



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

ECONOMICA

Revistă științifico-didactică

An. XIX, nr.3 (77), septembrie 2011

© 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 Cooperatie de Consum, Gomel, Belarus
Conf. cercet. dr. Corneliu GUȚU, Academia de Studii Economice din Moldova

ECHIPA REDACȚIONALĂ:

Redactor-șef: **Grigore BELOSTECINIC,**
prof. univ. dr. hab., m.c. al AȘM
Redactor-șef adjunct: **Galina COTELEA**
Redactor (l. engleză): **Ludmila RURAC**
Operatori: **Tatiana Vais, Natalia IVANOV**
Redactor tehnic: **Feofan BELICOV**
Designer copertă: **Elena POPOVSCHI**

ADRESA REDACȚIEI:

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

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

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

Editura ASEM, Chișinău-2011

Redacția nu este responsabilă pentru conținutul articolelor publicate



ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA

ECONOMICA

Scientific and didactic journal

Year XIX, nr.3 (77), September 2011

© Editorial-Polygraphic Department of AESM

EDITORIAL BOARD:

Univ. Prof. Dr. Hab. Ion BOLUN, Academy of Economic Studies of Moldova
Univ. Prof. Dr. Hab. Vasile BUCUR, Academy of Economic Studies of Moldova
Prof. PhD. Piotr BULA, Krakow Academy of Economy, Poland
Univ. Prof. Dr. Hab. Eugenia FEURAS, Academy of Economic Studies of Moldova
Prof. Dr. Hab. Iurii MACAGON, National University, Ukraine
Univ. Prof. Dr. Hab. Vitalii MACAROV, Academy of Science, Russia
Univ. Prof. PhD, Acad. Anatolie MAZARACHI, Kyiv State University of Commerce and Economics, Ukraine
Univ. Prof. Dr. Hab. c.m. of ASM Gheorghe MISCOI, Academy of Science of Moldova
Univ. Prof. Dr. Hab. c.m. of ASM Dumitru MOLDOVAN, Academy of Economic Studies of Moldova
Univ. Prof. PhD. Ion PETRESCU „Spiru Haret” University, Brasov, Romania
Prof. PhD. Alban 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 HANCU, Academy of Economic Studies of Moldova
Univ. Prof. PhD. Oleg STRATULAT, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc. Prof. PhD. Marina BELOSTECINIC, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc. Prof. PhD. Nadejda BOTNARI, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc. Prof. PhD. Oxana SAVCIUC, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc. Prof. PhD. Liubomir SCORIC, Belarusian Trade-Economic University of Consumer’s Cooperation, Gomel, Belarus
Assoc. Prof. Researcher PhD. Corneliu GUTU, Academy of Economic Studies of Moldova

EDITORIAL STAFF:

Editor-in-chief: **Grigore BELOSTECINIC**,
Univ. Prof. Dr. Hab., c.m. of ASM
Vice-Editor-in-chief: **Galina COTELEA**
Editor (English): **Ludmila RURAC**
Operators: **Tatiana Vais, Natalia IVANOV**
Technical editor: **Feofan BELICOV**
Designer of cover: **Elena POPOVSCHI**

ADDRESS OF PUBLISHING DEPARTMENT:

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

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

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

Publishing department AESM, Chisinau-2011

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

SUMAR:

MANAGEMENT ȘI MARKETING

| | |
|--|----|
| Piața de asigurări și strategia de marketing în Republica Moldova | 9 |
| <i>Prof. univ. dr. hab. Tatiana Manole</i> <i>Drd. Angela Magla</i> | |
| Interacțiunea dintre managementul financiar și mediul de control – factor de succes al sistemului intern de control | 21 |
| <i>Conf. univ. dr. Eugenia Bușmachi</i> <i>Drd. Olga Deli</i> | |
| Antreprenoriatul intrafirmă în cadrul sistemului modern de management | 28 |
| <i>Lect. univ. dr. Olga Repkina</i> | |
| Extinderea ariei de reglementare pe piața finanțării locuințelor în Republica Moldova | 31 |
| <i>Lect. sup. Aliona Lăsâi</i> | |
| Reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane în întreprinderile din sectorul turismului | 37 |
| <i>Drd. Alexandrina-Mirela Stan</i> | |

ECONOMIE GENERALĂ

| | |
|---|----|
| Mercantilismul supranumit „Mamai cel economic” | 42 |
| <i>Prof. univ. dr. hab. Ivan Ustian</i> | |
| Dialogul social ramural și locul lui în sistemul de relații industriale în Republica Moldova | 47 |
| <i>Drd. Ala Lipciu</i> | |
| Evaluarea personalului: teorie sau practică, procedură sau rezultat? | 56 |
| <i>Lect. sup. drd. Maria Carabet</i> | |
| Abordarea gender: rolurile sociale ale bărbaților și femeilor și modelele de comportament ale acestora în business-organizații | 63 |
| <i>Comp. Ana Micolișhina</i> | |

FINANȚE

| | |
|---|----|
| Avantaje și constrângeri ale tranzacțiilor off-shore | 69 |
| <i>Conf. univ. dr. hab. Natalia Lobanov</i> | |
| Promovarea securității financiare a sistemului bancar prin intermediul implementării Acordului Basel II | 77 |
| <i>Lect. sup. dr. Dorina Clichici</i> | |
| Metodele și mecanismele îmbunătățirii sistemului asigurărilor facultative de acordare a ajutorului medical și corelarea acestuia cu sistemul asigurărilor medicale obligatorii | 84 |
| <i>Lect. sup. drd. Oxana Miron</i> | |
| Modele de finanțare a învățământului universitar în unele țări europene | 91 |
| <i>Lect. sup. drd. Ala Creciu</i> | |

CONTABILITATE

| | |
|--|-----|
| Imaginea identificată a profesiei contabile în societate | 98 |
| <i>Prof. univ. dr. Neculai Tabără</i> <i>Drd. Olga Pleșco</i> | |
| Factoringul – o modalitate modernă de recuperare a creanțelor | 103 |
| <i>Conf. univ. dr. Ludmila Grabarovschi</i> <i>Drd. lect. sup. Olga Bordeianu</i> | |

RELATII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

| | |
|---|-----|
| Practici europene de finanțare a întreprinderilor | 110 |
| <i>Conf. univ. dr. hab. Natalia Băncilă</i> | |
| <i>Drd. Ruslan Mihalachi</i> | |
| Impactul migrației internaționale de muncă asupra situației persoanelor vârstnice din Republica Moldova | 114 |
| <i>Conf. univ. dr. Dorin Vaculovschi</i> | |
| Indicatorii competitivității internaționale a mărfurilor și compararea datelor statistice în comerțul exterior | 122 |
| <i>Conf. univ. dr. Larisa Dodu-Gugea</i> | |
| Rolul integrării europene în dezvoltarea financiară și economică a țărilor în perioada de tranziție | 129 |
| <i>Drd. Svetlana Biloocaia</i> | |

INFORMATICĂ ȘI CIBERNETICĂ

| | |
|--|-----|
| Algoritmizarea distribuției optime a mandatelor în sisteme RP | 137 |
| <i>Prof. univ. dr. hab. Ion Bolun</i> | |

ASPECTE DIDACTICE

| | |
|--|-----|
| Rolul bibliotecii universitare în formarea specialiștilor pentru economia națională | 153 |
| <i>Natalia Cheradi, Elena Railean, Galina Kostiucik</i> | |
| Dubla actualizare în semantica frazeologismelor | 161 |
| <i>Lect. univ. Marina Rudenco</i> | |
| <i>Lect. sup. Lilia Dârul</i> | |

RECENZII

| | |
|---|-----|
| Dumitru Moldovanu „Doctrine și economiști celebri” | 167 |
| <i>Conf. univ. dr. Elina Benea-Popușoi</i> | |

CONTENT:

MANAGEMENT AND MARKETING

| | |
|--|----|
| Insurance Market and Marketing Strategy in the Republic of Moldova | 9 |
| <i>Univ. Prof., DrHab Tatiana Manole</i> <i>PhD candidate Angela Magla</i> | |
| Proper Interaction of Financial Management and Control Environment as a Fundamental Factor in the Success of Internal Control | 21 |
| <i>Assoc. Prof., PhD Eugenia Busmachiu</i> <i>PhD candidate Olga Deli</i> | |
| Intracompany Entrepreneurship in the Modern Management System | 28 |
| <i>Univ. Lect., PhD candidate Olga Repkina</i> | |
| Extension of the House Market Financing Regulation in the Republic of Moldova | 31 |
| <i>Senior Lect. Aliona Lisii</i> | |
| Reorganization and Restructuring the human Resources Function in Tourism Businesses | 37 |
| <i>PhD candidate Alexandrina- Mirela Stan</i> | |

ECONOMICS

| | |
|---|----|
| Role and Place of the Branch Social Dialogue in the Industrial Relations of Moldova | 42 |
| <i>PhD candidate Ala Lipciu</i> | |
| Mercantilism called “Economic Mamai” | 47 |
| <i>Assoc. Prof., DrHab Ivan Ustian</i> | |
| Personnel Assessment: Theory or Practice, Procedure or Result? | 56 |
| <i>Senior. Lect., PhD candidate Maria Karabet</i> | |
| Gender Perspective: the Social Roles of Men and Women and Their Gender-role Behavior in Business Organizations | 63 |
| <i>PhD candidate Anna Micolishina</i> | |

FINANCE

| | |
|--|----|
| Advantages and Constraints of Offshore Transactions | 69 |
| <i>Assoc. Prof., Dr. Hab. Natalia Lobanov</i> | |
| Promoting Financial Security of the Banking System through the Implementation of Basel II agreement | 77 |
| <i>Senior Lect., PhD Dorina Clichici</i> | |
| The methods and Mechanisms of Improving the System of Optional Insurances of Medical Aid and Its Correlation with the Mandatory Health Insurance System | 84 |
| <i>Senior Lect., PhD candidate Oxana Miron</i> | |
| Patterns of Funding University Education in Some European Countries | 91 |
| <i>PhD candidate Ala Creciun</i> | |

ACCOUNTING

| | |
|---|-----|
| Identified Image of Accounting Profession in Society | 98 |
| <i>Univ. Prof., PhD Neculai Tabara</i> <i>PhD candidate Olga Plesco</i> | |
| Factoring – a Modern Way of Collecting Recievables | 103 |
| <i>Assoc. Prof., PhD Ludmila Grabarovschi</i> <i>Senior Lect. Olga Bordeianu</i> | |

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

| | |
|---|-----|
| European Practices of Companies Financing | 110 |
| <i>Assoc. Prof., DrHab Natalia Bancila</i> | |
| <i>PhD candidate Ruslan Mihalachi</i> | |
| The Impact of International Labor Migration on the Situation of Older People in the Republic of Moldova (the results of a qualitative study) | 114 |
| <i>Assoc. Prof., PhD Dorin Vaculovschi</i> | |
| Indicators of International Competitiveness of Goods and Statistical Data Comparison in Foreign Trade | 122 |
| <i>Assoc. Prof., PhD Larisa Dodu-Gugea</i> | |
| The Role of European Integration in The Financial and Economic Development of States in Transition Period | 129 |
| <i>PhD candidate Svetlana Biloocaia</i> | |

INFORMATICS AND CIBERNETICS

| | |
|--|-----|
| Algorithmization of Optimal Allocation of Seats in PR Systems | 137 |
| <i>Univ. Prof. Ion Bolun</i> | |

DIDACTIC ASPECTS

| | |
|--|-----|
| Role of University Library in Training Specialists for the National Economy | 153 |
| <i>Natalia Gheradi, Elena Railean, Galina Kostiuicik</i> | |
| La double actualisation dans la semantique des phraseologismes | 161 |
| <i>Prof. Univ. Maria Rudenco</i> | |
| <i>Chargée de cours Lilia Dirul</i> | |

REVIEW

| | |
|--|-----|
| Dumitru Moldovanu „Doctrines and famous economists” | 167 |
| <i>Assoc. Prof., PhD Elina Benea-Popusoi</i> | |

PIAȚA DE ASIGURĂRI ȘI STRATEGIA DE MARKETING ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Prof. univ. dr. hab. Tatiana MANOLE;
Drd. Angela MAGLA, UTM*

În acest articol, autorii cercetează piața de asigurări din Republica Moldova. Acest fenomen trece printr-o perioadă de aprigă concurență, ceea ce duce la întărirea poziției unor companii și slăbirea altora. Acest proces este benefic pentru asigurați, fiind mai siguri în solvabilitatea companiilor de asigurări. Autorii indică că la diferite tipuri de asigurări, conform legislației, se aplică coeficienți de diferențiere.

Tendința de dezvoltare a pieței de asigurări din Moldova este determinată de o serie de indicatori, ce caracterizează calitatea serviciilor prestate de companiile locale de asigurare și, înainte de toate, de capacitatea financiară a acestora de a-și onora obligațiunile asumate. Cel mai reprezentativ indicator al dezvoltării industriei asigurărilor rămâne a fi volumul total al primelor de asigurare subscrise (inclusiv primele primite în reasigurare), care pe parcursul perioadei de studiu se află în continuă ascensiune. Cerințele față de asigurători urmăresc, în primul rând, consolidarea pieței asigurărilor, protejarea intereselor asiguraților, evaluarea prudentă a riscurilor și consolidarea stabilității companiilor de asigurări.

Cuvinte-cheie: *asigurător, asigurat, piața serviciilor de asigurare, asigurări de viață, asigurări generale, coeficienți, capital social*

Republica Moldova se caracterizează printr-un proces de consolidare a pieței de asigurări. Piața serviciilor de asigurare din R. Moldova, similar altora, este caracterizată de ritmuri dinamice de creștere. Aspectul concurențial al pieței, adaptarea cadrului juridic, introducerea unor norme obligatorii și majorarea taxelor la serviciile obligatorii existente, precum și dezvoltarea sectoarelor conexe, cum sunt serviciile leasing, comercializarea autoturismelor și creditarea ipotecară reprezintă factori ce vor asigura dezvoltarea durabilă și continuă.

O inovație e și divizarea clară a asigurărilor de viață de asigurările generale nu doar la capitolul structurii serviciilor de asigurare, dar și a tipului de activitate pe care îl poate desfășura companiile de asigurări, exclusiv asigurările de viață sau asigurările generale.

Piața asigurărilor urmează să suporte modificări structurale în următorii ani drept efect al noii Legi cu privire la asigurări nr. 407 din 21.12.2006, potrivit căreia asigurătorii care, la data intrării în vigoare a prezentei legi, dețin licențe pentru practicarea activității de asigurare, vor trebui să se conformeze prevederilor art.8, art.20 alin.(1) și art.31 alin.(6) în termen de 5 ani de la

INSURANCE MARKET AND MARKETING STRATEGY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*Dr. Hab. Univ. Prof. Tatiana MANOLE;
PhD candidate Angela MAGLA, TUM*

This article contains a research on insurance market of the Republic of Moldova. It faces a period of strong competition which strengthens the position of certain companies and worsens other companies' position. This process has a positive impact on insured persons, who are surer of the insurance companies' solvency. The authors state that differentiation coefficients are applied to different insurance types according to legislation.

The development tendency in the Moldovan insurance market is determined by a series of indicators characterizing the quality of services rendered by local insurance companies and first of all by their financial ability to fulfill assumed obligations. The most significant indicator of insurance industry development remains the total volume of subscribed insurance premiums (incl. reinsurance premiums), which was continuously growing during the research period. The requirements established for insurers are meant first of all to strengthen the insurance market, protect the insureds' interests, carefully assess the risks and improve the sustainability of insurance companies.

Key-words: *insurer, insured, insurance market, life insurance, general insurance, coefficients, share capital.*

The Republic of Moldova is experiencing the strengthening of insurance market. Just like in other countries, the Moldovan insurance market is characterized by a dynamic growth. The market competition, legal framework adjustment, implementation of mandatory norms and increase in fees for existing mandatory services, as well as the development of connected arrears, such as leasing services, auto sales and mortgage lending are the factors ensuring a sustainable and continuous development.

The clear separation between life insurance and general insurance is an innovation not only from the viewpoint of structure of insurance services but also from the viewpoint of activity type that can be carried out by insurance companies, excluding life insurance or general insurance.

The insurance market will experience structural changes in the following years driven by the new Law on insurance no. 407 of 21.12.2006, which stipulates that insurers holding insurance licenses at the time when respective Law becomes effective will have to

data intrării în vigoare a prezentei legi, urmând să dispună de un *capital social nu mai mic de:*

- 4 milioane de MDL – peste 1 an de la data intrării în vigoare a prezentei legi (06 aprilie 2008);
- 6 milioane de MDL – peste 2 ani de la data intrării în vigoare a prezentei legi (06 aprilie 2009);
- 9 milioane de MDL – peste 3 ani de la data intrării în vigoare a prezentei legi (06 aprilie 2010);
- 12 milioane de MDL – peste 4 ani de la data intrării în vigoare a prezentei legi (06 aprilie 2011);
- 15 milioane de MDL – peste 5 ani de la data intrării în vigoare a prezentei legi (06 aprilie 2012).

În același timp, pentru diferite tipuri de asigurări se aplică următorii coeficienți:

- coeficientul 1 – pentru activitate de asigurări generale;
- coeficientul 1,5 – pentru activitate de asigurări de viață;
- coeficientul 2 – pentru activitate de reasigurare exclusivă.

Datorită acestei legi, piața asigurărilor ar trebui să se restrângă estimativ până la 20-23 de companii. Numărul lor deja s-a diminuat de la 38 în 2004 la 24 (care practic activitate în domeniul asigurărilor) în anul 2010.

Piața Republicii Moldova este mică, dar interesantă pentru operatorii internaționali. Acest fapt este certificat de practicarea investițiilor de portofoliu. O cotă substanțială a liderului pieței asigurărilor „MOLDASIG”, pe parcursul anului 2008, a fost achiziționată de către compania rusă „Rosgosstrah”. În anul 2009 a fost înregistrat un nou operator pe piața asigurărilor din RM, și anume compania „GRAWE CARAT Asigurări”, ca rezultat al fuziunii companiei „GRAWE Asigurări de Viață” și „CARAT”. De asemenea, pe piața moldovenească de asigurări a intrat asigurătorul european „Vienna Insurance Group” (VIG) prin preluarea Societății de asigurări-reasigurări „DONARIS GROUP”, care este printre liderii pieței după volumul primelor subscrise. VIG este unul dintre liderii pieței de asigurări din Europa Centrală și de Est, fiind prezentă în 22 de țări, cu sediul central la Viena.

În viitorul apropiat, se așteaptă încheierea tranzacțiilor care vor implica companii străine cu renume. Un exemplu este cazul companiei „EXIM-ASINT”, care încearcă să atragă în Moldova grupul de companii din Israel „HAREL”. În Israel compania ocupă poziția a treia pe piața asigurărilor.

Intrarea pe piață a investitorilor străini va duce la consolidarea treptată a companiilor de asigurări și ar putea crește nu doar capacitatea de asigurare și durabilitatea financiară, dar va oferi și o oportunitate de a

conform to provisions of art.8, art.20 paragraph (1) and art.31 paragraph (6) within 5 years after effectiveness of respective Law, meaning that they will have to possess *share capitals in amounts not less than:*

- MDL 4 Mil. – 1 year after respective Law becomes effective (April 06, 2008);
- MDL 6 Mil. – 2 years year after respective Law becomes effective (April 06, 2009);
- MDL 9 Mil. – 3 year after respective Law becomes effective (April 06, 2010);
- MDL 12 Mil. – 4 years year after respective Law becomes effective (April 06, 2011);
- MDL 15 Mil. – 5 years year after respective Law becomes effective (April 06, 2012).

Concomitantly, the following coefficients are applied for different types of insurances:

- coefficient 1 – for activity implying general insurance;
- coefficient 1.5 – for activity implying life insurance;
- coefficient 2 – for activity implying exclusive reinsurance.

Due to this Law, the insurance market will have to reduce to 20-23 companies. Their number has already decreased from 38 in 2004 to 24 (carrying out insurance activity) in 2010.

The Moldovan market is small but rather interesting for international operators. This is confirmed by portfolio investments. A significant share of the market’s leader „MOLDASIG” was purchased by the Russian company „Rosgosstrah” in 2008. In 2009 a new operator entered the Moldovan insurance market, and namely „GRAWE CARAT Asigurări”, which was founded through merger of „GRAWE Asigurări de Viață” and „CARAT”. The European insurer Vienna Insurance Group (VIG) has also entered the Moldovan insurance market through takeover of insurance-reinsurance company „DONARIS GROUP”, which is among the market leaders by volume of subscribed premiums. VIG is one of the leaders of the insurance market from Central and Eastern Europe having presence in 22 countries and the Head Office in Vienna.

The conclusion of transactions involving famous foreign companies is expected in the nearest future. An example is „EXIM-ASINT” which is trying to attract the Israeli group “HAREL” to the Republic of Moldova. It holds the third position on insurance market in Israel.

The foreign investors’ market entry will gradually strengthen the insurance companies and will not only increase the insurance capacity and financial sustainability but will also provide an opportunity for improving the quality of insurance services in Moldova.

The development tendency in the Moldovan insurance market is determined by a series of

îmbunătăți calitatea serviciilor de asigurare locale.

Tendința de dezvoltare a pieței de asigurări din R. Moldova este determinată de o serie de indicatori, ce caracterizează calitatea serviciilor prestate de companiile locale de asigurare și, înainte de toate, de capacitatea financiară a acestora de a-și onora obligațiunile asumate. Cel mai reprezentativ indicator al dezvoltării industriei asigurărilor rămâne a fi volumul total al primelor de asigurare subscribe (inclusiv primele primite în reasigurare), care pe parcursul perioadei de studiu se află în continuă ascensiune.

Volumul total al primelor subscribe de societățile de asigurări, în anul 2008, a fost de 837 228 mii lei, în creștere cu 15,6% față de anul precedent, în conformitate cu datele Comisiei Naționale a Pieței Financiare (CNPF). În mărime absolută, valoarea primelor subscribe a consemnat o creștere cu 113 mln. lei în 2008 față de 2007. Însă atât în mărimi absolute, cât și în cele relative creșterea este mai redusă decât în anul 2007, când volumul primelor subscribe a fost cu 165,2 mln. lei mai mare decât în 2006. Volumul primelor de asigurare în anul 2009 a fost de 816,5 mln. lei și la finele anului 2010 acest indicator se cifrează la 914,7 mln. lei.

Însă creșterea primelor încasate este de fapt atrasă de conjunctura evolutivă a creșterii economiei naționale integral și mai puțin de aspectul calitativ de consolidare a pieței de asigurări. Astfel, prin implementarea reformei în domeniul asigurărilor se tinde spre transformarea sectorului existent de asigurări într-o industrie modernă, care să permită realizarea funcției primare a asigurărilor: gestionarea prudentă a riscurilor, astfel încât să se garanteze capacitatea de a satisface, în orice moment, angajamentele față de deținătorii de polițe. Pornind de la această premisă, consolidarea sistemului asigurărilor are o importanță majoră în asigurarea funcționării stabile a acestuia.

Ținând cont de acest fapt, se depun eforturi orientate spre *sporirea supravegherii prudentiale și stabilității companiilor de asigurări din republică prin majorarea exigențelor în special în partea ce ține de:*

- implementarea normelor de prudență financiară, de formare și plasare a rezervelor de asigurare și normativelor de solvabilitate recunoscute la nivel internațional, care va contribui la susținerea gradului de siguranță a sistemului asigurărilor;
- reorganizarea companiilor de asigurări în forma de societăți pe acțiuni, care va duce nemijlocit la ridicarea gradului de responsabilitate față de consumatorii produselor de asigurare, instituirea procedurilor de control intern și guvernare corporativă;
- automatizarea și informatizarea activității participanților profesioniști al pieței asigurărilor, inclusiv în domeniul ținerii evidenței contabile, care va permite ridicarea nivelului transparenței operațiunilor efectuate de către companiile de asigurări, accelerarea

indicators characterizing the quality of services rendered by local insurance companies and first of all by their financial ability to fulfill assumed obligations. The most significant indicator of insurance industry development remains the total volume of subscribed insurance premiums (incl. reinsurance premiums), which was continuously growing during the research period.

According to the data of the National Commission of Financial Market (CNPF) the total volume of premiums subscribed by insurance companies amounted to MDL 837 228 000 in 2008, recording an increase by 15,6% compared with previous year. In absolute terms the value of subscribed premiums increased by MDL 113 mil. in 2008 compared to 2007. But both in absolute and relative terms the increase is smaller than in 2007, when the volume of subscribed premiums increased by MDL 165,2 mil. compared with 2006. In 2009 the volume of insurance premiums was MDL 816,5 mil. and by the end of 2010 it reached MDL 914,7 mil.

However, the increase in subscribed premiums was mainly driven by a general growth of national economy and less by the strengthening of insurance market. Thus, the implementation of insurance reform aims to turn the existing insurance market into a modern industry allowing the fulfillment of the insurance's primary function and namely the careful risk management able to guarantee the fulfillment of obligations towards insurance policy holders any time. Starting from this precondition, the strengthening of insurance system is extremely important for its stable functioning.

Taking into account the above mentioned, efforts are made in order to *increase prudential supervision and sustainability of Moldovan insurance companies through more severe requirements, especially referring to:*

- implementation of internationally recognized financial prudence norms, standards for insurance reserve formation and placement and solvency norms, which will maintain the level of insurance system security;
- reorganization of insurance companies into joint stock companies, which will increase the level of responsibility towards insurance product consumers and will lead to institution of internal control procedures and corporate governance;
- automation and informatization of the activity carried out by professional participants in insurance market, including bookkeeping, which will allow the improvement of transparency in operations performed by insurance companies, acceleration of processes involving data elaboration, processing and analysis, as well

proceselor de elaborare, prelucrare și analiză a informației, precum și crearea unei baze de date la nivel național pentru unele tipuri de asigurări.

Aceste și alte cerințe, urmăresc, în primul rând, consolidarea pieței asigurărilor, protejarea intereselor asiguraților, evaluarea prudentă a riscurilor și ridicarea stabilității companiilor de asigurări.

as the creation of a national database for some insurance types;

These and other requirements pursue first of all the strengthening of insurance market, protection of insureds' rights, careful risk assessment and improvement of insurance companies' sustainability.

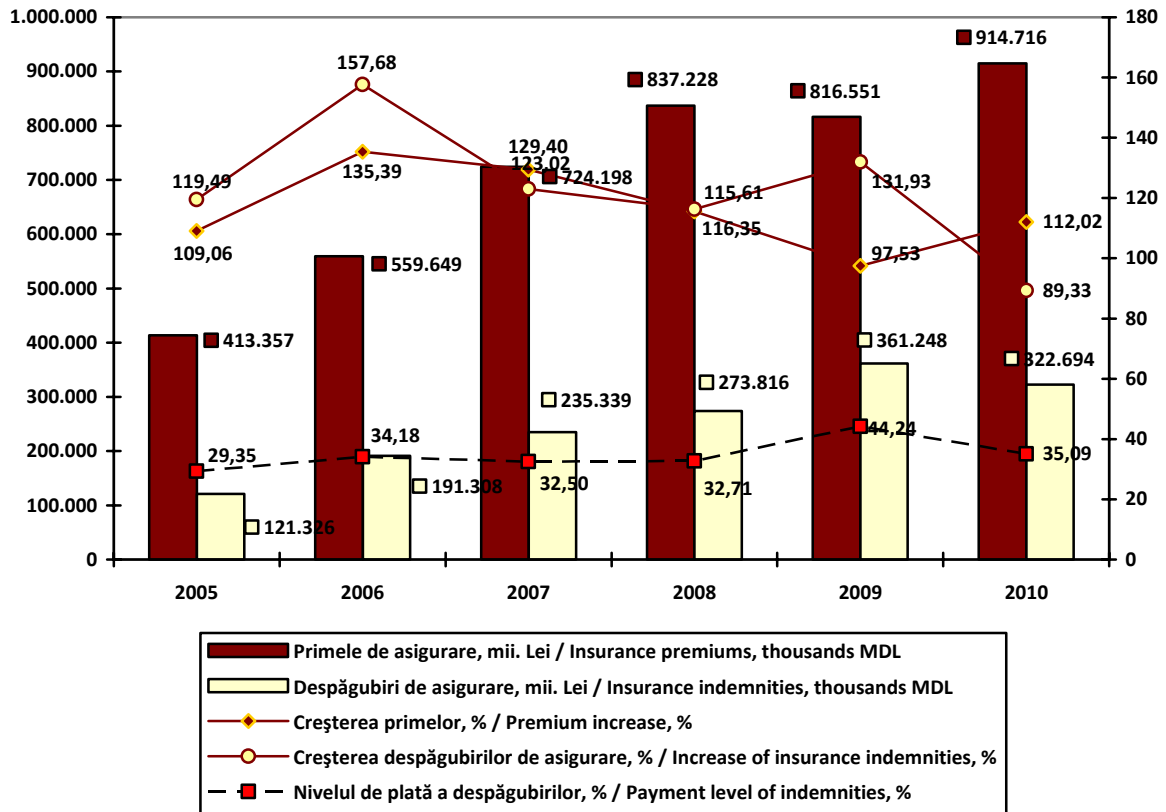


Figura 1. Dinamica primelor și despăgubirilor de asigurare/
Figure 1. Dynamics of insurance premiums and indemnities

Sursa: Comisia Națională a Pieții Financiare (CNPF) /

Source: National Commission of Financial Market (NCFM)

Conform datelor prezentate în figura 1, vedem că volumul primelor brute subscrise pentru anii 2005-2008 a crescut cu 423 871 mii lei, de la 413 357 mii lei, în anul 2005, până la 837 228 mii lei, în anul 2008. Volumul primelor brute subscrise în anul 2009 constituie 816 551 mii lei, înregistrând o scădere în perioada de referință cu 20 677 mii lei față de rezultatele anului 2008. Piața asigurărilor în cursul anilor 2005-2008 a crescut simțitor (2008/2005), și anume cu 202,54% (2008/2005), iar în perioada 2008-2009 înregistrează o scădere. Din diagramă (fig. 1) observăm că ritmul de creștere nu a fost stabil pe parcursul întregii perioade. Deci, se observă fluctuații importante, în anul 2006 (creșteri de 135,39%), și la fel de importante scăderi ale ritmului de creștere, în anul 2007 (129,40%).

According to data provided in figure 1, one can see that the gross premiums subscribed for 2005-2008 increased by MDL 423 871 000, from MDL 413 357 000 in 2005 to MDL 837 228 000 in 2008. The volume of gross premiums subscribed in 2009 was MDL 816 551 000, recording a decrease by MDL 20 677 000 in the reference period compared with 2008. In the period from 2005 to 2008 the insurance market experienced a significant increase (2008/2005) of 202,54% (2008/2005), while in the period from 2008 to 2009 it recorded a decrease. The chart no.3.1, shows that the growth rhythm was not stable at all during the whole research period. Thus, important movements can be seen in 2006 (increase of 135,39%) and decreases of same importance in the growth rhythm can be seen in 2007 (129,40%).

Se simte o îmbunătățire a încasării primelor la unele companii de asigurări la sfârșitul anului 2010. Informația o prezentăm în topul celor 10 companii după volumul încasărilor, expuse în tabelul 1.

By the end of 2010 some insurance companies experienced an increase in premium volume. Table 1 contains information on top 10 insurance companies by premium volume.

Tabelul 1 / Table 1

**Topul asiguratorilor după volumul primelor încasate la finele anului 2010/
Top of insurers by volume of premiums received at end 2010**

| Nr. crit./ No. | Compania de asigurări/ Insurance company | Primele încasate, lei/ Premiums received, MDL | Cota de piață, %/ Market share, % |
|----------------|---|--|--------------------------------------|
| 1 | MOLDASIG | 262 202 025 | 28,66 |
| 2 | ASITO | 191 097 016 | 20,89 |
| 3 | GRAWE CARAT ASIGURĂRI | 104 738 882 | 11,45 |
| 4 | DONARIS-GRUP | 69 546 552 | 7,60 |
| 5 | MOLDCARGO | 48 044 925 | 5,25 |
| 6 | ACORD-GRUP | 34 426 311 | 3,76 |
| 7 | EUROASIG -GRUP | 32 146 842 | 3,51 |
| 8 | EXIM-ASINT | 22 172 803 | 2,42 |
| 9 | MOLDOVA-ASTROVAZ SRL | 21 796 236 | 2,38 |
| 10 | KLASSIKA ASIGURĂRI | 21 048 084 | 2,30 |
| | Alți asiguratorii / Other insurers | 107 496 102 | 11,75 |
| | Total piața / Total market | 914 715 778 | 100,00 |

Sursa: elaborată de autori în baza informației de la CNPF/

Source: developed by authors based on NCFM data

Pe parcursul anului 2010, observăm o creștere a primelor de asigurare subscribe corespunzător nivelului de 112,02% (vezi fig. 1).

The subscribed insurance premiums saw an increase of 112,02% during 2010 (see figure 1).

La finele anului 2010, MOLDOVA-ASTROVAZ ocupă locul 9 în ceea ce privește volumul primelor încasate.

At the end of 2010, MOLDOVA-ASTROVAZ held the 9th position by premium volume.

Pentru riscurile asigurate conform contractelor încheiate, societățile de asigurare achită asiguraților sume ce reprezintă despăgubiri de asigurare în cazul producerii unor daune asigurate. Astfel, pe parcursul anilor 2005-2008 volumul despăgubirilor de asigurare a crescut cu 152 490 mii lei, de la 121 326 mii lei – în anul 2005 până la 273 816 mii lei – în anul 2008.

When an insured event occurs, the insurance companies pay to insured persons, for the risks covered under concluded insurance agreements, amounts of money as insurance indemnity. Thus, during 2005 to 2008 the volume of insurance indemnities increased by MDL 152 490 000, from MDL 121 326 000 in 2005 to MDL 273 816 000 in 2008.

Pe parcursul anului 2010, volumul total al despăgubirilor au constituit 322 694 mii lei. Creșterea volumului total al despăgubirilor pentru perioada de 3 ani în mărime de 225,69% depășește volumul primelor de asigurare subscribe cu 23,15 p. p., ceea ce reprezintă un factor indirect negativ ce indică scăderea rentabilității și creșterea pierderilor pieței de asigurare în RM.

The total volume of insurance indemnities stood at MDL 322 694 000 during 2010. The increase in the total indemnities volume for 3 years by 225,69% exceeds the volume of subscribed insurance premiums by 23,15 p.p., revealing a negative indirect factor which shows a decrease in profitability and an increase of losses on Moldovan insurance market.

În tabelul 2 prezentăm topul celor 10 companii după volumul despăgubirilor la finele anului 2010.

Table 2 contains information of top 10 insurance companies by indemnities volume by the end of 2010.

Analog ritmului de creștere a primelor de asigurare subscribe, ritmul de creștere a despăgubirilor înregistrează cea mai mică valoare în anul 2008, la nivelul de 116,35%, și cel mai înalt nivel în anul 2006 (157,68%). În anul 2005, ritmul de creștere a despăgubirilor (119,49%) a depășit ritmul de creștere a primelor de asigurare subscribe cu 10,43 p.p., în anul 2006 (157,68%) – cu 22,29 p.p. Punctul de cotitură în această tendință negativă de creștere a constituit anul

Similar to the growth rhythm of subscribed insurance premiums, the growth rhythm of indemnities recorded the lowest value in 2008 with 116,35% and the highest value in 2006 (157,68%). In 2005 the indemnities growth (119,49%) exceeded the subscribed premium growth by 10,43 p.p. and in 2006 (157,68%) by 22,29 p.p. The turning point of this negative growth tendency was experienced in 2007, when the total volume of indemnities reached

2007, în care volumul total al despăgubirilor a atins nivelul de 123,02%, ceea ce este la un nivel mai scăzut decât ritmul de creștere a primelor de asigurare subscrise cu 6,38 p.p. În anul 2008, ritmul de creștere atât al primelor de asigurare subscrise (115,61%, cât și al despăgubirilor de asigurare (116,35%) se găsește aproximativ la același nivel, cu depășirea ritmului de creștere al despăgubirilor de asigurare totale față de cel al primelor subscrise cu 0,74 p.p. (vezi fig. 1).

Tabelul 2 / Table 2

**Topul asiguratorilor după volumul despăgubirilor plătite la finele anului 2010/
Top of insurers by volume of indemnities paid at end 2010**

| Nr. crit./ No | Compania de asigurări / Insurance company | Despăgubiri plătite, lei/ Indemnities paid, MDL | Cota de piață, %/ Market share, % |
|---------------|---|---|-----------------------------------|
| 1 | MOLDASIG | 102 776 247 | 31,85 |
| 2 | ASITO | 64 185 717 | 19,89 |
| 3 | DONARIS-GRUP | 25 991 601 | 8,05 |
| 4 | GRAWE CARAT ASIGURĂRI | 23 383 678 | 7,25 |
| 5 | MOLDCARGO | 18 794 867 | 5,82 |
| 6 | EXIM-ASINT | 11 481 672 | 3,56 |
| 7 | MOLDOVA-ASTROVAZ SRL | 11 374 381 | 3,52 |
| 8 | EUROASIG-GRUP | 10 674 122 | 3,31 |
| 9 | VICTORIA ASIGURĂRI | 4 885 822 | 1,51 |
| 10 | KLASSIKA ASIGURĂRI | 9 684 621 | 3,00 |
| | Alți asigurători/ Other insurers | 39 461 427 | 12,23 |
| | Total piața/ Total market | 322 694 155 | 100,00 |

Sursa: elaborată de autori în baza informației de la CNPF/

Source: developed by authors based on NCFM data

În cursul perioadei analizate se observă o fluctuație a nivelului de plăți. În anul 2005 indicatorul respectiv constituia 29,35%, menținându-și tendința de creștere și pe parcursul anului 2006, atingând nivelul de 34,18%. În anul 2007, situația s-a schimbat înregistrându-se o ușoară scădere. Astfel, acest indicator a înregistrat nivelul de 32,50% (mai mic decât în 2006 cu 1,68 p.p.). Ulterior, observăm din nou o creștere, astfel încât la finele anului 2009 acest indicator a atins nivelul de 45,49% (cu 11,31 p. p. față de nivelul înregistrat în anul 2006) (vezi fig. 1)

Pentru a evidenția ce factorii au influențat asupra creșterii instabile a pieței și fluctuației indicatorilor respectivi, trebuie să examinăm structura pieței și indicatorii respectivi pe tipuri de asigurări (vezi fig. 2).

În structura portofoliului de prime subscrise pentru perioada anului 2009 se observă o tendință de reducere a cotei primelor subscrise pe riscurile primite în reasigurare (2005: 4,62%) și a cotei primelor subscrise pe asigurările benevole de răspundere civilă (2005: 31,28%), diminuându-se respectiv cu 4,28 p. p. și 23,78 p.p. Cotele primelor subscrise pe asigurările benevole de persoane și cel prin efectul legii sunt în continuă creștere, majorându-se comparativ cu anul 2005 respectiv cu 2,22 p.p. și 21,89 p.p. Cota primelor de asigurare subscrise pe asigurările benevole de bunuri în totalul primelor de asigurare subscrise a înregistrat o creștere față de anul 2005 cu 3,96 p.p., dar s-a diminuat comparativ cu anul 2008 cu 3,18 p.p.

The payments growth also recorded some fluctuations during the research period. In 2005 the payments growth was 29,35%, having the same positive trend in 2006, when it reached 34,18%. The situation changed in 2007, when there was a light decrease in payments. Thus, the payments growth reached 32,50% in 2007 (by 1,68 p.p. less than in 2006). Later, a new increase can be seen at the end of 2009 when this indicator reached 45,49% (by 11,31 p.p. more than in 2006) (see figure1).

In order to emphasize that factors which caused instable market growth and fluctuation of respective indices, the market structure and mentioned indices must be considered by insurance type (see figure 2).

The structure of subscribed premium portfolio in 2009 shows a decrease in the share of subscribed premiums on reinsurance risks (2005: 4,62%) and the share of subscribed premiums on voluntary civil liability insurance (2005: 31,28%) by 4,28 p.p. and 23,78 p.p. respectively. The share of subscribed premiums on voluntary personal insurance and compulsory insurance continued to grow and recorded an increase by 2,22 p.p. and 21,89 p.p. respectively compared with 2005. The share of subscribed premiums on voluntary insurance of goods from total subscribed premiums increased by 3,96 p.p. compared with 2005, but reduced by 3,18 p.p. compared with 2008.

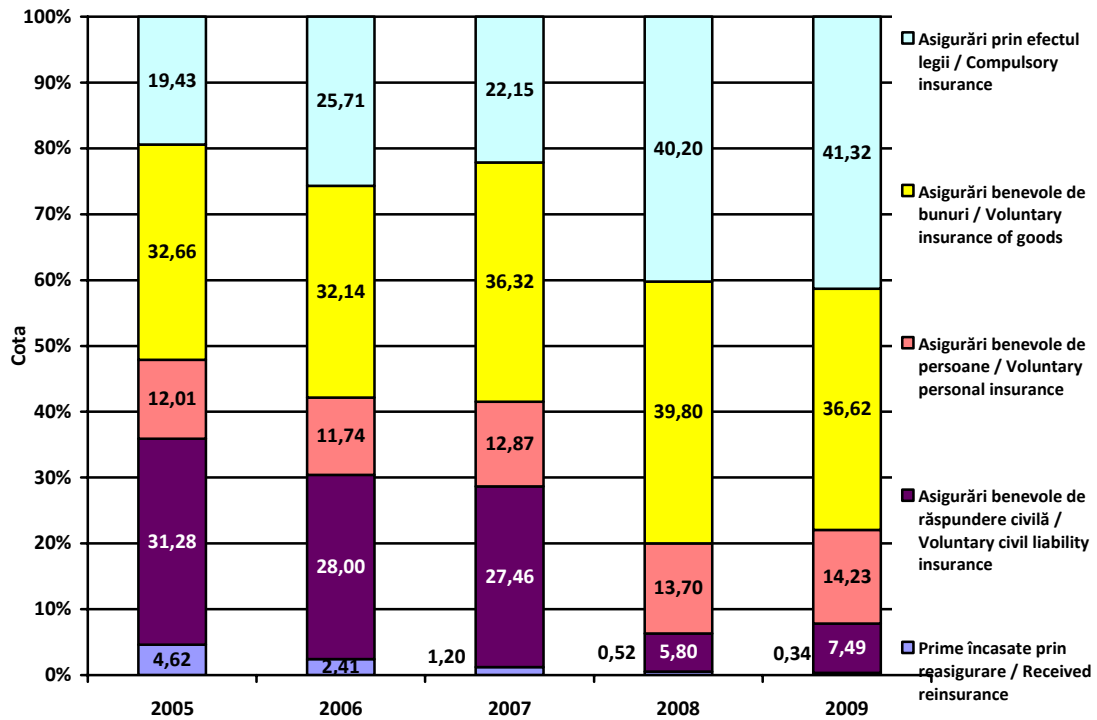


Figura 2. Dinamica structurii primelor de asigurare /
Figure 2. Dynamics of insurance premium structure

Sursa: Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF) /
Source: National Commission of Financial Market (NCFM)

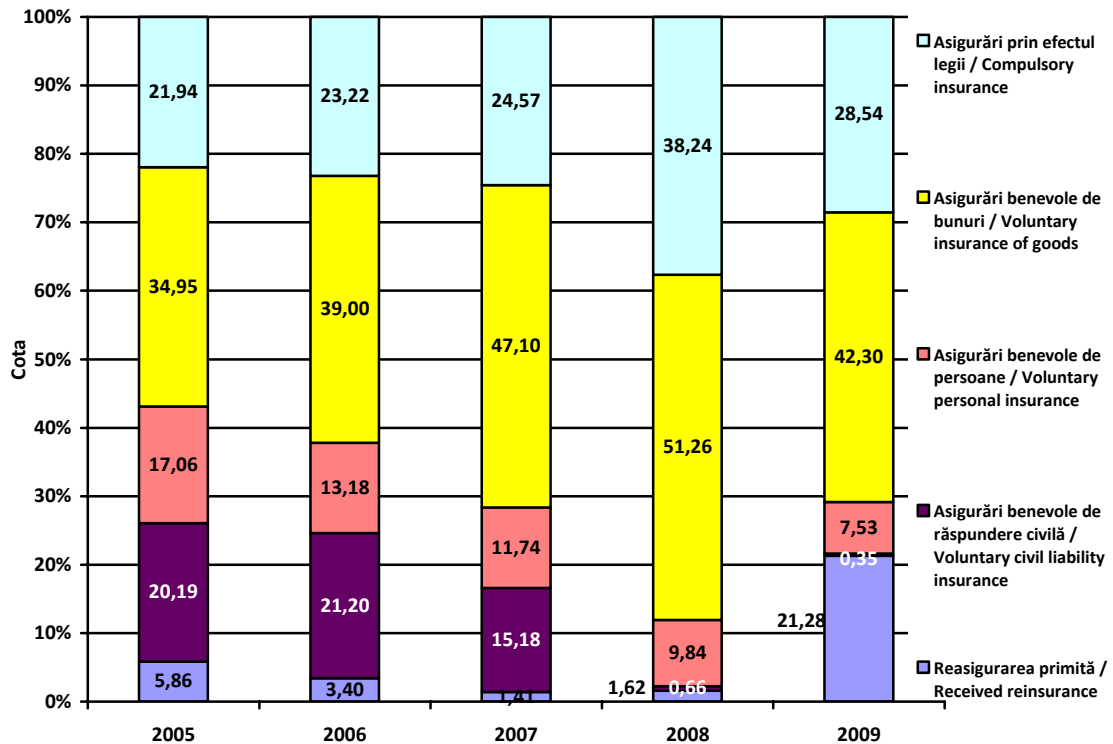


Figura 3. Dinamica structurii despăgubirilor de asigurare /
Figure 3. Dynamics of insurance indemnity structure

Sursa: Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF) /
Source: National Commission of Financial Market (NCFM)

În structura despăgubirilor de asigurare plătite se observă o reducere a cotei despăgubirilor pe asigurările benevole de persoane (2005: 17,06%) și pe asigurările de răspundere civilă (2005: 20,19%), respectiv cu 9,53 p. p. și 19,84 p.p. Cota despăgubirilor plătite pe riscurile primite în reasigurare în totalul despăgubirilor de asigurare plătite a înregistrat o creștere comparativ cu anul 2005, și anume cu 15,42 p.p. Cotele despăgubirilor de asigurare, plătite pe asigurările benevole de bunuri, și asigurările prin efectul legii înregistrează o creștere față de anul 2005 respectiv cu 7,35 p.p. și 6,60 p.p., dar s-au diminuat comparativ cu anul 2008 respectiv cu 8,96 p.p. și 9,7 p.p.

De menționat faptul că pe anumite tipuri de asigurări se observă o deviere semnificativă a valorilor atât în structura primelor de asigurare subscrise, cât și în cea a despăgubirilor de asigurare plătite. Astfel, cota asigurărilor benevole de bunuri în structura despăgubirilor de asigurare plătite la finele anului 2009 (42,30%) depășește cota acestora în structura primelor de asigurare subscrise (36,62%), și anume cu 5,68 p.p. O deviere semnificativă se atestă și în cadrul activității de reasigurare, unde cota despăgubirilor (21,28%) depășește cota primelor subscrise (0,34%) cu 20,94 p.p.

Un indicator important pentru compania de asigurări sunt activele pe care le posedă și le utilizează compania. Mai jos prezentăm evoluția activelor totale și activelor nete ale companiilor de asigurări din RM, caracterizată printr-o trend pozitiv (vezi figura 4). Aici este prezentată evoluția activelor totale și activelor nete ale companiilor de asigurări din RM, caracterizată printr-o trend pozitiv.

În perioada analizată, activele totale pe piața asigurărilor au crescut de la 604 734, în anul 2005, până la 1 886 398 mii lei, în perioada anului 2010. Creșterea activelor totale s-a menținut la nivelul de 120-140% în an. Astfel, comparativ cu perioadele precedente, activele totale s-au majorat:

- în anul 2005 cu 159 652 mii lei;
- în anul 2006 cu 236 494 mii lei;
- în anul 2007 cu 173 329 mii lei;
- în anul 2008 cu 319 370 mii lei.
- în anul 2009 cu 201 370 mii lei.

Potrivit datelor înregistrate la finele anului 2009, cota activelor totale ale companiei MOLDOVA-ASTROVAZ în totalul activelor companiilor de asigurări a constituit 3,86%, ceea ce poziționează compania pe locul cinci în topul celor 10 asigurători.

A decrease in the share of indemnities on voluntary personal insurance (2005: 17,06%) and civil liability insurance (2005: 20,19%) by 9.53 p.p. and 19,84 p.p. respectively can be seen in the structure of insurance indemnities paid. The share of indemnities paid on reinsured risks in total insurance indemnities increased by 15,42 p.p. compared with 2005. While the share of insurance indemnities paid on voluntary insurance of goods and compulsory insurance increased by 7,35 p.p. and 6,60 p.p. respectively compared with 2005, but decreased by 8,96 p.p. and 9,7 p.p. respectively as compared to 2008.

It is worth mentioning that a significant variation of values can be seen for certain insurance types both in terms of insurance premium structure and insurance indemnity structure. Thus, the share of voluntary insurance of goods in the insurance indemnity structure at end 2009 (42,30%) exceeds by 5,68 p.p. its share in subscribed premium structure (36,62%). A significant deviation can be observed as regards reinsurance activity, where the indemnities share (21,28%) exceeds by 20,94 p.p. the share of subscribed premiums (0,34%).

Important indicators for the insurance company are its possessed and used assets. Below we give the diagram on the evolution of total and net assets of the companies of the Republic of Moldova, described as being a favorable trend (see figure 4). Here is presented the evolution of total assets and net assets.

In the period submitted for analysis the total assets on the insurance market have shown an increase from 604 734 in the year 2005 to 1 886 398 thousands of MDL in 2010. The growth of total assets remained at the level of 120-140% per year. So, as compared to the previous periods the total assets increased: as follows

- in 2005 by 159 652 thousands MDL;
- in 2006 by 236 494 thousands MDL;
- in 2007 by 173 329 thousands MDL;
- in 2008 by 319 370 thousands MDL;
- in 2009 by 201 370 thousands MDL.

According to data at the end of the year 2009 the share of total assets of MOLDOVA-ASTROVAZ company in the total of insurance companies assets made up 3,86%, which is fifth place in the top 10 insurers.

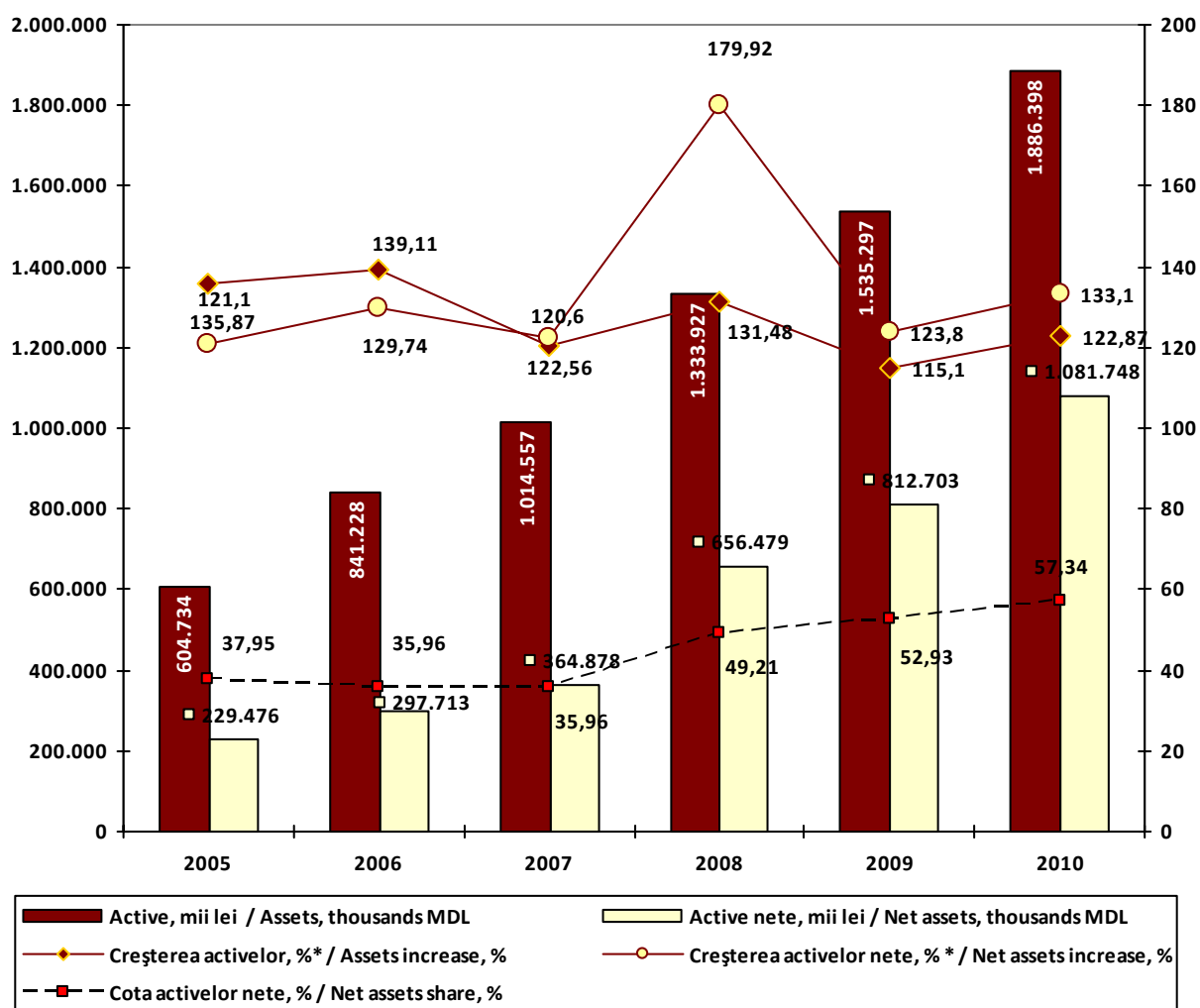


Figura 4. Evoluția activelor totale și activelor nete ale companiilor de asigurări din RM/

Figure 4. Evolution of total assets and net assets of insurance companies in the RM

* – creșterea pentru perioada celor 9 luni ale anului 2009 se calculează în comparație cu perioada celor 9 luni ale anului 2008/ – the calculation of increase for 9 months of the year 2009 as compared to 9 months of the year 2008

Sursa: Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF)/
Source: National Commission of Financial Market (NCFM)

Tabelul 3/Table 3

Topul asiguratorilor după volumul activelor totale la finele anului 2009/
Top of insurers by volume of total assets at the end of 2009

| Nr. crit./ No | Compania de asigurări / Insurance company | Active locale, lei/ Total assets, MDL | Cota de piață, %/ Market share, % |
|---------------|---|---------------------------------------|-----------------------------------|
| 1 | MOLDASIG | 393 284 825 | 27,22 |
| 2 | ASITO | 348 501 311 | 24,12 |
| 3 | GRAWE CARAT ASIGURĂRI | 161 457 779 | 11,18 |
| 4 | MOLDCARGO | 57 824 279 | 4,00 |
| 5 | MOLDOVA-AST ROVAZ | 55 717 224 | 3,86 |
| 6 | SIGUR-ASIGUR | 44 800 107 | 3,10 |
| 7 | VICTORIA ASIGURĂRI | 41 601 442 | 2,88 |
| 8 | DONARIS-GROUP | 37 134 404 | 2,57 |
| 9 | EXIM-ASINT | 30 975 817 | 2,14 |

| | | | |
|----|----------------------------------|----------------------|---------------|
| 10 | GARANȚIE | 28 852 665 | 2,00 |
| | Alți asigurători/ Other insurers | 244 440 739 | 16,92 |
| | Total piața/ Total market | 1 444 590 592 | 100,00 |

Sursa: elaborată de autori în baza informației de la CNPF/Source: developed by authors based on NCFM data

În perioada analizată, activele nete ale companiilor de asigurări au continuat trendul pozitiv al anilor precedenți, înregistrând o majorare de la 229 476 mii lei, în anul 2005, la 711 685 mii lei, la finele celor 9 luni ale anului 2009 sau cu 470 870 mii lei. În perioada 2005-2007, creșterea activelor nete a fost la un nivel mai inferior decât creșterea activelor totale, ceea ce a condus la o scădere treptată a cotei activelor nete de la nivelul de 37,95%, în anul 2005, la 35,96%, în anul 2007 sau cu 1,99 p.p. Pe parcursul anilor 2007 și 2009 creșterea activelor nete, în total pe piață, a depășit creșterea activelor totale, ceea ce a condus la majorarea cotei activelor nete de la 35,96% la 49,27% sau cu 13,31 p.p. Acest fapt a fost influențat de implementarea noilor prevederi ale Legii cu privire la asigurări, care stabilește expres necesitatea majorării capitalului statutar al asigurătorilor. Totodată, nu este de neglijat și intrarea în capitalurile asigurătorilor a unor investitori străini importanți, care au contribuit semnificativ la majorarea capitalurilor companiilor.

Potrivit datelor înregistrate la finele anului 2009, cota activelor nete ale companiei MOLDOVA-ASTROVAZ în totalul activelor companiilor de asigurări a constituit 5,08%, ceea ce poziționează compania pe locul patru în topul celor 10 asigurători.

Conform datelor înregistrate la finele anului 2009, cota activelor nete ale companiei MOLDOVA-ASTROVAZ în totalul activelor companiilor de asigurări a constituit 5,08%, ceea ce poziționează compania pe locul patru în topul celor 10 asigurători (vezi tabelul 4).

Pentru asigurători o foarte mare importanță o are studiul asupra clienților potențiali de a se asigura. În acest scop, cercetările arată că auditoriul potențial de a se asigura poate fi clasificat după diverse criterii astfel:

1) Auditoriul-tintă principal:

- Nivel mediu al veniturilor disponibile: 2 500-4 500 (media lunară pe un membru al gospodăriei), lei;
- Proprietate: autoturisme (cu preț 3 500-12 000 Euro), apartamente și case;
- Nivel de instruire: universitar, mediu de specialitate, mediu general, general obligatoriu;
- Ocupație: în principiu funcționari, dar acest criteriu nu este semnificativ;
- Amplasarea geografică: municipii, localități cu populație stabilă peste 15 mii;
- Preferințe de consum: asigurarea autoturismelor și a răspunderii civile a deținătorilor de autovehicule.
- Nivel de instruire: universitar, mediu de specialitate, mediu general, general obligatoriu;

In the period submitted to analysis the net assets of the insurance companies kept their positive trends of the previous years showing an increase from 229 476 in 2005 to 711 685 thousands MDL at the end of 9 months of 2009 or by 470 870 thousands MDL. In 2005-2007 the increase in net assets registered a lower level as compared to the increase in total assets which lead to a step-by-step decrease in the net assets share from 37,95% in 2005 to 35,96% in 2007 or by 1,99 p.p. During 2007 and 2009 the total increase in net assets on the market exceeded the increase in total assets which lead to the increase in net assets share from 35,96% to 49,27% or by 13,31 p.p. This fact was influenced by the implementation of new provisions of the Insurance Law, which states expressly the need to increase the insurers' authorized capital. At once it must be taken into account the participation of important foreign investors in the insurers' capital, which made their significant contribution to the capital increase of companies.

According to data end of 2009 the share in active assets of the company MOLDOVA-ASTROVAZ in the total assets of insurance companies made up 5,08%, which is 4th place in the top 10 insurers.

According to data end of 2009 the share in active assets of the company MOLDOVA-ASTROVAZ in the total assets of insurance companies made up 5,08%, which is 4th place in the top 10 insurers (see table 4).

The study on potential insurance customers is very important. In this sense the research shows the potential of customers can be divided by different criteria:

1) Key customers:

- average level of income available: 2 500 – 4 500 (monthly average per household member), MDL;
- Property: vehicles (with rates from € 3 500 to € 12 000), flats, and houses;
- Education level: high-school, specialized secondary education, general secondary education, mandatory general education;
- Occupation: basically clerk but is not significant;
- Geographical positioning: municipalities, places with stable population over 15 thousands people;
- Consumer preferences: vehicle insurance and civil liability of vehicle owners.
- Education level: high-school, specialized secondary education, general secondary education, mandatory general education;

Tabelul 4/Table 4

**Topul asiguratorilor după volumul activelor nete la finele anului 2009/
Top of insurers by volume of net assets end of 2009**

| Nr. crit./ No. | Compania de asigurări/ Insurance company | Active nete, lei/ Net assets, MDL | Cota de piață, %/ Market share, % |
|----------------|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | ASITO | 178 950 505 | 25,14 |
| 2 | MOLDASIG | 154 918 458 | 21,77 |
| 3 | GRAWE CARAT ASIGURĂRI | 65 612 430 | 9,22 |
| 4 | MOLDOVA-ASTROVAZ | 36 120 092 | 5,08 |
| 5 | SIGUR-ASIGUR | 34 554 361 | 4,86 |
| 6 | MOLDCARGO | 27 640 676 | 3,88 |
| 7 | VICTORIA-ASIGURĂRI | 24 266 231 | 3,41 |
| 8 | AUTO-SIGURANȚA | 19 251 660 | 2,71 |
| 9 | VICTORIASIG | 18 348 772 | 2,58 |
| 10 | TRANSELIT | 16 806 252 | 2,36 |
| | Alți asigurători/ Other insurers | 135 215 143 | 19,00 |
| | Total piața/ Total on the market | 711 684 580 | 100 |

Sursa: elaborată de autori în baza informației de la CNPF /

Source: elaborated by authors according NCFM data

- Ocupație: în principiu funcționari, dar acest criteriu nu este semnificativ;
 - Amplasare geografică: municipii, localități cu populație stabilă peste 15 mii;
 - Preferințe de consum: asigurarea autoturismelor și a răspunderii civile a deținătorilor de autovehicule.
- 2) Auditoriul-țintă complementar „+”:**
- Nivel mediu al veniturilor disponibile: 4 500 lei și mai sus (media lunară pe un membru al gospodăriei);
 - Proprietate: autoturisme (cu preț 12 500 euro și mai mult), apartamente și case;
 - Nivel de instruire: universitar, mediu de specialitate, mai rar mediu general;
 - Ocupație: funcționari, top management, patroni de întreprinderi;
 - Amplasare geografică: municipii, localități cu populație stabilă peste 15 mii;
 - Preferințe de consum: asigurarea autoturismelor și a răspunderii civile a deținătorilor de autovehicule.
- 3) Auditoriul-țintă complementar „-”:**
- Nivel mediu al veniturilor disponibile: peste 2 500 (media lunară pe un membru al gospodăriei);
 - Proprietate: autoturisme (cu preț peste 3 500 euro);
 - Nivel de instruire: universitar, mediu de specialitate, mai rar mediu general;
 - Ocupație: funcționari, top management, patroni de întreprinderi;
 - Amplasare geografică: municipii, localități cu populație stabilă peste 15 mii;
 - Preferințe de consum: asigurarea autoturismelor și a răspunderii civile a deținătorilor de autovehicule.
- Occupation: basically clerk but is not significant;
 - Geographical positioning: municipalities, places with stable population over 15 thousands people;
 - Consumer preferences: vehicle insurance and civil liability of vehicle owners.
- 2) Complementary customers “+”:**
- Average level of available income: MDL 4 500 and over (the monthly average per household member);
 - Property: vehicles (with rates from € 12 500 and over), flats and houses;
 - Education level: high-school, specialized secondary education, rarely general secondary education;
 - Occupation: clerk, top management, company leaders;
 - Geographical positioning: municipalities, places with stable population over 15 thousands people;
 - Consumer preferences: vehicle insurance and civil liability of vehicle owners.
- 3) Complementary customers “-”:**
- Average level of available income: over MDL 2 500 (monthly average per a household member);
 - Property: vehicles (with rates from € 3 500);
 - Education level: high-school, specialized secondary education, rarely general secondary education;
 - Occupation: clerk, top management, company leaders;
 - Geographical positioning: municipalities, places with stable population over 15 thousands people;
 - Consumer preferences: vehicle insurance and civil liability of vehicle owners.

Având în vedere tendința prognozată a evoluției populației Republicii Moldova, putem construi graficul curbei, care exprimă tendința de creștere / descreștere a populației pe termen mediu (vezi figura 5).

Taking into account the forecasted trend of population evolution in the Republic of Moldova we can build the graphic of the increase/decrease of population on average term (see figure 5).

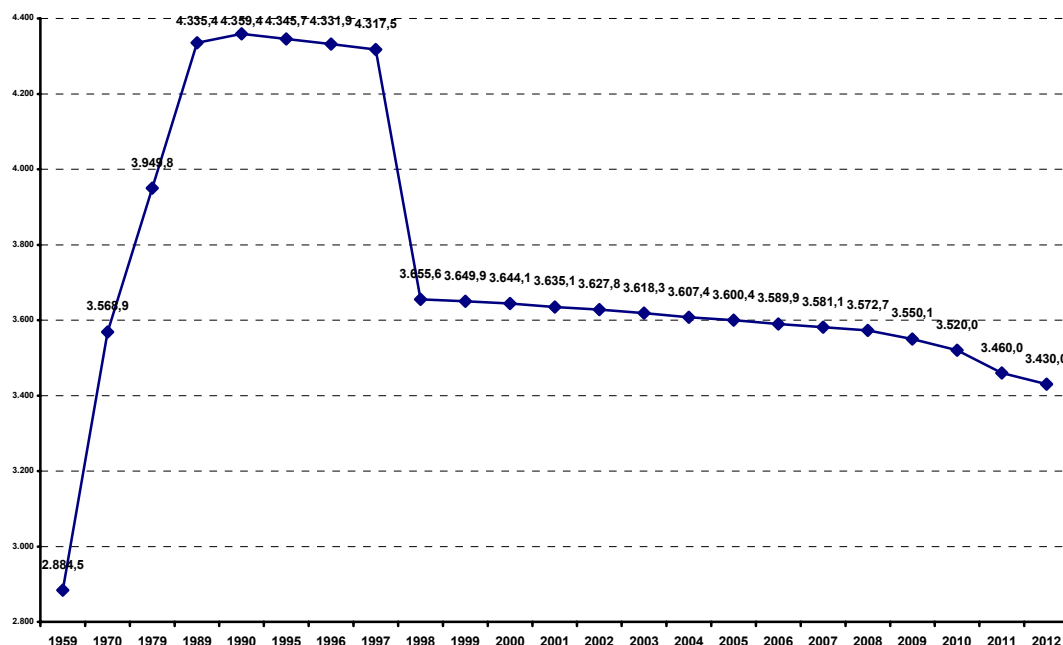


Figura 5. Prognoza populației stabile (rezidente) a Republicii Moldova până la 2012/
Figure 5. Forecast of permanent (resident) population of the Republic of Moldova till 2012

Sursa: elaborată de autori în baza informației de la CNPF /
Source: elaborated by authors according to NCFM data

În ultimul timp se observă o reducere a numărului populației rezidente, ceea ce influențează negativ asupra auditoriului-țintă. În perioada 2011-2013 se prognozează o accelerare a acestei tendințe.

Lately it was stated a decrease in number of resident population which negatively influences the key customer. During 2011-2013 is forecasted an acceleration of this trend.

Pe parcursul anilor 2011-2013 se prevede reducerea auditoriului-țintă principal cu 15% și auditoriului-țintă complementar „-” cu 12%. În aceste condiții este necesar ca companiile de asigurări să pună accentul pe managementul performanței, pentru a atrage clienții potențiali ca asigurați.

During 2011 – 2013 it is forecasted a reduction of key customers by 15% and of complementary customers „-” by 12%. Consequently the insurance companies must focus on performance management in order to attract potential customers.

Dar această speranță poate să se reducă la zero, dacă angajații nu vor da dovadă de un comportament performant. Managementul performanței în organizație implică metode de evaluare a activității angajaților, feedback-uri privind atingerea obiectivelor personale, de echipă sau organizaționale, sisteme de recompense și beneficii.

But this hope could reduce to zero if employers prove unproductive behavior. The performance management within the company supposes evaluation methods of employers’ activities, feedback on reaching personal objectives, team based or organization based objectives, reward and benefit systems.

Bibliografie/ Bibliography

1. Legea cu privire la asigurări nr. 407 din 21.12.2006.
2. BUSINESS- PLAN al Companiei de asigurări „MOLDOVA-ASTROVAZ” SRL pentru anii financiari 2011-2013.
3. Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF).
4. Aubrey C. Daniels. *Managementul performanței: strategii de obținere a rezultatelor maxime de la angajați.* /traducere din l. engleză de Cristina Popa. – Iași: Polirom, 2007.

**INTERACȚIUNEA DINTRE
MANAGEMENTUL FINANCIAR
ȘI MEDIUL DE CONTROL –
FACTOR DE SUCCES AL
SISTEMULUI INTERN DE
CONTROL**

*Conf. univ. dr. Eugenia BUȘMACHIU;
Drd. Olga DELI, ASEM*

În ultimii ani, politica promovată de stat în domeniul finanțelor publice este orientată spre sporirea responsabilității administrative pentru optimizarea gestiunii resurselor în corespundere cu sarcinile subiectului, bazându-se pe principiile administrării adecvate prin intermediul implementării sistemului managementului financiar, a controlului și activității auditului intern în sectorul public.

În prezent, în Republica Moldova crește rolul și funcțiile managerilor subiectului public, care sunt chemați să organizeze și să asigure sistemul necesar de management financiar și control.

Integrarea europeană este un scop strategic ireversibil al politicii externe și interne a R. Moldova. Moldova a semnat la 22 februarie 2005, în Bruxelles, Planul de activitate RM-UE în cadrul Politicii Europene de Vecinătate (PEV). Planul de activitate este un document care include scopuri și activități concrete pentru realizarea lor. Implementarea acestui plan va permite sporirea semnificativă a ritmului de armonizare a legislației moldovenești, precum și a normelor și standardelor cu cele europene. Realizarea scopurilor și a activităților incluse în Planul de activitate va crea premise pentru promovarea unui nivel nou de relații cu UE.

Scopul Guvernului este asigurarea bunăstării țării în întregime și a fiecărui cetățean în parte. Eficiența și calitatea serviciului de stat stau la baza administrării publice contemporane, orientate spre obținerea unor rezultate concrete. Insuficiența mijloacelor financiare dictează o cerință sporită față de procesul stabilirii priorităților, planificării strategice și utilizării eficiente a mijloacelor alocate. De aceea, Guvernul R. Moldova acordă un rol fundamental îmbunătățirii calității administrării de stat.

În sectorul de stat apare necesitatea revigorării unui sistem integral de control financiar, care include atât controlul extern, cât și cel intern. Planul de activitate UE-RM conține teze referitoare la controlul financiar intern de stat (CFIS).

Guvernul a evidențiat crearea sistemului CFIS drept scop în diferite strategii guvernamentale. Astfel, prin Hotărârea nr. 1143 din 04 octombrie 2006 a fost aprobată Concepția controlului financiar intern de stat,

**INTERACTION OF FINANCIAL
MANAGEMENT AND CONTROL
ENVIRONMENT AS A
FUNDAMENTAL FACTOR IN
THE SUCCESS OF INTERNAL
CONTROL**

*Assoc. Prof., PhD Eugenia BUSMACHIU;
PhD candidate Olga DELI, AESM*

In recent years the state policy is aimed at increasing managerial responsibility for the optimization of resource management according to the objectives of the subject, based on the principles of management efficiency through the implementation of financial management and control, and internal audit in the public sector.

At present, in the Republic of Moldova, is increasing, the role and functions of managers of public sector who have to organize and ensure proper system of financial management and control.

European integration is an irreversible strategic objective of the foreign and domestic policy of the Republic of Moldova. On February 22, 2005 in Brussels, the Republic of Moldova signed the RM-EU Action plan under the European Neighbourhood Policy (ENP). The RM-EU Action Plan is a document which includes the strategic goals and concrete actions to achieve them. Implementation of the Action Plan will significantly increase the pace of harmonization of Moldovan legislation, norms and standards to European ones. The implementation of the objectives and actions included in the Action Plan will create prerequisites for moving to a new level of relations with the EU.

The purpose of a government is to serve for the wellbeing of the whole country and every citizen. Efficiency and quality of public services lie at the heart of modern public administration, focused on achieving concrete results. Limited financial resources increase the requirements to the process offsetting priority, strategic planning and effective use of allocated funds. Therefore, the RM government allocates fundamental role to the improvement of the quality of state management.

In the public sector a need to re-create an integrated system of financial control appears, including both external and internal control. The EU-Moldova Action Plan contains provisions relating to the State Internal Financial Control (SIFC).

The Government marked the creation of SIFC as a goal in a variety of government policies. Since October 4, 2006 the Government Resolution №1143 approved the Concept of State Internal Financial

care reprezintă baza de creare și aplicare a responsabilității administrative pentru funcționarea sistemului de management financiar și control, precum și audit intern. Concepția se bazează pe adoptarea internațională contemporană a abordării rolului și locului controlului financiar intern de stat în asigurarea eficientă și eficace a cheltuielilor mijloacelor publice.

Sarcina principală constă în determinarea bazei conceptuale a sistemului controlului financiar intern de stat, instruirea auditorilor interni, stabilirea sarcinilor și a organizării sistemului, coordonarea activității cu auditorul extern, elaborarea și implementarea standardelor naționale de audit public intern, precum și a metodologiei de aplicare a lor.

Sistemul se bazează pe responsabilitatea conducătorilor instituțiilor publice pentru crearea unui model adecvat și eficient de administrare, control și audit intern; independența activității serviciilor de audit intern din instituțiile publice; precum și pe activitatea unității centrale privind armonizarea din cadrul Ministerului Finanțelor, responsabil de elaborarea și respectarea standardelor naționale referitoare la controlul intern și auditul intern din administrarea publică; coordonarea și supravegherea structurilor de audit intern și contribuirea la pregătirea profesională a auditorilor interni.

Unul din momentele principale ale sistemului este trecerea de la verificarea postfactum a cheltuielilor mijloacelor bugetare la analiza și controlul curent. Dar aceasta ar fi condiționată numai de crearea unei bazei necesare în formă de acte legislative, care ar coordona și reglementa activitățile pentru promovarea ei. De aceea, pentru pregătirea condițiilor de creare și implementare a sistemului de control financiar intern de stat au fost rezervați mai mult de doi ani.

Astfel, după implementarea Concepției CFIS în 2006, a urmat adoptarea unui șir de acte normative:

- Standardele naționale de audit intern (Hotărârea Curții de Conturi nr.82 din 29.11.2007).
- Codul de etică al auditorului și Carta auditului intern (Regulamentul tip de efectuare a auditului intern), aprobate prin ordinul ministrului Finanțelor nr. 111 din 26.12.2007.
- Strategia de dezvoltare a controlului financiar intern de stat, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 74 din 29.01.2008.
- Normele metodologice de implementare a auditului intern în sectorul public, aprobate prin ordinul Ministerului Finanțelor nr. 118 din 29.12.2008.
- Legea despre administrarea publică nr. 436-XVI din 28 decembrie 2006 (cu modificările ulterioare din 2009).

Control, which represents the basis for the creation and implementation of management responsibility for the functioning of the system of financial management and control and internal audit. The concept is based on the accepted contemporary international approach to the role and place of State Internal Financial Control to ensure effective and efficient expenditure of public funds.

The main task is to define the conceptual framework of State Internal Financial Control, to train internal auditors, to define objectives and organization of the system, coordinate with external audit, develop and implement national standards for the internal state audit and the methodology for their application.

The system is based on the responsibility of heads of public institutions for an adequate and effective model of governance, internal control and internal audit, on independence of internal audit services in public institutions, as well as the activity of the Ministry of Finance central unit for harmonization, responsible for development and compliance with national standards of internal control and internal audit in public administration, for coordination and supervision of the internal audit structures and facilitation of the professional training of internal auditors.

One of the principal aspects of the system is the transition from checking budget spending post factum to the current analysis and control. However, this transition could be caused only by creating the necessary framework in the form of legislation that would coordinate and regulate the actions of its promotion. Therefore, over two years have been allocated for preparation of conditions for the creation and implementation of State Internal Financial Control.

Thus, the introduction of the PIFC Concept in 2006 was followed by a number of regulations:

- National standards for internal auditing by the Accounts Chamber Decision no. 82 from 29.11.2007
- Code of ethics of internal auditors and internal audit card (Standard Regulations for the implementation of internal audit), approved by the Minister of Finance, order no. 111 from 26.12.2007.
- Strategy for development of State Internal Financial Control, approved by Government Resolution no. 74 from 29.01.2008.
- Methodological norms for implementation of internal audit in the public sector, approved by the Ministry of Finance no. from 29.12.2008.
- Law on Local Public Administration no. 436-XVI from December 28, 2006 (and subsequent amendments in 2009).
- The Law on Budget System and Budget Process no. 847 from 05.24.1996 (amendments made in 2008 and 2009).

- Legea cu privire la sistemul bugetar și procesul bugetar nr. 847 din 24.05 1996 (cu modificări în 2008 și 2009).
- Legea despre controlul financiar intern de stat nr. 229 din 23.09.2010.
- Programul de dezvoltare a controlului financiar intern de stat, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 597 din 02.07 2010, care anulează precedentă Strategie de dezvoltare a controlului financiar intern de stat (Hotărârea Guvernului nr. 74 din 29.01.2008).
- Codul de etică al auditorului intern și Carta auditorului intern (Regulamentul tip de funcționare a subdiviziunii auditului intern, aprobat prin ordinul Ministerului Finanțelor nr. 139 din 20.10. 2010), care anulează reglementările adoptate de precedentele Cod și Cartă (adoptate prin ordinul Ministerului Finanțelor nr. 111 din 26.12.2007).

Aplicarea prezentelor acte normative a apropiat Guvernul Republicii Moldova de soluționarea sarcinilor înaintate pentru o perioadă medie privind realizarea programului de dezvoltare CFIS:

- reîmpărțirea competențelor și a funcțiilor din organele administrative centrale, ridicarea nivelului profesional al funcționarilor de stat și accelerarea dezvoltării unui proces eficient de luare a deciziilor;
- optimizarea numărului de instituții publice și a funcționarilor de stat în scopul sporirii eficienței de utilizare a resurselor financiare și a direcționării lor prioritare spre prestarea unor servicii publice mai calitative;
- asigurarea utilizării eficiente a finanțelor publice prin elaborarea și aplicarea unor proceduri și mecanisme unificate, transparente și incoruptibile;
- educarea intoleranței față de corupția din administrarea publică la toate nivelurile prin realizarea politicilor și a reformelor structurale, care înlătură cauzele corupției din sistem.

În scopul realizării sarcinilor într-o perioadă medie, Guvernul Republicii Moldova activează nemijlocit în trei direcții principale:

- reforma administrării publice centrale;
- transparența și eficiența utilizării finanțelor publice;
- lupta cu corupția.

Cea mai mare și importantă direcție de activitate a Guvernului este transparența și eficiența utilizării finanțelor publice. Legea adoptată cu privire la controlul financiar intern de stat nr. 229 din

- Law on State Internal Financial Control no. 229 from 23.09.2010.
- Program of development of State Internal Financial Control, approved by Government Resolution no. 597 of 02.07.2010, which cancels the previously adopted Strategy for the Development of State Internal Financial Control, Government Decree no. 74 from 29.01.2008.
- Code of ethics for internal auditors and Internal Audit Card (Standard Regulations on the functioning of the internal audit department), approved by the Ministry of Finance no. 139 from 20.10.2010), which annul the provisions previously adopted in the Code of ethics of the internal auditor and internal audit cards, (Order by the Minister of Finance no. 111 from 26.12.2007).

The introduction of these regulations brought the Government of the Republic of Moldova closer to the solution of the proposed objectives for mid-term period for development of the SIFC program:

- redistribution of competencies and functions of the central administration bodies, improvement of management of human resources, improvement of state employees' professional skills and acceleration of development of decision-making effective process;
- optimization of the number of public institutions and state employees in order to improve the use of financial resources and their priority direction to the provision of better public services;
- ensure efficient use of public funds through developing and implementing unified, transparent and non-corruptive procedures and mechanisms;
- educating intolerance to corruption in public administration at all levels through the implementation of policies and structural reforms that eliminate the causes of corruption in the system.

In order to achieve the objectives of the mid-term period the Government of the Republic of Moldova executes direct activity on three main areas:

- the reform of central public administration;
- transparency and efficiency of public finances use;
- the fight against corruption.

The most voluminous and significant direction of activity of the government is transparency and efficiency of public finances. Adopted Law on State Internal Financial Control no. 229 from 23.09.2010 established a legal framework on State Internal Financial Control. The purpose of this Act is to strengthen the management responsibility for

23.09.2010 a stabilit baza legală a acestuia. Scopul legii indicate îl constituie consolidarea responsabilității administrative pentru optimizarea administrării resurselor în corespundere cu sarcinile subiectului, bazându-se pe principii adecvate de administrare, prin implementarea sistemului de management financiar și control și a activității de audit intern în sectorul public.

În legea dată sunt elucidate astfel de noțiuni intercorelată ca:

- **managerul subiectului public** – conducătorul celui mai înalt nivel ierarhic al subiectului;
- **managementul financiar și controlul** – sistemul, implementat și realizat de persoane responsabile de gestionare și administrare, precum și de alt personal în corespundere cu baza normativă și reglementările interne pentru oferirea unei garanții rezonabile că la îndeplinirea sarcinilor subiectului, fondurile publice se utilizează legal, etic, transparent, rezultativ și eficient;
- **mediul de control** – abordarea și acțiunile managerului subiectului privind importanța controlului intern al lui, al disciplinei și structurii necesare pentru realizarea sarcinilor date.

