaxation or financial pressure is manifested directly by the absolute liberation or immobilization of material and financial resources and can be calculated according to the following relationship:

$$\Delta E = \frac{IS_1}{T} \times (D_1 - D_0) \quad (3)$$

where T is the number of days in the respective period (a quarter – 90 days, a semester – 180 days, a year – 360 days).

In case of decrease of the assets rotation speed, financial pressure derived from increase of immobilization degree can take place. In this situation the results of calculation according to formula 3 will

gradului de imobilizare. În asemenea situație, rezultatele calculelor după formula 3 vor reflecta imobilizarea absolută a resurselor, adică atragerea suplimentară a activelor curente în circuitul economic.

Efectul economic (relaxarea financiară), ca rezultat al accelerării rotației activelor, poate fi exprimat atât prin creșterea veniturilor din vânzări, cât și a profitului brut.

Abaterea veniturilor din vânzări ( $\Delta VV$ ) și a profitului brut ( $\Delta PB$ ), condiționată de modificarea ratei recuperabilității activelor curente, se determină după formulele 4 și 5:

$$\Delta VV_{AC}^{\frac{VV}{AC}} = \overline{AC}_1 \times \left[ \frac{VV}{AC}(1) - \frac{VV}{AC}(0) \right] \quad (4)$$

$$\Delta PB_{AC}^{\frac{PB}{VV}} = \frac{PB}{VV}(1) \times \overline{AC}_1 \times \left[ \frac{VV}{AC}(1) - \frac{VV}{AC}(0) \right], \quad (5)$$

unde:  $\frac{PB}{VV}$  – profitabilitatea veniturilor din vânzări.

Pornind de la aspectele metodologice expuse, vom analiza caracterul evolutiv al rotației și eficienței utilizării activelor curente în baza datelor a 382 de întreprinderi agricole din regiunea de Centru a Republicii Moldova (tabelul 1).

reflect an absolute immobilization of resources, which is an additional attraction of current actives in economic circuit.

The economic effect (financial relaxation) resulting from acceleration of assets rotation can be also expressed by an increase of incomes from sales, as well as by gross profit.

The deviation of incomes from sales ( $\Delta IS$ ) and of gross profit ( $\Delta GP$ ) caused by modification of current assets restoration rate is determined by formulas 4 and 5:

$$\Delta VV_{CA}^{\frac{IS}{CA}} = \overline{CA}_1 \times \left[ \frac{IS}{CA}(1) - \frac{IS}{CA}(0) \right] \quad (4)$$

$$\Delta GP_{CA}^{\frac{GP}{IS}} = \frac{GP}{IS}(1) \times \overline{CA}_1 \times \left[ \frac{IS}{CA}(1) - \frac{IS}{CA}(0) \right] \quad (5)$$

where:  $\frac{GP}{IS}$  is profitableness of incomes from sales.

Starting from the exposed methodological aspects we will analyze the evaluative character of rotation and current assets efficacy use basing on data of 382 agricultural enterprises from the Centre of the Republic of Moldova (table 1).

Tabelul 1

**Evoluția indicatorilor privind rotația și eficiența utilizării activelor curente în întreprinderile agricole**

Indicatorul	Anul			Abaterea absolută (+,-) față de:	
	2006	2007	2008	2006	2007
1. Rata recuperabilității activelor curente totale, coeficientul, inclusiv:	1,271	0,692	1,068	-0,203	+0,106
- al stocurilor de mărfuri și materiale	2,535	1,886	1,919	-0,616	+0,033
- al creanțelor pe termen scurt	3,136	2,438	2,849	-0,287	+0,411
2. Durata de rotație a activelor curente, zile	283,2	374,2	337,1	+53,9	-37,1
3. Viteza de rotație a stocurilor de mărfuri și materiale, zile	142,0	190,9	187,6	+45,6	-3,3
4. Perioada de încasare a creanțelor pe termen scurt, zile	114,8	147,7	126,4	+11,6	-21,3
5. Suma eliberării (-), imobilizării (+) activelor curente, mil.lei	X	X	X	+162,5	-111,9
6. Majorarea (+), reducerea (-):					
- veniturilor din vânzări, mil.lei	X	X	X	-206,3	+107,7
- profitului brut, mil.lei	X	X	X	-26,8	+16,5

Table 1

Evolution of indicators characterizing rotation and current assets efficacy use in agricultural enterprises

Indicator	Year			Absolute deviation (+, -) in comparison with	
	2006	2007	2008	2006	2007
1. Total current assets restoration rate, coefficient	1,271	0,692	1,068	-0,203	+0,106
Inclusively:					
- stocks of ware and materials	2,535	1,886	1,919	-0,616	+0,033
- short term claims	3,136	2,438	2,849	-0,287	+0,411
2. Duration of current assets rotation, days	283,2	374,2	337,1	+53,9	-37,1
3. Rotation speed of stocks of wares and materials, days	142,0	190,9	187,6	+45,6	-3,3
4. Period of encashment of short term claims, days	114,8	147,7	126,4	+11,6	-21,3
5. Sum of liberation (-), immobilization (+) of current assets, thousand lei	X	X	X	+162,5	-111,9
6. Increase (+), decrease (-) of					
- incomes from sales, thousand lei	X	X	X	-206,3	+107,7
- gross profit, thousand lei	X	X	X	-26,8	+16,5