Accentul principal în politică Guvernul îl pune pe factorul uman, fiindcă resursele umane sunt capabile să organizeze și să asigure un sistem necesar al managementului financiar și de control.

În scopul promovării unei administrări adecvate în sectorul public, se implementează controlul financiar intern de stat, care include:

- a) managementul financiar și controlul;
- b) auditul intern;
- c) armonizarea și coordonarea centralizată.

La rândul său, responsabil pentru asigurarea primelor două puncte este managerul subiectului public, iar responsabil pentru respectarea punctului c) – Ministerul Finanțelor.

Managerul subiectului organizează sistemul managementului financiar și de control în scopul obținerii unei garanții rezonabile că sarcinile subiectului vor fi realizate prin intermediul:

- a) eficacității și productivității operațiunilor;
- b) corespunderii bazei normative și reglementărilor interne;
- c) siguranței și optimizării activelor și pasivelor;
- d) siguranței și integrității informației.

Managerul subiectului implementează sistemul managementului financiar și de control în conformitate cu Standardul național de control intern în sectorul public, aprobat prin ordinul ministrului Finanțelor nr. 51 din 23 iunie 2009 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2009, nr. 107-109, pag. 465),

optimization of resource management in accordance with the objectives of the subject, based on the principles of good governance through the implementation of financial management and control and internal audit activities in the public sector.

This law provides interrelated notions such as:

- **public entity manager** – a head of the highest hierarchical level of an entity;
- **financial management and control** – a system introduced and implemented by those responsible for management and administration, as well as by other personnel in accordance with normative base and internal regulations in order to provide reasonable guarantee that public funds are used legally, ethically, transparently, economically, efficiently and effectively in the process of carrying out the tasks of the entity;
- **control environment** – an approach and actions of a manager of an entity regarding the importance of internal control within the entity, atmosphere, discipline and structure needed to achieve the objectives of the entity.

The government lays the main stress to the human factor in their policy, since it is the human resource that is able to organize and ensure proper system of financial management and control.

In order to promote good governance in the public sector the State Internal Financial Control is being introduced which includes:

- a) financial management and control;
- b) internal audit;
- c) centralized coordination and harmonization.

In turn, the manager of a public entity is responsible for the first two items, and the Ministry of Finance is responsible for compliance with the paragraph c).

Manager of the entity organizes the system of financial management and control in order to obtain reasonable guarantee of achievement of the entity objectives by the means of:

- a) effectiveness and efficiency of operations;
- b) compliance with the normative base and internal regulations;
- c) reliability and optimization of assets and liabilities;
- d) reliability and integrity of information.

Manager of the entity introduces a system of financial management and control in accordance with national standards for internal control in the public sector, approved by the Order of the Minister of Finance no. 51 dated June 23, 2009 (Official Monitor of the Republic of Moldova, 2009, no.107-109, art.485), taking into account the complexity and sphere of activity of the entity, based on the components of the

ținând cont de complexitatea și sfera de activitate a subiectului, în baza componentelor sistemului de control intern, recunoscut la nivel internațional.

Controlul intern include cinci componente legate între ele: ambianța controlului, managementul caracteristicilor calitative și al riscurilor, măsurile de control, informarea și comunicarea, monitoringul și evaluarea. Aceste componente sunt incluse în procesul de administrare și rezultă din faptul cum managementul gestionează activitatea. Deși componentele enumerate se utilizează la toți subiecții, cei mici și mijlocii pot să le implementeze în mod diferit, spre deosebire de instituțiile mari. Cu toate că procedurile controlului intern al subiectului mic pot fi mai puțin formale și structurate, subiectul dat poate, totuși, să dețină un sistem rezultativ de management financiar și control. Subiecții publici stabilesc sarcini strategice și operaționale și pun în seama colaboratorilor responsabilitatea respectivă pentru realizarea lor.

Sistemul controlului intern nu poate fi rezultativ, dacă nu sunt stabilite sarcini distincte în legătură cu faptul ce trebuie realizat de subiect. *Astfel, sistemul controlului intern începe cu determinarea unor sarcini strategice și operaționale distincte:*

- Sarcinile strategice sunt scopuri principale, urmărite de subiect pentru atingerea scopului stabilit, de regulă, pe un termen mediu sau lung (de la 3 ani) și rezultă din politicile guvernamentale în domeniul dat;
- Sarcinile operaționale sunt sarcini legate de activitatea operațională a subiectului, necesare pentru realizarea sarcinilor sale strategice; de obicei, se stabilesc pe un termen scurt (până la 1 an).

Stabilind sarcinile strategice și operaționale, managerii trebuie să creeze un sistem de control intern în vederea asigurării activității operaționale rezultative a subiectului. Dezvoltarea controlului intern necesită stabilirea unor sarcini de control. Sarcinile de control reprezintă sarcini ale măsurilor de control, îndreptate spre asigurarea realizării de către subiect a sarcinilor sale operaționale și strategice și prevenirea riscurilor principale care ar fi putut frâna realizarea lor.

Managerii sunt responsabili de stabilirea sarcinilor, iar asigurarea efectuării acțiunilor necesare pentru realizarea lor aparține atât managerilor, cât și colaboratorilor lor. Astfel, managerii trebuie să creeze mecanismele respective pentru monitoringul și evidența executării planurilor subiectului.

Este necesar a diferenția sarcinile de măsurile necesare pentru realizarea scopurilor date. Măsurile trebuie să fie stabilite în așa mod, încât să îmbine următoarele caracteristici: 1) clar și concret formulate; 2) măsurabile; 3) necesare pentru subiect; 4) reale și realizabile; 5) încadrate într-o perioadă determinată de timp, pe parcursul căreia sarcina trebuie să fie realizată. Sarcinile, care nu corespund tuturor

internal control system, recognized on the international level.

Internal control consists of five components related to each other: control environment, management of characteristics and risks quality, control activities, information and communication, monitoring and evaluation. These components are included in the management process and derive from the way management manages an activity. Despite the fact that these components apply to all entities, small and medium-sized entities may implement them differently, comparing with large institutions. Despite the fact that internal control procedures in the small entity may be less formal and structured, the entity may still have effective systems of financial management and control. Public entities establish strategic and operational objectives and lay them on the appropriate staff responsible for achieving the objectives.

The internal control system cannot be effective, if clear objectives are not set in relation to what should be implemented by the entity. *Thus, the internal control system starts with setting clear strategic and operational objectives:*

- Strategic objectives are the main aims pursued by the entity to achieve the set goal. As a rule they are set for a medium or long term (from 3 years) and result from government policies in this area;
- Operational objectives are tasks related to operating activities of the entity, which are necessary to achieve the strategic objectives and are usually set for a short term (up to 1 year);

Having set the strategic and operational objectives, managers must create a system of internal controls to ensure effective operational activity of the entity. The development of internal control requires the establishment of control tasks. Control Objectives are the tasks of controlling activities directed to the achievement of operational and strategic objectives and prevention of the major risks that could impede their achievement.

Managers are responsible for setting objectives, but ensuring the implementation of actions required to achieve these objectives, belongs to both managers and employees. Thus, managers are to establish appropriate mechanisms for monitoring and reporting on plans of the entity.

It is necessary to distinguish objectives from activities required to achieve these objectives. Objectives should be defined in such a way that the following characteristics would be combined: 1) clearly and specifically couched; 2) measurable; 3) necessary for the entity; 4) realistic and achievable; 5) fitting in a certain period of time during which an objective must be achieved. Objectives that do not meet all the criteria will be most often not objectives, but rather descriptions of activities.

criteriilor, vor apărea cel mai des nu ca sarcini, dar mai degrabă ca descrieri ale activității.

Managerii subiecților publici delegă împuternicirile către managerii operaționali, pentru exercitarea obligațiilor și a dispozițiilor funcționale ale subiectului. Managerii sunt responsabili pentru delegare și asigură ca împuternicirile să fie delegate exclusiv colaboratorilor cu competența necesară, precum și faptul că pentru soluționarea dispozițiilor delegate sunt stabilite niveluri respective de subordonare. Subiecții publici vor lucra mai eficient, dacă există direcții clare pentru delegarea împuternicirilor, care permit managerilor inferiori să adopte deciziile necesare pentru realizarea sarcinilor.

Managerii sunt responsabili de ordinea în care se delegă împuternicirile. În așa mod, managerii vor delega împuterniciri colaboratorilor care dispun de cunoștințe necesare, experiență și capacități pentru exercitarea acestora. Împuternicirile delegate pot fi subdelegate, cu acordul managerului care a efectuat delegarea inițială. Dar aceasta nu-l absolvește pe ultimul de responsabilitatea exercitării obligațiilor, legate de delegarea împuternicirilor.

*După cum a fost menționat mai sus, abordarea și acțiunile managerului subiectului față de importanța controlului intern al subiectului, a atmosferei, disciplinei și structurii necesare pentru realizarea sarcinilor subiectului se numește **mediu de control**.*

Mai mult decât altă persoană, managerul subiectului imprimă „atmosfera creată de conducerea superioară”, care influențează integritatea, etica și alți factori ai unui mediu pozitiv de control. În cadrul subiecților mari, managerul îndeplinește această obligațiune, acordând deprinderi și orientări de conducere managerilor operaționali și examinând cum efectuează ei monitoringul, apoi verifică și activitatea. Managerii operaționali, la rândul lor, încredințează responsabilitatea pentru elaborarea unor politici și proceduri colaboratorilor. Mediul de control îi asigură subiectului tonul, influențând conștiința colaboratorilor în raport cu controlul intern. Componenta dată constituie baza tuturor celorlalte elemente de control intern și asigură disciplina și structurarea. Factorii mediului de control includ integritatea, valorile etice și competența colaboratorilor subiectului, filosofia și stilul de activitate ale administrării, ordinea în care managementul conferă impact și responsabilitate politicii și practicii în domeniul managementului personalului.

Tradițional, în Republica Moldova, rolul și funcțiile managerilor din sectorul public au fost determinate din punctul de vedere al obligațiilor colaboratorilor privind exercitarea activității lor în corespundere cu baza legală stabilită.

Pentru ca managerii subiecților publici să evalueze eficiența sistemului de control intern din punctul de vedere al cheltuielilor, ei trebuie să înțeleagă:

- diapazonul măsurilor de control existente și prezența sarcinilor care trebuie să fie

Managers of public entities delegate authority to operating managers to carry out the duties and functional orders of the entity. Managers are responsible for the delegation and make sure that the authority is delegated only to employees with the necessary competence, as well as that for solution of the delegated tasks corresponding levels of subordination. Public entities will work more effectively if there are clear directions on delegation of powers, which enable lower-level managers to make necessary decisions in achieving the objectives.

Managers are responsible for the order in which authorities are delegated. Thus, managers will delegate authority to the employees, who possess the necessary knowledge, experience and abilities to execute the delegated duties. Delegated tasks may be sub-delegated with the approval of the manager who made the initial delegation. However, this does not exempt the latter from responsibility from the duties associated with the delegation of authority.

*As stated above, the approach and actions of a manager of an entity regarding the importance of internal control within the entity, atmosphere, discipline and structure required to achieve the objectives of the subject is called **control environment**.*

More than any other person, the entity manager adds “atmosphere, created by senior managers”, which affects the integrity, ethics and other factors of positive controlling environment. In a large public entity a manager performs this obligation by assigning leadership and orientation skills to the operational managers, and controlling how they monitor and check activities. Operational managers, in turn, rest the responsibility for the development of some policies, internal controls and procedures to employees. In smaller entities the manager’s influence is usually more direct. However, within the responsibility in the form of a cascade, a manager is actually the executive officer in his/her area of responsibility. The control environment dictates a tone to the entity, influencing employees’ consciousness regarding internal control. This component is a foundation of all other elements of internal control, providing discipline and structuralization. Factors of the control environment include the integrity, ethical values and competence of entity’s personnel; philosophy and style of management, order in which the management awards authority and responsibility, policies and practices in the field of personnel management.

Traditionally, in the Republic of Moldova, managers’ roles and functions of a public entity were defined in terms of commitment of staff in the process of carrying out the irduties in accordance with the established legal base.

In order that managers of public entities evaluate the effectiveness of the system of internal control from the point of view of the costs, they need to comprehend:

realizate;
 • diverse tipuri de aplicare și avantajele controalelor ex-ante, curente și ex-post.

Controalele ex-ante (prelabile) se organizează prin intermediul procedurilor interne în scopul prevenirii erorilor, încălcărilor, precum și a activității ineficiente și necorespunzătoare până la efectuarea operației.

Controalele curente se efectuează în timpul realizării operației de evidențiere a greșelilor și încălcărilor și excluderii lor.

Controalele ex-post (ulterioare) se fac prin intermediul controalelor ulterioare a operațiilor.

Managerul subiectului, în baza autoevaluării, estimează organizarea sistemului managementului financiar și de control și anual emite o declarație despre administrarea în anul precedent.

Ministerul Finanțelor reglementează ordinea raportului privind organizarea și funcționarea sistemului managementului financiar și de control, precum și cea de autoevaluare și perfectare a declarației referitoare la administrarea necesară. Conform conceptului CFIS, auditul intern este o parte componentă a controlului intern în calitate de instrument pentru evaluarea sistemului CMF. Auditul intern, fiind o funcție care raportează direct managementului subiectului public, se consideră ca parte integrantă a sistemului controlului intern și joacă un rol important în procesul de cercetare și raportare despre eficiența sistemului respectiv.

Regulamentele date sunt reflectate în Legea cu privire la controlul financiar intern de stat, dar efectuarea unei evaluări a eficienței funcționării sistemului de management financiar și de control al subiectului public este încă devreme. Legea va intra în vigoare numai la sfârșitul lui noiembrie 2011, iar rezultatele vor fi mult mai târziu. Guvernul R.Moldova nu se oprește la cele realizate și este intenționat să dezvolte mai departe o administrare publică competentă, profesionistă, orientată spre acordarea unor servicii calitative societății, ce în final va apropia țara de o utilizare mai eficientă a resurselor financiare limitate și prosperarea națiunii.

- range of existing control measures and objectives that must be achieved;
- various types of uses and benefits of such controls as *ex-ante*, *current* and *ex-post*.

Ex-ante (preliminary) checks are organized through the internal control procedures to prevent errors, violations and ineffective and inappropriate activity before a transaction;

Current checks are conducted during the implementation of operations for detecting errors and irregularities, and their exclusion;

Ex-post (further) checks are carried out through the further control operations.

Manager of an entity assesses the system of financial management and control on the basis of self-assessment, and annually publishes the Declaration on good governance for the previous year.

Ministry of Finance regulates the report on the organization and functioning of the financial management and control, as well as the process of self-assessment and is suing the declaration on good governance. According to the SIFC concept, Internal Audit is an integral part of the internal control as a tool for evaluation of the FMC. Internal audit, being a function which directly reports to the management of a public entity is regarded as an integral part of the internal control system, and plays an important role in the process of research and reporting on the effectiveness of FMC.

These provisions are stated in the law on State Internal Financial Control, but it is yet premature to evaluate the effectiveness of the system of financial management and control of a public entity. The law will come into force until the end of November 2011 and results will be much later. However, the Government of the Republic of Moldova does not stop there and is committed to further develop a competent, professional and efficient public administration, aimed at providing qualified services to the public, that ultimately will bring the country to a more efficient use of limited financial resources and the prosperity and welfare of the nation.

Bibliografie/ Bibliography:

1. Стратегия развития государственного внутреннего финансового контроля, утверждения Постановлением Правительства РМ №74 от 29.01.2008 г.
2. Закон о государственном внутреннем финансовом контроле №229 от 23.09.2010 г.
3. Программа развития государственного внутреннего финансового контроля, утверждения Постановлением Правительства РМ №597 от 02.07.2010 г.

ANTREPRENORIATUL INTRAȚINĂ ÎN CADRUL SISTEMULUI MODERN DE MANAGEMENT

*Lect. univ. dr. Olga REPKINA,
Academia de antreprenoriat din Rusia*

Apariția și dezvoltarea antreprenoriatului intrafirmă sunt motivate de posibilitatea alegerii unor astfel de soluții inovative, care să asigure creșterea posibilităților economice ale întreprinderilor și îmbunătățirea poziției lor pe piață. În prezentul articol, autorul analizează conceptul de antreprenoriat intrafirmă și principalele cerințe față de conducere, în condițiile aplicării managementului strategic autonom; relația dintre caracterul inovator al soluțiilor și antreprenoriatul intrafirmă; trage concluziile de rigoare privind legătura reciprocă dintre antreprenoriatul intrafirmă, soluțiile inovatoare și oportunitatea dezvoltării durabile a firmei.

Cercetării cauzelor care le determină pe întreprinderi să promoveze și să dezvolte antreprenoriatul intrafirmă i se acordă o atenție sporită nu numai în domeniul teoriei organizării, ci și în sectorul practic al economiei. Conducătorii tolerează comportamentul strategic autonom, în special, din motivul că acesta contribuie la extinderea posibilităților economice ale întreprinderii și la descoperirea unor rezerve sinergetice suplimentare în diverse combinații. Acest fapt este deosebit de actual pentru tranzacțiile înalt-tehnologice, ce pretind la poziția de lider pe piață. Totuși, nu toți conducătorii de întreprinderi împărtășesc univoc ideea unui comportament strategic ce le iese, practic, de sub control, adesea apreciindu-l drept un factor dezorganizator al funcționării sistemului de gestiune deja constituit, deoarece este însoțit de o serie de cerințe suplimentare față de activitatea de management.

Esența inițiativei private constă în posibilitatea evaluării rentabilității potențiale a afacerii concomitent cu capacitatea de distribuire avantajoasă a resurselor. Conform teoriei lui B. Karloff, „antreprenoriatul constă în abilitatea de a pune în concordanță interesele consumatorilor cu utilizarea eficientă a capitalului și resurselor”¹. Funcția antreprenoriatului constă în anticiparea rezultatelor și stabilirea unor obiective realizabile și acțiuni energice în acest scop.

INTRACOMPANY ENTERPRENEURSHIP IN THE MODERN MANAGEMENT SYSTEM

*Univ. Lect. PhD candidate Olga REPKINA,
Russian Academy Entrepreneurship*

The emergence and the development of intra-company entrepreneurship are justified by the possibility of choosing the innovative solutions, capable to expand the company's economic opportunities and to improve its market position. The paper considers the concept of intra-company entrepreneurship and the general requirements that are applied to management activity in terms of autonomous strategic management, the relationship between the innovative nature of decisions and the intra-company entrepreneurship; are drawn conclusions about the relationship between intra-company entrepreneurship, innovative solutions and the opportunities for sustainable development of the company.

The research of the reasons that stimulate the companies to maintain and develop intra-company entrepreneurship is paid considerable attention not only in the organizational theory, but also in practical economy. Managers of enterprises tolerate an autonomous strategic behavior mainly due to the fact that it can expand the economic opportunities of the enterprise and identify additional synergetic effects in various combinations. This is of particular relevance for high-tech operations that claim to market leadership. However, not all managers have a univocal attitude towards the idea of practically uncontrolled strategic behavior, and often refer to it as a disruptive factor in the functioning of the existing management system, accompanied by additional requirements for management activities.

The essence of entrepreneurship is the ability to assess the potential profitability of the business combined with the ability of profitable allocation of resources. According to B. Karloff “entrepreneurship – is the ability to harmonize the interests of consumers with efficient use of capital and resources.”¹ Entrepreneurship function is to predict the result, to set the available goals and active steps in the chosen direction.

Significant is the fact that entrepreneurial activity should be carried out in the context of changing internal and external conditions of existence, based on the principle of flexibility and adaptability.

¹ Деловая стратегия. Концепция, содержание, символы / Пер. с англ. В.А. Принискова. – М. 1992.

E semnificativ și faptul că activitatea de antreprenariat ar trebui efectuată cu luarea în calcul a caracterului instabil al condițiilor interne și externe de viață, respectând principiul flexibilității și adaptabilității.

În condițiile actuale, filosofia inițiativei private se transformă într-o filosofie a non-trivialității ideilor¹.

Conform teoriei autoorganizării, sistemele se pot autoorganiza, în fond, ca urmare a încălcării stării lor de liniște deplină. Totodată, orice sistem nu numai că poate să revină la starea sa inițială, ci și să caute noi modalități de autoperfecționare printr-o serie de stări succesive de instabilitate.

Reglementarea sistemului pe termen lung impune o reducere a diversității de opțiuni pentru dezvoltarea acestuia. Într-o perspectivă pe termen scurt, însă, posibilitatea unei dezvoltări strategice a sistemului și sporirea diversității unor eventuale variante ale perfecționării sale sunt preferabile. Astfel, reglementarea sistemului pe termen lung și scurt trebuie să corespundă diferitelor circumstanțe.

Sistemul formal de management strategic se confruntă cu problema „suprapunerii” cu rezultatele antreprenoriatului intrafirmă, iar conducerea de vârf a întreprinderii constată că este nevoie de evaluarea unor inițiative neadecvate strategiei adoptate de firmă. În practică, recomandările inovatoare, care ar putea fi considerate necorespunzătoare (inadecvate) tendințelor dezvoltării firmei, de regulă, sunt ignorate. În consecință, pot fi pierdute importante piețe de desfacere a mărfurilor sau ratate prioritățile de lider în cadrul concurenței.

Evaluarea și alegerea propunerilor inovatoare adesea necesită investiții semnificative, fapt care impune cerințe suplimentare față de lider. Nici dimensiunea, nici poziția întreprinderii pe piață nu sunt în măsură să-i asigure acesteia toate resursele de care are nevoie pentru implementarea imediată a tuturor ideilor inovatoare.

În ultima perioadă, nu arareori este preluată experiența companiilor japoneze, în care personalul este premiat pentru orice propuneri de raționalizare, indiferent dacă acestea dau vreun rezultat economic. Fără să le pese de cheltuieli, conducătorii acestor firme fac tot posibilul pentru a menține atmosfera de inițiativă și spirit întreprinzător. Principiul de bază al activității lor se sprijină pe faptul că cu cât există mai multe propuneri inovatoare, cu atât mai mare este probabilitatea obținerii rezultatului scontat – o idee ce ar putea recupera de mai multe ori mijloacele investite.

Această metodă de abordare se aplică, în fond, în cazul inovațiilor și lasă deschisă principala problemă a alegerii recomandărilor valoroase (cărora face să li se acorde prioritate) și a celor mai eficiente forme de organizare pentru implementarea noilor idei.

Evaluarea rentabilității realizării proiectului inovațional este condiționată de posibilitatea coordonării lui cu structura managerială existentă și gradul de corespundere a specializării firmei. Cele mai adecvate sunt

In present-day conditions the philosophy of entrepreneurship is transformed into the philosophy of non-trivial ideas.¹

According to the theory of self-organization, the systems are self-organizing mainly due to violations of their quiescent state. At the same time, any system can not only return to its original state, but also look for new ways of development through a sequence of unstable states.

Regulation of the system in the long term requires a reduction in the diversity of the development options. In the short term, the ability of system strategic development and increase of the diversity of development options are more profitable. Thus, the system regulation of long- and short-term plans must satisfy various conditions.

The formal system of strategic management faces the challenge of combining the results of intra-company entrepreneurship and senior management must evaluate the initiatives that do not correspond to the adopted strategy of the firm. In practice, the forwarded innovative proposals that may be considered as non-coincident with the current trend of the firm are usually ignored. Consequently may be overlooked important perspective markets and lost the benefits of leadership in competition.

Evaluation and selection of innovative proposals often require significant investment that imposes additional requirements to the manager. Neither the size, nor the market position of the company is able to provide them with all resources sufficient for the immediate development of innovative ideas.

In recent years it becomes a common thing to take over the experience of Japanese companies, where staff is rewarded for any rational proposal regardless of whether it produces or not economic effect. Regardless of the cost, managers of such firms are doing everything to support the atmosphere of initiative and enterprise within the organization. The main principle of their activity is based on the idea that the more ideas, the greater is the probability of achieving the desired result – the idea, that can repeatedly compensate all associated costs.

This approach is applicable mainly to innovation and leaves open the main issue of choice of valuable suggestions, which should be given priority, and organizational forms, the most effective for the idea implementation.

The evaluation of the innovation project realization effectiveness is related to the possibility of combining it with the existing management structure and the degree of compliance with firm's specialization. The most suitable are considered those projects that do not require special construction, equipment, staffing, etc. these projects are implemented within the existing production relations and are established flow of material and information resources.

¹ Санто Б. *Философия предпринимательства* // Проблемы теории и практики управления. – 1990. – № 3.

considerate acele proiecte care nu necesită noi construcții, utilaj special, asigurarea cu personal etc. Asemenea proiecte sunt implementate în cadrul relațiilor de producție existente și fluxurilor deja stabilite de resurse materiale și informaționale.

Cu ajutorul asociațiilor de risc (venture) interne și altor forme de organizare a antreprenoriatului intrafirmă, compania poate reuși să ocupe noi nișe ale pieței și să-și creeze condiții pentru extinderea unor domenii promițătoare ale dezvoltării sale.

Unul din motivele răspândirii antreprenoriatului intrafirmă constă în legătura reciprocă directă dintre soluțiile inovatoare posibile, în cazul dat, ale căror rezultate ar putea ameliora avantajele concurențiale și ridica gradul de stabilitate a firmei într-o perspectivă de lungă durată.

Principalii indicatori ai dezvoltării durabile a întreprinderii sunt: competitivitatea produselor, dinamica producției, ponderea cercetării și dezvoltării experimentale în volumul total al lucrărilor, ritmul de modernizare a mijloacelor fixe, nivelul politicii investiționale, stabilitatea procesului de producție, criteriile durabilității financiare.

Comportamentul strategic autonom ar fi una din rezervele strategice ale stabilității întreprinderii, ce poate fi asigurată prin realizarea soluțiilor inovatoare. Gestiunea procesului inovațional este determinată de acțiunea unor factori precum necesitatea de producție a dezvoltării activității inovatoare și tendința sferei tehnico-științifice de a se autoorganiza.

Factorul determinant al constituirii managementului inovațional este doar primul. În secolul al XX-lea, când concurența căpătase un caracter non-valoric, fluxul de capital în noile sfere se baza, în mare măsură, pe știință. În aceeași perioadă, a început a se cristaliza concepția de marketing al activității de antreprenoriat, condiționată de prezența (existența) inovațiilor.

Activitatea inovațională, treptat, a căpătat importanță strategică, iar guvernele țărilor dezvoltate au elaborat un sistem de stimulare a activităților științifice și tehnologice în vederea dezvoltării spiritului antreprenorial inovator. Principalele priorități ale managementului activității inovatoare au devenit: elaborarea unor forme mai sofisticate de interacțiune între știință și producție; crearea unui sistem eficient de logistică pentru activitățile inovatoare; promovarea metodelor de finanțare a inovațiilor, planificarea și alocarea de fonduri; căutarea unor forme mai eficace de diviziune a muncii și de colaborare în domeniul științei; formarea unui sistem universal de informare pentru activitatea inovatoare.

Economia activității inovatoare a luat naștere în punctul de joncțiune a economiilor producției materiale și sferei neproductive. Totodată, aceasta a impus necesitatea modificării procesului managerial. Anume în acea perioadă a început a se dezvolta antreprenoriatul intrafirmă ca un comportament strategic autonom, care poate asigura elaborarea și realizarea soluțiilor inovatoare.

With the help of internal ventures and other forms of intra-company entrepreneurship organization the company is able to penetrate into new market niches and create conditions for expanding the promising areas of its development. Such activities can also identify unpromising directions, which should not be encouraged.

One of the reasons for spreading intra-company entrepreneurship is the direct correlation between in a certain case innovative solutions, the results of which can improve the competitive advantage and the sustainability in the long run.

The main indicators for sustainable development of the enterprise is the assessment of the competitiveness of products, production dynamics, the share of R&D in the total amount of work, the rate of fixed assets renewal, the level of investment policy, the stability of the productions process, the criteria for financial stability.

Autonomous strategic behavior can be considered a strategic recourse sustainability of the enterprise through the implementation of innovative solutions. Innovation process management is determined by such factors as the need for production in the innovation development and the trend of scientific and technical areas towards self-organization.

Determinant for the development of the innovation process management is the first factor. In the XX century, when competition acquired non-price character, capital flow towards new areas is increasingly based on science. At the same time was created a marketing concept of entrepreneurship, closely linked to innovation.

Innovation activity gradually acquired a strategic importance, and the governments of developed countries have developed a system to stimulate scientific and technological activities for the development on innovative entrepreneurship. The main priorities of innovation management are considered the development of more sophisticated forms of interaction between science and production; the creation of an effective system of logistics innovation; development of ways of financing innovation, planning and allocation of funds; search of more efficient labor division and cooperation in science, creation of a universal information system of innovative activity.

Economics of innovation activity emerged at the turn of the economies of material production and service sector. At the same time it led to the need to change the management process. At this particular time began the development of intra-company entrepreneurship as an autonomous strategic behavior that may lead to the development and implementation of innovative solutions.

EXTINDEREA ARIEI DE REGLEMENTARE PE PIAȚA FINANȚĂRII LOCUINȚELOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lect. sup. Aliona LÎȘÎI, UTM

Formarea unui sistem de creditare ipotecară civilizată în Republica Moldova se îmbină cu necesitatea punerii în aplicare a evenimentelor de mare anvergură pentru formarea mediului instituțional al finanțării pieței locative, un rol nu mai puțin important atribuindu-se instituțiilor de reglementare. Practica demonstrează că o economie de piață funcționabilă nu poate să existe fără instituții publice și de stat, care reglementează funcționarea pieței financiare și condițiile de prestare a serviciilor. Cu cât mai liberală este economia, cu atât mai multe instituții de reglementare trebuie să existe.

Cuvinte-cheie: piață ipotecară, credite ipotecare, piață a finanțării locuinței, instituții de reglementare

Practica mondială de organizare a pieței ipotecare se caracterizează printr-o diversitate mare de instituții de creditare. Acestea pot fi clasificate în două tipuri: modelul institutului de depozit și modelul băncii ipotecare. Potrivit primului model – instituțiile de depozit își concentrează tot setul de operații pe formarea resurselor, plasarea și refinanțarea creditelor ipotecare oferite prin emisiunea titlurilor de valoare ipotecare. Al doilea model se caracterizează prin fragmentarea procesului de ipotecare, cu participarea mai multor instituții de creditare. Creditele ipotecare se oferă de către băncile ipotecare. Funcțiile de furnizori de resurse pe piața creditelor ipotecare se realizează prin emiterea titlurilor de valoare ipotecare de către agențiile ipotecare, garantate de către Trezorerie, în credite bancare ipotecare.

Nevoia de specializare a creditelor ipotecare este cauzată de o serie de factori macroeconomici. În primul rând, piața creditelor ipotecare rezidențiale este complicată din punct de vedere juridic, al domeniului de aplicare, multifuncționalității, termenului lung de investire, care necesită înaltă calificare profesională și experiență în domeniu, pentru a gestiona afacerile ipotecare. În al doilea rând, există diferențe semnificative în raportul ofertă-cerere al surselor pentru creditarea ipotecară între diferite regiuni ale țării, chiar și în Chișinău sau în anumite centre raionale din Republica Moldova, distribuția investitorilor primari – proprietarii fondurilor temporar inactive nu întotdeauna fiind foarte benefice.

Astfel, pentru instituțiile specializate de credit ipotecar sunt caracteristice următoarele două tipuri de opțiuni: intermediar între proprietarii de fonduri temporar libere și debitori; de transformare-atragere a capitalului privat disponibil și a investitorilor instituționali pentru finanțarea pe termen lung.

La baza conceptului de instituție specializată în credit ipotecar este inclusă cerința pentru protejarea drepturilor deponenților și creditorilor săi. *Această cerință este pusă în aplicare după următoarele principii:*

EXTENSION OF THE HOUSE MARKET FINANCING REGULATION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Senior Lect. Aliona LISII, UTM

The formation of a civilized mortgage system lending in Moldova is combined with the need to implement some large-scale events for the creation of the institutional environment of financing the housing market, no less important role having also the regulatory agencies. Practice shows that a functioning market economy can not exist without public and state institutions, that govern the operation of the financial market and the conditions of delivering services. The more liberal is the economy, the more regulatory institutions must exist.

Key-words: mortgage market, mortgages, housing finance market, regulator institutions.

International practice of organizing the mortgage market is characterized by a large variety of lending institutions. These can be classified in two categories: the model of a deposit institute and the mortgage bank model. Under the first model – the deposit institutions focus their whole set of operations to resource formation, placement and refinancing the mortgage loans offered through issuing mortgage securities. The second model is characterized by fragmentation of mortgage lending participation of several institutions. Mortgage loans are offered by mortgage banks. The functions of the supply of resources on the mortgage market is done by issuing mortgage securities by mortgage agencies, guaranteed by the Treasury, in the mortgage bank loans.

The need for specialized mortgage is caused by several macroeconomic factors. First, the residential mortgage market is complicated from the juridical perspective, in terms of the scope, multi-functionality, long-term investment that requires highly professional expertise to manage the mortgage business. Secondly, there are significant sources of demand supply ratio for mortgage lending between different regions of the country, even in Chisinau and in some district centers in Moldova the distribution of primary investors-temporarily owners of the idle funds may not be always very benefic.

Thus, specialized mortgage institutions are characterized by the following two options: an intermediary between the owners of temporarily free funds and debtors; the transformation option, attracting private and institutional investors available capital for long-term financing.

Underlying the concept of a specialized agency in mortgage implies the requirement to protect the rights of its depositors and creditors. *This requirement is*

- **specializarea**, care se manifestă prin aceea că băncile ipotecare efectuează numai anumite tipuri de operațiuni. Acest lucru face ușor previzibilă structura riscului bancar și reduce incertitudinea în tranzacții;

- **eficiența economică** – numărul limitat de operațiuni de creditare, angajate de băncile ipotecare, promovează eficiența în munca lor și permite să aibă un număr mai mic de personal decât în alte bănci; prin urmare, cheltuielile cu personalul și costurile materiale ale unei bănci ipotecare nu sunt atât de mari (acest lucru, de asemenea, ar trebui să reducă riscul de faliment);

- **congruența** (echivalența), ceea ce înseamnă necesitatea de a menține de către băncile ipotecare raportul *cerințe și obligații* în ceea ce privește volumul, maturitatea, randamentul și raportul dintre titlurile de creanță emise și capitalurile proprii ale băncii.

Investigarea fundamentelor teoretice specializării instituțiilor de credit de pe piața creditelor ipotecare a permis definirea caracteristicii lor esențiale, care constă în limitarea riscului prin specializarea în oferirea, în primul rând, a creditelor ipotecare și fragmentarea acestora. Piețele emergente din R. Moldova a creditelor pentru locuințe, de asemenea, se caracterizează printr-un grad înalt de instituționalizare.

Practica de creditare ipotecară este furnizată de către băncile comerciale de tip clasic (universal), băncile specializate în credite ipotecare, agențiile ipotecare etc. Regulamentul Băncii Naționale pentru creditorii imobiliari pe piață nu este diferit de acel a băncilor universale. În conformitate cu scopurile de reglementare desemnate prin lege (menținerea stabilității sistemului bancar, protejarea intereselor deponenților și creditorilor), obiectele de reglementare sunt: înființarea unei instituții de credit; operațiunile bancare în procesul de funcționare a instituției de credit; procedura de lichidare, conversia instituției de credit etc.

Scopul de reglementare în crearea instituției de credit constă în monitorizarea performanței operațiunilor bancare numai de acei operatorii economici, care sunt autorizați să le pună în aplicare de către un organism autorizat (BNM), astfel pentru eliminarea întreprinderilor cu risc înalt sau non-viabile în stadiul creării acestora; abordarea selectivă pentru viitorii proprietari și manageri. Sistemul de reglementare a creării instituțiilor de credit se bazează pe înregistrarea lor și eliberarea licenței, cu rezerva respectării anumitor condiții: cerințele minime pentru capitalul autorizat și a structurii acestuia, viabilitatea financiară a fondatorilor, cerințele de calificare pentru conducere etc.

Cu toate acestea, credem că utilizarea reglementării instituțiilor de credit ipotecar se efectuează după o serie de cauze obiective, indiferent de identitatea lor ca instituții de credit specializate, care fac afacerile ipotecare nu numai economic dezavantajoase, dar în mod obiectiv întâmpină obstacole juridice. Acestea sunt, în primul rând, constrângerile fundamentale privind crearea de instituții specializate în creditare ipotecară, legate de lipsa conceptului *instituție de credit specializată* în legea bancară.

În al doilea rând, în conformitate cu instrucțiunile BNM 109-XVI din 16.05.2008, în vigoare din 20.06.2008, art. 5, „suma minimă scrisă și depusă în capitalul băncii se

implemented by the following principles:

- **specialization**, which is manifested by the fact that mortgage banks perform only certain types of operations. This makes a very predictable structure of banking risk and reduces uncertainty in transactions;

- **economic efficiency**, the limited number of lending, mortgage banks employed, promote efficiency in their work and allow to have fewer staff than in other banks, therefore the staff and material costs of a mortgage bank is not so great (this should also reduce the risk of bankruptcy);

- **congruence** (equivalence) – which means the need to maintain the mortgage banks report *requirements and obligations* in terms of volume, maturity, yield and ratio of the debt issued over the equity of the bank.

Investigating the foundations of the theoretical specialization of credit institutions on the mortgage market has allowed to define their essential feature, which is to limit risk by specializing in providing first mortgages, and their fragmentation. The emerging markets of mortgage loans in Moldova are also characterized by a high degree of institutionalization.

The practice of mortgage lending is provided by classical (universal) commercial banks, specializing in mortgages, mortgage agencies, etc. The national Bank Regulation for estate creditors on the market is not different from that of universal banks. In accordance with regulatory purposes designated by law (banking system stability, protection of the depositors and creditors interest) the regulatory objects are: the establishment of credit institutions, banking operations in the process of functioning of the credit institutions, the liquidation procedure, the conversion of credit institutions etc.

The regulatory purpose in creating the credit institution is monitoring the performance of banking operations only by those operators who are authorized to implement them by an authorized body (NBM), so, in order to eliminate the high-risk or non-viable businesses at the stage of creating their selective approach for future owners and managers. The system of regulation of credit institution building is based on their registration and license, subject to compliance with certain conditions: the minimum authorized capital structure, financial viability of founders, qualification requirements for driving, etc.

However, we believe that the use of regulation for the mortgage credit institutions is made after a series of objective reasons, regardless their identity as a specialized credit institutions that make the mortgage business not only economically disadvantageous, but objectively encounter legal obstacles. These are primarily the fundamental constraints on the creation of institutions specializing in mortgage credit, related to the lack of concept of *credit institution specializing in banking law*.

Secondly, in accordance with the instructions of the National Bank of Moldova 109-XVI from 16.05.2008, in force from 20.06.2008 art.5 “the minimum amount

stabilește în cuantum de 100 milioane lei”. Apariția mai multor operatori (agenții ipotecare, companii de construcții și economii) trebuie să se înființeze și să acționeze drept creditori de tip clasici, cu toate consecințele care decurg din aceasta. Astfel, organizarea în masă a pieței creditelor ipotecare social-semnificative, bazate pe o rețea extinsă de instituții ipotecare non-bancare, cum ar fi casele de economii operaționale, agențiile de credit ipotecar în republică nu a fost încă posibil.

Modalitatea de control de bază a activităților curente ale instituțiilor de creditare este supravegherea documentară la distanță. Scopul supravegherii off-site este controlul asupra volumului preluat de riscuri de instituția de creditare; (identificarea problemelor la un stadiu incipient în activitățile sale și măsurile pentru depășirea fenomenelor și tendințelor negative); dezvoltarea instituțiilor de credit prin crearea secțiilor teritoriale separate; extinderea activității din punctul de vedere al modificării etapelor de efectuare a anumitor proceduri; modificările în componența membrilor, componența administrației instituției de credit, funcționarea sistemului de control intern în cadrul instituției de credit.

Totuși, considerăm că aplicarea la instituțiile de creditare ipotecară a formelor tradiționale de supraveghere de la distanță, specifice pentru băncile de tip universal, reduce, de asemenea, rolul instituțiilor de reglementare în dezvoltarea creditării ipotecare, în special a cerințelor pentru adaptarea capitalului, a normelor de lichiditate. Analizând reglementările activității băncilor comerciale (pe acțiuni), private și cooperatiste (cu modificări ulterioare), observăm că nu se permite procesul de refinanțare a unui credit ipotecar prin emisia hârtiilor de valoare ipotecare. În plus, răspândirea cerințelor de supraveghere bancară și reglementare a băncilor universale asupra activității băncilor ipotecare, a caselor de economii, agențiilor ipotecare, practic, o face fără nici un sens, deoarece acestea devin punct de vedere economic ineficiente.

Controlul calității portofoliului de credite și a nivelului de management al riscului de credit, puse în aplicare în conformitate cu regulamentul BNM „Cu privire la clasificarea activelor și a angajamentelor condiționale și formarea reducerilor pentru pierderi la active și a provizioanelor pentru pierderi la angajamente condiționale” nr. 224 din 30.08.2007 impune instituțiilor de creditare să creeze rezerve în mărime 2-100% din creditele contractate. În conformitate cu aceste standarde, băncile sunt obligate să refere la costuri sume considerabile de bani. La rate ale dobânzii relativ reduse la creditele ipotecare, instituțiile de credit specializate devin neprofitabile. Fiabilitatea ipotecii asigurată prin legislația bancară nu este luată în considerare; în plus, este identificată cu constituirea rezervelor cu garanție obișnuită pentru creditele de consum, cum ar fi garantarea unei persoane juridice, care nu are nici o istorie de credit, cu un capital social minim.

Rezervarea obligatorie a resurselor de creditare, în conformitate cu regulamentele privind rezervele obligatorii ale instituțiilor de credit depuse la Banca Națională a Moldovei, de asemenea, reduce eficiența participanților la afacerile ipotecare. Luând în considerare aplicarea, în sistemul modern de creditare ipotecară, a principiului cotei de participare inițială obligatorie de către viitorii debitori (la o rată de 30 la sută sau mai mult din costul locuințelor viitoare), rezervarea

subscribed and deposited in the bank capital is determined in quantum of 100 million lei”. Appearance of several operators (mortgage agencies, construction and savings companies) should be set up to act as classic lenders with all the consequences arising there from. Therefore, the mass organization of social-significant mortgage credits on the market, based on an extensive network of non-bank mortgage institutions, such as operational savings, mortgage agencies in the Republic of Moldova has not yet been possible.

The basic control method of the current activities of the lending institutions are documentary supervision at distance. The purpose of surveillance off-site is the control over: the volume taken by the credit risk institution, (identifying problems at an early stage in its activities and measures to overcome the negative phenomena and trends), development of credit institutions, by creating separate territorial divisions; its expansion in terms of stages of making changes to certain procedures, changes in the membership composition of the credit institution administration, operation of internal control within the credit institution.

However, we believe that the application for mortgage lending institutions of traditional forms of remote surveillance, specific for universal type banks, also reduces the role of regulatory institutions in the development of mortgage lending. In particular the requirements for adjustment of capital, liquidity norms. Analyzing the regulations of private and cooperative commercial banks (stock)” (as amended) does not allow enough process of refinancing a mortgage, the mortgage securities emission. In addition, the spread of banking supervision and regulation requirements of universal banks on the activity of mortgage banks, savings banks, mortgage agencies basically makes no sense because they are economically inefficient.

The quality control of the credit portfolio and credit risk management, implemented in accordance with the Bank Regulation “regarding the classification of assets and engagements and training allowance for assets and provisions for losses on engagements” no. 224 of 30.08.2007, requires lending institutions to create reserves worth 2-100% of the loans. Under these standards, banks are required to set as costs considerable sums of money. At relatively low interest rates on mortgages, specialized credit institutions become unprofitable. Reliability ensured by mortgage banking law is not taken into account, moreover is identified with the usual reserve to guarantee consumer loans, such as guaranteeing a legal person that has no credit history with a minimum share of capital.

Compulsory booking of the credit resources in accordance with the National Banks regulations “on required reserves of credit institutions deposited at the National Bank” also reduces the efficiency of the mortgage business participants. Considering the application of modern system of mortgage lending in the principle of compulsory initial rate of participation by

de fonduri atrase duce la creșterea ratelor dobânzilor bancare la creditele ipotecare, în comparație cu costul de împrumuturi ale participanților non-bancari de pe piața ipotecară.

Necesitatea de a se conforma cerințelor de execuție transparentă a tranzacției cu creditul ipotecar cauzează, de asemenea, creșterea costului de tranzacție pentru debitor la achitarea taxei de 1,5% din valoarea de piață a bunului achiziționat, achitarea expertului independent pentru serviciile prestate, înregistrarea tranzacției de creditare, rambursarea plăților fiscale către vânzătorul de locuințe.

Analiza doar a câteva aspecte de reglementare a participanților pieței ipotecare face evidentă *concluzia* că nivelul dur (neflexibil) de reglementare a instituțiilor de credit devine o barieră, încetinind dezvoltarea masivă a pieței ipotecare, reduce competitivitatea instituțiilor de credit și, prin urmare, disponibilitatea creditelor pentru populație. Soluția de perspectivă a acestei probleme este versiunea de dezvoltare a mediului instituțional al pieței ipotecare prin adoptarea unui set nou de legi, care ar legaliza principiul specializării activității pieței ipotecare (de modificare a legii despre bănci și activitate bancară „Cu privire la statutul unei instituții de credit specializate”, de aprobare a legilor „Cu privire la băncile ipotecare”, „Cu privire la casele de economii”, „Cu privire la emiterea titlurilor de valoare imobiliară”), introducerea modificărilor în actele de activitate a Băncii Naționale în ceea ce privește reglementarea și supravegherea participanților la piața creditelor ipotecare.

A doua problemă (evaluarea comparativă a efectelor reglementării participanților de diferite tipuri de pe piața ipotecară), a fost rezolvată prin analiza reglementării securității și competitivității instituțiilor de credit, a companiilor financiare de construcții, cooperativelor de construcții a spațiului locativ.

Analiza anterioară a reglementării instituțiilor de credit – participanții la sistemul de creditare ipotecară, conduce la încheierea unei concluzii; pe de o parte, acestea au grad ridicat de fiabilitate, pe de altă parte – lipsa de competitivitate în comparație cu ceilalți participanți pe piață, din cauza costurilor de tranzacție ridicate, pe care creditorii le răsfrâng asupra debitorilor.

Este foarte important rolul instituțiilor de reglementare în activitatea companiilor de construcție (instituțiilor financiare de construcție), care utilizează, de regulă, *instrumente „cvaziipotecare”*. Relațiile dintre acestea și cumpărătorii de locuințe sunt constituite în baza contractului de investire în construcția de locuințe, care presupune angajarea cumpărătorului de a achita în avans (la o rată de 40 la sută sau mai mult) și plata în rate a sumei rămase pe parcursul perioadei de construire. Se utilizează și o altă posibilitate de plată în rate pe termen lung (după darea în exploatare a locuinței) în condiții de „închiriere pe termen lung, cu drept de cumpărare ulterioară”. Analiza mecanismului de reglementare a acestor structuri permite de a efectua următoarele *concluzii*:

Geografia pieței firmelor de construcții, practic, este nelimitată, aceasta poate fi efectuată oriunde în țară. Gama de servicii este limitată în baza contractului de investire, adică mobilizarea capitalurilor persoanelor fizice și juridice se efectuează direct, cu toate consecințele ulterioare.

prospective borrowers (at a rate of 30 percent or more of the cost of future housing), reservation of funds, banks increase interest rates on loans mortgage loans compared with the cost to the participants of non-bank mortgage market.

The need to comply with the requirements of implementing transparent mortgage transaction also causes increased transaction costs for the debtor to pay the fee of 1.5% of the market value of the property purchased, the independent expert paid for their services, loan transaction record, reimbursement of tax payments to the seller of homes.

Analysis of only few regulatory issues of the mortgage market participants makes clear the *conclusion* that the tight (non flexible) governing credit institutions are a barrier, slowing the development of massive mortgage market, reducing the competitiveness of credit institutions and, therefore, the availability of crediting the population. The solution of this problem is future development version of the institutional environment of the mortgage market by adopting a new set of laws that would legalize the specialization principle of the mortgage market activity (amending the Law on banks and banking activity, regarding the status of a specialized credit institution, approval of the Law “On mortgage banks”. “On savings”, “On the issue of real estate securities”, the introduction of changes in regulatory acts of the National Bank, in terms of regulation and supervision of the mortgage market participants.

The second problem (the comparative assessment of the effects of different types of participants regulation from the mortgage market), was solved by analyzing the regulation of safety and competitiveness of credit institutions, financial building companies, and housing construction cooperatives.

Previous analysis of regulation of credit institutions – participants of mortgage lending system, leads to the conclusion, on the one hand they have high reliability, on the other hand – the lack of competitiveness compared to other market participants because of the high transaction costs which creditors resides on debtors.

It is very important the role of the regulatory institutions in the construction business companies (financial, construction institutions), using as a rule, *“quasimortgage” tools*. Relations between them and buyers of housing are made under the contract of investment in housing, which involves engaging the buyer to pay in advance (at a rate of 40 percent or more), and installment payment of the amount remaining during construction. It is used also, another opportunity for long term hire (after commissioning the housing maintenance) under “long term lease with an option to purchase later”. Analysis of regulatory mechanism of these structures allows performing the following *conclusions*.

Geography of the construction firms market is virtually unlimited, construction can be done anywhere in the country. The range of services is limited under the investment contract, i.e. raising the capital of natural and

Funcționează *constrângeri naturale*: timpul pentru atragerea fondurilor este limitat de perioada de construcție, perioada „plății eșalonate”: dimensiunea fondurilor proprii disponibile sau a profiturilor subiecților economici; locul de construcție este a doua restricție. Costurile cumpărătorilor – chiriași ai locuinței (cu condiția răscumpărării locuinței în rate) este minim: nu există nici o cerință de a confirma legalitatea veniturilor și necesitatea, prin urmare, declarării impozitelor plătite, nu este nevoie de a plăti taxa de stat; sunt minimizate și costurile indirecte ale companiilor de construcții în lipsa legii în privința formării rezervelor. În ceea ce privește calitatea serviciilor din punctul de vedere al vitezei de livrare a lor, în majoritatea cazurilor aceasta este maximă, ceea ce nu dovedește fiabilitatea lor.

Regulamentul fiabilității firmelor de construcții este minim, deoarece se supun reglementării numai serviciile de construire prin acordarea licenței de activitate; în plus, trebuie să treacă prin procedura de aprobare a construcției, adoptarea unei decizii de dare în exploatare a construcției locative de către Comisia de Stat. Mobilizarea fondurilor, a riscurilor asociate cu construcția, practic, nu sunt obiectul unei reglementări. Capitalul social al societății, înregistrat oficial, de obicei, este minim, raportul dintre fondurile proprii și împrumutate în raportul financiar sunt aproape critice, profitul este minimizat, pentru a se eschiva de la plata impozitelor și, în cele mai multe cazuri, situațiile financiare nu corespund realității. Cu toate acestea, efectul pârghiei financiare, din cauza lipsei plății pentru mobilizarea resurselor financiare ale investitorilor, sunt maxime. Această situație conduce la un grad ridicat, de facto, al profitului nedeclarat, obținut de agenții economici.

Evaluând rolul reglementării de către companiile financiare de construcții a imobilului locativ pe piața creditelor ipotecare, trebuie remarcat nivelul ridicat al competitivității acestora, comoditatea serviciilor prestate populației, nivelul scăzut de încredere. Dezvoltarea creditării ipotecare prin utilizarea economiilor bănești ale populației în construcții, prevede un model de autofinanțare a lucrărilor de construcție ale membrilor cooperativei de către fondul de ajutor financiar, adică resursele financiare, utilizate de cooperativă pentru creditarea membrilor săi. Formarea fondului se efectuează din contul acțiunilor membrilor cooperativei, transferate în proprietate, și a economiilor personale ale cetățenilor-membrilor cooperativei.

Modelul de reglementare este caracterizat, în această schemă de creditare ipotecară, prin următorii parametri: piața serviciilor creditării ipotecare prin utilizarea economiilor bănești ale populației în construcții este limitată, de obicei, de ocuparea forței de muncă, interesele profesionale – ale membrilor cooperativei. În plus, o limitare semnificativă a activităților sale este cerința de a interzice emiterea de împrumuturi pentru cetățenii care nu sunt membri ai acesteia.

Gama de servicii are, de asemenea, unele limitări; este interzis „să se acorde împrumuturi persoanelor juridice; de a acționa în calitate de garant pentru obligațiile membrilor săi și alte părți terțe; de a face proprietatea lor ca o contribuție la capitalul social al cooperativei de producție și de a participa, în orice alt fel, la formarea activelor persoanelor juridice;

legal persons can be made directly with the consequences later. There work some *natural constraints*: time for fund-raising is limited during the construction period “staggered payment” – the size of available own funds or profits of developers, the construction site is the second constraint. Buyers costs’ – tenants of housing (housing provided redemption in installments) is minimal: there is no income requirement to confirm the legality and necessity, therefore, declare taxes paid, no need to pay fees, are minimized and indirect costs of the construction companies about the lack of law on reserve formation. Regarding the service quality in terms of their speed of delivery, in most cases it is maximum, which does not prove their reliability.

Regulation of the reliability of construction firms is minimal, because the regulation is subject only to the construction services business license, in addition, it must pass through the approval procedure of the construction, giving a decision on maintenance of housing construction by the State Commission. Borrowing funds, risks associated with construction, are practically not subject to regulation. Officially registered capital of the company is usually at minimum ratio of own and borrowed funds in the financial report are almost critical, the profit is minimized to evade taxes, and in most cases the financial statements are inaccurate. However, the effects of the financial leverage are maximum, because of lack of payment for mobilizing the financial resources of investors. This leads to a high de facto degree, of the undeclared profits obtained by companies.

Assessing the role of regulation of financial building companies on the housing mortgage market, it should be noted the high level of their competitiveness, convenience of services rendered at a low level of confidence. Development of mortgage lending by using the financial savings of the population in construction, provides a self-financing model of the construction of cooperative members by the financial aid fund, i.e. financial resources, used for crediting cooperative members. Forming is carried out at the expense of fund shares cooperative members transferred to the property, and personal savings of citizens, members of cooperative.

The regulatory model is characterized by the scheme of mortgage lending by the following parameters: mortgage lending market through the use of public savings in construction is limited, usually by the employment of the labor force, professional interests of the cooperative members. In addition, a significant limitation of its activities is the requirement to prohibit the issuance of loans to citizens who are not members of the cooperative.

The range of services also has some limitations, it is forbidden “to lend to businesses, to act as a guarantor for the obligations of its members and other third parties, to make their property as a contribution to the capital of production of cooperatives, and to participate in any other assets to form legal entities to issue their own securities, to buy shares and other securities of other

de a emite titluri de valoare proprii; de a cumpăra acțiuni și alte valori mobiliare ale altor emitenți; de a efectua alte operațiuni pe piețele financiare și de valori, cu excepția de a deține fonduri în conturi curente și depozite în bănci și a achiziționa titluri de valoare de stat și municipale”. Costurile de acces la serviciile cooperative sunt minime, deoarece este posibilă de a oferi membrilor cooperativei împrumut fără dobândă, în cazul în care contractul este pentru o sumă care nu depășește de cincizeci de ori salariul minim statutar, stabilit pe economie.

Evaluarea eficacității reglementării cooperativei care utilizează economiile bănești ale populației în construcția de locuințe dă posibilitate de a observa că există anumite limite în ceea ce privește fiabilitatea și competitivitatea; deși gradul de reglementare este scăzut, deoarece se reduce, în principal, la limitările proprietății interne, definite prin statut de adunarea generală a membrilor.

Concluzie. Rezumând rezultatele de investigație a impactului de reglementare asupra participanților pieței creditelor ipotecare de diferite tipuri, s-a constatat:

- că instituțiile definesc și limitează posibilitățile alternative, care sunt disponibile, fiecărui cumpărător potențial al spațiului locativ în ceea ce privește alegerea uneia sau altei forme de finanțare a cererii sale;

- gradul puternic a impactului de reglementare privind acțiunile unui sau altui creditor este proiectat pentru a reduce costurile, mai întâi de toate, ale debitorului, sporind, în același timp, și impactul asupra pierderii creditorilor;

- numărul mic al creditorilor mărește probabilitatea pierderii debitorilor. De fapt, se dovedește că grupul de creditori examinați anterior dobândește un avantaj competitiv în comparație cu primul, astfel extinzând domeniul de funcționare a lor și crescând riscul pentru debitor. Astfel, instituțiile de credit, care suportă costuri tranzacționale înalte ca urmare a reglementării, nu obțin un avantaj competitiv pe piața creditelor ipotecare. Evident este că anume datorită acestei circumstanțe ar trebui să se explice nivelul redus de activitate a băncilor și instituțiilor non-bancare de credit în acest segment de piață.

Procesele de schimbare instituțională în sistemul bancar, prin luarea în considerare a caracteristicilor creditorilor ipotecari ca obiecte de reglementare, sunt menite să elimine aceste imperfecțiuni care apar în momentul interacțiunii instituțiilor și organizațiilor de reglementare. Creșterea fiabilității și a competitivității altor participanți pe piața creditelor ipotecare ar putea fi atinsă prin răspândirea impactului de reglementare asupra activității autorităților de supraveghere (bancară), așa cum se observă în practica mondială.

issuers, any further transactions on financial markets and securities, except to hold funds in current accounts and deposits in banks and purchase state and municipal securities”. Costs to access the cooperatives are minimal because it is able to offer an interest-free loan to the cooperative members, if the contract is for an amount not exceeding fifty times the minimum wage in the economy established by the state.

Assessing the effectiveness of cooperative regulation using the cash savings of population in housing, gives the possibility to see that there are limits to the reliability and competitiveness; however, the degree of regulation is low, mainly because it reduces to the limitations of the internal ownership, defined by the statute of the general assembly.

Conclusion: Summarizing the results of the investigation of the regulatory impact on market participants of different mortgage types, it was found that:

- institutions define and limit the alternatives that are available for each potential purchaser of housing in terms of choosing one or another form of financing its application;

- a strong degree of regulatory impact on the actions of one or another lender is designed to reduce costs, first of all of the debtor, while improving also the impact on creditors' loss;

- a low exposure degree of the creditors increases the likelihood of debtors loss. In fact, it appears that creditors previously examined group acquires a competitive advantage compared to the first, thus, extending their operating range, and increasing the risk for the borrower. Thus, credit institutions, which support high transaction costs due to regulation, don't gain a competitive advantage in the mortgage market. Obviously, that is due to the circumstances that should explain the low level of activity of banks and non-bank credit institutions in this market segment.

Institutional change processes in the banking system, taking into account the characteristics of mortgage lenders as objects of regulation, are designed to eliminate these imperfections that appear in the moment of interaction of regulatory institutions and organizations. Increased reliability and competitiveness of other participants in the mortgage market could be achieved by spreading regulatory impact on the work of supervisors (banking), as observed in the world practice.

Bibliografie/ Bibliography

1. Monitorul Oficial al R.Moldova nr.67-72/168 din 30.04.2004
2. Monitorul Oficial al R.Moldova nr.110-113/334 din 02.07.2010, Monitorul Oficial al R.Moldova nr.1/2 din 01.01.1996
3. Conceptul de credit ipotecar . Fondul Român de Garantare a Creditelor pentru întreprinzătorii Privati. World Trade Centre, 2002
4. Ghițu M. *Cum să obții un credit sau împrumut de la instituțiile bancare și nebankare din Republica Moldova*. Ghid pentru întreprinzători. Proiectul BIZPRO-Moldova și Asociația primarilor și Colectivităților locale din R.M.-Chișinău 2003
5. G.A. Țâlina. *Ipoteca: jilie i credit*. Moscva: Izdatelstvo „Economica”.

REORGANIZAREA ȘI RESTRUCTURAREA FUNCȚIUNII DE RESURSE UMANE ÎN ÎNȚEPRINDERILE DIN SECTORUL TURISMULUI

Drd. Alexandrina-Mirela STAN, ASEM

Reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane poate constitui o importantă pârghie în procesul schimbării organizaționale a unei întreprinderi din turism. Pentru a determina ce fel de competențe (interne sau externe) din domeniul resurselor umane sunt adecvate întreprinderii din domeniul turismului, poate fi utilizat auditul resurselor umane. Acest instrument poate fi utilizat în scopul examinării practicilor actuale din domeniu și stabilirii direcțiilor de îmbunătățire a funcțiunii de resurse umane.

Resursele umane reprezintă o componentă importantă a unei organizații în economia actuală. Organizațiile au constatat că introducerea componentei de resurse umane în rândul activităților strategice ale firmei poate conduce la minimizarea problemelor care apar în legătură cu personalul. Un departament de resurse umane eficient determină o creștere a stabilității și fidelității personalului în cadrul unei organizații, făcându-i pe angajați să se simtă puși în valoare, spunându-le ce se așteaptă de la ei, precum și ce pot aștepta ei de la angajator. În cazul unor organizații mici, cu un număr mic de persoane salariate, nu se resimte necesitatea unei persoane care să se ocupe de domeniul resurselor umane (Chivu, 2003). Cu toate acestea, orice organizație are nevoie de o serie de competențe în domeniul dat. Acestea pot proveni de la un consultant în domeniul resurselor umane din exteriorul organizației sau de la o persoană din cadrul organizației, specializată în acest sens, care îndeplinește și alte obligații. De exemplu, multe companii din domeniul turismului (îndeosebi agențiile de turism, pensiunile ce au un număr redus de personal) conferă atribuții în domeniul resurselor umane angajatului responsabil de contabilitatea firmei. În cadrul companiilor mari (hoteluri, tour-operatori) există funcții specializate: analiști de resurse umane, inspecții de resurse umane, aflate sub coordonarea unui manager de resurse umane.

Pentru determinarea ce fel de competențe (interne sau externe) din domeniul resurselor umane sunt adecvate organizației, poate fi utilizat **auditul resurselor umane**. Acest instrument poate fi aplicat atât în organizațiile mici, cât și în cele mari în scopul examinării practicilor actuale din domeniul resurselor umane și stabilirii ariilor de responsabilitate, în cadrul cărora trebuie acționat în sensul îmbunătățirii. Auditul reprezintă un ghid de acțiuni, care asigură pas cu pas compatibilitatea activității de resurse umane din cadrul organizației cu reglementările legale și cu practicile informale.

Multe întreprinderi din industria turistică consideră că auditul se referă doar la armonizarea activității de resurse

REORGANIZATION AND RESTRUCTURING THE HUMAN RESOURCES FUNCTION IN TOURISM BUSINESSES

*PhD candidate Alexandrina Mirela STAN,
AESM*

Reorganization and restructuring the human resources function can be an important leverage in the process of organizational change in the tourism business. To determine what kind of skills (internal or external) are adequate human resource company can be used in tourism human resources audit. This tool can be used to examine current practices and establish human resource departments to improve the human resource function.

Human resources are an important component of an organization in today's economy. Organizations have found that the introduction of human resource component among the company's strategic activities can lead to the minimization of problems arising in connection with staff. An effective human resources department increases the stability and loyalty of staff within an organization, making the employees feel the value placed by telling them what is expected of them and what they can expect from your employer. For small organizations with a small number of people employed is not felt the need for people to handle human resources (Chivu, 2003). However, every organization needs a set of competencies in human resources. They may come from a human resources consultant from outside the organization or a person within the organization specialized in this regard, which also perform other duties. For example, many companies in the tourism sector (especially travel agencies, hostels, which have a small number of staff) to confer powers on human resources employee responsible for the accounting firm. In large companies (hotels, tour operators) there are specialized functions: human resources analysts, human resources inspectors, under the direction of a human resources manager.

In order to determine what kind of skills (internal or external) of the organization's human resources are adequate, **human resources audit can be used**. This tool can be applied to both small organizations and the larger ones in order to review current practices in human resources and establish areas of responsibility within which action must be taken in order to improve. The audit guide is a step that ensures consistency of human resources within the organization with legal regulations and informal practices.

umane la reglementările legale. Pe lângă aceasta, auditul trebuie să aibă în vedere modul în care organizația asigură un grad mare de satisfacție a angajaților. Salariații unei întreprinderi din industria turistică doresc ca angajatorul să fie consecvent și corect. Ei nu au probleme în acceptarea regulilor și recomandărilor atât timp cât cunosc ce se așteaptă de la ei și de la colegii lor. Implementarea rezultatelor auditului va determina crearea unei culturi organizaționale standardizate și consecvente. Totodată, auditul dă posibilitatea eficientizării managementului resurselor umane prin recompensarea performanțelor și înlăturarea celor care nu se ridică la standardele organizației. Sistemele de recunoaștere a realizărilor și de recompensare a acestora permit construirea unei echipe unite și competitive prin intensificarea satisfacțiilor oferite și cultivarea fidelității salariaților (Nicolescu, 1998, p. 444).

Auditul resurselor umane este esențial și constituie un fundament pentru operațiunea de reorganizare și restructurare a funcțiunii de resurse umane. *Prin realizarea reorganizării și restructurării funcțiunii de resurse umane, organizația trebuie să își propună atingerea următoarelor obiective (Gillet și Egglund, 2002):*

- menținerea sarcinilor departamentului de resurse umane în armonie cu viziunea și cu strategiile pe termen lung ale întreprinderii din industria turistică;
- clarificarea practicilor și procedurilor din domeniul resurselor umane, precum și a rolurilor diferitelor departamente sau persoane din management, din sistemele de execuție și de conducere ale întreprinderii din industria turistică;
- stabilirea unor puncte de referință în vederea punerii în practică a soluțiilor previzionate;
- îmbunătățirea eficienței și productivității muncii și reducerea costurilor cu resursele umane;
- evaluarea situației curente din cadrul funcțiunii de resurse umane;
- standardizarea practicilor și procedurilor utilizate în cadrul unei întreprinderi din industria turistică la diferite niveluri sau componente departamentale;
- îmbunătățirea comunicării în cadrul resurselor umane proprii, crescând credibilitatea și gradul de percepție a top-managementului în rândul personalului de execuție.

Reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane este extrem de utilă în momentele de criză, când productivitatea nu este cea corespunzătoare și nivelul motivației este foarte coborât sau când apar situații conflictuale, tensionate (Fleseriu, 2004). Pentru a putea stabili direcțiile de acțiune adecvate, este necesară o diagnosticare cât mai exactă a companiei din punctul de vedere al resurselor umane. Atunci când acțiunea departamentului de resurse umane nu este suficientă pentru îmbunătățirea eficienței și situației financiare a întreprinderii din industria turistică sau în aplanarea conflictelor, auditul

Many businesses in the hospitality industry believe that the audit covers only the harmonization of human resources work at the legal regulations. In addition, the audit should consider how the organization ensures a high degree of employee satisfaction. Employees of businesses in the hospitality industry want to have a consistent and fair employer. They have no problem in accepting the recommendations as long as they know the rules and what is expected of them and their colleagues. Implementation of audit results will lead to the creation of a standardized and consistent corporate culture. However, the audit enables efficient management of human resources, rewarding performance and removing those who do not meet the standards of the organization. Systems recognize and reward their achievements allow us to build a united and competitive teams through increased loyalty and cultivating offered employees' satisfactions (Nicolescu, 1998, p.444).

Audit of human resources is essential and is the basis for the operation of reorganization and restructuring of human resource functions. *By carrying out the reorganization and restructuring of human resources duties organization should aim at achieving the following objectives (Gillet and Egglund, 2002):*

- that the objectives of human resources are in harmony with the vision and long term business strategies in the hospitality industry;
- clarify the practices and procedures of human resources and the roles of different departments or individuals in management of systems implementation and management of the enterprise in the hospitality industry;
- establish benchmarks for the implementation of prospective solutions;
- improving efficiency and productivity and reduce costs of human resources;
- assessing the current situation in the human resources function;
- standardization of practices and procedures used in an enterprise in the hospitality industry at various levels or parts department;
- improve communication within their human resources and increasing the degree of perceived credibility of top management performance among staff.

Reorganization and restructuring the human resources function is extremely useful in times of crisis, when productivity is not appropriate and the motivation level is very low or when there are conflicts, tensions (Fleseriu, 2004). To determine the appropriate course of action is necessary an accurate diagnosis of the company in terms of human resources. When the human resources department action is not sufficient to improve the efficiency and financial situation of the tourist industry or in conflict resolution, human resources audit provides a

resurselor umane oferă o analiză clară și obiectivă a funcționării componentei de resurse umane, prescriind soluții. O auditare atentă și un raport în această privință pot evita multe probleme ulterioare sau le pot anticipa (Fisher și Shaw, 1999).

Datorită problemelor și disfuncționalităților care au fost deja evidențiate, reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane în industria turismului din România este necesară și nu poate fi amânată. Conform unor specialiști în resurse umane, *reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane poate fi parcursă în patru etape* (Armstrong, 2002, p. 269):

- a) definirea practicilor și procedurilor dorite a fi aplicate în domeniul resurselor umane dintr-o anumită întreprindere din industria turistică;
- b) evaluarea practicilor și procedurilor curente prin prisma criteriilor stabilite în cadrul primei etape;
- c) analiza rezultatelor obținute;
- d) actualizarea obiectivelor întreprinderii din industria turistică, luând în considerare concluziile auditului și fundamentarea direcțiilor de acțiune în domeniul resurselor umane.

Această abordare poate fi repetată fie anual, odată cu activitatea de planificare și stabilire a obiectivelor anuale, fie la o perioadă mai mare, în momentul stabilirii strategiilor pe termen lung ale întreprinderii din industria turistică. Rezultatele implementării soluțiilor prevăzute în urma reorganizării și restructurării funcțiunii de resurse umane vor putea fi cuantificate concomitent cu analiza îndeplinirii obiectivelor anuale, respectiv a obiectivelor strategice stabilite pentru perioadele multianuale.

În opinia noastră, o modalitate eficientă de desfășurare a *reorganizării și restructurării funcțiunii de resurse umane presupune parcurgerea următorilor pași*: determinarea scopului procesului de reorganizare și restructurare a funcțiunii de resurse umane; dezvoltarea unei fișe-chestionar privind domeniul resurselor umane din cadrul întreprinderii din industria turistică; colectarea datelor; compararea rezultatelor obținute cu standardele privind resursele umane unanim acceptate; feedback-ul (crearea unui plan de acțiune); instituirea unui climat de continuă îmbunătățire a politicilor și practicilor privind resursele umane.

a. Determinarea scopului procesului de reorganizare și restructurare a funcțiunii de resurse umane

Pentru stabilirea informațiilor necesare pentru realizarea procesului de Reorganizare și restructurare a funcțiunii de resurse umane, este esențială stabilirea domeniilor-țintă care vor constitui obiectul analizei. În cazul în care întreprinderea din industria turistică nu a realizat niciodată un audit sau ultimul audit a fost realizat în urmă cu 2-3 ani, se impune o auditare completă a funcției de resurse umane. Dimpotrivă, auditarea anuală se va focaliza asupra domeniilor care au suferit modificări recente atât din punct de vedere legislativ, cât și al practicilor acceptate;

b. Dezvoltarea unei fișe-chestionar privind domeniul resurselor umane din cadrul organizației

În cazul desfășurării procesului de reorganizare și

clear and objective analysis of the operation component of human resources, prescribing solutions. A careful audit and a report in this regard may avoid subsequent problems they can anticipate (Fisher and Shaw, 1999).

Because of problems and failures that have already been highlighted, reorganizing and restructuring the human resources function in the tourism industry in Romania is required and may be delayed. According to specialists in human resources, *reorganization and restructuring of human resource functions may be covered in four stages* (Armstrong, 2002, p. 269):

- a) define desired practices and procedures to be applied in human resources from a particular company in the hospitality industry;
- b) assessment of current practices and procedures in light of the criteria set out in the first stage;
- c) analyzing the results obtained;
- d) updating of the tourism business objectives taking into account the conclusions of the foundation courses of action and human resources.

This four-step approach can be repeated annually, with business planning and annual goal setting, either a longer period in establishing long term business strategies in the hospitality industry. Results expected from the implementation of solutions to reorganize and restructure the human resources function can be quantified once the analysis of annual objectives, namely the strategic objectives set for the multi-annual periods.

In our opinion an effective way to conduct the *reorganization and restructuring of the HR function involves the following steps*: determining the purpose of the reorganization and restructuring of the HR function, developing a questionnaire on human resource records of the enterprises in the tourism industry; data collection; comparing results with the accepted standards for human resources; feedback (creating an action plan), establishing a climate of continuous improvement of human resources policies and practices.

a. Determine the purpose of the reorganization and restructuring of human resources functions

To ascertain the information necessary for the reorganization and restructuring of human resource functions is essential to establish target areas that will be analyzed. If the tourist industry organization has never conducted an audit or final audit was conducted 2-3 years ago requires a complete audit of the HR function. Conversely, annual audits will focus on areas that have undergone recent changes both in terms of legislation and legally accepted practices.

b. Develop a questionnaire on human resource records of the organization

In case of carrying out the reorganization and restructuring of human resource functions, the action to

restructurare a funcțiunii de resurse umane, acțiunea de formulare a unei fișe-chestionar care să vizeze toate domeniile resurselor umane prezintă o importanță deosebită. În acest sens, trebuie dezvoltată o listă de întrebări care să acopere toate domeniile de interes;

c. Colectarea datelor

În cadrul acestui pas, echipa care se ocupă cu procesul de reorganizare și restructurare a funcțiunii de resurse umane va aduna informațiile necesare realizării raportului de audit. Fișa-chestionar reprezintă o foaie de drum pentru cei care realizează reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane, indicând locurile din care vor fi culese datele. Tehnicile utilizate pentru colectarea datelor sunt: interviul; participarea la activitățile zilnice ale hotelului sau restaurantului; consultarea documentelor;

d. Compararea rezultatelor obținute cu standardele privind resursele umane unanim acceptate

În vederea întocmirii raportului de audit, este necesară compararea rezultatelor obținute prin aplicarea fișei-chestionar cu standardele (legislația națională privind organizarea muncii și practicile privind resursele umane unanim acceptate la nivel național și internațional). Prin această comparație se vor stabili abaterile de la normele legale, precum și diferențele față de politicile, practicile și procedurile utilizate în cadrul unor întreprinderi similare din industria turistică, ce își desfășoară activitatea în plan național sau transnațional. De asemenea, vor fi comparați indicatorii privind resursele umane stabiliți la nivelul întreprinderii din industria turistică cu indicatorii similari ai altor întreprinderi;

3. Feedback-ul (crearea unui plan de acțiune)

În cadrul raportului de audit sunt înscrise constatările, fiind subliniate deficiențele și enunțate o serie de recomandări pentru corectarea acestora. Pe baza recomandărilor din raportul de audit, întreprinderea din industria turistică trebuie să creeze un plan de acțiune, care să implementeze modificările sugerate. Acțiunile prevăzute în acest plan vor fi ierarhizate pe trei niveluri: acțiuni pe termen scurt (deficiențele trebuie remediate imediat – vizează, de regulă, abaterile de la acte normative); acțiuni pe termen mediu (deficiențele trebuie remediate în câteva luni – vizează, de regulă, modificarea practicilor și procedurilor din domeniul resurselor umane); acțiuni pe termen lung (înlăturarea deficiențelor presupune un proces îndelungat și gradual – vizează, de regulă, modificarea politicilor și strategiilor din domeniul resurselor umane);

f. Instituirea unui climat de continuă îmbunătățire a politicilor și practicilor privind resursele umane

Reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane trebuie să conducă la instituirea unui climat care să încurajeze observația constantă și îmbunătățirea continuă a politicilor, practicilor și procedurilor întreprinderii din industria turistică. Acest proces continuu îi va permite organizației să obțină și să-și mențină un avantaj competitiv în domeniul resurselor umane față de celelalte organizații similare.

formulate a questionnaire form covering all fields of human resources is of particular importance. In this respect have developed a list of questions covering all areas of interest.

c. Data collection

In this step the team dealing with the reorganization and restructuring of human resource functions has to gather information necessary to conduct the audit report. Questionnaire sheet is a road map for those who implement the reorganization and restructuring of human resources functions, indicating the places from which data will be gathered. Techniques used for data collection are: interview, participation in daily activities of hotel or restaurant, consultation documents.

d. Comparing the results obtained with the accepted standards for human resources

In preparing to audit is necessary to compare results obtained with the questionnaire sheet standards (national legislation on work organization and human resources practices widely accepted nationally and internationally). This comparison will determine deviations from legal norms, and differences with the policies, practices and procedures used in some businesses related to tourism industry operates on a national or transnational. There will also be compared to established indicators of human resources at the enterprise level in the hospitality industry with similar ratios of other companies.

3. Feedback (create an action plan)

In the audit report are included findings are highlighted shortcomings and set out a series of recommendations for their correction. Based on the recommendations of the audit report, the organization of the tourist industry should create an action plan to implement the suggested changes. Actions under the plan will be ranked on three levels: short-term actions (deficiencies must be remedied immediately – usually address deviations from normative acts) medium-term actions (deficiencies must be remedied in a few months – usually address, changing practices and procedures of human resources), long-term measures (removal of deficiencies involves a long and gradual process – usually address, change policies and strategies in human resources);

f. Establish a climate of continuous improvement of human resources policies and practices

Reorganization and restructuring the human resources function should lead to a climate that encourages constant observation and continuous improvement of policies, practices and procedures in the hospitality industry business. This ongoing process will enable the organization to obtain and maintain a competitive advantage in human resources from other similar organizations.

Concluzii

Reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane este un proces și un mare consumator de timp. El necesită consultarea unui număr mare de documente, precum și interviuarea stafului departamentului de resurse umane, a unor salariați situați în puncte-cheie ale organizației, precum și a managerilor de pe diferite niveluri. Durata reorganizării și restructurării funcțiunii de resurse umane va depinde de: mărimea întreprinderi din industria turistică, tipul organizației (hotel, restaurant, agenție de voiaj etc.), felul informațiilor pe care organizația speră să-l obțină, scopul reorganizării și restructurării, numărul persoanelor incluse în echipă.

Realizarea reorganizării și restructurării funcțiunii de resurse umane se poate realiza cu resurse interne din cadrul departamentului de personal, în cazul în care inspectorii și analiștii de personal: dețin expertiza necesară, au suficient timp la dispoziție în afara sarcinilor uzuale; sunt dispuși să analizeze cu obiectivitate deficiențele din cadrul procedurilor și practicilor; sunt dispuși să inițieze și să conducă schimbarea organizațională.

În urma activității de auditare, va rezulta raportul de audit, care va cuprinde concluziile și recomandările ce trebuie urmate pentru asigurarea conformității legale și procedurale. Este absolut necesar ca rezultatele procesului de reorganizare și restructurare a funcțiunii de resurse umane să fie comunicate personalului departamentului de resurse umane și managerilor de pe nivelul mediu și superior al întreprinderii din industria turistică. Comunicarea rezultatelor va înlătura starea de anxietate și de stres din rândul personalului, generată de frica unor acțiuni disciplinare. Discutarea concluziilor și recomandărilor poate sta la baza îmbunătățirii domeniilor deficitare, oferind oportunitatea unui training interdepartamental. Pentru managementul întreprinderii din industria turistică, dezbateră raportului de audit reprezintă o importantă sursă de informații necesare luării deciziilor.

Conclusions

Reorganization and restructuring the human resources function is a time-consuming process. It requires consultation with a large number of documents and interviews with human resources personnel, of employees located in key points of the organization, and managers at different levels. Duration of reorganization and restructuring of human resources functions will depend on: size of enterprises in the tourism industry, organization type (hotel, restaurant, travel agency, etc.), information that the organization hopes to get, the aim of reorganization and restructuring, the number of people included in the team.

Implementation of the reorganization and restructuring of human resource functions can be performed with internal resources of the personnel department, in case staff inspectors and analysts have the necessary expertise, sufficient time available outside normal duties, they are willing to objectively analyze the deficiencies the procedures and practices, are willing to initiate and lead organizational change.

Following the audit activity will result in the audit report will include conclusions and recommendations should be followed to ensure legal and procedural compliance. It is imperative that the results of the reorganization and restructuring of human resource functions to be communicated to Human Resources staff and managers on middle and senior level business tourism industry. Communication results will eliminate anxiety and stress among staff caused by the fear of disciplinary action. Discussion of conclusions and recommendations can be the basis for improving deficient areas offering the opportunity for interdepartmental training. For company management in the hospitality industry debates the audit report is an important source of information necessary to make decisions.

Bibliografie / Bibliography

1. Armstrong M., *A Handbook of Human Resource Management*, Practice, Eighth edition, Kogan Page Limited, London, 2002.
2. Chivu, I., *Dimensiunea resurselor umane*, Editura Luceafărul, București, 2003.
3. Fisher C., Shaw J.B., *Human Resource Management*, Houghton Mifflin Co, Boston, 1999.
4. Fleșeriu A., *Managementul Resurselor Umane în Unitățile de Turism*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 2004.
5. Gillet J., Egglund S., *Principles of Human Resource Development*, Perseus Books Group, Cambridge, 2002.
6. Nicolescu O. (coordonator), *Sistemul decizional al organizațiilor*, Editura Economică, București, 1998.