Calculule efectuate în tabelul 1 atestă o instabilitate în modificarea indicatorilor rotației și eficienței activelor curente. Astfel, în 2008, față de 2006, se constată reducerea eficienței activelor curente, concretizată prin diminuarea recuperabilității cu 16,0% și încetinirea duratei de rotație cu 53,9 zile. Încetinirea rotației a avut loc la stocuri de mărfuri și materiale cu 45,6 zile, iar perioada de încasare a creanțelor s-a mărit cu 11,6 zile. Ca rezultat se constată atragerea suplimentară în circuitul economic a activelor curente în sumă de 162,5 milioane lei, fapt ce a cauzat reducerea veniturilor din vânzări și a profitului brut respectiv cu 206,3 și 26,8 milioane lei.

Comparând rezultatele obținute în anul 2008 față de 2007, constatăm o ameliorare a eficienței activelor curente (tabelul 1). Astfel, accelerarea rotației activelor curente totale cu 37,1 zile și reducerea perioadei de încasare a creanțelor cu 21,3 zile a contribuit la eliberarea din circuitul economic a mijloacelor circulante în sumă de 111,9 milioane lei. Creșterea ratei de recuperabilitate a activelor curente cu 11% a permis întreprinderilor agricole din regiunea centru să majoreze, în anul 2008, veniturile din vânzări și profitul brut respectiv cu 107,7 și 16,5 milioane lei.

Însă, luând în considerație că 2007 a fost un an agricol nefavorabil (înghețuri de primăvară, secetă îndelungată vara etc.), nu putem afirma cu certitudine că, în anul 2008, efortul întreprinderilor agricole pentru utilizarea eficientă a activelor curente a fost mult mai relevant. Bazându-ne pe aceasta, apare necesitatea cuantificării factorilor care au modificat rotația activelor curente totale și a elementelor componente. Astfel, abaterea vitezei de rotație a activelor curente poate fi condiționată de influența modificării stocurilor medii ale

The calculation performed in table 1 shows instability of modification of indicators of rotation and current assets efficacy. Thus, in 2008 in comparison with 2006 a reduction of current assets efficacy materialized by reduction of restoration with 16% and decrease of rotation duration with 53,9 days has been found. The rotation of stocks of wares and materials decreased with 45,6 days and period of encashment of claims increased with 11,6 days. As a result, an additional attraction in economic circuit of current assets in sum of 162,5 millions lei has been found which caused a reduction of incomes from sales and gross profit with 206,3 and 26,8 millions lei respectively.

Comparing the results obtained in 2008 and 2006, we have found the amelioration of current assets efficacy (table 1). Thus, acceleration of total current assets rotation with 37,1 days and reduction of period of encashment of claims with 21,3 days contributed to liberation from economic circuit of circulating means in sum of 111,9 millions lei. An increase of current assets restoration rate with 11% has allowed agricultural enterprises from the Centre to increase in 2008 incomes from sales and gross profit with 107,7 and 16,5 millions lei respectively.

Taking into consideration the fact that 2007 was an unfavorable agricultural year (spring frosts, prolonged drought in summer) we can not affirm that in 2008 the effort of agricultural enterprises in current assets efficacy use was greater. Preceding from this, the necessity of quantification of factors that modified total current assets rotation and their elements has appeared. Thus, deviation of current assets rotation speed can be influenced by modification of mean

activelor curente și sumei veniturilor din vânzări. ; stocks of current assets and sum of incomes from sales.  
 Identificarea influenței acestor factori asupra modificării ; Calculation of the influence of these factors on  
 perioadei de rotație a activelor curente s-a efectuat după ; modification of rotation period of current assets is  
 metoda recalculării indicatorilor (tabelul 2). ; performed according to the method of recalculation of  
 ; indicators (table 2).

Tabelul 2

**Calculul influenței factorilor asupra modificării duratei de rotație a activelor curente în întreprinderile agricole din regiunea centru a Republicii Moldova**

Elemente componente	Valoarea medie a activelor curente ( $\overline{AC}$ ), mii lei		Venituri din vânzări (VV), mii lei		Durata de rotație a activelor curente, zile			Abaterea absolută ( $\pm$ ), zile	Inclusiv sub influența modificării:	
	2007	2008	2007	2008	2007	recalculat	2008		$\overline{AC}$	VV
1. Active curente – total,	793752,0	1016170,6	763672,6	1085404,8	374,2	479,0	337,1	-37,1	+104,8	-141,9
inclusiv:										
1.1. Materiale	80653,0	74890,5	763672,6	1085404,8	47,6	35,3	36,1	-11,5	-12,3	+0,8
1.2. Animale la creștere și îngrășat	46879,6	81696,7	763672,6	1085404,8	31,7	38,5	38,3	+6,6	+6,8	-0,2
1.3. Obiecte de mică valoare și scurtă durată	5276,0	7176,6	763672,6	1085404,8	5,1	3,4	6,5	+1,4	-1,7	+3,1
1.4. Producția în curs de execuție	94816,1	91980,7	763672,6	1085404,8	52,3	43,4	41,8	-10,5	-8,9	-1,6
1.5. Produse	86370,6	144605,1	763672,6	1085404,8	48,4	68,2	55,5	+7,1	+19,8	-12,7
1.6. Mărfuri	6910,5	15824,0	763672,6	1085404,8	5,8	7,5	9,4	+3,6	+1,7	+1,9
1.7. Creanțe pe termen scurt	313196,6	380903,1	763672,6	1085404,8	147,7	179,6	126,4	-21,3	+31,9	-53,2

Table 2

**Calculation of factor's influence on the modification of duration of current assets rotation in agricultural enterprises of Central region of Republic of Moldova**

Components	Average value of current assets ( $\overline{CA}$ ), thousand lei		Incomes from sales (IS), mii lei		Duration of current assets rotation, days			Absolute deviation (+, -), days	Inclusively under modification of:	
	2007	2008	2007	2008	2007	Recal.	2008		CA	IS
1. Current assets - total	793752,0	1016170,6	763672,6	1085404,8	374,2	479,0	337,1	-37,1	+104,8	-141,9
inclusively:										
1.1. Materials	80653,0	74890,5	763672,6	1085404,8	47,6	35,3	36,1	-11,5	-12,3	+0,8
1.2. Animals for upbringing and fattening	46879,6	81696,7	763672,6	1085404,8	31,7	38,5	38,3	+6,6	+6,8	-0,2
1.3. Objects of small value and short duration	5276,0	7176,6	763672,6	1085404,8	5,1	3,4	6,5	+1,4	-1,7	+3,1
1.4. Production in flow of execution	94816,1	91980,7	763672,6	1085404,8	52,3	43,4	41,8	-10,5	-8,9	-1,6
1.5. Products	86370,6	144605,1	763672,6	1085404,8	48,4	68,2	55,5	+7,1	+19,8	-12,7
1.6. Goods	6910,5	15824,0	763672,6	1085404,8	5,8	7,5	9,4	+3,6	+1,7	+1,9
1.7. Short term claims	313196,6	380903,1	763672,6	1085404,8	147,7	179,6	126,4	-21,3	+31,9	-53,2

Conform calculelor efectuate în tabelul 2, constatăm accelerarea rotației activelor curente totale, precum și a unor elemente componente ale acestora. Situația în cauză se apreciază pozitiv, deoarece în anul 2008, în întreprinderile agricole, s-a înregistrat depășirea ritmului de creștere a veniturilor din vânzări (142,1%) față de ritmul creșterii valorii medii a activelor curente (128,0%).

Deci, putem deduce că factorul principal care a condiționat accelerarea rotației activelor curente totale este *creșterea veniturilor din vânzări*. Sub influența acestui factor se înregistrează accelerarea rotației activelor curente totale cu 141,9 zile, inclusiv a creanțelor pe termen scurt cu 57,2 zile și a stocurilor de mărfuri și materiale – cu 8,7 zile.

Concomitent, creșterea valorii medii a activelor curente totale a provocat încetinirea vitezei de rotație cu 104,8 zile, fapt ce necesită elaborarea măsurilor de optimizare a structurii activelor curente în corelație cu specificul activității de bază.

Rezultatele analizei factoriale (tabelul 2) atestă o tendință pozitivă în accelerarea rotației materialelor, fiind determinată de reducerea valorii medii a acestora cu 12,3 zile, ceea ce a avut un impact pozitiv asupra eliberării activelor curente din ciclul operațional.

Tendința de accelerare a rotației se observă și la producția în curs de execuție. Situația din acest punct de vedere se încadrează în limitele normale, reflectând creșterea eficienței activității de producție, determinată de reducerea elementului în cauză cu 2835,4 mii lei sau 3,0% față de creșterea veniturilor din vânzări cu 42,1%.

Durata de rotație a stocurilor de produse finite s-a majorat, față de 2007, cu 7,1 zile, ceea ce se datorează creșterii cu un ritm mai mare a acestora (167,4%) față de creșterea veniturilor din vânzări (142,1%). Sub influența creșterii stocurilor medii de produse, durata unei rotații s-a mărit cu 19,8 zile, fapt ce atestă deficiențe ale activității de desfacere, deoarece majoritatea întreprinderilor agricole n-au posibilitatea să-și vândă produsele finite pentru a-și acoperi consumurile și cheltuielile suportate.

Datele prezentate în tabelul 2 denotă majorarea sumei creanțelor, în 2008 față de 2007, cu 67706,5 mii lei sau cu 26,1%, ceea ce a influențat negativ, cauzând reducerea perioadei de încasare a mijloacelor sustrate din circuitul economic al întreprinderilor agricole cu 31,9 zile. Situația creată a generat efecte negative asupra trezoreriei în sensul decalării încasărilor.