MERCANTILISMUL, SUPRANUMIT „MAMAI CEL ECONOMIC”

Conf. univ. dr. hab. Ivan USTIAN, ASEM

În acest articol autorul a scos în evidență meritul analitic și profund, efectuat de către marele poet al Rusiei A.S. Pușkin referitor la relațiile economice și sociale din timpul guvernării țarilor Boris Godunov, Feodor Godunov și „Dmitrii Samozvaneț I” (anii 1598-1606), care a intrat în istorie sub denumirea: „Epoca smutei”. Autorul a căzut de acord cu opinia lui Pușkin privind cauza „smutei”: aceasta a fost una – lichidarea de către Godunov a dreptului de eliberare a țăranilor de sub jugul șerbiei o dată pe an în timpul sărbători numite: „Ziua lui Iurie” (26 noiembrie), precum și măsurile neadecuate ale lui în condițiile unei duble agresii asupra Rusiei: cea a intervenției militare poloneze și cea a elementelor depășite de timp ale mercantilismului precoce cu supremația capitalului comercial-financiar (a banilor).

Cuvinte-cheie: Pușkin; tragedia „Boris Godunov”; mercantilism, „Mamai cel economic” („экономический Мамай»); țărani șerbi; libertate economică; spirit mercantil («меркантильный дух»); „smuta”, morală creștină; bani; aur și argint.

După cum se știe, în anul 1380, pe câmpia Culicovo, contele Rusiei Dmitrii Donskoi a obținut o victorie epocală asupra hoardelor tătar-mongole în frunte cu hanul Mamai, a cărui ferocitate a fost immortalizată în folclorul poporului rus astfel: „mai rău ca Mamai”, „pământ părjolit de parcă a trecut Mamai peste el” etc... Această victorie a fost „cheia de aur” a eliberării Rusiei de sub jugul tătar-mongol și piatra de temelie a constituirii a statului rus centralizat. Victoria lui Dmitrii Donskoi asupra hanului tătar-mongol Mamai era cea mai splendidă victorie a Rusiei până la o altă victorie și mai splendidă, obținută de Petru cel Mare sub Poltava, în anul 1709, asupra armatei suedeze în frunte cu regele Carol al XII-lea.

În anul 1558, agresorii teutoni au declanșat un nou război contra Rusiei, dar nefiind siguri în forța lor militară, au găsit un aliat tot atât de agresiv ca și dâșii: acesta era mărișorul sau Banul, în formă de aur și argint al sistemului de gospodărire, bazat pe forța comercial-financiară a burgheziei comerciale, cunoscută în istoria economiei mondiale sub denumirea de mercantilism (apărut în anul 1450).

Armata țarului rus Ivan Groznai i-a biruit pe teutoni, dar nu a reușit să elaboreze măsuri economice contra invaziei mercantilismului asupra economiei Rusiei, fapt care s-a manifestat malefic pe timpul lui Boris Godunov și care a fost immortalizat de către marele poet rus A.S. Pușkin în tragedia sa cu același nume.

Noile relații comercial-financiare mercantiliste au

MERCANTILISM, CALLED “ECONOMIC MAMAI”

Assoc. Prof., dr. Hab. Ivan USTIAN, AESM

In this article the author emphasized the analytical and deep merit, made by the great Russian poet and economist A.S. Pushkin on social and economic relations during the rule of tsars: Boris Godunov, Feodor Godunov and “False Dmitriy I” (1598-1606), that entered the history under the name of the “the epoch of troubled times”. The author agreed with Pushkin’s opinion on the cause of “Time of troubles” this can be one, - the abolition by Godunov of the right of deliverance of the peasants under the serfdom once a year during the holiday named: „Iuriev day” (26 November), as well as the inadequate measures of Godunov under the circumstances of a double aggression against Russia: the Polish military intervention and the old-fashioned elements of the early mercantilism with the domination of the commercial and financial capital (the money).

Key-words: Pushkin, the tragedy “Boris Godunov”, mercantilism, “The Economic Mamai” («Экономический Мамай»), serf peasants, economic freedom, mercantile spirit («меркантильный дух»), “Time of troubles”, Christian morality, money, gold and silver.

It is well known that in 1380, on the Culicovo plain, the Russian Earl Dmitriy Donskoy won an epochal victory over the Tatar-Mongol hordes led by Khan Mamai, whose ferocity was immortalized in the Russian folklore as “worse than Mamai”, “scorched earth as if Mamai went over it”, etc. The victory of Dmitriy Donskoy was Russia’s “golden key” from the Tataro-Mongol yoke and the cornerstone for the establishment of a centralized Russian state. The victory of Dmitriy Donskoy over the Tataro-Mongol khan was Russia’s most splendid victory until another even more splendid victory of Peter the Great near Poltava in 1709 over the Swedish army led by the King Charles XII.

In 1558 the Teutonic aggressors started a new war against Russia, but not being sure of their military force, they found an ally just as aggressive as themselves: it was Its Highness the Money in the form of gold and silver of the ruling system, based on the commercial and financial strength of the commercial bourgeoisie, in the world economic history known under the name of mercantilism, appeared in 1450.

The army of the Russian tsar Ivan the Terrible defeated the Teutons, but failed to develop economic measures against invasion of mercantilism over Russian economy, which manifested in a malefic way during Boris Godunov and was immortalized by the great Russian poet A.S. Pushkin in the tragedy with the same name.

agravat și mai mult situația economică deplorabilă a țărănilor șerbi, striviți de „călcăiul de fier” rigid de gospodărire al sistemului modului economic și social – feudalismul monarhic.

În tragedia sa „*Boris Godunov*”, Pușkin a analizat la justa valoare influența malefică a mercantilismului asupra activității economice și sociale de pe timpul guvernării țarilor Boris Godunov, Feodor Godunov și „Dmitrii Samozvanet I”, cunoscut în istorie ca „Epoca smutei” (anii 1598-1606). Această epocă a primit o apreciere deosebită din partea scriitorului, cunoscutului pușkinist-economist, profesorului din Moscova A.V. Anikin. El a observat impactul nefast al invaziei agresive a mercantilismului vest-european asupra Rusiei în timpul „Epcii smutei”, pe care el (Anikin) l-a numit „Mamai cel economic”, subînțelegând că ferocitatea mercantilismului se aseamănă cu ferocitatea hanului tătăresc Mamai, biruit de Dmitrii Donskoi. Profesorului A.V. Anikin, în lecțiile sale, rostite la Academia de Științe Sociale din Moscova, în anii 1970-1973, da citire *versurilor lui Pușkin referitoare la tema esenței mercantilismului pe nume „Mamai cel economic”*:

„Totul e la meu” – a zis aurul;

„Totul e la meu” – a zis pumnalul;

„Cumpăr totul” – a zis aurul;

„Acaparez totul” – a zis pumnalul [1].

De la profesorul A.V. Anikin, noi, doctoranzii lui, am sesizat pentru totdeauna analiza profundă, efectuată de către A. Pușkin în tragedia sa „*Boris Godunov*”, analiză din care se întrevede că restricțiile rigide ale mercantilismului sunt tot atât de feroce, ca și cele ale șerbiei feudale. Aceste restricții, prin rigiditatea și asprimea lor exploatoare, sunt antiomane și de aceea Pușkin, în această operă, a criticat cu vehemență agresivitatea și ferocitatea mercantilismului, care l-a impulsat pe profesorul A.V. Anikin să compare aceste principii nefaste ale mercantilismului cu comportamentul nefast agresiv al hanului Mamai, numind foarte reușit mercantilismul astfel: „Mamai cel economic”. Istoria a confirmat meditațiile juste ale lui Pușkin.

Aici amintim că încă în primii ani de studiu la liceul statal de elită „Țarscoie Selo” – (1811-1817), Pușkin a însușit profund teoria economică cu cele trei școli notorii: mercantilismul, fiziocrația și teoria economică liberală a lui A. Smith. El a împărtășit analiza critică a mercantilismului ca sistem de gospodărire, bazat pe supremația comerțului și a banilor, care a propulsat dezvoltarea economiei de piață în sferile comerciale, financiar-bancare, dar care a contribuit (cu ignoranță) la ruina agriculturii și pauperizarea populației rurale. Aici e vorba despre sistemul mercantilist, apărut în anul 1450 simultan în țările Europei de Vest, sistem care elogia banii și metalele prețioase – aurul și argintul drept avuție veritabilă.

Clar lucru, mercantilismul bazat pe relațiile comercial-bănești a înviorat întrucâtva activitatea economică și a contribuit la transformarea economiei

The new mercantilist commercial and financial relations have further aggravated the situation of the serf peasants, crushed by the “iron heel” of the rigid ruling system of the economic way and the monarchical social-feudalism.

In the tragedy “*Boris Godunov*” Pushkin analyzed at fair value the malefic influence of mercantilism over economic and social activity during the rule of tsars: Boris Godunov, Feodor Godunov and “False Dmitriy I”, known in history as the “Time of troubles” (1598-1606). This epoch got a special appreciation of the writer, well-known Pushkin scholar, and economist, professor from Moscow A.V. Anikin. He noticed the bad marriage of the aggressive invasion of West European mercantilism over Russia during the “Time of troubles”, which Anikin called “The Economic Mamai”, assuming that the mercantilism ferocity is like the ferocity of the Tatar khan Mamai defeated by Dmitriy Donskoy. During his lectures, held at the Academy of Social Sciences in Moscow during 1970-1973, professor A.V. Anikin read the *Pushkin verses on the essence of mercantilism called “The Economic Mamai”*:

“Everything is mine” – said the gold;

“Everything is mine” – said the dagger;

“I buy everything” – said the gold;

“I capture everything” – said the dagger;¹

As professor’s Anikin PhD students we realized for good the in-depth analysis, carried out by A. Pushkin in his tragedy “*Boris Godunov*”, an analysis that shows that the rigid restrictions of mercantilism are just as ferocious as the restrictions of feudal serfdom. By their exploiting rigidity and severity, these restrictions are anti-human and therefore, in his work, Pushkin vehemently criticized the aggression and ferocity of mercantilism, which prompted Professor A.V. Anikin to compare these negative principles of mercantilism with the negative and aggressive behaviour of the khan Mamai, calling it very precisely “The Economic Mamai”. History has confirmed Pushkin’s fair meditations.

Here we mention that even in the early years of study at the state elite school Tsarskoye Selo – 1811-1817 Pushkin had acquired in-depth the economic theory with the three well-known schools: mercantilism, physiocracy and liberal economic theory of A. Smith.

Pushkin had shared with piety the critical analysis of mercantilism as a ruling system based on the supremacy of trade and money, which drove the development of market economy in the trade, financial and banking spheres, but has contributed (with ignorance) to the ruining of agriculture and impoverishment of rural population. This is about the mercantilist system that appeared in 1450, simultaneously in the West European countries, a system that eulogized money and precious metals, gold and silver as real wealth.

Of course, mercantilism, based on commercial

izolate naturale de tip feudal în economie de piață de tip capitalist, al cărei idol și morală era numai banul în formă de monedă de aur și argint (banii de hârtie au apărut în Europa de Vest la începutul secolului XVIII).

Rigiditatea relațiilor „marfă-bani”, declanșată în economia reală a țărilor Europei de Vest: Portugalia, Spania, Olanda, Franța și Anglia, presupunea eliberarea țăranilor de sub jugul șerbiei, feudalismului și avansarea produsului agricol, necesar pentru satisfacerea necesităților urbane industriale. Acest moment a fost unul progresiv, deoarece transformarea țăranilor șerbi în fermieri liberi presupunea o transformare radicală a feudalilor funciari în comercianți, bancheri și capitaliști industriali.

Pușkin-liceistul, apoi Pușkin „economistul-sociolog” la nivel teoretic, a observat, cel puțin, patru momente esențiale ale mercantilismului:

Primul – feudalismul indolent ca sistem economic al gospodăriei naturale, bazat pe șerbie, și-a epuizat forța motrice pozitivă, care nu era capabilă să reziste noilor provocări istorice;

Al doilea – indolența feudalismului „leneș” a fost destrămată de invazia agresivă și energică a noului sistem de gospodărire – mercantilismului, al cărei forță motrice era banul, profitul, aurul. De acum încolo banul devine tocmai morala sistemului nou de gospodărire și exponent al capitalismului primitiv (precoce);

Al treilea – mercantilismul a creat o clasă economico-socială nouă – cea a burgheziei comercial-bancare, care a negat clasa cavalerilor feudali și care mai târziu a crescut în burghezie industrială.

Al patrulea – cât nu s-ar părea de paradoxal, dar mercantilismul a scos în evidență problema eliberării țăranilor de sub jugul șerbiei și transformarea lor în țărani liberi (fermieri), capabili să sporească volumul de produse agricole-alimentare.

Ochiul analitic al lui Pușkin a observat că invazia agresivă a mercantilismului vest-european asupra Rusiei, în loc de libertate economică, a adus cu sine prejudecii și mai mari, expuse în monologul lui Varlaam. Iată gândurile critice ale acestuia: „Rău, foarte rău, fiule! Acum creștinii-ortodocși au devenit avari; iubesc banul, ascund banul. Pușkin îi dau lui Dumnezeu...”. Eroul lui Pușkin, Varlaam, continuă: „Vai, ce rău e, pesemne a sosit sfârșitul timpului nostru” [2].

E locul să analizăm monologul lui Varlaam. Mai întâi trebuie să menționăm că Pușkin, conform opiniei scriitorului francez Merimé, primul cititor francez al tragediei „Boris Godunov”, spunea: „Pușkin imediat a apucat zimbrii de coarne”.

S-o luăm de la început. Varlaam al lui Pușkin afirmă:

1. „Creștinii ortodocși au devenit avari”, deoarece ei au nevoie de bani pentru a plăti feudalului „boierescul” – „dijma” în bani, în locul „boierescului” natural. Și acest raționalism i-a făcut pe țărani „să „dea lui Dumnezeu cu mult mai puțin” [3];

and financial relations somehow revived the economic activity and contributed to the transformation of the isolated natural economy of feudal type in a market economy of capitalist type, whose idol and morale was only money as golden or silver coins (paper money appeared in the Western Europe at the beginning of the XVIII century).

The rigidity of the “good-money” relationship, which started in the real economy of the West European countries – Portugal, Spain, Holland, France and England assumed the release of peasants under the yoke serfdom, feudalism and promoting the agricultural products needed to satisfy the urban industrial needs. This was a progressive moment, since the transformation of serfs into free farmers meant a radical transformation of feudal landowners into traders, bankers and industrial capitalists.

Pushkin – the lyceum student, later Pushkin – the economist and sociologist, on the theoretical level, observed at least four essential moments of mercantilism:

First – indolent feudalism as an economic system of natural household, based on serfdom had exhausted its positive driving force, which was not able to withstand the new historical challenges;

Second – the indolence of the lazy feudalism was broken by the aggressive and energetic invasion of the new household system – the mercantilism whose driving force were money, profit, gold. From that time forth money became the moral of the new household system and the exponent of the primitive capitalism (early);

Third – mercantilism has created a new socio-economic class – the commercial and banking bourgeoisie, which denied the class of feudal knights and later grew into industrial bourgeoisie.

Forth – paradoxically, but mercantilism had highlighted the problem of peasants release from the yoke of serfdom and their transformation into free peasants (farmers) able to increase the volume of agricultural and food products.

Pushkin’s penetrating and analytical eye observed the aggressive invasion of West European mercantilism over Russia instead of economic freedom, brought even greater prejudices which are exposed in Varlaam’s monologue. Here are the critical thoughts of Varlaam: “Badly, my sons, badly! The Christians have now turned stingy; they love their money; they hide their money. They give little to God ...”. Pushkin’s character Varlaam continues: “Ah, it is bad! It seems our last days have come”. [2]

It is time to analyze Varlaam’s monologue. First we have to mention that Pushkin, in the opinion of the French writer Merime, the first French reader of the tragedy “Boris Godunov”, said: “Pushkin immediately took the bull by the horns”

Let us take from the beginning. Pushkin’s Varlaam says:

1. “The Christians have now turned stingy”, as

2. „*Creștinii ortodocși iubesc banii*”. Această dragoste față de bani vine de la necesitatea rigidă de a aduna bani pentru numeroasele impozite, de-altfel, o simplă neachitare îi plasa pe țărani șerbi în afara legii;
3. „*Ascund banii*”. Acest fenomen e caracteristic pentru cavalerii feudali, care colecționau banii – aur în subsolurile conacurilor feudale în formă de tezaur, fapt ce „sleia” economia reală de „moneda vie” în circulație. Fenomenul tezurării mai târziu a fost elucidat de către Pușkin în drama „*Cavalerul avar*”, operă creată îndată după tragedia „*Boris Godunov*” și – de ce nu? – parcă o continuare a acesteia.
4. „*Va sosi păcatul cel mare asupra oamenilor*” – afirma mai jos Varlaam.

Pușkin avea perfectă dreptate. Păcatul nu s-a lăsat mult așteptat. El a și sosit cu fenomenul psihologiei mercantile: „banul hotărăște totul”. Banul l-a destituit pe Dumnezeu din sufletele oamenilor. Banul a devenit totul: ban-Dumnezeu; ban-avuție; ban-morală; ban-onoare etc. Relațiile omenești au devenit relații comercial-bancare. Chiar și fiorul divin-uman – dragostea s-a transformat în ban din momentul în care ea devine marfă și aduce profit capitalistului mercantilist. Deci Pușkin regretă faptul că spiritul mercantilist dăunează moralei creștine.

Despre toate aceste fenomene îndureratul poet avea să spună: „*Toți s-au aruncat în vâltoarea comerțului; toți se gândesc numai la avuția materială... toți au uitat de salvarea sufletului* (adică, au uitat de Dumnezeu – I.U.)” [4].

Descifrând ideile lui Pușkin, percepem că el menționa că avuția materială este indicatorul psihologiei creștine și că ea s-a „împărăjinit” cu idei mercantile, egoiste, meschine. Dacă cândva oamenii mergeau la biserică, acum ei se îndreaptă spre restaurante și cărciume. Deci, raționalismul destituie spiritul divin-uman din inima omului. Acest fenomen este redat de către Pușkin cu ajutorul monologului eroului său – călugărului pribeag Varlaam: „*Umbli, umbli, cerșești, cerșești; uneori tocmai în trei zile nu aduni nici trei bănuși. Păcat, mare păcat. Peste o săptămână – două scotocești prin buzunare, dar acolo găsești foarte puțini bani de ți-i mai mare rușinea să te întorci la mânăstire cu ei. Atunci, ce-i de făcut? De scârbă îi bei și pe aceștia. Rușine, mare rușine și necaz*” [5].

În acest monolog al lui Varlaam Pușkin a oglindit marele adevăr al celei mai dificile epoci istorice a Rusiei, cea a „Smutei”, provocată de guvernarea rigidă a lui Godunov și care a coincis cu invazia agresivă a mercantilismului precoce vest-european – aliat fidel al intervenției militare poloneze în frunte cu Dmitrii Samozvaneț I.

Pușkin nu a scăpat cu vederea un fapt cert: agresivitatea invaziei mercantile se baza pe două postulate depășite de timp ale mercantilismului precoce. E vorba de: 1. „*Banii sunt avuție*” și 2. „*Sursa principală*

they need money to pay the tribute, the tithe in money instead of natural tribute. And this rationalism made the peasants “to” “*give God much lesser*” [3];

2. “*The Christians love money*”. This “love” for money comes from the rigid need to raise money for numerous taxes, moreover, a simple failure to pay placed the serfs outside the law;
3. “*Hide money*”. This phenomenon is characteristic to feudal knights who collected money – gold in the basement of their manors as “treasure”, a fact that depleted the real economy of the “living money” in circulation. The phenomenon of hoarding was later elucidated by Pushkin in his drama “*The Miserly Knight*”, a work written soon after “*Boris Godunov*” and, why not, as its continuation.
4. „*The great sin will come over people*” – further stated Varlaam.

Pushkin was absolutely right. The sin was not long-awaited. It came in the phenomenon of the mercantilist psychology: “money decides everything”. Money deposed God out of people’s souls. Money became everything: money – God; money – wealth; money – moral; money – honour, etc. Human relations became commercial and banking relations. Even “Love” – the divine human feeling, turned into Money as soon as it became a “good” and brought profit to the mercantilist capitalist. Thus, Pushkin regretted the fact that the mercantilist spirit damaged the Christian moral.

About all these phenomena, Pushkin, the grieving poet, economist and sociologist, would say: “*They have all devoted themselves to commerce, to earthly cares; they think of worldly wealth, not of the salvation of the soul* (that is they forgot about God – I.U.)” [4]

We decipher Pushkin’s splendid words, who mentioned, that material wealth is the indicator of the Christian psychology and that it is full of mercantile, egoist and mean ideas. If once people went to church, now they go to restaurants and taverns. Thus, rationalism removes the divine human spirit out of people’s heart. This phenomenon is rendered by Pushkin through his character’s monologue - the wandering friar Varlaam: “*you walk and walk; you beg and beg; sometimes in three days begging will not bring you three half-pence. What a sin! A week goes by; another week; you look into your bag, and there is so little in it that you are ashamed to show yourself at the monastery. What are you to do? From very sorrow you drink away what is left; a real calamity* [5].

In Varlaam’s monologue Pushkin has mirrored the great truth of the most difficult period in Russian history; that of “The troubled times”, caused by the Godunov’s rigid rule and which coincided with the aggressive invasion of early West-European mercantilism – a faithful ally of polish military

a avuției este comerțul, – cu precădere comerțul exterior”. Pușkin era bine instruit și cunoștea un fapt cert că la acea vreme astfel de țări ca Anglia, Franța și Olanda au abandonat aceste postulate învechite și au îmbrățișat elemente noi ale mercantilismului timpuriu: în Anglia s-a purces la dezvoltarea industriei și a comerțului exterior cu flota sa comercială; în Franța s-a purces la dezvoltarea industriei manufacturale, în Olanda s-a purces la procedeul productiv-industrial, creând o flotă comercială cu un număr impunător de circa 22 mii de nave comerciale. În aceste țări țărani șerbi au primit libertate economică și au fost transformați în țărani liberi gospodari.

În tragedia sa Pușkin ne demonstrează elocvent faptul că Boris Godunov nici nu s-a interesat de particularitățile mercantilismului vest-european, măcar din simpla cauză că acesta era aliatul intervențiilor polonezi.

Restricțiile rigide ale decretelor lui Boris Godunov, lansate în anii 1592, 1593 și 1597, precum și măsurile administrative, practicate de dânsul în anii 1598-1605 – măsuri derivate ale restricțiilor sus-numite, i-au transformat pe țărani șerbi într-o masă de iloți fără proprietate privată, fără drepturi economice și sociale. Pușkin, în mod argumentat, a demonstrat cauza stagnării economice în ultimii ani de guvernare a lui Godunov; ea era una – exploatarea aspră a țărănilor șerbi de către proprietarii feudali în condițiile unei lipse absolute a libertăților economice și sociale. Deci, Pușkin a spus un mare adevăr: guvernarea rigidă cu „mâna sa de fier” a lui Godunov a contribuit la stagnarea economiei țării și la pauperizarea țărănilor șerbi, căror le-a rămas un singur argument: răcoala contra lui Godunov, cea ce s-a și întâmplat în anii 1605-1606, ca mai apoi să se ridice tot poporul Rusiei contra altor guvernatori-uzurpatori: „Dmitrii Samozvanet I”, „Dmitrii Samozvanet II” – căpeteniile agresorilor polonezi și suedezi, pe care i-a biruit și în anul 1613, la inițiativa lui Minin și Pojarschi, a fost convocat „Zemshii Sobor”, cu participarea tuturor straturilor economice și sociale ale Rusiei, inclusiv a țărănilor, unde a fost legiferată o nouă dinastie a Rusiei, dinastie care avea să-l nască pe Petru I cel Mare – marele reformator al statului rus.

Pușkin pleda atât pentru o eliberare echitabilă a țărănilor de sub jugul șerbiei, cât și pentru crearea unei economii reale prospere de tip european, cu producători liberi împroprietăriți, dar totodată nu accepta raționalismul rigid al economiei mercantiliste, care măcina umanismul și altruismul uman al moralei creștine în numele unui singur idol atotputernic pe nume banul în „persoana” aurului, capabil „să trimită în rai tocmai pe cei mai păcătoși oameni” (cuvintele lui Columb).

Pușkin regreta ca nu cumva mercantilismul să afecteze sufletele țărănilor nobili, a „părinților săi”: dădacei Arina Rodionovna Iacovleva și educatorului său Nichita Timofeevici Cozlov, și odată cu ele să nu aducă prejudicii frumoaselor câmpii, păduri, lacuri și lunci ale naturii, cântate atât de frumos în geniala sa operă.

intervention led by “False Dmitriy I”.

Pushkin did not overlook a clear fact: the aggressiveness of mercantilist invasion was based on two outdated postulates of early mercantilism. Namely: 1. “Money is wealth” and 2. “The main source of wealth is trade, – particularly foreign trade” Pushkin was well educated and knew a clear fact, at those times, countries like England, France and Holland had abandoned the outdated postulates and had embraced new elements of the early mercantilism: England started to develop industry and foreign trade through its commercial fleet; France started to develop manufacture; Holland started the production and industrial process by creating a commercial freight fleet with a large number, of about 22.000 merchant ships. In these countries the serfs were given economic freedom and turned into free peasants.

In his tragedy, Pushkin eloquently demonstrated that Boris Godunov was not even interested in the peculiarities of the West-European mercantilism, not even because he was the ally of the Polish invaders.

The rigid restrictions of Boris Godunov’s decrees, launched in 1592, 1593 and 1597, as well as administrative measures, practiced during 1598-1605 – measures derived from the above mentioned restrictions turned the serfs into a mass of helots without private property, economic and social rights. Pushkin demonstrated that the cause of economic stagnation during the last years of Godunov’s rule was the rough peasant exploitation of serfs by the feudal owners under the conditions of an absolute lack of economic and social freedoms. Thus, Pushkin said a great truth – the rigid rule with Godunov’s “iron hand” contributed to the country’s economic stagnation and impoverishment of serfs, who had only one argument “rebellion” against Godunov, that happened during 1605-1606, so that later, the whole Russian people rose against other governors usurpers: “False Dmitriy I”, “False Dmitriy II” – the captains of the Polish and Swedish aggressors who were also defeated in 1613. At the initiative of Minin and Pojarski was convoked the “Zemsky Sobor” with the participation of all the economic and social strata of Russia, including peasants, which enacted a new Russian dynasty, that would later give birth to Peter I the Great – the Great Russian Reformer.

Pushkin pleaded for both, equitable release of serfs from the serfdom yoke, as well as for creating a real prosperous European economy with free producers and landowners, but also was against rigid rationalism of mercantilist economy, which grinds the humanism and altruism of the Christian moral in the name of a single omnipotent idol called money as gold, able to send to Heaven even the most sinful people (as Columb said).

Pushkin regretted that mercantilism would affect the souls of noble peasants – of “his parents”, his nanny Arina Rodionovna Iacovleva and his tutor Nichita Timofeevici Cozlov, and at the same time would harm the nature’s beautiful plains, forests, lakes and meadows, rendered so nicely in his brilliant work.

Așadar, A. Pușkin, în tragedia sa „Boris Godunov”, a optat pentru o libertate economică, socială și personală a fiecărui om în parte. Aici e esența („sâmburele”) nobilă a acestei opere a marelui Pușkin, care a fost confirmată de istorie.

Thus, Pushkin, in his tragedy “Boris Godunov”, opted for the economic, social and personal freedom of each individual separately. This is where the noble essence (“the nucleus”) of the Pushkin’s brilliant work is hidden, essence that was confirmed by history.

Bibliografie/ Bibliography

1. A.S.Pușkin. „Opere alese în 10 volume”. Editura „Правда”. Moscova. 1981, vol. II, – pag. 301.
2. Ibidem, vol. IV – pag. 207.
3. Ibidem, vol. IV – pag. 207
4. Ibidem, vol. IV – pag. 207
5. Ibidem, vol. IV – pag. 207
6. Ibidem, vol. IV – pag. 286.

DIALOGUL SOCIAL RAMURAL ȘI LOCUL LUI ÎN SISTEMUL DE RELAȚII INDUSTRIALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. Ala LIPCIU, ASEM

Faptul că dialogul social este un instrument comod de armonizare a intereselor principalilor factori de producere, muncă și capital, a fost menționat de nenumărate ori și cu multe alte ocazii. Într-un context microeconomic, dialogul social servește drept pârghie de „acomodare a intereselor” și evitare a unor „șocuri sociale colective”, iar în aspect macroeconomic – drept sinonim dintre progresul economic și justiția socială. Prezentul articol reiterează acest mesaj, doar că de astă dată obiectul supus analizei este dialogul social la nivel de ramură. Interesul, care a stat la baza cercetărilor făcute în această materie, a fost condiționat de rigorile impuse de către Uniunea Europeană dialogului social la acest nivel, dar și de dorința de a evalua gradul de maturitate a lui în Republica Moldova.

Cuvinte-cheie: dialogul social, negocierea colectivă de muncă

În Republica Moldova, dialogul social sectorial a apărut și a evoluat în contextul amplificării unui regim democratic inherent tranziției spre o economie de piață. Or, trăsătura intrinsecă a oricărei democrații o constituie participarea membrilor societății la conducerea ei, atragerea cetățenilor la rezolvarea problemelor de organizare, strategie, cogestiune și funcționare a tuturor organismelor și mecanismelor sociale la toate nivelele, începând cu cele de grup, de întreprindere, de localitate, de teritoriu, administrativ și de stat [8]. Democrația, în esența ei, presupune consultarea și implicarea cetățenilor, a grupurilor

ROLE AND PLACE OF THE BRANCH SOCIAL DIALOGUE IN THE INDUSTRIAL RELATIONS OF MOLDOVA

PhD candidate Ala LIPCIU, AESM

Abstract: *Social dialogue as a very convenient tool for reconciling interests of key production factors – labor and capital – has been mentioned many times and on various occasions. This is the very reason why we invoke social dialogue as a tool for „accommodating the interests” and avoiding any „collective social shocks” in a micro-economic context, and as a synonym between economic progress and social justice in the macro-economic context. The present article reiterates this message, with social dialogue at sector level as a key subject under analysis. The interest lying at the basis of researches was conditioned by the European Union’s requirements imposed on social dialogue at this level but also by our intention to assess its maturity degree in the Republic of Moldova.*

Key-words: social dialogue, Collective Bargaining

Social dialogue at sector level emerged and evolved in the context of amplifying a democratic regime inherent in the transition to market economy. Thus, the intrinsic feature of any democracy is the admissibility of large society to its administration, attraction of citizens in solving strategic issues, congestion and functioning of social entities and mechanisms at all levels, starting with group, enterprise, locality, territory, administrative, and government levels. [8] Democracy, in its essence, envisions consultation with and involvement of citizens and social groups in the decisions making process with

sociale la luarea deciziilor în vederea armonizării opiniilor și intereselor acestora. Implicarea partenerilor sociali s-a considerat relevantă nu doar din perspectiva promovării unei păci sociale, într-un context economic proliferat de procese inedite de privatizare, liberalizare a prețurilor, cadru legislativ, edificare a sectorului privat care, luate împreună, au contribuit la generarea unor relații industriale noi și diversificate, dar și drept consecință a aderării țării la un șir de standarde internaționale notorii¹ care condiționau instituționalizarea și impulsivitatea dialogului social atât în formulă *tripartită* (sindicat – patronat – guvern), cât și sub aspect *bipartit*, la nivel de ramură ca relație dintre patronat și sindicat, în contextul căreia guvernul acționează ca *partener tăcut*, prin fixarea parametrilor interacțiunii celor două părți [5].

Organizarea și implementarea în R.Moldova a *dialogului social (DS)* la nivel de ramură este consfințit prin Codul Muncii³ (Legea nr. 154-XV/2003), art.18, lit.b și prin Legea nr. 245-XVI/2006 privind organizarea și funcționarea Comisiei naționale pentru consultări și negocieri colective, a comisiilor pentru consultări și negocieri colective la nivel de ramură și la nivel teritorial. Un șir de alte legi și acte normative în materie de salarii, sănătate și securitate la locul de muncă, condiții de muncă, protecție socială, ocupare oferă și ele acoperire complementară acestui subiect. Mai jos vom face referiri succinte la gradul de coerență a cadrului legislativ în materie de DS ramural, în continuare însă ne-am propus să trecem în revistă un șir de trăsături ale acestui dialog, condiționate de anumite procese și fenomene.

1. Impactul restructurării economice

De-a lungul tranziției poate fi ușor urmărită interdependența crescândă dintre dinamica dialogului social și mediul economic și social. Declinul economic, restructurarea și privatizarea au afectat în mod aparte toate sectoarele industriale, chiar dacă acestea din urmă au fost reformate într-o măsură mai mare sau mai mică la diferite etape. Edificarea structurilor de parteneriat social și puterea de negociere a partenerilor au progresat și ele neuniform, fiind influențate de un șir de fenomene. Unul dintre ele ar fi privatizarea și lansarea sectorului privat care, în cazul patronatelor, a condus la apariția unui grup social nou (încă în proces de consolidare), pe când în cel al sindicatelor au generat modificări structurale și organizaționale prin dezmembrarea federațiilor (uneori nu doar prin divizare, ci chiar prin dispariție) și apariția altor

the aim to harmonize their opinions and interests. The involvement of social partners was considered relevant not only from the perspective of promoting social peace in an economic context proliferated by novel processes of privatization, liberalization of prices and of legal framework, private sector development, which, taken together, contributed to the generation of new and diverse industrial relations, but also as a consequence of the country's adherence to a number of notorious international standards² that conditioned the institutionalization and boosting of social dialogue in both *tripartite* formula (trade unions – employers – government) and under *bipartite* aspect at sector level as a relation between the employers and trade unions, in which context the government acts as an arbiter, *tacit partner*, through fixing the parameters of interaction between the other two parties. [5]

Organization and implementation of the *social dialogue* in Moldova, is overarched by the Labor Code⁴ (Law No. 154-XV/2003), article 18, letter b, and the Law No.245-XVI/2006 on Organization and Functioning of the National Commission for Consultancy and Collective Bargaining (NCCCB) and Branch and Territorial Commissions for Consultancy and Collective Bargaining. This subject is provided complementary coverage in a number of other laws and normative acts on matters, such as salaries, occupational safety and health, working conditions, social protection, and employment. Below we will briefly refer to the level of coherence within the legal framework on branch social dialogue, but will also try to depict a range of social dialogue's typologies conditioned by various processes and phenomena.

1. The impact of economic restructuring.

The growing interdependence between the dynamics of social dialogue and the social-economic environment can be easily traced along the transition period. Economic decline, restructuring, and privatization affected all the industrial sectors in a particular way, even though the latter were reformed more or less at various stages. The development of social partnership structures and the bargaining power of partners have progressed unevenly, under the influence of a number of phenomena. One of these phenomena would be privatization and private sector launching, which, in case of employers organizations, led to emergence of a new social group (still in process of consolidation), while in case of trade unions generated structural and organizational changes through dismantling the federations (the latter sometimes disappearing, and not only being divided), and emergence

¹ Convenția 98 (1949) a OIM privind aplicarea principiilor dreptului de organizare și negociere colectivă; Convenția OIM144 privind consultările tripartite; Convenția OIM 154 privind promovarea negocierii colective.

² ILO Convention No.98 on Right to Organize and Collective Bargaining, Convention No.144 On Tripartite Consultations; ILO Convention No.154 on Collective Bargaining.

³ Actul fundamental al raporturilor de muncă a afectat acestei problematici (parteneriat social în sfera muncii) un întreg titlu (Titlul II).

⁴ The fundamental act for labour relations dedicates an entire chapter (Chapter II) to the social partnership

organizații, de multe ori mai mici și mai puțin consolidate, dar care au intensificat lupta internă în mișcarea sindicală, care mai persistă și astăzi și care sporește vulnerabilitatea ei ca partener de dialog social.

Restructurarea întreprinderilor și mărirea lor a influențat și ea procesul. Întreprinderile mici (până la 9 salariați) au constituit, în 2009, circa 85% din totalul întreprinderilor din țară.¹ Patronii lor sunt, de multe ori, cei mai puțin entuziasmați de ideea organizării și negocierii la nivel de ramură, considerând că au destulă putere să negocieze sau să-și impună termenele și condițiile dorite în domeniul muncii la nivelul fiecărei companii în parte. Tot ei sunt cei care nici nu prea încurajează prezența sindicatelor în companii, or un sondaj efectuat la solicitarea PNUD arată că 32 la sută din patronii întreprinderilor mici (respondenți ai sondajului) au raportat lipsa organizațiilor sindicale în unitățile lor [2]. De asemenea, și întreprinderile publice care, de regulă, erau baza efectivului sindical din țară au scăzut, constituind actualmente 618 din numărul total de 24883 întreprinderi înregistrate pe țară.

Procesul de restructurare, prin provocarea reducerilor în masă, a contribuit și el la reducerea efectivului sindical, afectând densitatea sindicală substanțial, dar și capacitatea de protecție a membrilor prin negocieri colective. Astfel, din anul 1990 până în prezent, rata de sindicalizare în țară a scăzut de la 90 până la 40 la sută [7], variind și ea diferit în diferite sectoare, cu prezență preponderentă în sectorul public. Restructurarea economică a cauzat și polarizarea negocierilor prin diversificarea tehnologiilor și impactului ei asupra productivității, în ultimă instanță. Tehnologiile performante, de regulă, în sectorul privat coexistă cu echipamente demodate, neeficiente, lucru care în procesul de negocieri se reflectă clar în materiile de salarizare. Ramura construcțiilor, transporturilor, industriei ușoare, chimice, de obicei, stabilesc în urma negocierilor niveluri mai mari ale salariilor minime și medii (nivel de ramură) decât cele stabilite la nivel național și pun accent pe protecție socială „activă”, cum ar fi securitatea muncii, instruirea angajaților. Alte ramuri, în schimb, dau predilecție măsurilor de protecție „pasivă”, cum ar fi, spre exemplu, majorarea salariilor prin compensarea pentru condițiile de muncă (textile, sănătate etc.).

Capacitatea redusă de organizare a patronilor, lipsa lor în anumite ramuri, limitează posibilitatea de negociere a convențiilor colective sau chiar generează goluri la acest nivel. Un studiu efectuat recent la solicitarea Organizației Internaționale a Muncii

of other organizations, oftentimes smaller and less consolidated. This intensified the internal fighting in trade union movement, which is still persisting to date, increasing its vulnerability as a reliable social actor.

Enterprise restructuring and their size have also influenced this process. In 2009, small enterprises (with up to 9 employees) made up to about 85% of the total number of enterprises in the country.² Employers are oftentimes the least enthusiastic about the idea to associate and bargain at branch level, considering that they have sufficient power to negotiate or impose the desired labor related standards and conditions at each enterprise level. Neither do they encourage the presence of trade unions in their companies, as the survey commissioned by UNDP shows that 32% of small enterprise owners (respondents covered by the survey) reported the lack of a trade union in their units. [2] The number of public enterprises that used to feed the trade union movement in the country also reduced, currently constituting 618 of the total number of 24,883 enterprises registered in the country.

The process of restructuring through mass redundancies also contributed to reduction of the number of trade union members, substantially affecting the union density, as well as the capacity to protect their members through collective bargaining. Thus, from 1990 until now, the syndication rate has decreased from 90% to 40% [7], varying in different sectors, and showing a prevalent presence in the public sector. Economic restructuring caused a bargaining polarization through diversification of technologies and its impact on productivity in the last instance. Cutting edge technologies, particularly in the private sector, coexist with outdated and inefficient equipment, which fact clearly reflects on pay issues in the bargaining process. Branches, such as constructions, transports, light industry, and chemical industry usually establish higher levels of minimum and medium wages (at branch level) than those established at national level, and put emphasis on “active” social protection, such as labor security, and employee training. Other branches, in their turn, give predilection to “passive” protection measures, such as increasing wages through compensation for labor conditions (textile industry, health care system, etc.).

The limited capacities of employers to organize themselves in certain branches have impacted the presence and quality of collective labour agreements (CLA) in respective sectors. A research recently carried out upon request of the International Labor

¹ BNS, Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2008

² National Bureau of Statistics, Results of structural survey on enterprises, 2008

(cercetător – dl Dorin Vaculovschi, doctor în economie)¹ este elocvent în acest sens. Interviurile cu lideri sindicali pun în evidență îngrijorările lor legate de incapacitatea de negociere ca rezultat al lipsei unui partener. Este cazul Sindicatului lucrătorilor din comerț, alimentație publică, cooperatie de consum, servicii, restaurante și hoteluri din Republica Moldova „SindLUCAS”, cel al Uniunii sindicatelor din energetică și cel al Sindicatului lucrătorilor din transportul aerian.

2. Calitatea convențiilor colective

Atât timp cât dialogul social nu are o finalitate constructivă (or convențiile și contractele colective de muncă și sunt acel rezultat palpabil scontat), care să rezolve în mod amiabil, prin negocieri o serie de probleme dificile ale vieții economice și sociale ce frânează progresul economic și subminează bunăstarea cetățenilor, acest dialog rămâne a fi un cadru gol, o formă fără conținut, inefficientă și inutilă. Convenția colectivă, pe bună dreptate, își găsește o consacrare națională și internațională, fiind definită drept *instituție fundamentală în cadrul relațiilor de muncă*³ și calitatea clauzelor stipulate în ea denotă gradul de profesionalism al părților negociatoare în stabilirea și promovarea drepturilor și obligațiilor în materie de muncă, salarizare, protecție socială etc. În prezent, există încheiate convenții colective de muncă în 18 sectoare și sub-sectoare industriale.

În acest context, o analiză arată că șirul de subiecte negociate și înmagazinate în convenții la nivel de ramură este unul cu mult mai extins. Conținutul este relativ similar în materii de salarizare și alte drepturi bănești (deși în anumite ramuri cuantumul minim și mediu îl depășește pe cel național), de timp, muncă și odihnă, contract individual de muncă. Negocierea sectorială introduce diferențe și diversifică subiectele negociate prin cele legate de libertatea și drepturile sindicale, protecția socială pentru anumite categorii de angajați (tineri, femei etc.), sănătatea și securitatea la locul de muncă. Ele vin să depășească tematic clauzele negociate la nivel național și să abordeze într-o manieră mai extinsă subiecte specifice activităților din sector (de exemplu, protecția femeilor în sectorul textil). În același timp, sunt cunoscute cauze de eșec ale negocierilor în domenii sensibile ale ramurii și pentru exemplificare poate fi adus insuccesul de a instituționaliza în ramura construcțiilor Casa Socială a Constructorilor din Republica Moldova care, drept consecință a caracterului sezonier al lucrărilor de construcții, ar avea drept obiect de activitate protecția socială a salariaților din construcții în perioada timpului nefavorabil⁴.

Organization (author – Mr. Dorin Vaculovschi, PhD in economy)² is eloquent in this regard. Interviews with union leaders highlight their concerns regarding the bargaining incapacity due to the lack of a partner. This is the case of the trade union from trade, public catering, services, restaurants, and hotels of the Republic of Moldova – „SindLUCAS”, the trade union from the energy sector, and the trade union of air transport.

2. Quality of Collective Conventions.

As long as the social dialogue targets no constructive determination (or collective labor agreements might be counted as an expected tangible result) to resolve amicably, through negotiations, a number of difficult problems related to social and economic life hindering the economic progress and undermining the welfare of citizens, the latter will remain an empty frame, a form without content, inefficient, and useless. The Collective Labour Agreement is defined as a *fundamental institution within the industrial relations system*⁵ and the quality of their provisions reveals the skills of the parties within the bargaining exercise in establishing and promoting the rights and obligations in terms of employment, wages, social protection, etc.

In the given context, an analysis shows that the number of subjects negotiated and stored in agreements at branch level is much broader. The content is relatively similar in terms of wages and other remuneration related rights (although in certain branches the minimum and medium levels exceed the national level), work and rest time, and individual employment contract. Sector bargaining introduces differences and diversifies the subjects negotiated through those related to trade union freedoms and rights, social protection for certain categories of employees (youth, women, etc.), healthcare and OSH issues. They are designed to thematically exceed the clauses negotiated at national level and address the sector activity related items in a broader manner (for example women protection in textile sector). At the same time, we can report cases of bargaining failure in sensitive areas of a branch, such as the attempt to set up the Social House of Construction Workers in the sector, which, due to the seasonal character of construction works, would focus on social protection of employees during unfavorable weather periods⁶.

¹ În cadrul proiectului OIM „Consolidarea Bazei Legale și Instituționale a Dialogului Social în Țările Balcanilor de Vest și Moldova”, 2009

² Within the ILO project „Strengthening the Legal and Institutional Base of Social Dialogue in the Western Balkan Countries and Moldova”, 2009

³ Recomandarea nr.91/1951 a OIM

⁴ Interviu cu dl Oleg Mirleanu, vice-președinte al Federației Sindicale a Constructorilor

⁵ ILO Recommendation No. 91/1951

⁶ Interview with Mr. Oleg Mirleanu, deputy president of Trade Union Federation in Construction

Convențiile ramurale includ deseori și clauze privind drepturile și obligațiile părților semnatare pentru situații aparte. Astfel, încetarea calității de membru al patronatelor și sindicatelor, spre exemplu, nu eliberează părțile semnatare ale convenției de obligativitatea îndeplinirii clauzelor pe durata valabilității ei.¹ De asemenea, menționat faptul că nu toate sectoarele industriale au încheiate convenții colective extinse ca materie de abordare, ba mai mult chiar, numărul acestora este unul relativ redus, iar convențiile colective negociate în sectorul public sunt, de regulă, subordonate limitărilor financiare ale bugetelor naționale și locale, fapt care se răsfrânge asupra calității lor. Mai mult decât atât, în nicio ramură nu au fost abordate până în prezent, în cadrul negocierilor colective, fenomene ca migrația, munca nedeclarată, protecția socială în sectorul informal. Chiar și subiectul instruirii forței de muncă, unul vital, de altfel, pentru preținsa productivitate și competitivitate într-o economie de piață și unul de sensibilitate aparte pentru țara noastră², nu este unul de prioritate aparte în proces. Ramura construcțiilor doar, ca excepție, în Convenția colectivă negociată în 2009, subliniază „necesitatea instruirii permanente a forței de muncă flexibile și calificate cu scopul dezvoltării spiritului competitiv pe piața muncii, eliminării deficitului forței de muncă calificate, atragerii tinerilor specialiști în ramură și contribuiri la stoparea exodului forței de muncă în exterior”³. Astfel, angajatorii sunt obligați să creeze condițiile necesare și să favorizeze formarea profesională și tehnică a salariaților. În plus, în cadrul fiecărei unități angajatorul, în comun cu sindicatul, trebuie să întocmească și să aprobe anual planurile de formare profesională. Sigur, cel mai real ca activitate ar fi fost instituirea la nivel de ramură a unui Fond pentru instruire, așa cum arată experiența multor țări europene. Dar și inițiativa de a crea un Comitet sectorial tripartit în Construcții privind instruirea profesională a angajaților din sector (susținut financiar de părțile semnatare ale convenției) este unul plauzibil la această etapă. Comitetul urmează să materializeze cadrul legislativ în materie și să prognozeze calificările necesare în ramură, pentru o mai bună armonizare a cererii și ofertei de muncă. Sperăm ca acest organism să-și exercite eficient menirea și să nu rămână decât o inițiativă pe hârtie, cum s-a dovedit a fi până în prezent.

Oftentimes, branch agreement includes clauses on rights and obligations of signing parties for separate situations. Thus, the discontinuation of membership in employer and trade union organizations, for instance, doesn't relieve the signing parties of the CLA from the obligation to fulfill the clauses throughout validity term of the agreement.⁴ It is also worth mentioning the fact that not all industrial sectors have signed extended collective agreement in terms of approach, moreover, the number of the latter is relatively reduced, while CLA in the public sector usually depend on financial limitations of the national and local budgets, which fact influences their quality. Moreover, none of the branches has addressed phenomena, such as migration, illegal work, and social protection in the informal sector within collective bargaining until currently. Even the subject of labor force training, which is vital for the alleged productivity and competitiveness in a market economy, and particularly sensitive for our country⁵, is not given special priority in the process. As an exception, the constructions branch highlighted in the CLA negotiated in 2009 the «need for on-going training of flexible and skilled labor force with the aim to develop a competitive spirit on the labor market, eliminate the deficit of skilled labor, attract young specialists in the branch, and contribute to halting the exodus of labor force»⁶. Thus, employers are obligated to create necessary conditions and favor vocational and technical training of employees. Moreover, within each unit, the employer, jointly with the trade union must develop and approve annual vocational training plans. The most real activity, as the experience of many European countries shows, would be certainly to establish a Training Fund at branch level. However, the creation of a tripartite Sector Committee in Constructions for vocational training of employees (supported financially by the signing parties to the CLA) is also a plausible step at this stage. The Committee is to materialize the relevant legal framework and forecast the necessary qualifications in the branch for a better harmonization of labor demand and offer. Hopefully this body will operate efficiently and not remain just an initiative put on paper.

¹ Convenția colectivă în agricultură pentru 2007-2008, prolongată succesiv în 2009

² Instruirea la locul de muncă, spre exemplu, este una chiar limitată, în ultimii ani mai puțin de 10% din numărul total de angajați au participat la astfel de cursuri de instruire conform Studiului de Țară al Fundației Europene de Instruire, 2009

³ Capitolul VII „Formarea profesională”, p.7.2

⁴ Collective Convention in Agriculture for 2007-2008, successively extended in 2009

⁵ On-the-job-training, for example, has been limited; according to the Country Survey of the European Training Fund as of 2009, less than 10% of the total number of employees has participated in such training courses over the last years.

⁶ Chapter VII „Vocational training”, item 7.2

3. Specificul „tripartit” al dialogului social ramural în Moldova

Ținem să confirmăm cu toată certitudinea că cele trei componente ale laturii subiective a dialogului social – salariați, angajator, reprezentanți ai puterii publice – nu joacă și nu trebuie percepute drept simpli actori sociali, pentru că în realitate calitatea pe care le o atribuie participarea la amplul proces de dialog social este cea de *parteneri sociali*, încărcăți cu o misiune ce se manifestă dincolo de reprezentarea unilaterală a intereselor specifice, deoarece include o responsabilitate pentru bunăstarea publică și asigurarea păcii sociale. Am insistat pe această afirmație din considerentul din care în R.Moldova delimitarea clară a mandatelor părților la dialog social, în special la nivel de ramură, este una încă confuză. Întâi de toate, datorită „omniprezenței” statului în procesul de negocieri chiar și în afara sectorului public pe care îl reprezintă. Lucru paradoxal, Codul Muncii nu stipulează expres dreptul sau obligativitatea statului de a negocia și semna convențiile colective la nivel de ramură (sector real al economiei), fapt de altfel absolut firesc pentru nivelul tripartit național. Dimpotrivă, articolul 35 stipulează că o convenție colectivă este un act juridic, care stabilește principiile generale de reglementare a raporturilor de muncă și social-economice ce se încheie de către *reprezentanții împuterniciți ai salariaților și angajatorilor* la nivel național, teritorial și ramural, în limitele competenței lor. Și, totuși, nu veți găsi nici o convenție de ramură în care unul sau alt minister de resort nu ar veni în calitate de negociator și semnatar al ei. În același timp, comisiile tripartite la nivel de ramură, conform legii, sunt unele de consultări și *negocieri colective*, or ele, fiind tripartite prin definiție, atribuie rol de negociator guvernului chiar și acolo unde el nu trebuie să se prezinte decât ca *moderator tacit* al procesului bipartit, lucru la care ne-am referit și mai sus. Dar chiar și în calitatea de moderator pasiv guvernul are obligația de a aduce la cunoștință punctul său de vedere și a face o analiză a problemelor ce fac obiectul negocierilor.

Experiența europeană vine cu exemple foarte concludente de dialog social tripartit sectorial, aceasta însă se limitează la informări și consultări, de regulă, în cadrul unor comisii ministeriale de dialog social, prezență de acest gen fiind, de altfel, înregistrată și în Moldova. Aceste organe au o importanță semnificativă, întâi de toate, prin faptul că facilitează discuții pertinente în materii foarte specifice sectorului. În al doilea rând, ele sunt acel mediu în care pot fi găsite soluții viabile vizavi de probleme, ținându-se cont de mai multe aspecte, cum ar fi resursele disponibile, capacitățile, productivitatea sectorului etc. Acest dialog sectorial tripartit este unul benefic pentru toate părțile. Guvernul este în contact permanent cu schimbările economice și mediul social, astfel solicitările partenerilor sociali, răspunsurile lor, iar uneori chiar și presiunile exercitate de ei pot servi drept cel mai efektiv mod de verificare a efectelor unei politici, de revedere și ajustare a programelor la nivel sectorial, dar prin succesiune și la nivel național. În același context,

3. Specifics of “tripartite” social dialogue at branch level in Moldova.

We would like to confirm with certainty that the three components of the social dialogue’s subjective part – employees, employer, and public authority representatives – do not play and shouldn’t be perceived as simple social actors, because, in reality, the role attributed to them by participation in the broad social dialogue process is that of *social partners*, charged with a mission manifested beyond the unilateral representation of specific interests, as it involves responsibility for public welfare and social peace. We insisted on this statement because the delimitation of mandates of the parties to social dialogue is yet confusing, particularly at branch level. This is first of all due to the state „omnipresence” in the bargaining process, even outside the public sector that the latter represents. Paradoxically, the Labor Code does not stipulate expressly the right or obligation of the government to negotiate and sign collective conventions at branch level (in the real sector of economy), which is absolutely obvious for the tripartite negotiations at national level. On the contrary, article 35 stipulates that collective convention shall be a legal act establishing the general principles for regulating labor relations and social-economic relations concluded by *empowered representatives of employees and employers* at national, territorial, and branch level, within the limit of their competence. Yet, you will not find any branch convention to which one ministry or another would not be present as negotiating and signing party. At the same time, pursuant to the law, tripartite commissions at branch level are designed for consultations and *collective bargaining*, or being tripartite through definition, they attribute a negotiator role to the government even where the latter should be present as a *tacit moderator* of the bipartite process, to which we have already referred above. However, even in the role of passive moderator the government is obligated to share its point of view and analyze the issues constituting the subject of negotiations.

European experience provides very conclusive examples of tripartite social dialogue at sector level, which limit to information and consultations, usually within some ministerial social dialogue commissions, such kind of presence being recorded in Moldova as well. Such bodies are important first of all for facilitating pertinent discussions on very sector specific issues. Secondly, they set up environments where viable solutions can be found to problems by taking into account several aspects, such as resources available, capacities, productivity of the sector, etc. Such tripartite social dialogue at sector level is benefic for all the parties. The Government is permanently aware of economic changes and social environment, while the requests

patronii își pot adapta politicile, inițiativele, planurile de dezvoltare ale companiilor la strategiile guvernamentale sectoriale. Sindicatele și ele pot iniția și promova politici active de protecție socială a membrilor lor, de rând cu atenționarea vis-à-vis de eventuale inegalități, discrepanțe în materie de drepturi și inițiative guvernamentale pentru reforme sociale. Dar nu putem să nu subliniem o dată în plus ca aceste comisii sunt unele consultative. De altfel, și în Moldova, actualmente, funcționează șapte atare comisii care au un caracter mai mult informativ decât consultativ.

Interferența statului în negocierea bipartită în sectorul real al economiei nu este altceva decât manifestarea neîncrederii față de partenerii sociali, de calitatea lor profesională de a influența un progres la nivel de sector, de a-i spori competitivitatea, dar este cu certitudine și obișnuința de „prezență absolută”, moștenită dintr-un sistem totalitarist de comandă. Acest aspect poate afecta profund imaginea țării în procesul de aderare la Uniunea Europeană tocmai pentru faptul că statele acestei comunități manifestă o încredere susținută partenerilor lor sociali, delegându-le competente specifice pentru implementarea unor directive comunitare prin contracte colective de muncă (conform art. 137 din tratatul Uniunii). Or, tocmai de acest aspect trebuie să se țină cont și în țara noastră. Finalizarea procesului de privatizare ar trebui să încurajeze retragerea graduală a statului din negocierile colective ramurale ale partenerilor sociali, oferindu-li-se astfel oportunitatea de a negocia de sine stătător într-un context de relații industriale libere. Dar, de rând cu aceasta, este absolut iminentă și perceperea de către partenerii sociali a responsabilității atribuite astfel, încât performanța profesională în materii economice și sociale să fie una foarte actuală pe agenda de lucru a lor.

4. Eficacitatea dialogului social sectorial în Moldova. Aspecte pozitive și negative

Analiza funcționării dialogului sectorial în Republica Moldova denotă prezența unui șir de aspecte pozitive, inclusiv o tendință de îmbunătățire a calității lui. Chiar dacă procesul este unul foarte lent, anumite evoluții merită a fi menționate:

- în procesul negocierilor accentul se vrea a fi pus pe efecte de durată versus celor de acțiune temporară, cum ar fi, spre exemplu, tendința de racordare a creșterilor salariale la efortul depus și productivitate, în locul unei creșteri nominale contingente, sau îmbunătățirea calității locului de muncă, în locul creșterii plăților compensatorii;
- negocierile sunt îmbunătățite prin ancorarea dialogului într-un context economic și social, concret și viabil, renunțându-se la șantaj și impunere. Acceptarea compromisurilor și disponibilitatea de a ceda, în special din partea sindicatelor în situații de criză, a fost valabilă, deși cu foarte mici excepții și doar arareori;

of social partners, their answers, and sometimes even the pressure exercised by them can serve as the most efficient way for verifying the effects of a policy, reviewing and adjusting programs at sector level, and, subsequently – at national level too. In the same context, employers can adjust their policies, initiatives, and development plans of their companies to the sector government strategies. Trade unions can also initiate and promote active policies for social protection of their members, along with warning about eventual inequalities, discrepancies in terms of rights and government initiatives for social reforms. We cannot but underline once again that such commissions are consultative. As a matter of fact, there operates six such commissions in Moldova to date, the latter having an informative rather than a consultative character.

Government interference in the bipartite bargaining of real economy sector is nothing but an expression of distrust towards the social partners, and their professional skills to influence progress at sector level and increase their competitiveness; it is certainly a habit of “absolute presence” inherited from a totalitarian command system. This aspect can deeply affect the image of our country in the process of accession to European Union just because of the fact that the member states of this community show supported trust in their social partners, delegating specific competences to them for implementing some EU directives through collective employment agreements (pursuant to article 137 of the EU Treaty). This very aspect should be taken into consideration in our country as well. The completion of privatization process should encourage gradual government retreat from collective sector bargaining, the social partners being thus provided the opportunity to negotiate independently in a free industrial relations context. However, along with this, it is absolutely imminent that the social partners perceive the responsibility attributed to them so that professional performance in economic and social issues is one of the most current issues included in their work agenda.

4. Efficiency of social dialogue at sector level in Moldova. Positive and negative aspects.

The analysis of sector dialogue functioning in Moldova indicates a number of positive aspects, including a trend towards improving its quality. Although the process is very slow, certain evolutions are worth being mentioned:

- there is a will for putting stress on long term effects rather than on temporary effects in the negotiation process, such as the trend towards adjusting wage increases to the effort made and productivity instead of a contingent nominal growth or improving the quality of work place instead of increasing the compensatory

- odată cu modificarea legislației în defavoarea salariaților, prevederile convenției colective rămân în vigoare, astfel gradul de protecție rămâne a fi unul garantat;
- poate fi atestată tendința de sporire a profesionalismului partenerilor sociali prin instruire cu suport intern, dar și asistență externă din partea organismelor europene și internaționale, inclusiv în materie de negocieri, ocupare, sănătate și securitate, standarde de muncă etc.

În același timp, **dialogul social la nivel de ramură lasă mult de dorit la anumite capitole, la care vrem să ne referim mai jos:**

- *Negocierile colective, de multe ori, sunt superficiale și convențiile colective încheiate deseori eșuează* abordarea satisfăcătoare a problemelor specifice sectorului, legate de salarii, condiții de muncă, asigurări sociale, sub-ocupare, segmente informale etc. Foarte multe convenții nu fac decât să transpună la acest nivel clauzele convențiilor colective naționale sau a cadrului legal existent, fără un efort de extindere și amplificare a lor.
- *Persistența segmentării verticale în dialogul social, prin lipsa de informare reciprocă între sectoare și instituțiile lor de dialog social, subminează capacitățile acestuia*, de rând cu lipsa de cooperare între respectivele organe din întreprinderi și cele de nivel ramural și/ori național.

Convențiile colective nu stimulează suficient inițiativa și munca calificată. Sistemele tarifare de plată sunt preferate în continuare ca oferind venituri sigure, chiar dacă reduce ca valoare, pe când cele non-tarifare, chiar dacă sunt consfințite prin lege, încă nu sunt populare, deși sunt considerate mai competitive și au la bază performanța și contribuția individuală.

Lipsa unor sisteme computerizate și rețele informaționale, care să faciliteze comunicarea dintre parteneri, condiționează vacuumul informațional în materie de convenții și contracte colective negociate, număr de membri de sindicat angajați, alte date statistice. Lipsa paginilor electronice, la fel reduce capacitatea de mediatizare a convențiilor. Or, informația este un element crucial în pregătirea și efectuarea negocierilor, în special cea oferită de patroni este una fundamentală pentru motivul că aplicarea clauzelor contractelor înseamnă suport financiar, cheltuieli financiare, chiar diminuarea profitului. Înregistrarea convențiilor colective ramurale la Ministerul Muncii, evitarea publicării lor limitează accesul la ele și astfel reduce din utilitatea lor.

Capacitățile reduse de organizare a patronilor, lipsa unei „culturi patronale”, capacitățile limitate de prestare a serviciilor membrilor actuali influențează nefast calitatea dialogului social în unele ramuri și reduce numărul convențiilor colective.

payments;

- negotiations are improved through anchoring the dialogue in a specific and viable social-economic context, giving up blackmail and obtrusion. Acceptance of compromise and availability to give in, particularly on behalf of the trade unions in crisis situations has been valid, although with minor exceptions and only a few times;
- the trend is obvious for increasing the professionalism of social partners through training with both internal support and foreign assistance provided by European and international organizations, including on bargaining, employment, healthcare and security, working standards, etc.

At the same time, **social dialogue at branch level leaves much to be desired regarding certain aspects we would like to refer to below:**

- *Collective negotiations are superficial in many cases, while the signed collective agreements oftentimes fail* to address sector specific problems related to wages, working conditions, insurance, social assistance, under-employment, informal segments, etc. Very many conventions just transpose the clauses of national CLA at branch level without making effort to broaden and amplify them.
- *The persistence of vertical segmentation in social dialogue through lack of mutual information between sectors and their social dialogue institutions undermine the capacities of the latter*, along with the lack of cooperation between respective bodies from enterprises and those at branch and/or national level.

Collective agreements fail to sufficiently stimulate initiative and skilled labor. Tariff systems continue being preferred to non-tariff ones, as the first provide secure incomes, although reduced in value, while the non-tariff systems, though provided by law, are unpopular yet, even if they are considered more competitive and based on performance and individual contribution.

The lack of software and information networks that would facilitate communication between the partners lead to an information vacuum in terms of collective agreements negotiated, the number of union members employed, other statistic data. The lack of web pages also reduces the CLA coverage capacity, as information is a crucial element in the preparation and unfolding of negotiations, particularly the information provided by employers is fundamental for the reason that the application of contract clauses supposes financial support, financial expenses, and even reduction of profit. Registration of branch CLA with the Ministry of Labor and avoiding their publication limits the access to them, thus reducing their usefulness.

Problema de bază ce conduce la lipsa unor convenții colective în anumite domenii de activitate este lipsa nu doar a unor structuri patronale consolidate, ci și a structurilor administrației publice de specialitate ca partener pentru negocieri (de exemplu: domeniul energetic, industria constructoare de automobile, industria ușoară, domeniul bancar).

Concluzii

Modelul Social European, pe care R. Moldova va trebui cu certitudine să-l adopte (în cazul în care decizia de integrare este una ireversibilă), implică edificarea unui sistem modern și funcțional de relații industriale. Una dintre condiții, în acest sens, este prezența unui dialog sociali la nivel național, dar și în toate domeniile de activitate posibile. Astfel, nivelul de ramură rămâne unul favorizat din perspectiva din care el este cel mai benefic pentru o funcționare economică și socială durabilă și o mai bună protecție a salariaților prin accesul și influența sa directă asupra nivelului de întreprindere. Impulsionarea dialogului social rămâne, în acest context, esențială întru transformarea lui într-un instrument important de coeziune economică și socială. De aceea, perspectiva de retragere a statului din negocierile sectoriale trebuie să fie una comensurabilă și reală. Statul trebuie să-și cultive încrederea în capacitățile partenerilor sociali și să-i lase în căutarea proprie de compromisuri la nivel ramural, dar și local. Pentru îndreptățirea acestei încrederi, partenerii sociali, la rândul lor, ar trebui să facă dovada unui efort susținut de consolidare instituțională și profesională. Și aici statul ar putea fi un partener de încredere, rolul Ministerului Muncii fiind unul incontestabil. Susținerea partenerilor prin instruire, metodologii și împărtășire de experiențe europene în materie de dialog social ar fi cea mai relevantă manifestare de voință politică a statului.

The limited organizational capacities of employers, lack of “entrepreneur culture”, the limited capacities for providing services to current members have a negative impact on the quality of social dialogue in some branches, and reduces the number of CLA.

Conclusions

The European Social Model that Moldova will certainly have to adopt (if the decision on integration is irreversible) implies building up a modern and functional system of industrial relations. One of the conditions in this sense is the availability of a social dialogue at national level, as well as in all possible areas of activity. The branch level remains a favored one in this regard for the reason that it is the most benefic for a sustainable social and economic functioning, and for a better protection of employees through its access and direct influence at enterprise level. In this context, social dialogue boosting remains essential for its transformation into an important economic and social cohesion tool. Therefore, the perspective of government retreat from sector bargaining must be a measurable and real one. The government should cultivate its trust in the social partners' capacities and let them find compromises on their own at branch level and at local level as well. To justify such trust, the social partners, in their turn, should prove a supported effort for institutional and professional consolidation. Here, the government could be a reliable partner. The role of the Ministry of Labor is incontestable in this context. Supporting the partners through trainings, methodologies, and sharing European experience in social dialogue would be the most relevant proof of the political will of the government in this respect.

Bibliografie/Bibliography

1. Ancheta structurală în întreprinderi, BNS, 2008;
2. Dr. Alic Bârcă, drd. Alexandru Gamanji, „Expert-Grup”. Studiul PNUD în cadrul proiectului „Promovarea Responsabilității Sociale Corporative și constituirea Rețelei Locale a Pactului Global în Republica Moldova”, 2008;
3. Dr. Dorin Vaculovschi, „Dialogul social la nivel de ramură” Studiu OIM;
4. Fundația Europeană de Instruire, Studiu de Țară, 2009;
5. Georgeta Codreanu, *Dialogul social și pacea socială*, Editura Tribuna Economică, București, 2007, p.37;
6. Raport privind IMM, ODIMM, 2009;
7. Tatiana Topor, *Consolidarea mișcării sindicale este un proces inevitabil*, Fin-Consultant, 2009;
8. Valer Dorneanu, *Dialogul social*, Editura Lumina Lex, București, 2006, p.7;
9. Convenția OIM nr. 98 (1949) privind aplicarea principiilor dreptului de organizare și negocieri colective;
10. Convenția OIM nr.144 (1976) privind consultările tripartit;
11. Convenția OIM, nr. 154 (1981) privind promovarea negocierii colective;
12. Codul Muncii din Republica Moldova, 2003.

EVALUAREA PERSONALULUI: TEORIE SAU PRACTICĂ, PROCEDURĂ SAU REZULTAT?

*Lect. sup. drd. Maria CARABET,
Universitatea de Stat din Comrat*

Diferitele abordări ale evaluării personalului ne oferă posibilitatea să considerăm că aceasta este o categorie atât teoretică, cât și practică. De pe poziția cunoașterii, evaluarea este un proces de gândire și studiere a mediului înconjurător. Dar, de pe cea practică, aceasta constituie rezultatul procesului de studiere, deoarece în practică este important anume produsul gândirii.

Perfecționarea practicii de selectare și dislocare a cadrelor, stimularea muncii lor, promovarea lucrătorilor, ridicarea calificării lor sunt legate de evaluarea obiectivă, construită pe bază științifică, a angajaților.

Noțiunea **evaluarea personalului** provine de la prețuirea existentă, în orice activitate, a omului. La rândul său, categoria *evaluare* este o corelare, un raport al obiectului existent cu modelul sau norma stabilită, de regulă, în baza cercetărilor și elaborărilor.

Conținutul categoriei respective constă în procesul de raportare, comparare a obiectului examinat cu altceva, deși se poate întâlni și o altă interpretare a acesteia. Astfel, prin evaluare uneori este înțeles rezultatul fenomenului sau acțiunii comparate cu reprezentarea evaluatorului despre faptul cum trebuie să fie acest rezultat.

Stabilind faptul că evaluarea are o importanță atât teoretică, cât și practică, autorul a formulat următoarea precizare a noțiunii categoriei *evaluare*, în care au fost cuprinse ambele tratări menționate mai sus: **evaluarea reprezintă studierea obiectelor, fenomenelor și compararea rezultatelor cu anumite norme și modele.**

Din această precizare se poate deduce că evaluarea:

- se exprimă în raport cu obiectul sau fenomenul studiat;
- este un proces de studiu, ce constă în compararea obiectului sau fenomenului cu ceva, ca urmare atingându-se un rezultat;
- se bazează pe anumite valori, deoarece studierea oricărui fenomen, de regulă, se constituie pornind de la valoarea și importanța lui;
- totdeauna presupune o bază, adică norme, modele cu care și are loc raportarea fenomenului sau obiectului studiat.

După cum a fost menționat anterior, noțiunea

PERSONNEL ASSESSMENT: THEORY OR PRACTICE, PROCEDURE OR RESULT?

*Senior. Lect., PhD candidate Maria CARABET,
Comrat State University*

Different approaches of personnel assessment enable us to assume that assessment is both theoretical and practical category. From the cognition point of view assessment is a process of thinking and studying the environment. And from a practical position it is a result of learning process, as in practice namely the product of thought is important.

Improvement of personnel selection and placement practice, stimulation of their labor, promotion of employees and their professional development is related to the objective assessment of employees, built on a scientific basis.

The concept of **personnel assessment** is derived from the assessment existing in any human activity. In turn, the category *assessment* is a correlation, a comparison of the existing object with a certain model or norm, usually based on research and development.

The content of this category is in the process of juxtaposition and comparison of the given object with something, though there can be found another interpretation. Thus, by assessment is sometimes understood as a phenomenon or an action result with the assessor's comparable view of what the result should be.

Having identified the fact that the assessment has both theoretical and practical importance, the author has formulated the following adjusted concept of the category of "assessment", which combined both interpretations presented above: **Assessment is the study of objects, phenomena, and comparison of results with certain norms and patterns.**

From the refined definition, we can see that assessment:

- is expressed with respect to the studied object or phenomenon;
- is a learning process representing comparison of an object or phenomenon with something, in the end of which a result is achieved;
- is based on certain values, since a study of any phenomenon, as a rule, is based on its value and significance;
- always assumes a base, i.e. norms, patterns, with which the comparison of a phenomenon or an object is made.

As it was previously noted, the term **personnel assessment** is derived from the category of

evaluare a personalului este derivată de la categoria „evaluare”. De aceea, definiția prezentată și caracteristicile distinctive ale acestei categorii trebuie să-și găsească reflectare, în particular, și în noțiunea dată.

Examinând sursele de literatură ce studiază administrarea personalului și evaluarea angajaților, se poate observa că o definiție unică a categoriei „evaluarea personalului” lipsește. Cercetând tratările existente în prezent, acestea pot fi analizate de pe pozițiile câtorva abordări. A devenit clasic ca toate tratările respective să fie examinate prin prisma a *trei abordări de bază*:

- procesuală, în care evaluarea este definită nemijlocit drept un proces;
- conceptuală (de conținut), în care evaluarea este privită ca un rezultat;
- funcțională, ce determină evaluarea drept o funcție de administrare a personalului.

În cadrul *abordării procesuale*, evaluarea personalului se prezintă sub aspectul unor proceduri de evaluare consecutive. În opinia lui E. V. Maslow, atenția principală se acordă descrierii funcțiilor, determinării cerințelor, aprecierii după factori (a unui executor concret), raportării la standard, estimării nivelului colaboratorului, informării despre rezultatele evaluării subordonatului¹.

Etapele de evaluare a personalului în organizație au fost prezentate mai desfășurat în lucrările lui A. Vucicovici, în formă de schemă (fig.1)².

Deseori, în literatura de specialitate se întâlnește definiția evaluării lucrătorilor aproximativ astfel: *evaluarea personalului reprezintă un proces de depistare a corespunderii colaboratorilor cerințelor funcției ocupate*.

La *abordarea procesuală* se poate referi și definiția în care evaluarea lucrătorului reprezintă o procedură efectuată în scopul depistării gradului de corespondere a calităților personale ale acestuia, a rezultatelor cantitative și calitative ale activității sale anumitor cerințe³.

Alic Bârcă consideră că evaluarea posturilor reprezintă o activitate sistematică de comparare între posturi, pentru a le evalua valoarea lor relativă, necesară pentru diferențierea salariilor angajaților unei organizații. La rândul său, activitatea de evaluare a posturilor constă în determinarea valorii sau importanței relative a funcțiilor din cadrul organizației, fără a ține cont de performanțele realizate de titularii posturilor respective.

“assessment”. Therefore, the detection and identification of the distinguishing features of the category of “assessment” should be reflected in particular in the concept of “personnel assessment”.

Considering the literature studying human resource management and assessment of employees, it should be noted that there is no one single definition of the category of “personnel assessment”. After reviewing treatments of personnel assessment available today, they can be seen from the perspective of multiple approaches. It has become classic, to consider all available treatments of personnel assessment from the view of *three main approaches*:

- procedural approach, where the assessment is determined as a process itself;
- content approach, in which assessment is seen as a result;
- functional approach, defining assessment as a function of personnel management.

As part of the *procedural approach*, assessment of personnel is presented as a sequence of assessment procedures. According to Maslov E. V. main attention is focused on: the description of functions, definition of requirements, assessment of factors (concrete executor), comparison with the standard, assessment of an employee’s level; bringing the results of the assessment to a subordinate.¹

In more details, stages of personnel assessment at an organization were represented by A. Vuchkovich in his works in the form of a scheme (figure 1).²

Often in literature the definition of assessment of employees is given close to the following: *personnel assessment is a process of identifying employees’ compliance with the requirements of their positions*.

For *procedural approach* we may also attribute a definition in which an employee assessment is a procedure carried out to identify the extent to which the personal qualities of a worker, as well as quantitative and qualitative results of his activity, comply with certain requirements.³

Alic Birca believes that assessment of positions is a systematic activity related to the comparison between the positions for permanent analysis necessary for differentiation of employees’ wages at an organization. In turn, activities for position assessment are to determine the value or importance of the positions within the organization without regard to the performance attained by persons occupying these posts.

¹ Маслов Е.В.М 316 *Управление персоналом предприятия: Учебное пособие* / Под ред, П.В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 312 с.

² Алла Вучкович – Стадник «*Оценка персонала: четкий алгоритм действий и качественные практические решения*» Издательство «Эксмо».

³ *Управление персоналом предприятия: Учебное пособие*/Под ред., П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА -; Новосибирск:НГАЭиУ, 1999, - 312 с.

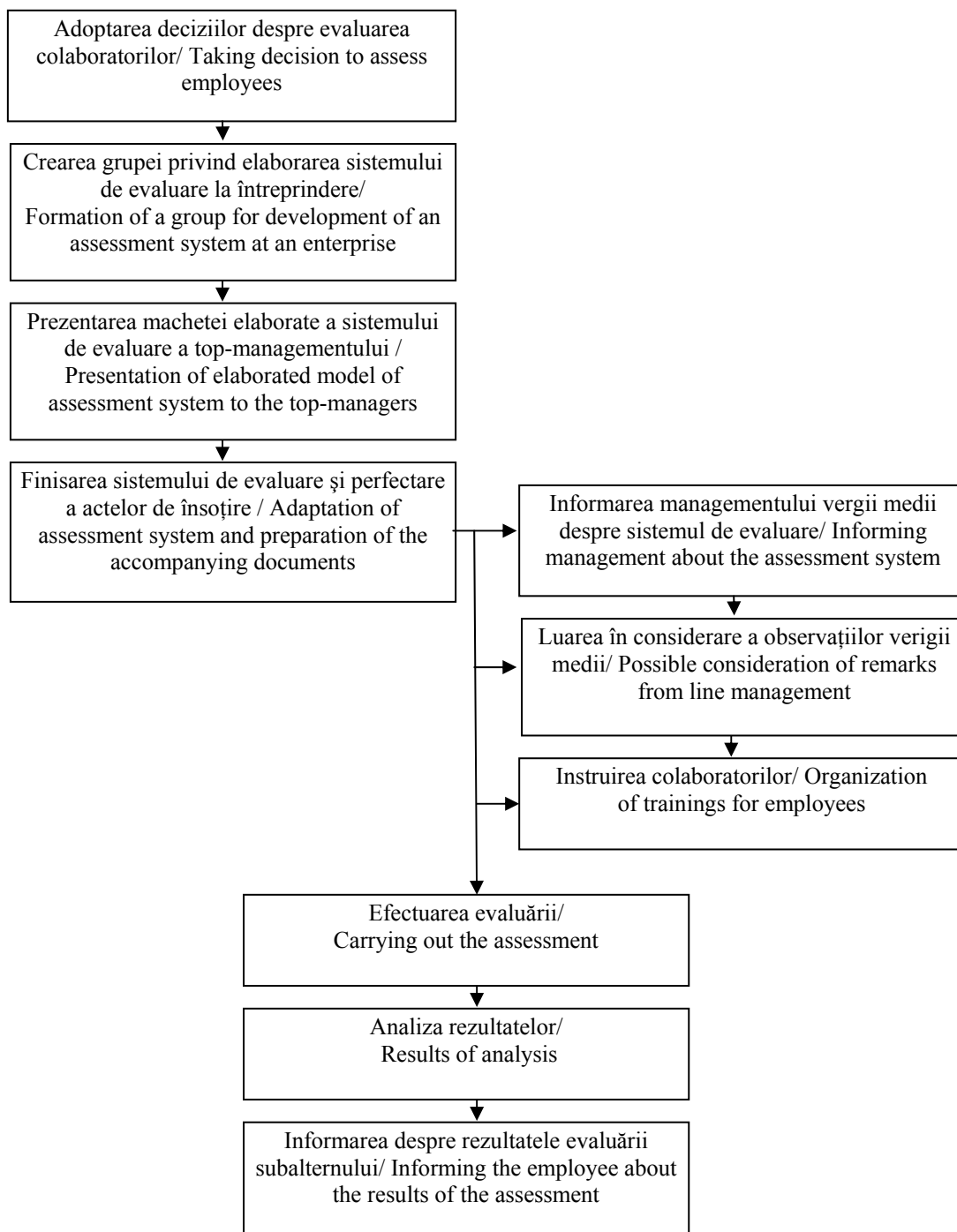


Figura 1. Etapele de evaluare a personalului în companie/
Figure 1. Stages of staff assessment in a company

Așadar, evaluarea posturilor reprezintă un procedeu folosit pentru a stabili ierarhii nu numai în sfera acestora, dar și în cea a salariilor, evaluarea fiind o etapă prealabilă de stabilire a salariilor în raport cu exigențele sau cerințele posturilor ocupate. Eliminarea tuturor nemulțumirilor legate de salarizare este o sarcină imposibilă, meritul evaluării posturilor este

Thus, personnel assessment is a procedure used to develop the hierarchy of not only positions, but also wages. Analysis is a preliminary step in the preparation of wages in accordance with the requirements of corresponding positions. Elimination of all complaints related to wages is not possible; the merit of personnel assessment is that it allows us to establish relative wages, so that there would be

acela că permite stabilirea unor salarii relative, astfel încât nemulțumirea să fie mai mică decât în cazul în care evaluarea nu ar fi fost aplicată¹.

Examinând abordarea de conținut a evaluării personalului, accentul trebuie pus nemijlocit pe rezultat, și nu pe procesul de realizare a evaluării. Aici evaluarea apare drept o etapă finală, adică un rezultat al procesului evaluativ. Studiind sursele respective, întâlnim definirea evaluării drept un raționament despre dezvoltarea, gradul de pregătire și corespundere, rezultatele activității lucrătorului.

După părerea lui E. V. Buravliova, evaluarea cadrelor demonstrează elocvent diferențele individuale ale angajaților organizației la îndeplinirea obligațiilor lor de serviciu, astfel asigurând conducerea cu informația necesară în domeniul de administrare a personalului².

Să cercetăm evaluarea personalului de pe poziția percepției ei ca rezultat, ceea ce presupune **abordarea de conținut** a acesteia. În acest context, în calitate de rezultat apar diferite însușiri, calități și caracteristici ale colaboratorului. După cum s-a menționat anterior, abordarea de conținut a evaluării constituie rezultatul studierii de către subiect a rezultatelor muncii, a calităților profesionale și personale și alte caracteristici ale lucrătorului.

Deci interpretăm caracteristica drept descrierea trăsăturilor specifice, a calităților deosebite, a comportamentului, realizărilor obținute și însușirilor colaboratorului. În acest caz, caracteristica apare în rolul de procedeu al studierii informației despre angajat, ce include în sine un șir de funcții sus-enumerate: diagnostică, evidența, controlul și analiza. Anume aici își găsește reflectarea interacțiunea abordărilor de conținut și procesuală, precum și funcțională în studierea evaluării personalului.