Analizând starea creanțelor după caracterul de achitare (tabelul 3), observăm că la finele anului 2008 suma acestora a constituit 409686,5 mii lei, inclusiv cu termenul expirat – 318620,1 mii lei sau 77,8%. Astfel structura creanțelor în întreprinderile agricole, conform termenelor de achitare, nu reflectă probabilitatea încasării lor, deoarece mai mult de 25% sunt cu termenul expirat mai mare de un an.

According to quantifications performed in table 2, we observe that acceleration of current assets rotation and of some other components has happened. This situation is considered as a positive one, because in 2008 in agricultural enterprises increase of incomes from sales rhythm (142,1%) in comparison with increment of current assets rhythm (128,0%) was registered.

Therefore, we can deduct that the main factor that caused acceleration of current assets rotation is the *increase of incomes from sales*. Under the influence of this factor, acceleration of total current assets rotation with 141,9 days (of the short term claims with 57,2 days and stocks of wares and materials with 8,7 days inclusively) has been registered.

Concomitantly, an increase of mean values of total current assets caused a decrease of rotation speed with 104,8 days, this fact needs elaboration of measures to optimize the current assets structure in correlation with the specificity of basal activity.

The results of factorial analysis (table 2) have demonstrated a positive tendency in acceleration of material rotation, a reduction of their mean value with 12,3 days being determined had a positive impact for the liberation of current assets from operational cycle.

A tendency of rotation acceleration has been also observed in production in flow of execution. From this point of view, the situation has been assessed in normal limits that reflects an increase of production activity efficacy determined by reduction of this particular element with 2835,4 thousands lei or with 3,0% and in comparison with incomes from sales with 42,1%.

Duration of final products stocks rotation has increased with 7,1 days in comparison with 2007 that is due to a higher rhythm of their increase (167,4%) in comparison with the increase of incomes from sales (142,1%). Under the influence of the increase of mean stocks of products the duration of one rotation has increased with 19,8 days, that demonstrates deficiencies of unbinding activity because the majority of agricultural enterprises do not have an opportunity to sale their final products.

The data presented in table 2 demonstrate an increase of claims sum in 2008 in comparison with 2007 with 67706,5 thousands lei, or 26,1% that had a negative influence causing reduction of encashment period of means defalcated from economic circuit of agricultural enterprises with 31,9 days. The created situation has generated negative effects on treasury meaning a lag of cash.

Analyzing claims condition according to the character of payment (table 3), we can observe that by the end of 2008 their sum constituted 409686,5 thousands lei, inclusively those with an expired term with 318620,1 thousands lei or 77,8%. Thus, the structure of claims in agricultural enterprises according to the terms of payments does not reflect the possibility of their encashment because 25% of them are with the term expired more than one year.

Tabelul 3

**Analiza componenței și structurii creanțelor după caracterul de achitare în întreprinderile agricole din regiunea centru**

Tipul creanțelor	La finele anului 2008	Inclusiv			
		La care termenul de achitare n-a sosit	cu termenul expirat		
			Până la 3 luni	De la 3 luni până la 1 an	Mai mult de 1 an
1. Creanțe aferente facturilor comerciale, mii lei – în procente	275731,7 67,3	45586,0 11,13	78842,1 19,24	73463,2 17,93	77840,4 19,0
2. Creanțe ale părților legate, mii lei – în procente	16559,6 4,05	6131,9 1,05	1295,7 0,32	5603,5 1,37	3528,5 0,86
3. Avansuri acordate, mii lei – în procente	42078,2 10,27	14694,6 3,57	11674,1 2,85	10391,3 2,54	5363,2 1,31
4. Creanțe privind decontările cu bugetul, mii lei – în procente	25982,2 6,34	13360,3 3,26	9208,9 2,25	1882,4 0,46	1530,6 0,37
5. Creanțe ale personalului, mii lei – în procente	13430,0 3,28	6740,9 1,74	3381,4 0,82	2484,4 0,62	823,3 0,2
6. Creanțe aferente veniturilor calculate, mii lei – în procente	4354,9 1,06	4,1 0,00	402,3 0,1	3899,2 0,95	49,3 0,01
7. Alte creanțe pe termen scurt, mii lei – în procente	31549,9 7,7	4593,6 1,12	6342,0 1,55	6559,6 1,6	14054,7 3,43
Total creanțe pe termen scurt, mii lei – în procente	409686,5 100,00	91066,4 22,23	111146,5 27,13	104283,6 25,45	103190,0 25,19

Table 3

**Analysis of composition and structure of claims according to the character of payment in agricultural enterprises from the Central region**

Type of claims	By the end of 2008	Including			
		Those that did not reach terms of payment	With expired term		
			Up to 3 months	From 3 months to one year	More than one year
1. Afferent claims of commercial bills, thousands lei - in percent	275731,7 67,3	45586,0 11,13	78842,1 19,24	73463,2 17,93	77840,4 19,0
2. Claims of associated parts, thousands lei - in percent		6131,9 1,05	1295,7 0,32	5603,5 1,37	3528,5 0,86
3. Given advances, thousands lei - in percent		14694,6 3,57	11674,1 2,85	10391,3 2,54	5363,2 1,31
4. Claims reflecting discounts with budget, thousands lei - in percent		13360,3 3,26	9208,9 2,25	1882,4 0,46	1530,6 0,37
5. Claims of personal, thousands lei -in percent		6740,9 1,74	3381,4 0,82	2484,4 0,62	823,3 0,2
6. Afferent claims of calculated incomes, thousands lei - in percents		4,1 0,00	402,3 0,1	3899,2 0,95	49,3 0,01
7. Other short term claims, thousands lei -in percent		4593,6 1,12	6342,0 1,55	6559,6 1,6	14054,7 3,43
Total short term claims, thousands lei - in percent		91066,4 22,23	111146,5 27,13	104283,6 25,45	103190,0 25,19

La finele anului 2008, cota preponderentă în suma creanțelor pe termen scurt revine creanțelor aferente facturilor comerciale – 67,3%. Din suma acestora numai 11,13% sunt curente, iar 56,17% – cu termenul expirat, ceea ce este un moment riscant pentru situația financiară a întreprinderilor agricole, fiindcă cauzează creșterea necesităților în fondul de rulment net și a incapacității de plată.

Considerăm că, în situația creată, sunt necesare măsuri în vederea restituirii creanțelor întreprinderilor agricole și sporirii eficienței activelor curente, care se pot identifica în stadiul circuitului economic și concentrate prin:

- dimensionarea optimă a structurii activelor circulante;
- gestionarea eficientă a stocurilor materiale;
- înăsprirea disciplinei de plată față de debitori;
- sporirea gradului de lichiditate a activelor curente.

#### Bibliografie:

1. Țiriulnicova N., Paladi V., Gavriiliuc. L., Chirilova N., Furtună D. *Analiza rapoartelor financiare*. Chișinău, 2004, 384 p.
2. Cojocaru C. *Analiza economico-financiară a exploatațiilor agricole și silvice*. București, Editura Economică, 2000, 560 p.
3. Georgescu N. *Analiza bilanțului contabil*. București, Editura Economică, 2004, 432 p.

## ANALIZA SWOT A INDUSTRIEI MATERIALELOR DE CONSTRUCȚIE DIN ZONA DE SUD A REPUBLICII MOLDOVA

**Drd. ASEM Natalia ZARIȘNEAC,  
Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” din  
Cahul**

*Prin acest articol am încercat să accentuăm punctele forte ale industriei materialelor de construcție, nivelul de dezvoltare a acesteia în zona de sud a Republicii Moldova și în paralel să evidențiem căile de reducere a costurilor prin utilizarea deșeurilor în procesul de producție.*

Producerea materialelor de construcție este un domeniu indispensabil tuturor categoriilor sociale. Deși, de multe ori, nu avem nevoie zilnică în ceea ce privește materialele de construcție, este bine de știut că pe planetă se consumă anual 3 tone de beton pe cap de locuitor, jumătate de tonă de profile metalice, un

By the end of 2008 the afferent claims of commercial bills have achieved a predominant quota in the sum of short term claims and constitutes 67,3%. From this sum, only 11,13% are those current and 56,17% are those with an expired term which represents a risky situation for financial situation of agricultural enterprises because it causes an increase of necessities of the fund of bearing and inability to pay.

We consider that in the created situation measures to restore claims of agricultural enterprises and increase of current assets efficacy are needs that could be identified in stage of economic circuit and resuming to the following:

- optimal size of circulating assets structure;
- efficient administration of material stocks;
- hardening of payment discipline of debtors;
- increase of the degree of current assets liquidity.

#### Bibliography:

1. Țiriulnicova N., Paladi V., Gavriiliuc. L., Chirilova N., Furtună D. *Analiza rapoartelor financiare*, Kishinau, 2004, 384 p.
2. Cojocaru C. *Analiza economico - financiară a exploatațiilor agricole și silvice*. Bucharest, Editura Economică, 2000, 560 p.
3. Georgescu N. *Analiza bilanțului contabil*, Bucharest, Editura Economică, 2004, 432 p.

## THE SWOT-ANALYSIS OF THE INDUSTRY OF THE BUILDING MATERIALS FROM THE SOUTHERN PART OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

**AESM Ph candidate Natalia ZARIȘNEAC,  
State University “B.P.Hajdeu” in Cahul**

*Through this article I tried to emphasize the strong parts of the industry of the building materials, their level of development in the southern part of the Republic of Moldova and in parallel to stress on the ways of reducing the costs by the use of the waste materials in the process of producing.*

The production of the building materials is a domain essential to all the social categories. Although, many times, we do not have daily necessities related to the building materials, it is good to know that on the planet there are being used annually 3 tones of concrete per inhabitant, half of the tone of metal units, 1 kilometer of wiring and many other building materials.

They represent a special importance for the



kilometru de cablaje și multe alte materiale de construcție.