În cadrul **abordării funcționale**, evaluarea apare drept o funcție de administrare a personalului în organizație. Trebuie să menționăm că evaluarea se examinează aici în calitate de element-cheie al managementului de cadre. Sub aspect mai larg, managementul de cadre include în sine un sistem de reguli și norme care corelează resursa umană cu strategia firmei; o totalitate de reguli concrete, doleanțe și restricții în relațiile reciproce dintre oameni și organizație³.

Bazându-ne pe aceasta, trebuie subliniat că toate măsurile de lucru cu personalul constituie o componentă a politicii de cadre în întreprindere. Măsurile respective reprezintă elementele principale de administrare a personalului, care pot fi prezentate astfel (fig.2):

fewer complaints than if the assessment was not performed.¹

Considering the meaningful process of staff assessment, the focus should be made directly on the result rather than on the implementation of the assessment. In this approach the grade is the final stage, i.e. the result of assessment process.

A comprehensive approach focuses not on the process of assessment, but also on its outcome. Having studied literary sources we can find a definition of assessment as judgments about the development, the degree of preparation and compliance, and performance of the employee.

According to E. V. Buravleva personnel assessment demonstrates very well individual differences between workers of an organization while performing their duties, providing through this necessary information in the field of personnel management to the heads of the organization.²

Let's consider personnel assessment from the position of understanding it as a result, which implies a **meaningful approach** to the study of staff assessment. Here, a result is represented as various properties, qualities and characteristics of an employee. As previously noted in the comprehensive approaches, assessment is a result of studying of labor results, professional and personal qualities and other characteristics of an employee by a subject.

Here we interpret characteristics as a description of specific features, distinctive qualities, behavior, achieved results and properties of an employee. In this case the characterization is presented as a procedure of studying information about an employee, which includes a number of the following functions: diagnosis, accounting, monitoring and analysis. It is here that the relationships between substantial, procedural, and functional approaches to the study of staff assessment are reflected.

In the **functional approach** assessment is represented as a function of personnel management in an organization. It should be noted that the assessment is viewed in this approach as a key element of staff management.

In the extended aspect human resources management includes a system of rules and regulations, bringing the staff in accordance with the company's strategy, as well as a set of specific rules, wishes and limitations in the relations between people and organizations.³

Based on the foregoing, it should be emphasized that all activities referring to the work with staff are the components of personnel policy of a company. These activities constitute the major elements of personnel management. The main elements of management can be represented in a diagram (figure 2).

¹ *Managementul resurselor umane/* Alic Bîrcă; Acad. De Studii Econ. Din Moldova. – Dep. Ed. – Poligr. al ASEM, 2005. 522p.

² Буравлева Е.В. *Технология построения процедуры ассесмента.*// Справочник по управлению персоналом. - 2001. - №1, стр. 48-57.

³ Сорочихина Е.А., Бодрова Л.А. *Система обучения персонала для Торгового Дома.*//Справочник по управлению персоналом. – 2002. - №12,стр. 51-65.

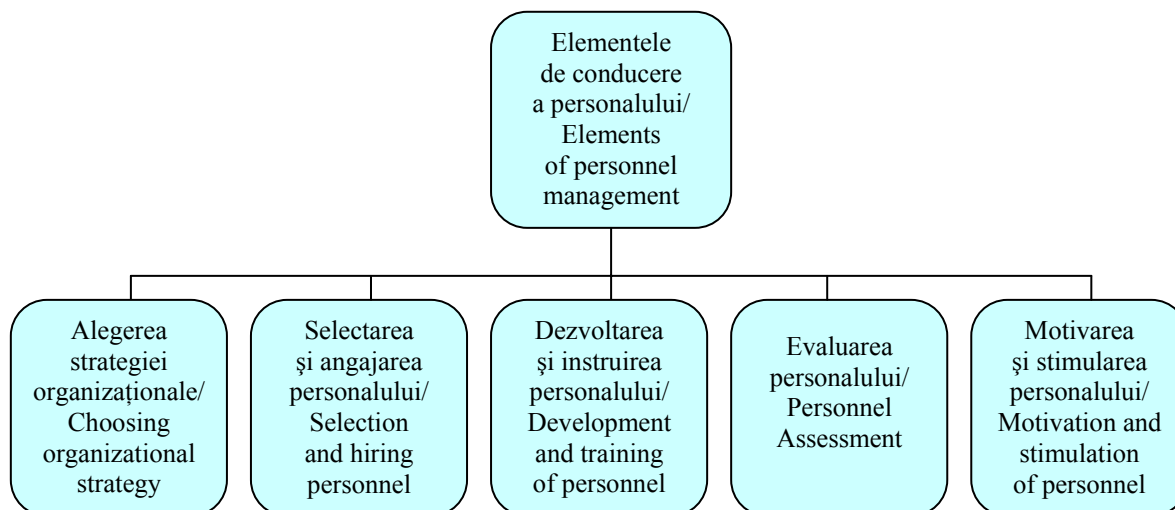


Figura 2. Elementele de bază ale conducerii personalului/
Figure 2. The main elements of personnel management

În cadrul abordării funcționale, evaluarea contribuie la cea mai bună utilizare a resurselor umane în organizație, într-o interacțiune strânsă cu alte elemente ale politicii de cadre. Totodată, evaluarea îndeplinește o funcție-cheie și se folosește la realizarea tuturor elementelor de administrare a personalului.

Evaluarea personalului ca funcție îmbină sistemul evaluării cu alte sisteme: administrarea personalului și gestionarea firmei. Evaluarea ca funcție stă la intersecția intereselor intersistemice (fig.3). Astfel, sistemul de evaluare a personalului intră în componența unor sisteme mai complexe și reprezintă un set de subfuncții: de control, structurală, de coordonare, analitică, motivațională, comunicativă.

În cadrul *subfuncției de control*, evaluarea determină corespunderea variatelor caracteristici ale personalului cu standardele stabilite.

Under the functional approach assessment accompanies the best use of human resources in organizations, in close relation with other elements of personnel policy. At that assessment fulfills a key function and is used in the implementation of all elements of personnel management.

Assessment of personnel, as a function, connects the assessment system with other systems - personnel management and organization management. Assessment, as a function, crosses inter-system interests (figure 3). Thus, the system of personnel assessment is a part of a complex system and a set of sub-functions: controlling, structural, coordinative, analytical, motivational, and communicative.

As a part of the *control sub-function*, assessment determines the compliance of various characteristics of the staff with established standards.

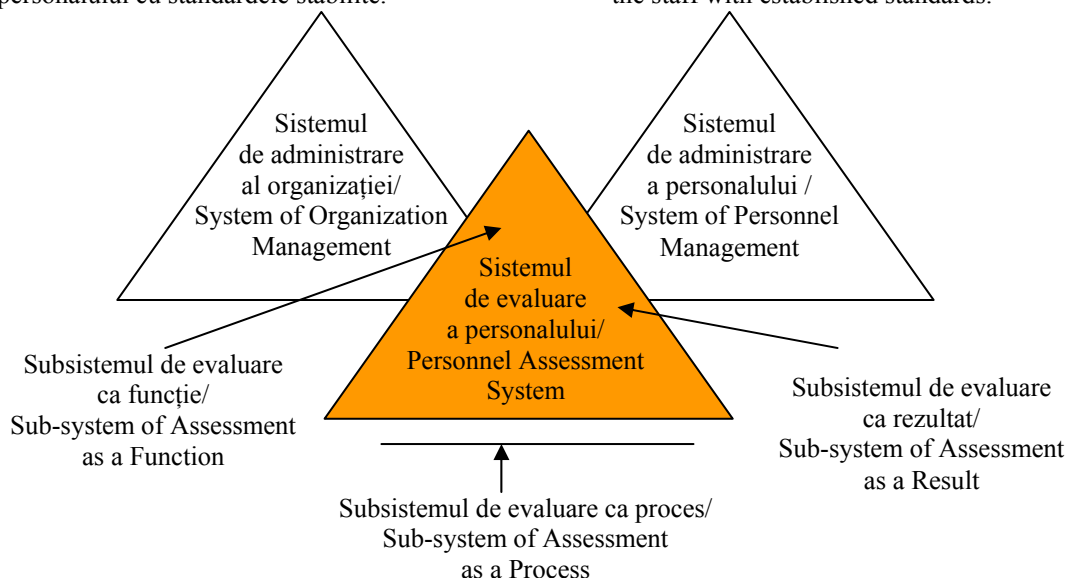


Figura 3. Rolul integrativ al evaluării personalului ca funcție/
Figure 3. Integrating role of personnel assessment as a function

Subfuncția structurală permite efectuarea schimbărilor în structura organizațională a întreprinderii, *de coordonare* asigură conducerea operativă a personalului, *cea analitică* – utilizarea informației pentru analiza stării sistemului de administrare a personalului. *Subfuncția motivațională* constă în satisfacerea nevoilor omului, iar *cea comunicativă* joacă un rol important în stabilirea legăturii inverse între evaluator, colaboratorii evaluați și schimbul reciproc de informație profesională.

Autorul propune examinarea încă a unui șir de subfuncții, care se află într-un stadiu incipient de manifestare: *corporativă* – în care evaluarea personalului este capabilă să influențeze asupra culturii corporative a organizației, pentru că este în stare să reglementeze îndeplinirea regulilor valoric-importante de comportament și standardele de activitate. Subfuncția *dezvoltării capitalului uman* al organizației permite depistarea cauzelor utilizării insuficiente și rezervele de dezvoltare a resurselor de muncă în organizație.

Evaluarea personalului contribuie la realizarea unui cerc vast de subfuncții. Totuși, cercetarea efectuată asupra situației sistemului de conducere a personalului la întreprinderile din Găgăuzia a arătat că în practică, în mare măsură, se realizează mai ales subfuncțiile de control și de coordonare. Prin urmare, autorul a evidențiat legitatea extinderii numărului și conținutului subfuncțiilor de evaluare a personalului.

Monitorizarea literaturii contemporane, dedicată problemelor de administrare a personalului, a demonstrat că o atenție mare se acordă calităților funcționale de evaluare a personalului la întreprindere. Din punctul de vedere al V.I. Caconia și N.A. Oșurcova, evaluarea personalului permite studierea nivelului de pregătire a lucrătorului pentru îndeplinirea anume a acelui tip de activitate, de care el se ocupă, precum și depistarea nivelului posibilităților sale potențiale pentru evaluarea perspectivelor¹.

V.M. Pronin consideră că evaluarea este un tip de activitate de cadre care oferă posibilitatea de a obține informația necesară despre colaboratorii organizației pentru elaborarea programelor cu privire la cadre².

Examinând cele trei abordări ale evaluării personalului, menționăm că toate sunt intercorelate, iar complexitatea și caracterul sistemic al lor reflectă multilateralitatea acestei categorii. În toate definițiile esenței evaluării personalului se observă îmbinarea a două aspecte de bază (procesul și rezultatul), întâlnite mai înainte în categoria „evaluare”.

Analizând procesul de evaluare drept o procedură care constă în depistarea și stabilirea gradului de corespundere a cunoștințelor și calităților

Structural function allows making changes in the organizational structure of an enterprise. *Coordinating* sub-function provides the operational management of personnel. *Analytical function* allows using information for the analysis of the state of personnel management system. *Motivational function* consists in meeting human needs. *Communicative function* plays an important role in establishing feedback between an assessing and an assessed employees and a mutual exchange of professional information.

The author suggests considering a number of sub-functions that are in the initial stage of manifestation. *Corporate function* includes the assessment of staff which is able to influence corporate culture of an organization, as it can regulate the performance of value-relevant rules of conduct and performance standards. A sub-function of *human capital development* of an organization enables to identify the reasons for insufficient use and reserves for the development of workforce of organizations.

Personnel assessment supports the implementation of a wide range of sub-functions. However, a study of the system of personnel management at enterprises of Gagauzia has shown that in practice, the control and coordinative sub-functions are mostly implemented. Thus, the author found regularities in the expansion of the quality and content of sub-functions of personnel assessment.

Monitoring of the modern literature on human resource management has shown that great attention is paid to the functional quality of the staff assessment at an enterprise. According to V. I. Kakonina and N. A. Oshurkova assessment of personnel allows us to study the degree of preparedness of a worker to perform exactly the kind of activity which he is engaged in, as well as to determine the level of his potential for assessment of the prospects.¹

V. M. Pronin believes that assessment is a kind of human resource work, which enables us to obtain the necessary information about the organization's staff for development human resources programs.²

Having considered all three approaches to personnel assessment, we can say that they are all closely related, but their complexity and system reflects many sidedness of “personnel assessment” category. In all definitions of the essence of personnel assessment the union of two fundamental aspects (process and outcome), previously seen in the “assessment” category, are observed.

Considering the assessment process as a procedure, which consists in identifying and determining

¹ Каконин В.И., Ошуркова НА. *Оценка деятельности руководителя: почему и как* (на примере. ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат») // Справочник по управлению персоналом. -2001. - №0

² Пронин В.М. *Как оценить специалиста?* // Социальные исследования, 1999.-X³.-C10-12

colaboratorului cu funcția ocupată, se poate face o paralelă între determinarea dată a evaluării personalului și noțiunea generală de evaluare. Mai departe evidențiem că aceasta este foarte aproape de noțiunea „prețuire”. La rândul său, prețuirea este o procedură de studiere a obiectului sau fenomenului, ce se rezumă la caracteristica sa prin intermediul comparării lui cu o normă, cu un model. Caracteristica, însă, a însuși fenomenului apreciat, în cazul dat, se examinează drept un produs al procesului de evaluare.

Într-o percepere mai vastă, procesul de evaluare poate fi prezentat sub aspectul unor măsuri consecutive (de pregătire, de conținut și rezultative), orientate spre depistarea ulterioară a unui rezultat final calitativ. În acest context, evaluarea apare doar drept una dintre etapele procesului de evaluare, adică se rezumă la procedură.

Examinând evaluarea personalului ca un proces de evaluare în perceperea sa amplă, observăm interacțiunea strânsă și cu abordarea de conținut, caracteristicile căreia au fost cercetate mai înainte. Din cele expuse mai sus, rezultă că astăzi este necesară o tratare mai îngustă a unor noțiuni, iar, analizându-le în complex, trebuie să relevăm interacțiunea dintre ele.

În opinia autorului, determinarea procesului de evaluare poate fi împărțit în:

- percepere largă, la baza căreia stă un complex de măsuri consecutive, orientate spre obținerea evaluării personalului;
- percepere îngustă, care reprezintă un procedeu de studiere a corespunderii personalității și rezultatelor activității sale cu funcția ocupată.

Evaluarea, în acest caz, apare ca un rezultat al procesului estimativ, care se manifestă în caracteristica corespunderii însușirilor, calităților și cunoștințelor personalității cu cerințele funcției ocupate.

Pe baza celor menționate, putem concluziona că evaluarea personalului trebuie să fie examinată de pe pozițiile sistemului procesual, de conținut și funcțional.

the extent to which an employee's knowledge and qualification corresponds to his position, we can draw a parallel between the definition of personnel assessment and the general notion of rating. Then we reveal that it is very close to the concept of "assessment". In turn, assessment is a process of studying an object or phenomenon, consisting in its characterization by the means of its comparison with a norm and a model. Characterization of the assessed phenomenon itself, in this case, is considered as a product of assessment process.

In a broader concept, assessment process can be represented as a sequence of activities (preparatory, substantial and effective), finally aimed at identifying a high-quality result. Thus, in this case, assessment is only one step in the process of assessment, i.e. adds up to the procedure.

Having considered the staff evaluation as an assessment process in its broad sense, we can also trace a close relationship with a substantial approach, characteristics of which we have examined earlier. It follows that today a more narrow interpretation of certain concepts is required, as well as, considering them in complex, it is necessary to identify the relationship between them.

In the author's opinion definition of the assessment process can be divided into:

- assessment process in the broadest sense, which is based on a set of consecutive actions aimed at obtaining employees' rating;
- assessment process in a narrow sense, which represents a procedure of studying correspondence between a person and the results of his/her activity at the occupied position.

Assessment, in this case, appears as a result of the evaluation process, which manifests itself in characteristics of compliance of properties, qualities and knowledge of an individual with requirements of the occupied position.

On the basis of the foregoing, it can be summarized that personnel assessment should be considered from the standpoint of substantial, procedural and functional systems.

ABORDAREA GENDER: ROLURILE SOCIALE ALE BĂRBAȚILOR ȘI FEMEILOR ȘI MODELELE DE COMPORTAMENT ALE ACESTORA ÎN BUSINESS-ORGANIZAȚII

Comp. Ana MICOLIȘHINA, ASEM

Autorul relevă rolurile sociale ale bărbaților și femeilor, optând în favoarea efectuării unor cercetări ale problemelor femeilor în afaceri, pornind de la o abordare sistemică, multidisciplinară, incluzând și aspectele manageriale. O astfel de abordare ar face posibilă căutarea de soluții referitoare la extinderea și consolidarea participării femeilor la afaceri prin identificarea și sistematizarea condițiilor și factorilor de formare și realizare cu succes a potențialului antreprenorial și managerial al femeilor în business-organizații.

În prezent, în multe țări din lume, inclusiv în Republica Moldova, se conturează o tendință de implicare a femeilor în diverse activități, inclusiv în afaceri. Potrivit experților, lumea se confruntă cu o adevărată explozie a activităților antreprenoriale [2]. Moldova nu este o excepție.

Astfel, conform datelor Biroului Național de Statistică, la 01.01.2009 antreprenorii-femei constituiau 27,5% [3] din numărul total de întreprinzători, ceea ce este comparabil cu țările UE, unde acest indicator este de aproximativ 30%. În același timp, continuă să fie relevante și problemele care însoțesc inițierea și participarea femeilor la afaceri în calitate de antreprenori, manageri și angajați. Problemele se manifestă în diferențierea ocupării forței de muncă masculine și feminine și remunerarea nu în favoarea femeilor, în asimetria participării femeilor la administrarea afacerilor, precum și restricțiile cu care se confruntă acestea în procesul de valorificare a potențialului profesional, managerial și personal, acumulat pe parcursul activității în diverse business-organizații.

Deci, potrivit cercetătorilor, chiar și în țările cu un grad sporit de dezvoltare a economiei de piață, în pofida nivelului ridicat al educației în rândul femeilor, comparativ cu cel al bărbaților, venitul lor este aproape de două ori mai mic decât al lor [5, 7]. Un asemenea dezechilibru se conturează în mai multe domenii și ramuri în R. Moldova. Specialiștii accentuează că femeile din mediul de afaceri primele și într-o măsură mai mare decât bărbații se ciocnesc de anumite dificultăți în perioada de criză.

Femeile, de regulă, sunt reduse primele, mai repede și mai des ajung în sărăcie. În plus, o problemă pentru femeile din domeniul afacerilor este evaluarea lor în calitate de potențiali angajați nu doar conform unor criterii de corespundere profesională, dar și

GENDER PERSPECTIVE: THE SOCIAL ROLES OF MEN AND WOMEN AND THEIR GENDER-ROLE BEHAVIOR IN BUSINESS ORGANIZATIONS

PhD candidate Anna MICOLISHINA, AESM

The author reveals the social roles of men and women, opting in favor of conducting research on issues of women in business, starting from a systemic, multidisciplinary approach, including managerial aspects. Such an approach would enable the search for solutions for expanding and strengthening participation of women in business by identifying and systematizing the training conditions and factors, and successful implementation of women's entrepreneurial and managerial potential in business organizations.

One of the main features of contemporary development of the countries around the world, including Moldova, is the involvement of women in various activities, including business. According to experts, the world is experiencing a real business boom [2] and the Republic of Moldova is not an exception.

Thus, according to the National Bureau of Statistics of 01.01.2009, there are 27, 5% of women among entrepreneurs [3] which is comparable with the EU countries. In the EU this indicator reaches around 30%. At the same time continue to be relevant the challenges that accompany the entry and participation of women in business as entrepreneurs, managers and employees. Problems occur in the differentiation of male and female employment and their salaries and are not in favor of women, in the asymmetry of women's participation in business management, as well as the limitations they face in implementing the lessons of professional, managerial and personal potential in business organizations.

Thus, according to many researchers, even in countries with highly developed market economy, despite higher levels of education of women compared with men, their estimated monthly income is almost 2 times lower than that of men [5, 7]. This imbalance develops in many areas and sectors of business in Moldova. Experts point out that woman in the business environment first, and more likely than men, experience limitations and difficulties at times of crisis.

Women tend to fall into decline first and faster and more often turn out to be in poverty. In addition, the issue of women in business is recognized as the evaluation of women candidates to work in business organizations according to criteria of their business suitability of any activity, but also taking into account

ținând cont de exteriorul și vârsta acestora. Subestimarea capacităților femeilor pentru o activitate de succes în afaceri se răsfrânge asupra acestora prin creșterea tensiunii nervoase, care conduce la stres și influențează negativ autoaprecierea și autorealizarea.

În Republica Moldova, principiul drepturilor egale pentru bărbați și femei este consacrat de Constituție, în conformitate cu care aceștia au drepturi și libertăți egale pentru realizarea lor în practică [1]. Cu toate acestea, observăm că prevederea constituțională de mai sus nu este întotdeauna susținută în practică printr-un mecanism eficient, pentru punerea sa în aplicare. În același timp, elaborarea și funcționarea eficientă a acestuia este, de asemenea, nu sunt susținute de cercetări suficiente și relevante în acest domeniu. Acest lucru exacerbează problemele analizate, legate de ocuparea forței de muncă, management, statutul și promovarea femeilor în business și administrarea afacerilor.

Este cunoscut faptul că bărbații domină printre liderii business-organizațiilor comparativ cu femeile. O astfel de dominație este caracteristică nu doar managerilor din domeniul afacerilor, dar și celor din sfera publică și cea socială și, în special, în eșaloanele manageriale superioare. Asimetria bărbaților și femeilor în business și management se manifestă și prin faptul că ocuparea femeilor încă nu a devenit obiect al atenției sistemice din partea managementului științific, teoriei organizației, comportamentului organizațional, leadershipului, managementului strategic, managementului resurselor umane și altor discipline manageriale.

În opinia noastră, efectuarea unor cercetări ale problemelor femeilor în afaceri trebuie să pornească de la o abordare sistemică, multidisciplinară, incluzând și disciplinele manageriale menționate mai sus. O astfel de abordare ar face posibilă căutarea de soluții referitoare la extinderea și consolidarea participării femeilor la afaceri prin identificarea și sistematizarea condițiilor și factorilor de formare și realizare cu succes a potențialului antreprenorial și managerial al femeilor în business-organizații.

Pornind de la importanța sporită a temei de cercetare, desigur, nu putem sa nu menționăm adresarea la aceasta temă a cercetătorilor în domeniul managementului și antreprenoriatului. Printre cercetările fundamentale, care formează baza științifică a acestui articol, sunt incluse, în primul rând, lucrările clasicilor moderni în domeniul managementului și businessului. Astfel, savanții Mescon M., Albert M., Hedouri F. abordează problema participării femeilor la afaceri și administrarea businessului în contextul fundamentării celor mai importante aspecte ale managementului: funcții, procese, putere, structura organizației, leadership. În special, autorii menționează că aspectele analizate ale managementului și businessului, precum și concluziile și recomandările formulate cu referință la funcționarea și administrarea businessului sunt la fel de valabile atât pentru bărbați, cât și pentru femei [6].

the attractiveness and age. Underestimating the ability of women to work in business turns around for them in nervous tension. This causes stress and affects their self-esteem and possible self-realization.

In Moldova, the principle of equal rights for men and women is enshrined by the Constitution, according to which men and women have equal rights and freedom for their implementation [1]. However, we note that the above constitutional provision is not always supported in practice by an effective mechanism for its implementation. At the same time, the successful construction and operation of the latter is not supported by sufficient and relevant research in this area. This exacerbates the analyzed problems of women, related to employment, management status and advancement of women in business and business administration.

It is a known fact, that men dominate among leaders in business organizations compared to women. This domination is found not only among managers in business, but also in public and social spheres. This is especially true for the top management level. The current asymmetry between men and women in business and management appears in the fact that female employment has not yet attracted public's attention from the system of scientific management, organization theory, organizational behavior, leadership, strategic management, human resource management and other management disciplines.

In our view, research of the problems of women in business should be based on a systemic approach from the standpoint of the above set of managerial sciences. This approach will allow searching for solutions related to the expansion and strengthening the participation of women in business by identifying and organizing the conditions and factors of formation and successful implementation of entrepreneurial and managerial capacities of women in business organizations.

Given the increased importance of the researched subject, we should definitely note an appeal to it of scholars in the field of management and entrepreneurship. The fundamental research of the scientific basis of this article is primarily attributed to the works of modern classics in management and business. Thus, world-know scientists Mescon M., Albert M., Khedouri F. study women's participation in entrepreneurship and business administration in the context of then most important aspects of management: functions, processes, power authorities, organization structure, leadership. In particular, the authors note that the analyzed issues and recommendations on management and business management are equally valid for both men and women [6].

At the same time should be considered that not all conclusions and recommendations with respect to the prospects for the evolution of business administration are presented in this work through the

De asemenea, trebuie ținut cont de faptul că nu toate concluziile și recomandările cu privire la evoluția perspectivelor de administrare a afacerilor sunt prezentate în această lucrare prin prisma particularităților calităților personale, psihologice și comportamentale ale femeilor antreprenori, manageri sau angajați. Totodată, acestea sunt fundamentate pentru aspectele de bază ale managementului și businessului în contextul factorilor sociali, economici, politici, precum și al provocărilor societății americane moderne, acestea reflectând cu siguranță tradițiile culturale ale businessului american, inclusiv particularitățile culturii femeilor în afaceri.

În același timp, diversitatea culturală, cum ar fi tendințele actuale și realitățile moderne ale afacerilor și administrării lor, presupune că multe dintre postulatele managementului științific cu referință la participarea femeilor la afaceri, necesită o clarificare și alinierea la particularitățile culturale ale unei țări concrete. În studiul de față aceasta este Republica Moldova. Pornind de la analiza problemelor ce țin de administrarea afacerilor în contextul proceselor de globalizare, internetizare, diversitatea culturală și a forței de muncă, este probabilă o viziune și o înțelegere a businessului și a administrării afacerilor mai profundă, care să permită o definiție mai completă și rezonabilă a particularităților și perspectivelor pentru succesul femeilor în afaceri (vezi fig. 1) [4, p.318].

prism of the basic features of personal, psychological and behavioral characteristics of women – entrepreneur, manager or employee. Moreover, being fundamentally justified, for all key management and business aspects in the context of social, economic and political factors and challenges of modern American society, they certainly reflect the cultural tradition of American business, including the distinctive culture of women in business.

At the same time, cultural diversity, as current trends and reality of modern business and business administration, makes us to believe that many assumptions of the scientific management associated with the participation of women in business, require clarification and alignment with the culture of the country. In the present study it is the Republic of Moldova. Based on the analyzed subjects of business management from the standpoint of globalization, internet connectivity, cultural and workforce diversity, is possible deeper vision and understanding in the field of business administration, which allows more fully and convincingly define the characteristics and prospects of successful women's activity in business organizations (figure 1), [4 p. 318].

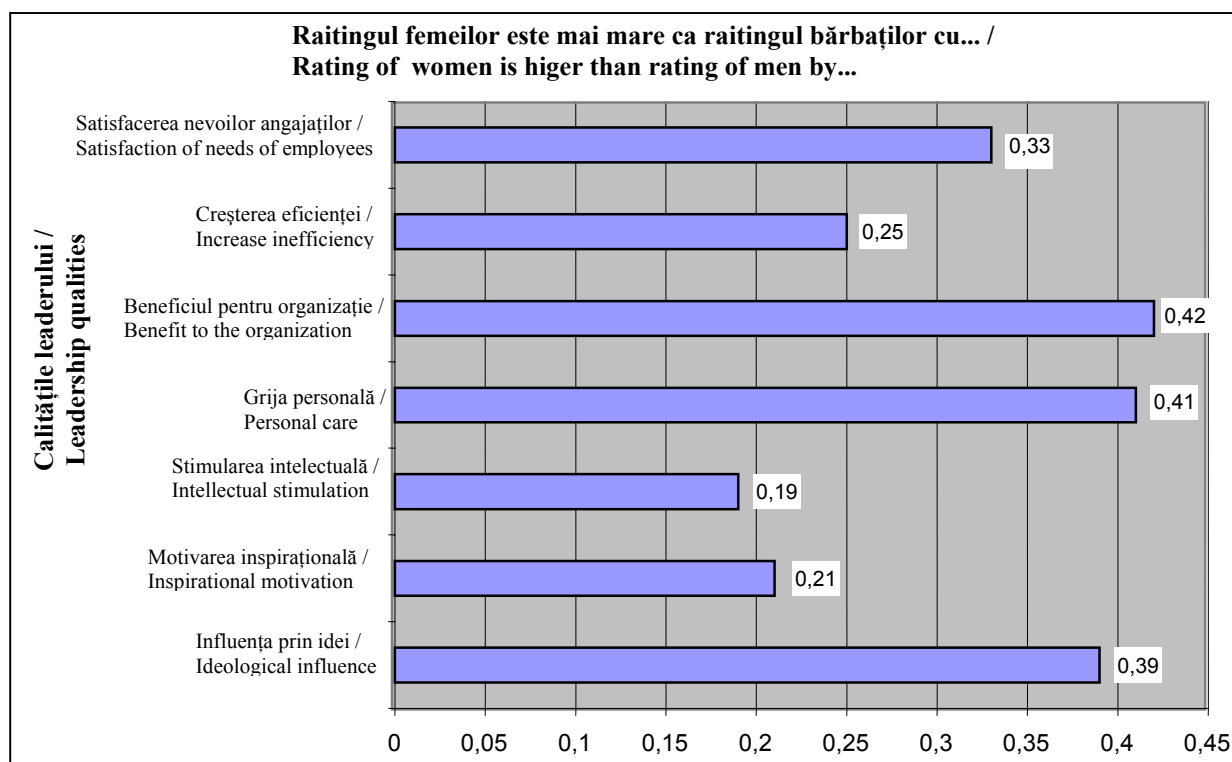


Figura 1. Ratingul comparativ al bărbaților și femeilor/

Figure 1. Comparative rating of men and women

Notă: Liderii au fost evaluați pe o scară de cinci puncte. În medie, femeile au avut un rating mai mare în comparație cu bărbații în fiecare din caracteristici / Note: The leaders were evaluated on a 5 point scale. On average, women had higher ratings of men in each of the characteristics

Sursa: / Source: [4, p.319]

Totodată, tratarea temei „femeile în afaceri”, în cadrul studiilor menționate mai sus, se caracterizează printr-o abordare selectivă, care implică cele mai frumoase exemple și situații în care femeile au reușit în business. Subliniem că lucrările clasicilor moderni ai managementului le includem, cu siguranță, în principalele surse ce formează baza teoretică și metodologică a analizei și soluționării problemelor menționate. Argumentele lor, bazate pe o metodologie solidă de cercetare a temei date, a permis să se stabilească că nu este suficient de a recunoaște drepturile egale ale femeilor și bărbaților în business, dar este important ca businessul și managementul să nu funcționeze conform unui „club bărbătesc izolat”, care este închis pentru femei sau restricționează participarea lor la acesta în calitate de antreprenori și manageri.

În plus, apelarea la natura fenomenelor manageriale cercetate în business-organizații a demonstrat că femeile sunt capabile să conducă afaceri profitabile, printr-un management eficient, datorită avantajelor sale referitoare la caracteristicile personale și trăsăturile de comportament, experiența de executare de către acestea a rolurilor sociale tradiționale: de ocupare cu treburile gospodăriei (casei) și de creștere și educare a copiilor.

Numai pornind de la perceperea profundă a naturii fenomenelor manageriale descrise în lucrările clasicilor moderni ai businessului și managementului este posibilă, în opinia noastră, luarea în considerare, într-un mod sistematic, a factorilor care determina potențialul, cariera și competitivitatea femeilor în cadrul business-organizațiilor.

Diferențele dintre bărbați și femei în afaceri nu sunt examinate ca rezultat al factorilor naturali, biologici, ci, într-o mare măsură, acestea sunt considerate o consecință a factorilor sociali și acționează diferențe de gen. Acest postulat, din prezentul articol, este recunoscut drept bază metodologică pentru identificarea problemelor femeilor în afaceri și determinarea căilor de soluționare a lor. Ultimele sunt corelate cu rolurile sociale atribuite femeilor și bărbaților. De menționat că în interdependență cu diferențele dintre rolurile sociale executate de către bărbați și femei, ar trebui analizate calitățile și modelele de comportament ale bărbaților și femeilor în afaceri, determinate de aceste roluri.

Subliniem că, conform teoriei rolurilor sociale a lui Eagly A., Jonson B. și Mazers D., diferențele de gen sunt un produs al diferențelor rolurilor sociale îndeplinite de către bărbați și femei, care mențin sau suprimă anumite comportamente. Teoria rolurilor sociale este considerată de specialiști ca fiind cea mai mare realizare a psihologiei sociale și componentelor sale constitutive – psihologie de gen (Freedman N., Maccoby E.), teoria dezvoltării cognitive de gen (Kohlberg K., Jackein C.), psihologie organizațională (Milner B.).

Conform tezelor teoretice și concepțiilor menționate, bazate pe diferențele rolurilor sociale ale bărbaților și femeilor, autorul acestui studiu se distanțează de la cunoscutele mișcări feministe, mai ales cele care s-au manifestat la începutul anilor 1970 în SUA și într-un șir de țări din Europa de Vest. De menționat politizarea acestora în soluționarea problemelor femeilor în sferele: politică,

Along with this, should be mentioned, that appeal to the theme of "Women in Business" in the above studies is characterized by a selective approach, involving the most vivid examples and situations in which women achieve success in business. In this case, we emphasize that works of modern classics of management, we certainly include in the number of important sources that make up the theoretical and methodological basis for resolving discussed issues. Their justification, based on a robust, mentioned above methodology of study of this subject, allowed to state that it is not sufficient to recognize women's equal rights with men in order to work and succeed in business. But also make sure that business and management shall not be developed in the type of "private men's club", which is closed to women or restricts their participation in it as entrepreneurs and managers.

Moreover, the reference to the nature of the phenomena of the studied management processes in business organizations showed that women are able to conduct successful business through efficient management due to their advantages, related to personal characteristics and behavioral traits, with the experience of the performance of traditional social roles – the housekeeping and parenting.

Only based on a thorough understanding of the nature of managerial phenomena described in works of modern classics of business and management is possible, in our opinion, to take into account in a systematic way the factors that determine the potential, competitiveness and the career of women in business organizations.

Differences between men and women in business are considered not as direct consequence of the natural, biological factors, but to a large extent they are considered a consequence of social factors and in this regard, they act as gender differences. The postulate in this article is recognized as the methodological basis for identifying problems of women in business and determines how to solve them. Latest are linked to the women's and men's social roles. It should be mentioned that in the relationship on differences of social roles performed by men and women should be studied the qualities and gender-role behavior of men and women in the business environment brought by these roles.

We emphasize that by the theory of social roles of Eagley A., B. Johnson and Myers D., gender differences are a product of differences in social roles undertaken by men and women which support or suppress certain options in their behavior. The theory of social roles is considered by experts one of the greatest achievements of social psychology and its constituent disciplines – gender psychology (Friedman M., Maccoby E.) theory of gender cognitive development (Kohlberg L., Jackein) Organizational Psychology (Milner B.).

Following the mentioned theoretical principles and concepts that are based on differences in social roles of men and women, the author of this study distances itself from the world-known feminist movements, especially strongly manifested itself in the early 70s, in the U.S. and in other

socială, afaceri. Scopul îl constituie obținerea drepturilor egale pentru bărbați și femei prin redistribuirea lor în favoarea unui gen – femeilor, în detrimentul altui gen – al bărbaților. Subliniem că, spre deosebire de direcția menționată de realizare a drepturilor femeilor în procesele sociale, autorul consideră că metodologia de cercetare a temei date nu are la bază separarea, ci complementaritatea calităților și drepturilor bărbaților și femeilor în afaceri în baza interdependenței rolurilor lor sociale și interacțiunii genurilor.

Luând drept metodologie a acestei cercetări teoria rolurilor sociale, considerată „etapă semnificativă” în dezbaterile cu privire la genuri în favoarea oportunității și necesității cooperării și complementarității lor, autorul a evidențiat obiectul de cercetare, care constă în sistematizarea factorilor și a condițiilor business-organizațiilor, ce permit de a construi și realiza cu succes potențialul antreprenorial și managerial al femeilor, în contextul interacțiunii efective dintre reprezentanții ambilor genuri. Autorul consideră că acest lucru este posibil pe baza înțelegerii caracteristicilor personale și comportamentale ale bărbaților și femeilor implicate în afaceri.

Astfel, rezolvarea problemelor femeilor în business în vederea realizării competitivității acestora este posibilă nu prin realizarea drepturilor unui gen în detrimentul altuia, dar grație dezvoltării și îmbunătățirii interacțiunilor în sistemul de management al genurilor. Aplicarea oportunităților (metodelor, mecanismelor, proceselor) managementului modern, ținând cont de criteriile gender în baza interacțiunii rolurilor sociale ale ambilor genuri, implică adresarea la unul din cele mai importante aspecte ale genului – constructul social.

În acest sens, genul este examinat drept un ansamblu de reguli determinate de cultura societății, care identifică calitățile personale ale bărbaților și femeilor, acționează drept modele de comportament pentru reprezentanții ambilor genuri, prescrise de societate (Cialdini R., Eagly A., Jonson B., Inger R., Growford M.). Astfel, diferențele de gen, stabilite în societate, sunt percepute de oameni ca fiind valabile, corecte, dobândind caracter de norme de gen, manifestându-se ca o opinie adânc înrădăcinată în societate și larg răspândită despre particularitățile deosebirilor dintre caracteristicile personale și de comportament ale reprezentanților ambilor genuri; modul în care acestea sunt identificate, percepute, interpretate, inclusiv sub aspectul corespunderii femeilor unor sau altor tipuri de activități, cum ar fi, de exemplu, businessul și administrarea afacerilor.

Este cunoscut faptul că imaginea femeilor manageri în cadrul business-organizațiilor este influențată de opinia publică larg răspândită în cultura occidentală de afaceri, care determină perceperea femeii în societate prin prisma unei asemenea calități cum este feminitatea, cu caracteristicile sale inerente: empatie, comunicare, adaptabilitate etc. În general, potrivit experților în management, anume acestea determină stilul „moale” de comportament (leadership) al femeii în sfera afacerilor.

Western European countries. The author would like to note, that feminist movements are characterized by their politicization in solving the problems of women in political, social and business spheres. They want to achieve equal rights for men and women by their redistribution to favor one gender – women at the expense of another – men. We emphasize that in contrast to the named areas of women's rights in social processes, the author believes that the methodology of the study of the topic is not disconnection, but the complementarities of the qualities of men and women in business relationships based on their social roles and interaction between genders.

Taking as a methodology of this study the theory of social roles, which is a “significant milestone” in the debate about gender in favor of the possibility and necessity of cooperation and complementarity, the author, outlined the subject of research. It is the systematization of the factors and conditions in business organizations which construct and successfully implement the entrepreneurial and managerial capacities of women in the context of the effective interaction of both genders. The author believes that this is possible on the basis of understanding of personal and behavioral characteristics of men and women engaged in business.

Thus, we emphasize that to solve problems of women in business in order to achieve their competitiveness, is possible not at the expense of achieving the rights of one gender to the detriment of another, but thanks to the development and improvement of their interaction in the system of gender-based management. Using the capabilities (methods, tools, processes) of modern management with gender-based criteria on the base of the relationship of social roles of both genders, suggests an appeal to one of the most important aspects of gender - social construct.

In this sense, gender is seen as a set of rules defined by the culture of society, which identifies the personal qualities of men and women who act as prescribed by the public behavior of representatives of different genders (Cialdini R., Eagley R., Johnson B., Ingep R., Grouford M.). Thus, gender differences that dominate in the society are perceived by people as valid, correct that acquire the nature of gender norms, manifest them as deeply rooted in society and widely spread is the point of view about: that are the differences between personal characteristics and behavioral traits of representatives of two genders, how they are identified, perceived, interpreted, including women's competency in some activities, such as business and business administration.

It is known that the image of women managers in business organizations formed under the influence of widespread public opinion in Western business culture, which determines the perception of women in business through the lens of such quality, as femininity, with its characteristics: empathy, communication, adaptability, etc. In general, according to experts on management, they are responsible for the “soft” style of women's behavior (leadership) in business.

Iar bărbaților, în conformitate cu specificul rolurilor sociale pe care le îndeplinesc – apărătorii și susținătorii familiei, le sunt caracteristice calități care corespund criteriilor de masculinitate. Acestea, de asemenea, sunt percepute de oameni drept calități corecte, altfel spus, ele capătă calitatea de norme de gen. În acest context, comportamentul corect, determinat de rolurile de gen al bărbaților în cadrul business-organizațiilor, are la bază așa calități ca agresivitatea, ambiția, independența, hotărârea, orientarea spre atingerea scopurilor. Toate acestea determină stilul de conducere masculin, acesta fiind, în mare parte, un comportament rigid. Este important să subliniem faptul că, concentrându-se pe diferențele de gen, prevăzute de norme, ele din start conțin particularități ale caracteristicilor și comportamentului propriu bărbaților și femeilor ca fiind antonime, ca diferențe radicale: emoțional – rațional, slab – puternic, moale – tare etc.

Cunoscuții savanți Inger R., Growford M. evidențiază următoarele caracteristici: la bărbați – ambiția, independența, neemotivitatea; la femei – senzualitatea, emoționalitatea, gingășia, sociabilitatea. Importanța normelor și procesului de socializare drept proces de familiarizare cu aceste norme constă în faptul că ele simplifică alegerea pe care o face fiecare persoană cu referință la comportamentul său și care corespunde (nu corespunde) comportamentului, acceptat de către societate (organizație).

În mod similar, prin intermediul normelor, fiecare individ interpretează calitățile personale și comportamentale ale altor persoane, de asemenea, pentru corespunderea comportamentului acestora celui dorit și așteptat de grup, organizație. În acest sens, punem accent pe înțelegerea importanței motivaționale și cognitive a normelor și valorilor de gen și a întregului proces de socializare. Acest lucru se datorează faptului că normele sociale, care reflectă diferențele de gen, ca urmare a identității de gen și a socializării, reprezintă un eveniment cultural.

Perceperea lor, experiența înțelegerii și atitudinea față de ele, ca o modalitate de determinare a comportamentului corect – personal sau al altor persoane – sunt transmise din generație în generație și, în general, sunt percepute subconștient. În esență, normele determină perceperea noastră a femeilor și bărbaților în contextul social și cultural.

Cercetările acestui aspect au permis de a formula următoarele concluzii:

- În primul rând, prin intermediul normelor de gen, societatea acționează asupra gândurilor și emoțiilor oamenilor, determinând perceperea diferențelor de gen.

- În al doilea rând, cine este persoana – bărbat sau femeie, acceptă sau ignoră comportamentul prescris de către societate (grup, organizație) pentru reprezentantul unui sau altui gen.

Men, in line with the features they perform their social roles, the defenders and breadwinners, possess qualities that meet the criteria of masculinity. They are also perceived by people as the right qualities, which become gender norms. In this context, the correct gender-role behavior of men in business organizations formed the basis of an aggressive, ambitious, independent behavior, determination and dedication. All of them define masculine leadership style. This is mostly rigid behavior. It is important to emphasize that focusing on the gender differences which are secured by the rules, they consist of peculiarities of men's and women's qualities and behavior as opposites, that is the radical difference: emotional – rational, weak – strong, soft – hard, etc.

Famous scientists Inger R., Growford M. give the following characteristics: male – ambition, determination, independence, not emotional, women – sensual, emotional, tender (soft), and sociable. The value of norms and the socialization process as a process of initiation to these standards is that they simplify the choice, which makes every individual with respect to his conduct, appropriate (not appropriate) behavior approved by society (organization).

Similarly, by means of rules, each individual interprets personal and behavioral qualities of other people, and correspondence of their behavior to the desired group, organization. In this regard, we emphasize the importance of motivational and cognitive understanding of gender norms and values in the whole process of socialization. This is due to the fact that social norms, reflecting the gender differences as a result of gender identity and socialization, are culture-phenomenon.

Their perceptions, experiences and understanding the attitude towards them as a way to determine the correct behavior – their own and others' behavior is passed down from generation to generation and, in general, are perceived subconsciously. In fact, the rules govern our perceptions of characteristics of men and women in social and cultural contexts.

Studies of this aspect led to the conclusion:

- First, by gender norms society affects people's thoughts and feelings that define their perception of gender differences.
- Secondly, who is the person – male or female; accepts or ignores the conduct prescribed by society (group, organization) of a representative of a particular gender.

AVANTAJE ȘI CONSTRÂNGERI ALE TRANZACȚIILOR OFF- SHORE

*Conf. univ. dr. hab. Natalia LOBANOV,
ASEM*

În viziunea autorului, concepția businessului off-shore este viabilă, deși nu se dezvoltă atât de rapid precum la sfârșitul secolului al XX-lea. Eficiența structurilor și derularea tranzacțiilor off-shore poate fi apreciată drept o formă a luptei de concurență pentru atragerea clienților potențiali. În articol se analizează avantajele și constrângerile tranzacțiilor off-shore din punctul de vedere al intereselor urmărite de structurile de afaceri, state și comunitatea mondială.

Tranzacțiile off-shore sunt derulate prin intermediul structurilor ce activează în baza unei jurisdicții off-shore. În prezent, în lume există peste 60 de regiuni considerate zone off-shore sau paradisuri fiscale. Acestea sunt, preponderent, situate pe arhipelaguri/insule (Insulele Britanice Virgine, Bermude, Man, Jersey, Guernsey, Nauru etc.) sau țări mici (Liechtenstein, Malta, Monaco, San Marino, Panama etc.). Unele țări, precum Elveția, au o lungă istorie în păstrarea secretului bancar, pe când altele (Insulele Bahamas, Liechtenstein etc.) au dorit să le imită pe cele mai avansate în domeniul dat. Legislația acestor țări sau teritorii încurajează investitorii străini în înființarea companiilor pe teritoriul respectiv.

Alegerea celei mai potrivite jurisdicții, fie că este vorba despre comerț, fie de investiții internaționale, poate fi adesea dificilă și necesită o analiză foarte atentă. Cele mai multe jurisdicții off-shore au înlăturat controlul schimburilor externe și au introdus prevederile privind activitatea companiilor, pentru a satisface o gamă cât mai diversă de solicitări în legătură cu tranzacțiile internaționale. Aceste țări (teritorii) oferă investitorilor, pe lângă avantajele fiscale privind impozitarea, și o serie de alte facilități, și anume: garantarea și liberalizarea tranzacțiilor valutare; în unele țări nu este obligatorie ținerea evidenței contabile.

Amplasarea geografică a zonei off-shore nu are o importanță deosebită, deoarece locul derulării afacerilor nu depinde de locul înmatriculării (înregistrării) persoanei juridice. ***Astfel, printre principalele avantaje ale companiilor off-shore pot fi enumerate:***

- *Fiscalitatea redusă.* În toate paradisurile fiscale regimul ușor de impozitare a companiilor off-shore este garantat prin lege. Fiscalitatea este zero sau aproape de zero;
- *Birocrația scăzută.* Companiile off-shore sunt scutite de obligația de a ține contabilitatea, registrele comerciale și nu sunt obligate să prezente bilanțul contabil;
- *Anonimitatea.* Datele de identificare ale

ADVANTAGES AND CONSTRAINTS OF OFFSHORE TRANSACTIONS

*Assoc. Prof., Dr. Hab. Natalia LOBANOV,
AESM*

In the author's vision, the offshore business concept is viable, although it is not developing as quickly as at the end of the twentieth century. The structures' efficiency and conducting offshore transactions can be regarded as a competitive struggle to attract potential customers. The article examines the advantages and constraints of offshore transactions in terms of the interests pursued by business structures, states and the international community.

Offshore transactions are conducted through structures that operate under an offshore jurisdiction. Currently, worldwide there are more than 60 regions, which are considered offshore areas or "fiscal paradises". They are mainly located on archipelagos/islands (British Virgin Islands, Bermuda, Man, Jersey, Guernsey, Nauru, etc), or small countries (Liechtenstein, Malta, Monaco, San Marino, Panama, etc). Some countries such as Switzerland have a long history of banking sector secrecy, while others (the Bahamas, Liechtenstein, etc.) wanted to imitate the more developed ones in the given domain. The legislation of these countries or territories encourages foreign investors to set up businesses in the respective territory.

Choosing the appropriate jurisdictions, whether on trade or international investment, can often be difficult and require careful analysis. Most offshore jurisdictions have eliminated foreign exchange controls and have introduced provisions regarding the activity of companies to meet a wide range of requirements in connection with international business. These countries (territories) offer investors a number of other facilities, namely: ensuring and liberalizing foreign exchange transactions; in many such countries bookkeeping is not mandatory.

The geographical location of the offshore area is not particularly important, because the place of doing business is not dependent on the place of registration of the entity. ***Thus, among the main advantages of offshore companies can be listed:***

- *Reduced taxation.* In all fiscal paradises the facilitated tax regime of offshore companies is guaranteed by law. Taxation is zero or nearly zero;
- *Reduced bureaucracy.* Offshore companies are exempt from the obligation to keep accounts, commercial records and are not required to present balance sheets;

- acționarilor și administratorilor nu sunt publice;
- *Protecția patrimoniului.* Legea garantează dreptul de dispoziție absolută a acționarului asupra întregului patrimoniu al companiei. Profitul companiei off-shore poate fi utilizat oricând după voința beneficiarului firmei.
- *Infrastructura bine dezvoltată.* Paradisurile fiscale prestează servicii perfecte de telecomunicații, dispun de un sistem bancar bine dezvoltat și stabil.

În ceea ce privește înființarea firmelor off-shore, acestea sunt supuse reglementărilor din jurisdicția de origine.

Cele mai populare domenii de utilizare ale companiilor off-shore:

Comerț exterior. În mod curent, o tranzacție comercială se derulează între două companii. În cazul de față apare a treia companie, compania off-shore, în registrul cărei va figura profitul, transferându-se, astfel, dintr-o jurisdicție cu taxe ridicate într-una cu taxe scăzute sau chiar fără taxe. Compania off-shore va primi ordin de la client, iar bunurile vor continua să meargă direct de la producător către cumpărător. Această intervenție a companiei off-shore în lanțul comercial este avantajoasă atât pentru exportator, cât pentru importator. Exportatorul poate folosi această schemă de plată pentru a transfera profitul, care provine din diferența dintre costul bunurilor vândute de el și prețul de vânzare. Importatorul poate folosi compania off-shore pentru a evita plata taxelor pe diferența dintre prețul de achiziționare a bunurilor și prețul cu care bunurile vor fi vândute în țara sa.

Investiții internaționale. Multe țări impun taxe pe profitul obținut pe teritoriul țării respective de către cetățenii străini, acest venit fiind taxat la sursă (15-20%) înainte de repatriere. Unele țări au semnat acorduri de evitare a dublei taxări, care permit reducerea sau chiar eliminarea acestor taxe. Dacă țara folosită ca intermediar are un nivel scăzut al taxelor, atunci rezultatul este evitarea plății taxelor percepute, precum și a taxării dividendelor la primirea lor în țara investitorului.

Finanțe. O companie off-shore poate oferi împrumuturi unei alte companii localizate într-o zonă cu taxe ridicate, cu taxe deduse din dobânzi. În acest fel, pot fi făcute atât investițiile de către o firmă străină, ceea ce poate fi avantajos datorită legilor de protecție a investitorilor străini, cât și economiile din taxele percepute.

Companii pentru servicii de personal. Multe persoane angajate în activități de construcții, inginerie, aviație, finanțe, informatică sau industria filmului și divertismentului pot face economii considerabile din scutirea de taxă, prin stabilirea unei legături cu firma off-shore pentru servicii de personal. Firmele off-shore se angajează în prestarea de servicii pentru persoanele fizice, în afara societății în cazul în care sunt rezidenți, precum și impozitele colectate pot fi acumulate off-shore, fără impozitare în acele centre off-shore. Plățile persoanei

- *Anonymity.* Identification data of the shareholders and directors are not public;
- *Protection of heritage.* The law guarantees the shareholder the right of absolute disposal of the entire assets of the company. The profits of the offshore company will be used at any time at will of the recipient company;
- *Well-developed infrastructure.* Fiscal paradises provide perfect telecommunications services, well developed and stable banking system.

In the establishment of offshore companies, they are subject to regulations of the jurisdiction of origin.

The most popular areas of use of offshore companies:

External trade. Usually, a commercial transaction is conducted between two companies. In the present case emerges the 3rd company, the offshore company, which registers profit by transferring it from a high-tax jurisdiction to one with low taxes or no taxes. The offshore company receives orders from the customer, and goods continue to go directly from the manufacturer to the buyer. This intervention of offshore companies in the trade chain is advantageous for both the exporter and the importer. The exporter can use this payment scheme to transfer profits derived from the difference between the cost of goods sold by him and the cost of products. The importer may use the offshore company to avoid paying taxes on the difference between the purchase price of goods and the goods sold in his country.

International investment. Many countries impose taxes on the profit obtained within the respective country by foreigners; this income is taxed at source (15-20%) before repatriation. Some countries have signed double taxation avoidance agreements that reduce or eliminate these taxes. If the country which is used as an intermediary has a low tax level, then the result is the avoidance of tax payment, as well as the avoidance of dividends taxation at their receipt in the investor's country.

Finance. An offshore company may offer loans to another company located in an area with high taxes, where the taxes are deducted from interest. In this way, there can be made both the foreign investment, which can be advantageous due to laws protecting foreign investors, and making savings from taxes.

Companies for personnel services. Many people engaged in construction, engineering, aviation, finance, IT, film and entertainment can make considerable savings from tax exemption, by making link with the offshore company for personnel services. Offshore companies are committed to providing services to individuals outside the company if they are residents, and collected taxes can be accumulated offshore, tax-free in those offshore centers. Individual payments can be arranged so that collected taxes are minimized.

Holdings. Offshore companies and trusts are

fizice pot fi organizate în așa fel, încât impozitele colectate să fie minimizate.

Holdingsuri. Companiile off-shore și trusturile sunt adesea folosite pentru protecția investițiilor, în filiale și/sau în firme asociate, firme publice sau private și în cadrul proiectelor de cooperare între două companii. În multe cazuri, veniturile de capital, rezultate din investițiile particulare, pot fi realizate fără plata impozitelor. În cazul plății dividendelor, nivelul redus de taxe în cadrul unui holding poate fi obținut prin utilizarea unei companii off-shore într-o jurisdicție, care are acorduri privind dubla impunere cu țările contractuale. Holdingul administrează resursele financiare ale societății principale, în special profiturile. O societate de holding deține stocuri în societățile rentabile ale unui teritoriu cu taxe mari, în cele din urmă poate deveni un investitor străin, cu toate avantajele acestui statut, și poate închiria echipamente sau chiar capital cu o rată convenabilă.

Trusturi. Trusturile sunt o invenție britanică, prin care o persoană transferă o parte din activele sale către o altă persoană, care le va menține, gestiona și controla. Această entitate juridică administrează drepturi de autor, invenții și licențe de inovare, mărci și brevete etc., off-shore acumulând veniturile rezultate.

Proprietarii bunurilor și terenurilor imobiliare. Deținerea de proprietăți imobiliare printr-o companie off-shore permite diminuarea plății taxelor de moștenire, a taxelor plătibile în cazul vânzării, precum și a taxelor pe venit. În multe țări nu se face diferența între persoane fizice și cele juridice ca deținători de proprietăți și asemenea tranzacții pot fi derulate mai simplu. Companiile off-shore pot avea dreptul de proprietate asupra bunurilor și a terenurilor, obținând o serie de avantaje legate de impozite, precum și a transferului de bunuri.

Companii de angajare. Multe firme apelează la companiile off-shore în scopul angajării salariaților pentru diferite posturi externe. Acest lucru contribuie la reducerea costurilor suplimentare, legate de salarii și cheltuieli de misiune, oferind, în același timp, posibilitatea optimizării impozitelor și asigurării sociale.

Proprietate intelectuală, licență, franciză. Companiile off-shore pot deține sau obține drepturile de proprietate intelectuală, inclusiv cunoștințe tehnice, licențe și drepturi de autor. Pe baza achiziției acestor drepturi, ele pot semna acorduri de licență sau franciză cu firmele interesate din întreaga lume. Veniturile obținute pot fi acumulate prin off-shore și selectarea atentă a jurisdicției.

Companii de navigație. Chiar de la începutul secolului al XX-lea, utilizarea companiilor off-shore pentru achiziționarea navelor comerciale a fost o funcție importantă a unor jurisdicții off-shore. Pentru unele companii este mai profitabil așa-numitul pavilion de complezență atât pentru că impozitele plătite statului pentru pavilion sunt mai mici decât în statul de origine al armatorului, cât și pentru că, în acest caz, se aplică contractul colectiv de muncă de tip ITF, negociat de Federația Internațională a Transportatorilor și companiile

often used to maintain investments in subsidiaries and/or associated companies, public or private companies and within the projects of cooperation between two companies. In many cases, capital income resulting from particular investment can be made without paying taxes. If dividends are paid, low taxes in a holding can be obtained by using an offshore company in a jurisdiction that has double taxation agreements with countries of the contract. The holding manages financial resources, especially profits of the main company. A holding company owns stock in profitable companies of a territory with high taxes, eventually can become a foreign investor, taking all the advantages of that status and can rent equipment or even capital, at a convenient rate;

Trusts. Trusts are a British invention in which a person transfers part of its goods to another person, who maintains, manages and controls them. This legal entity administers copyrights, invention and innovation licenses, trademarks and patents, etc., and the offshore accumulates the resulting incomes.

Proprietors of real estate. Owning real estate through an offshore company permits to diminish the payment of inheritance taxes, fees payable in case of sale and income taxes. In many countries there is not made the difference between individuals and legal entities as owners of property and such transactions can be carried easily. Offshore companies can have ownership of property over goods and land, thus, they obtain a series of related tax benefits, such as legal avoidance of succession of incomes and taxation of the transfer of goods.

Hiring companies. Many companies turn to offshore companies to hire workers for various foreign positions. This helps reduce additional costs related to salaries and expenses of the mission, while providing the possibility of social security and taxes' optimization.

Intellectual property, licensing, franchising. Offshore companies may hold or obtain intellectual property rights, including technical knowledge, licenses and copyrights. Based on the acquisition of these rights, offshore companies can sign agreements with worldwide companies interested in licensing or franchising. Gained revenues can be accumulated by offshore through careful selection of jurisdiction.

Navigation companies. Right from the early twentieth century, using offshore companies to purchase commercial ships was an important function of offshore jurisdictions. For some companies is more profitable the so-called flag of convenience, because the taxes paid to the flag state are lower than in the origin country of the owner, and also because, in this case is applied the collective labor contract of ITF type, negotiated by International Transport Federation and companies which hold the vessels containing a flag of convenience, which, in many cases is more advantageous than the national one. A ship is

care dețin astfel de nave, care, deseori, este mai avantajos decât cel național. O navă este considerată pavilion de complezență (denumit și pavilion de conveniență), dacă proprietatea și controlul vasului se află în altă țară decât țara pavilionului de navigație a navei. Circa 58,64% din navele lumii navighează sub pavilion de complezență.

În prezent, pavilioanele de complezență înregistrate sunt deținute de numeroase state, printre care se remarcă: Panama (4949 vase), Liberia (1904), Malta (1197), Bahamas (1134), Antigua și Barbuda (1021), Cipru (724) etc.

În *Republica Moldova*, businessul off-shore se dezvoltă, în special, prin derularea unor scheme off-shore în domeniul comerțului exterior, investițiilor internaționale, precum și prin intermediul companiilor internaționale de secretariat, în scopul protecției activelor, asigurării informației confidențiale, exodului de capital, un loc deosebit ocupându-l oferirea dreptului de navigare sub pavilionul R.Moldova. Aici sunt înregistrate 311 de vase străine, inclusiv 45 din Rusia, 18 din Ucraina, 7 din România, 8 din Bulgaria, 4 din Polonia, 3 din Azerbaidjan etc.

Pentru ca un vas să fie înregistrat în Registrul de Stat și să dobândească dreptul de a naviga sub pavilionul Republicii Moldova, nu este obligatoriu ca nava să fie proprietate a țării sau a cetățenilor ei. Limitări pentru înregistrare, proceduri deosebite legate de vechimea vasului nu există. Este posibilă înregistrarea vaselor fluviale și a celor fluvial-marine de orice vechime și tip.

Așa-numitele **paradisuri fiscale** nu sunt în realitate decât jurisdicții cu impozite reduse și sisteme juridice care respectă anonimitatea privată. *Conform unui raport din 1998 al Comitetului de Afaceri Fiscale al OCDE, care militează pentru armonizarea fiscalității în lume, paradisurile fiscale sunt definite în baza a trei criterii:*

1. Taxele sunt extrem de reduse sau chiar inexistente, fiind percepute de nerezidenți ca o modalitate de a scăpa de povara fiscală din țara lor de origine;
2. Sistemul juridic sau practica administrativă previne schimbul de informații bancare cu alte guverne;
3. Există o lipsă de transparență privind plasamentele financiare externe din aceste jurisdicții.

Guvernele din țările cu impozite majore pe venit, investiții, avere, prin intermediul OCDE, încearcă să dicteze politica fiscală din întreaga lume, să reducă numărul de jurisdicții cu regim fiscal „necinstit”, în opinia lor. Cu rate de impozitare zero sau reduse, zonele off-shore creează un concurs internațional de impozitare.

În prezent, OCDE participă activ la procesul de combatere a jurisdicțiilor reduse de impozitare, prin publicarea în mod regulat a listelor „albe”, „gri” și „negre” ale jurisdicțiilor, îndemnând statele de a încheia acorduri privind schimbul de informații în domeniul evaziunii fraudelor fiscale. Astfel, în aprilie 2009, în lista „albă” OCDE a inclus statele care se conformează

considered flag of convenience if the ownership and control of the vessel is in other country than the country of navigation flag of the ship. About 58.64% of the world's ships sail under the flag of convenience.

Nowadays, the registered flags of convenience are held by many countries including: Panama (4949), Liberia (1904), Malta (1197), Bahamas (1134), Antigua and Barbuda (1021), Cyprus (724) etc.

Offshore business in the *Republic of Moldova* is developing, especially through applying offshore schemes in the field of the development of foreign trade, international investment and through the international secretariat companies in order to protect assets, ensure confidential information, capital exodus, but on a special place is offering the navigation right under the flag of Moldova. There are 311 registered foreign vessels, including 45 from Russia, 18 from Ukraine, 7 from Romania, 8 from Bulgaria, 4 from Poland, 3 from Azerbaijan etc.

In order to register a vessel in the State Register and to acquire the right to navigate under the flag of the Republic of Moldova it is not mandatory for the vessel to be property of the Republic of Moldova or of its citizens. There are no limits or any special procedures concerning the age of the vessel for registration. The registration of river vessels and of river-sea vessels can be made for any age and type of the vessel.

So-called **fiscal paradises** are actually only jurisdictions with low taxes and legal systems that respect privacy. *According to a 1998 report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, which campaigns for tax harmonization in the world, fiscal paradises are defined based on three criteria:*

1. Taxes are extremely low or even non-existent, being perceived by non-residents as a way to escape from the tax burden in their country of origin;
2. Legal system or administrative practices prevent the exchange of banking information with other governments;
3. There is a lack of transparency on placement of foreign financial investments in these jurisdictions.

Through OECD governments in countries with major taxes on income, investment, and property try to dictate fiscal policy around the world, reduce the number of jurisdictions with tax system, which is in their opinion “unfair”. With zero or low taxes offshore zones create an international tax contest.

At present the OECD actively participates in the fight against low-tax jurisdictions by publishing regular “white” “gray” and “black” lists of jurisdictions, urging states to conclude agreements on exchange of information on fraud avoidance tax. Thus, in April 2009, OECD included in the “white” list countries that comply with international tax obligations. There are included all industrially developed countries, most EU countries, Russia, China and some offshore areas:

obligațiilor internaționale în domeniul fiscal. Aici figurează toate țările industrial dezvoltate, majoritatea țărilor UE, Rusia, China, precum și câteva zone off-shore: Insulele Seyshelles, Mauritius, Insula Man, Insulele Virgine Americane.

Lista „gri” include statele care fie și-au asumat obligațiunea de implementare a normelor OCDE în legislația internă, fie au demarat asemenea modificări, dar, într-o măsură insuficientă, au introdus normele necesare. În această listă au fost incluse cele mai „populare” jurisdicții off-shore (Andorra, Anguilla, Antigua, Barbados, Aruba, Bahamas, Bahrein, Belize, Insulele Bermude, Insulele Virgine Britanice, Insulele Cayman, Insulele Cook, Republica Dominicană, Gibraltar, Granada, Liberia, Liechtenstein, Insulele Marshall, Monaco, Montserrat, Nauru, Antilele Olandeze, Niue, Panama, Sfântul Kitts și Nevis, Sfânta Lucia, Sfântul Vincent și Grenadine, Samoa, San Marino, Insulele Turks și Caicos, Vanuatu), precum și unele jurisdicții „normale” (Austria, Belgia, Elveția, Luxemburg), dar care în acordurile sale de evitare a dublei impunerii, de regulă, au exclus prevederile privind schimbul de informații.

Pe lista „neagră” au fost incluse Costa Rica, Malaezia, Filipine și Uruguay, care nu și-au asumat nici un angajament de a se conforma standardelor internaționale în materie fiscală. Dar, pe parcursul unei săptămâni după publicare, în listă nu mai rămânea nici un figurant, toate țările din ea transferându-se în lista „gri”, adică au conștientizat „viciile” ignorării standardelor OCDE și au declarat adevărul lor față de aceste standarde. Totodată, spre noiembrie 2009, în lista „albă” au fost transferate 15 unități administrative, care au îndeplinit cerințele OCDE, au semnat câte 12 acorduri internaționale privind impozitarea, inclusiv Liechtenstein, Monaco, San Marino, Elveția ș.a.

În martie 2010, OCDE a publicat o nouă listă „gri” a teritoriilor care nu corespund standardelor internaționale de impozitare, care a inclus Anguilla, Antigua, Belize, Insulele Cook, Republica Dominicană, Granada, Liberia, Insulele Marshall, Montserrat, Nauru, Niue, Panama, Sfântul Kitts și Nevis, Sfânta Lucia, Sfântul Vincent și Grenadine, Vanuatu. În lista actualizată, de asemenea, au fost incluse jurisdicțiile ce nu au statut de „paradis fiscal”, cum ar fi Brunei (a semnat 8 acorduri din 12), Guatemala (0 acorduri), Costa Rica (1), Filipine (0), Uruguay (0).

Considerăm că avantajele și constrângerile tranzacțiilor off-shore pot fi abordate de pe pozițiile structurilor de afaceri, ale statului, precum și comunității mondiale, ale căror interese nu coincid. Structurile de business și persoanele fizice sunt cointeresate în facilitățile acordate (impozitarea, anonimitatea, confidențialitatea operațiunilor financiare, secretul bancar, repatrierea liberă a profitului, lipsa controlului valutar, lipsa sau nivelul scăzut al taxelor vamale, procedura simplistă de înregistrare și gestiune a companiilor off-shore). Pornind de la aceste facilități,

Seychelles Islands, Mauritius, Isle of Man, U.S. Virgin Islands.

The “gray” list includes states that either have undertaken the obligation to implement the OECD standards in the internal law, or they have started changing, but introduced the necessary rules to an insufficient extent. This list included the “popular” offshore jurisdictions (Andorra, Anguilla, Antigua, Barbados, Aruba, Bahamas, Bahrain, Belize, Bermuda, British Virgin Islands, Cayman Islands, Cook Islands, Dominican Republic, Gibraltar, Grenada, Liberia, Liechtenstein, Marshall Islands, Monaco, Montserrat, Nauru, Netherlands Antilles, Niue, Panama, Saint Kitts and Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent and the Grenadines, Samoa, San Marino, Turks and Caicos Islands, Vanuatu) and several “normal” jurisdictions (Austria, Belgium, Switzerland, Luxembourg), but which usually excluded provisions concerning the exchange of information in its agreements on double taxation avoidance.

The “black” list included Costa Rica, Malaysia, Philippines and Uruguay, which have not undertaken any commitment to comply with international standards on tax matters. However, within a week after having been published in the blacklist, there hasn’t remained any country in it, all states having been transferred to the “gray” list, i.e. they have realized the “vices” of ignoring the OECD standards and claimed their adherence to them. Meanwhile, by November 2009, 15 administrative units which have met the requirements of the OECD, signed by 12 international agreements on taxation, including Liechtenstein, Monaco, San Marino, Switzerland etc were transferred to the “white” list.

In March 2010 the OECD published a new “gray” list of territories that did not meet international standards of taxation, which included Anguilla, Antigua, Belize, Cook Islands, Dominican Republic, Grenada, Liberia, Marshall Islands, Montserrat, Nauru, Niue, Panama, St. Kitts and Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent and the Grenadines, Vanuatu. The updated list also included jurisdictions that do not have the “fiscal paradise” status, such as Brunei (signed eight agreements out of 12), Guatemala (0 agreements), Costa Rica (1), Philippines (0) Uruguay (0).

We believe that the advantages and constraints of offshore transactions can be addressed from the standpoint of business structures, of the state and of the world community, whose interests do not coincide. Business structures and individuals are interested in the granted facilities (taxation, anonymity, confidentiality of financial transactions, banking secrecy, free repatriation of profits, lack of exchange control, low or no customs duties, simple procedure of registration and management of offshore companies). Based on these facilities, offshore companies get benefits and profits compared to firms not using offshore jurisdictions.

companiile off-shore obțin avantaje și profituri considerabile comparativ cu firmele care nu utilizează jurisdicții off-shore.

Persoanele fizice, ce dețin valuta în cont într-o bancă off-shore, nu achită impozitul pe venit. Aceste mijloace pot fi reinvestite liber în orice țară, inclusiv cea în care persoana respectivă are statut de rezident. Așadar, în tranzacții off-shore se aplică scheme ce se bazează pe compararea normelor legislative fiscale, financiare, valutare, care reprezintă un instrument legal de planificare și minimizare a impozitelor companiei. Totodată, schemele off-shore adesea se aplică cu încălcări, inclusiv criminale, a legislației. Experții consideră că, în scopul obținerii unui profit maxim, organizațiile comerciale deseori utilizează scheme ilegale. Mai mult, teritoriile off-shore sunt folosite pentru spălarea banilor murdari.

Statele creează în teritoriile sale jurisdicții off-shore în scopul atragerii capitalului străin, dezvoltării sistemului financiar-bancar, tehnologiilor informaționale, contribuind la ocuparea forței de muncă, în special de avocați, contabili în comunicații, asigurare, bănci. De regulă, țările dezvoltate prestează servicii off-shore doar în anumite regiuni ale teritoriului sau în anumite domenii de activitate. Mai multe țări dezvoltate susțin businessul off-shore în țările aflate sub influența lor (Marea Britanie – Insulele Virgine Britanice, Jersey, Guernsey, Franța – Monaco, Elveția – Liechtenstein etc.). Prin aceste centre circulă un volum considerabil al fluxurilor financiare mondiale, controlate de cercurile financiare britanice, franceze, elvețiene.

Totuși, oficialii din țările industrializate cu rate înalte de impozitare, cu un sistem stabilit al controlului valutar și fiscal, acuză businessul off-shore, deoarece bugetele acestor țări rămân fără impozite, ce s-ar constitui din activitatea firmelor pe teritoriul lor. În plus, prin sistemul mondial off-shore are loc redistribuirea mijloacelor financiare din țările de origine înspre aceste zone, ceea ce influențează negativ situația investițională, mediul economic, social și ecologic. De aceea, marile țări industrializate adoptă legi anti-off-shore, în scopul de a reduce exodul de capital și de a minimiza avantajele financiare ale derulării tranzacțiilor prin zonele off-shore, a activa lupta cu eschivarea de la plata impozitelor. Astfel, în anul 1962, președintele Franței Charles de Gaulle a amenințat principatul Monaco cu sistarea apei și energiei electrice, dacă acesta nu va introduce impozitul pe venit și va continua să ademenească bancheri francezi. Toate structurile de forță ale principatului au fost mobilizate (80 ostași ai gardei și 207 polițiști), dar la acțiuni militare nu s-a ajuns. Principatul a cedat.

Un exemplu mai recent: anul 2009 marchează o tensionare a relațiilor dintre Germania și Liechtenstein ca urmare a acțiunilor de amploare, întreprinse de procuratura Germaniei, și publicarea datelor confidentiale despre conturile băncii princiare LGT. Printre clienții băncii s-au dovedit a fi mulți funcționari germani, care își scoteau veniturile tenebre prin fondurile

Individuals, who hold foreign currency in a bank account offshore, do not pay income taxes. These resources can be reinvested in any country freely, including the one in which the respective person has a resident status. Thus, in the offshore trading scheme are applied the legislative standards, which are based on comparing fiscal, financial and monetary legislative norms, which are a legal instrument for tax planning and minimization in the company. However, offshore schemes are often applied with violations, inclusively of the criminal law. Experts believe that in order to obtain maximum profit commercial organizations often use illegal schemes. Moreover, offshore territories are used for money laundering.

States create offshore jurisdictions within their territory with the goal of attracting foreign capital, developing the banking system and information technology. They also contribute to employment, particularly of lawyers, accountants, communications, insurance, banks. Usually developed states offer offshore services only in certain parts of their territory or in certain areas of activity. Many developed countries support the offshore business in countries which are under their influence (Great Britain – British Virgin Islands, Jersey, Guernsey, France – Monaco, Switzerland – Liechtenstein, etc). These centers run a considerable volume of the global financial flows, controlled by British, French and Swiss financial circles.

However, officials from industrialized countries with high rates of taxation, with a stable system of control of exchange and taxation, accuse the offshore business, because budgets of these countries remain without taxes, which would be the result of companies' activity in its territory. Moreover, through the global offshore system takes place the redistribution of financial resources from the countries of origin into the offshore areas, which adversely affects the investment situation, the economic, social and ecologic environment. Therefore, the major industrialized countries adopt anti offshore laws in order to reduce the outflow of capital, to minimize financial advantages of running transactions through offshore zones, and to activate the fight against tax exemption. Thus, in 1962, French President Charles de Gaulle threatened Monaco Principality with disconnecting water and electricity, if it does not introduce the income tax and continues to lure the French bankers. All power structures of the Principality were mobilized (80 guard soldiers and 207 policemen) but military action was not taken. The Principality surrendered.

A more recent example: 2009 marks a tension in the relations between Germany and Liechtenstein as a result of extensive actions taken by the German prosecutors, and publication of confidential information about the princely LGT bank accounts. Among the bank's customers there were found to be

fictive în banca princiară din Liechtenstein. Guvernul principatului amenințase Germania cu măsuri juridice, căci acțiunile organelor de drept germane ar fi lezat nu numai suveranitatea Liechtensteinului, dar și constituția acestuia, care declară sfera privată mai sus decât interesele visieriei de stat, deși principatul este semnatar al Convenției de la Palermo privind combaterea criminalității internaționale, ce conține măsuri concrete de combatere a corupției și banilor murdari.

În ultima perioadă de timp, apar contradicții și la nivel de jurisdicții off-shore. Dacă într-o structură off-shore sporește monitoringul asupra fluxurilor financiare, se asigură o transparență mai mare, are loc colaborarea cu organele de drept, care cercetează ilegalitățile economice și financiare, atunci fluxurile financiare se reorientează spre alte jurisdicții off-shore. Astfel, aceste jurisdicții se confruntă cu dilema de a intensifica controlul, de a îmbunătăți imaginea, pierzând, totodată, o parte din clientela sau de a extinde privilegiile, contând pe aflulul unor mijloace financiare suplimentare, ceea ce va spori atenția asupra zonei respective din partea instituțiilor internaționale.

Comunitatea mondială are o atitudine rezervată față de sistemul off-shore, ceea ce se explică prin momentele negative în activitate, inclusiv utilizarea acestora de către elementele criminale, în scopul finanțării terorismului și narco-businessului. De aceea comunitatea mondială cere de la jurisdicțiile off-shore transparență, renunțarea la secretul comercial, extinderea colaborării cu organele de drept, perfecționarea reglementării sferei financiare.

În iulie 1989, la Summitul G-7 din Paris, la care au participat și comisiile Uniunii Europene a fost creat un Grup special de combatere a infracțiunilor din domeniul financiar (Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF). În urma investigațiilor efectuate de către Grupul menționat s-a constatat că factorul decisiv în lupta împotriva operațiunilor ilegale de transfer a banilor, prin diverse sisteme financiare, este posibilitatea instituțiilor financiare de a depista clienții care practică activități ilegale, de a fixa documentar operațiunile lor financiare și, în baza acestor documente, organele de investigare competente ar putea efectua investigațiile cuvenite.

FATF își coordonează acțiunile sale cu Organizația Națiunilor Unite, care în ultimul timp tot mai des se implică în combaterea legalizării banilor proveniți din surse ilegale. În cadrul Summitului ONU, organizat în decembrie 2000 la Palermo, privind combaterea crimelor organizate transnaționale, la care au participat delegații din 140 de state, a fost adoptată Convenția ONU contra Crimei Organizate Transnaționale și la 15 noiembrie 2000 la New York au fost adoptate două protocoale ale Convenției date:

- Protocolul privind prevenirea, reprimarea și pedepsirea traficului de persoane, în special al femeilor și copiilor, adițional la Convenția Națiunilor Unite împotriva criminalității

many German officials, who drew shadow revenues through fictitious funds of Liechtenstein princely bank. Government of the Principality threatened Germany with legal action because German law enforcement action would have harmed not only Liechtenstein sovereignty, but also its constitution, which declares the private sector interests higher than of the state treasury, although the principality is a signatory of the Palermo Convention on Combating international crime, which contains concrete measures to combat corruption and money laundering.

Lately, contradictions at the level of offshore jurisdictions have emerge. If an offshore structure enhances the monitoring of financial flows, then greater transparency is ensured, there is collaboration with law enforcement, which investigates economic and financial illegalities, and then financial flows shift to other offshore jurisdictions. Thus, offshore jurisdictions face the dilemma to enhance control, to improve the image, while also losing part of the customers, or to extend privileges, counting on the influx of additional financial resources, which will increase the international institutions' attention to the respective area.

The global community has a reserved attitude towards the offshore system, which is explained by negative instances in activity, including their use of criminal elements to finance terrorism and drug dealing. Therefore, the world community demands from the offshore jurisdictions maintaining transparency, giving up trade secrets, expanding cooperation with law enforcement, improving regulation of financial sphere.

In July 1989, during G-7 summit in Paris, which was also attended by EU Commission, was created a special Group for combating financial crime (Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF). As a result of investigations conducted by the aforementioned group, it was found that the decisive factor in the fight against illegal money transfer transactions through various financial systems is the ability of financial institutions to track customers, engaged in illegal activities, and to fix documentary their financial operations based on these documents so that competent investigative bodies could carry out proper investigations.

FATF coordinates its actions with the United Nations, which is lately more and more involved in combating the legalization of money derived from illegal sources. During the UN Summit on combating transnational organized crimes held in December 2000 in Palermo, which was attended by delegates of 140 countries, was adopted the UN Convention against Transnational Organized Crime, and on November 15 2000 in New York were adopted two *Protocols of this Convention*:

- Protocol to Prevent, Suppress and Punish

- transfrontaliere organizate;
- Protocolul împotriva traficului ilegal de imigranți pe calea terestră, aeriană și maritimă, adițional la Convenția Națiunilor Unite împotriva criminalității transnaționale organizate.

La nivel internațional, de combaterea spălării banilor se preocupă și organizațiile regionale, create după modelul FATF, în particular, așa organizații ca Grupul Pacifico-Asiatic, Grupul statelor bazinului Caraibian, Grupul Statelor Africii de Sud-Vest și Comitetul experților Consiliului Uniunii Europene ce evaluează măsurile de combatere a spălării banilor. Un rol important în sistemul organizațiilor internaționale îl ocupă Interpolul – un organ care în procesul combaterii spălării banilor aplică un efort considerabil și care se ocupă cu investigarea diferitelor infracțiuni economice internaționale și, totodată, acumulează și cercetează informații privind diverse escrocherii de proporții mari, comise în diferite țări ale lumii.

Putem menționa și alte organizații internaționale cu un rol semnificativ în domeniul dat, și anume:

1. Organizația statelor Uniunii Europene privind combaterea infracțiunilor economice, cu 49 de state-membre.
2. Grupul off-shore privind controlul bancar, care asigură cooperarea în combaterea spălării banilor în centrele internaționale off-shore și zonele economice libere.
3. Clubul de la Berna, care include reprezentanți ai organelor de investigație a statelor est-europene.
4. Organizația Internațională a Comisiilor Valorilor Mobiliare, care reunește reprezentanți ai organelor de control ale pieței valorilor mobiliare (136 membri din 70 de state).
5. Biroul Maritim Internațional, sarcina sa fiind de a contracara fraudele în comerțul internațional și transportul maritim, în primul rând, de a combate contrabanda, inclusiv cu valută.
6. Serviciul de asigurare a securității businessului, pe lângă Camera de Comerț Internațională, care activează în sfera combaterii infracțiunilor economice internaționale.

Este de așteptat că marile țări industrializate vor impune actualelor centre off-shore să adopte legi care vor interzice înregistrarea companiilor respective, libere de impozite din activitatea din afara acestor zone. Companiile vor trebui să fie amplasate, realmente, în locul înregistrării, să aibă oficiu, colaboratori, ceea ce va mări esențial costurile schemei de activitate.