Acestea prezintă importanță deosebită pentru economia națională prin ponderea lor mare în volumul de investiții și prin rolul lor determinant în asigurarea rezistenței, solidității și durabilității construcțiilor.

Din costul total al construcției unei case, aproximativ 60% constituie cheltuieli pentru materiale de construcție, de aceea eficiența construcțiilor, într-o anumită măsură, este dependentă de utilizarea unor materiale de construcție noi, mult mai eficiente (cele polimere, blocuri cu goluri), și de îmbunătățirea calității materialelor tradiționale utilizate. O importantă rezervă a costului de construcție reprezintă utilizarea largă a materialelor de construcție locale (lut, nisip, stuf) și gestionarea deșeurilor industriale (din lemn, sticlă).

Importanța producerii materialelor de construcție atât în republică, cât și în zona de sud a Moldovei este enormă, deoarece ritmul și calitatea construcțiilor depind de nivelul producției acestora, de sistemul de organizare.

Regiunea de sud cuprinde 8 raioane și numărul întreprinderilor ce produc materiale de construcție este: Basarabeasca, Cahul (10), Cantemir (-), Căușeni (2), Cimișlia (-), Leova (3), Ștefan-Vodă (-), Taraclia (3). Populația regiunii constituie 15% (523842 persoane) din populația totală a țării. Infrastructura localităților este compusă din 10 orașe fără statut de municipiu (dintre care 8 centre raionale) și 278 localități rurale, organizate în 177 comune. În comparație cu alte regiuni și mediile pe țară, regiunea de sud are cel mai mic grad de industrializare. Pământul este una din principalele resurse naturale, suprafața terenurilor agricole constituind 74% din suprafața totală a lor.

Analiza SWOT este un element esențial al procesului de planificare și contribuie la definirea obiectivelor, totodată, prezintă o imagine a regiunii în oglinda punctelor tari și slabe și a oportunităților și pericolelor experimentate.

Pentru elaborarea analizei s-a folosit metoda participativă, discutând direct în fiecare raion cu antreprenorii ce practică activitatea de producere a materialelor de construcție.

Aceste întâlniri au avut scopul de a identifica nivelul de dezvoltare a industriei materialelor de construcție, problemele cu care se confruntă antreprenorii locali, care sunt strategiile aplicate etc. Participanții (întreprinzătorii, muncitorii) au contribuit prin ideile lor la realizarea evaluării situației actuale și la definirea direcțiilor prioritare pe care va urma industria materialelor de construcție în zona de sud.

Analiza SWOT a fost realizată la nivelul regiunii de sud a Republicii Moldova, și anume privind industria de construcție și a materialelor de construcție.

national economy by their big impact in the investment volume and by their determining role in the assurance of the resistance, solidarity and durability of the constructions.

From the total cost of a house, approximately 60% constitutes expenses for the building materials, that is why the efficiency of the constructions in a certain way is dependant on the use of the new building materials, more efficient (polymer materials, hollow blocks) and on the increase of the quality of the traditional materials used. An important reserve of the cost of building is represented by the wide use of the local building materials (clay, sand, reeds) and by the management of the industrial waste materials (waste of wood, glass).

The importance of producing building materials both in the Republic of Moldova and in the southern part of Moldova is an enormous one, as the tempo and the quality of the constructions depend on their level of production, on the system of organizing.

The southern region includes 8 districts and the number of the enterprises that produce building materials is as follows: Basarabeasca (2), Cahul (10), Cantemir (-), Causheni (2), Cimishlia (-), Leova (3), Stefan Voda (-), Taraclia (3). The population of the region constitutes 15% (523842 persons) from the total population of the country. The infrastructure of the locality is composed of 10 cities having no city status (8 of which are district centers) and 78 rural localities organized in 177 communes. In comparison with the other regions and the average on the country, the southern region has the smallest level of industrialization. The earth is one of the main natural resources, the area of the agricultural land constituting 74% from the total area of the lands.

The SWOT analysis is an essential element of the process of planning and contributes to the defining of the objectives and at the same time represents an image of the region mirroring the strong and weak points and of the opportunities, and the dangers experienced.

For the elaboration of the analysis there was used the participative method, discussing directly in each region with entrepreneurs who practice the activity of producing building materials.

These meetings had the goal of identifying the level of development of the industry of building materials, the problems that the local businessmen face, what are applied strategies, etc. The participants (entrepreneurs, workers) contributed by their ideas to the realization of the evaluation of the actual situation and to the defining of the prior directions that the industry of building materials will follow in the southern part.

The SWOT analysis was realized on the level of the southern region of the Republic of Moldova and namely of the industry of construction and of building materials.

*Puncte forte:*

- ✓ Amplasarea avantajoasă din punct de vedere geo-economic;
- ✓ Clima permite efectuarea lucrărilor de construcție fără întreruperi;
- ✓ Infrastructura transporturilor dezvoltată: rețelele auto și căile ferate, inclusiv portul Giurgiulești – ieșirea la mare;
- ✓ Rezervele locale enorm de mari de nisip și lut, ce vor asigura industria materialelor de construcție cu materie primă pe parcursul minimum a 30 de ani;
- ✓ Zona atractiv investițională;
- ✓ Lărgirea nomenclatorului materialelor produse, utilizând zăcămintele locale: stuf, nisip, lut, râpcă;
- ✓ Rețelele de transport-tranzit dezvoltate; unul din cele mai mari noduri feroviare din sudul Republicii Moldova ce se găsește la Basarabeasca, nod ce face legătură între Basarabeasca și orașul Reni (Ucraina), Basarabeasca și Belgorod-Dnestrovsc (Ucraina), Basarabeasca-Tighina și Basarabeasca-Iargara-st. Prut.
- ✓ Dezvoltarea construcțiilor individuale (private) pe parcursul ultimilor 3 ani;
- ✓ Infrastructura dezvoltată în prelucrarea lemnului: raioanele Leova, Taraclia și Basarabeasca – câte o întreprindere, Cahul – 6 întreprinderi ce prelucreză lemnul.
- ✓ Susținerea activității de antreprenoriat – incubatoarele micului business, zona antreprenoriatului liber „Taraclia”;
- ✓ Majoritatea raioanelor din regiunea de sud sunt părți componente în cadrul a două euroregiuni: „Dunărea de Jos” și „Siret – Prut – Nistru”.

*Puncte slabe:*

- Nivelul înalt al uzurii capitalului fix al întreprinderilor ce produc materiale de construcție. Există întreprinderi ce necesită modernizare și reînnoire din punct de vedere tehnic;
- Investițiile reduse în capitalul fix în întreprinderile ce produc materiale de construcție;
- Canalele de desfacere a materialelor de construcție nu sunt dezvoltate;
- Dificultatea în obținerea surselor financiare pentru dezvoltarea tehnologiilor noi;
- Capacitatea de producție nu este utilizată complet;
- Insuficiența cadrelor calificate în domeniu – din punctul de vedere al conținutului și calității, programele de învățământ nu corespunde cu cererea specifică a industriei materialelor de construcție;
- Deficitul spațiilor locative ce pot fi obținute prin credit pe termen lung sau prin programe ipotecare susținute de stat;

*Strong points:*

- The advantageous location from the geo-economical point of view;
- The climate permits the realization of the building works without interruption;
- The developed infrastructure of transportation: auto and railway networks, inclusively the port of Giurgiulesti – exit to sea;
- The enormously big local reserves of sand and clay, that will assure the industry of building materials with raw materials for minimum 30 years;
- The attractive investment area;
- The enlarging of the classification of the materials produced by the use of the local deposits- reeds, sand, clay, rapcea;
- The developed transit-transport links; one of the biggest railway connection in the south of Moldova that is in Basarabeasca. This hub makes the connection between Basarabeasca and the city Reni (Ukraine), Basarabeasca and Belgorod-Dnestrovsk (Ukraine), Basarabeasca-Tighina and Basarabeasca-Iargara-st.Prut;
- The development of the private constructions during the last 3 years;
- The developed infrastructure in woodwork: in the districts of Leova, Taraclia and Basarabeasca an enterprise each one, in Cahul – 6 enterprises that work the wood;
- The support of the entrepreneurial activity – Incubators: Small Business, The Free Entrepreneurship Zone “Taraclia”;
- The majority of the districts from the southern region are compound parts of 2 Euro-regions: “Dunarea de Jos” and “Siret-Prut-Nistru”.

*Weak points:*

- The high level of the wear of the fixed capital that produces building materials. There are enterprises that need the modernization and renewing from technical reasons;
- The reduced investments within the fixed capital in the enterprises that produce building materials;
- The channels of disposing of the building materials are not developed;
- The difficulty in the obtaining of the financial resources for the development of new technologies;
- The producing capacity is not completely used;
- The insufficiency of the qualified staff in the domain – do not correspond, from the point of view of the content and of the quality; the study programs, with the specific request of the industry of the building materials;
- The deficit of places to live that can be obtained by long term credit or by mortgage programs supported by the state;

- Infrastructura slab dezvoltată la periferiile orașelor și în centrele raionale;
- Nivelul scăzut al calității energiei electrice prestate de Union Fenosa – au de suferit întreprinderile ale căror procese sunt automatizate. De exemplu, întreprinderea SA „Santek”, drept rezultat al variației tensiunii electrice, obține rebut.
- Zona seismică.

*Oportunități:*

- Elaborarea măsurilor pentru susținerea întreprinderilor ce produc materiale de construcție atât la nivel local, cât și național.
- Reducerea costurilor de producție în fiecare etapă, și anume la aprovizionare – producere – desfacere;
- Modernizarea industriei prin atragerea investițiilor necesare;
- Reducerea resurselor naturale, de muncă și energetice, utilizate în procesul de producție;
- Producerea materialelor de construcție de calitate și competitive pentru export;
- Majorarea productivității muncii datorită mecanizării și automatizării proceselor de producție;
- Obținerea unor materiale de construcție cu costuri mai mici, utilizând deșeurile din diferite ramuri industriale;
- Majorarea eficienței utilizării capitalului fix și reducerea considerabilă a cheltuielilor pentru efectuarea reparațiilor.