Putem presupune că periodic vor apărea situații în care unele țări vor acorda avantaje considerabile pentru investitori externi, în special țările islamice sau alte sisteme politice care nu depind de SUA și UE. Dar posibilitatea de

Trafficking in Persons, Especially Women and Children, supplementing the United Nations Convention against Transnational Organized Crime;

- Protocol against the Smuggling of Migrants by land, air and sea, supplementing the United Nations Convention against Transnational Organized Crime.

At the international level, regional organizations modeled on the FATF are concerned with combating money laundering. Particularly, it includes organizations such as Asia-Pacific Group on Money Laundering, Caribbean Basin Group of States, The Eastern and South African Anti Money Laundering Group and Committee of Experts on the Evaluation of Anti-Money Laundering Measures. An important role in the system of international organizations occupies Interpol - a body, which applies considerable effort in the fight against money laundering, which investigates and deals with various international economic crimes, and also accumulates and studies information on various large-scale fraud committed in different countries worldwide.

We mention and other international organizations with a significant role in this field, namely:

1. Commonwealth Commercial Crime Unit, which includes 49 member states.
2. Offshore Group of Banking Supervisors, which ensures cooperation on combating money laundering in international offshore centers and in free economic zones.
3. Bern Club, which includes representatives of the investigation organs of Eastern European states.
4. International Organization of Securities Commissions, bringing together representatives of the audit of the stock market (136 members from 70 countries).
5. International Maritime Bureau, its task is to prevent fraud in international trade and shipping, primarily smuggling and currency smuggling.
6. Business Security Service of the International Chamber of Commerce, working in the field of combating international economic crimes.

It is expected that the major industrialized countries will require current offshore centers to adopt laws that prohibit the registration of offshore companies, tax free from activities outside these areas. Companies will have to be located in the actual registration place, to have office, collaborators, which will increase the activity scheme's costs.

We suppose that periodically will appear situations when some countries will bring considerable benefits for foreign investors, especially Islamic countries or other political systems that do not depend

a utiliza asemenea facilități va fi blocată de legislația țărilor, pentru rezidenții cărora aceste facilități prezintă interes. Va fi perfecționată legislația în SUA și UE astfel, încât în cadrul comerțului internațional să fie imposibil de a transfera locul de obținere a profitului într-un paradis fiscal; va fi minimizată diferența în impozitarea structurilor de afaceri locale și nerezidente.

În *concluzie* menționăm că eficiența unor regimuri fiscale și de activitate deosebite, precum zonele off-shore, poate fi apreciată drept o formă a luptei de concurență a unor state pentru consumatorii potențiali. Deși, în ultimele decenii ale secolului al XX-lea, s-a declanșat o adevărată cursă după instrumente de planificare și minimizare a impozitelor, „feeria” off-shorului s-a terminat cu liste „negre” și măsuri contra centrelor off-shore. Concepția businessului off-shore este încă viabilă, dar nu se mai dezvoltă. Cu cât mai puține centre off-shore oferă avantaje speciale, cu atât este mai mare numărul companiilor ce tind să fie înregistrate în aceste centre, cu atât mai mult acest fapt atrage atenția oponenților off-shorului și cu atât mai rapide și riguroase vor fi măsurile de contracarare aplicate.

on US and EU. But the possibility of using such facilities will be blocked by the laws of the countries for whose residents these facilities are of interest. The legislation will be improved in the US and EU so that in international trade it would be impossible to transfer the place of obtaining profits in a fiscal paradise; the difference in taxation in local and non-residence business structures will be minimized.

Finally, we note that the efficiency of fiscal and special activities regimes, such as offshore areas can be considered as a form of competitive struggle of states for potential consumers. Although the last decades of the twentieth century have triggered a real race for planning tools and minimizing taxes, the offshore enchantment ended with blacklists and measures against offshore centers. Offshore business concept is still viable, but no longer develops. The less offshore centers offer special advantages, the greater is the number of companies which tend to be registered in these centers, the more attention of offshore opponents this attracts and the faster and more rigorous counter-measures will be applied.

Bibliografie/Bibliography

1. Buziarnescu, R., Antonescu, M. *Paradisurile fiscale internaționale*. În: Finanțe –provocările viitorului. 2007, nr. 6, p. 178-189.
2. Caraiani, G. *Zonele libere și paradisurile fiscale*. Editura Lumina Lex, 1999, 269 p.
3. Gilpin, R. *Economia mondială în secolul XXI. Provocarea capitalismului global*. Iași: Polirom, 2004. 280 p.
4. Климовец, О. *Международный оффшорный бизнес*. Ростов-на-Дону: Феникс, 2004, 315 стр.
5. "Коммерсантъ", № 60 (4115), 04.04.2009
6. www.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CSP2009
7. www.business.fl-soft.ru
8. www.wall-street.ro/articol/International/62266/Listele-cu-paradisuri-fiscale-publicate-dupa-summitul-G20.html

PROMOVAREA SECURITĂȚII FINANCIARE A SISTEMULUI BANCAR PRIN INTERMEDIUL IMPLEMENTĂRII ACORDULUI BASEL II

Lect. sup. dr. Dorina CLICHICI, ASEM

Criza financiară mondială recentă a scos în evidență deficiențele abordărilor privind securitatea financiară. Noul regim de adecvare a capitalului „Basel II” urmărește valorificarea celor mai bune practici privind managementul riscului în procesul de reglementare bancară. Prin furnizarea unui spectru larg de abordări de determinare a gradului de adecvare a capitalului bancar, cadrul revizuit al Acordului urmărește să ofere cerințe de reglementare a capitalului,

PROMOTING FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SYSTEM THROUGH THE IMPLEMENTATION OF BASEL II AGREEMENT

Senior Lect., PhD Dorina CLICHICI, AESM

The recent global financial crisis has revealed weaknesses in the whole approach to financial security. The new Basel II capital adequacy regime seeks to harness into the regulatory process best practices in risk management. By providing a spectrum of approaches to measuring capital adequacy of banks, the Revised Framework seeks to provide regulatory capital requirements that are both more comprehensive and more sensitive to risk and, as such, more closely

care sunt mai comprehensive și mai sensibile la risc, adaptate la „apetitul” față de risc al instituțiilor bancare individuale. „Basel II” își propune să construiască pe o fundație solidă cerințe de reglementare prudențială a capitalului, de supraveghere și disciplină de piață; să îmbunătățească în continuare managementul riscurilor și să asigure securitatea financiară.

Cuvinte-cheie: securitate financiară, criză financiară, sistem bancar, Comitetul Basel pentru Supravegherea Bancară, cerințe prudențiale, managementul riscurilor, riscul de credit, riscul de piață, riscul operațional, riscul de lichiditate, ratinguri interne etc.

Crizele financiare au efecte negative de mare amploare asupra economiilor naționale din țările unde se produc; mai mult ca atât, datorită interdependențelor crescânde, cauzate de procesul de globalizare, au chiar tendința de a contamina și alte economii, afectând astfel **securitatea financiară** la nivel global. Din aceste considerente, eforturile autorităților naționale de supraveghere bancară au fost suplimentate într-un mod tot mai pronunțat, în ultimii ani, de acțiuni de îmbunătățire a cadrului de reglementare a activității bancare la nivel internațional.

Pentru rezolvarea deficiențelor pieței revelate de criză, Comitetul Basel pentru Supravegherea Bancară a introdus un șir de reforme fundamentale privind cadrul de reglementare internațional. Reformele contribuie la *consolidarea băncilor*, fiind vorba despre aplicarea reglementării microprudențiale, ceea ce va contribui la creșterea rezistenței instituțiilor individuale bancare în perioadele de stres, și reglementarea macroprudențială, ce constă în abordarea riscurilor la nivel de sistem. Ca urmare a crizei financiare, Comitetul Basel, în decembrie 2010, a formulat un nou cadru [1] de reglementare bancară – Basel III. Acest document, împreună cu *Cadrul internațional pentru măsurarea riscului de lichiditate, standarde și monitorizare*, prezintă reformele Comitetului de la Basel, promovate cu scopul de a consolida normele mondiale de capital și de lichiditate pentru a promova un sector bancar mai rezistent. Obiectivul reformelor este de a îmbunătăți capacitatea sectorului bancar de a absorbi șocurile generate de stresurile economice și financiare, indiferent de sursă, reducând astfel riscul de contagiune din cadrul sectorului financiar al economiei reale.

Cu toate neajunsurile relevate de criza financiară recentă, cadrul de reglementare bancară, ce contribuie la creșterea rezistenței și securității sectorului bancar, rămâne a fi “Basel II”, publicat la 26 iunie 2004 [2], ultima variantă revizuită a Acordului Basel II fiind formulată în iunie 2006. Reformele promovate în urma aplicării principiilor acestui document au îmbunătățit atât calitatea, cât și cantitatea bazei de reglementare a capitalului și au majorat posibilitățile de acoperire a riscului din contul capitalului, sporind semnificativ securitatea sistemului financiar-bancar. O strategie bancară performantă trebuie să cuprindă programe de gestiune a riscurilor bancare, care vizează minimalizarea expunerii potențiale a băncii la risc. Ceea ce își propune noul

aligned to the risk appetites of individual institutions. Basel II aims to build on a solid foundation of prudent capital regulation, supervision, and market discipline, and to enhance further risk management and financial security.

Key-words: financial security, financial crisis, banking system, Basel committee on Banking Supervision, Prudential requirements, risk management, credit risk, market risk, operational risk, liquidity risk, internal rating, etc.

Financial crises have negative effects on national economies within the countries where they take place, moreover, because of growing interdependence caused by globalization, they even tend to contaminate other economies, thus affecting global **financial security**. Therefore, during the last years the efforts of national banking authorities were supplemented especially by actions coming to improve the regulatory framework for banking at the international level.

To address market failures revealed by the crisis, the Basel Committee on Banking Supervision has introduced a series of fundamental reforms of the international regulatory framework. Reforms contribute to *banks consolidation*, it is about the application of micro-regulation, which will help to increase strength of individual institutions during the periods of stress, and macro-prudential regulation, which is addressing the risks at the system level. Taking into consideration the recent financial crisis effects, the Basel Committee in December 2010, has formulated a new banking regulatory framework – Basel III [1]. This document, together with *International framework for liquidity risk measurement, monitoring and Standards*, are the main reforms promoted by Basel Committee in order to strengthen capital and global norms of liquidity for assuring a more resilient banking sector. The objective of reforms is to improve the banking sector’s ability to absorb shocks caused by economic and financial stresses, regardless of source, reducing the risk of contagion from the financial sector to real economy.

Despite the shortcomings revealed by the recent financial crisis, the banking regulatory framework that contributes to increased *strength and security* of the banking sector, remains “Basel II” Agreement, published on June 26, 2004 [2], and last document revised in June 2006. The reforms promoted following the principles of this document, have improved both the quality and quantity of regulatory capital base and increased opportunities for hedging the capital account, significantly increasing the financial and banking system safety. A powerful banking strategy should include banking risk management programs aimed to minimize the potential exposure of the bank to risks. The new

Acord este ca instituțiile financiare să devină mai conștiente de riscurile a căror manifestare le poate afecta, fiind vorba despre *managementul unei game mai largi de riscuri* decât se prevedea în mai vechiul Acord, incluzând riscul de credit, de piață și operațional (figura 1).

agreement pursues financial institutions to become more aware of the risks which may affect them and is about *managing a wider range of risks* than expected in the old agreement, including credit risk, market and operational risk (figure 1).

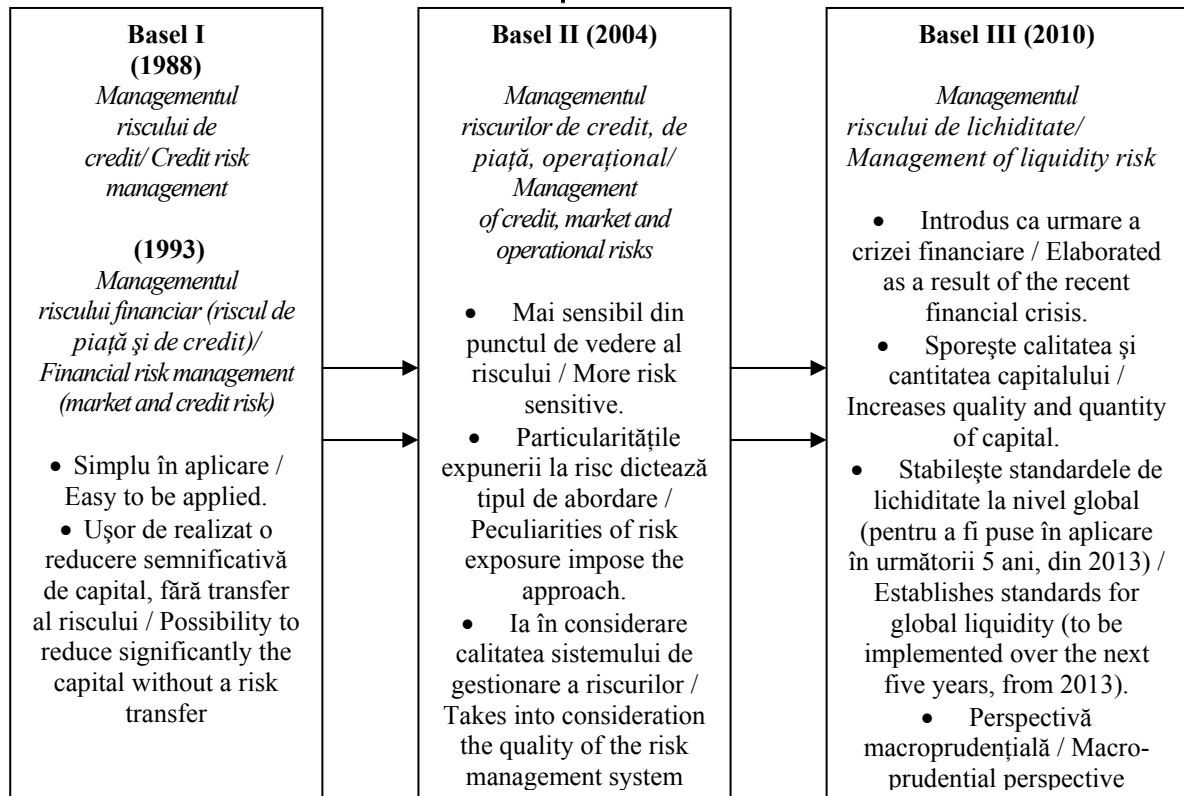


Figura 1. Transformările cadrului privind managementul riscurilor în Acordul Basel / Figure 1. Transformations regarding the Risk Management Framework of the Basel Agreement

Sursa/Source: elaborată în baza/developed by the authors on the basis of Basel Committee, International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. July 1988; International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards (Revised Framework). November 2005; Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems December 2010 (rev June 2011).

Față de acordul precedent, Basel II aduce următoarele **noutăți** principale: existența unei structuri care se sprijină pe trei piloni; modul de calcul al cerințelor de capital, bazat pe o senzitivitate sporită la risc, care pune accentul, într-o măsură mai mare, pe propriul sistem de măsurare a riscului instituțiilor de credit; recunoașterea mai extinsă a instrumentelor de acoperire a riscului; introducerea unor cerințe de *capital suplimentar pentru riscul operațional* [3].

Noul document-cadru prevede standarde, potrivit cărora băncile vor avea de estimat suficiența capitalului în raport cu profilul de risc și conține călăuze pentru: (1) estimarea de către instituțiile financiare a suficienței capitalului; (2) regulatorii care revizuiesc astfel de estimări și (3) comunitatea investițională pentru îmbunătățirea disciplinei de piață, ca rezultat al transparenței majore în activitatea instituțiilor financiare [4].

Compared to the previous agreement, Basel II provides the following **new** aspects: there is a structure that rests on three pillars; calculation of capital requirements based on an increased sensitivity to risk, based on the credit institutions own system of risk measurement; a wider recognition of hedging instruments, and *additional capital requirements for operational risk* [3].

The new Framework provides standards according to which banks will have to assess capital adequacy in relation to risk profile and contains guides for: (1) estimation of the financial institutions capital adequacy, (2) authorities that monitor such estimations, (3) investment community to improve market discipline as a result of financial institutions transparency [4].

Astfel, implementarea *principiilor* [5] noului Acord Basel II are drept scop asigurarea stabilității financiare prin sisteme avansate de gestiune a riscului în bănci, supravegherea mai bună în statele-membre, precum și o disciplină de piață mai dură. Basel II, de asemenea, susține tot mai mult cooperarea transfrontalieră și schimbul de informații dintre supraveghetorii din țara-gază și supraveghetorii din țara de origine, îndeosebi în acele sisteme financiare, în care băncile străine operează în diferite sisteme de reglementare a capitalului comparativ cu băncile locale. Noul cadru constituie o etapă importantă pentru soluționarea punctelor slabe din Basel I, în special pentru îmbunătățirea gestiunii riscului în instituțiile financiare. Implementarea cu succes a Basel II va **întări sistemul financiar** al fiecărei țări, în particular, și sistemul financiar internațional, în general, contribuind la asigurarea stabilității financiare globale.

Pentru *calcularea capitalului necesar*, Acordul Basel II propune două abordări diferite [6]:

a) Abordarea standard, care este similară cu cea propusă de Acordul Basel I, dar folosește ponderi mai rafinate¹. În plus față de acordul anterior, această abordare permite utilizarea instrumentelor financiare derivate pentru limitarea riscului de credit și reducerea cerințelor de capital. Abordarea standard este destinată unor bănci mici și mai puțin sofisticate, care nu dispun de experiență în dezvoltarea modelelor tehnice de evaluare a riscurilor de credit. Ea se bazează foarte mult pe ratinguri externe acordate de agenții externe de rating, recunoscute de instituțiile naționale de supraveghere.

b) Abordarea bazată pe ratinguri generate intern:

1. *Metodologia bazată pe ratinguri interne de bază* (foundation Internal Rating Based – IRB – approach), care permite unei bănci să utilizeze propriul sistem de rating, inclusiv utilizarea calculelor privind probabilitățile de intrare în incapacitate de plată, dar pierderile înregistrate atunci când contrapartida intră în incapacitate de plată sunt furnizate de către instituția de supraveghere.

2. *Metodologia bazată pe ratinguri interne avansată* (advanced IRB approach), în care băncile își calculează cerințele de capital pe baza propriilor modele, prin utilizarea metodologiei proprii de estimare a componentelor riscului de credit. Iar în anumite cazuri băncile vor trebui să folosească, pentru una sau mai multe dintre componentele riscului, valori furnizate de autoritatea de supraveghere.

Noul Cadru intenționează să crească nivelul de siguranță al sistemului financiar și să armonizeze cerințele de management al riscului adresate băncilor. Basel II are la bază 3 piloni [7], care îmbină abordarea cantitativă a **cerințelor prudentiale** cu abordarea calitativă a acestora (figura 2).

Thus, implementation of the new Basel II *principles* [5], aims to ensure financial stability through advanced risk management systems in banks, a better surveillance in the Member States, as well as a tougher market discipline. Basel II also supports the increasingly cross-border cooperation and information exchange between supervisors in the host country and home country supervisors, particularly in those financial systems in which foreign banks operate in different regulatory capital compared to local banks. The new framework is an important step to address weaknesses in Basel I, in particular to improve risk management within financial institutions. Successful implementation of Basel II will **strengthen the financial system** of each country in particular and the international financial system in general, helping to ensure global financial stability.

In order to *calculate the required capital*, Basel II proposes two different approaches [6]:

a) Standardized Approach, which is similar to that proposed by Basel I, but using more refined weights². In addition to the previous agreement, this approach allows the use of derivatives to mitigate credit risk and reduce capital requirements. Standard approach is designed for smaller and less sophisticated banks that have no technical experience in developing models for assessing credit risks. It relies on external ratings provided by external rating agencies recognized by the national supervisory institutions.

b) Approach based on internally generated ratings:

1. *Methodology based on internal ratings-based approach* (IRB – approach), which allows a bank to use its own rating system, including using their own calculations on the probability of default, but losses when the counterparties enter the default are provided by the supervising institution.

2. *Methodology based on advanced internal rating-based approach* (IRB – advanced approach), according to which banks calculate their capital requirements based on their own models, using their methodology for estimating credit risk components. In some cases banks will have to use one or more of the components of risk, values provided by the supervisory authority. The new framework intends to increase the safety of the financial system and to align risk management requirements to the banks.

Basel II is based on three pillars [7] which combine quantitative approach of **prudential requirements** with their qualitative approach (figure 2).

¹ Elementul nouății, adus de “Basel II” constă și în lărgirea gamei ponderărilor la risc de credit, de la patru (0%, 20%, 50%, 100%) la opt categorii (0%, 10%, 20%, 35%, 50%, 75%, 100%, 150%)

² The new element of “Basel II” is the widening range of credit risk weightings from four weights (0%, 20%, 50%, 100%) to eight categories (0% 10% 20% 35% 50% 75% 100% 150%).

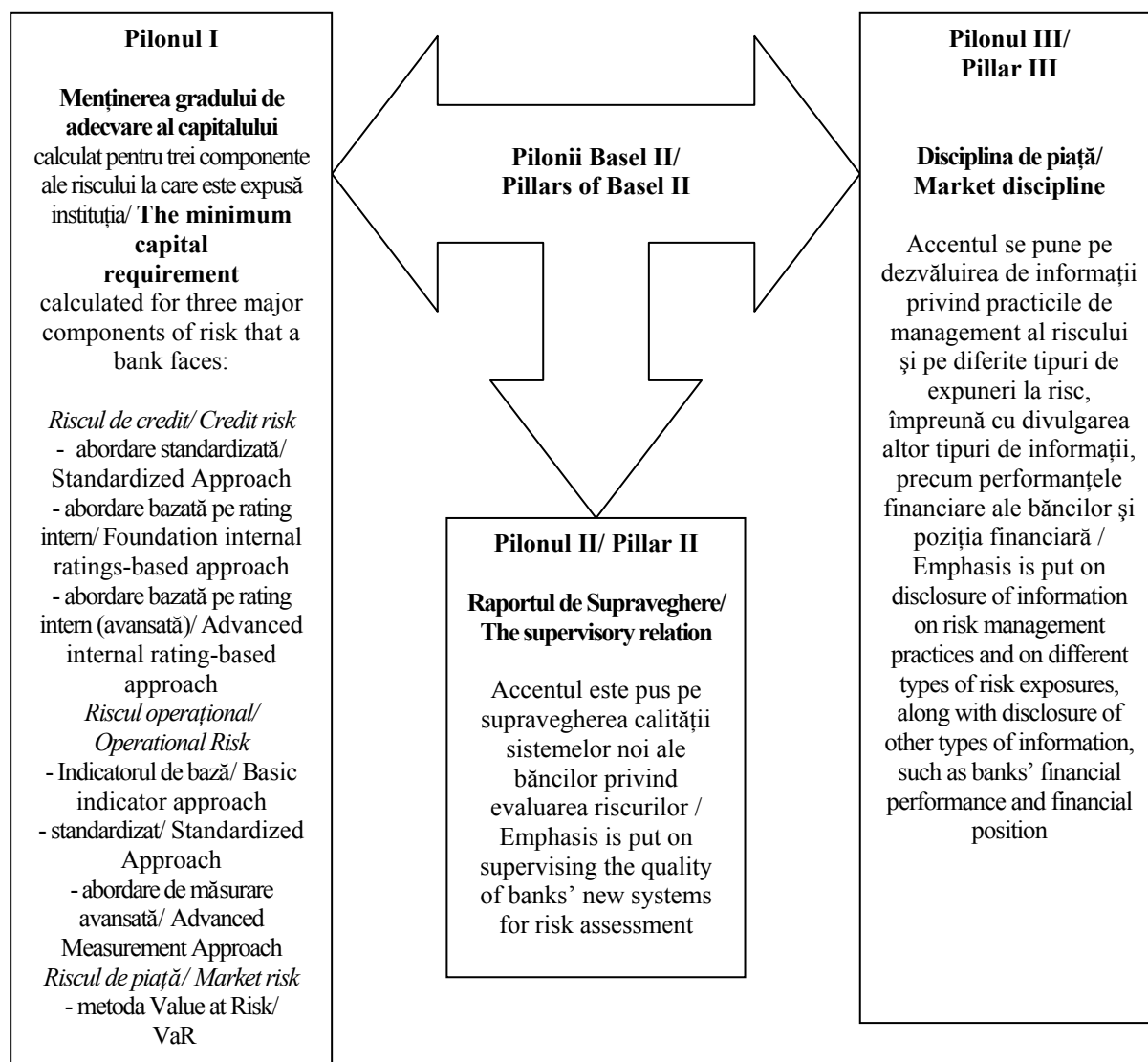


Figura 2. Pilonii noului Cadru Basel II/ Pillars of the Basel II revised framework

Sursa/Source: elaborată în baza/developed by the authors on the basis of Bank of International Settlements. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards (Revised Framework). Basel Committee. Switzerland, November 2005.

Disciplina de piață joacă un rol deosebit în menținerea capitalului instituțiilor bancare la un nivel adecvat, iar implementarea Basel II va contribui la stimularea performanțelor și disciplinei de piață [8]. Dezvăluirea publică, conform noului Acord, sporește disciplina de piață și permite participanților acesteia să estimeze suficiența capitalului băncilor, constituind o premisă majoră pentru instituțiile bancare în desfășurarea afacerilor într-un mod eficient și sigur.

Există o serie de **avantaje** incontestabile pe care le-ar furniza implementarea Acordului Basel II societăților bancare, precum și sectorului bancar în care acestea operează [9]:

- Băncile nu vor mai fi tentate să-și creeze portofolii de credite de calitate mai redusă,

Market discipline plays an important role in maintaining banking capital at an appropriate level and Basel II contributes to stimulate performance and market discipline [8]. Public disclosure under the new agreement increases market discipline, and allows its participants to assess capital adequacy of banks, it is a prerequisite for major banking institutions doing business in an efficient and safe way.

There are some **undeniable advantages** that would provide implementation of Basel II for banking companies and banking sector in which they operate [9]:

- Banks will not be tempted to create lower quality credit portfolios, situations induced

- situație indusă uneori de reglementările curente, când cerințele de capital depășesc nivelul real necesar;
- Se ține cont de avansul tehnologiei în ceea ce privește evaluarea riscurilor. Ratingurile (externe sau interne) iau în calcul din ce în ce mai multe variabile și devin astfel mult mai sigure și credibile;
- Motivează băncile să dezvolte modalitățile de măsurare a riscului, pentru a putea beneficia de cerințe de capital mai favorabile;
- Piețele financiare oferă cea mai corectă evaluare a riscurilor și a valorii, cu condiția, însă, a disponibilității, în timp real, a informațiilor. Modificările aduse prin Basel II în cadrul pilonului III (transparența) ar putea, astfel, constitui cea mai importantă schimbare a Acordului;
- Adaptează permanent practicile bancare la realitățile piețelor.

Acordul Basel II nu este o reglementare imperativă pentru sistemele bancare naționale. Cu toate acestea, reglementările Comitetului de la Basel sunt preluate în norme internaționale sau naționale obligatorii de aplicat. Recomandările Acordului Basel II sunt preluate de Directiva Europeană cunoscută cu denumirea CAD III – Directiva asupra Adecvării Capitalului [10]¹.

CAD III preia Directiva Bancară Consolidată 2000/12/EEC și Directiva de adecvare a capitalului societăților de investiții și al instituțiilor de credit 93/6/EEC [11]², reconfigurate. Uniunea Europeană este foarte activă în implementarea Acordului Basel II.

La nivelul statelor Uniunii Europene, Directiva CAD III se aplică imperativ din anul 2007. Pentru băncile din Europa Centrală și de Est, aplicarea Acordului de la Basel a constituit un test al capacității lor de integrare într-o piață financiară largită, europeană și apoi mondială.

Zonele majore de impact ale Acordului Basel II sunt:

- Recalcularea rezervelor de capital poate crea o relansare a capitalului pentru băncile care adoptă tehnici sofisticate.
- Mediul de reglementare devine mai coercitiv și mai complex.
- Se creează o barieră pentru noii veniți pe piețele financiare datorită cerințelor investiționale mai mari, proceselor și sistemelor complexe și costisitoare și specializării personalului care le gestionează, ceea ce multe instituții financiare nu-și permit.

sometimes by current regulation, when capital requirements exceed the actual necessity.

- It is taken into account the technological development in terms of risk assessment. Ratings (external or internal) take into consideration more variables and thus become more reliable and credible.
- Motivate banks to develop ways of risk evaluation for benefiting from more favorable capital requirements.
- Financial markets provide the most accurate risk and value assessment in case of availability and real-time provided information. Changes made within Basel II - Pillar III (transparency) – could thus be the most important change of the Agreement.
- It helps to adapt continuously banking practices to the markets realities.

Basel II regulation is not an imperative for national banking systems. However, the Basel Committee regulations are taken as international or national norms required to be applied. Basel II norms are taken by the European Directive known as CAD III – Directive on capital adequacy [10]¹.

CAD III takes reconfigured Banking Consolidated Directive 2000/12/EEC and Directive on capital adequacy of investment firms and credit institutions 93/6/EC [11]². The European Union is very active in implementing Basel II.

In the EU countries, CAD III Directive is applied imperatively from 2007. For banks from *Central and Eastern Europe*, applying the Basel Agreement was a test of their ability to integrate an enlarged financial market, the European and the international one.

Major areas of impact on banks of Basel II are:

- Recalculation of capital reserves can stimulate a revival of capital for banks that adopt sophisticated techniques.
- The regulatory environment becomes more coercive and more complex.
- Is created a barrier for the new participants of the financial markets, due to higher investment requirements, complex and costly processes and systems, and staff specialization who manage them, conditions which many financial institutions can not afford.

¹ Directive 2006/49/CE of the European Parliament and of the Council on the capital adequacy of investment firms and credit institutions (recast), Official Journal of the European Union L 177/30.06.2006

² EU Directive (93/6/EEC) on the Capital Adequacy of Investment Firms and Credit Institutions (CAD I), DIRECTIVES THE 98/31/EC AND 98/33/EC, ON THE CAPITAL ADEQUACY OF INVESTMENT FIRMS AND CREDIT INSTITUTIONS (CAD II)

• Va crește distanța dintre liderii financiari prezenți pe piață, adâncind competiția și distanța dintre marile bănci sofisticate în portofoliu și micile bănci de pe piață.

Obiectivele necesare de atins pentru implementarea Acordului Basel II sunt:

- Armonizarea implicațiilor Acordului cu organismele de reglementare a activității bancare.
- Diagnosticarea situației practicilor existente în domeniu și evaluarea diferenței dintre practica curentă și cea impusă de Acordul Basel, precum și a modalităților de parcurgere a acestei distanțe, traduse în planificarea bugetelor financiare necesare, a personalului mobilizat și specializat, a perioadelor de timp alocate fiecărei faze a proiectului.
- Evaluarea gradului de pregătire al fiecărei instituții pentru aplicarea standardelor Basel II.

Există un număr de factori care încurajează și băncile naționale încă neprivatizate să se adapteze la Basel II cât mai repede [12]:

În primul rând, o bancă deja pe cale să implementeze Basel II este mult mai atractivă pentru potențialii investitori străini și poate obține un preț mai mare pentru acțiunile sale. De asemenea, se poate integra mai ușor într-o rețea mondială.

În al doilea rând, în urma aplicării Basel II, piețele bancare naționale vor deveni mai concurențiale, deși există riscul unei mai mari sensibilități la șocurile externe. Cu toate acestea, beneficiile aduse de un risc management modern s-au făcut simțite, în ultimii zece ani, în întreaga lume.

Pentru băncile central și est-europene, principala problemă este drumul încă lung de parcurs până la compatibilitatea cu cerințele Basel II. În plus, băncile se confruntă atât cu o lipsă de fonduri, costurile fiind cea mai frână pentru implementarea Basel II; cât și de expertiză, deși au avantajul unei noi generații de manageri, tineri și foarte bine pregătiți. În afară de costuri, apar și limite tehnice. Chiar și în băncile cele mai avansate, modelele interne folosite nu sunt foarte complexe, iar datele istorice sunt relativ incomplete. Foarte puține bănci, chiar și din cele cu proprietari străini, au un sistem transparent de rating, aplicabil tuturor claselor de active.

Implementarea standardelor specifice Acordului Basel II în Republica Moldova presupune pregătirea din timp pentru aceasta a sistemului bancar național. În primul rând, sistemul bancar național, prin factorii de decizie la nivelul băncii centrale și al instituțiilor de credit, trebuie să cunoască prevederile noului Acord. Se impune apoi o pertinentă evaluare a stadiului actual de dezvoltare a sistemului bancar și, nu în ultimul rând, configurarea și aplicarea unui set de măsuri coerente de adaptare a sistemului bancar autohton, care să permită viitoarea aplicare a Acordului Basel II.

• The distance between the present financial market leaders will increase, by deepening competition and the distance between large banks with sophisticated portfolio and small banks on the market.

Objectives needed to be achieved for implementation of Basel II norms are:

- Harmonization of the Agreement implications with banking regulation authorities;
- Evaluation of existing practices in the field and assess the difference between current practice and the Basel norms, by planning the necessary financial budget, mobilized and specialized personnel, the time periods allocated to each phase of project.
- Evaluation of each financial institution readiness to implement Basel II.

There is a number of factors that encourage national banks not privatized yet to take Basel II norms as soon as possible [12]:

First, a bank about to implement already Basel II is more attractive to potential investors, and obtains a higher price for its stocks. It also can easily integrate into a global financial network.

Second, following the application of Basel II, national banking markets become more competitive, although there is a risk of greater sensitivity to external shocks. However, the benefits of a modern risk management have been felt worldwide in the past decade.

For central and eastern European banks, the main problem remains the long way to go up to compatibility with Basel II. In addition, banks face a shortage of funds, costs are the biggest obstacle to implementation of Basel II norms, as well as lack of expertise, although they have the advantage of a new generation of young and highly trained managers. In addition to costs arise technical limitations. Even within the most advanced banks, internal models used are not very complex and historical data are relatively incomplete. Very few banks, even with foreign investors, have a transparent system of rating, applied to all categories of assets.

Implementation of Basel II specific norms in the Republic of Moldova needs an early adapting of the national banking system to them. First, the national banking system, through the authorities and credit institutions decision-making bodies must be aware of the provisions of the new agreement. It also requires a deep evaluation of the current stage of development of the banking system and, last but not least, to configure and to implement a coherent set of measures for adapting the domestic banking system to allow future implementation of Basel II.

Bibliografie/Bibliography

1. *Bank of International Settlements, Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*. Basel Committee. Switzerland, December 2010 (rev June 2011).
2. *Bank of International Settlements, International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards – a Revised Framework*. Basel Committee. Switzerland, June 2004, www.bis.org.
3. *Bank of International Settlements. Operational Risk Transfer across Financial Sectors*. Basel Committee. Switzerland, August 2003.
4. Georgescu F. *BASEL II – REDEFINIREA STRATEGIILOR*// A 8-a ediție a conferințelor organizate de FINMEDIA în colaborare cu Institutul Bancar Român, 2009.
5. *Bank of International Settlements, Basel Core principles Methodology*. Basel Committee, Switzerland, October 2006.
6. DEDU Roxana NECHIF. *Gestiunea riscurilor bancare prin prisma acordului Basel I*// Economie teoretică și aplicată, București: ASE, Volumul XVII (2010), No. 2(543), p. 90
7. *Bank of International Settlements. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework – Comprehensive Version*. Basel Committee. Switzerland, June 2006.
8. Isarescu M. *Piața creditului din România și reglementările noului Acord Basel III*// Seminarul intitulat „Activitățile de creditare și management al riscurilor în contextul Basel II”, 2007.
9. Lăzărescu S. *Noul Acord de la Basel – prezentare de ansamblu*// Tribuna Economică, nr. 21, 2005.
10. Directive 2006/49/CE of the European Parliament and of the Council on the capital adequacy of investment firms and credit institutions (recast), Official Journal of the European Union L 177/30.06.2006.
11. EU Directive (93/6/EEC) on the Capital Adequacy of Investment Firms and Credit Institutions (CAD I), DIRECTIVES THE 98/31/EC AND 98/33/EC, ON THE CAPITAL ADEQUACY OF INVESTMENT FIRMS AND CREDIT INSTITUTIONS (CAD II).
12. Tanasa A.; Dautais, Y. *Basel II contributes to the changing face of central and eastern Europe*// Credit Risk International, Mai 2004.

**METODELE ȘI MECANISMELE
ÎMBUNĂȚĂȚIRII SISTEMULUI
ASIGURĂRILOR FACULTATIVE
DE ACORDARE A AJUTORULUI
MEDICAL ȘI CORELAREA
ACESTUIA CU SISTEMUL
ASIGURĂRILOR MEDICALE
OBLIGATORII**

*Lect. sup. USC „B.P.Hasdeu”, Oxana
MIRON, drd. ASEM*

Veniturile mici ale populației Republicii Moldova și situația nestabilă a întreprinderilor, caracterul aleatoriu al evenimentelor în domeniul economic și politic limitează dezvoltarea asigurărilor medicale facultative. Încă un motiv important de neatractivitate a asigurărilor medicale facultative poate fi și implementarea și răspândirea largă a asigurării medicale obligatorii. Pentru creșterea stabilă a părții asigurărilor medicale facultative în R. Moldova sunt necesare unele măsuri radicale.

**THE METHODS AND
MECHANISMS OF IMPROVING
THE SYSTEM OF OPTIONAL
INSURANCES OF MEDICAL AID
AND ITS CORRELATION WITH
THE MANDATORY HEALTH
INSURANCE SYSTEM**

*Senior Lect., PhD candidate Oxana MIRON,
USC „B.P.Hasdeu”*

Low income of the population of Moldova, the unstable situation of enterprises, the randomness of events in the economic and political development limit the voluntary medical insurance development. Another important reason may be the implementation and wide spread of compulsory/mandatory medical insurance. In order to have a stable increase of voluntary health insurance in Moldova radical measures are needed.

Optional medical insurance at present, unfortunately, is one of the less requested type of optional insurance and differs from the optional

Asigurarea medicală facultativă, la etapa actuală, cu părere de rău, este unul din cele mai slab solicitate tipuri de asigurare facultativă și diferă de asigurarea medicală facultativă din țările dezvoltate, populația cărora se caracterizează prin capacitate înaltă de plată. Veniturile mici ale populației R. Moldova, instabilitatea financiară, imprevizibilitatea evenimentelor în domeniul politic și economic stopează dezvoltarea asigurărilor medicale facultative. Aceasta se extinde, în special, asupra persoanelor fizice și juridice, care obțin venituri destul de mari.

Un motiv, nu mai puțin important, pentru care asigurările medicale facultative sunt neatrăgătoare, este implementarea și răspândirea largă a serviciilor de asigurare medicală obligatorie. Sistemul asigurărilor medicale obligatorii a inclus, practic, toate instituțiile medicale de stat și o parte din clinicile private. Din aceste motive, argumentul principal în folosul procurării poliței de asigurare medicală facultativă – servicii medicale de calitate într-o clinică privată, real nu este eficientă din cauza numărului mic de astfel de instituții medicale, în special la nivel raional. Pe plan financiar se observă nedorința asiguratului de a procura o asigurare medicală suplimentară pentru deservirea în spitalele raionale sau în centrele medicilor de familie, dacă el, practic, beneficiază de aceleași servicii medicale conform poliței de asigurare medicală obligatorie.

Dezvoltarea și creșterea serviciilor de asigurare medicală facultativă sunt strâns legate de îmbunătățirea continuă a calității serviciilor medicale și creșterea numărului de instituții medicale ce prestează aceste servicii. Contradicția de bază a situației actuale în domeniul asigurării medicale este nivelul redus al capacității de plată a populației și riscul înalt de apariție a necesității cheltuielilor suplimentare pentru tratament, care nu se includ în programul unic al asigurării medicale obligatorii. Astfel, un cetățean al *Republicii Moldova* cu venituri medii va fi nevoit anual să achite o sumă de bani instituțiilor medicale și farmaciilor pentru întreținerea sănătății sale. În această situație, companiile de asigurări oferă populației o schemă clasică a asigurării medicale facultative, dar care nu prea este solicitată pe piața asigurărilor. Pentru înțelegerea esenței modificărilor propuse de autor, este necesar a analiza relațiile clasice dintre participanții la asigurarea medicală facultativă, ce sunt prezentate în următoarea schemă:

medical insurance from the developed countries, where the population is characterized by high capacity of payment. Low incomes of the Republic of Moldova's population, the financial instability, the unpredictability of political and economic events reduce the development of the optional medical insurances. It is spreading, especially, on physical and juridical persons who have high enough income.

Another reason, not less important, why the optional medical insurance became unattractive, is because of the implementation and spreading of the mandatory medical insurance services. The mandatory medical insurances system has included almost all the public medical institutions and some of the private clinics. That is why, the main argument in favor of purchasing the optional medical insurance policy – high quality medical services in a private clinic, is not efficient anymore, because of the few private centers, especially in districts. At financial level it is being noticed the unwillingness of the insured person to purchase an additional medical insurance for being served in district hospitals, family doctors centers, if he basically, beneficiaries of the same medical services due to the mandatory medical insurance.

The development and growth of optional medical insurance services is closely related to continuous improvement of medical services quality and increase in the number of medical institutions that would provide these services. The basic contradiction in the current health insurance situation is the low payment capacity of population and the high risk of developing additional costs needed for treatment and not included in the unique program of the mandatory medical insurance. Thus, a *Moldovan* who has got a national average income will have to pay an annual amount of money to medical institutions and pharmacies in order to maintain his health. In this situation, insurance companies offer people a classical scheme of optional medical insurance, but it is not so required in the insurance market. For full service changes proposed by the author it is necessary to analyze the classical relations between participants in optional health insurance, which are presented in the following scheme:

**Corelația dintre participanții la asigurarea medicală facultativă (varianta clasică)/
Correlation between the participants in optional medical insurance (classic version)**

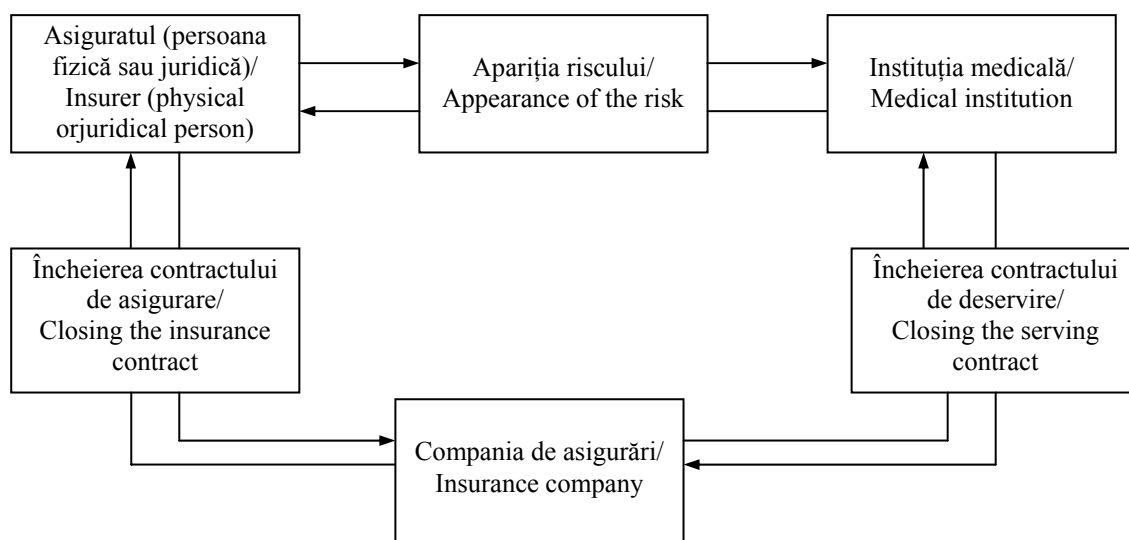


Figura 1. Schema clasică de corelare dintre participanții asigurării medicale facultative/ Figure 1. The classical scheme of correlation between the participants of the optional medical insurance

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

Conform schemei prezentate, persoana fizică sau juridică încheie un contract de asigurare cu compania de asigurări, achită primele de asigurare, dar în cazul apariției riscului (de exemplu, îmbolnăvire) se adresează instituției medicale. Instituția medicală dată are contract cu compania de asigurări, conform căruia deservește gratis persoanele asigurate de compania respectivă. Ulterior, compania de asigurări despăgubește instituției medicale costul tratamentului persoanei asigurate. Astfel, asigurătorul, achitând prime de asigurare destul de mici, are posibilitatea, în caz de necesitate, să primească servicii și ajutor medical în mărimea sumei asigurate, stipulate în contractul de asigurare. Instituția medicală, în limitele acestei sume, are posibilitatea de acordare a unui spectru mai larg de servicii medicale, altele decât cele specificate în programul unic al asigurării medicale obligatorii, cu compensarea ulterioară a costului lor companiei de asigurări. Asigurătorii, la rândul său, mărind numărul persoanelor asigurate, majorează fondurile și pot presta un spectru mai larg de servicii de asigurare medicală facultativă. Dar, în condițiile Republicii Moldova, schema dată este inefficientă, deoarece existența asigurării medicale obligatorii, numărului redus de clinici private și capacității de piață redusă a populației conduc la zero toate prioritățile unei asigurări clasice. În acest caz, sistemul național de finanțare a ocrotirii sănătății trebuie să preia experiența altor țări dezvoltate în organizarea acestui sistem, cu adaptarea ei la situația economică și socială a R. Moldova. Cel mai optimal, în situația creată, poate fi studierea și implementarea experienței Franței și Germaniei.

According to the scheme, the physical or legal person concludes a contract of insurance with the insurance company, pays the premiums, but in case the event risk takes place (eg. getting sick) he/she addresses to the medical institution. That medical institution has a contract with the insurance company, which serves for free the persons insured by that company. Subsequently, the insurance company compensates to the medical institution the cost of treatment. Thus, the insurer, paying relatively low insurance premiums, may, if necessary, receive medical services in concordance with the sum insured, the amount stipulated in the contract of insurance. Medical institution within this amount, is able to give a broader spectrum of medical services other than those specified in the unique program of mandatory medical insurance, with the future compensation of the cost by their insurance company. Insurers, in turn, increasing the number of insured persons, increase funding and provide a wider range of optional health insurance services. But in the Republic of Moldova, the scheme is inefficient, because of the existence of mandatory medical insurance, the small number of private clinics and low market capacity of the population leading to zero all the priorities of traditional insurance. In this case, the national system of financing health care must take the experience of other developed countries in organizing the system and adapting it to the economic and social situation in Moldova. The optimal in this situation may be studying and implementing the experience of France and Germany.

In France, as described above, in the health care

În Franța, cum a fost descris anterior, în sistemul finanțării ocrotirii sănătății este prezentă combinarea achitării serviciilor medicale prin asigurarea medicală facultativă și asigurarea medicală obligatorie, așa cum societatea de asigurare acoperă costul serviciilor medicale, care nu se includ în polița de asigurare medicală obligatorie. Astfel, asigurarea medicală facultativă există ca o anexă la asigurarea medicală obligatorie. Pornind de la experiența achitării serviciilor medicale în Franța, se propune drept una din posibilele variante de îmbunătățire a finanțării ocrotirii sănătății naționale o combinație de sisteme ale asigurării medicale obligatorii și facultative. Acest proces este reflectat în figura 2.

financing system it is present the combining of medical services paid by voluntary/optional health insurance and compulsory/mandatory health insurance as the insurance company covers the cost of medical services that are not included in the mandatory health insurance policy. Thus, the voluntary health insurance is a supplement to the compulsory medical insurance. Proceeding from the experience of paid medical services in France, it is proposed one of the possible options for improving national health care funding – a combination of compulsory medical insurance and voluntary medical insurance systems. This process is reflected in figure 2.

Corelarea sistemelor de asigurare medicală facultativă și asigurare medicală obligatorie în Republica Moldova (proiect)/ Correlation of the optional medical insurance systems and the mandatory medical insurance in Republic of Moldova(project)

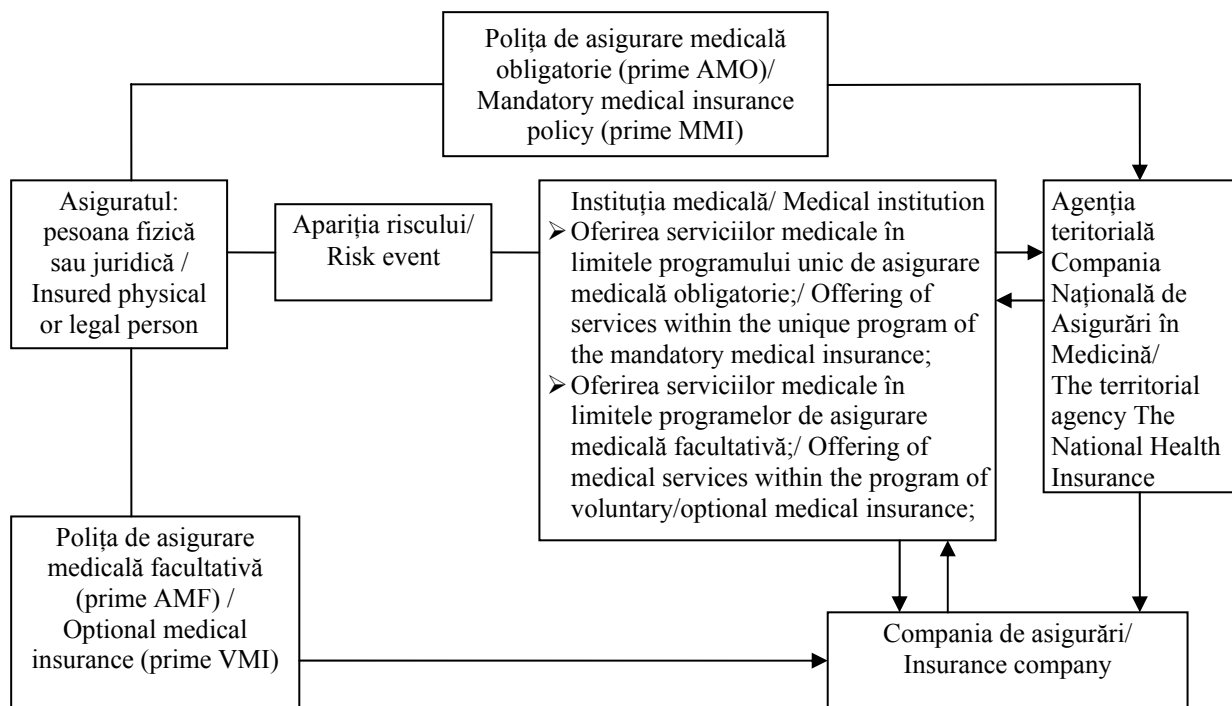


Figura 2. Combinarea sistemelor de asigurare medicală obligatorie și asigurare medicală facultativă (corelarea)/ Figure 2. Combining mandatory medical insurance systems with the voluntary medical insurance (correlation)

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

Conform schemei propuse, orice persoană fizică sau juridică, ce achită prima la asigurarea medicală obligatorie, poate, în același timp, să încheie și un contract de asigurare medicală facultativă la o companie de asigurări, care are acord cu instituțiile medicale de prestare a serviciilor medicale persoanelor asigurate. În acest caz, persoanele asigurate achită atât prime de asigurare obligatorie, cât și prime de asigurare facultativă, dispunând de două polițe de asigurare medicală. La solicitare, în instituția medicală, pacientul are posibilitatea să primească tratament în limitele programului unic de asigurări medicale obligatorii, dar și

Under the proposed scheme, any physical or legal person, who pays the mandatory health insurance premium may at the same time conclude a contract of voluntary health insurance with an insurance company that has agreed with medical institutions to offer medical services to insured persons. In this case the insured pays 2 insurance premiums, the compulsory insurance premium as well as the voluntary insurance premium having two medical insurance policies. On request in the medical institution, the patient is able to receive treatment within the unique mandatory health insurance program, but may request additional

suplimentar, în limitele sumei de asigurare, conform contractului de asigurare medicală facultativă. Instituția medicală are posibilitatea de a oferi servicii mai costisitoare și tratament eficient persoanelor care prezintă ambele polițe. După prestarea serviciilor medicale necesare, instituția medicală expediază datele despre serviciile oferite Companiei Naționale de Asigurări în Medicină, care, achitând costul serviciilor medicale ce se includ în lista programului unic de asigurare medicală obligatorie, transmite informația respectivă companiei de asigurări. Compania de asigurări, verificând documentele prezentate pentru achitare, transferă instituției medicale suma rămasă necesară pentru achitarea serviciilor medicale ce nu se includ în programul unic de asigurare medicală obligatorie.

Schema propusă de colaborare a sistemelor de asigurare medicală obligatorie și asigurare medicală facultativă are avantaje și dezavantaje determinate. *Drept avantaje putem menționa:*

- lărgirea numărului serviciilor medicale accesibile, care pot fi oferite populației;
- extinderea posibilităților instituțiilor medicale în planul îmbunătățirii calității și modernizării procesului de acordare a ajutorului medical;
- apariția surselor suplimentare de finanțare a sistemului ocrotirii sănătății din contul sumelor achitate în limitele contractului de asigurare medicală facultativă în vigoare;
- reducerea poverii financiare a statului și, totodată, îmbunătățirea stării sănătății populației republicii.

Dar varianta propusă de combinare a sistemelor de asigurare medicală obligatorie și facultativă are și o serie de *neajunsuri*:

- complexitatea limitării clare a obligațiilor financiare la achitarea serviciilor medicale;
- necesitatea încadrării în sistemul organizațional al instituțiilor medicale a unui specialist independent în achitarea cu Compania Națională de Asigurări în Medicină și cu companiile de asigurări;
- necesitatea consolidării controlului intern și extern asupra utilizării resurselor financiare ale fondurilor de asigurare obligatorie și facultativă.

O altă variantă a posibilei coordonări dintre asigurarea medicală obligatorie și facultativă în domeniul ocrotirii sănătății în Republica Moldova poate fi bazat pe experiența *Germaniei*. După cum știm, sistemul național de asigurare medicală obligatorie se aseamănă mult cu cea implementat în Germania. Însă acolo se utilizează pe larg și sistemul asigurărilor medicale facultative. În linii mari, finanțarea sistemului ocrotirii sănătății german are loc atât din contul fondurilor asigurărilor medicale de stat, cât și din cel al companiilor de asigurări. Este necesar de remarcat că asigurarea medicală în țara analizată

treatment within the limits of the voluntary health insurance, under the contract *de*. Medical institution is able to offer more expensive and effective treatment to persons who have both policies. After providing necessary medical services, the medical institution sends the data about the services offered to the National Health Insurance Company, which pays the cost of medical services that are included in the list of the mandatory health insurance program, and sends forward that information to the insurance company. The insurance company, verifies the documents submitted for payment, transfers to the medical institution the remaining amount needed for the medical services that are not included in the mandatory health insurance program.

The proposed scheme of collaboration between obligatory medical insurance systems and voluntary health insurance has got advantages and disadvantages determined. *As advantages we could mention the followings:*

- expanding the number of accessible health services offered to the population;
- widening the opportunities of the Medical Institutions in order to modernize and improve the quality of the medical aid process;
- appearance of additional sources of financing health care system, from the money paid as premiums according to the voluntary health insurance contract in force;
- reduce the financial burden of state and also improve the health quality of the population of the republic.

But the version proposed to combine the mandatory medical insurance schemes and voluntary health insurance has a number of *shortcomings*:

- the complexity of the clearly limit of the financial obligations while paying of health services;
- the need for employment in the organizational system of medical institutions of an independent expert for the payment of the National Health Insurance Company and insurance companies;
- the need to strengthen the internal and external control of the use of financial resources from compulsory insurance and voluntary.

Another variant of the possible coordination of the mandatory health insurance and voluntary health insurance in health care in Moldova may be based on the experience of *Germany*. As we know, national health insurance system closely resembles the one implemented in Germany. However, in Germany is widely used voluntary medical insurance system. In general, the financing of health care system in Germany takes place both at the expense of state medical insurance funds and from the account of insurance companies. It should be noted that health

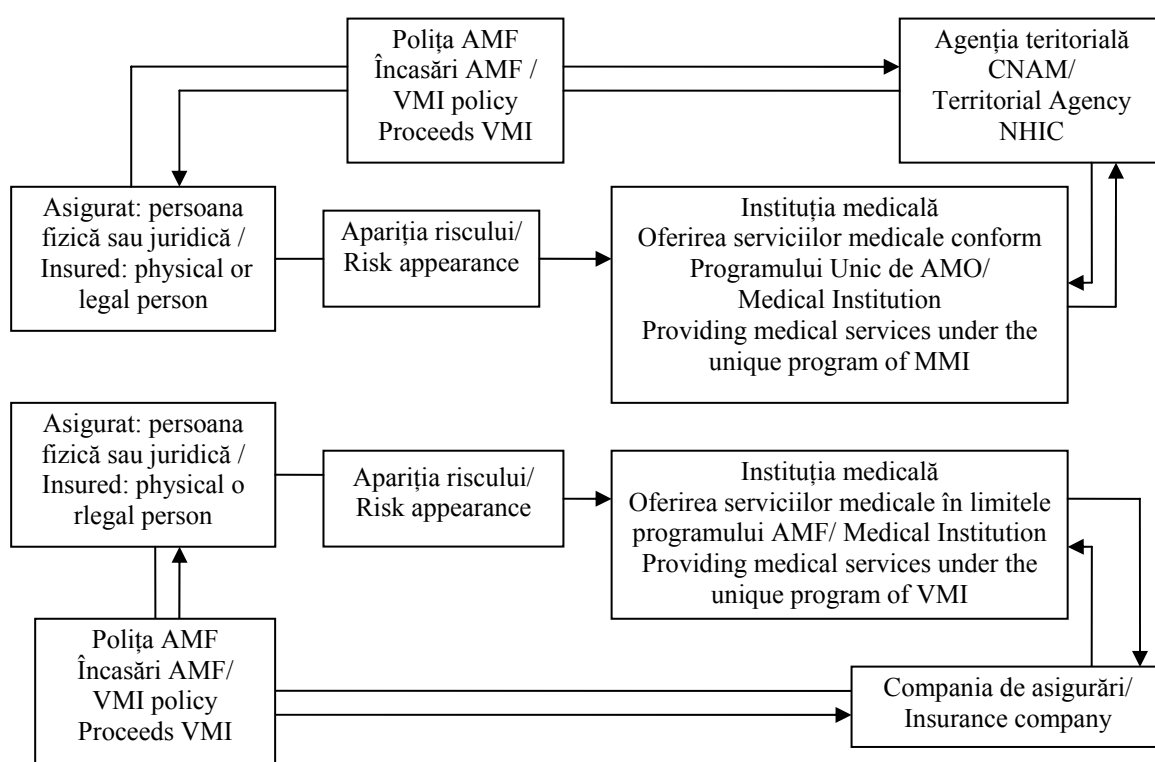
este obligatorie pentru toți cetățenii, indiferent de tipul companiei de asigurări – de stat sau privată.

În baza experienței seculare a Germaniei în domeniul finanțării ocrotirii sănătății din contul primelor de asigurare, detaliate anterior, autorul propune preluarea unor elemente din sistemul asigurărilor medicale obligatorii și adaptarea lor pentru încadrarea și implementarea acestora în Republica Moldova. Astfel, schema propusă de corelare dintre participanții la asigurări medicale, bazată pe concurența dintre Compania Națională de Asigurări în Medicină și companiile de asigurări, este prezentată în figura 3.

insurance in the country is considered mandatory for all citizens, irrespective of the insurance company, state or private.

Based on the experience of Germany in the financing of health care at the expense of insurance premiums, detailed above, the author suggests taking over some elements of mandatory medical insurance system and adapt them for implementation in Moldova. Thus, the scheme of correlation proposed by the participants in medical insurance, based on competition among National Health Insurance Company and insurance companies can be presented in the figure 3.

**Concurența sistemelor de asigurare medicală facultativă și asigurare medicală obligatorie (proiect)/
Competition of voluntary health insurance and mandatory medical insurance systems (project)**



**Figura 3. Combinarea sistemelor de asigurare medicală obligatorie și asigurare medicală facultativă (concurența)/
Figure 3. Combining the systems of mandatory medical insurance (MMI) and voluntary medical insurance(VMI) [competition]**

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

Conform schemei prezentate de corelare a instituțiilor medicale, persoanelor asigurate, agențiilor teritoriale și companiilor de asigurări, bazată pe concurență, va apărea diferențierea clară de utilizare a polițelor de asigurare medicală obligatorie și asigurare medicală facultativă.

Utilizarea în practică a acestui model poate încălca principiul solidarității caracteristic sistemului social al asigurărilor medicale. Însă acest fapt poate fi parțial modificat, obligând companiile de asigurări să includă în programul de asigurare medicală lista minimală de servicii

According to the scheme of correlation of medical institutions, insured people, local agencies and insurance companies, based on competition, will defend the obvious difference of using mandatory health insurance policy and voluntary health insurance.

Using this model into practice may violate the principle of solidarity characteristic to the social system of health insurance. But this may be partially changed, forcing insurance companies to include in the health insurance program the minimum list of health

medicale, specificate în programul unic de asigurări medicale obligatorii. Astfel și cumpărătorul poliței de la agenția teritorială și asiguratul companiei de asigurări vor beneficia de minimul necesar de servicii medicale la apariția riscului. Un avantaj principal al poliței de asigurare medicală de stat este costul acesteia, destul de mic și accesibil pentru toți cetățenii republicii.

Avantajul aceleași polițe de asigurare medicală propuse de o companie de asigurări poate fi un spectrul mai larg de posibilități de primire a serviciilor medicale calitative, dar achitând o primă mai mare. Astfel populația are posibilitatea de a alege numărul și calitatea serviciilor medicale în funcție de starea sănătății și posibilitățile financiare ale fiecăruia. În același timp, obligativitatea cetățenilor de a deține polița de asigurare medicală și includerea în programul unic de asigurare, aprobat în Republica Moldova, va permite statului să asigure nivelul ridicat al serviciilor medicale și ca rezultat – însănătoșirea populației. *Dezavantajele schemei propuse de combinare a asigurărilor medicale obligatorii și cele facultative pot fi considerate:*

- încălcarea principiului solidarității dintre cei bogați și cei săraci;
- fluxul încasărilor financiare în fondurile Companiei Naționale de Asigurări în Medicină;
- creșterea dificultăților în gestiunea și controlul asupra fluxurilor financiare dintre instituțiile medicale, persoanele asigurate și asigurătorii de stat sau privați.

Dar neajunsurile enumerate mai sus pot fi compensate prin:

- cuprinderea totală a populației prin asigurări medicale și oferirea ajutorului medical necesar;
- finanțarea suplimentară a instituțiilor medicale din contul contractelor încheiate cu companiile de asigurări, de oferire a ajutorului medical mai costisitor;
- îmbunătățirea calității programelor propuse de asigurare medicală ca urmare a concurenței dintre agențiile teritoriale ale Companiei Naționale de Asigurări în Medicină și companiile de asigurări;
- limitarea susținerii financiare din partea statului numai a păturilor vulnerabile ale societății;
- perfecționarea deservirii medicale și modernizarea bazei tehnico-materiale a instituțiilor medicale;
- economisirea resurselor bugetare ale statului prin implementarea în piața asigurărilor medicale a capitalului propriu.

Orice schemă propusă de autor de modificare a procesului organizării, gestiunii și finanțării instituțiilor medicale prin intermediul mecanismului asigurărilor medicale, obligatorii și facultative, va permite îmbunătățirea nivelului finanțării sistemului ocrotirii sănătății și prestarea serviciilor medicale mai moderne și mai calitative populației.

services specified in the mandatory health insurance unique program. Thus, the buyer of the policy from the territorial agency and the policy-holder will receive the minimum necessary health care to the appearance of the risk. A main advantage of the state medical insurance is the quite low cost that makes it affordable for all citizens of the republic.

The advantage of the same health insurance policy offered by an insurance company may be wider spectrum of opportunities to receive higher quality of medical services, but paying a higher premium. In this way, the population has the possibility to choose the number and the quality of health care depending on their health and financial possibilities. At the same time, the obligation of citizens to have health insurance policy and incorporate the unique insurance program approved in Moldova, will allow the state to ensure a higher level of medical services and as a result – have a healthier population. *Disadvantages of the proposed scheme of combining compulsory and voluntary health insurance may be considered:*

- violation of the principle of solidarity between the rich and the poor;
- financial revenue flow of the National Health Insurance Company funds;
- increasing the difficulties in the management and control of financial flows between health care institutions, the insured and insurers, public or private.

The shortcomings listed above can be compensated by:

- total population coverage by medical insurance and providing of necessary medical aid;
- additional financing of medical institutions from the account of contracts with insurance companies, offering a more expensive medical aid;
- increasing the quality of health insurance programs proposed as a result of competition between local agencies of the National Health Insurance Company and insurance companies;
- limiting financial support from the state only for the vulnerable members of the society;
- improvement of medical servicing and modernization of technical equipment of medical institutions;
- savings of the state budget resources by implementing in the health insurance market equity.

Any scheme proposed by the author, on changing the process of organization, management and financing of medical institutions through the mechanism of health insurance, mandatory and voluntary, will enhance the level of funding health care system and providing more modern and higher quality health services to the population.

Referințe/ References

1. Busse, R.; Riesberg, A. *Health care systems in transition: Germany*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, 2004.
2. Ellet, Stefanie. *Основы политики. Планирование оказания медицинской помощи*. Обзор международного опыта. Европейская обсерватория по системам здравоохранения, М. : Реал Тайм, 2009, 64 с.
3. Ciurel, V., *Asigurări și reasigurări: Abordări teoretice și practici internaționale*. București: AII Beck, 2000.
4. Fotescu, S. *Particularitățile gestionării asigurărilor*. *Economica*. 2000, nr.2, p.131-137.
5. Fotescu, S. *Eficiența asigurărilor în Republica Moldova*: Monografie. Chișinău: Editura ASEM, 2001, 98p.
6. Sander, S.; Paris, V.; Polton, D. *Health care systems in transition: France*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, 2004.

MODELE DE FINANȚARE A ÎNVĂȚĂMÂNTULUI UNIVERSITAR ÎN UNELE ȚĂRI EUROPENE

Lect. sup. drd. Ala CRECIUN, ASEM

Prezentul articol ne oferă anumite reflecții vis-à-vis de specificul finanțării sistemului de învățământ superior european în străinătate. Managementul financiar universitar este caracterizat prin mecanismul mixt de finanțare „public-privat” și existența unei mari varietăți de metode de determinare și de alocare a sumelor cuvenite instituțiilor de învățământ superior.

În condițiile actuale de dezvoltare social-economică, instituția de învățământ superior devine resursă instituțională absolut indispensabilă economiei pentru construirea societății bazate pe cunoaștere și realizarea obiectivelor de redefinire a fundamentelor competitivității, iar dezvoltarea învățământului apare ca o cerință a progresului de ansamblu a societății. Investițiile în educație, cu precădere în cea superioară, au solicitat și s-au realizat dintotdeauna cu un consum important de resurse financiare. Asigurarea resurselor de finanțare reprezintă, pentru sistemul de învățământ, un aspect de o importanță vitală în realizarea obiectivelor și a misiunilor economico-sociale cu care instituțiile de învățământ sunt investite. Fără o susținere financiară corespunzătoare, acestea sunt imposibil sau foarte greu de atins.

Învățământul superior, în decursul existenței sale, a primit resurse financiare de la stat, de la comunitățile locale, de la firmele private, de la persoanele fizice etc. În acest context, considerăm că gradul de profitabilitate și eficiență a învățământului superior este reflectat de capacitatea unei instituții de învățământ superior de a-și asigura fondurile necesare acoperirii cheltuielilor în mod continuu, fără a se afecta procesul de învățământ și

PATTERNS OF FUNDING UNIVERSITY EDUCATION IN SOME EUROPEAN COUNTRIES

Senior Lect., PhD candidate Ala CRECIUN, AESM

The article highlights certain reflections on the peculiarities of the funding of higher education system. University financial management is characterized by the mixed mechanism of “government-private” funding and the availability of a wide range of methods of identifying and allocating the sums of money to higher education institutions.

Under present conditions of social and economic development, a higher education institution becomes an institutional source necessary for the economy in order to build up a society based on knowledge and accomplishment of objectives of redefining the fundamentals of competitiveness. The development of education is a requirement for the overall progress of society. Investments in education, especially in the higher one, have required and have always been made by consuming financial resources. Providing financial resources for the educational system is a crucial aspect for achieving the objectives and accomplishing the economic and social missions that educational institutions have. Without the necessary financial support it is impossible or very hard to accomplish them.

Higher education, since its existence has received financial resources from the government, local communities, private firms, natural persons, etc. In this context, we think that the level of profitability and efficiency of higher education is reflected by the capacity of a higher education institution to continually ensure funds for covering expenses without affecting

respectarea standardelor de calitate, impuse de imperativele perioadei de dezvoltare a societății.

Sprijinul financiar de la bugetul de stat nu mai este suficient, nici măcar în țările dezvoltate, pentru a susține educația unui număr atât de mare de studenți. Provocarea adresată, în acest context, universităților este de a găsi surse alternative de finanțare, în primul rând din sectorul privat, care să ofere fonduri de care instituțiile de învățământ superior să dispună în mod autonom, în funcție de cerințe. Este vorba despre acea direcție de transformare în care universitățile se adaptează la cerințele pieței, și anume existența unei baze diversificate de finanțare.

În aceste condiții complexe și nesigure, universitățile sunt obligate să-și modifice interfața cu mediul, dar, în același timp, au datoria să-și mențină caracterul de universități, dominate de valori perene înrădăcinate în activitățile de cercetare, instruire și dezvoltare. Universitățile tradiționale ajung la un punct de răscruce în privința problemelor financiare: fie se mențin pasive și suportă creșteri și descreșteri paralele ale fondurilor alocate, urmând fidel guvernul, stimulentele financiare ale acestuia determinând reacția universităților; fie intervin activ prin dezvoltarea unor linii de finanțare suplimentare, provenite din surse terțiare.

Din aceste considerente, etapa actuală se caracterizează, pe de o parte, prin preocuparea crescândă a instituțiilor de învățământ superior de a identifica surse alternative de finanțare, ca răspuns la diminuarea contribuției statului la finanțarea educației superioare, precum și utilizarea cât mai eficientă a resurselor disponibile, iar, pe de altă parte, prin utilizarea de către guverne pe scară tot mai largă, în dimensionarea alocațiilor destinate învățământului superior, a formulelor de finanțare. Folosirea acestora conduce la reducerea sumelor alocate învățământului superior, deoarece ele nu mai sunt fundamentate pe costurile istorice ale lui, ci au la bază o serie de criterii, în special de eficiență, care îngreșesc accesul liber automat la resursele bugetare.

Majoritatea țărilor europene urmăresc o politică de sprijinire a diversificării surselor de finanțare. Autoritățile centrale încurajează instituțiile de învățământ superior să caute noi surse financiare, precum investițiile companiilor private, contractele de cercetare și alte activități comerciale, donații, împrumuturi etc. În majoritatea țărilor, instituțiile publice de învățământ superior au voie să perceapă taxe de școlarizare și, în unele cazuri, au un anumit nivel de autonomie în fixarea sumelor propriu-zise. Această politică face parte din măsurile destinate promovării strănerii de fonduri suplimentare și deplasării unei mari părți din quantumul financiar către utilizatorii universitari.

Noul accent asupra contribuțiilor studenților este adesea însoțit de măsuri destinate a trata chestiunea accesului egal la învățământul superior, în special prin micșorarea quantumului financiar impus prin taxele aplicate studenților și prin lărgirea participării grupurilor slab reprezentate. Astfel, în *Ungaria*, a fost planificat faptul ca, începând cu anul academic 2008-2009, taxele de

the educational process and complying with the quality standards required by developing society.

Financial support from the government budget is not sufficient any more to back up the education of so many students even in developed countries. The challenge of the universities in this context is to find alternative sources of funding, primarily in the private sector, which will offer funds that will be used by universities in an autonomous way and when and how they see it fit. Here we speak about that direction of transformation in which the universities adapt to market requirements, and namely the existence of the diversified base of funding.

Under these complex and uncertain conditions the universities are obliged to modify their interface with the environment, but at the same time they have to maintain the characteristics of universities dominated by the longstanding values rooted in research, instruction and development activities. Traditional universities reach crossroads regarding financial problems. Either they stay passive and endure parallel increases and decreases of the allocated funds, following loyally the government whose financial incentives determine the reaction of the universities, or they are active in developing additional funding lines coming from tertiary sources.

For this reason, the present stage is characterized on the one hand by the growing concern of the higher education institutions all over the world about identifying alternative sources of funding in response to the diminished government contribution to the funding of higher education as well as using efficiently the available sources, and on the other hand by the governments using on a larger scale funding formulae in gauging the allocations to higher education. The usage of funding formulae leads to the reduction of the sums allocated to higher education, as they are not based any more on historical costs, but rather on a series of criteria that limit free automatic access to budget funds.

Most of the European countries follow the policy of supporting the diversification of funding sources. Central authorities encourage higher education institutions to seek new financial resources such as private companies investments, research contracts and other commercial activities, donations, loans, etc. In most countries, public institutions of higher education have the right to charge tuition fees, and in some cases they have a certain level of autonomy in establishing the amount of these fees. This policy is a part of the measures intended to promote the raising of additional funds and allotting a greater part of financial volume to university users.

A new emphasis on students fees is usually accompanied by the measures intended to study the issue concerning equal access to higher education, especially by reducing the financial volume of students fees and by increasing the participation of poorly represented groups. Thus, in *Hungary*, it is planned that starting with the academic year 2008-2009, tuition

școlarizare plătite de studenții finanțați de stat să fie folosite parțial pentru granturi studentești și burse și parțial drept fonduri instituționale de dezvoltare. Studenții cu rezultate deosebite și cei cu o situație socială precară au fost scutiți de plata taxelor de școlarizare. În *Slovacia*, cel puțin 40% din veniturile instituționale provenind din taxe de școlarizare au fost folosite pentru burse.

În *Regatul Unit* (*Anglia și Irlanda de Nord*), instituțiile au modificat taxele de școlarizare percepute la un maximum de 3000 de lire sterline pe an, începând cu anul universitar 2006/2007. Această modificare, care ia în calcul doar pe studenții la zi, deoarece instituțiile au perceput întotdeauna taxe pentru cursurile postuniversitare de la studenții la fără frecvență sau cei străini, aceasta fiind însoțită de măsuri destinate păstrării și promovării accesului egal la învățământul superior, în special al grupurilor sociale cu venituri mici și cele slab reprezentate.

Metoda tradițională de finanțare în Anglia suferă de pe urma unor insuficiențe majore. În primul rând, ea era neechitabilă prin aceea că universitățile care furnizau servicii de învățământ foarte asemănătoare primeau sume foarte diferite. În al doilea rând, metoda tradițională nu reușea să promoveze eficiența, din moment ce alocarea fondurilor pe baza costurilor istorice nu oferea stimulente pentru ca universitățile să devină mai eficiente în raport cu costurile. În al treilea rând, această metodă împiedică managementul schimbării prin faptul că universitățile angajate în restructurare sunt nesigure în privința modului în care va fi afectată finanțarea lor.

Actualmente se aplică o nouă metodă de finanțare, prin care se încearcă depășirea insuficiențelor modelului tradițional. Dacă în modelul tradițional, Consiliul Finanțării Învățământului Superior din Anglia acționa ca o autoritate care alocă sumele și al cărui rol este de a canaliza subsidiile statului către universități, în noua metodă, Consiliul devine o societate de achiziționare care folosește fondurile publice pentru a cumpăra de la furnizori (universitățile) servicii educaționale în contul utilizatorilor acestora. În acest context, utilizatorii direcți sunt studenții, iar în categoria celor indirecți intră întreprinderile sectorului public sau privat, care obțin beneficii de pe urma angajării ulterioare a studenților. Elementul-cheie al noii metode este distribuirea fondurilor naționale pe criterii de preț mai degrabă decât pe acelea de costuri istorice. Folosind această metodă, Consiliul Finanțării Învățământului Superior a stabilit un preț standard pentru fiecare din cele patru grupe de profil academic. Preț-standard este echivalentul pe care universitățile îl vor primi în schimbul furnizării de servicii de învățământ pentru un student „full-time” pe grupa de profil. Acest preț este alcătuit din suma taxelor de studiu plătit pentru fiecare student plus contribuția Consiliului Finanțării Învățământului Superior din Anglia.

Conform principiilor economiei sociale de piață a *Germaniei*, autoritățile publice sunt, în general, responsabile pentru finanțarea învățământului superior. Urmând structura federală a țării, finanțarea învățământului este în grad înalt descentralizată, așa încât

fees paid by the students funded by the government are to be partially used for grants and scholarships and partially as institutional funds for development. Students with excellent marks and those in a difficult social situation will be exempt from tuition fees. In *Slovakia*, at least 40% of institutional revenues coming from tuition fees are to be used for scholarships.

In the *United Kingdom* (*England and Northern Ireland*) the institutions have modified the tuition fees charged at the maximum of £3,000 per year starting with the academic year 2006-2007. This modification, which takes into account only full-time students in the United Kingdom (as the institutions have always charged tuition fees for postgraduate courses, from extra-mural students and foreign students) has been accompanied by the measures intended to preserve and promote equal access to higher education, especially for social groups with low income and those poorly represented.

The traditional method of funding in England suffers from major drawbacks. First of all, it was inequitable by the fact that the universities that rendered similar educational services received rather different sums of money. Secondly, the traditional method didn't manage with promoting efficiency, as the allocation of funds based on historical costs didn't provide incentives for the universities to become efficient with regard to costs. Thirdly, this method hinders the modification management, as the universities engaged in restructuring are unsure about the way their funding will be affected.

At present there is used a new method of funding which tries to overcome the drawbacks of the traditional method. If in the traditional method, the Higher Education Funding Council for England (HEFCE) acted as an authority that allocated sums of money and whose role was to allot government subsidies to universities, then in a new method HEFCE becomes an acquisition company that uses government funds to buy from suppliers (universities) educational services in favour of their users. In this context, the direct users are students, and those indirect ones include enterprises of public and private sector that benefit from further employment of students. The key element of the new method is the distribution of national funds centering on the price rather than on historical costs. By using this method, HEFCE has established a standard price for each of the four academic groups. The standard price is an equivalent that the universities will receive in exchange for rendering educational services to a full-time student in a profiled group. This price consists of the amount of students fees plus the funding from HEFCE.

According to the principles of social market economy in *Germany*, the public authorities are generally responsible for funding higher education. Following the federal structure of the country, the funding of education is highly decentralized in such a way that the greatest part of the funding sources comes

cea mai mare parte a surselor de finanțare provin de la cele 16 landuri (peste 70%). Landurile, în virtutea suveranității lor culturale, sunt acelea care au în grijă instituțiile de învățământ superior.

În scopul asigurării standardelor academice similare pentru învățământul superior, există o lege-cadru care stipulează nu doar aceste standarde, ci și o cofinanțare din partea guvernului central, stipulare al cărei scop principal este dezvoltarea regională similară a învățământului superior. Deși majoritatea politicilor naționale europene încurajează în momentul de față instituțiile de învățământ superior să se bazeze din ce în ce mai mult pe sursele private de finanțare, finanțarea publică directă continuă să reprezinte o parte substanțială din bugetul învățământului superior.

Consiliul *Uniunii Europene*, într-un Proiect de raport comun al Consiliului și al Comisiei pentru 2008, precizează că cheltuielile publice destinate instituțiilor din învățământul superior din UE, inclusiv al educației și cercetării, au reprezentat 1.1% din PIB la nivelul UE-27 în anul 2004. Totalul cheltuielilor rămâne, totuși, mult sub nivelul înregistrat în *Statele Unite*. Acest lucru se datorează, în mare parte, faptului că nivelul de finanțare privată în Statele Unite este de șapte ori mai ridicat. Investițiile publice pentru educație și formare profesională au crescut de la momentul adoptării strategiei Lisabona și sunt comparabile cu cele din SUA (mai mari decât în Japonia).

Bazându-ne pe un studiu OECD din 2008, putem remarca că *Danemarca, Olanda, Slovacia și Suedia* au înregistrat cele mai importante creșteri ale ponderii cheltuielilor pentru educație în cheltuielile publice. Cele mai scăzute ponderi ale acestor cheltuieli se întâlnesc în *Grecia, Italia, Germania și Republica Ceha* (sub 10%). Cheltuielile curente au rămas, în linii mari, neschimbate ca pondere în PIB.

În Europa, actualmente, persistă câteva modele de finanțare a instituțiilor de învățământ superior. Conform unui model de acest tip, finanțarea instituțiilor provine, în principal, din surse publice. Modelul se bazează pe presupunerea că reglementarea activităților operaționale ale instituțiilor se face detaliat de către autoritățile publice, iar respectarea lor este asigurată prin mecanisme precum inspecțiile sau formalitățile birocratice.

Modelul statului care reglementează este, în general, prezentat în antiteză cu cel al statului care supervizează (sau al îndrumării externe). Conform acestui model, instituțiilor li se acordă o largă autonomie în diferite domenii. Controlul se manifestă prin stabilirea obiectivelor naționale care trebuie respectate de către instituții, transparența politicilor instituționale, precum și diferite măsuri de responsabilizare pentru instituții și personalul acestora. Se observă fenomenul de îndrumare externă și în influența crescândă a părților implicate externe, mai ales în cadrul organelor de guvernare a instituțiilor.