*Amenințări:*

- Instabilitatea economică și politică în țară;
- Concurența severă la nivel global pe piața tehnologiilor, ceea ce împiedică ieșirea pe arena internațională a producătorilor locali;
- Nivelul redus al activității inovationale;
- Tarifele mari la apă și energie electrică;
- Reducerea veniturilor populației în comparație cu inflația, deci scăderea cererii la materialele de construcție, deoarece nu constituie nevoi primare.

*Deci, în urma cercetărilor efectuate putem expune:*

- ❖ Strategia de dezvoltare a industriei materialelor de construcție trebuie să fie orientată spre schimbare în măsura în care punctele slabe limitează oportunitățile și împiedică dezvoltarea. Pentru a evita acest lucru, trebuie realizată o reconversie profesională a forței de muncă în vederea satisfacerii noilor așteptări și, totodată, creșterii eficienței de producție a IMM-urilor și a infrastructurii.
- ❖ Oficial nu sunt înregistrate întreprinderile ce produc materialele de construcție în raioanele Cantemir și Ștefan-Vodă din sudul Republicii Moldova, deci acestea reflectă o problemă

- A weak developed infrastructure in the side parts of the cities and district centers;
- The low level of the quality of the electrical energy supplied by Union Fenosa – the enterprises whose processes are automated are affected as for ex. “SANTEK” S.A, that as a result of the variation of the electrical tension achieved reject;
- The seismic zone.

*Opportunities:*

- The elaboration of measures in the support of the enterprises that produce building materials, both on the local and national level;
- The reduction of production costs at each stage and namely supply-production-sales;
- The modernizing of the industry by attracting necessary investment;
- The reduction of natural resources, of work and energetic ones used in the process of production;
- The production of the qualitative building materials and competitive to the exported ones;
- The increase of the work productivity due to mechanization and automation of the production processes;
- The acquiring of building materials on lower costs, using the waste of different industrial branches;
- The increase of the efficiency of the use of the fixed capital and considerable decrease of expenses for reparations.

*Threats:*

- The economic and political instability in the country;
- The harsh competition on the global level on the technologies markets, fact that disturbs the exit on the international arena of the local producers;
- The reduced level of innovational activity;
- The high tariffs for water and electricity;
- The reducing of the population income in comparison with inflation, accordingly, it is reduced the demand for building materials since it is not of primary necessity.

*Thus, after the realized investigations we can*

*expose:*

- ✓ The strategy of development of the industry of building materials must be oriented towards modification in the way in which the weak points limit the opportunities and disturb the development. In order to avoid this, it should be realized a professional retraining of the working force aiming at the meeting the new expectations and, at the same time, the increase of the efficiency of production of the IMM and of infrastructures.
- ✓ Officially, there are not registered enterprises that produce building materials in the districts Cantemir and Stefan Voda in the South of

complexă, a cărei rezolvare depinde de efortul comun al comunităților, precum și de sprijinul și asistența venită din exterior.

- ❖ În zonă pot fi obținute materiale de construcție cu costuri mai mici, dacă vor fi utilizate deșeurile în procesul de producție, precum și apreciate calitățile ecologice și prețul redus al materialului – stuful. În Danemarca, Polonia, Olanda, Cehia, Germania și în alte țări europene acoperișul din stuf se consideră de elită. Iar la noi în țară acesta nu se utilizează, se calcă în picioare.

În final, bucură faptul că țara noastră dispune de rezerve care nu sunt epuizate deplin.

**Bibliografie:**

1. Barbulescu C. *Pilotajul performant al întreprinderii*, Editura Economica, București, 2000, 382 p.
2. Avasilachi S. *Managementul strategic*, Editura Cetex, Iași, 2001, 264 p
3. Sârbu I. *Managementul întreprinderii* (manual didactic), Ed. Alma-Mater, Sibiu, 2003. 176 p.

Moldova, so this reflects a complex problem whose solution depends on the common efforts of the communities, as well as on the support and assistance from the outside.

- ✓ In the area there can be obtained building materials at lower costs, if there would be used the waste in process of production and at the same time to appreciate the ecological qualities and the reduced price of the reeds. In Denmark, Poland, Netherlands, Czech Republic, Germany an other European countries the roofs covered with reeds are considered elite. Whereas in our country this is not used but is simply neglected.

At the end, we are glad of the fact that our country posses reserves that are not fully exhausted.

**Bibliography:**

1. Barbulescu C. *Steering performance of the company*, Economica Publishing, Bucharest, 2000, 382 p.
2. Avasilachi S. *Strategic management*, Cetex Publishing, Iasi, 2001, 264 p.
3. Ion Sarbu. *Company management (teaching manual)*, Ed-Alma Mater, Sibiu, 2003, 176 p.

Bun de tipar 21.12.09  
Coli de tipar 19,5. Coli editoriale 16.  
Tirajul 100 ex. Comanda nr. 130.  
Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM  
tel. 402-986