Modelul statului care supervizează presupune, deseori, stimularea concurenței dintre instituții. Se

from those 16 Land('s) (over 70%), which due to their cultural sovereignty take care of higher education institutions.

With a view to ensure similar academic standards for higher education there exists a legal framework that stipulates not only these standards but also the co-funding from the central government, the stipulation whose aim is the similar regional development of higher education.

Although most of the European national policies encourage at the moment higher education institutions to increasingly depend on private funding sources, the direct government funding remains to be a substantial part of higher education budget.

The Council of the *European Union* in a Project of common relations between the Council and the Committee for 2008 ascertain that the government expenses intended for the EU higher education institutions, including education and research accounted for 1.1% from GDP at the level of EU-27. The total of expenses remains far below the level registered in the *United States*. This situation owes to a greater extent to the fact that the level of private funding in the United States is seven times higher. Government investments in education and professional skills training have risen since the time of adopting Lisbon strategy and are comparable to those in the USA (they are higher than in Japan).

On the basis of the OECD survey of 2008 we can mention that *Denmark, the Netherlands, Slovakia and Sweden* registered the most significant increases in the percentage of education expenses from the total amount of government expenses. The smallest percentage of these expenses is in *Greece, Italy, Germany and the Czech Republic* (under 10%). Current expenses remained generally unchanged as a percentage from GDP.

At present in Europe there are several patterns of funding higher education institutions. According to one of these patterns the institutions funding comes mainly from government sources. The pattern is based on the assumption that the regulation of the operating activities of the institutions is carried out thoroughly by public authorities, and their execution is ensured through the mechanisms such as inspections or bureaucratic formalities.

The pattern of the state that regulates is generally presented in opposition to the one of the state that supervises (exterior guidance). According to this pattern, the institutions are given autonomy in different fields. The control is carried out through setting national objectives that have to be followed by the institutions, the transparency of institutional policies, as well as some other measures of making the institutions and their staff bear responsibility. There has been noticed the phenomenon of exterior guidance and the rise in involvement of the parties from exterior with the administrative bodies of the institutions.

utilizează, de asemenea, trei tipuri principale de guvernare, îndeosebi la nivel instituțional. Acestea sunt: modelul de autoguvernare academică; modelul de autoguvernare a conducerii, în care cadrele administrative ale instituției au competențe sporite în materie decizională și de stabilire a obiectivelor; modelul universitar antreprenorial, care presupune surse de finanțare diversificate și dezvoltarea de parteneriate cu sectorul privat.

Actualmente, nu putem confirma că există un model ideal de finanțare, ci, dimpotrivă, diversitatea și complexitatea caracterizează fenomenul finanțării învățământului superior de pretutindeni. Ceea ce este caracteristic, totuși, managementului financiar universitar este existența unui mecanism mixt de finanțare, cu o repartitie inechitabilă a contribuțiilor dintre „public” și „privat”, în sensul ponderii prea reduse a alocațiilor sectorului privat la finanțarea învățământului superior; existența unei mari varietăți de metode de determinare, respectiv de alocare a sumelor convenite instituțiilor de învățământ superior din fondurile bugetare, bazate atât pe criterii cantitative, cât și pe criterii calitative; creșterea veniturilor proprii în ponderea totală a veniturilor unei instituții, provenită în special din perceperea de taxe pentru serviciile universitare.

În baza celor relatate, devine evident că diversitatea situațiilor din Europa prezintă diferite aspecte din fiecare dintre aceste modele. Acestea sunt, deci, influențate și de reliefaarea unor situații naționale care se înscriu mai clar într-un dintre modele.

În acest context, dacă este să ne referim la experiența **Republicii Moldova** în domeniu, trebuie să menționăm că managementul financiar la nivelul instituțiilor de învățământ au apărut și s-a dezvoltat în perioada tranziției, fiind o consecință directă a acțiunii unui complex de factori, din care decisivi au fost: procesul de restructurare a învățământului superior și reducerea treptată a finanțării bugetare; amplificarea concurenței, chiar în interiorul sistemului învățământului superior de stat, orientarea tot mai pregnantă a proceselor instructiv-educative și de cercetare către satisfacerea cerințelor unui mediu economico-social tot mai globalizat.

Dacă în anul 1997, în R. Moldova funcționau 25 de instituții de învățământ superior, finanțate de la bugetul de stat, apoi în anul 2003 numărul lor a crescut, ajungând la 34. Însă, începând cu anul 2004 până în anul 2010, numărul lor a scăzut, ajungând până la 11 instituții respective finanțate de la bugetul de stat (vezi figura 1). Putem menționa că, în ultimii ani, se conștientizează tot mai mult necesitatea unor schimbări în învățământul superior, dar, în același timp se manifestă și o anumită rezistență și rezerve față de schimbare atât din partea structurilor administrative, cât și a instituțiilor de învățământ superior. Resursele financiare, necesare finanțării învățământului superior public, se formează reieșind din structura și destinația cheltuielilor pentru învățământ, care, conform clasificăției bugetare, includ *cheltuieli curente și capitale*. Cheltuielile curente constituie retribuirea muncii și contribuțiile pentru cadrele

The pattern of the state that supervises usually implies the promotion of competition between institutions. There are also used three main types of governance, especially at the institutional level. These are: academic self-governance pattern; the pattern of the self-governance of management, in which the managerial staff of the institution has a high level of competence in decision-making and setting the objectives; entrepreneurial university pattern, which implies diversified sources of funding and going into partnerships with private sector.

At the moment we cannot confirm that there is an ideal funding pattern, but we can say that this is the diversity and complexity that characterize the phenomenon of funding higher education all over the world. What characterizes the university financial management is the existence of the mixed mechanism of funding with the inequitable ratio of “government” to “private” funds, meaning that the percentage of private funds is too low in funding higher education; the existence of a wide range of methods of identifying and allocating sums of money to higher education institutions from budget funds based both on quantitative and qualitative criteria; the rise in direct receipts from the total amount of the institution revenues generated from charging educational fees.

On the basis of the above-mentioned it is obvious that the diversity of situations in Europe presents different aspects from each of these patterns. These are also influenced by the emphasis of some national situations that clearly fit one of the patterns.

In this context, if we are going to refer to the experience of the **Republic of Moldova** in this sphere, we have to mention that the financial management at the level of educational institutions appeared and developed during the period of transition as a consequence of such decisive factors as: the restructuring process of higher education and gradual reduction of budget funding; promotion of competition even within the public higher education, more obvious orientation of instructive and educational and research processes to meeting the requirements of a more globalized social and economic environment.

If in 1997 in the Republic of Moldova there functioned 25 higher education institutions funded from the government budget, then in 2003 their number went up and reached 34. However, from 2004 to 2010 their number went down reaching 11 institutions funded from the government budget (see figure 1). Over the last years it has been recognized the greater need for the changes in higher education, but at the same time the administrative authorities and higher education institutions put up a resistance and display alertness to the change. Financial resources necessary for funding public higher education are accumulated on the basis of the structure and destination of education expenses, which according to the budget classification include *current and capital expenses*. Current expenses comprise remuneration of labour and

didactice, auxiliare și de conducere; cheltuielile pentru procurarea bunurilor materiale; cheltuielile administrative și gospodărești (energia electrică și termică, gaz, rechizite de birou ș.a.); burse; deplasări etc. Cheltuielile capitale reprezintă cheltuieli pentru construcția blocurilor de studii și auxiliare, procurarea utilajului și a mijloacelor de transport, a mobilierului și utilajului, construcția de terenuri sportive și a căminelor studențești etc. Odată cu introducerea sistemului trezorerial de dirijare a bugetului public național, s-a schimbat radical și modalitatea de finanțare a executorilor de bugete, precum și direcțiile de circulație a mijloacelor bănești din finanțări.

payments to teaching staff, auxiliary and management staff; expenses for buying material goods; administrative expenses and utilities (electricity, heating, gas, stationeries and others); scholarships, business trips, etc. Capital expenses represent the expenses for building blocks for studies and auxiliary ones, the purchase of equipment and of means of transport, furniture and appliances, building sports grounds and student hostels, etc. Once there was introduced the treasury system of managing the National Public Budget, the budget executors changed their way of funding and the directions of cash flow from funding also changed.

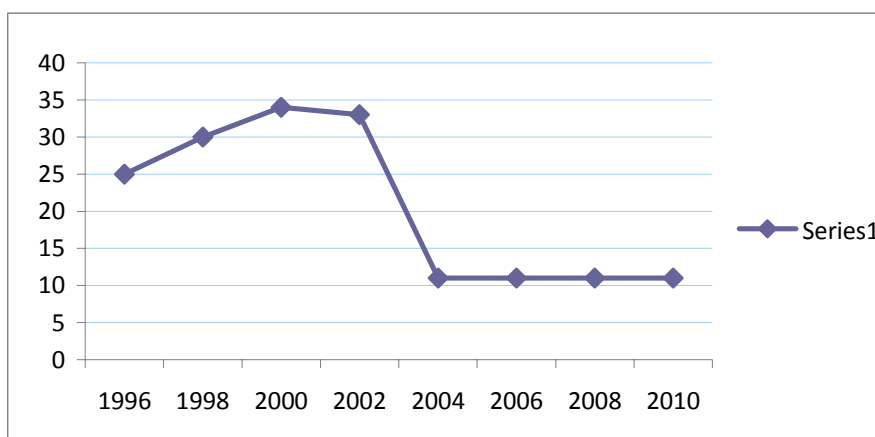


Figura 1. Instituții de învățământ superior finanțate de la bugetul de stat/
Figure 1. Higher Education Institutions Funded from the Government Budget

Sursa: Ministerul Finanțelor, Departamentul „Finanțarea învățământului”. / **Source:** Ministry of Finance, Department of “Education Funding”.

În atitudinea față de reforma învățământului superior se conturează **două tendințe extreme**:

1) deși statul pledează prin actele sale de guvernare pentru autonomie universitară, totuși persistă încă un management centralizat, în care deciziile importante se iau la nivel central, iar universităților le revine rolul de a le aplica;

2) universitățile se pronunță pentru un management descentralizat, bazat pe autonomia universitară nelimitată.

Niciuna din aceste poziții nu a atins acel prag de credibilitate care să le demonstreze prioritatea. Autonomia universitară stipulată în actele guvernamentale încă nu a devenit o realitate. Instituțiile de învățământ superior nu dispun de experiența necesară funcționării autonome în condițiile aplicării unor politici universitare eficiente.

Totuși, trebuie să recunoaștem că, în ultimii ani, s-au diversificat sursele de finanțare și s-au introdus unele modificări în mecanismele de finanțare ale instituțiilor de învățământ superior. Cu toate acestea, nu se pot ignora astfel de tendințe negative ca scăderea finanțării reale a învățământului superior, lipsa de fonduri pentru acoperirea cheltuielilor materiale curente, reparații și întreținere etc.

As a reaction to the higher education reform there are outlined **two extreme tendencies**:

1) though the government is pleading through its governing acts for university autonomy, there still exists the centralized management in which the important decisions are taken at the central level and the universities have just to apply them;

2) the universities declare for the decentralized management based on unlimited university autonomy.

None of these positions reached that level of credibility that can demonstrate priority. University autonomy stipulated in governing acts hasn't become a reality yet. Higher education institutions lack experience necessary for autonomous functioning in conditions of applying efficient university policies.

However, we have to recognize that over the last years the funding sources have been diversified and there have been introduced some modifications in the mechanisms of funding higher education institutions. At the same time we cannot disregard such negative tendencies as the reduction of real funding of higher education, lack of funds for covering current material

Instituțiile de învățământ superior nu dispun de mecanisme adecvate de colectare de noi fonduri și de gestionare eficientă a acestora. Caracteristica actuală reprezintă o stagnare; dacă nu, de cele mai multe ori, o reducere a fondurilor bugetare alocate instituțiilor de învățământ superior grefate, pe de o parte, de declinul economiei mondiale, iar, pe de altă parte, de declinarea de către stat a calității sale de beneficiar unic al serviciilor învățământului.

Actualmente sunt necesare și oportune un șir de măsuri care sunt menite atât să elimine starea de subfinanțare a învățământului superior, iar, cât și să diversifice sursele de finanțare, să aplice criterii stricte de promovare a justiției sociale pentru studenți, concomitent cu stimularea inovațiilor competitive. Se impune cu vehemență gestionarea fondurilor alocate de la buget sau obținute din alte surse, care, în ultimă instanță, se va reflecta în creșterea eficienței folosirii resurselor pentru a asigura îndeplinirea următoarelor prerogative: diversificarea transparentă a surselor de finanțare; efectuarea unui control financiar riguros și eficient prin implementarea unui sistem de audit intern; descentralizarea fondurilor și controlului asupra acestui proces; elaborarea unor politici financiare de încurajare și stabilizare a personalului tânăr etc.

În final, putem conchizi că managementul financiar universitar are drept obiectiv major utilizarea acelor mecanisme prin care se realizează creșterea eficienței în identificarea, mobilizarea și alocarea resurselor de finanțare. Managementul financiar performant în domeniul învățământului superior trebuie să instituie măsuri de încurajare a acelor acțiuni menite să ducă la o utilizare eficientă a resurselor alocate, să acorde autonomie în utilizarea resurselor financiare și să identifice căi de diversificare a resurselor de finanțare pentru învățământ.

expenses, for reparation and maintenance, etc. Higher education institutions lack adequate mechanisms of raising new funds and managing them efficiently. The present characteristic is represented by stagnation, and if not, then by a reduction of budget funds allotted to higher education institutions sparked on the one hand by the world economy decline, and on the other hand by the denial of the government to be the only beneficiary of educational services.

At present there is a need for measures that on the one hand will eliminate the state of underfunding higher education, and on the other hand will diversify funding sources and will apply stringent criteria of promoting social justice for students by stimulating meanwhile competitive innovations. There is insistently imposed the management of funds generated from the budget and other sources, which finally will be reflected in the rise of efficiency in using the resources for ensuring the accomplishing of the following prerogatives: transparent diversification of funding sources; carrying out a strict and efficient financial control by implementing internal auditing system; decentralization of funds and of the control over this process; adopting financial policies on encouraging and stabilizing the situation of the young staff.

To sum up, we can conclude that the university financial management has as its major objective the usage of those mechanisms through which there rises efficiency in identifying, raising and allocating funding resources. The efficient financial management within higher education is to provide measures of encouraging those activities that lead to the efficient usage of allotted resources, give autonomy in using financial resources and identify ways of diversification of funding resources for education.

Bibliografie/ Bibliography

1. Brătianu, C., Lefter, V. *Management strategic universitar*, Editura Rao, București, 2001.
2. Clark R. *Crearea universităților antreprenoriale: direcții de transformare organizațională*, Ed. Pleiade, București, 2000.
3. Poll, P. (). „*Regards croises sur le management international des universites et des entreprises*”, Conference des Presidents d’Universites, Nantes, 15-17 martie, 2006.
4. http://www.europa.eu.int/comm/education/policies/2010/lisbon_en.html.
5. <http://eacea.ec.europa.eu>.

IMAGINEA IDENTIFICATĂ A PROFESIEI CONTABILE ÎN SOCIETATE

Prof. univ. dr. Neculai TABĂRĂ;
Drd. Olga PLEȘCO,
Universitatea „Al.I. Cuza”, Iași, România

Contabilitatea reprezintă un domeniu greu de perceput de mediul social, deoarece este dificil, cu o interfață pentru asimilare deloc interactivă, iar baza cunoștințelor esențiale trebuie să fie solidă, pentru a putea face față înțelegerii corecte și aplicării cu utilitate. Rolul acestui domeniu în economia unei țări este determinant și foarte important, fapt demonstrat de gradul de evoluție al omenirii după conturarea clară a rolului și limitelor acestuia.

Realizările în domeniul contabil sunt caracterizate simultan de succes și critică negativă. Tentativele de a cerceta ceva din punct de vedere contabil sunt recepționate asemenea lipsei de ocupație și exces de zel. Din cauza dificultăților sociale întâlnite în activitatea profesională a contabililor, este necesară o incursiune în studiile realizate de diverși cercetători, fapt ce constituie scopul primordial al acestei lucrări, în vederea evidențierii, la nivelul unui eșantion aleatoriu, a imaginii percepute a profesiei contabile, respectiv a profesionistului contabil.

***Cuvinte-cheie:** profesie contabilă, profesionist contabil, imagine, studiu.*

Introducere

Modificarea continuă a evenimentelor și proceselor care au loc în lume transformă oamenii, mediile, profesiile și tendințele. Vina nu este a nimănui, deoarece este cu certitudine normală evoluția în toate domeniile. Aspirațiile omenirii devin fie fapte reale, fie nerealizări uitate, iar factorii determinanți sunt contextul socio-economic în care aspirațiile se manifestă, precum și momentul psihologic perceput de țintele activităților.

Profesionistul contabil este unul dintre actorii societății în domeniul economic, al cărui rol și importanță sunt percepute diferențiat la nivel mondial, din cauza unor factori preponderent subiectivi. Literatura de specialitate este gazda unor veritabile studii, care au drept scop determinarea imaginii pe care o are în lume profesia contabilă, implicit profesionistul contabil. Cercetările asupra profesioniștilor contabili sunt importante pentru înțelegerea societății moderne, deoarece aceștia au devenit o forță economică și socială puternică (Cooper și Robson, 2006).

Studiile naționale și internaționale arată că impresia generală despre contabil este o persoană

THE IDENTIFIED IMAGE OF ACCOUNTING PROFESSION IN SOCIETY

Univ. Prof. PhD Neculai TABARA;
PhD candidate Olga PLESCO,
“Al. I. Cuza University”, Iasi, Romania

Accounting represents an area difficult to perceive by the social environment, because it is difficult, with an interface for assimilation not quite interactive, and the basis of the essential knowledge must be solid in order to deal with understanding and useful proper application. The role of the field in the economy of countries is conducive and very important, this being demonstrated by the degree of evolution of humanity after clearing up its role and its limits.

Developments in the field of accounting are characterized simultaneously by its success and negative criticism. Attempts to investigate something from the point of view of accounting are accepted as lack of occupation and excessive zeal. Because of the social difficulties encountered in the professional activity of accountants there is a need for an insight into the studies made by various researchers, which is the primary aim of this paper in order to identify, for a random sample, which is the image perceived on the accounting profession and on the professional accountant.

***Key-words:** accounting profession, professional accountant, image, study.*

Introduction

The continuous change of events and processes taking place in the world affects people, backgrounds, professions and trends. The fault does not belong to anyone, because development in all areas is definitely normal. The aspirations of humanity are either factual or forgotten failures and those which determine these are the socio-economic climate in which aspirations manifest, and also the psychological period perceived by the target of psychological activities.

The professional accountant is one of the actors in the economic society, whose role and importance in the world are perceived differently because of factors largely subjective. Literature in this domain is the host of genuine studies which aim to determine the image that the accounting profession has in the world and thus the professional accountant. Research on professional accountants are important to understand the modern society as they have become a strong social and economic force (Cooper and Robson, 2006).

National and international studies show that the general impression about the accountant is that of a person obsessed with numbers, conservative and

obsedată de cifre, prudentă și moderată, dar de multe ori lipsită de creativitate și inițiativă. Astfel, se conturează două tipuri de imagini ale profesiei contabile: pozitivă și negativă. În diferite țări ale lumii situația este pe cât de normală, pe atât de demoralizatoare pentru succesorii în domeniu. Dar o analiză într-o proporție majoritară subiectivă a fiecăruia determină identificarea unor argumente susținătoare ale părerii, iar credibilitatea lor crește pe măsură ce acestea sunt făcute cunoscute prin intermediul literaturii de specialitate.

Latura evolutivă a profesiei contabile

Tabără (2010) consideră că mediul socio-politic, extern, cultural, juridic, nivelul dezvoltării economice, sursele de finanțare, legătura dintre contabilitate și fiscalitate, precum și inflația influențează importanța și competența profesiei contabile într-o anumită țară. Această idee a fost susținută și demonstrată de-a lungul timpului, nouitatea nefiindu-i caracteristică. Se percepe un aspect, oarecum, dramatic în momentul în care se încearcă învinuirea tuturor factorilor determinanți ai evoluției umane, pentru justificarea imaginii pozitive sau negative a profesiei contabile într-o anumită țară.

Ajungem în această situație, deoarece percepția negativă a profesiei contabile a oamenilor este uneori deranjabilă pentru reprezentanții domeniului, care scriu pentru a convinge de importanța și utilitatea acceptării drept domeniu științific creativ, cu perspective de dezvoltare incontestabile, deoarece contabilitatea, asemenea altor arii de cercetare și manifestare pe plan socio-economic, este în continuă creștere. Astfel, Holtzman (2004) a demonstrat că evoluția continuă a profesiei contabile este un răspuns la probleme majore economico-sociale, care au loc în secolul XXI, schimbarea fiind dramatică de la un rol de contabilitate și pregătire a declarațiilor fiscale la rolul de consultant de management strategic.

Profesionistul contabil este identificat și plasat de literatura de specialitate ca membru evolutiv al științei, dar și a societății. Așa îl identifică și Baldvinsdottir, Burns, Nørreklit și Scapens (2009), care au scos în evidență în lucrările lor de cercetare evoluția „socială” a contabilului, și anume: în perioada 1970-1980 contabilul era o persoană responsabilă și rațională; începând cu 1990, era un om de acțiune instruit, identificând într-o publicație recentă imaginea hedonistă a profesionistului contabil. Dar profesioniștii contabili au învățat să evite să facă judecăți independente despre corectitudine, devenind astfel verificatori de reguli, situație ce dăunează grav domeniului ca știință și, în special, ca profesie.

Percepția profesiei contabile în lume

În România, imaginea profesiei contabile este împărțită neproporțional în una pozitivă (circa 30%), degajată de practicieni devotați în domeniu și cei care consideră activitatea specialiștilor contabili notorie pentru evoluția afacerii și alta negativă, afirmată fără

moderate, but often lacked of creativity and initiative. Thus, two types of images of the accounting profession are outlined: positive and negative. In different countries the situation is as normal as it is demoralizing for successors in the field. But an analysis in a subjective average proportion of each determines the identification of arguments supporting the belief and their credibility increases as they are made known through literature.

The developmental side of the accounting profession

Tabara (2010) considers that the socio-political, external, cultural, legal, economic environment, the level of the economic development, the funding sources, the link between accounting and taxation, and the inflation affect the importance and power of the accounting profession in a given country. This idea was presented and demonstrated over time and does not contain any element of novelty. It is perceived a somehow dramatic look when trying to blame all the determinants of human development to justify the positive or negative image of the accounting profession in a given country.

We get in this situation because the negative perception of accounting profession of people is sometimes disturbing for the representatives of this field, who are writing to persuade on the importance and usefulness of its scientific acceptance as a creative industry with compelling growth prospects, because the accounts, like other areas of research and socio-economic manifestation is growing. Thus, Holtzman (2004) demonstrated that the continuous development of the accountancy profession is a response to major economic and social problems that occur in this century, dramatically changing the role of accounting and tax preparation into the role of a strategic management consultant.

The professional accountant is identified and placed in the literature as part of evolutionary science and society. So it is identified by Baldvinsdottir, Burns, Nørreklit and Scapens (2009) who have emphasized in their research the ‘social’ development of the accountant namely: between 1970-1980 the accountant was a responsible and sensible person, beginning with 1990, he was a trained as a man of action, in a recent publication being identified a hedonistic image of the professional accountant. But professional accountants have learned to avoid making independent judgments about fairness, thus becoming checkers of rules, this situation seriously damaging the field as a science and, in particular, as a profession.

The perception of the accounting profession in the world

In Romania, the image of the accounting profession is divided disproportionately into a positive one (30%) demonstrated by dedicated practitioners in the field and those who consider accounting professionals’ activity notorious for the evolution of

jenă de aproximativ 70% din populația țării. În acest sens, Albu și Albu (2009) au realizat un studiu ce a permis identificarea imaginii profesionistului contabil în România, catalogat drept „om de corvoadă”, precum și stabilirea premiselor schimbării acesteia în vederea obținerii unei percepții mai favorabile, în special în cadrul membrilor de conducere ai companiilor. Astfel, implementarea unor soluții informatice avansate, tip ERP – *Entreprise Resource Planning*, precum și aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară – IFRS, transformă rolul plictisitor al contabilului într-un rol mai responsabil față de afacerea în care este implicat. Dar dezvoltarea tehnologico-informațională a unei întreprinderi este cu adevărat premisa unei percepții mai favorabile a profesiei contabile? Răspunsul este, oarecum, previzibil.

Imaginea de „om de corvoadă” a contabilului nu este doar în *România*, ci în cele mai multe țări. Stereotipul există, fapt argumentat în studiul realizat de Dimnik și Felton (2006), în care au fost precizate cinci stereotipuri pentru profesionistul contabil: visător, muncitor, excentric, erou și răufăcător. Chiar dacă a fost realizat în urma unei analize a cinematografului americane, caracteristicile nu pot fi contestate, fiind dovedite de alte studii de cercetare.

Deoarece studenții sunt potențialii adepți ai unei viziuni ce va fi susținută în următorii ani, există multe studii care prezintă poziția acestora față de profesia contabilă. Astfel, în *Japonia*, *Sugahara și Boland* (2006) se constată existența diferențelor semnificative în perceperea profesiei contabile de către studenții care studiază contabilitatea și cei care nu o studiază, ajungându-se la concluzia îngrijorătoare precum că rezultatele studiului creează implicații variate care trebuie tratate pentru a schimba situația problematică actuală referitoare la nepopularitatea sectorului contabil în Japonia.

O altă țară în care se identifică o situație neplăcută la nivelul percepției profesiei contabile este *Noua Zeelandă*, unde Malthus și Fowler (2009) au realizat o cercetare în care au prezentat faptul că atitudinea studenților față de contabilitate și, implicit, față de contabil este împărțită pe categorii: liceenii și studenții din primul an de facultate au o percepție a stereotipului existent de plictiseală tipică, iar cei din ultimul an de facultate, datorită gradului de înțelegere asimilat în anii de studiu, nu au o imagine negativă despre contabil; de asemenea, profesorii din licee au o imagine favorabilă despre profesia contabilă și sunt pozitivi față de o carieră în acest domeniu, în comparație cu reprezentanții consultanților în carieră, care o percep ca fiind una plictisitoare și un impediment pentru domenii mai interesante.

O situație mai plăcută este în *Malaysia și Anglia*, unde Germanou, Hassall și Tournas (2009) au determinat faptul că studenții din aceste două țări au o percepție pozitivă a profesiei contabile, însă aceste două grupuri de

the business, and another, a negative one, stated without embarrassment by about 70% of the population. In this respect, Albu and Albu (2009) conducted a study that allowed the identification of the image of the professional accountant in Romania, branded as a “plodder” and also the setting of premises in order to change this image to achieve a more modelled perception, particularly in the leading members of the company. Thus, the implementation of advanced IT solutions, ERP – *Enterprise Resource Planning* and the implementation of International Financial Reporting Standards – IFRS changes the boring role of the accountant into a more responsible role towards the business he is involved in. But is the technological and informational development of an enterprise a real premise of a more modelled perception of the accounting profession? The answer is somewhat predictable.

The image of a “plodder” of the accountant does not only exist in *Romania*, but in most countries. The stereotype exists, this fact being argued in the study made by Dimnik and Felton (2006) in which they stated five stereotypes for the professional accountant: dreamer, employee, eccentric, hero and villain. Even if it was made after an analysis of American cinema, these characteristics cannot be disputed, having been evidenced by other research studies.

Because students are potential supporters of a vision which will be held in the forthcoming years, there are many studies showing their position to the accounting profession. Thus, in *Japan*, *Sugahara and Boland* (2006) show that there are significant differences in the perception of the accounting profession between the students who major in accounting and those who do not study it, leading to the worrying conclusion that the results of the survey creates various implications which have to be addressed in order to change the current problematic situation related to the unpopularity of the accounting field in Japan.

Another country where there can be perceived a negative, unpleasant perception of the accounting profession is *New Zealand*, where Malthus and Fowler (2009) set up a research in which they presented the idea that the image that the students have over accountancy and accountants is divided in categories: pupils and students in the first year of college perceive the existent stereotype of typical boredom, on the other hand, students in the last year of college, due to the experience and understanding gained over years of study, don't have a negative perception of the accountant; all the same, high school teachers perceive a modelled image of the accounting profession and they think positively towards a career in this domain, compared to the consultants representatives in this career who start practicing it as being a boring one, an impediment to more interesting areas.

The situation is more enjoyable in *Malaysia and*

studenții identifică în mod diferit atributele și rezultatele activității profesionistului contabil. De asemenea, Hammami și Hossain (2010) au observat, în urma unui studiu în Qatar, că atitudinea studenților față de profesia contabilă este mai pozitivă decât cea a profesionaliștilor. Acest lucru se întâmplă din cauza problemelor întâlnite în timpul exercitării funcțiilor în domeniul contabil, probleme generate de incapacitatea de adaptare la diferite situații, incompatibilitatea cu anumite principii de viață impuse de propria conștiință. Nu toți pot fi profesioniști contabili...

Din cauza comportamentului rigid și a gândirii focalizată pe cifre, Nørreklit, Nørreklit și Mitchell (2010) încurajează profesionistul contabil să utilizeze o paradigmă mai mult reduționistă decât realistă în crearea de rațiuni și în practică. Simplificarea atitudinii și a modului de expunere a datelor și informațiilor, prin reducerea la elemente esențiale pe înțelesul majorității oamenilor, este ceea ce are nevoie mediul înconjurător al profesiei contabile.

Vinovații unei imagini greșite

Contabilitatea este modelată ca o cultură de spini (Gallhofer, Haslam, Morrow, Sydserff, 1999); din această cauză nimeni nu poartă răspunderea pentru situația creată la nivel mondial, al cărei efect este existența a două percepții total opuse, pentru care sunt de fiecare dată argumente descurajatoare pentru o reconciliere amicală.

Marile scandaluri financiare sunt într-o măsură semnificativă responsabile pentru evoluția negativă a percepției profesiei contabile din ultimii 6-8 ani. Comunale, Sexton și Gara (2006) au ajuns la concluzia că, din păcate, studenții care aleg acest domeniu de studiu au cunoștințe generale despre scandalurile financiare, dar par să știe din ce în ce mai puțin despre profesia contabilă, inculpând astfel pentru dezastrele care au avut loc profesioniștii contabili mai mult decât pe managerii corporațiilor. Greșit! Independența profesionistului contabil este asigurată de titlul de profesionist acordat de organismul acreditat în domeniu din fiecare țară, iar încălcarea acestei calități este determinată de nevoia de disimulare a informațiilor financiar-contabile a conducerii firmelor-client.

Un dezavantaj identificat pentru imaginea profesiei contabile este dat de modul în care este percepută contabilitatea – un mediu dominat de o cultura de tipul „lucrează mult, joacă intens” (Lightbody, 2008). Chiar și așa, Warren și Parker (2009), citând pe Jeacle (2008), prezintă schimbări interesante în portretizarea contabilității, ce poate fi văzută în literatura de recrutare a firmelor de contabilitate ce fac parte din *The Big Four*, și de către organismele profesionale de contabilitate, unde accentul cade pe vânzarea contabilității absolvenților drept o distracție și o alegere captivantă a carierei.

Dar războiul nu se oprește aici. McDowall și Jackling (2010) au curajul să stârnească controverse,

where Germanou, Hassall and Tournas (2009) determined that students in these two countries have a positive perception about the accounting profession, but these two groups of students identify differently the attributes and results of the professional accountant. In the same way, Hammam and Hossain (2010) found, from a study in Qatar, that the perception of students of the accounting profession is more positive than that of professionals. This happens because of the problems encountered during the performance of accounting, problems arising from the inability to adapt to different situations the incompatibility with certain principles of life imposed by their own conscience. Not every person can be a professional accountant.

Because of the rigid modelled and thinking that focuses on numbers, Nørreklit, Nørreklit and Mitchell (2010) encourages the professional accountant to use a reductionist paradigm rather than using a realistic one in creating conceptions and in practice. The simplification of attitudes and of the exposure of data and information by reducing them to essential elements which most people can understand is what the accounting profession needs.

Guilty of a wrong image

Accounting is modelled as a crop of thorns (Gallhofer, Haslam, Morrow, Sydserff, 1999); in this case no one bears any responsibility for the global situation, the effect of which is that there are two entirely different perceptions, which are every time daunting arguments for a friendly reconciliation.

The great major financial scandals are in a significant measure, responsible for the negative perception of the accounting profession in the last 6-8 years. Comunale, Sexton and Gara (2006) concluded that, unfortunately, students who choose this field of study have general knowledge about financial scandals, but they seem to know increasingly less about the accounting profession thus prosecuting for such disasters the professional accountants more than the corporate managers. Wrong! Professional accountant's independence is ensured by the professional title awarded by an accredited body in the area of each country, and the breach of this quality is determined by the need to hide the financial and accounting information held by the managers of the client companies.

A disadvantage identified for the proper picture of the accounting profession is given by the perception of the accounting – an environment dominated by a culture as “work more, play hard” (Lightbody, 2008). Even so, Warren and Parker (2009), citing Jeacle (2008) reveal interesting changes in characterizing the accountancy, which can be seen in the literature related to the recruitment of accounting firms that are part of *The Big Four* and by the professional accounting bodies, where the emphasis is put on the sale of accountancy as a way of having fun and also as an exciting choice of the career.

afirmând că în Australia universitatea este cea care expune contabilitatea și profesia contabilă într-o lumină nefavorabilă, întărind regula privind memorarea și lipsa de implicare cu aptitudini conceptuale sau de judecată. Considerăm că acest lucru se întâmplă nu doar în Australia, ci într-un număr mare de țări, pornind de la România. Discrepanțele și neînțelegerile dintre generații creează situații inacceptabile atât pentru profesori, din cauza manifestării nevoii de cunoaștere într-o manieră diferită de către studenți, dar și pentru studenți, care, lăsându-se păgubași fără luptă, se reorientează spre domenii în care își pot arăta mai evident setea de cunoaștere și munca pentru a evolua continuu.

Concluzii

Cu siguranță, profesia contabilă se confruntă cu o problemă majoră, fiind reprezentată de (in)capacitatea de a-și demonstra latura pozitivă în mediul social. Calitatea profesiei în viitor este direct influențată de modul de manifestare a profesioniștilor contabili în mediul socio-economic.

Studiile utilizate în realizarea prezentei lucrări conferă probe solide privind existența și necesitatea profesiei contabile în mediul socio-economic, iar imaginea acestei profesii în lume este determinată de nivelul de pregătire al oamenilor participanți la studii, într-o măsură semnificativă, precum și de modalitatea de instruire a viitorilor profesioniști contabili. Cele mai nefavorabile reacții față de profesia contabilă sunt în Japonia, unde specialiștii remarcă o situație îngrijorătoare, precum și în România și Noua Zeelandă. Anglia, Malaysia și Qatar sunt trei țări fericite din acest punct de vedere, deoarece imaginea generală este una pozitivă.

Responsabilitatea pentru imaginea negativă, considerată a fi greșită, o poartă evenimentele neplăcute care au avut loc de-a lungul timpului, asemenea marilor scandaluri financiare, dar și calitatea și modalitatea de instruire a studenților în universități. Totuși, nimic semnificativ nu se întreprinde pentru a schimba percepția. Societatea continuă să suporte și să critice profesia contabilă, indiferent de imaginea pe care o are, deoarece stereotipul rămâne infiltrat în mentalitatea oamenilor, fiind transmis din generație în generație.

But the war does not stop there. McDowall and Jackling (2010) have the courage to stir controversy in Australia saying that the university is setting accounting and the accounting profession in a bad light, enhancing the rule of memorizing and the lack of involvement with pleadings or conceptual skills. I believe that this happens not just in Australia but in many countries, starting with Romania. Discrepancies and misunderstandings between generations create an unacceptable situation for teachers, because of the differences in the need of knowledge of different students as well as for students who, becoming a victim without a fight, fall back into areas where they can show obvious thirst for knowledge and work to continually evolve.

Conclusions

Certainly, the accounting profession faces a major problem represented by its (in)ability to demonstrate its positive side in the social environment. The quality of this profession in the future is directly influenced by the expression of professional accountants in the socio-economic environment.

The studies used in the present work provide strong evidence of the existence and necessity of the accounting profession in the socio-economic field and the image of the profession in the world is determined by the level of professionalism of people participating to the study in a significant extent, and by the education of the future accountants. The most adverse reactions to the accounting profession are in Japan where specialist note a worrying situation, and also in Romania and New Zealand. England, Malaysia and Qatar are three countries which can be considered fortunate in this regard, because the overall picture is positive.

The responsibility for the negative image, considered to be wrong, is born by the unpleasant events that have occurred over time, such as major financial scandals, but also the quality and the way of students education in universities. However, nothing significant is being done to change perceptions. The society continues to support and criticize the accounting profession, regardless of the picture it has, because the stereotype stays rooted in people's mentality, being transmitted from one generation to the other.

Bibliografie/Bibliography

1. Albu, C. N., Albu, N., *How does organizational change affect the accountants' role? An institutional approach on two Romanian settings*, International Journal of Accounting and Information Management, Volume 17, Issue 1, 2009.
2. Baldvinsdottir, G., Burns, Jh., Nørreklit, H., Scapens, R.W., *The image of accountants: from bean counters to extreme accountants*, Accounting, Auditing&Accountability Journal, Volume 22, Issue 6, 2009.
3. Comunale, C.L., Sexton, T.R., Gara, S.C., *Professional ethical crises: A case study of accounting majors*, Managerial Auditing Journal, Volume 21, Issue: 6, 2006.
4. Cooper, D.J., Robson, K., *Accounting, professions and regulation: Locating the sites of professionalization*, Accounting, Organizations and Society Volume 31, Issues 4-5, 2006.

5. Dimnik, T., Felton, S., *Accountant stereotypes in movies distributed in North America in the twentieth century*, Accounting, Organizations and Society, Volume 31, Issue 2, 2006.
6. Gallhofer, S., Haslam, J., Morrow, S., Sydserff, R., *Accounting, Transparency and the Culture of Spin: Re-Orientating Accounting Communication in the New Millennium*, Pacific Accounting Review, Volume 11, Issue ½, 1999.
7. Hammami, H., Hossain, M., *Perceptions of the accountant held by business students and business professionals in an emerging country: The case of Qatar*, Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues, Volume 3, Issue 1, 2010.
8. Hassall, E., Tournas, T., *Students' perceptions of accounting profession: work value approach*, Asian Review of Accounting, Volume 17, Issue 2, 2009.
9. Holtzman, Y., *The transformation of the accounting profession in the United States: From information processing to strategic business advising*, Journal of Management Development, Volume 23, Issue 10, 2004.
10. Lightbody, M., "No time to stand and stare": *Imagery of flexible work arrangements in Australian professional accounting journals*, Pacific Accounting Review, Volume 20, Issue 2, 2008.
11. Malthus, S., Fowler, C., *Perceptions of accounting: a qualitative New Zealand study*, Pacific Accounting Review, Volume 21, Issue 1, 2009.
12. McDowall, T., Jackling, B., *Attitudes towards the accounting profession: an Australian perspective*, Asian Review of Accounting, Volume 18, Issue 1, 2010.
13. Nørreklit, H., Nørreklit, L., Mitchell, F., *Towards a paradigmatic foundation for accounting practice*, Accounting, Auditing&Accountability Journal, Volume 23, Issue 6, 2010.
14. Sugahara, S., Boland, G., *Perceptions of the certified public accountants by accounting and non-accounting tertiary students in Japan*, Asian Review of Accounting, Volume 14, Issue ½, 2006.
15. Tabără, N., *Sisteme contabile în Uniunea Europeană*, Editura Wolters Kluwer, București, 2010.
16. Warren, S., Parker, L., *Bean counters or bright young things? Towards the visual study of identity construction among professional accountants*, Qualitative Research in Accounting&Management, Volume 6, Issue 4, 2009.

FACTORINGUL – O MODALITATE MODERNĂ DE RECUPERARE A CREAŢELOR

*Conf. univ. dr. Ludmila GRABAROVSKI;
Lect. sup. drd. Olga BORDEIANU, ASEM*

Factoringul este o metodă de recuperare a creanțelor, utilizată de către entitate în vederea transformării în lichidități a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor sau prestării serviciilor. Pe lângă definiția factoringului, articolul conține criteriile de clasificare a operațiunilor de factoring, reglementarea normativă, precum și modul de reflectare în contabilitate a operațiunilor de factoring în Republica Moldova.

Cuvinte-cheie: factoring, creanțe, aderent, contabilitatea creanțelor, recuperarea creanțelor

Utilizarea pe larg a finanțării prin intermediul factoringului a fost condiționată de intensificarea proceselor inflaționiste în anii 70 ai sec. XX și de instabilitatea economică într-un șir de țări industrializate din perioada menționată. Anume din aceste motive a apărut necesitatea de a lichida cât mai repede stocurile de produse finite, adică de a majora viteza de transformare a capitalului din forma naturală în bănească.

FACTORING – A MODERN WAY OF COLLECTING RECEIVABLES

*Assoc. Prof. PhD Ludmila GRABAROVSKI;
Senior Lect. Olga BORDEIANU, AESM*

Factoring is a method used by a firm to obtain cash when the available cash balance held by the firm is insufficient to meet current obligations and accommodate its other cash needs, such as new orders or contracts. Besides factoring definition, this article contains the description of types of factoring and the legal framework governing factoring, as well as accounting methodology of factoring operations in the Republic of Moldova.

Key-words: factoring, debts, adherent, debt assignment, accounting of receivables

The wide use of financing throughout factoring was conditioned by the inflation processes in the 70 s of the XX century and by the economic instability in a number of industrialized countries in that period. Mainly due to these reasons appeared the need to clear the stock of finished goods, i.e. increase the turnover of capital transformation from its natural form into money.

Din perspectiva serviciilor incluse, **factoringul este definit drept un produs financiar complex, care combină creditarea, asumarea riscului de neîncasare a creanțelor, serviciile de urmărire și încasare a acestora, precum și evidența contabilă a lor.**

Factoringul este nu doar o tehnică de finanțare în faza de postlivrare, ci și una de transformare în lichidități a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor sau prestării serviciilor. Acesta este privit și cu un contract încheiat între furnizorul de mărfuri sau prestatorul de servicii (denumit aderent în cadrul acestui contract) și factor (instituție financiară ce deține licența ce-i acordă dreptul de prestare a serviciilor de factoring), prin care creanțele aderentului din vânzări de bunuri sau prestări de servicii sunt preluate de ultimul spre a fi mai apoi încasate de către acesta de la debitori.

Toate aceste aspecte ale factoringului sunt prevăzute în Codul Civil al Republicii Moldova din 06.06.2002, conform căruia (art. 1290) prin contract de factoring, o parte, care este furnizorul de bunuri și servicii (aderent), se obligă să cedeze celelalte părți, care este o întreprindere de factoring (factor), creanțele apărute sau care vor apărea în viitor din contracte de vânzări de bunuri, prestări de servicii și efectuare de lucrări către terți, iar factorul își asumă, cel puțin, două din următoarele obligații:

- a) finanțarea aderentului, inclusiv prin împrumuturi și plăți în avans;
- b) ținerea contabilității creanțelor;
- c) asigurarea efectuării procedurilor de somare și de încasare a creanțelor;
- d) asumarea riscului insolvenței debitorului pentru creanțele preluate (delcredere).

Eficiența economică a operațiunilor de factoring rezultă din faptul că la entitățile ce apelează la astfel de servicii crește lichiditatea activelor, viteza de circulație a capitalului și rentabilitatea economică.

Mecanismul de derulare a operațiilor de factoring poate fi urmărit în figura 1.

From the perspective of included services, **factoring is defined as a complex financial product which combines crediting, risk assuming of not collecting the receivables, services of monitoring and recovery of debts, as well as accounting of receivables.**

Factoring is not just a financing technique in the post-delivery phase but it is also a transformation of receivables resulted after the delivery of goods and service rendering.

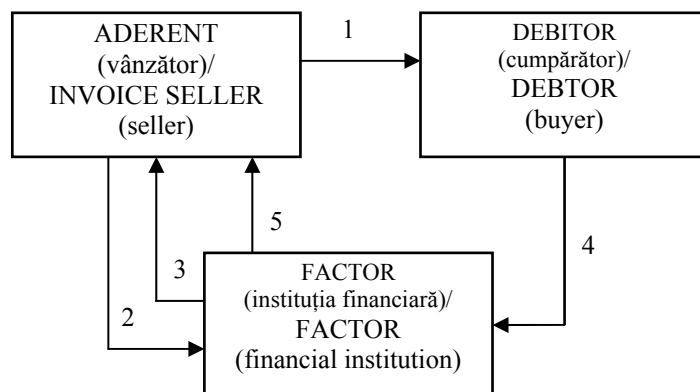
Factoring is seen as a contract signed between the seller of goods or services and the factor (financial institution licensed to perform factoring services), through which the seller's receivables from goods sold or services provided are taken by the factor to be afterwards cashed from the debtors.

All these factoring aspects are provided in the Civil Code of the Republic of Moldova from 06.06.2002, according to which (article 1290) via a factoring contract, a part who is the provider of goods and services (seller) commits to hand over to the other part that is a factoring enterprise (factor) its current debts or that are to occur in the future as a result of contracts on selling goods and services and performing works to third parties, while the factor assumes at least 2 of the following obligations:

- a) finance the seller, including via loans and payments in advance;
- b) provide accounting of debts;
- c) assure the execution of warning procedures and debt collection;
- d) assume the risk of debtor's insolvency for the overtaken debts (del credere).

The economic efficiency of factoring operations result from the fact that for entities who apply for these kind of services, the liquidity of assets, capital turnover and economic profitability increases.

The factoring mechanism is shown in figure 1.



**Figura 1. Schema derulării operațiunii de factoring/
Figure 1. Factoring operation mechanism**

Semnificația liniilor de legătură în schema 1 e următoarea:

1. Livrarea mărfurilor, serviciilor în credit, cu amânarea plății;
2. Cedarea dreptului de încasare a mijloacelor bănești de la debitor organizației ce prestează serviciul de factoring;
3. Încasarea plății în avans de la organizația de factoring, în contul stingerii creanței (max. 90%);
4. Transferarea de către cumpărător (debitor) a mijloacelor bănești în contul stingerii datoriei;
5. Achitarea finală de către organizația de factoring a mijloacelor bănești clientului (diferența de sumă dintre suma de achitat în documentele ce atestă apariția creanței și suma deja transferată de către organizația de factoring beneficiarului).

În mecanismul de aplicare a operațiunilor de factoring sunt implicate trei părți:

- a) aderentul – un producător-vânzător de mărfuri, prestator de servicii sau executant de lucrări, care, în baza contractului cu factorul, îi remite acestuia toate creanțele materializate în facturi, cu mențiunea că au fost cedate, plata lor urmând a fi efectuată de factor;
- b) factorul – un stabiliment financiar (bancă comercială, societate de asigurare sau reasigurare, altă instituție financiară) – în schimbul comisionului plătește aderentului toate creanțele acceptate și, subrogându-se în drepturile aderentului, urmează să încaseze la scadență creanțele de la debitorii aderentului;
- c) debitorii – clienții aderentului, cumpărătorii de mărfuri, beneficiarii serviciilor sau lucrărilor, care sunt notificați asupra subrogării factorului în drepturile aderentului, precum și asupra obligației de a face plata facturii direct și numai factorului.

De-a lungul istoriei, operațiunilor de factoring s-au conturat următoarele tipuri de factoring:

a) *în funcție de sfera de cuprindere, modalitatea de preluare și administrare a creanțelor:*

- factoringul parțial – facturile sunt supuse unui proces de selecționare, nu toate sunt acceptate la cumpărare; obligația încasării facturilor îi revine aderentului, deoarece factorul nu preia administrarea acestora;
- factoringul total – toate facturile sunt preluate de la aderent și administrate de către factor. Factorul încasează facturile de la debitor, finanțează operațiunea și acoperă riscul de credit;

b) *în funcție de momentul efectuării plății creanțelor de către factor:*

- factoringul cu plata imediată – factorul plătește contravaloarea facturilor în momentul preluării acestora;

The meaning of linkages in scheme 1 is the following:

1. delivery of goods, crediting services with delayed payment;
2. assign the right to collect cash from debtor to the organisation performing the factoring;
3. advance cash collection from the factoring institution in the account of receivables offset (max.90%);
4. transfer of cash by the buyer (debtor) in the account of offset of debt;
5. final payment of cash by the factoring institution to the client (the difference between the price paid in the invoice and the money transferred by the factor to the beneficiary).

There are three parts involved in the factoring operations:

- a) producer-seller of goods (adherent), services or work performer who based on the contract with the factor hands over overall invoices of receivables with the remark that these were assigned and their payment is to be made by the factor;
- b) factor – financial establishment (commercial bank, insurance or reinsurance company, other financial institution) – in exchange of a commission pays to the seller all accepted receivables and subrogating in seller's rights is to cash the receivables from the seller's debtors in due time;
- c) debtors – seller's clients, buyers of goods, beneficiaries of services or works who are notified regarding the factor's subrogation in the seller's rights, as well as regarding the obligation to make the payment directly and only to the factor.

During the history of factoring operations the following types of factoring are outlined:

a) *depending on the coverage, mode of overtaking and administration of receivables:*

- partial factoring – invoices are selected, not all of them are accepted for purchase; obligation to cash invoices is given to the seller due to the fact that factor does not undertake their administration;
- total factoring – all invoices are taken from the seller and are administered by the factor. The factor cashes the invoices from the debtor, finances the operation and covers the crediting risk;

b) *depending on the actual payment of receivables by the factor:*

- old-line factoring – factor pays the exchange value of invoices in the moment of their taking over;
- maturity factoring – seller's receivables are

- factoringul la scadență – creanțele aderentului sunt plătite în momentul exigibilității acestora;
 - factoringul mixt – factorul plătește o parte din valoarea facturilor în momentul prezentării acestora în formă de avans (până la cel mult 80% din valoarea acestora), diferența urmând să fie plătită la o dată ulterioară;
 - c) *în funcție de confidențialitatea operațiunii:*
 - factoring închis (confidențial, acoperit) – permite clientului să păstreze secret faptul ca a apelat la un factor;
 - factoring deschis – exportatorul/aderentul cedează factorului toate creanțele, notificând importatorii/debitorii;
 - d) *din punct de vedere contabil, factoringul este clasificat în funcție de dreptul de regres pe care instituția de credit sau instituția financiară nebancaară îl poate exercita asupra aderentului în:*
 - factoring fără regres (engl. „non-recourse factoring”) – factorul plătește aderentului contravaloarea acceptată a facturii sau facturilor, de regula 80% imediat după emitere și 20% în termen de 180 de zile de la data scadenței facturii, chiar dacă nu încasează (total sau parțial) una sau mai multe dintre facturi. În perioada de 180 de zile de la scadența facturii(lor) factorul încearcă să recupereze sumele de la debitor sau, eventual, de la societatea de asigurare-reasigurare la care s-a asigurat împotriva riscului de neîncasare. Factorul nu se îndreaptă către aderent în vederea recuperării contravalorii facturilor neavând drept de regres asupra acestuia;
 - factoring cu regres (engl. „recourse factoring”) – în caz de neplată factorul își va recupera sumele neîncasate de la aderent prin exercitarea dreptului de regres, prin debitarea contului curent al aderentului sau prin valorificarea garanției;
 - e) *în funcție de participării la operațiunea de factoring:*
 - factoring intern – la baza acestei operațiuni nu stă un contract comercial internațional, se desfășoară pe teritoriul aceleiași țări și, în cadrul ei, intervine un singur factor;
 - factoring internațional – presupune existența unui contract comercial internațional, în cadrul operațiunii intervin doi factori (factorul de export și cel de import). Factorul de export cumpără creanțele exportatorului (numit și aderent) asupra importatorului, cedându-le apoi factorului de import.
- Documentele de bază care reglementează operațiunile de factoring pe plan internațional sunt „Convenția UNIDROIT privind factoringul internațional”, adoptată de către Institutul Internațional
- paid whenever exacted;
 - mixed factoring – factor pays a part of the invoice value in the moment of their presentation as advance payment (not more than 80% of its value), the difference being paid at a later date;
 - c) *depending on the confidentiality of the operation:*
 - closed factoring (confidential, covered) – allows the client to keep in secret the fact that he/she applied to a factor;
 - opened factoring – exporter/seller gives the factor overall receivables notifying the importers/debtors on this;
 - d) *from accounting perspective, factoring is classified depending on the recourse that crediting institution or the financial non-banking institution can exercise on the invoice seller in:*
 - non-recourse factoring – the factor pays to the invoice seller the accepted exchange value of the invoice (s), as a rule 80% directly after the issuance and 20% during 180 days from the time limit of the invoice, even if one or more invoices are not cashed (entirely or partially). During 180 days from the invoice (s) term, the factor tries to collect the sums from the debtor or eventually, from insurance-reinsurance company that insured against the risk of non-payment. The factor does not go to the invoice seller in the respect of reclaiming of invoices value having no right to recourse;
 - recourse factoring – in case of non-payment the factor will recover its non-cashed amount of money from the seller through the recourse right, by debiting the bank account of seller or via capitalization of guarantees;
 - e) *depending on the factoring participants:*
 - domestic factoring – the basis of this operation is not an international commercial contract and it takes place within the limit of the same country and within it, only one factor intervenes;
 - international factoring – implies the existence of one international commercial contract, within the operation two factors (export and import factors) interfere. The export factor buys the exporter’s receivables (also named as the seller) on the importer, assigning them to the import factor afterwards.
- The main documents that regulate factoring operations at international level are “UNIDROIT Convention on international factoring” adopted by the International Institute of Private Law in 1988 and “Convention of United Nations on the assignment of debts in international trade” from January 31, 2002. At

de Drept Privat în 1988 și „Convenția ONU privind cesiunea creanțelor în comerțul internațional” din 31.01.2002. Pe plan național, operațiile de factoring sunt reglementate prin Codul Civil al Republicii Moldova din 06.06.2002 (art. 1290-1300), Legea privind instituțiile financiare nr. 550 din 21.07.1995.

Pentru a ușura activitatea și a lărgi numărul clienților, companiile ce prestează servicii de factoring se unesc în asociații, cele mai mari și vechi fiind FCI (Factors Chain International), fondat în 1968, și IFG (International Factors Group), fondat în 1960. Activitatea acestora, pe lângă actele normative susmenționate, este reglementată de „Regilile Unice de Factoring Internațional” (GRIF – General Rules for International Factoring).

Ținând cont de faptul că operațiile de factoring nu sunt pe deplin reglementate de acte normative, precum și din cauza utilizării insuficiente a acestei forme de recuperare a creanțelor, actualmente în Republica Moldova nu există o practică contabilă largă în acest domeniu. Mai mult, planul de conturi contabil al agenților economici nu prevede un cont special cu ajutorul căruia s-ar efectua contabilitatea operațiilor de factoring. Dat fiind faptul că factoringul este o derivată a operațiunii de cesiune, contabilitatea acestui tip de operațiuni va fi asemănătoare.

Vom examina modul de contabilitate a operațiilor de factoring la aderent (creditor), lăsând la o parte contabilitatea factoringului la factor (instituția financiară), deoarece aceasta se efectuează în baza Planului de conturi al instituțiilor financiare și a prevederilor Băncii Naționale a Republicii Moldova.

Exemplul 1: Să presupunem că entitatea-vânzător (în continuare entitatea A) a livrat entității cumpărător (entitatea B) produse în valoare de 1260000 lei, inclusiv TVA. Cumpărătorul, în baza contractului de vânzare-cumpărare, se obligă să achite contravaloarea livrării timp de o lună după livrare. Vânzătorul a încheiat cu instituția financiară contractul de factoring și a cedat băncii dreptul de a încasa datoria cumpărătorului pentru produsele anterior livrate, înștiințând debitorul despre acordul de factoring. În baza acestuia, factorul transferă 80% din valoarea contractuală, iar după achitarea creanței de către cumpărător – restul 20%, diminuat cu comisionul băncii (în exemplul nostru 2% din valoarea contractuală sau 25200 lei).

În contabilitatea vânzătorului se vor întocmi următoarele formule contabile:

1) La valoarea de livrare a produselor către cumpărător, inclusiv TVA:

Debit 221 „Creanțe pe termen scurt, aferente facturilor comerciale” 1260000 lei

Credit 611 „Venituri din vânzări” 1050000 lei

Credit 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”, subcontul 5342 „Datorii privind taxa pe valoarea adăugată” 210000 lei

După livrare vânzătorul a încheiat contractul de

national level, factoring operations are regulated by the Civil Code of the Republic of Moldova from June 6, 2002 (art. 1290-1300), Act on financial institutions no. 550 from 21.07.1995.

In order to facilitate the activity and to expand the number of clients, companies providing factoring services unite in associations, the biggest and oldest ones being FCI (Factors Chain International) founded in 1968 and IFG (International Factors Group) founded in 1960. The activity, besides the above mentioned normative acts, is regulated by the „General Rules for International Factoring” (GRIF).

Taking into account the fact that factoring operations are not entirely regulated by normative acts, as well as due to insufficient use of this way of debt collection, nowadays there is no wide accounting practice in this field in the Republic of Moldova. Furthermore, the Chart of book-keeping accounts of economic agents provides a special account for book-keeping of factoring operations. Since factoring is a derivative of debt assignment operations, the accounting of this type of operations will be identical.

Let's examine the book-keeping operations of factoring for seller (creditor), leaving aside the factoring accounting of the factor (financial institution) because this is done based on the Chart of accounts of financial institutions and in compliance with the provisions of the National Bank of Moldova.

Example 1: Assuming that the seller (hereinafter entity A) delivered to the buyer (hereinafter entity B) goods in the amount of 1260000 MDL, including VAT. The buyer based on the buy-sell contract obliges to pay the value of delivery within one month after the delivery. The seller signed with the financial institution a factoring contract and gave the bank the right to encash the debt of the buyer for the goods previously delivered, notifying the debtor about the factoring agreement. Based on the last one, the factor transfers 80% of the contractual value and the remaining 20% after the payment of debt by the buyer, diminished by bank commission (in our case, 2% of the contractual value or 25200 MDL).

In the seller's accounting, the following formulas shall be compiled:

1) For the value of products delivered to the buyer including VAT:

Debit 221 „Commercial receivables” 1260000 MDL

Credit 611 „Income from sales” 1050000 MDL

Credit 534 „Payables to the State Budget”, subaccount 5342 „Payables on VAT” 210000 MDL

After the delivery the seller signed the factoring contract and gave the right for collecting the receivables. The seller notifies the debtor.

2) The debt assignment is reflected:

Debit 229 „Other short term receivables”, subaccount 2295 „Short term receivables regarding

factoring și a cedat dreptul de obținere a creanței. Vânzătorul înștiințează debitorul.

2) Se reflectă cedarea dreptului de obținere a creanței:
Debit 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, subcont 2295 „Creanțe pe termen scurt privind factoringul” (propunere), sau 229.4 „Creanțe pe termen scurt privind alte operații” 1260000 lei Ct 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” 1260000 lei

În baza contractului de factoring, banca inițial transferă 80% ($1260000 \cdot 0,8 = 1008000$ lei), apoi 20%, exclusiv comisionul 2% ($1260000 \cdot 0,2 - 1260000 \cdot 0,02 = 226800$ lei).

3) Primirea primei tranșe de la factor, 80% – conform contractului de factoring:

Dt 242 „Conturi curente în valuta națională” 1008000 lei

Ct 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, subcont 2295 „Creanțe pe termen scurt privind factoringul” sau 229.4 „Creanțe pe termen scurt privind alte operații” 1008000 lei

4) După ce debitorul a achitat factorului valoarea contractuală a creanței, factorul transferă suma rămasă aderentului. În contabilitatea aderentului aceste operațiuni se vor reflecta în modul următor:

Debit 242 „Conturi curente în valuta națională” – la suma rămasă de achitat 226800 lei

Debit 714 „Alte cheltuieli operaționale” – reflectă valoarea comisionului 25200 lei.

Credit 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, subcont 2295 „Creanțe pe termen scurt privind factoringul” sau 229.4 „Creanțe pe termen scurt privind alte operații” 252000 lei

În cazul neachitării de către debitor a creanței la termenul stabilit, factorul are dreptul să ceară aderentului restituirea surselor primite (factoring cu drept de regres). Să examinăm situația în care debitorul nu și-a îndeplinit obligațiile față de factor (nu a achitat la timp creanța).

Exemplul 2: Să presupunem că în condițiile exemplului precedent debitorul nu a achitat creanța factorului timp de o lună după livrare. Conform contractului, factorul transmite aderentului înștiințarea că angajamentul cumpărătorului a fost încălcat. În cazul dat, aderentul restituie mijloacele obținute de la instituția financiară (80%)–1008000 lei și, totodată, înaintează cumpărătorului o reclamație în mărimea valorii contractuale a produselor livrate anterior – 1260000 lei.

În contabilitatea vânzătorului (aderentului) operațiunile date se vor contabiliza astfel:

Operațiunile 1-3 se repetă.

4) Restituirea instituției financiare a sumei primite anterior, conform contractului de factoring:

Debit 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, subcont 2295 „Creanțe pe termen scurt privind factoringul” sau 229.4 „Creanțe pe termen scurt privind alte operații” 1008000 lei

Ct 242 „Conturi curente în valuta națională” 1008000 lei

5) Înaintarea reclamației cumpărătorului la suma totală:

factoring operations” (proposal), or 229.4 „other operations short term receivables” 1260000 MDL

Credit 221 „Commercial receivables” 1260000 MDL

Based on the factoring contract, initially the bank transfers 80% ($1260000 \cdot 0,8 = 1008000$ MDL), then 20%, excluding the commission of 2 % ($1260000 \cdot 0,2 - 1260000 \cdot 0,02 = 226800$ MDL).

3) Receipt of first tranche from the factor, 80%– according factoring contract:

Debit 242 „Bank accounts in national currency” 1008000 MDL

Credit 229 „Other short term receivables”, subaccount 2295 „Short term receivables regarding factoring operations” or 229.4 „Other operations short term receivables” 1008000 MDL

4) After the debtor paid the contractual value of receivables to the factor, the factor transfers the remaining sum to the adherent. In the adherent’s accounting these operations shall be reflected as follows:

Debit 242 „Bank account in national currency” – to the remaining sum to be paid 226800 MDL

Debit 714 „Other operational expenses” – show the value of the commission 25200 MDL

Credit 229 „Other short term receivables”, subaccount 2295 „Short term receivables regarding factoring operations” or 229.4 „Other operations short term receivables” 252000 MDL .

If the debtor does not pay the receivables on the established time limit, the factor has the right to ask from the seller the return of amounts received (recourse factoring). Let’s examine the situation where the debtor did not fulfil his/her obligation to the factor (did not pay receivables in due time).

Example 2: Let’s assume that under the conditions of the previous example the debtor did not pay the receivables to the factor within a month after the delivery. According to the contract, the factor is notifying the seller about the break of buyer’s commitment. In the given case, the seller gives back the resources obtained from the financial institution (80%)–1008000 MDL and at the same time presents a claim in the amount of contractual value of goods previously delivered – 1260000 MDL.

In the seller’s accounting these operations will be reflected in the following way:

Operations 1-3 are repeated.

4) Repayment of the previously received amount to the financial institution, according to the factoring contract :

Debit 229 „Other short term receivables”, subaccount 2295 „Short term receivables regarding factoring operations” or 229.4 „Other operations short term receivables” 1008000 MDL

Credit 242 „Bank account in national currency” 1008000 MDL

5) Presentation of the claim to the buyer, in the

| | |
|--|---|
| Dt 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, subcont | total amount: |
| 2293 „Creanțe pe termen scurt privind pretențiile înaintate și recunoscute” 1260000 lei | Debit 229 „Other short term receivables”, subaccount 2293” Short term receivables on submitted and accepted claims” 1260000 MDL |
| Ct 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, subcont | Credit 229 „Other short term receivables”, subaccount 2295 „Short term receivables regarding factoring operations” or 229.4 „Other operations short term receivables” 1260000 MDL |
| 2295 „Creanțe pe termen scurt privind factoringul” sau 229.4 „Creanțe pe termen scurt privind alte operații” 1260000 lei | |

În concluzie, se poate afirma că operațiunea de factoring este o modalitate eficientă de recuperare a creanțelor și de majorare a nivelului de lichiditate a entităților, acesta fiind motivul principal de aplicare a factoringului în practica economică curentă de către entitățile din Republica Moldova.

In conclusion, it can be said that the operation of factoring is an effective means of debt recovery and increase the level of liquidity of the entity. This is the main reason for the application of factoring in current economic practice by entities in Moldova.

Bibliografie / Bibliography

1. „*Codul Civil al Republicii Moldova*” din 6.06.2002, Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 82-86 din 22.06.2002
2. Е. И. Голикова «*Факторинг: актуальные вопросы права, учёта и налогообложения*», Москва, 2008 г.
3. Л. Г. Кисурин «*Лизинг, мена, посредничество, цессия, зачёты... Бухгалтеру просто о сложных сделках*», Москва, 2008 г.
4. Dan N. Moldovan „*Monografia contabilă a operațiunilor de factoring*”, 6.09.2007 www.macrostandard.blogspot.com/2007/09/monografi-contabila-operatiunilor-de.html
5. V. Moraru „*Factoringul, alternativa la metodele clasice de finanțare*”, articol, „Săptămâna financiară” din 15.05.2006 www.sfin.ro/articol_4943/factoring__alternativa_la_metodele_clasice_de_finantare.html

PRACTICI EUROPENE DE FINANȚARE A ÎNȚREPRINDERILOR

*Conf. univ. dr. hab. Natalia BĂNCILĂ, ASEM;
Drd. Ruslan MIHALACHI, USM*

Structura financiară a întreprinderilor, de cele mai multe ori, depinde de modalitățile și formele de finanțare. În acest sens trebuie luată în considerare experiența internațională. Deoarece Republica Moldova este o țară europeană, pentru ea ar fi mai benefice metodele europene de finanțare a antreprenoriatului. La etapa actuală, în vederea asigurării mai eficiente a întreprinderilor din RM cu resurse financiare, este necesară o conlucrare strânsă între structurile financiare europene, guvern și autoritățile publice locale.

Structura financiară a întreprinderilor diferă de la o țară la alta în funcție de particularitățile culturale, psihologice și socio-economice, aflându-se într-o evoluție continuă, care este influențată de gradul de internaționalizare a economiilor naționale.

În ultimii ani, cele 23 de milioane de întreprinderi mici și mijlocii din Europa (IMM) au devenit punctul central de interes atât la nivel comunitar, cât și al statelor-membre; mai mult, în acest domeniu Comisia Europeană a adoptat „Small Business Act pentru Europa”, document prin care acestea devin punctul central de interes în formularea politicilor europene și naționale.

IMM-le europene reprezintă 99,8% din totalul întreprinderilor înregistrate (doar 0,2% din întreprinderi sunt întreprinderi mari), reprezintă sectorul privat pentru 67,1% din locurile de muncă. Acestea, însă, nu sunt ocolite de probleme și deficiențele privind finanțarea.

Investitorii și băncile sunt reținute în finanțarea întreprinderilor nou-create în special datorită riscurilor pe care acestea le „oferă”. Comisia Europeană (CE) implementează un șir de programe specializate, pentru a ajuta întreprinderile europene să-și îmbunătățească „standing-ul” financiar. Totodată, prin instrumente financiare speciale, facilitează accesul întreprinderilor la credite bancare și investițiile mutuale de capital. Fondurile sunt alocate prin instituții financiare, precum sunt băncile. Peste 800 milioane € au fost acordate între anii 1998 și 2009, de care au beneficiat peste 360000 de întreprinderi. Aceste fonduri au crescut cu mai mult de un miliard euro în cadrul Programului Comisiei de Competitivitate și Inovare (CCI) pentru anii 2007-2013.

Aceasta ar trebui să facă ca instituțiile financiare să ofere aproximativ 30 miliarde € pentru finanțarea a 475000 de întreprinderi din Europa, deoarece în medie, fiecare euro cheltuit din bugetul Uniunii Europene va aduce investitorilor 6 € de capital de risc sau 50 € credit oferit de bănci.

Instituțiile financiare acoperă diferite necesități de finanțare ale întreprinderilor, fie că acestea sunt

EUROPEAN PRACTICES OF COMPANIES FINANCING

*Assoc. Prof. Dr.Hab Natalia BANCILA,
AESM;
PhD candidate Ruslan MIHALACHI, SUM*

Financial structure of enterprises often depends on the terms and forms of financing. Regarding this, should be taken into account international experience. Since, the Republic of Moldova is an European country, for it would be beneficial European methods of financing entrepreneurship. At this stage in order to ensure more effective with financial resources the companies from RM, a close cooperation is needed between European financial structures, the Government and local authorities.

Financial structure of companies differs from country to country depending on cultural characteristics, psychological and socio-economic, being in constant evolution, which is influenced by the internationalization national economies.

In recent years, 23 million of small and medium enterprises in Europe have become the focus of interest, both at Community and at member state level, more, in this area the European Commission adopted “Small Business Act for Europe”, document by which SMEs the focus of interest in European and national policy formulation.

European SMEs represent 99,8% of the total registered companies (only 0,2% of the enterprises are large companies), representing 67,1% of private sector jobs. These however, are not avoided of the problems and deficiencies in financing.

Investors and banks are retained in financing new companies, mainly due to the risks that they “offer”. European Commission is implementing a series of specialized programs to help European companies to improve their financial standing. At the same time, special financial instruments facilitate the access of companies to bank credits capital mutual investments. The funds are allocated through financial institutions such as banks. Over € 800 million have been granted between 1998 and 2009, they granted over 360 000 companies. These funds have increased by more than one billion Euro within the Commission's Competitiveness and Innovation Program (CCI) for the years 2007-2013.

This should make financial institutions to provide about € 30 billion to finance 475 000 enterprises in Europe, because, on average, each € spent from the EU budget will bring investors 6 € venture capital or 50 € credit offered by banks.

Financial institutions cover different financing needs of enterprises, whether these are newly-formed or already existing, thus facilitating:

întreprinderi nou-formate sau deja existente, astfel facilitând:

- Creșterea și inovarea IMM, oferind capital de risc în faza lor de inițiere sau dezvoltare;
- Oferta de garanții pentru împrumuturi în vederea încurajării băncilor, oferind mai multe credite pentru finanțarea întreprinderilor, inclusiv cu microfinanțare și finanțare medie și pentru reducerea riscurilor bancare.

Microcreditele (credite mai mici de 25000 euro) au un impact considerabil asupra întreprinderilor care le primesc. Totuși, există un deficit de credite micro. În acest sens, CE mărește disponibilitatea microcreditelor prin instrumentele sale financiare, încurajând statele-membre să faciliteze oferta de microfinanțare a întreprinderilor.

Grupul European de Investiții Bancare (IBE) asigură finanțarea întreprinderilor prin simplificarea mecanismelor de creditare, care devin mult mai transparente, axate pe nevoile individuale ale întreprinderilor din toată Europa. IBE, de asemenea, tinde să susțină așa domeniul de activitate a întreprinderilor ca investițiile în active financiare, cercetare-dezvoltare, marketing etc.

Fondurile adiționale și asistență financiară (include finanțare prin credite mezz, garanții și microcredite) sunt destinate întreprinderilor, în conformitate cu specificul local sau nevoile fiecăreia în parte.

Toate aceste măsuri financiare sunt administrate, în special, de către Fondul European pentru Investiții (FEI), care este împuternicit de Comisia Europeană și intermediarii financiari, care apoi oferă finanțare întreprinderilor țărilor-membre.

Multe întreprinderi nu sunt la curent cu instrumentele financiare de care ar putea beneficia la moment sau în viitor. În acest scop, Comisia Europeană organizează „Zilele de finanțare a întreprinderilor în țările-membre”, pentru a cunoaște întreprinderile cu finanțatorii naționali, cu diverse surse și practici de finanțare, ce pot le ajuta pe cele inovative să primească acces la finanțarea necesară.

Pentru a îmbunătăți mediul financiar al întreprinderilor, Comisia Europeană conlucrează cu autoritățile locale. În acest sens, se organizează schimburi de experiență, ceea ce contribuie la îmbunătățirea practicilor de finanțare existente la momentul întreprinderilor. De asemenea, Comisia tinde să faciliteze dialogul dintre bănci și întreprinderile mici, astfel ca cele din urmă să primească fondurile de care au nevoie.

Finanțarea din resurse proprii ale întreprinderilor din Uniunea Europeană se face atunci când antreprenorii se asigură că resursele proprii nu sunt mai scumpe decât cele atrase. Altfel zis, de cele mai multe ori finanțarea întreprinderilor implică sursele atrase, ceea ce asigură extinderea întreprinderilor și, de aici, a cererii și ofertei agregate, a corolațiilor creșterii economice și a veniturilor.

Finanțarea prin îndatorare a întreprinderilor constă în luarea de împrumuturi de la creditorii și din emiterea de titluri debitoare pe piața de capital. Titlurile debitoare reprezintă creanțe ale unor părți terțe asupra întreprinderii debitoare, creanțe care trebuie rambursate la scadență

- Growth and innovation for SMEs, by providing risk capital in their initiation or development phase;
- Enterprises, by providing loan guarantees to encourage banks to offer more credit to finance businesses, including micro and medium financing and reduce bank risk.

Microcredits (loans of less than 25,000 Euro) have a major impact on businesses that receive them. However, there is a deficit of micro credit. In this way EC increases the availability of microcredit through its financial instruments, encouraging Member States to facilitate the offer of micro financing businesses.

European Investment Bank Group (IBE) provides financing for business by simplifying credit mechanisms, which become more transparent, focused on individual needs of companies across Europe. IBE also tends to support such areas of companies activity as investment in financial assets, research - development, marketing, etc.

Additional funds and funds of financial assistance (includes financing by mezz credits, guarantees and micro credits) are destined for businesses, according to the local specific or each needs in part.

All these financial measures are managed mainly by the European Investment Fund (EIF), which is authorized by the European Commission and financial intermediaries, which later provide financing to companies of member countries.

Most enterprises are not aware of the financial instruments which they could benefit, now or in the future. For this purpose, the European Commission is organizing “*Financing days companies of members countries*” to know the companies with national funders, with different funding sources and practices that can help innovative companies to get access to the necessary financing.

In order to improve the financial environment of companies, the European Commission is working with local authorities. In this sense are organized exchanges of experience, which contribute to the improvement of existing funding practices of companies at the moment. The Commission also aims to facilitate the dialogue between banks and small companies, so that the last ones receive the funds they need.

Regarding *funding from own resources* of EU companies, this is done when the entrepreneurs ensure that their resources are more expensive than those attracted. In other words, most often the financing of companies involves attracted sources, which ensures the expansion of enterprises and, hence, the demand and aggregate supply, the correlations of economic growth and incomes.

Debt financing of companies consists of taking loans from creditors and issuing of debit titles on the capital market. Debit titles represent debts of third parties over debit company, debts to be paid at maturity with an agreed interest. Within the debt financing, the main

împreună cu o dobândă convenită. În cadrul finanțării prin îndatorare, principalele forme ale unei astfel de finanțări sunt împrumuturile și emiterea instrumentelor de debit. Titlurile de debit pot fi vândute investitorilor prin emisiunea publică sau privată.

În cazul *plasamentelor private*, titlurile securizate de debit nu pot fi comercializate la burse și sunt greu de comercializat pe alte tipuri de piețe financiare, deoarece ele sunt emise pentru investitori specifici, individualizați. Emisiunile publice de titluri securizate de debit pot fi ușor comercializate pe toate piețele financiare.

În cadrul finanțării prin *emiterea de acțiuni*, acestea pot fi lansate prin *emisiune privată* – în formă de acțiuni necotate la bursă și de capital de afaceri și prin *emisiune publică*, adică prin acțiuni înscrise pe lista unei burse de capital. Acțiunile private înseamnă acțiuni necotate atât ale firmelor private, cât și ale celor publice. Capitalul de afaceri este, adesea, furnizat de investitori, precum și firme de investire a capitalului de afaceri, pentru a finanța companiile cu risc tehnologic ridicat, precum sunt cele specializate în tehnologii noi. Furnizarea capitalului se face, de regulă, în schimbul unei cote din acțiunile de capital, care să asigure firmei investitoare o poziție-cheie în conducerea firmei pentru a-și exercita controlul deciziilor.

Din motive de reputație și din considerații financiare, firmele finanțate astfel pot decide ulterior să înlocuiască acțiunile necotate cu acțiuni de capital, cotate la bursă. Incluziunea unei astfel de firme sau a oricărei firme pe lista unei burse de valori îi îmbunătățește accesul la piețe de capital, deoarece potențialii investitori primesc informații mai bune despre firmă datorită transparenței ridicate și cerințelor de difuzare a informațiilor impuse de cotarea acțiunilor la bursă.

În plus, companiile cotate trebuie să îndeplinească anumite criterii de performanțe financiare și standarde contabile, menite să sporească încrederea investitorilor în firma respectivă. În Uniunea Europeană, cele mai cunoscute burse pentru lansarea și cotarea acțiunilor de capital sunt „London Stock Exchange”, „Euronext” și „Deutsche Borse”.

Unele instrumente financiare nu pot fi clasificate strict nici ca titlu de debit, nici ca acțiuni de capital, pentru că ele încorporează caracteristicile ambelor categorii. Aceste *instrumente*, numite în literatura de specialitate *hibride*, au căpătat o importanță considerabilă în ultimele decenii. Unele dintre ele sunt clasificate ca și inovații financiare, însemnând noi tehnici financiare, menite să asigure surse mai ieftine și mai puțin rigide de finanțare a întreprinderilor.

Drept exemple de astfel de instrumente pot servi obligațiunile convertibile (în acțiuni de capital) și certificatele de garanție. Diferența dintre ele este că obligațiunile convertibile dau deținătorilor dreptul de a le converti într-un anumit număr de acțiuni de capital ale firmei emitente, iar certificatele de garanție asigură deținătorilor dreptul de a cumpăra acțiuni ale firmelor emitente la un anumit preț, fiind adesea atașate emisiunilor de obligațiuni ale firmelor respective.

O altă categorie importantă de instrumente

forms of such financing are loans and issuance of debt instruments. Debit titles may be sold to investors through public or private issue.

In the case of *private investments*, secured debit titles can not be traded on stock and are difficult to sold on other financial markets because they are issued to specific investors, individualized. Public issue of secured debit titles can be easily sold on all financial markets.

In connection with the *financing by securities issuing*, these can be released by *private issuing* – in the form of unlisted and as business capital and by *public issue* – i.e. by securities included in the list of capital stock. Private equity means unlisted actions, both for private firms and public firms. Business capital is often provided by investors and investment firms of business capital, in order to finance companies with high technological risk, such as those specialized in new technologies. Providing of capital is done usually in exchange for a share capital securities to provide the investing firm a key - position of the company management to exercise its control decisions.

For the sake of reputation and financial considerations, such funded companies may decide later to replace the unquoted shares with listed capital shares. Including of such a company or any company on the list on a stock exchange improves its access to capital markets because potential investors receive better information about the company, due to high transparency and dissemination of information requirements required by the stock exchange listing.

In addition, listed companies must comply with certain criteria for financial performance and accounting standards, aimed to increase investor confidence in company. In the European Union, the most popular stock to launch and rating capital securities are the “London Stock Exchange”, “Euronext” and “Deutsche Borse”.

Some financial instruments can not be classified strictly as either debit title or as capital securities, because they incorporate features of both.

These *tools*, called in specialized literature *hybrids*, have gained considerable importance in recent decades. Some of them are classified as new financial innovations, meaning new financial techniques aimed to ensure cheaper and less rigid sources of funding businesses.

Examples of such tools can serve convertible bonds (into capital action) and warranty statements. The difference between them is that convertible bonds give holders the right to convert them into a certain number of capital securities of the issuing company, while warranty statements ensure its holder the right to buy shares of issuing companies at a certain price, often attached to bond issues of their respective owners.

Another important category of financial instruments which began to play an important role in financing European companies are new *financial*

financiare, care a început să joace un rol important în finanțarea companiilor europene sunt *derivatele financiare*. Firmele folosesc aceste instrumente derivate pentru protejarea contra riscurilor. Principalele tipuri de derivate sunt *opțiunile*, *contractele la termen de tip „features”* și de tip *„forward”*, acordurile de tip *„swap”*.

De regulă, în Uniunea Europeană se finanțează numai acele proiecte prin care inegalitățile economice pot fi echilibrate sau în vederea acordării unor ajutoare unor asociații comunitare, regiuni, țări, industrii sau categorii de populație defavorizate. Astfel, finanțările directe pentru regiunile mai sărace din Uniunea Europeană stau față în față cu finanțările nete pentru țările care cotizează (plătesc mai mult în UE decât pot primi înapoi prin finanțări). Întreprinderile trebuie să profite de avantajele oferite de „piața internă europeană” și să nu se bazeze pe finanțările parvenite de la țările-membre.

Uniunea Europeană acordă resurse financiare nu numai întreprinderile din țările-membre, dar adesea și celor din țările care vor deveni membre. Aceste finanțări sunt puse la dispoziția antreprenorilor sub diferite aspecte: contribuții la împrumuturi, linii de credit nerambursabile, granturi etc.

Finanțări directe: proiectele UE preconizează colaborarea diferitor parteneri, precum universități, instituții de cercetare din afara universităților și/sau întreprinderi industriale din mai multe țări. Proiectele sunt elaborate în comun și depuse la Comisia Europeană, care va decide asupra acordării ajutorului, după o examinare amănunțită și exactă, făcută de un conducător de proiect competent.

Fondurile structurale sunt administrate la nivel național. Țările anunță proiecte, în cele mai multe cazuri, cu anunțul prealabil al numărului așteptat de participanți la proiect. Fondurile structurale servesc la diminuarea diferențelor de dezvoltare între regiuni, respectiv susțin colaborarea economică și socială în interiorul Uniunii Europene.

Consiliul European preia finanțarea de parteneriate pentru proiecte regionale și orizontale în țările-membre, în următoarele domenii: agricultură, politici regionale, probleme de angajare și sociale. În multe țări-membre UE există posibilitatea finanțării de clustere sau obținerii unor proiecte de susținere a regiunilor din zonele de frontieră ale mai multor țări. Însă în țările-membre noi, precum Bulgaria și România, pot fi resimțite și unele obstacole privind acordarea finanțărilor din Uniunea Europeană, luând în considerare sumele modeste cu care contribuie aceste țări în bugetul european și necesitățile sporite de finanțare. Cu toate acestea, statele-membre și regiunile UE au acces la finanțare din Fondul Social European în cadrul unei perioade de programare de șapte ani. Actualul exercițiu de programare este preconizat pe perioada 2007-2013.

Problema finanțării întreprinderilor din Republica Moldova este destul de acută și se soluționează, de cele mai multe ori, prin apelarea la creditele bancare destul de costisitoare, defavorizând astfel activitatea antreprenorilor autohtoni. Cu toate acestea, se practică și alte tipuri de finanțări: în formă de investiții directe de capital, granturi, credite nerambursabile, subvenții, finanțări din cadrul

derivatives. Companies use these derivatives to protect against risks. The main types of derivatives are *options*, *forward contracts of “features”* and of *“forward”* type and the *“swap agreements”*.

Usually, the European Union is funding only those projects through which economic inequalities can be balanced, or in order to grant aid to certain community associations, regions, countries, industries disadvantaged population groups. Thus, direct funding for poorer regions in the European Union are facing the countries paying into the net funding (pay more to European Union than they receive back in grants). Companies must take advantage of “the european internal market”, and should not rely on funding received from member countries.

EU gives financial resources for companies not only from member countries, but often to those from countries that will become members. These funds are available to entrepreneurs in various forms: contributions to loans, credit lines grants, grants, etc.

Direct funding: European Union projects expect collaboration of various partners as universities, research institutions outside the universities and/ or industrial enterprises from several countries. The projects are jointly developed and submitted to the European Commission which will decide over granting aid, after a thorough and precise examination, made by a competent project manager.

Structural funds: are managed nationally. Countries announce the projects, in most cases, notification in advance of the expected number of participants in the project. Structural funds are used to reduce the development disparities between regions that supporting economic and social cooperation within the European Union.

European Council takes over funding by partnerships for regional and horizontal programs in member countries to the following areas: agriculture, regional policy, employment and social issues. In many EU countries there is the possibility of financing clusters, or to obtain supporting projects in areas of border regions of several countries. But in the new member countries, like Bulgaria and Romania can be also felt some obstacles on the granting of funding from the European Union considering the modest amounts contributed by these countries in the European budget and increased funding needs. However, member states and European regions have access to the European Social Fund, within a seven-year programming period. The current exercise in program is planned for 2007-2013.

Regarding the issue of financing the companies in Moldova, it is quite acute and is often solved by resorting to bank loans which are quite expensive, this disadvantaging the activity of local entrepreneurs. However, other types of financing are also practiced in the form of direct capital investment, grants, loans grants, subsidies, grants in certain projects, etc.,

anumitor proiecte etc., inclusiv cele parvenite din UE, dar și SUA, China și alte țări, în speranța că acestea vor contribui la dezvoltarea sectorului real și social al Republicii Moldova.

including those received from the EU and U.S., China and other countries hoping that they will contribute to the development of the real and social sectors of Moldova.

Bibliografie/ Bibliography

1. www.biblioteca-digitala.ase.ro
2. www.minfin.md
3. www.bnm.md
4. www.finantare.ro
5. www.worldbank.org

**IMPACTUL MIGRAȚIEI
INTERNATIONALE DE MUNCĂ
ASUPRA SITUAȚIEI
PERSOANELOR VÂRSTNICE DIN
REPUBLICA MOLDOVA
(REZULTATELE UNUI STUDIU
CALITATIV)**

Conf. univ. dr. Dorin VACULOVSKI, ASEM

Intensificarea proceselor migrației internaționale de muncă a determinat o creștere a numărului persoanelor de vârstă a treia, lăsate fără îngrijirea membrilor de familie, respectiv, o creștere a numărului de solicitări din partea persoanelor vârstnice față de sistemul de asistență socială, astfel încât acesta nu mai este în stare să facă față situației, ceea ce a condus și la înrăutățirea calității serviciilor sociale acordate. În contextul dat, studiul calitativ în baza căruia este scris articolul scoate în evidență mai multe soluții de îmbunătățire a măsurilor de politică socială, capabile să depășească situația dată.

Cuvinte-cheie: protecția socială a persoanelor vârstnice, servicii sociale

Protecția drepturilor și libertăților persoanelor vârstnice reprezintă un scop de bază al politicilor sociale ale oricărui stat, care se realizează în funcție de realitățile și particularitățile economice, sociale, culturale ale acestuia. Vorbind despre politica socială din Republica Moldova, ea, de asemenea, are în vizorul său persoanele de vârstă a treia, oferindu-le o gamă largă de servicii sociale, precum și un suport legislativ și instituțional dezvoltat.

Sistemul de protecție socială a persoanelor vârstnice se bazează pe doi piloni care funcționează pe principii diferite, și anume: sistemul de asigurare socială și cel de asistență socială.

Principalul grup de legi, axat pe protecția socială a persoanelor vârstnice, sunt legile care reglementează funcționarea sistemului de asigurări sociale. *Printre acestea trebuie menționate:*

- Legea nr. 489 din 08.07.1999 **privind sistemul**

**THE IMPACT OF
INTERNATIONAL LABOR
MIGRATION ON THE
SITUATION OF OLDER PEOPLE
IN THE REPUBLIC OF
MOLDOVA (THE RESULTS OF A
QUALITATIVE STUDY)**

**Assoc. Prof. PhD Dorin VACULOVSKI,
AESM**

Intensification of international labor migration processes resulted in an increase of the number of older persons left without care by family members, respectively, an increase of requests from elderly persons to social assistance system, so that system is no longer able to cope with the situation, fact that led to worsening the quality of provided social services. The context in which it is written, qualitative study article highlights several solutions to improve social policy measures capable to overcome the situation.

Key-words: social protection for the elderly, social services

Protection of rights and freedoms of older people is a basic goal of any State social policies which is carried out according to economic, social, cultural realities and peculiarities. The social policy of Moldova also has in sight elderly people, offering a wide range of social services and developing legal and institutional support. Social protection system for the elders is based on two pillars that work on different principles, namely social insurance system and social assistance.

The main groups of laws focused on social protection of the elderly are the laws governing the operation of social insurance. *Between them should be mentioned:*

- Law no. 489 from 08.07.1999 on **Social Insurance System** (Published: 01/06/2000)

- *public de asigurări sociale* (Publicată: 06.01.2000 în Monitorul Oficial nr. 1-4, art. nr. 2);
- Legea nr. 156 *privind pensiile de asigurări sociale de stat* (Adoptată: 14.10.98, în vigoare: 01.01.99);
- Legea nr. 324 din 07.10.2004 *pentru modificarea Legii nr. 156-XIV din 14 octombrie 1998 privind pensiile de asigurări sociale de stat* (Publicată: 15.10.2004 în Monitorul Oficial nr. 186, art. nr. 838);
- Legea nr. 437 din 27.12.1990 *cu privire la asigurarea cu pensii de stat în Republica Moldova* (Publicată: 27.12.1990 în Monitorul Oficial nr. 012).

Grupul de legi menționate mai sus au fost aprobate în contextul reformării sistemului de asigurări sociale de la sfârșitul anilor 90⁷, care deja nu mai făcea față situației și nu era în stare să asigure o protecție socială adecvată persoanelor în etate. Reformă sistemului de asigurări sociale a contribuit, realmente, la îmbunătățirea situației privind asigurarea cu pensii, iar pensiile, pe parcursul următorilor ani, înregistrau și anumite creșteri. Cu toate acestea, nu se poate spune că creșterile pensiilor din ultimii ani au atins nivelul minimului de existență, iar persoanelor vârstnice, prin sistemul de pensii, le este asigurat un trai decent.

Un alt grup de legi destinate protecției sociale ale persoanelor vârstnice sunt cele legate de asistența socială. Astfel, principala lege de domeniul dat este **Legea nr. 547 din 25.12.2003 a asistenței sociale** (publicată: 12.03.2004 în Monitorul Oficial nr. 042, art. nr. 249). Obiectivul de bază al prezentei legi constă în acordarea persoanelor aflate în dificultate, inclusiv a persoanelor vârstnice neajutate, a unei game largi de servicii sociale care le-ar asigura o anumită protecție socială. Printre principalele servicii sociale prevăzute de lege sunt: acordarea ajutoarelor materiale; acordarea compensațiilor nominative; prestarea unor servicii sociale la domiciliu persoanelor imobilizate, inclusiv psihologice; acordarea hranei gratuite prin intermediul cantinelor sociale, iar în unele cazuri, chiar și instituționalizarea persoanelor aflate în dificultate.

O altă lege care completează legea asistenței sociale este **Legea nr. 133 din 13.06.2008 cu privire la ajutorul social** (publicată: 30.09.2008 în Monitorul Oficial nr. 179, art. nr. 625). Această lege are drept scop reglementarea procesului de acordare a ajutorului social persoanelor aflate în dificultate.

În anul 2010, suportul legal al protecției sociale a persoanelor vârstnice a fost completat cu o nouă lege – **Legea nr. 123 din 18.06.2010 cu privire la serviciile sociale** (publicată: 03.09.2010 în Monitorul Oficial nr. 155-158, art. nr. 541. Data intrării în vigoare: 03.03.2011), lege elaborată în contextul implementării prevederilor Programului Național privind crearea sistemului integrat de servicii sociale pe anii 2008-2012. Legea în cauză prevede o nouă abordare a mecanismului de prestare a serviciilor sociale prin promovarea unei politici sociale comprehensive, prin evidențierea serviciilor sociale integrate, care cuprind toate categoriile de beneficiari.

in the Monitorul Oficial. 1-4 Art. no: 2);

- Law no. 156 on *State Social Insurance Pensions* (adopted: 10/14/98, effective: 1/1/99);
- Law no. 324 from 07/10/2004 *to amend Law no. 156-XIV from October 14, 1998 on State Social Insurance Pensions* (Posted: 15/10/2004 in the Monitorul Oficial no. 186 Art. no: 838);
- Law no. 437 from 27.12.1990 *on State pensions in the republic of Moldova* (published: 27/12/1990 in the Monitorul Oficial no. 012).

The above mentioned group of laws was approved in the context of social security system reform in the late 90 s, which no longer cope with the situation and was not able to provide adequate social protection for older people. Insurance reform in the late 90 s really helped to improve the situation regarding pensions, and over the next years they recorded some increases. However, we cannot say that pension increases from recent years have reached the minimum subsistence level and it was assured the decent living of elders through pension system.

Another group of laws concerning social protection of older people is the one related to social assistance. Thus, the main law in this domain is **Law no. 547 from 25.12.2003 on social assistance** (published: 03/12/2004 in the Monitorul Oficial no. 042 Art. nr.: 249). The main objective of this law consists in giving people that are in difficulty, including helpless elders, a wide range of social services that would ensure some social protection. The main social services provided by the law are: material aid, nominative compensations, the provision of social services at home to disabled persons, including psychological, providing free food through social canteens, and in some cases, even institutionalization of persons in difficulty.

Another law that complements social assistance law, is **Law no. 133 from 13.06.2008 on Welfare** (published: 30.09.2008 in the Monitorul Oficial no. 179, art. no.: 625). This law aims the regulation of the process of social aid to distressed people.

In 2010 the legal framework of social protection of elderly people was completed with a new law – **Law no. 123 from 18.06.2010 on Social Services** (Published: 03.09.2010 in the Monitorul Oficial no. 155-158 Art. nr. 541. Effective Date: 03/03/2011), law developed in the context of implementation of the National Program of creation of integrated social services for 2008-2012. This law provides a new approach to social service delivery mechanism by promoting a comprehensive social policy, by emphasizing integrated social services, which include all categories of

Protecția socială a persoanelor vârstnice neajutorate, ai căror copii sunt plecați la muncă peste hotare, este realizată în contextul prevederilor obiectivelor politicii sociale promovate de Republica Moldova pentru persoanele vârstnice, indiferent dacă copiii lor sunt plecați sau nu la muncă în străinătate.

Principalele repere actuale ale politicii sociale, axate pe persoanele în etate, inclusiv pentru acest grup social-vulnerabil, sunt reflectate în legislația în vigoare din R. Moldova, în Strategia Națională de Dezvoltare pe anii 2008-2011 (Legea nr. 295 din 21.12.2007, publicată în Monitorul Oficial nr. 18-20 din 29.01.2008), precum și în Planul Național privind crearea sistemului integrat de servicii sociale pe anii 2008-2012.

Printre altele, la acest capitol, *Strategia Națională de Dezvoltare presupune:*

- Oferirea de noi oportunități economice și sociale pentru segmentele vulnerabile ale populației, inclusiv prin îmbunătățirea eficienței și stabilității resurselor destinate asistenței sociale;
- Perfecționarea politicilor de asigurare socială, în special a sistemului de pensii.

Cu alte cuvinte, protecția socială pentru persoanele vârstnice vizează dreptul la protecția sănătății, la securitatea socială și medicală, dreptul de a beneficia de servicii sociale.

În același context, referindu-ne la vocația europeană a republicii noastre, protecția socială a persoanelor de vârstă a treia corelează și cu obiectivele politicii sociale promovate în țările europene, stipulate în **Carta Socială Europeană**. Astfel, articolul 23 al Cartei privitor la „*Dreptul persoanelor vârstnice la protecție socială*” vizează măsuri care să permită acestora să rămână membri deplin ai societății, cât mai mult timp posibil, prin intermediul: a) unor resurse financiare suficiente care să le permită să ducă o existență decentă și să participe activ la viața publică, socială și culturală; b) difuzării informațiilor privind serviciile și facilitățile disponibile pentru persoanele vârstnice și posibilităților de a recurge la acestea. Măsurile trebuie, de asemenea, să permită persoanelor în etate să aleagă liber propriul stil de viață și să ducă o existență independentă în mediul lor obișnuit, atâta timp cât doresc și cât acest lucru este posibil, prin: a) punerea la dispoziție a unor locuințe corespunzătoare nevoilor acestora și a stării lor de sănătate sau sprijin adecvat în vederea amenajării locuinței; b) îngrijirea sănătății și servicii pe care starea acestora le impune. În fine, măsurile trebuie să garanteze persoanelor vârstnice, care trăiesc în instituții, o asistență corespunzătoare în privința vieții private și participarea la determinarea condițiilor de viață aici¹.

Fără îndoială, aceste cerințe conturează un standard maxim, care nu este atins încă nici de țările cele mai dezvoltate. Cu toate acestea, trebuie menționat faptul că, în conformitate cu noile repere ale Strategiei Naționale de Dezvoltare pentru anii 2008-2011, noul conținut al politicilor de protecție socială a persoanelor vârstnice este

beneficiaries.

Social protection of helpless elderly people, whose children left to work abroad is made in the context of the social policy objectives pursued by the Republic of Moldova for the elders, regardless their children are left or not to work abroad.

The main items of current social policy focused on the elders, are reflected in the Moldova's effective legislation, the National Development Strategy for 2008-2011 (Act no. 295 of 21.12.2007, Monitorul Oficial nr. 18 to 20 from 29.01.2008) and the National Plan of creation of integrated social services system for 2008-2012.

Among others, related this chapter, *National Development Strategy includes:*

- Providing new economic and social opportunities to vulnerable segments of population, including the improvement of the efficiency and stability of social assistance resources;
- Improvement of social insurance policies, in particular the pension system.

In other words, social protection for the elders covers the right to health protection, social security and health, the right to receive social services.

In the same context, with reference to Moldova's European vocation, social protection of the elders correlates with social policy objectives pursued in European countries, provided in the **European Social Charter**. Thus, Article 23 of the Charter, regarding the “*Right of elderly persons to social protection*” aims measures to enable older persons to remain full members of society as much as possible, through: a) sufficient financial resources to enable them to lead a decent life and participate actively in public, social and cultural life; b) dissemination of information on services and facilities available for elders and possibilities to use them. Measures should also allow older people to freely choose their own lifestyle and to lead independent lives in their familiar surroundings as long as they wish and that is possible by: a) providing decent housing, appropriate with their needs and health or an adequate support for the adaptation of their housing; b) health care and services adequate to their situation. Finally, the measures must guarantee to elderly persons who live in institutions an appropriate support in terms of privacy and the participation in determination of the living conditions in the institution.

Undoubtedly, these requirements shape a highest standard, but which is not reached by most developed countries. However, it should be noted that under new guidelines of the National Development Strategy for 2008-2011, the new content of social protection policies for the elders is

¹ Ana Bălașa „*Protecția socială a persoanelor vârstnice în România*”, Calitatea vieții, XIV, nr. 1, 2003

destul de apropiat de cel al politicilor sociale europene, fiind axat, în primul rând, pe incluziunea socială, astfel încât politicile sociale să fie capabile să asigure un grad înalt al coeziunii sociale atât la nivel de comunitate, în particular, cât și la nivel de țară, în general.

În ceea ce privește politica de ocrotire a sănătății pentru persoanele vârstnice, trebuie menționat faptul că și aceasta prevede un acces garantat, nediscriminatoriu la o asistență medicală, indiferent de situația materială a persoanei.

Totodată, evoluția evenimentelor de ordin economic și social de ultimă oră a scos în evidență mai multe probleme legate de asigurarea unei protecții sociale adecvate persoanelor în etate, astfel încât cadrul legal existent, dar și posibilitățile economice și instituționale nu sunt în stare să facă față situației create. Pe de o parte, procesele de îmbătrânire ale populației au condus la o creștere semnificativă a numărului persoanelor de vârstă a treia (adică a beneficiarilor sistemului de asigurări sociale). Pe de altă parte, intensificarea proceselor migrației internaționale de muncă au condus la diminuarea drastică a numărului contribuabililor la sistemul de asigurări sociale, compromițând astfel funcționarea normală a sistemului de asigurări sociale – principalul pilon al sistemului de protecție socială a persoanelor vârstnice, funcția căruia este asigurarea acestui grup de persoane un nivel al veniturilor adecvat, necesar pentru un trai decent. Situația dată a condus la compromiterea posibilității îmbunătățirii calității vieții persoanelor vârstnice prin majorarea graduală a pensiilor (așa cum se proceda în primii ani după reforma sistemului de asigurări sociale), atât de necesară pentru necesitățile specifice vârstei lor.

Intensificarea proceselor migrației internaționale de muncă a determinat și o altă problemă majoră, legată de persoanele vârstnice. Este vorba despre creșterea numărului persoanelor de vârstă a treia, lăsate fără îngrijirea membrilor de familie. Situația dată a condus la creșterea numărului de solicitări din partea persoanelor vârstnice față de sistemul de asistență socială, astfel încât sistemul nu mai este în stare să facă față situației, ceea ce a condus și la înrăutățirea calității serviciilor sociale acordate.

În contextul dat, pentru găsirea unor soluții eficiente de depășire a situației, în cadrul Universității de Stat din Moldova, în parteneriat cu „Agenția Cehă pentru Dezvoltare și Organizația Internațională pentru Migrațiune”, a fost realizat studiul calitativ „Necesitățile specifice ale copiilor și vârstnicilor lăsați fără îngrijirea membrilor de familie plecați peste hotare”.

Studiul a arătat că persoanele vârstnice neajutorate, ai căror copii sunt plecați la muncă peste hotare, ca grup social-vulnerabil specific a devenit atât de numeros, încât se poate spune despre necesitatea implementării unui suport legal suplimentar care le-ar asigura protecția socială necesară și adecvată printr-o gamă de servicii sociale speciale pentru această categorie de persoane vulnerabile. În acest caz, problemele lor nu ar consta atât în insuficiența veniturilor, grație remitențelor pe care ei le primesc de la copiii plecați (cu toate că există și cazuri ieșite din comun, când

quite close to that of European social policy, been focused firstly, on social inclusion, so that social policies should be able to provide a high degree of social cohesion both at community level and at country level in general.

In terms of health care policy for older persons, it should be noted that it provides guaranteed access, non-discriminated in healthcare, regardless of financial situation of the person.

However, the development of last economic and social events revealed several problems related to insurance of adequate social protection of older people, so that the existing legal frame, institutional and economic opportunities unable to cope with the situation. On the one hand, the processes of aging of the population have led to a significant increase in the number of older people (i.e. beneficiaries of the social security system). On the other hand, intensification of international labor migration has led to drastic reduction of the number of contributors to social security system, thus compromising the normal functioning of the social insurance system – the main pillar of social protection for the elders, whose function is to ensure an adequate level of income to this group of people, needed for decent living. This situation led to compromising the potential growth of the quality of life of older by gradual pension retirement increasing (as do the first years after welfare reform), so necessary for the specific needs of their age.

Intensification of international labor migration processes caused another major problem related to the elders. It's about increasing the number of older people left without care by family members. This situation led to an increase in requests from the elders to social assistance system, so that the system is not able to cope with the situation, which led to worsening of the quality of the provided social services.

In this context of finding efficient solutions to overcome the situation, the State University of Moldova, in partnership with “Czech Agency for Development and International Organization for Migration” conducted a qualitative study titled “*The specific needs of children and elderly members left without family care who are abroad*”.

The study showed that the helpless elders, whose children are left to work abroad, as a specific vulnerable group became so large that it can be said about the need to implement an additional legal support that would ensure the necessary and appropriate social protection through a range of special social services for this vulnerable category. In this case, their problems will consist not in insufficient revenues, thanks to remittances that they receive from the left children (although there are several cases when the elders are left without care and no source of income) as in need of social

persoanele vârstnice sunt lăsate și fără îngrijire, și fără surse de existență), cât în necesitatea unor servicii sociale la domiciliu, servicii de ordin psihologic sau care le-ar depăși insuficiența de comunicare, atât de importantă pentru ei.

Problema prestării serviciilor sociale acestei categorii de persoane este determinată și de insuficiența, din cadrul centrelor de asistență socială din localități, a resurselor umane, financiare și instituționale necesare, care ar face față satisfacerii necesităților unor astfel de servicii. Or, serviciile sociale de acest fel sunt prestate, deocamdată, de instituțiile de stat (rețeaua de asistenți sociali comunitari) și, într-o măsură mai modestă, de reprezentanții societății civile.

Aici poate fi menționată și calitatea insuficientă a serviciilor medicale prestate acestei categorii de persoane. Or, persoanele vârstnice necesită o asistență medicală cu mult mai frecvență decât alte categorii de persoane vulnerabile. O asemenea situație se poate întâmpla și din cauza volumului mare de lucru al medicilor de familie.

În situația în care calitatea serviciilor sociale prestate de instituțiile de stat lasă de dorit, ca soluție, este binevenită instituirea unor organizații private similare, care ar oferi servicii sociale persoanelor vârstnice contra plată, astfel încât acestea, dacă au posibilitate, să apeleze și la servicii sociale private. O asemenea practică există deja în țările dezvoltate. Dar aici apare o problemă, deoarece prestarea serviciilor sociale private nu sunt acoperite cu un suport legal adecvat. Pe de altă parte, și atitudinea populației față de acest gen de activitate este, deocamdată, negativă. Astfel, dacă cetățenii moldoveni sunt gata să presteze asemenea servicii în străinătate, ei nu sunt gata să le presteze acasă, în Republica Moldova:

Faptul că în R. Moldova nu există o rețea de instituții private bine dezvoltată, care să presteze servicii sociale persoanelor vârstnice, generează anumite dificultăți suplimentare în procesul de dezvoltare a serviciilor sociale pentru persoanele vârstnice neajutate.

În același context, se poate menționa și activitatea insuficientă a reprezentanților societății civile sau a organizațiilor de voluntariat în prestarea serviciilor sociale pentru persoanele vârstnice a căror copii sunt plecați la muncă peste hotare. Cu toate că la nivel de republică există mai multe organizații non-guvernamentale, care se preocupă de acest gen de activitate, la nivel de localități situația lasă mult de dorit.

Sunt cazuri în care prestarea serviciilor sociale persoanelor vârstnice neajutate este efectuată prin intermediul diverselor confesiuni religioase sau comunități naționale (de ex., comunitatea baptiștilor, catolicilor sau a evreilor, armenilor etc.). Atunci se observă că aceasta are loc în funcție de apartenența persoanei vârstnice la confesiunea sau la comunitatea națională. Totodată, vorbind despre activitățile de voluntariat în prestarea serviciilor sociale persoanelor vârstnice neajutate, se poate constata că nici cultura mișcării de voluntariat nu este răspândită în măsura necesară, nici suportul legal referitor la voluntariat nu este bine dezvoltat.

Pomind de la faptul că situația persoanelor vârstnice neajutate, ai căror copii sunt plecați peste hotare a devenit,

services at home, psychological services or services that would exceed the lack of communication, so important for them.

The problem of social service performing for this category of people is determined by insufficiency in the towns of social centers of human, financial and institutional resources, that would meet the needs of such services. However, such social services are still provided by public institutions (community network of social workers), and a more modest extent civil society representatives.

In this context can be specified and the insufficient quality of medical services for this category of people. However, elders require much more frequent healthcare services than other categories of vulnerable people. Such a situation can happen due to heavy workload of family doctors.

If the quality of social services offered by state institutions is poor, the solution is the establishment of similar private organizations that would provide paid social services for older people, so that they, if possible, can call to private social services too. Such a practice exists in developed countries. The problem is due to the fact that private social services are not covered with adequate legal support. On the other hand, the attitude of people towards this type of activity is still negative. Thus, if the Moldovan citizens are ready to provide such services abroad, they are not ready to perform them at home in Moldova.

The fact that in Moldova there is no well-developed network of private institutions that provide social services for elderly people, generates additional difficulties in the development of social services for helpless older people.

In the same context, one can mention the insufficient activity of civil society or voluntary organizations in providing social services for older people whose children are left to work abroad. Although, at country level there are several non-governmental organizations concerned in this type of activity, but at level of localities situation leaves much to be desired.

There are cases when social services for helpless older people are made through various religious denominations and national communities (e.g. Community Baptists, Catholics, Jews, Armenians, etc.). In this case we see that social services takes place according to the membership of elders to the confession or national community. Also, speaking of volunteering in helpless elders' social services, it is clear that nor voluntary movement culture isn't widespread so much, nor legal support on volunteering is not developed.

Given the fact that the situation of helpless older people whose children are abroad became, indeed, a major social problem, it requires

într-adevăr, o problemă socială majoră, ea necesită implementarea anumitor măsuri suplimentare de ordin legal și instituțional. Astfel, una din aceste măsuri (ca element de politică migrațională) ar fi **obligarea (sau motivarea) persoanelor care pleacă la muncă peste hotare să pună la evidență părinții neajutorați în cadrul instanțelor competente** (primărie, serviciul de asistență socială comunitară etc.), tot așa cum sunt puși la evidență copiii.

Totodată, realizarea unei astfel de măsuri este dificilă, deoarece, conform Constituției Republicii Moldova și a legislației în vigoare, orice cetățean are dreptul la libera circulație, indiferent dacă a „aranjat” situația părinților săi neajutorați sau nu. Pe lângă acestea, și „problema migrației ilegale”, care a căpătat proporții necontrolate, complică și mai mult monitorizarea persoanelor vârstnice neajurate. Pe de altă parte, ar fi binevenită și impunerea prin lege și a responsabilității copiilor față de părinții săi vârstnici neajutorați fie prin măsuri de ordin fiscal, fie de ordin administrativ.

În acest context, apare necesitatea în elaborarea și implementarea unor pârghii noi, motivatorii și eficiente, astfel încât, pe de o parte, acestea să nu lezeze libertățile fundamentale ale persoanelor privind dreptul la libera circulație, iar, pe de altă parte, persoanele neajurate să nimerescă realmente în vizorul asistenților sociali comunitari și să beneficieze de serviciile sociale necesare. Este vorba, în primul rând, despre măsurile de sensibilizare a opiniei publice, dar și de „educare” a persoanelor care pleacă la muncă peste hotare vis-à-vis de situația persoanelor vârstnice lăsate fără îngrijire.

O altă propunere care ar contribui la soluționarea problemelor persoanelor neajurate, ai căror copii sunt plecați peste hotare, ar fi dezvoltarea și diversificarea serviciilor sociale integrate, astfel încât acestea să poată satisface toate *necesitățile specifice* ale acestei categorii de persoane, în special cele neeconomice. Or, suportul legal pentru o asemenea măsură deja există. Legea cu privire la serviciile sociale nr. 123 a fost aprobată la 18.06.2010 și a fost implementată la 03.03.2011. Problema ar consta în aplicarea corectă a legii în cauză.

Una din propunerile de ordin legal, care ar ameliora situația persoanelor vârstnice neajurate, ai căror copii sunt plecați peste hotare, ar fi legalizarea și dezvoltarea serviciilor sociale private. Recent, în Republica Moldova instituții private care ar presta servicii sociale la domiciliu cu plată sunt destul de puține. Iar dezvoltarea unor asemenea servicii necesită atât suportul legal adecvat, cât și pregătirea societății pentru astfel de servicii.

În același context, poate fi menționată și dezvoltarea cadrului legal pentru organizațiile non-guvernamentale sau a celor de voluntariat, răspândirea cărora la nivel de comunitate este extrem de insuficientă. Este nevoie de un cadru legal adecvat, care ar facilita crearea de parteneriate între diverșii actori sociali, implicați în activitatea de protecție socială a persoanelor vârstnice, care ar identifica, în mod concret, cu surse financiare și alte surse necesare pentru realizarea acestor activități. Or, aceste parteneriate s-ar înscrie armonios în procesul de dezvoltare comunitară a

implementation of additional legal and institutional measures. Thus, one of these measures (as part of migration policy) should be **ordering (or motivation) of persons who leave to work abroad to make out helpless parents in the responsible courts** (primary, community social service, etc.), same like children are put on record.

However, implementation of such measures is difficult, because according to the Moldovan Constitution and legislation in force any citizen has the right to free movement, whether he “arranged” his parents helpless situation or not. In addition, “illegal migration problem” has taken proportions, which further complicates the problem of uncontrolled monitoring helpless elders. On the other hand, would be also welcome, the enforcement by law of the responsibility of helpless elders’ children or by fiscal or by administrative measures.

In this context, there is a need to development and implementation of new leverage, effective and motivators so that, on the one hand, not to harm the fundamental freedoms of persons on the right of free movement, and on the other hand, really hit the helpless people in the focus of community social workers to receive necessary social services. It is primarily about public awareness measures, but also to “educate” the people who leave to work abroad vis-à-vis the situation of older people left without care.

Another proposal that could contribute to solving problems of helpless people whose children are abroad, is the development and diversification of integrated social services so that they can meet all the specific needs of this category of people, especially non-economic ones. However, legal support for such a measure already exists. Law on social services no. 123 was approved on 18.06.2010 and will be implemented from 03.03.2011. The problem would be the correct application of the law in question.

One of the proposals of legal order that could improve genuinely the helpless situation of older people whose children are abroad is to legalize and privatize social services. Currently in Moldova are very few private institutions that provide paid social services at home. And development of such services requires on the one hand adequate legal support, and on the other hand preparing the society for such services.

In the same context can be also cited, the development of legal framework for NGOs or volunteering spread extremely insufficient at community level. It requires an adequate legal framework that could facilitate the creation of partnerships between various stakeholders involved in the welfare of the elders, who would identify specifically financial and other sources required for these activities. However, these partnerships would

localităților din R. Moldova și asigurare a unui grad înalt de coeziune socială.

Schimbările de ordin legal, menționate mai sus, ar conduce și la schimbarea statutului asistentului social comunitar, care este responsabil de promovarea obiectivelor de politică socială la nivel de comunitate. Astfel, asistentul social va deveni principalul factor de decizie la nivel de comunitate în coordonarea prestării serviciilor sociale persoanelor vârstnice neajutorate atât de subdiviziunile proprii, cât și de alți parteneri sociali, precum organizațiile private, reprezentanții societății civile sau voluntarii. Tot în competența asistenților sociali comunitari va fi și acreditarea prestatorilor de servicii sociale, menționați mai sus, precum și controlul calității serviciilor sociale prestate. Cu toate acestea, problema insuficienței resurselor financiare rămâne, deocamdată, nerezolvată.

Intensificarea migrației internaționale de muncă din Republica Moldova, din ultimii ani, a scos în evidență mai multe probleme atât de ordin economic, cât și social. În plus, beneficiile obținute de populație în calitate de remitențe din urma migrației, care realmente au contribuit la îmbunătățirea calității vieții, pot fi menționate și problemele majore de ordin social, care se manifestă nu numai prin compromiterea securității sociale a persoanelor neajutorate, lăsate fără îngrijirea membrilor de familie. Studiul a arătat că migrația internațională de muncă a afectat grav înseși relațiile copii-părinți, relațiile dintre membrii societății, fapt ce poate conduce la compromiterea coeziunii sociale sau, în cel mai rău caz, la dezintegrarea societății.

Din acest considerent, depășirea efectelor negative ale fenomenului migrației internaționale de muncă necesită o intervenție promptă din partea statului, care s-ar concretiza, în primul rând, în „însănătoșirea” economiei, în crearea noilor locuri de muncă productive, care să le asigure membrilor societății un trai decent și să-i demotiveze să plece peste hotare în căutarea norocului, iar, în al doilea rând, prin crearea unor mecanisme noi de securitate socială, capabile să consolideze coeziunea socială atât la nivel de țară, cât și de localitate și să asigure o dezvoltare comunitară durabilă.

În ceea ce privește asigurarea protecției sociale a persoanelor vârstnice neajutorate, ai căror copii sunt plecați peste hotare, rezultatele cercetării au scos în evidență următoarele forme de suport care ar putea depăși situația critică vis-à-vis de acest subiect:

- **Ajustarea cadrului legal existent.** În acest context, pot fi menționate următoarele recomandări:
 - ✓ obligarea (sau motivarea) persoanelor care pleacă la muncă peste hotare să pună la evidență părinții neajutorați în cadrul instanțelor competente (primărie, serviciul de asistență socială comunitară etc.);
 - ✓ impunerea prin lege a responsabilizării copiilor față de părinții lor vârstnici neajutorați fie prin măsuri de ordin fiscal, fie prin măsuri de ordin administrativ;
 - ✓ implementarea suportului legal care ar

fall harmonious in community development process from Moldova's localities and will ensure a high degree of social cohesion.

Legal changes mentioned above would also lead to changing the status of Community social worker who is responsible for the promotion of social policy at the community level. Thus, the social worker will become the main decision-maker at community level that coordinates the provision of social services of helpless elders as by their subdivisions as well as by other social partners and private organizations, civil society representatives or volunteers. In the power of community social workers, will also be the accreditation of social service providers mentioned above, as well as quality control of social services.

However, the problem of insufficient financial resources is still unresolved. Intensification of international labor migration in Moldova in recent years has highlighted several problems, both economic and social. In addition to the population benefits as a result of remittances from migration, which really helped to improve the quality of life, can be listed the major social problems which occur not only by compromising the social security of people left helpless without the care of family members. The study showed that international labor migration very seriously affected child-parent relations, relations between members of society, which can lead to compromise social cohesion or in the worst case, the disintegration of society.

For this reason, overcoming of the negative effects of international labor migration requires prompt intervention by the state that would result, first, in the economic recovery, in the creation of new productive jobs that will ensure decent living to society members and de-motivating them to go abroad in search of fortune, as well as creation of new social security mechanisms able to strengthen social cohesion both at country and local level and ensure sustainable community development.

With regard to social protection of older helpless people whose children are abroad, research results revealed the following forms of support which really could exceed the critical situation vis-à-vis this issue:

- **Adjusting the existing legal framework.** In this context may be mentioned the following recommendations:
 - ✓ ordering (or motivation) the persons who leave to work abroad to make out helpless parents in the responsible courts (primary, community social service etc.);
 - ✓ imposing by law the responsibility of children towards helpless elderly parents by fiscal or administrative measures;
 - ✓ providing the legal support that will ensure the implementation of the development of

- asigura dezvoltarea unor mecanisme viabile de identificare a nevoilor persoanelor vârstnice neajutate, ai căror copii sunt plecați la muncă peste hotare;
- ✓ crearea și implementarea suportului legal adecvat care ar conduce la dezvoltarea și diversificarea serviciilor sociale integrate, astfel încât acestea să poată satisface toate *necesitățile specifice* ale acestei categorii de persoane, în special cele neeconomice. În acest context, poate fi menționată Legea cu privire la serviciile sociale nr. 123, aplicarea corectă a căreia poate realmente depăși această situație critică;
 - ✓ crearea unui cadru legal care ar contribui la constituirea organizațiilor private axate pe prestarea serviciilor sociale private persoanelor vârstnice neajutate;
 - ✓ dezvoltarea cadrului legal, care ar conduce la activizarea organizațiilor nonguvernamentale sau a celor de voluntariat, care s-ar ocupa de prestarea serviciilor sociale persoanelor vârstnice neajutate, în special la nivel de localitate.
- **Sensibilizarea opiniei publice vis-à-vis de situația persoanelor vârstnice, ai căror copii sunt plecați la muncă peste hotare.** Activitățile de sensibilizare a opiniei publice presupun implicarea, în primul rând, a societății civile, a instituțiilor mass-media, precum și a altor actori sociali în răspândirea spoturilor publicitare, informarea opiniei publice vis-à-vis de situația reală legată de această problemă socială.
- **Consolidarea și dezvoltarea parteneriatelor sociale.** Aplicarea unor măsuri viabile de implicare a membrilor întregii societăți în crearea parteneriatelor sociale, axate pe depășirea problemelor legate de protecția socială a persoanelor vârstnice neajutate. În acest caz, este binevenită și experiența internațională referitoare la această problemă.
- viabile mechanisms for identifying the needs of helpless elderly people, whose children are left to work abroad.
- ✓ creating and implementing the appropriate legal support that would lead to the development and diversification of integrated social services so that they can meet all the *specific needs* of this category of people, especially non-economic ones. In this context, may be mentioned the law on social services no. 123, correct application of which can really overcome this critical situation.
 - ✓ creating and implementing of legal framework that would contribute to the development of private organizations focused on social services regarding the elders' helpless.
 - ✓ developing the legal framework that would lead to activation of non-governmental organizations or volunteering concerned with social services for helpless elderly people, especially at local level.
- **Raising public awareness regarding situation of older people whose children are left to work abroad.** Public awareness activities involve the first, and foremost, civil society, media institutions and other social actors in the spread of commercials, the information of public about real situation in this social issue.
- **Strengthening and developing social partnerships.** Application of sustainable measures of involvement of society members in the creation of social partnerships focused on overcoming the problems of social protection of older helpless people. In this case, is welcomed the international experience concerning this issue too.

INDICATORII COMPETITIVITĂȚII INTERNAȚIONALE A MĂRFURILOR ȘI COMPARAREA DATELOR STATISTICE ÎN COMERȚUL EXTERIOR

Conf. univ. dr. Larisa DODU-GUGEA, ASEM

Procesul de competitivitate ne arată interdependența dintre relațiile economice interne și externe. Acestea se limitează adesea la comparația performanțelor globale și sectoriale ale națiunilor pe baza comerțului exterior. Comerțul exterior este unul din cei mai importanți indicatori ai competitivității internaționale a unei națiuni. Acesta reflectă domeniile în care produsele unei economii sunt competitive. Legătura directă dintre creșterea exporturilor și creșterea economică este concludentă, mai ales pentru o economie mică de dimensiunile R.Moldova.

Analiza exportului și importului se poate realiza din punct de vedere valoric, cantitativ și de preț. O importanță mai mare o are viziunea dinamică – cunoașterea evoluției raportului, rezultatul efortului de perfecționare.

Indicatorii statistici, după modul de obținere și rolul lor în cercetarea statistică, se divizează în două mari categorii:

indicatorii absoluți (sau mărimi absolute) sunt obținuți în urma observării și centralizării și exprimă nivelul de dezvoltare a fenomenului, caracterizându-l din punct de vedere calitativ și cantitativ, la modul cel mai general;

indicatorii derivați sunt obținuți prin comparații, abstractizări și generalizări ale mărimilor absolute și au scopul de a evidenția trăsăturile esențiale ale exportului și importului de mărfuri și a face posibilă analiza acestor trăsături. *Aceștia se clasifică în:*

- mărimi relative;
- mărimi medii;
- indicatori ai variației;
- indici;
- indicatori ce caracterizează corelația.

Prima metodă de obținere a indicatorilor derivați este compararea datelor; aceasta se poate face prin metoda balanței sau prin raportare.

Metoda balanței constă în înregistrarea separată a nivelelor importurilor și exporturilor, grupate după aceleași criterii: țara parteneră, modalitatea de plată, tipul mărfii etc., sau având același obiect și compararea nivelelor totalizate ale acestora. Utilizând această metodă, se vor calcula următorii indicatori ai comerțului exterior:

➤ **soldul balanței comerciale (S):**

INDICATORS OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS AND COMPARISON OF STATISTICAL DATA IN FOREIGN TRADE

Assoc. Prof. PhD Larisa DODU-GUGEA, AESM

The competitive process shows the interdependence between internal and external economic relations. These comparisons are often limited to global and sectoral performance of nations on foreign trade. Foreign trade is one of the most important indicators of international competitiveness of a nation. It reflects the areas of the economy where the products are competitive. Direct link between export growth and economic growth is conclusive, especially for a small economy as of the Republic of Moldova.

The analysis of exports and imports can be performed in terms of value, quantity and price. A greater importance has the dynamic vision – knowledge of the ratio evolution development, the result of the improvement effort.

Statistical indicators, according to the way of obtaining them and their role in the statistical research, are divided into two broad categories:

absolute indicators (or absolute values) are derived from observation, centralization and express the level of development of the phenomenon, characterizing it qualitatively and quantitatively, in a very general way;

derived indicators are obtained through comparison, abstraction and generalization of absolute values and have the goal to highlight the essential features of exports and imports of goods and to enable analysis of these traits. *They are classified into:*

- relative size;
- medium size;
- indicators of change;
- indices;
- indicators that characterize the correlation.

The first method of obtaining the derived indicators is to compare the data; this can be done by the balance method or by reference.

The balance method consists from separate record of the imports and exports level, grouped by the same criteria: the partner country, payment method, type of goods, etc., or on the same subject and the comparison of their aggregated levels. Using this method will be calculated the following indicators of foreign trade:

➤ **trade balance (S):**

$S = E - M$,
unde: E – exportul de mărfuri; M – importul de mărfuri. Soldul balanței comerciale poate fi: activ – $E > M \Rightarrow$ balanță activă sau excedentară, nul – $E = M \Rightarrow$ balanță echilibrată; pasiv – $E < M \Rightarrow$ balanță pasivă sau deficitară.

În funcție de sursa datelor, deosebim:

- balanță comercială vamală: datele provin din evidențele vamale;
- balanță comercială bancară: datele provin din evidențele bancare.

Drept exemplu poate servi tabelul nr. 1, în care este prezentată balanța comercială a Republicii Moldova pe anul 2009, după datele grupate pe țări, exprimate în mln. dolari SUA.

$S = E - M$
where: E – export of goods, M – import of goods. Trade balance can be: active – $E > M \Rightarrow$ active or surplus balance, zero – $E = M \Rightarrow$ equilibrated balance; passive – $E < M \Rightarrow$ passive or deficit balance.

Depending on the data source we distinguish:

- customs trade balance: the data coming from customs records;
- bank trade balance: the data coming from bank records.

As an example is table 1, in which is listed the trade balance of Moldova for 2009, according to the information grouped by country, the data is expressed in million US dollars.

Tabelul 1/Table 1

Comerțul exterior al Republicii Moldova pe țări CSI și UE, anul 2010/
Foreign trade of the Republic of Moldova by CIS and EU countries, 2010

| | Comerț exterior/ Foreign trade (E+M), mln. USD | Export/ Export (E), mln. USD | Import/ Import (M), mln. USD | Soldul/ Balance (S), mln. USD | Gradul de acoperire a importului prin export/ Coverage of import by export, % |
|---|---|------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|--|
| Total/Total | 5396.8 | 1541.5 | 3855.3 | -2313.8 | 40.0 |
| din care/ form which: | | | | | |
| în țările CSI/ in CSI countries | 1880.9 | 624.0 | 1256.9 | -632.8 | 49.6 |
| în țările UE/ in the EU countries | 2433.2 | 728.9 | 1704.2 | -975.3 | 42.8 |
| în alte țări/ in other countries | 1082.7 | 188.5 | 894.2 | -705.7 | 21.1 |

Sursă: calcule de autor, datele BNS / Source: calculations made by the author based on BNS data

Din tabelul nr. 1 se observă că soldul balanței comerciale a R. Moldova în anul 2010 a fost pasiv, deci republica în acest an a avut o balanță comercială deficitară.

Următoarea categorie a indicatorilor statistici ai comerțului exterior o reprezintă **mărimile relative**. Aceste mărimi, spre deosebire de cele absolute, indică semnificația nivelului concret al comerțului exterior pentru economia țării. Indicatorii din această categorie se obțin ca raport între mărimile absolute și alți indicatori, în funcție de care trebuie caracterizat comerțul exterior, și pot fi exprimați în coeficienți, procente sau promile.

Mărimile relative, în funcție de scopul lor și de aspectul evidențiat, se clasifică în:

➤ **mărimi relative de structură**

Aceste mărimi arată cota-parte a unităților sau grupelor de unități în colectivitatea totală și sunt numite **ponderi** sau **greutăți specifice** și se determină după formula:

$$g_i = \frac{x_i}{\sum x_i} \cdot 100$$

Table 1 reveals that the trade balance of Moldova in 2010 was passive, so in that year the Republic of Moldova had a deficit trade balance.

The next category of statistical indicators of foreign trade is the **relative sizes**. These sizes, unlike the absolute ones, indicate the significance of trade specific to the country's economy. Indicators in this category are obtained as the ratio between absolute values and other indicators, according to which is characterized the foreign trade, and can be expressed as ratios, percentage or per thousand.

Relative sizes, depending on their scope and the emphasized aspect are classified in:

➤ **structure relative sizes**

These ratings indicate the share of units or groups of units in the total and are called **weights** or **specific weights** and are determined by the formulae:

$$g_i = \frac{x_i}{\sum x_i} \cdot 100$$

Graficul din figura 1 prezintă ponderile importurilor și exporturilor din perioada 2001-2010, exprimate în procente față de volumul total al comerțului exterior.

The graph in figure 2 shows the share of imports and exports during 2001-2010 expressed in percentage of total trade:

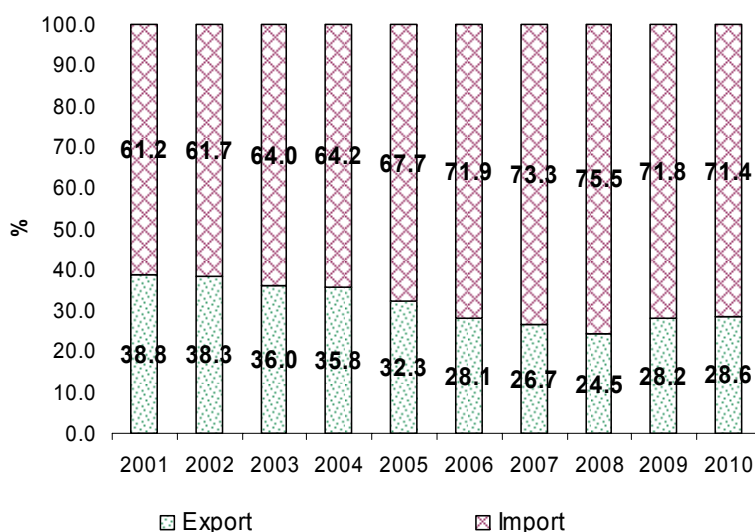


Figura 1. Ponderea exportului și importului în comerțului extern al Republicii Moldova/

Figure 1. The share of exports and imports in foreign trade of the Republic of Moldova

Sursa: elaborată de autor în baza datelor BNS/ Source: Elaborated by author on the bases of NBS data

Datele figurii 1 arată că tendința crește, când importul depășește exportul, cota importului în comerț exterior este 2/3 din volumul total al comerțului exterior.

Un alt indicator statistic din această categorie este **rata contribuției la variația fluxurilor comerțului exterior**, ce reflectă aportul adus de marfa dată i la modificarea volumului total al comerțului exterior al țării într-o perioadă dată și se determină din relația:

$$R_c = \frac{\Delta_i}{\sum \Delta_i} 100,$$

unde: Δ_i – sporul înregistrat la exportul/importul mărfurilor din categoria i , în perioada studiată;

$\sum \Delta_i$ – sporul total înregistrat în această perioadă.

Acest indicator se mai aplică și la analiza modificărilor în repartitia teritorială, atât la nivel macro, cât și microeconomic.

Tot din această categorie fac parte:

➤ **indicele distribuției geografice (IDG)** – coeficient de concentrare teritorială, care reflectă gradul de dependență a economiei unei țări de piețele partenere, totodată exprimând nivelul de dezvoltare economică a țării date. Acest indice se calculează, pentru exportul și importul de mărfuri, prin raportul dintre comerțul exterior aferent unei zone și volumul total al comerțului exterior dintr-o perioadă; cu cât valoarea sa este mai apropiată de zero (IDG \rightarrow 0) cu atât exportul, respectiv importul, este mai uniform repartizat, ponderile țărilor partenere sunt relativ mici, fiind numeroase și dependența economiei naționale de țara parteneră este de

The data from figure 1 show that there is an increase in tendency when imports exceed the export; the import share in foreign share is two thirds of total foreign trade.

Another statistical indicator from this category is **the contribution rate to the variation of foreign trade flows**, which reflects the contribution of the product i to the modification of the total volume of the country's foreign trade in a given period and is determined by the relationship:

$$R_c = \frac{\Delta_i}{\sum \Delta_i} 100,$$

where: Δ_i – registered growth in export / import of goods in the category i during the studied period;

$\sum \Delta_i$ – total growth registered during this period.

This indicator is also applied to changes in the territorial distribution analysis at both macro and levels.

This category also includes:

➤ **geographical distribution index (GDI)** – territorial concentration coefficient, which reflects the economic dependence on partner country markets, while expressing the country's economic development data. This index is calculated for the export and import of goods, the ratio of foreign trade zones for a total volume of foreign trade in a period, the more its value is closer to zero (IDG \rightarrow 0) the respective export/import is more evenly distributed, partner countries have relatively small weights, being

asemenea mică, iar economia națională este bine dezvoltată. Numărul mare de parteneri, deci și aria extinsă a comerțului exterior diminuează riscul dependenței economiei naționale de comportamentul partenerilor străini. Totodată, apare riscul scăderii eficienței comerțului exterior printr-o utilizare necorespunzătoare a forței de muncă și a risipirii mijloacelor financiare necesare unei astfel de activități;

➤ **mărimile relative de dinamică**

Mărimile relative de dinamică sunt folosite pentru caracterizarea evoluției în timp a unui anumit fenomen. Ele se obțin prin compararea nivelului fenomenului observat la un anumit moment sau perioadă de timp cu un nivel anterior, nivel care poate fi înregistrat fie în perioada sau momentul imediat precedent, fie într-o perioadă cu mult timp în urmă;

➤ **mărimile relative de coordonare**

Aceste mărimi se obțin prin compararea a două grupe dintr-o colectivitate sau a două colectivități similare, coexistente în timp, dar situate în spații diferite (regiuni geografice, țări etc.). La această categorie poate fi atribuit:

- **Gradul de acoperire a importului prin export (GA).**

Acesta arată cât la sută din valoarea produselor importate este acoperit de valoarea produselor autohtone exportate. Se determină din relația:

$$GA = \frac{E}{M} \cdot 100\%$$

Între acest indicator și balanța comercială există următoarea legătură:

- $GA > 100\% \implies$ balanță comercială excedentară;
- $GA = 100\% \implies$ balanță comercială echilibrată;
- $GA < 100\% \implies$ balanță comercială deficitară.

Folosind datele din tabelul 1, calculăm gradul de acoperire a importului prin export. Acest indicator indică că importul este acoperit prin export doar în proporție de 40,0%, totodată el arată o balanță deficitară.

- **Rata de completare a producției prin import (C)** reflectă importanța importului unor mărfuri pentru economia națională și se obține prin raportarea importului (M) la producția internă (Q) a acelei mărfi:

$$C = \frac{M}{Q}$$

- **Indicatorii comparației în profil teritorial** se obțin prin compararea volumului valoric al comerțului exterior al diferitor țări, raportat la numărul populației țărilor date, compararea directă a volumului valoric al comerțului exterior fiind lipsită de sens;

➤ **mărimile relative de intensitate**

Mărimile din această categorie caracterizează frecvența de apariție sau intensitatea manifestării unui fenomen în raport cu alt fenomen. Caracteristic pentru aceste mărimi este faptul că sunt singurele mărimi ce

numerous, and the dependence of the national economy on the partner country is also small, and the national economy is well developed. The large number of partners, and therefore the extended area of foreign trade reduce the risk of dependence of national economy on the foreign partner's behavior. Also there is a risk of reduction of trade efficiency through an improper use of labor and financial resources necessary for dissipating such activities.

➤ **relative dynamic sizes**

Relative dynamic sizes are used to characterize the evolution in time of a particular phenomenon. They are obtained by comparing the observed phenomenon, at a specific time or period, to a previous level, a level that can be recorded either in a recent period of time or moment or a long time ago.

➤ **Relative coordination sizes**

These sizes are obtained by comparing two groups in a community or two similar communities, coexisting in time but located in different areas (geographical regions, countries, etc.). This category can also include:

- **The coverage degree of import through export (GA).**

This shows the percentage of the value of imported goods covered by the value of domestic exports. It is determined by the relationship:

$$GA = \frac{E}{M} \cdot 100\%$$

Between these indicators and trade balance is the following link:

- $GA > 100\% \implies$ surplus trade balance;
- $GA = 100\% \implies$ equilibrated trade balance;
- $GA < 100\% \implies$ deficit trade balance.

Using the data from table 1, we can calculate the coverage degree of import by export. This indicator expresses that the import is covered by exports by the proportion of only 40.0%, it also indicates a deficit balance.

- **Completing rate of production by import (C)** – reflects the importance of imports of goods for the national economy and is obtained by the ration of import (M) to the domestic production (Q) of that commodity:

$$C = \frac{M}{Q}$$

- **Indicators of comparison in territorial aspect** are obtained by comparing the amount of trade value with the number of different countries population data, the direct comparison of the volume of foreign trade value is meaningless.

➤ **intensity relative sizes.**

Sizes in this category characterize the frequency or intensity of the manifestation of a phenomenon in relation to another phenomenon. Characteristic for these sizes is that these are the only sizes that report

raportează două fenomene de natură diferită, cu condiția ca între acestea să existe o evidentă legătură logică și să coexiste în timp. Din această categorie fac parte:

- Raportul comerțului exterior la creșterea economică

Acesta arată ponderea soldului balanței comerciale în produsul intern brut (PIB), caracterizând semnificația soldului balanței comerciale pentru economia națională. Se va calcula după formula:

$$A = \frac{E + M}{PIB} \cdot 100\%$$

Acest indicator reflectă contribuția comerțului exterior la dezvoltarea economică a țării.

Raportul dintre soldul comerțului cu bunuri și PIB în anul 2010 s-a diminuat cu 20,7 puncte procentuale și a constituit 106,0 la sută;

- Raportul soldului balanței comerciale la creșterea economică

Acesta arată ponderea soldului balanței comerciale în produsul intern brut (PIB), caracterizând semnificația soldului balanței comerciale pentru economia națională. Se va calcula după formula:

$$A = \frac{E - M}{PIB} \cdot 100$$

Raportul dintre soldul comerțului cu bunuri și PIB, în anul 2010, s-a diminuat cu 9,5 puncte procentuale și a constituit 45,5 la sută;

- Volumul comerțului exterior pe cap de locuitor se determină ca raport între volumul total al comerțului exterior și numărul de locuitori ai țării date. Acest indicator caracterizează latura cantitativă a intensității participării la schimbul internațional de mărfuri;

- Coeficienții de devansare se obțin prin raportarea a doi indici ce caracterizează fenomene diferite, dar au baza de comparație în același an. Indică de câte ori va crește mai repede fenomenul comparat, față de cel cu care s-a comparat.

Coeficienții de elasticitate a exportului/importului sunt indicatori ai performanțelor obținute de o țară în comerțul exterior pe baza dinamismului economiei naționale și în contextul accentuării concurenței și competitivității pe piețele externe.

Metoda indicilor nu numai că permite caracterizarea dinamicii importului și exportului de mărfuri, dar și descompunerea pe factori de influență a acestor dinamici, fiind posibil datorită evidenței valorice în prețuri curente ($\sum q_1 p_1$) și comparabile ($\sum q_1 p_0$) ale celor două fluxuri de comerț exterior.

Astfel, atât importul, cât și exportul sunt caracterizate prin trei indici, după cum urmează:

Indicele volumului valoric (I^v), ce se calculează după relația: $I^v = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}$

Indicele valorii medii unitare sau indicele

two different phenomena, with the condition of a logical link and obvious coexistence in time between these two. This category includes:

- The ratio of foreign trade to economic growth

This shows the share of trade balance in the Gross Product (GDP), characterizing the trade balance significance for the national economy. Is calculated as:

$$A = \frac{E + M}{PIB} \cdot 100 \%$$

This indicator reflects the contribution of trade to economic development of a country. The ratio of trade balance in goods and GDP in 2010 declined by 20.7 percentage points and amounted 106.0 percent;

- Ratio of trade balance to economic growth

This shows the share of trade balance in the Gross Product (GDP), characterizing the significance of trade balance for the national economy. It is calculated according to the formula:

$$A = \frac{E - M}{PIB} \cdot 100$$

The ratio of trade balance in goods and GDP in 2010 declined by 9.5 percentage points and constituted 45.5 percent;

- The volume of foreign trade per capita - is determined as the ratio between the total trade and the population of the country. This indicator characterizes the quantitative side of the intensity of participation in the international exchange of goods;

- Forward coefficients are obtained by comparing the two indices that characterize different phenomena, but have the same year basis of comparison. Indicates how many times the compared phenomenon will grow faster, than the one that is compared.

Export/ import elasticity coefficients are indicators of a country's performance on foreign trade in the context of a dynamic national economy and the rise of competition and competitiveness on foreign markets.

The **index method** allows not only the characterization of the dynamic of goods' import and export, but also the decomposition on influencing factors of these dynamics, this being possible by keeping the value at current prices ($\sum q_1 p_1$) and in comparable prices ($\sum q_1 p_0$) of the two trade flows. Thus, both import and export is characterized by three indices as follows:

Volume index value (I^v) is calculated by the relationship: $I^v = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}$

Average unit value index or price index is

prețurilor, ce se calculează conform relației:

$$I^p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}$$

Indicele volumului fizic (I^v), ce se calculează din

relația:
$$I^q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}$$

Între cei trei indici există următoarea relație:

$$I^p I^q = I^v$$

În unele țări se înregistrează și se publică atât valoarea fluxului de comerț exterior în prețuri curente ($\sum q_1 p_1$), cât și indicele prețurilor, calculat fie cu baza fixă, fie cu baza în anul precedent anului de referință. Astfel, valorile celor trei indici sunt ușor de calculat.

Pentru o caracterizare mai amplă a comerțului exterior, alături de indicele valoric (I^v) este calculat și indicele prețului (I^p).

Prin raportarea prețului referitor la una și aceeași marfă din două perioade diferite se obține **indicele**

individual a prețului:
$$i^p = \frac{p_1}{p_0}$$

Pentru ca valoarea acestui indice să fie semnificativă, este strict necesar ca marfa să fie absolut identică, la fel ca și condițiile în baza cărora are loc tranzacția. Cum, în realitate, aceasta este foarte complicat, mărfurile nefiind strict identice, la fel ca și condițiile tranzacțiilor, nu se poate vorbi despre un *preț mediu*, ci mai degrabă despre o *valoare medie unitară*. Iată de ce, în metodologia statistică a ONU, indicele prețului poartă denumirea de **indicele al valorii unitare** și

se calculează după formula:
$$I^p = \frac{\sum v_i}{\sum \frac{v_i}{i^p}}$$

La nivel macroeconomic, se recomandă ca fiecare lot de marfă exportată sau importată să fie consemnat cu denumirea exactă, inclusiv codul mărfii, pentru prelucrarea electronică a datelor – contravaloarea lotului (v_i) și prețul extern (p_i), pentru a se putea stabili indicele individual al prețului (i^p). În practică însă, datorită numărului mare de loturi de mărfuri ce sunt tranzacționate, se aplică pe larg metodele selective, cea mai eficientă fiind *selecția concentrată*, care constă în înregistrarea uneia sau câtorva mărfuri dintr-o grupă a nomenclatorului, mărfuri ce au cele mai mari ponderi, deci sunt reprezentative pentru grupa dată, considerându-se că celelalte mărfuri vor avea o evoluție similară a prețurilor.

Ținând cont de faptul că competitivitatea agentului economic este determinată, în primul rând, de competitivitatea produselor ce le propune pe piață, **la început vor fi analizați indicatorii competitivității internaționale a produselor:**

- *Cota de piață* este exprimată prin volumul

calculated by the relationship:
$$I^p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}$$

Physical volume index (I^v) is calculated by the

relationship:
$$I^q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}$$

Among these three indexes there is the following

relationship:
$$I^p I^q = I^v$$

In some countries, both the foreign trade flow at current prices ($\sum q_1 p_1$) and price index, calculated either with fixed base or with previous year base of the year of reference is registered and published. Thus the values of the three indices are easily calculated.

For a more comprehensive characterization of foreign trade, with the index value (I^v) there is calculated and price index (I^p).

By reporting the price of the same commodity in two different periods we can obtain **the index of**

individual price:
$$i^p = \frac{p_1}{p_0}$$

The value of this index will be significant only if the product is absolutely identical, as well as the conditions, under which the transaction occurs. In fact, it is very complicated because there are no strictly identical goods, as well as trading conditions, thus, we can not talk about the *average price*, but rather about an *average value per unit*. That is why in the UN statistical methodology, the price index is called **the index of the unit value** and is calculated as:

$$I^p = \frac{\sum v_i}{\sum \frac{v_i}{i^p}}$$

At the macroeconomic level, it is recommended that each batch of exported or imported goods to be recorded with the exact name, including the commodity code, electronic data processing - batch value (V_i) and the external price (P_i), in order to determine the individual index price (i^p). In practice, due to the large number of consignments of goods that are traded, widely applicable are selected methods, the most efficient being the *concentrated selection*, which is to record one or few commodities in a group of classification, goods that have the greatest weights, so they are representative for every group, considering that the other goods will have the similar price.

Given that the competitiveness of the economic agent is determined primarily by the competitiveness of the proposed goods on the market, **first of all we will analyze the indicators of products international competitiveness.**

- *Market share* is expressed in value or quantity of sales volume or by the weight of the product or the manufacturer in the total volume of transactions that

valoric sau cantitativ al vânzărilor sau prin ponderea produsului sau producătorului în volumul total al tranzacțiilor ce au fost efectuate în decurs de un an, pe un segment al pieței naționale sau internaționale;

- *Rata abaterii structurale a exportului față de producție* se obține prin compararea ponderii unui produs în volumul total al exportului unei unități economice și ponderii aceluiași produs în volumul total al producției unității economice cercetate. O valoare supraunitară indică o competitivitate internațională mai ridicată față de celelalte produse ale firmei;

- *Coefficientul de devansare a producției de către dinamica exportului* se obține prin compararea indicelui de creștere a exportului și indicelui evoluției producției de mărfuri. O valoare supraunitară indică o competitivitate mai înaltă a produsului cercetat;

Indicele avantajului comparativ se bazează pe compararea cotei-părți a exportului unui anumit produs, pe un anumit segment de piață, cu cota-parte a aceluiași produs pe întreaga piață sau pe piața mondială. Valoarea supraunitară a acestui indicator reflectă situația în care pe piața analizată competitivitatea produsului dat este superioară mediei mondiale, și invers;

- *Coefficientul de elasticitate a exportului față de cererea de import* rezultă din compararea ritmului de variație a exportului unei firme pe o piață, în perioada analizată, cu ritmul de variație a cererii specifice pe piața de destinație, exprimând reacția exportatorului la modificarea cererii. O valoare supraunitară este caracteristică pentru un export elastic, deci un export competitiv, care poate face față modificării cererii la produsele pe care le exportă. În același timp, o valoare subunitară-export „inelastic” este caracteristică situației în care exportul nu este destul de competitiv, astfel exportatorul își micșorează sfera de influență pe piața dată, cedând piața concurenților.

O analiză detaliată, bazată pe date primare autentice și efectuată în conformitate cu toate normele metodologice, furnizează informații, pentru ca importatorul/exportatorul sau potențialul importator/exportator să ia decizii adecvate situației reale și, astfel, să-și poată determina cursul ulterior de dezvoltare a activității spre atingerea scopurilor sale.

were made within one year, on the national or international market segment;

- *The rate of export structural deviation from the production* is obtained by comparing the share of a product in the total volume of exports produced within an economic unit and the share of the same product in the total volume of economic production of the same investigated unit. A value higher than one indicates a higher international competitiveness against other company's products.

- *Forward coefficient of production by the dynamic export* is obtained by comparing the index of export growth and development of commodity production index. A value higher than one indicates a high competitiveness of the investigated product.

Comparative advantage index is based on the comparison of the export share of a particular product on a particular market segment with the share of the same product on the whole or global market. The value higher than one of this indicator reflects that the market competitiveness of this product is higher than average, and vice versa.

- *The elasticity coefficient of export to import demand* results from comparing the rate of change of exports of a firm on a market in a given period of time, the rate of change of the specific demand of market destination, expressing exporter response to the changing demand. A value less than one is characteristic for an elastic export, so one can cope with competitive export demand changes to the products they export. While a value less than unity represents an inelastic export, the export situation is characterized as non competitive enough, so the exporter reduces its sphere of influence on this market due to market competitors.

A detailed analysis based on primary, authentic data, made in accordance with all norms, provides information to the importer / exporter, or potential importer / exporter to take appropriate decisions to the actual situation, and thus, being able to determine the further course of development activities to achieve their goals.

Bibliografie/ Bibliography

1. Dodu-Gugea L, Gribincea A. „Competitivitatea țărilor Europei Centrale și de Est”, 2010, Chișinău 2010, IRIM
2. Moghilevshii R., Hristev E. „Comerțul și dezvoltarea umană”. Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare, Chișinău 2011
3. Korka M., Tușa E. *Statistică pentru afaceri internaționale*. București, 2004
4. Pârtachi I., Caraivanova S. *Statistica social-economică*. Chișinău, 2007. p.101-111
5. Raport privind realizarea Obiectivelor de Dezvoltare a Mileniului (ODM), 2009
6. <http://www.statistica.md>

ROLUL INTEGRĂRII EUROPENE ÎN DEZVOLTAREA FINANCIARĂ ȘI ECONOMICĂ A ȚĂRILOR ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

Drd. Svetlana BILOOCAIA, ASEM

În articol se analizează prezența impactului pozitiv al integrării financiare asupra creșterii economice, sunt evidențiate mecanismele și canalele de bază ale acestui impact, precum și determinate condițiile inițiale pentru ca deschiderea financiară să poată aduce beneficii reale pentru creșterea economică a țărilor la diferite etape ale dezvoltării lor macroeconomice, concomitent micșorând riscul crizei.

În ultimul deceniu, integrarea europeană, ca unul din vectorii determinativi ai dezvoltării Uniunii Europene (UE), demonstrează un progres important. În multe țări europene care participă la integrarea europeană, în perioadă de tranziție se atestă rezultate ale creșterii economice mult mai înalte decât cele înregistrate până la demararea acestui proces.

Multiple cercetări confirmă că integrarea financiară este benefică pentru dezvoltarea economică a economiilor naționale, oferind investitorilor posibilitatea de a obține profituri mai mari, precum și a micșora riscurile din contul diversificării, permițând beneficiarilor de împrumuturi să atragă o finanțare mai credibilă, cu cheltuieli mai mici, pe piețe mult mai voluminoase și mai perfecte. Fluxurile internaționale de capital generează și beneficii aferente integrării financiare, în particular, deschiderea financiară contribuie la dezvoltarea sectorului financiar intern, asigură disciplina în politica macroeconomică, sporește eficiența activității firmelor autohtone, situându-le în condiții de concurență cu noii participanți străini și eliberând puteri ce conduc spre îmbunătățirea calității administrării de stat și corporative. Aceste beneficii aferente sporesc eficacitatea și, în sens larg, ritmul creșterii rentabilității globale.

Totodată, analiza piețelor financiare contemporane ale altor țări cu economie în tranziție demonstrează că, în pofida existenței priorităților fundamentate ale fluxurilor de capital în economia acestora, piețele financiare deschise sunt legate de anumite riscuri pentru țara-recipient, inițiate, de altfel, și de volatilitatea înaltă a fluxurilor financiare internaționale. Multiplele cercetări contemporane confirmă că interconexiunea între deschiderea financiară și creșterea economică poate avea un efect pozitiv numai în anumite circumstanțe.

Scopul prezentului articol este de a confirma impactul pozitiv al integrării financiare asupra creșterii economice, a depista mecanismele și canalele de bază ale acestui impact pentru țările ce se află la diferite etape de dezvoltare macroeconomică, precum și, în ajunul integrării europene a Republicii Moldova, a determina

THE ROLE OF EUROPEAN INTEGRATION IN THE FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF STATES IN TRANSITION PERIOD

PhD candidate Svetlana BILOOCAIA, AESM

The article analyses the positive impact of financial integration on economic growth, are identified the main mechanisms and channels of this impact, and are identified the initial required conditions, so that the financial openness could bring real benefits to economic growth for countries in various stages of their macroeconomic development, while reducing the risk of crisis.

European integration as one of the defining development vectors of the European Union (EU), in the last decade shows significant progress. In many transitive European countries involved in financial integration are registered higher results of economic performance than in those countries that were registered before the European integration.

Numerous studies confirm that financial integration promotes economic development of national economies, allowing investors to seek higher returns and reduce risk through diversification, thus allowing borrowers to draw more reliable funding at lower costs for more intensive and more sophisticated markets. International capital flows also lead to the formation of collateral benefits of financial integration, in particular, financial openness contributes to the development of the domestic financial sector, ensure discipline in macroeconomic policies, improving efficiency of domestic firms, facing competition from new foreign participants, and releasing the force, leading to improved public and corporate governance. These co-benefits increase efficiency and, more broadly, growth rate of total factor productivity.

However, analysis of modern financial markets of other countries with transitive economy demonstrates that despite the reasonable benefits of capital inflows into their economies, open financial markets are associated with potential risks for the recipient country, initiated, among other things, by the high volatility of international financial flows. Numerous recent studies confirm that the relationship between financial openness and economic growth can have a positive effect only under certain circumstances.

The aim of the present article is the evidence of the positive impact of financial integration on economic growth, the identification of the basic mechanisms and channels of such influence for countries at different stages of their macroeconomic development, as well as on the threshold of the

condițiile inițiale pentru ca deschiderea financiară să poată aduce țării noastre beneficii reale pentru creșterea economică, concomitent micșorând riscul crizei.

În contextul examinării rolului fluxurilor internaționale de capital pentru țările în dezvoltare, este necesar de menționat faptul că urmările impactului integrării europene asupra ritmului creșterii economice se deosebesc în funcție de tipurile fluxurilor de capital: anume componența, volatilitatea și modificarea structurală pe parcursul timpului, în mare măsură, influențează vulnerabilitatea țării în fața crizelor financiare.

Savanții moderni, practic, nu contestă beneficiile **investițiilor străine directe (ISD)**. Cercetările demonstrează că criza de creanță cel mai probabil survine în acele țări, unde datoriile externe sunt, în fond, pe termen scurt, iar fluxurile de capital împrumutat astfel sunt privite mai critic, acestea fiind concentrate în sectorul bancar. În prezent, în practică, anume ISD devin sursa principală a fluxurilor capitalului particular în țările cu piețe în formare. ISD și investițiile de portofoliu în capitalul acționar sunt mai stabile și mai puțin supuse modificărilor bruște ale direcționării, ele aduc cu sine o mulțime de beneficii indirecte integrării financiare: constituie un mecanism pentru transmiterea cunoștințelor în administrare și a celor tehnologice, ajută la implementarea tehnologiilor înaintate, renovarea fondurilor de producție, sporirea calificării angajaților. Deoarece ISD, de obicei, se concentrează în ramurile orientate spre export, ele exercită o influență pozitivă asupra exportului net al țării și capacității acesteia de a obține încasări valutare; profitul respectiv contribuie la creșterea încasărilor din taxe în bugetul țării; ISD sunt relativ stabile în perioada crizelor financiare globale și aceasta este deosebirea lor radicală de alte fluxuri de capital particular, în special pe termen scurt.

Până recent, depistarea, modelarea și evaluarea cantitativă a efectelor dinamice din integrarea financiară erau o sarcină complicată. În ultimii ani a fost obținut un important progres în elaborarea unor metodici mult mai calitative de analiză a rolului integrării financiare în dezvoltarea economică. Cercetările bazate pe aceste metodici demonstrează mărturiile influenței pozitive a integrării financiare asupra creșterii economice.

În particular, cu suportul Comisiei Europene, în ultimul deceniu s-au efectuat un șir de cercetări, scopul lor fiind evaluarea impactului integrării europene asupra creșterii economice. „London Economics”, de comun cu „PricewaterhouseCoopers” și „Oxford Economic Forecasting” a efectuat un studiu, în cadrul căruia a fost cercetată influența integrării asupra micșorării cheltuielilor financiare pe piețele de acțiuni și obligațiuni, precum și asupra valorii finanțării bancare. Ca rezultat al cercetării s-a depistat că în urma integrării, pe piețele financiare europene a fost înregistrată o creștere pe termen lung a PIB-ului în mărime de 1,1%, precum și o creștere a gradului de ocupare a populației în mărime de 0,8%. Aportul maximal la creșterea obținută (circa 45%

European integration of Moldova, the definition of initial needed conditions, so that the financial openness could bring real benefits for economic growth to our country, while reducing the risk of crisis.

Considering the role of international capital flows to developing countries, it should be noted that the effects of financial integration for economic growth vary depending on the types of capital flows: it is their composition, volatility and changes in structure over time that greatly influence the country's vulnerability to financial crises.

The benefits of **foreign direct investment (FDI)** are practically not disputed by modern scholars. Studies show that the debt crisis is likely in countries where external debt is mainly short-term, the most critical approach is towards short-term debt capital inflows, which is concentrated in the banking sector. Currently, in practice, FDI becomes the main source of in private capital flows to emerging markets. FDI and portfolio equity investments are more stable and less susceptible to sharp changes in trend, they bring with them a lot of indirect benefits of financial integration: provide a mechanism for the transfer of managerial and technological knowledge, promote the introduction of advanced technologies, upgrading production facilities, staff development. Since FDI is most often concentrated on export-oriented industries, they have a major positive impact on net exports of the country and its ability to obtain foreign exchange earnings, profits from FDI contribute to the growth in tax revenues of the country, FDI are relatively stable during the global financial crisis and this is their radical difference from the others, especially short-term private capital flows.

Until recently, the identification, modeling and quantification of the dynamic effects of financial integration have been a challenge. In recent years there has been achieved a significant progress in the development of better techniques for analyzing the role of financial integration in economic development. Studies based on these techniques, show evidence of positive impact of financial integration on economic growth.

In particular, with the support of the European Commission over the last decade, a number of studies, aiming to assess the impact of European integration on economic growth was carried out. London Economics together with PricewaterhouseCoopers and Oxford Economic Forecasting conducted a study, during which was studied the effect of integration on the reduction of financial costs in equity markets and bond markets, as well as the cost of bank financing. The study found that the integration of European financial markets experienced a long-term GDP growth of 1.1% and employment growth of 0.8%. The maximum contribution to the achieved growth (approximately 45% of the total obtained effect) was due to the decrease of the capital cost raised in the securities market. The lowest contribution to growth came from

din totalul efectului produs) îi revine micșorării valorii capitalului atras pe piața valorilor mobiliare. Cel mai mic aport la creșterea economică îi revine finanțării bancare, cota căreia în termen de lungă durată a fost mult mai redusă decât cota pieței de obligațiuni. Pe lângă aceasta, rezultatele cercetării au demonstrat o importanță deosebită în mărimea beneficiilor, obținute din integrare, pentru diferite țări.

Cel mai convingător se demonstrează efectul pozitiv al integrării financiare (inclusiv al liberalizării pieței de capital și, în particular, a pieței de acțiuni) în cercetările care utilizează date dezagregate. O cercetare, în scopul demonstrării rolului integrării financiare europene în creșterea economică din perioada 1999-2008, a fost efectuată de către H. Fernandez și I. Maudos. În prima parte a lucrării, utilizând metodica elaborată de Radjan și Zingalez în anul 1998, savanții au demonstrat că integrarea financiară, în ansamblu, nu influențează direct asupra creșterii economice, ci face acest lucru indirect, prin dezvoltarea financiară.

În a doua parte a lucrării, dezvoltarea financiară obținută a fost divizată în două părți: prima, așa-numita dezvoltare financiară netă, care nu depinde de integrarea financiară, și a doua – dezvoltarea financiară rezultată din integrarea financiară. Activele financiare (capitalizarea generală) – C au fost examinate din punctul de vedere al surselor de finanțare: C^d – finanțarea internă, C^{eu} – finanțarea de la alte state ale UE-15 și C^{rw} – finanțarea de la alte țări ale lumii. Cercetarea a avut drept scop efectuarea analizei: cât de mult finanțarea fiecărei țări depinde de prezența/lipsa integrării financiare. Sub aspect general, ecuația se prezintă în felul următor:

$$\frac{C_t - C_{t-i}}{C_{t-i}} = \frac{C^d_t - C^d_{t-i}}{C^d_{t-i}} \left(\frac{C^d_{t-i}}{C_{t-i}} \right) + \frac{C^{eu}_t - C^{eu}_{t-i}}{C^{eu}_{t-i}} \left(\frac{C^{eu}_{t-i}}{C_{t-i}} \right) + \frac{C^{rw}_t - C^{rw}_{t-i}}{C^{rw}_{t-i}} \left(\frac{C^{rw}_{t-i}}{C_{t-i}} \right) \quad (1)$$

Intervalul de timp cercetat a fost divizat în trei intervale de timp – anii 1999-2007 – perioada anticriză a creșterii economice, anii 2007-2008 – perioada crizei financiare și perioada unită – anii 1999-2008 (tabelul 1).

În baza datelor statistice și în urma analizei efectuate, s-a depistat că în perioada 1999-2007 capitalizarea generală a țărilor din Zona euro a crescut, în medie cu 25%. O cotă importantă în creșterea financiară a fiecărei din aceste țări – circa 50,5% – revine aportului țărilor UE-15: din contul resurselor interne au fost obținute 45,5% de finanțare și doar 4% au fost obținute de la alte țări decât cele comunitare. Din anul 1999 până în anul 2007, volumul finanțării din țările UE-15 a crescut cu 104,3%, în timp ce volumul finanțării din alte țări a crescut doar cu 11,7%, ceea ce demonstrează efectul pozitiv al progresului obținut în urma integrării Pieței Financiare Europene.

bank financing, whose contribution to the long-term growth was significantly lower than the contribution of the bond market. In addition, the study showed a significant difference in the size of benefits of integration for different countries.

The most convincing presence of the positive effect of financial integration (including the liberalization of the stock market, in particular, the securities market) show the studies using disaggregated data. The study, which is intended to demonstrate the role of European financial integration in the economic growth during 1999 to 2008 was conducted by J. Fernandez and J. Maudos. In the first part of the study the scientists, using the methodology developed by Rajan and Zingalez in 1998, showed that financial integration, in general, does not affect economic growth directly, but indirectly, through financial development.

In the second part of the study, the achieved financial development has been divided into two parts - the first part, the so-called net financial development, independent of the financial integration and the second part - the financial development, which is the result of financial integration. Financial assets (total capitalization) – C were examined in terms of their sources of funding: C^d - domestic funding, C^{eu} - funding received from other countries EU-15 and C^{rw} - funding from other countries. The aim of the study was to analyze how strongly the funding of each country depends on the presence/absence of financial integration. In general, the equation was as follows:

The studied period was divided into three time intervals - 1999-2007 - pre-crisis period of economic growth, 2007-2008 - the financial crisis and the combined period 1999-2008 (table 1).

On the basis of statistical data and as a result of the analysis, it was revealed that during 1999-2007 total capitalization of the Euro zone countries rose by an average of 25%. Much of the increase in funding for each of the countries – approximately 50.5% is the contribution of the EU-15, from internal resources was received 45.5% of funding and only 4% was received from countries others than EU-15. During 1999-2007, funding received from the EU-15 increased by 104.3%, while growth in funding from other countries increased only by 11.7%, which shows a positive effect on the progress resulting from the integration of European financial market.

Tabelul 1/ Table 1

**Influența dezvoltării financiare și integrării financiare asupra creșterii economice
(cota anuală în creșterea PIB, %)/
The impact of financial development and financial integration on economic growth
(annual contribution to GDP growth,%)**

| | Anii/Years 1997-2007 | | | | Anii/Years 2007-2008 | | | |
|----------------------|--|---|--|---|--|--|---|---|
| | Dezvoltarea financiară/ Financial development | | | | Dezvoltarea financiară/ Financial development | | | |
| | Total/ Total | Dezvoltarea financiară netă / Net financial development | Integrarea financiară / Financial integration | % din integrarea financiară/ % Financial integration | Total/ Total | Dezvoltarea financiară netă/ Net financial development | Integrarea financiară/ Financial integration | % din integrarea financiară/% Financial integration |
| Germania/ Germany | -0,041 | -0,055 | 0,014 | 34,68 | -0,663 | -0,636 | -0,028 | 4,18 |
| Austria/ Austria | 0,328 | 0,278 | 0,05 | 15,17 | -0,786 | -0,755 | -0,031 | 3,92 |
| Belgia/ Belgium | 0,1 | 0,044 | 0,056 | 55,88 | -0,826 | -0,89 | 0,064 | 7,78 |
| Spania/ Spain | 0,772 | 0,735 | 0,037 | 4,81 | -0,952 | -0,948 | -0,005 | 0,48 |
| Finlanda/ Finland | -0,339 | -0,357 | 0,018 | 5,41 | -1,745 | -1,699 | -0,046 | 2,66 |
| Franța/ France | 0,187 | 0,154 | 0,033 | 17,57 | -0,798 | -0,799 | 0,001 | 0,17 |
| Grecia/ Greece | 0,038 | 0,031 | 0,007 | 17,71 | -1,056 | -0,991 | -0,066 | 6,21 |
| Italia/ Italy | 0,228 | 0,184 | 0,044 | 19,19 | -0,179 | -0,123 | -0,057 | 31,56 |
| Olanda/ Netherlands | 0,234 | 0,174 | 0,059 | 25,3 | -1,817 | -1,682 | -0,134 | 7,4 |
| Portugalia/ Portugal | 0,382 | 0,312 | 0,07 | 18,38 | -0,028 | -0,032 | 0,004 | 13,69 |
| Suedia/ Sweden | 0,126 | 0,095 | 0,031 | 24,54 | -0,677 | -0,677 | 0 | 0 |
| Zona euro/ Euro zone | 0,195 | 0,162 | 0,033 | 16,91 | -0,751 | -0,723 | -0,028 | 3,74 |

Sursa/ Source: elaborată de autor în baza/ Developed by the author based on „Financial crisis, financial integration and economic growth: the European case, Juan Fernández de Guevara and Joaquín Maudos”, 2009.

Într-un scenariu ipotetic, în cazul lipsei integrării europene, se constată scăderea creșterii capitalizării și a nivelului de dezvoltare financiară. În locul dezvoltării financiare de 25,3%, în acest context, s-ar constata o creștere de 13,9%, ceea ce constituie cu 11,4% sub indicatorul real.

Calculule pentru anii 2007-2008 au demonstrat că criza financiară a devenit cauza scăderii dezvoltării financiare în Zona euro cu 9,4%. Într-un scenariu ipotetic, în care lipsește integrarea europeană financiară, scăderea dezvoltării financiare ar fi fost, practic, similară – 9,2%. Acest fapt demonstrează că integrarea europeană financiară, efectiv, nu a condus la o scădere suplimentară a dezvoltării financiare.

Diferența nivelelor influenței negative a crizei financiare recente pentru țările în tranziție, în condițiile integrării financiare pentru țările Uniunii Europene și alte țări, a fost confirmată de studiul efectuat în anul 2009 de către A. Abiad, D. Leih și alții, în care, cu ajutorul analizei de panel și de regres, la nivel de țară a fost demonstrat că integrarea financiară, indiscutabil, a avut un efect pozitiv între anii 1975 și 2004 în Europa, aceasta

In a hypothetical scenario without European integration, is observed a decrease in market capitalization growth and decrease of the level of financial development. Instead of 25.3% of financial development growth, without European integration would be observed a rise of 13.9%, which is 11.4% lower than the actual figure.

The calculations for 2007-2008 demonstrated that the financial crisis has led to the reduction of financial development in the Euro zone by 9.4%. In a hypothetical scenario without European financial integration the decrease of financial development would be practically identical to -9.2%. This fact demonstrates that European financial integration has not brought further decrease of financial development.

Differences in the degree of negative impact of the recent financial crisis for transitive countries in the framework of financial integration for the EU and other countries, have been confirmed by a study conducted in 2009 by A. Abiad, J. Leigh, etc., in which, using the panel and regression analysis at the country level, has been demonstrated that financial integration clearly had

însă nu s-a întâmplat și în celelalte țări ale lumii, deoarece majoritatea țărilor cu o dezvoltare în ascensiune și cu piață în formare, în care liberalizarea financiară a condus la o creștere economică rapidă, ulterior au fost supuse ciclurilor de falimentări, în plus criza, în general, se transmitea prin canale financiare. Analiza influenței unor asemenea urmări ale integrării financiare, precum „zarva” creditării și creșterea relativă a datoriei externe în țările în tranziție, ceea ce au făcut aceste economii vulnerabile față de criza financiară, realizată de E. Berglof, E. Kornienko și alții în același an 2009, de asemenea, a constatat deosebirii în corelarea cu scăderea producției în perioada crizei recente între țările europene în tranziție, atrase și neatrase în procesul integrării europene financiare.

Având în vedere rezultatele univoce privind prezența diferențelor dintre regiunea tranzitorie europeană și celelalte țări în dezvoltare, apare întrebarea: ce provoacă aceste diferențe? În multe studii contemporane, cea mai populară explicație este prezența în dezvoltarea financiară a țărilor integrate a pragului intrării în vigoare. Una din primele lucrări în care a fost depistat un asemenea efect este studiul lui E. Borenstein, G. De Gregorio și alții, care în anul 1998 au analizat influența ISD asupra creșterii economice în țările cu nivele diferite de dezvoltare economică în condițiile integrării financiare.

Prezența pragului intrării în vigoare, de asemenea, a fost confirmată în cercetarea efectuată în anul 2007 de către S. Eșvar, E. Prasad, A. Subramanian și alții, care, utilizând date la nivel industrial (industry-level data), pe exemplul al 65 de țări netranzitorii, aflate în proces de dezvoltare, au demonstrat că integrarea financiară poate avea un efect pozitiv; acest lucru, însă, are loc doar atunci când economia sistemului în proces de integrare este destul de dezvoltată. În caz contrar, țările care se bazează pe finanțarea externă, înregistrează o creștere mai latentă decât țările care se bazează pe resursele interne.

Analiza detaliată a diverselor tipuri de efecte ale pragului pentru integrarea financiară (ex. dezvoltarea financiară, dezvoltarea instituțională, reglementarea, transparența comercială, politica macroeconomică) pe exemplul al 84 de țări (21 industriale și 63 în curs de dezvoltare) pentru perioada 1995-2004 a fost efectuată de M. Cose, A. Prasad și alții în anul 2009. Rezultatele cercetării au demonstrat că nivelul efectului pragului depinde de tipul capitalului examinat (de exemplu, nivelul pragului este mai mic pentru ISD și investițiile de portofoliu în acțiuni).

Explicând mecanismul de acțiune a efectului pragului, H. Dellas și M. Hess au menționat că un nivel mai înalt al dezvoltării financiare face piețele de capital mai stabile față de perturbările externe, iar profunzimea crescândă a pieței de capital contribuie la micșorarea riscurilor existente și atenuarea impactelor de la diverse șocuri. Analizând influența nivelului dezvoltării instituționale a țărilor participante la integrarea financiară, E. Prasad și alții au relatat că numai instituțiile

a positive effect between 1975 and 2004 in Europe, which can not be said about the rest of the world, because most fast-growing countries with emerging markets, where financial liberalization has led to rapid economic growth, subsequently experienced cycles of boom-bankruptcies, and the crisis was mainly transmitted through financial channels. An analysis of the impact of such effects of financial integration, as the credit boom and the relative growth of external debt in transitive countries, that have made these economies vulnerable to financial crisis, was carried out by E. Berglof, E. Kornienko et. al. in 2009, also found differences in the correlation with a decrease in production during the recent crisis between the European transitive countries involved and not involved in the process of financial European integration.

Taking into account the unambiguous results, on the difference between transitive European region and other developing countries, the question arises – what triggers off these differences? In many modern studies, the most popular explanation is the existence of a threshold effect in the financial development of the integrable countries. One of the first works, where was found this effect was the study of E. Borenstein, G. De Gregorio et al., which analyzed in 1998 the influence of foreign direct investment on economic growth in countries with different levels of economic development in the context of financial integration.

The presence of a threshold effect was also confirmed in the research conducted in 2007 by S. Eshvar, E. Prasad, A. Subramanian et al., who, using industry-level data on the example of 65 developing, not transitive, countries have demonstrated that financial integration can have a positive effect, but it only happens when the economy of the integrable system is sufficiently developed. Otherwise, countries relying on external financing grow slower than countries relying on domestic resources.

A detailed analysis of different types of threshold effects of financial integration (e.g. financial development, institutional development, regulation, trade openness, macroeconomic policy) in the example of 84 countries (21 industrial and 63 developing countries) during 1995-2004 was held by M. Koss, A. Prasad and others in 2009. The results of the research showed that the level of a threshold effect depends on the type of the examined capital (e.g. lower threshold level for FDI and portfolio equity).

Explaining the mechanism of a threshold effect, H. Dellas and M. Hess noted that a higher level of financial development makes stock markets more resilient to external shocks, and the increasing depth of the stock market helps reducing the existing risks and mitigates the impact of various shocks. Analyzing the influence of the level of institutional development of the countries participating in financial integration, E. Prasad et al. have noted that only well-developed

financiare bine dezvoltate și calitatea administrării sunt condiția determinantă pentru țările în dezvoltare, care doresc să obțină beneficii din integrare. Examinând riscurile posibile, cu care se pot confrunta țările în curs de dezvoltare în perioada reformării sectorului financiar, B.R. Johnson menționa că dezvoltarea instituțiilor și a legislației economico-administrativă, precum și a supravegherii scade riscul unei viitoare instabilități financiare, iar o politică chibzuită a taxelor bugetare și de creditare sporește beneficiile de la liberalizarea operațiunilor cu capital pentru creșterea economică și ajută la prevenirea crizelor în țările cu cont deschis al operațiunilor cu capitalul.

Totodată, analizând urmările ultimei crize financiare, A. Abiad, D. Leigh și alții, în anul 2009, au demonstrat prin probe că deosebirea depistată între țările europene și alte state poate fi explicată prin pragul intrării în vigoare sub aspect instituțional și la nivelul integrării financiare doar parțial. În mare parte, acest efect (deosebire) așa și a rămas neelucidat și prezența pragului intrării în vigoare atât în dezvoltarea instituțională, cât și în dezvoltarea financiară, în ansamblu, nu poate explica aceste deosebiri între țările în dezvoltare din Europa și celelalte țări în dezvoltare din lume.

O tentativă de a răspunde la această întrebare și la alte multe întrebări, ce țin de diferențele evaluării impactului integrării financiare asupra creșterii economice din țările în tranziție europene și din afara Europei, a fost întreprinsă în anul 2010 de C. Fridrih și alții în lucrarea *Integrarea și creșterea financiară – sunt oare țările în tranziție din Europa mai deosebite?*, în care autorii susțin că experiența regiunii accidentale în tranziție nu corespunde cu punctul de vedere sceptic privind impactul integrării financiare asupra creșterii economice, fapt demonstrat la nivel industrial (industry-level data).

Spre deosebire de alte studii, în lucrare au fost examinate doar țările în curs de dezvoltare, deoarece autorii s-au angajat să explice deosebirile în creșterea economică a țărilor în curs de dezvoltare. Concomitent, au fost cercetate cauzele impactului pozitiv anume în Europa al integrării financiare. De asemenea, a fost evaluată prezența pragului intrării în vigoare, confirmată prin cifre în literatura academică. În calitate de indici ai pragului respectiv au fost examinate dezvoltarea financiară, calitatea mediului instituțional, integrarea comercială și integrarea financiară.

Analiza se baza pe date la nivel industrial, de asemenea, cu aplicarea metodei elaborate de Radjan și Zingales în anul 1998. Această metodă se bazează pe o presupunere teoretică – unele industrii depind de finanțarea externă în opoziție cu finanțarea internă mai mult decât altele. Dacă integrarea financiară funcționează, atunci posibilitățile suplimentare de finanțare vor exercita o influență pozitivă considerabilă asupra volumului de investiții și creșterii economice, precum și un efect mai mare asupra țărilor care se bazează pe finanțarea externă.

financial institutions and the quality of governance are a crucial prerequisite for developing countries seeking to benefit from integration. Considering the possible risks that may occur in developing countries during the financial sector reform, B.R. Johnson mentioned that the development of institutions and of economic and administrative legislation and supervision reduces the risk of future financial instability and a balanced fiscal and monetary policy increases the benefits of capital account liberalization for economic growth and helps prevent crises in open account transactions of capital.

However, analyzing the implications of the recent financial crisis, in 2009 A. Abiad, J. Leigh et al. showed evidence that the observed difference between European and other countries can be explained by the threshold effect in the institutional capacity and at the level of financial integration only partially. To a great extent, this effect (difference) has remained unexplained, and the existence of a threshold effect, both in institutional development and financial development in general, can not explain the differences between European developing countries and developing countries of the rest of the world.

The attempt to answer this and many other issues related to differences in the assessment of the impact of financial integration on economic growth in European transitive and non-European countries was launched in 2010 by K. Frederick et al. in the work *“Financial integration and growth – are transitive European countries so special?”* In which the authors argue that the experience of the transitive European region does not correspond to the skeptical view of the impact of financial integration on economic growth, which they prove on the industry-level data.

In contrast to other studies, the work examined only the developing countries, as the authors were interested in explaining the differences in economic growth among components of the developing countries. In addition, were investigated the potential causes of why financial integration had a positive impact namely in Europe. It was also rated the presence of a threshold effect, confirmed by the figures in the academic literature. As threshold results were considered financial development, the quality of the institutional environment, trade integration and financial integration.

The analysis was based on the industry-level data, also using the method developed by Rajan and Zingales in 1998. This method is based on the theoretical assumption - some industries depend on external funding in opposed to domestic financing more than the others. If financial integration works, then additional funding opportunities will have a significant positive impact on levels of investment and economic growth, and will have a stronger effect in countries that rely on external financing.

Presupunerea respectivă a fost testată prin construirea și evaluarea unui model econometric, în care impactul creșterii în urma integrării financiare variază în funcție de industria examinată și de existența surselor externe de finanțare:

The assumption was tested by constructing and evaluating the econometric model in which the growth effect from financial integration varies depending on the particular industry and the availability of external financing sources:

$$Growth_{j,k} = \alpha_k + \beta_j + \gamma * \text{industry share}_{j,k} + \delta_0 (\text{ext.dependence}_j * \text{fin.integration}_k) + \delta_1 (\text{ext.dependence}_j * \text{fin.integration}_k) * \text{Emerg.Europedummy} + \varepsilon_{j,k} \quad (2),$$

unde j reprezintă industria și k – țara. Unul din avantajele importante ale acestei metodologii este posibilitatea de a controla efectul fixat al țării (α_k) și ramurii (β_j), ceea ce exclude apariția problemelor endogene. Indicatorul cotei industriei a fost inclus pentru a aprecia dacă noile ramuri cresc, în medie, mai repede decât vechile ramuri.

where j denotes the industry, and k – the country. One of the major advantages of this methodology is its ability to control the country's fixed effect (α_k) and industry (β_j), which eliminates the appearance of endogenous problems. The percentage for the industry was included to assess whether the new branches grow on average faster than the old ones.

Au fost utilizate date din „Industrial Statistics Database”, efectuate de „United Nations Industrial Development Organization”. În consecință, a fost obținută confirmarea că indicatorii economici ai țărilor Uniunii Europene în tranziție, care depind de finanțarea externă, cresc relativ mai repede în țările care sunt mai integrate din punct de vedere financiar. Totodată, acest efect nu se extinde asupra altor țări. Ca rezultat al cercetărilor, autorii au concluzionat că țările UE în tranziție se deosebesc de alte țări în curs de dezvoltare, deoarece în cazul lor integrarea financiară este însoțită de unele priorități, acordate de integrarea politică, astfel această integrare poate fi benefică pentru creșterea economică chiar și atunci când piața financiară este deocamdată relativ nedevelopată. O posibilă explicație, în acest sens, ar fi faptul că procesul integrării politice în Europa generează așteptarea/speranța unui mediu politic și economic stabil în țările europene în tranziție și influențează asupra așteptărilor investitorilor privind perspectiva dezvoltării instituțiilor, ceea ce poate influența dorința investitorilor străini de a-și folosi mai activ capitalurile în această regiune. Efectiv, aceleași forțe, care stimulează creșterea în cazul integrării politice, de asemenea, pot contribui la micșorarea cheltuielilor în perioade de criză.

We used data from the Industrial Statistics Database, conducted by United Nations Industrial Development Organization. As a result, was received the confirmation that the economic performance of transitive EU countries, that depend on external financing, grow relatively faster in more financially integrated countries. Indeed, this effect does not apply to different/other countries. From the results of the study, the authors concluded that the transitive EU countries have differences from other developing countries, as in their case the financial integration is accompanied by the advantages offered by the political integration and financial integration may be beneficial for economic growth, even in cases where the financial market is still relatively not developed. A possible explanation for this could be the fact that the process of political integration in Europe creates an expectation/a hope of a stable economic and political environment in European transitive countries and influences the investors' expectations about the prospects of development of institutions that can influence the willingness of foreign investors use their capital in the region with increasing force. In fact, the same forces, which stimulate the growth, given the political integration, can also contribute to lower costs during crisis.

În baza celor expuse, ajungem la următoarele concluzii: integrarea piețelor financiare, în ansamblu, influențează pozitiv asupra dezvoltării economice: crește oferta globală de capital și se asigură dezvoltarea pieței financiare interne, fapt ce sporește eficiența distribuției, creează noi instrumente financiare și îmbunătățește calitatea serviciilor financiare. Concurența pe piețele financiare se dezvoltă nu doar în interiorul acestora, dar și sub influență externă. Totodată, în aspirația spre integrarea europeană, este necesar a ține cont de faptul că, pentru ca economia națională a Republicii Moldova să poată beneficia în plină măsură de integrarea

Based on the above mentioned, we can draw the following conclusions: financial markets integration, in general, has a positive impact on economic development. There is a growing global supply of capital and thus, domestic financial market development is ensured, which improves the efficiency of distribution, creates new financial instruments and improves the quality of financial services. Competition in the financial markets develops not only inside but is also influenced from the outside. However, in striving for European integration, it should be taken into consideration, so that the national economy of the

financiară, dar, în același timp, să nu devină vulnerabilă în perioadele crizelor financiare, precum și în scopul prevenirii altor riscuri posibile, inițiate, în plus, de volatilitatea înaltă a fluxurilor financiare internaționale, procesul integrării în fluxurile de capital internaționale urmează a fi precedat de dezvoltarea sectorului financiar, în particular de dezvoltarea/perfecționarea instituțiilor financiare ale acestuia și îmbunătățirea calității administrării.

Republic of Moldova could fully benefit of financial integration, and yet not to become vulnerable in times of financial crisis, and also to prevent other possible risks, initiated by, among other things, the high volatility of international financial flows, the process of integration into international capital flows should be preceded by the development of the financial sector, in particular, the development of the improvement of its financial institutions and improving governance.

Bibliografie/ Bibliography

1. Abiad, A., Leigh, D. and Mody, A., *Financial integration, capital mobility, and income convergence*. Economic Policy Volume 24, Issue 58, pages 241-305, April 2009.
2. Berglöf E., Korniyenko, Y., Plekhanov A. and J. Zettelmeyer. *Understanding the Crisis in Emerging Europe*. EBRD Working Paper No. 109. November 2009.
3. Borensztein E., De Gregorio J., Lee J-W. *How does foreign direct investment affect economic growth?*, Journal of International Economics, Elsevier, 1998. vol. 45(1), pages 115-135, June.
4. Dellas, H., M. Hess, *Financial Development and Stock Returns: a Cross-Country Analysis*, Journal of International Money and Finance, 2005, 24, 891-912.
5. Eswar S. Prasad E., Raghuram G., Rajan R, Arvind Subramanian, *Foreign Capital and Economic Growth*, Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution, 2007. vol. 38(1), pages 153-230.
6. Eswar S. Prasad & Kenneth Rogoff & Shang-Jin Wei & M. Ayhan Kose, *Financial Globalization, Growth and Volatility in Developing Countries*", NBER Chapters, in: *Globalization and Poverty, 2007*, pages 457-516 National Bureau of Economic Research, Inc.
7. Fernández de Guevara and Maudos J., *Financial crisis, Financial integration and economic growth: the European case, 2009*.
8. Friedrich, C., Schnabel, I., Zettelmeyer, J.: *Financial Integration and Growth – Is Emerging Europe Different?*, Version 2009, Working Paper.
9. Johnston, Barry R, 1994, *The Speed of Financial Sector Reform: Risks and Strategies*, IMF Paper on Policy Analysis and Assessment 94/26 (Washington: International Monetary Fund).
10. Kose, M. Ayhan, Prasad, Eswar S., Taylor, Ashley D., *Thresholds in the process of international financial integration*, Policy Research Working Paper Series 5149, 2009, The World Bank.

ALGORITMIZAREA DISTRIBUIRII OPTIME A MANDATELOR ÎN SISTEME RP

Prof. univ. Ion BOLUN, ASEM

Sunt sistematizați indicii de apreciere a disproporționalității și metodele de alocare a mandatelor în sisteme RP. Este demonstrat că minimizarea disproporționalității, în sensul fiecăruia din cei unsprezece indici cercetați aparte, se asigură, în funcție de caz, de una din trei metode: Hare, Sainte-Laguë și d'Hondt. Este propusă dezvoltarea metodelor Sainte-Laguë și d'Hondt, care permite reducerea numărului de pași și a volumului de calcule necesare pentru obținerea soluției optime. La soluția optimă, partidele în pierdere pierd mai puțin de un mandat, iar cele în câștig pot obține în exces: la metoda Hare – mai puțin de un mandat, iar la metodele Sainte-Laguë și d'Hondt – mai mult de un mandat.

1. Introducere

La luarea de decizii colective prin votare cu **reprezentare proporțională (RP)**, se cere minimizarea disproporției reprezentării voinței decidenților în opțiunea finală (decizie) – disproporție cauzată de caracterul atât al numărului de decidenți, cât și al celui de opțiuni alternative. Estimarea acestei disproporții implică folosirea unor indici speciali, o parte din care sunt descriși în [1-8]. Cele mai cunoscute practici privind folosirea sistemelor de votare sunt, probabil, cele ce țin de scrutinele electorale. De aceea, în continuare, aspectele de optimizare, abordate privind asemenea sisteme, se vor cerceta, fără a diminua din universalitate, prin prisma scrutinelor electorale cu **reprezentare proporțională de liste** de partid (coalitii, blocuri) – **RPL**. Reprezentarea proporțională presupune distribuirea mandatelor proporțional numărului de voturi acumulate de către partide.

Totalizarea rezultatelor votării, în scopul obținerii deciziei colective (determinării numărului de mandate ce i revin fiecărui partid în scrutin), presupune aplicarea anumitor reguli, denumite și formule, metode sau algoritmi, o parte din care este descrisă în [1, 2, 8]; în continuare acestea se vor numi, de obicei, reguli „**voturi**→**mandate**” (**VM**). Diversitatea regulilor VM folosite este cauzată, în primul rând, de diversitatea scrutinelor. Totodată, distribuirea mandatelor într-un scrutin poate să difere în funcție de regula VM aplicată.

O formulare a problemei generale de minimizare a disproporționalității și soluția pentru cazul folosirii în calitate de criteriu de optimizare a indicelui Abaterii relative medii sunt date în [8]. În lucrare se cercetează unele aspecte ce țin de minimizarea disproporționalității în sistemele RPL la aplicarea alternată, în acest scop, a 11 criterii de optimizare, inclusiv a celor Loosemore-

ALGORITHMIZATION OF OPTIMAL ALLOCATION OF SEATS IN PR SYSTEMS

Univ. Professor Ion BOLUN, AESM

Indices of disproportionality and methods of allocation of seats in PR systems are systemized. It is proved that the minimization of disproportionality, in sense of each of the eleven analyzed indices, is assured, depending on case, by one of the methods: Hare, Sainte-Laguë and d'Hondt. Improving of Sainte-Laguë and d'Hondt methods, that reduce the number of steps and calculi needed to obtain the optimal solution, is proposed. At optimal solution, losing parties lose less than one seat, and gaining parties can gain in excess: by Hare method - less than one seat, and by Sainte-Laguë and d'Hondt methods – more than one seat, too.

1. Introduction

When taking collective decisions, using voting systems with **proportional representation (PR)**, to minimize the disproportion of deciders' will representation in the final option (the decision) is required. To estimate this disproportion, caused by the character in integers of the number of deciders and the one of alternative options, the use of special indices is needed, some of which are described in [1-8]. The most known practices with referew to the use of voting systems are, probably, the ones related to elections. Therefore, further, the addressed optimization aspects of such systems will be investigated (not harming the universality) through **the party-lists PR elections – RPL**. The proportional representation assumes the allocation of seats proportionally to the number of votes cast by parties.

Totalizing the voting, to obtain the collective decision (to determine the number of seats that incumbent each party), involves the application of certain rules, called also formulas, methods or algorithms, a part of which are described in [1, 2, 8]; further, they will o be called, usually, rules „**votes** → **seats**” (**VS**). The diversity of used voting rules is due, primarily, to the diversity of elections. At the same time, the distribution of seats in an election can differ, depending on the used VS rule.

A formulation of the general problem of minimizing the disproportionality and the solution, for the case of using as optimization criterion the Mean relative deviation, is done in [8]. In this paper some aspects related to the minimization of disproportionality in LPR systems, using in this aim, alternatively, 11 optimization criteria, including those of Loosemore-Handby [1], Sainte-Laguë [1], d'Hondt [1], Lijphart [4] Gallagher [1] and Mean relative

Handby [1], Sainte-Laguë [1], d'Hondt [1], Lijphart [4] Gallagher [1] și Abaterii relative medii [8]. În cercetare se consideră: a) că toți alegătorii sunt egali în drepturi, adică toate voturile au aceeași pondere; b) mandatele se distribuie doar în baza voturilor obținute de către partidele care au trecut pragul electoral. Rezultatele obținute la o asemenea supoziții pot fi, de regulă, extinse relativ ușor și fără acestea.

2. Reguli VM bine cunoscute pentru scrutine RPL

Pentru scrutinele RPL sunt definite așa reguli VM ca [1, 2, 7]: metoda d'Hondt; metoda Sainte-Laguë; metoda Sainte-Laguë modificată; cota Hare; cota Droop; cota Hagenbach-Bischoff și cota Imperiali. Primele trei reguli se bazează pe metoda „cele mai mare medii” (*highest average*), iar ultimele patru – pe metoda „celui mai mare rest” (*largest remainder*). Esența acestor metode constă în următoarele. Fie: M – numărul total de mandate în organul electiv; n – numărul de partide care a atins sau a depășit pragul electoral; V – numărul total de voturi exprimate valabil pentru cele n partide; V_i – numărul de voturi exprimate în favoarea partidului i ; x_i – numărul de mandate ce se alocă partidului i .

Metoda celui mai mare rest are la bază noțiunea de cotă de voturi, numită pur și simplu cotă, cotă simplă sau **cotă Hare**, și este propusă în 1792 de A.Hamilton [1]. Cotă, în scrutinele cu reprezentare proporțională, se numește numărul de voturi, fie și fracționar, ce revine în medie unui mandat. Această cotă, notată aici Q , se determină ca $Q = V/M$. Distribuirea mandatelor între partide conform metodei „Celui mai mare rest”, la aplicarea cotei Hare (metoda Hare), se efectuează conform algoritmului A_1 :

1) $a_i := \lceil V_i/Q \rceil$, $i = \overline{1, n}$, unde $\lceil z \rceil$ semnifică partea întregilor numărului z . Se determină numărul mandatelor încă nedistribuite $\Delta M = M - (a_1 + a_2 + \dots + a_n)$. Dacă $\Delta M = 0$, atunci distribuirea s-a încheiat și este proporțională.

2) $\Delta V_i := V_i - a_i Q$, $i = \overline{1, n}$. Câte 1 mandat, din cele ΔM , se alocă suplimentar fiecăruia din primele ΔM partide cu valoarea mai mare a mărimii ΔV_i . Distribuirea s-a încheiat, dar nu este proporțională.

Distribuirea mandatelor între partide la aplicarea altei cote de voturi decât cea Hare se efectuează, de asemenea, conform algoritmului A_1 , dar înlocuind Q cu cota respectivă.

Cota Droop [7], aici notată Q_D , este propusă în 1868 și se determină ca $Q_D = \lfloor V/(M+1) \rfloor + 1$, unde $\lfloor z \rfloor$ semnifică rotunjirea prin adaos până la întregi a numărului z .

Cota Hagenbach-Bischoff [2], aici notată Q_{H-B} , se determină ca $Q_{H-B} = V/(M+1)$. Aceasta, este mai mică, de obicei, decât cele Hare și Droop și poate favoriza, în funcție de caz, partidele cu mai multe voturi din contul celor cu mai puține voturi.

Cota „Imperiali” [2], aici notată Q_I , se determină ca $Q_I = V/(M+2)$. Aceasta este mai mică, de obicei, decât cele Hare și Droop și este mai mică decât cea Hagenbach-Bischoff și poate favoriza mai puternic

deviația [8], are investigate. În cercetare se consideră: a) că toți electorii sunt egali în drepturi, i.e. all votes have the same weight; b) seats are distributed only on the base of votes' cast by parties which passed the established threshold. Results, obtained in such assumptions, can be, as a rule, relatively easy extended for elections without them.

2. Well known VS rules for LPR elections

For LPR elections are defined such SV rules as [1, 2, 7]: d'Hondt method; Sainte-Laguë method; modified Sainte-Laguë method; Hare quota; Droop quota, Hagenbach-Bischoff quota and Imperiali quota. The first three rules are based on highest average method, and the last four – on largest remainder method. The essence of these methods is the following. Let: M – number of seats in the elective body; n – number of parties that have reached or exceeded the representation threshold; V – total valid votes cast for the n parties; V_i – total valid votes cast for party i ; x_i – number of seats to be allocated to party i .

Largest remainder method, based on the notion of voting quota, called quota, ordinary quota or **Hare quota**, was proposed by A.Hamilton in 1792 [1]. Quota, in PR elections, is called the average number of votes, even a fractional one, per one seat. This quota, noted here Q , is determined as $Q = V/M$. The allocation of seats to parties according to the largest remainder method with the Hare quota (the Hare method), is done according to algorithm A_1 :

1. $a_i := \lceil V_i/Q \rceil$, $i = \overline{1, n}$, where $\lceil z \rceil$ signifies the integer part of z , determining the number $\Delta M := M - (a_1 + a_2 + \dots + a_n)$ of still undistributed seats. If $\Delta M = 0$, then the allocation of seats is finished and it is a proportional one.

2. $\Delta V_i := V_i - a_i Q$, $i = \overline{1, n}$. By one seat, from the ΔM ones, is additionally allocated to each of the first ΔM parties with the largest remainders ΔV_i . The allocation of seats is finished, but it is a non proportional one.

The distribution of seats among parties using another quota, than the Hare one, is done also according to algorithm A_1 , but replacing Q with the respective quota.

Droop quota [7], noted here Q_D , is proposed in 1868 and is determined as $Q_D = \lfloor V/(M+1) \rfloor + 1$, where $\lfloor z \rfloor$ signifies rounding up to integer of number z .

Hagenbach-Bischoff quota [2], noted here Q_{H-B} , is determined as $Q_{H-B} = V/(M+1)$. This quota is smaller, usually, than the Hare and Droop ones and can favor, depending on case, parties with more votes at the expense of those with fewer votes.

„Imperiali” quota [2], noted here Q_I , is determined as $Q_I = V/(M+2)$. This quota is smaller, usually, than the Hare and Droop ones and is smaller than the Hagenbach-Bischoff one and can stronger favor parties with more votes at the expense of those

partidele cu mai multe voturi din contul celor cu mai puține voturi. Dacă la distribuirea mandatelor între partide conform algoritmului A_1 are loc $\Delta M < 0$, atunci se aplică ajustări suplimentare, ceea ce a condus la folosirea rară a acestei cote în practică.

Metoda celei mai mari medii prevede calcularea, pentru fiecare partid i ($i = \overline{1, n}$), a raportului $V_i/(u_i + 1)$ consecutiv la $u_i = 0, 1, 2, \dots$, unde u_i este numărul de mandate deja alocate partidului i . Astfel, se formează n șiruri de numere descrescătoare, câte unul pentru fiecare din cele n partide. Din aceste n șiruri se selectează cele mai mari M numere, din care x_i numere țin de șirul i , $i = \overline{1, n}$. Partidului i i se distribuie x_i mandate, $i = \overline{1, n}$. Metoda în versiunea descrisă este propusă de d'Hondt în 1878 și se numește **metoda d'Hondt** [1], aceasta fiind similară ca esență cu **metoda Jefferson** propusă în 1792. Metoda poate favoriza [2], în funcție de caz, partidele cu mai multe voturi din contul celor cu mai puține voturi.

Metoda Sainte-Laguë [1] este propusă în 1910, fiind similară, după esență, cu **metoda Webster** [1], propusă în 1832, și poate fi obținută din cea d'Hondt prin înlocuirea u_i cu produsul $2u_i$.

Metoda Sainte-Laguë modificată [1] se deosebește de cea „Sainte-Laguë” prin înlocuirea primului divizor ($2u_i + 1, u_i = 0$) cu 1,4. După cum s-a constatat, metoda poate favoriza [2], în funcție de caz, partidele cu mai multe voturi din contul celor cu mai puține voturi.

Bineînțeles, în funcție de caracterul problemei de minimizare a disproporționalității, poate fi oportună folosirea și a altor algoritmi de optimizare.

3. Indici de disproporționalitate a distribuției mandatelor

În practica scrutinelor RPL, mai întâi au fost propuse diverse reguli VM și doar apoi au fost propuși indici de apreciere a disproporționalității folosirii acestor reguli; desigur, regulile VM au fost propuse din anumite considerente de asigurare a reprezentării proporționale. De preferat ar fi, totuși, abordarea inversă – definirea explicită, mai întâi a criteriilor (indicilor) de distribuire a mandatelor în scrutine RPL și doar ulterior determinarea soluției (elaborarea metodei, algoritmului etc.) care ar satisface aceste criterii.

Procesarea voturilor poate conduce, în funcție de regula VM folosită, la rezultate diferite: procentul mandatelor ce-i revin unui partid nu este egal, de obicei, cu procentul voturilor acumulate de acesta. Într-adevăr, fie: $v_i = 100 \cdot V_i/V$, $m_i = 100 \cdot x_i/M$. Reprezentarea proporțională a celor n partide în organul electiv este atunci, când au loc relațiile:

$$m_i = v_i, \quad i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

Dar, deoarece mărimile V, M, V_i, x_i ($i = \overline{1, n}$) sunt numere întregi, probabilitatea ca în scrutine concrete să se satisfacă egalitățile (1) este foarte mică. Astfel, în

with fewer votes.

If the distribution of seats among parties according to algorithm A_1 with Hagenbach-Bischoff or Imperiali quota occurs $\Delta M < 0$, then additional adjustments are applied.

Largest average method involves calculating, for each party i ($i = \overline{1, n}$), the ratio $V_i/(u_i + 1)$ consecutively at $u_i = 0, 1, 2, \dots$, where u_i is the number of seats already allocated to party i . So, n decreasing strings of numbers are formed, by one for each of the n parties. From these n strings, the M largest numbers are selected, from which x_i numbers are from string i , $i = \overline{1, n}$. To party i is allocated x_i seats, $i = \overline{1, n}$. The method in described version is proposed by d'Hondt in 1878 and is called **d'Hondt method** [1], this being similar, by essence, to **Jefferson method** proposed in 1792. The method can favor [2], depending on case, parties with more votes at the expense of those with fewer votes.

Sainte-Laguë method [1] was proposed in 1910, being similar, by essence, to **Webster method** [1] proposed in 1832, and can be obtained from the d'Hondt one by replacing u_i with the product $2u_i$.

Modified Sainte-Laguë method [1] differs from the Sainte-Laguë one by replacing the first divisor ($2u_i + 1, u_i = 0$) with 1,4. As was found that this method can favor [2], depending on case, parties with more votes at the expense of those with fewer votes.

Obviously depending on the character of the problem of disproportionality minimization, it can be also opportune the use of other optimization algorithms.

3. Indices of disproportionality of allocation of seats

In RPL elections practice, first where proposed diverse SV rules and only later where proposed indices for the estimation of disproportionality caused by the use of these rules; of course, SV rules where proposed of certain considerations to ensure the proportional representation. It will be better, however, the inverse approach – the explicit definition, first, of criteria (indices) of seats distribution in LPR elections and only after that to determine the solution which will satisfy this criteria.

Processing of votes can lead, depending of used SV rule, to different results: the percent of seats that incumbent to a party is not equal, as a rule, to the percent of votes cast by them. Really, let: $v_i = 100 \cdot V_i/V$, $m_i = 100 \cdot x_i/M$. The proportional representation of those n parties in the elective body is then, when occur the relations:

$$m_i = v_i, \quad i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

But because values V, M, V_i, x_i ($i = \overline{1, n}$) are integers, the probability that in concrete elections equalities (1) will be satisfied is very small. So, in real

scrutine RPL reale are loc o anumită disproporționalitate în distribuirea mandatelor între partide. În asemenea cazuri, este importantă aprecierea disproporționalității în cauză. În acest scop se folosesc diferite criterii, denumite și indici de disproporționalitate. Esența a unsprezece din ei este următoarea:

Indicele Rae [3], aici notat I_{Rae} , este propus în 1967 și se determină ca devierea absolută medie a procentajului voturilor de cel al mandatelor la un partid:

$$I_{Rae} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \quad (2)$$

Indicele Loosemore-Handby [1], aici notat I_{L-H} , este propus în 1971, poate fi interpretat ca devierea absolută sumară dintre m_i și v_i pentru partidele cu deficit de mandate sau procentul mandatelor preluate de la unele partide (partide devenite, în baza acestei operări, cu deficit de mandate) și distribuite altor partide (partide devenite, în baza acestei operări, cu exces de mandate) și se determină ca:

$$I_{L-H} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \quad (3)$$

Indicele Rose de proporționalitate [5], aici notat I_R , este propus în 1998, fiind o versiune normalizată a indicelui „Loosemore-Handby”, astfel ca reprezentării proporționale să-i corespundă valoarea de 100%, iar în cel mai rău caz – 0%, și se determină astfel:

$$I_R = 100 - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \quad (4)$$

Indicele Grofman [6], aici notat I_{Gr} , este propus în 1985, se deosebește de cel Rae doar prin înlocuirea lui

n cu „numărul efectiv” de partide $N = 10^4 / \sum_{i=1}^n v_i^2$

$$I_{Gr} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \quad (5)$$

Indicele Lijphart [4], aici notat I_L , este propus în 1994 și constituie devierea absolută maximă dintre m_i și v_i :

$$I_L = \max_{i=1,n} |v_i - m_i|. \quad (6)$$

Indicele Gallagher [1], aici notat I_{Ga} , este propus în 1991, se deosebește de cel Loosemore-Handby prin aceea că reprezintă devierea nu absolută, ci pătratică sumară dintre m_i și v_i pentru partidele cu deficit de mandate, amplificând ponderea diferențelor $|v_i - m_i|$ mai mari din contul ponderilor diferențelor $|v_i - m_i|$ mai mici, și se determină ca:

$$I_{Ga} = \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (v_i - m_i)^2}. \quad (7)$$

Se poate ușor observa că indicele „Gallagher” puțin se deosebește de indicele „Celor mai mici pătrate”, larg folosit în practică în analiza regresională și care

LPR elections there is a certain disproportionality of seats distribution among parties. In such cases, the estimation of such disproportionality is important. In this aim are used different criteria, also called indices of disproportionality. The essence of eleven of them is the following.

Rae index [3], noted here I_{Rae} , was proposed in 1967 and is determined as the mean absolute deviation of the percentage of votes from the percentage of seats by one party:

$$I_{Rae} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \quad (2)$$

Loosemore-Handby index [1], noted here I_{L-H} , was proposed in 1971, can be interpreted as the total absolute deviation between m_i and v_i for parties with deficit of seats or the percentage of seats taken from some parties (parties that have become, under this operation, with deficit of seats – losing parties) and distributed to other parties (parties that have become, under this operation, with excess of seats – gaining parties) and is determined as:

$$I_{L-H} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \quad (3)$$

Rose index of proportionality [5], noted here I_R , was proposed in 1998, being a normalized version of Loosemore-Handby index, in such a way that to proportional representation corresponds a value of 100%, and to the worst case – 0%, and is determined as:

$$I_R = 100 - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \quad (4)$$

Grofman index [6], noted here I_{Gr} , was proposed in 1985, differs from the Rae one only by the replacement of n by „effective number” of parties

$N = 10^4 / \sum_{i=1}^n v_i^2$

$$I_{Gr} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|. \quad (5)$$

Lijphart index [4], noted here I_L , was proposed in 1994 and represents the maximal absolute deviation between m_i and v_i :

$$I_L = \max_{i=1,n} |v_i - m_i|. \quad (6)$$

Gallagher index [1], noted here I_{Ga} , was proposed in 1991, differs from the Loosemore-Handby one by the representation of non absolute but of square total deviation between m_i and v_i for parties with deficit of seats, amplifying the weight of larger differences $|v_i - m_i|$ at the expense of weights of smaller differences $|v_i - m_i|$, and is determined as:

$$I_{Ga} = \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (v_i - m_i)^2}. \quad (7)$$

It is easily seen that Gallagher index little

pentru mărimile v_i și m_i se determină ca $\sum_{i=1}^n (v_i - m_i)^2$.

Totuși, pentru măsurarea acestuia în %, este oportună utilizarea rădăcinii pătrate de la expresia în cauză – abaterea pătratică. Astfel, notând indicele **Abaterii pătratică** prin I_{SD} , avem:

$$I_{SD} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (v_i - m_i)^2}. \quad (8)$$

Indicele Sainte-Laguë [1], aici notat I_{S-L} , se determină ca:

$$I_{S-L} = \sum_{i=1}^n \frac{1}{v_i} (v_i - m_i)^2 = \sum_{i=1}^n v_i \left(1 - \frac{m_i}{v_i}\right)^2. \quad (9)$$

Indicele d'Hondt invers, în [1] denumit indice „d'Hondt”, aici notat I_{IH} , reprezintă raportul maxim dintre m_i și v_i :

$$I_{IH} = \max_{i=1, n} \frac{m_i}{v_i}. \quad (10)$$

Indicele Abaterii relative medii [8], aici notat I_d , reprezintă abaterea relativă medie a reprezentării în organul electiv a drepturilor $d_i = V_i/V$, $i = \overline{1, n}$ ale alegătorilor de la valoarea medie $d = M/V$ și se determină astfel:

$$I_d = \frac{\Delta d}{d} 100 = \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|, \quad (11)$$

$$\text{unde } \Delta d = \frac{1}{V} \sum_{i=1}^n V_i |d_i - d|$$

Aici $\Delta d_i = |d_i - d|$ reprezintă abaterea (eroarea) absolută a reprezentării în cele x_i mandate a valorii d a drepturilor fiecărui alegător, ce a votat pentru partidul i . Abaterea relativă medie $100 \cdot \Delta d/d$, măsurată în procente a Δd față de d , este echivalentă, după cum se poate observa din (11), cu procentul mandatelor prin care distribuția $\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ diferă de cea care ar asigura reprezentarea egală în organul electiv a drepturilor (de valoare d) alegătorilor.

Indicele Abaterii standard relative [8], aici notat I_σ , reprezintă abaterea standard relativă a reprezentării în organul electiv a drepturilor $d_i = x_i/V_i$, $i = \overline{1, n}$ ale alegătorilor de la valoarea medie $d = M/V$ și se determină ca:

$$I_\sigma = \frac{\sigma}{d} 100 = 10 \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{1}{v_i} (v_i - m_i)^2},$$

$$\text{unde } \sigma = \sqrt{\frac{1}{V} \sum_{i=1}^n V_i (d_i - d)^2}. \quad (12)$$

Aici σ este abaterea standard a reprezentării în organul electiv a drepturilor d_i , $i = \overline{1, n}$ ale alegătorilor de la valoarea medie d , aplicând, pentru simplitate,

differs from the Least square one, widely used in practice in regression analyses and which for parameters v_i and m_i is determined as $\sum_{i=1}^n (v_i - m_i)^2$.

However, to measure it in %, it is opportune to use the square root of this expression – square deviation. Thus, noting the **Square deviation index** by I_{SD} , we have:

$$I_{SD} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (v_i - m_i)^2}. \quad (8)$$

Sainte-Laguë index [1], noted here I_{S-L} , is determined as

$$I_{S-L} = \sum_{i=1}^n \frac{1}{v_i} (v_i - m_i)^2 = \sum_{i=1}^n v_i \left(1 - \frac{m_i}{v_i}\right)^2. \quad (9)$$

Inverse d'Hondt index, in [1] called d'Hondt index, noted here I_{IH} , represents the maximal ratio between m_i and v_i :

$$I_{IH} = \max_{i=1, n} \frac{m_i}{v_i}. \quad (10)$$

Mean relative deviation index [8], noted here I_d , represents the mean relative deviation of the representation in the elective body of electors' rights $d_i = V_i/V$, $i = \overline{1, n}$ from the mean value $d = M/V$ and is determined as:

$$I_d = \frac{\Delta d}{d} 100 = \sum_{i=1}^n |v_i - m_i|, \quad (11)$$

$$\text{where } \Delta d = \frac{1}{V} \sum_{i=1}^n V_i |d_i - d|$$

Here $\Delta d_i = |d_i - d|$ represents the absolute deviation (error) of the representation in the x_i seats of the value d of rights of each elector that votes for party i . The mean relative deviation $100 \cdot \Delta d/d$, measured in percents of Δd by d , is equivalent, as it can be seen from (11), to the percent of seats by which the distribution $\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ differs from the distribution which assure the equal representation in the elective body of electors' rights (of value d).

Relative standard deviation index [8], noted here I_σ , represents the relative standard deviation of the representation in the elective body of electors' rights $d_i = x_i/V_i$ from the mean value $d = M/V$ and is determined as:

$$I_\sigma = \frac{\sigma}{d} 100 = 10 \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{1}{v_i} (v_i - m_i)^2},$$

$$\text{where } \sigma = \sqrt{\frac{1}{V} \sum_{i=1}^n V_i (d_i - d)^2}. \quad (12)$$

Here σ is the standard deviation of the representation in the elective body of electors' rights d_i , $i = \overline{1, n}$ from the mean value d , by applying, for simplicity, the dividing to V and not to $V - 1$, the value of V being relatively large. In (12) I_σ is measured in

împărțirea la V și nu la $V - 1$, valoarea lui V fiind relativ mare. În (12) I_σ se măsoară în procente a σ față de d .

După cum se poate observa, primii șase din indicii enumerați – Rae (2), Loosemore-Handby (3), Rose (4), Grofman (5), Lijphart (6) și cel al Abaterii relative medii (11) – au la bază abaterea absolută a m_i de la v_i , următorii patru – Gallagher (7), Abaterii pătratică (8), Sainte-Laguë (9) și cel al Abaterii standard relative (12) – au la bază abaterea pătratică a m_i de la v_i , iar cel d'Hondt invers (10) – raportul dintre m_i și v_i . De asemenea, între indicii (2)-(5) și (11) au loc relațiile:

$$I_{L-H} = I_{Rae} \cdot n/2 = I_{Gr} \cdot N/2 = 100 - I_R = I_d/2, \quad (13)$$

între cei (7) și (8) – relația:

$$I_{Ga} = I_{SD} / \sqrt{2}, \quad (14)$$

iar între cei (9) și (12) – relația:

$$I_\sigma = 10 \sqrt{I_{S-L}} \quad (15)$$

și $I_d \leq I_\sigma$, egalitate având loc doar în cazurile în care $|v_i - m_i| = \text{const}$, $i = \overline{1, n}$.

4. Problemă generală de minimizare a disproporționalității în scrutine RPL

Conform abordării din [8], problema minimizării disproporționalității în scrutine RPL poate fi formulată în modul următor: fie sunt cunoscute mărimile: M ; n ; V ; V_i , x_i , $i = \overline{1, n}$; I – indicele de disproporționalitate. Se cere determinarea mărimilor x_i ($i = \overline{1, n}$) – numere întregi nenegative, care ar asigura valoarea extremală a indicelui I :

$$I = f(M; n; V_i, x_i, i = \overline{1, n}) \rightarrow \text{extremum} \quad (16)$$

la respectarea restricțiilor:

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n = M, \quad (17)$$

$$V_1 + V_2 + \dots + V_n = V. \quad (18)$$

În (16) prin „extremum” se subînțelege valoarea minimală sau maximală a indicelui I , în funcție de esența acestuia. Dacă I semnifică disproporționalitatea distribuirii celor M mandate între n partide, atunci se are în vedere minimizarea valorii lui I , iar dacă I caracterizează proporționalitatea distribuirii mandatelor între partide, atunci se indică maximizarea valorii acestuia. Totodată, deoarece încă nu s-a convenit asupra unui indice de disproporționalitate universal, în cele ce urmează se va cerceta folosirea în calitate de criteriu de optimizare (16) a fiecăruia din cei unsprezece indici (2)-(12) descriși în p. 3.

5. Algoritmi de minimizare a disproporționalității

Relațiile (13)-(15) facilitează considerabil cercetarea particularităților utilizării celor unsprezece indici cercetați în calitate de criteriu de optimizare în problema (16)-(18). În ce privește indicii (2)-(5) și (11), cunoscând numărul n de partide, numărul V_i , $i = \overline{1, n}$ de voturi și unul din acești cinci indici, se pot calcula, conform relațiilor (13), ceilalți patru indici. Chiar dacă acești indici și diferă ca valoare absolută, atunci din punctul de vedere al minimizării disproporționalității ei

percent of σ by d .

As can be seen from the first six the enumerated indices – Rae (2), Loosemore-Handby (3), Rose (4), Grofman (5), Lijphart (6) and the Mean relative deviation (11) – are based on absolute deviation of m_i from v_i , the following four – Gallagher (7), Square deviation (8), Sainte-Laguë (9) and the Relative standard deviation (12) – are based on square deviation of m_i from v_i , and the inverse d'Hondt one (10) – the ratio between m_i and v_i . Also, among indices (2)-(5) and (11) occur the relations:

$$I_{L-H} = I_{Rae} \cdot n/2 = I_{Gr} \cdot N/2 = 100 - I_R = I_d/2, \quad (13)$$

between the (7) and (8) ones – the relation

$$I_{Ga} = I_{SD} / \sqrt{2}, \quad (14)$$

and between the (9) and (12) ones – the relation

$$I_\sigma = 10 \sqrt{I_{S-L}} \quad (15)$$

and $I_d \leq I_\sigma$, the equality holds only in cases when $|v_i - m_i| = \text{const}$, $i = \overline{1, n}$.

4. General problem of minimization of disproportionality in LPR elections

According to the approach from [8], the problem of minimization of disproportionality in LPR elections can be formulated as follows: let be known the parameters: M ; n ; V ; V_i , $i = \overline{1, n}$; I – index of disproportionality. It is required to determine unknowns x_i ($i = \overline{1, n}$) – non-negative integers, which will assure the I extreme value:

$$I = f(M; n; V_i, x_i, i = \overline{1, n}) \rightarrow \text{extremum} \quad (16)$$

in compliance with restrictions:

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n = M, \quad (17)$$

$$V_1 + V_2 + \dots + V_n = V. \quad (18)$$

In (16) by „extremum” is understood the minimum or maximum value of index I , depending of its essence. If I signifies the disproportionality of distribution of the M seats among n parties, then it is envisaged to minimize the value of I , and if I characterizes the proportionality of seats distribution among parties, then it means the maximization of its value. However, because there is not yet agreed on a universally index of disproportionality, below it will be investigated the use as optimization criterion (16) of each one from the eleven indices (2)-(12) described in p. 3.

5. Algorithms for the minimization of disproportionality

Relations (13)-(15) considerably facilitate the investigation of particularities of using the eleven investigated indices as optimization criterion in problem (16)-(18). With reference to indices (2)-(5) and (11), knowing the number n of parties, the number V_i , $i = \overline{1, n}$ of votes and any of these five indices, can be calculated, according to relations (13), the other four indices. Even if these indices differ as absolute values, by the point of view of the minimization of

conduc la aceeași soluție: asigurarea disproporționalității minime pentru un scrutin conform unuia din ei asigură disproporționalitatea minimă și pentru fiecare din ceilalți indici. Deci, din punctul de vedere al minimizării disproporționalității, poate fi folosit în calitate de criteriu de optimizare doar unul din aceștia (oricare din cei (2)-(5) și (11)). În mod similar, în calitate de criteriu de optimizare poate fi utilizat doar unul din indicii (7) și (8), precum și unul din indicii (9) și (12). Astfel, din cei unsprezece indici (2)-(12) este suficient de cercetat în calitate de criteriu (16) în problema (16)-(18) doar cinci; se vor cerceta indicii: (6), (7), (9), (10) și (11).

Pentru cazul folosirii în calitate de criteriu de optimizare a **indicelui Abaterii relative medii (11)**, în [8] este demonstrat că soluția optimă se obține conform metodei celui mai mare rest cu cota Hare. Valoarea optimă I_d^* a indicelui I_d se determină ca [8]:

$$I_d^* = \frac{200}{V} \sum_{j=1}^{\Delta M} (Q - R_j) = 200 \left(\frac{\Delta M}{M} - \frac{1}{V} \sum_{j=1}^{\Delta M} R_j \right), \quad (19)$$

unde $R_j, j = \overline{1, \Delta M}$ sunt cele mai mari ΔM resturi din cele $\Delta V_i, i = \overline{1, n}$. Din (19) se poate observa că I_d^* depinde de $\Delta M/M$ și raportul $(R_1 + R_2 + \dots + R_{\Delta M})/V$. Totodată, deoarece $1 \leq \Delta M \leq n - 1$, valoarea ΔM depinde și de numărul de partide. În baza relațiilor (19) și (13) pot fi ușor obținute expresiile pentru valorile optime $I_{L-H}^*, I_{Rae}^*, I_{Gr}^*$ și I_R^* ale indicilor I_{L-H}, I_{Rae}, I_{Gr} și I_R .

De menționat că metoda celui mai mare rest cu cota Hare asigură soluția optimă și în sensul **minimizării indicelui Gallagher (8)**. Într-adevăr, fie $a_i = \lceil dV_i \rceil$ mandate, unde $\lceil z \rceil$ semnifică partea întregilor numărului z . Atunci $x_i = a_i + \Delta x_i$, unde Δx_i este numărul de mandate ce trebuie să-i revină partidului i , suplimentar la cele a_i . De asemenea, avem $Q = 1/d$. Atunci are loc $V_i = a_i/d + \Delta V_i = a_i Q + \Delta V_i$, unde ΔV_i este restul de la împărțirea lui V_i la Q . Folosind modalitatea aplicată în [8] pentru indicele (11), expresia (8) poate fi prezentată în forma:

$$\begin{aligned} \min \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (v_i - m_i)^2} &= 100 \cdot \min \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left(\frac{V_i}{V} - \frac{x_i}{M} \right)^2} = \frac{100}{V} \cdot \min \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (V_i - Qx_i)^2} = \\ &= \frac{100}{V} \cdot \min \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (Qa_i + \Delta V_i - Qa_i - \Delta x_i Q)^2} = \frac{100}{V} \cdot \min \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (\Delta V_i - \Delta x_i Q)^2}. \end{aligned} \quad (20)$$

Astfel, fiecărui partid $i (i = \overline{1, n})$ i s-au distribuit deja proporțional (contribuirea la valoarea I_{Ga} fiind 0) câte a_i mandate, folosind în acest scop $a_i Q$ voturi și rămânând încă nedistribuite

disproportionality, they lead to the same solution: assuring the minimum of disproportionality for an election according to one of them assures the minimum of disproportionality for the other indices, too. Therefore, from the point of view of the minimization of disproportionality, can be used as optimization criterion only one of them (anyone from the (2)-(5) and (11)). In a similar mode, as optimization criterion can be used only one of indices (7) and (8) and one of indices (9) and (12) as well. Thus, from the eleven indices (2)-(12) it is sufficient to investigate as criterion (16) in problem (16)-(18) only five; it will be investigated indices: (6), (7), (9), (10) and (11).

For the case of using as optimization criterion of **Mean relative deviation index (11)**, in [8] is proved that the optimal solution is obtaining, according to Largest, remainder method with the Hare quota. Optimal value I_d^* of index I_d is determined as [8]:

where $R_j, j = \overline{1, \Delta M}$ are the largest ΔM remainders from the $\Delta V_i, i = \overline{1, n}$ ones. From (19) it can be seen that I_d^* depends on $\Delta M/M$ and on ratio $(R_1 + R_2 + \dots + R_{\Delta M})/V$. Also, because $1 \leq \Delta M \leq n - 1$, the value ΔM depends on the number of parties, too. Basing on relations (19) and (13) can be easily obtained expressions for optimal values $I_{L-H}^*, I_{Rae}^*, I_{Gr}^*$ and I_R^* of indices I_{L-H}, I_{Rae}, I_{Gr} and I_R .

To note that the Largest remainder method with the Hare quota assures the optimal solution, in sense of the minimization of the **Gallagher index (8)**, too. Really, let $a_i = \lceil dV_i \rceil$ seats, where $\lceil z \rceil$ signifies the integer part of z . Then $x_i = a_i + \Delta x_i$, where Δx_i is the number of seats that must incumbent to party i , additionally to the a_i ones. Also, we have $Q = 1/d$. Then taker place relations $V_i = a_i/d + \Delta V_i = a_i Q + \Delta V_i$, where ΔV_i is the remainder from dividing of V_i to Q . Using the modality applied in [8] for index (11), expression (8) can be presented in the form:

Thus, to each party $i (i = \overline{1, n})$ it was already distributed proportionally (the contribution to the value of I_{Ga} being 0) by a_i seats, using in this aim $a_i Q$ votes and remaining undistributed yet

$\sum_{i=1}^n \Delta x_i = M - \sum_{i=1}^n a_i = \Delta M$ mandate la ΔMQ voturi nefolosite, iar problema de minimizare a disproporționalității s-a redus la determinarea $\Delta x_i, i = \overline{1, n}$, care ar asigura:

$$I_{Ga} = \frac{100}{V} \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (\Delta V_i - \Delta x_i Q)^2} \rightarrow \min \quad (21)$$

la respectarea restricției

$$\Delta M = \sum_{i=1}^n \Delta x_i = d \sum_{i=1}^n \Delta V_i \quad (22)$$

Evident, nu poate fi $\Delta x_i > 1$ și nici $\Delta x_i < 0$, deoarece în asemenea cazuri ar crește valoarea I_{Ga} în (21) față de cazurile $\Delta x_i = 0$ sau $\Delta x_i = 1$. Expresia $Q - \Delta V_i = Q - R_j = \Delta R_j \geq 0$ reprezintă complementul restului $R_j = \Delta V_i$ până la cota Hare Q . Fiecare astfel complement contribuie la valoarea I_{Ga} doar dacă $\Delta x_i = 1$, partidului i revenindu-i un surplus de ΔR_j voturi, și nu contribuie, dacă $\Delta x_i = 0$, în acest caz contribuind la valoarea I_{Ga} restul $\Delta V_i = R_j$ însuși, egal cu numărul de voturi pe care le pierde partidul i . În total sunt n mărimi Δx_i , din care doar ΔM diferite de 0. Ținând cont că numărul total ΔR de voturi suplimentare, distribuite partidelor pentru care $\Delta x_i = 1$, este egal cu numărul total ΔV de voturi pierdute de către partidele pentru care $\Delta x_i = 0$, avem:

$$\Delta R = \sum_{j=1}^{\Delta M} \Delta R_j = \Delta MQ - \sum_{j=1}^{\Delta M} R_j = \sum_{j=\Delta M+1}^n R_j = \Delta V. \quad (23)$$

Înlocuind (23) în (21), obținem:

$$I_{Ga} = \frac{100}{V} \sqrt{\frac{1}{2} \left(\sum_{j=1}^{\Delta M} \Delta R_j^2 + \sum_{j=\Delta M+1}^n R_j^2 \right)} \rightarrow \min. \quad (24)$$

Să determinăm condițiile de minimizare a expresiei din paranteze a formulei (24). Din (24) rezultă că mărimea $(Q - \Delta V_i)^2$ este preferabil, față de cea $(Q - \Delta V_k)^2$, pentru a fi unul din cei ΔM factori ai primei sume, dacă are loc relația $(Q - \Delta V_i)^2 + \Delta V_k^2 < (Q - \Delta V_k)^2 + \Delta V_i^2$, de unde obținem condiția scontată: $\Delta V_i < \Delta V_k$. Deci pentru a minimiza valoarea I_{Ga} , este necesar și suficient ca din cele n de ales ΔM , cele mai mari valori ale resturilor $R_j = \Delta V_i$ și fiecareia din partidele respective de alocat încă câte un mandat la cele a_i deja alocate. Distribuirea optimă este încheiată anume folosind metoda celui mai mare rest cu cota Hare, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Prezintă interes aprecierea cantitativă analitică a disproporționalității I_{Ga}^* a soluției optime. Această valoare este dată de expresia (24) la $I_{Ga} = I_{Ga}^*$, adică

$\sum_{i=1}^n \Delta x_i = M - \sum_{i=1}^n a_i = \Delta M$ seats at ΔMQ unused votes, and the problem of minimization of disproportionality is reducing to determining $\Delta x_i, i = \overline{1, n}$ which will assure:

$$I_{Ga} = \frac{100}{V} \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (\Delta V_i - \Delta x_i Q)^2} \rightarrow \min \quad (21)$$

in compliance with the restriction

$$\Delta M = \sum_{i=1}^n \Delta x_i = d \sum_{i=1}^n \Delta V_i \quad (22)$$

Evidently, it can't be neither $\Delta x_i > 1$ nor $\Delta x_i < 0$, because in such cases the value of I_{Ga} in (21) will increase relative to cases of $\Delta x_i = 0$ or $\Delta x_i = 1$ ones. Expression $Q - \Delta V_i = Q - R_j = \Delta R_j \geq 0$ represents the complement of remainder $R_j = \Delta V_i$ to the Hare quota Q . Each such complement contributes to the value of I_{Ga} only if $\Delta x_i = 1$, party i assuming in excess ΔR_j votes, and not contributes, if $\Delta x_i = 0$, in this case contributing to the value of I_{Ga} the remainder $\Delta V_i = R_j$ itself, which is equal to the number of votes loosed by party i . Totally, there are n values Δx_i , from which only ΔM differ from 0. Taking into account that the total number ΔR of supplementary votes, distributed to parties for which $\Delta x_i = 1$, is equal to the total number ΔV of votes loosed by parties for which $\Delta x_i = 0$, we have:

Replacing (23) in (21), onwe can obtain:

Let us determine the conditions to minimize the expression in brackets of the formula (24). From (24) results that the value $(Q - \Delta V_i)^2$ is preferable, to the $(Q - \Delta V_k)^2$ one, to be one of the ΔM factors of the first sum, if the relation $(Q - \Delta V_i)^2 + \Delta V_k^2 < (Q - \Delta V_k)^2 + \Delta V_i^2$ occurs, from where we can easily obtain the expected condition: $\Delta V_i < \Delta V_k$. Hence, to minimize the value of I_{Ga} it is necessary and sufficient that from the n ones to select ΔM largest values of remainders $R_j = \Delta V_i$ and to each of the respective parties to allocate by one additional seat to the a_i already allocated ones. The optimal distribution is finished and, namely, using the Largest remainder method with the Hare quota, just what was required to prove.

It is of interest the quantitative analytical estimation of disproportionality I_{Ga}^* of the optimal solution. This value is done by expression (24) at $I_{Ga} = I_{Ga}^*$, i.e.

$$\min I_{Ga} = I_{Ga}^* = \frac{100}{V} \sqrt{\frac{1}{2} \left(\sum_{j=1}^{\Delta M} (Q - R_j)^2 + \sum_{j=\Delta M+1}^n R_j^2 \right)} = 100 \sqrt{\frac{1}{2} \left[\sum_{j=1}^{\Delta M} \left(\frac{1}{M} - \frac{R_j}{V} \right)^2 + \sum_{j=\Delta M+1}^n \left(\frac{R_j}{V} \right)^2 \right]}, \quad (25)$$

unde $R_j, j = \overline{1, \Delta M}$ sunt cele mai mari ΔM resturi din cele $\Delta V_i, i = \overline{1, n}$. Astfel, I_{Ga}^* depinde de $M, \Delta M$ și raporturile $R_j/V, j = \overline{1, n}$. Totodată, deoarece $1 \leq \Delta M \leq n - 1$, valoarea ΔM depinde de numărul de partide. În baza (25) și (14), poate fi ușor determinată și expresia pentru valoarea optimă I_{SD}^* a indicelui I_{SD} .

Să folosim abordarea, aplicată la minimizarea indicelui „Gallagher”, pentru minimizarea **indicelui Sainte-Laguë (9)**. În baza relației (20), indicele (9) poate fi prezentat în forma:

where $R_j, j = \overline{1, \Delta M}$ are the largest ΔM remainders from the $\Delta V_i, i = \overline{1, n}$ ones. Thus, I_{Ga}^* depends on $M, \Delta M$ and ratios $R_j/V, j = \overline{1, n}$. Therewith, because of $1 \leq \Delta M \leq n - 1$, the value ΔM depends on the number of parties. Basing on (25) and (14), it can be easily determined the expression for the optimal value I_{SD}^* of index I_{SD} , too.

Let's use the approach, applied to minimizing the Gallagher index, for the minimization of the **Sainte-Laguë index (9)**. Basing on relation (20), index (9) can be presented in the form

$$\min I_{S-L} = I_{S-L}^* = \frac{100}{V} \min \sum_{i=1}^n \frac{1}{V_i} (\Delta V_i - \Delta x_i Q)^2, \quad (26)$$

fiecărui partid $i (i = \overline{1, n})$, ca și la obținerea relației (20), fiindu-i deja distribuite proporțional (contribuirea la valoarea I_{S-L} fiind 0) câte a_i mandate, folosind în acest scop $a_i Q$ voturi și rămânând încă nedistribuite $\sum_{i=1}^n \Delta x_i = M - \sum_{i=1}^n a_i = \Delta M$ mandate la $\Delta M Q$ voturi nefolosite, iar problema de minimizare a disproporționalității I_{S-L} s-a redus la determinarea $\Delta x_i, i = \overline{1, n}$.

Să demonstrăm că $\Delta x_i \geq 0, i = \overline{1, n}$. Fie Δs_i – numărul de mandate alocate suplimentar partidului i la cele $a_i, i = \overline{1, n}$ și $\Delta s_k = 0$. Atunci este preferabilă, în sensul (26), redistribuirea unui mandat de la partidul k la cel i , dacă are loc inegalitatea

to each party $i (i = \overline{1, n})$, as when obtaining relation (20), being already allocated proportionally (the contribution to the value of I_{S-L} being 0) by a_i seats, using in this aim $a_i Q$ votes and still remaining undistributed $\sum_{i=1}^n \Delta x_i = M - \sum_{i=1}^n a_i = \Delta M$ seats at $\Delta M Q$ unused votes, and the problem of minimization of disproportionality I_{S-L} is reducing to determining $\Delta x_i, i = \overline{1, n}$.

To proof that $\Delta x_i \geq 0, i = \overline{1, n}$, let Δs_i – number of seats allocated to party i additionally to the $a_i, i = \overline{1, n}$ ones and $\Delta s_k = 0$. Then it is preferable, in sense of (26), to reallocate one seat from party k to the i one, if holds the inequality

$$\frac{[(\Delta s_i + 1)Q - \Delta V_i]^2}{V_i} + \frac{(Q + \Delta V_k)^2}{V_k} < \frac{(\Delta s_i Q - \Delta V_i)^2}{V_i} + \frac{\Delta V_k^2}{V_k}$$

sau, în urma unor transformări simple, dacă $(Q + 2\Delta s_i)/V_i + Q/V_k < 0$, ceea ce nu poate fi, deoarece $\Delta s_i \geq 0, i = \overline{1, n}$. Astfel, $\Delta x_i \geq 0, i = \overline{1, n}$, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Fie E – numărul de partide cu exces de mandate ($m_i > v_i$), adică pentru care $\Delta x_i > 0$. Atunci, considerând $\Delta x_l > 0, l = \overline{1, E}$ și $\Delta x_l = 0, l = \overline{E + 1, n}$, expresia (26) ia forma

or, after some ordinary transformations, if $(Q + 2\Delta s_i)/V_i + Q/V_k < 0$, that can't be, because of $\Delta s_i \geq 0, i = \overline{1, n}$. So, $\Delta x_i \geq 0, i = \overline{1, n}$, just what it was needed to proof.

Let E – number of parties with seats in excess ($m_i > v_i$), i.e. for which $\Delta x_i > 0$. Then, considering $\Delta x_l > 0, l = \overline{1, E}$ and $\Delta x_l = 0, l = \overline{E + 1, n}$, expression (26) takes the form

$$I_{S-L}^* = \frac{100}{V} \min \left(\sum_{l=1}^E \frac{(\Delta x_l Q - R_l)^2}{U_l} + \sum_{l=E+1}^n \frac{R_l^2}{U_l} \right), \quad (27)$$

unde: $U_l = \overline{V}_i, R_l = \Delta V_i; (\Delta x_l Q - R_l)^2 / U_l, l = \overline{1, E}$ sunt acele $E \leq \Delta M$ raporturi $(\Delta x_l Q - \Delta V_i)^2 / V_i$ pentru care $\Delta x_i > 0$, iar $R_l^2 / U_l, l = \overline{\Delta M + 1, n}$ sunt celelalte $n - E$ raporturi $(\Delta x_l Q - \Delta V_i)^2 / V_i -$ raporturi pentru care $\Delta x_i = 0$. Să determinăm condițiile de minimizare a expresiei din paranteze a formulei (27). Din (27) rezultă că raportul $(\Delta x_l Q - \Delta V_i)^2 / V_i$ este preferabil față de cel $(\Delta x_k Q - \Delta V_k)^2 / V_k$, unde $\Delta x_k = 1$, pentru a fi inclus în cele $l = \overline{1, E}$ raporturi ale primei sume, dacă are loc relația:

$$\frac{(\Delta x_i Q - \Delta V_i)^2}{V_i} + \frac{\Delta V_k^2}{V_k} < \frac{(Q - \Delta V_k)^2}{V_k} + \frac{[(\Delta x_i - 1)Q - \Delta V_i]^2}{V_i},$$

de unde obținem condiția scontată:

$$\frac{Q(2\Delta x_i - 1) - 2\Delta V_i}{V_i} < \frac{Q - 2\Delta V_k}{V_k}. \quad (28)$$

Ținând cont că $V_i = a_i Q + \Delta V_i$ și $V_k = a_k Q + \Delta V_k$, relația (28) poate fi transformată în

$$\frac{Q(2\Delta x_i - 1) - 2V_i + a_i Q}{V_i} < \frac{Q - 2V_k + a_k Q}{V_k},$$

de unde $\frac{2(a_i + \Delta x_i) - 1}{V_i} < \frac{2a_k + 1}{V_k}$

sau

$$\frac{V_i}{2(a_i + \Delta x_i) - 1} > \frac{V_k}{2a_k + 1}. \quad (29)$$

Dacă are loc condiția (29), atunci este preferabilă, în sensul (27), adăugarea, la cele a_i , a încă Δx_i mandate partidului i față de adăugarea, la cele a_k , încă a unui mandat partidului k . Deci expresia (27) poate fi prezentată în forma:

$$I_{S-L}^* = \frac{100}{V} \left(\sum_{l=1}^E \frac{(\Delta x_l Q - R_l)^2}{U_l} + \sum_{l=E+1}^n \frac{R_l^2}{U_l} \right), \quad (30)$$

unde mărimile $(\Delta x_l Q - R_l)^2 / U_l, l = \overline{1, E}$ corespund celor mai mari ΔM raporturi $V_l/[2(a_i + \Delta x_i) - 1]$ la $\Delta x_i > 0, i = \overline{1, n}$. În baza relațiilor (30) și (15) poate fi ușor obținută

from where we can easily obtain the expected condition:

Taking into account that $V_i = a_i Q + \Delta V_i$ and $V_k = a_k Q + \Delta V_k$, the relation (28) can be transformed into

$$\frac{Q(2\Delta x_i - 1) - 2V_i + a_i Q}{V_i} < \frac{Q - 2V_k + a_k Q}{V_k},$$

from where $\frac{2(a_i + \Delta x_i) - 1}{V_i} < \frac{2a_k + 1}{V_k}$

or

Dacă are loc condiția (29), atunci este preferabilă, în sensul (27), adăugarea, la cele a_i , a încă Δx_i mandate partidului i față de adăugarea, la cele a_k , încă a unui mandat partidului k . Deci expresia (27) poate fi prezentată în forma:

where values of $(\Delta x_l Q - R_l)^2 / U_l, l = \overline{1, E}$ correspond to the largest ΔM ratios $V_l/[2(a_i + \Delta x_i) - 1]$ at $\Delta x_i > 0, i = \overline{1, n}$. Basing on relations (30) and (15), it is easy to

expresia pentru valoarea optimă I_{σ}^* a indicelui I_{σ} . Din (29) poate fi obținut plafonul pentru valoarea Δx_i :

$$\Delta x_i < \frac{V_i(2a_k + 1)}{2V_k} - a_i + \frac{1}{2}. \quad (31)$$

Dacă considerăm $V_i \approx a_i(Q + 1)$, $V_k \approx a_k Q$ și $Q \gg 2a_i + 1$, atunci $\Delta x_i < (1 + a_i/a_k)/2$. De exemplu, la $a_i/a_k = 3$ plafonul pentru valoarea Δx_i este egal, aproximativ, cu 2.

Condiția (29), la $\Delta x_i = 1$, este similară celei folosite la metoda „Sainte-Laguë”, cu deosebirea că aici $a_i(a_k)$ nu ia consecutiv valorile 1, 2, 3, ..., ci $a_i = \lceil V_i/Q \rceil$ (de asemenea, $a_k = \lceil V_k/Q \rceil$), iar condiția (31) poate fi utilizată pentru reducerea volumului calculului. Algoritmul A_2 de determinare a soluției optime, în sensul minimizării indicelui „Sainte-Laguë” (9), folosind rezultatele obținute, constă în următoarele:

1. $x_i := a_i = \lceil dV_i \rceil = \lceil V_i/Q \rceil$, $i = \overline{1, n}$. Se determină $\Delta M := M - (a_1 + a_2 + \dots + a_n)$. Dacă $\Delta M = 0$, atunci distribuția mandatelor s-a încheiat și este proporțională.

2. Câte $\Delta x_i > 0$ mandate, din cele ΔM încă nedistribuite, se alocă suplimentar primelor $E \leq \Delta M$ partide cu valoarea mai mare a raportului $V_i/[2(a_i + \Delta x_i) - 1]$. În acest scop, poate fi folosită metoda Sainte-Laguë, dar începând cu $u_i = a_i$ (nu cu $u_i = 0$), $i = \overline{1, n}$. Mai puține calcule la acest pas asigură următoarea procedură:

2.1. Partidele se ordonează în ordinea descrescătoare a raportului $V_i/(2a_i + 1)$.

2.2. $E := \Delta M$; $\Delta x_i := 1$, $i = \overline{1, E}$; $\Delta x_i = 0$, $i = \overline{E + 1, n}$.

2.3. Dacă $E = 1$, atunci trecem la p. 2.8.

2.4.

$\Delta x_i := \lceil V_i(2a_E + 1)/(2V_E) - a_i + 1/2 \rceil$, $i = \overline{1, E - 1}$.

Aici $\lceil z \rceil$ semnifică partea întregilor de la z .

2.5. $S := \sum_{i=1}^E \Delta x_i$. Dacă $S = \Delta M$, atunci se trece la p. 2.8.

2.6. $\Delta x_E := 0$; $S := S - 1$; $E := E - 1$. Dacă $S = \Delta M$, atunci trecere la p. 2.8.

2.7. Din cele E șiruri de rapoarte $V_i/[2(a_i + j_i) - 1]$, $j_i = \overline{1, \Delta x_i}$, se elimină cele mai mici $E - \Delta M$ rapoarte și, respectiv, se actualizează valorile mărimilor Δx_i , $i = \overline{1, E}$.

2.8. $x_i := a_i + \Delta x_i$, $i = \overline{1, n}$. Stop. Distribuția s-a încheiat, fiind, totuși, neproporțională. Totodată, partidele în pierdere pierd, conform pasului 1, mai puțin de un mandat, iar partidelor cu mandate în exces le pot reveni suplimentar mai mult decât 1 mandat (vezi, bunăoară, exemplul 1).

obtain the expression for the optimal value I_{σ}^* of index I_{σ} . From (29) can be obtained the upper limit for Δx_i :

If considering $V_i \approx a_i(Q + 1)$, $V_k \approx a_k Q$ and $Q \gg 2a_i + 1$, then $\Delta x_i < (1 + a_i/a_k)/2$. For example, at $a_i/a_k = 3$ the upper limit for Δx_i is equal, approximately, to 2.

Condition (29), at $\Delta x_i = 1$, is similar to the one used with Sainte-Laguë method, with the only difference that here $a_i(a_k)$ doesn't take consecutively the values 1, 2, 3, ..., but $a_i = \lceil V_i/Q \rceil$ (also, $a_k = \lceil V_k/Q \rceil$), and condition (31) can be used to reduce the volume of calculi. Algorithm A_2 of determining the optimal solution, in sense of Sainte-Laguë index (9) minimization, using the obtained results, consists of the following:

1. $x_i := a_i = \lceil dV_i \rceil = \lceil V_i/Q \rceil$, $i = \overline{1, n}$. Determining $\Delta M := M - (a_1 + a_2 + \dots + a_n)$. If $\Delta M = 0$,

then the allocation of seats is finished and it is a proportional one.

2. By $\Delta x_i > 0$ seats, from the ΔM still undistributed ones, are additionally allocated to the first $E \leq \Delta M$ parties with the largest ratio $V_i/[2(a_i + \Delta x_i) - 1]$. In this aim can be used the Sainte-Laguë method, but beginning with $u_i = a_i$ (not with $u_i = 0$), $i = \overline{1, n}$. Fewer calculations at this step assures the following procedure:

2.1. Parties are ordered in the decreasing order of the ratio $V_i/(2a_i + 1)$.

2.2. $E := \Delta M$; $\Delta x_i := 1$, $i = \overline{1, E}$; $\Delta x_i = 0$, $i = \overline{E + 1, n}$.

2.3. If $E = 1$, then go to p. 2.8.

2.4.

$\Delta x_i := \lceil V_i(2a_E + 1)/(2V_E) - a_i + 1/2 \rceil$, $i = \overline{1, E - 1}$.

Here $\lceil z \rceil$ signifies the integer part of z .

2.5. $S := \sum_{i=1}^E \Delta x_i$. If $S = \Delta M$, then go to p. 2.8.

2.6. $\Delta x_E := 0$; $S := S - 1$; $E := E - 1$. If $S = \Delta M$, then go to p. 2.8.

2.7. From the E strings of ratios $V_i/[2(a_i + j_i) - 1]$, $j_i = \overline{1, \Delta x_i}$, to remove the smallest $E - \Delta M$ ratios and, respectively, to actualize the values of Δx_i , $i = \overline{1, E}$.

2.8. $x_i := a_i + \Delta x_i$, $i = \overline{1, n}$. Stop. Distribution is finished, being, however, non proportional. Therewith, losing parties lose, according to step 1, fewer than one seat, and parties with seats in excess can incumbent additionally more than 1 seat (as in example 1).

Exemplul 1. Fie: $M = 101$ mandate; $n = 20$ partide; $V = 11157$ voturi; $V_1 = 8300$ voturi; $V_i = 151$ voturi, $i = \overline{2,8}$; $V_i = 150$ voturi, $i = \overline{9,20}$. Rezultatele calculelor sunt prezentate în tabelul 1. În cazul dat, pentru primul partid, soluția conformă indicelui „Sainte-Laguë” este mai mare decât cea conformă indicelui „Abaterii relative medii” cu 7 mandate, din care mai mult de 6 (6,86) mandate în exces, defavorizând astfel considerabil celelalte partide.

Example 1. Let: $M = 101$ seats; $n = 20$ parties; $V = 11157$ votes; $V_1 = 8300$ votes; $V_i = 151$ votes, $i = \overline{2,8}$; $V_i = 150$ votes, $i = \overline{9,20}$. Results of done calculations are presented in table 1. In this case, for the first party, the solution according to Sainte-Laguë index is larger than the one obtained to mean relative deviation index by 7 seats, from which more than six (6,86) seats in excess, at a considerably expense of the other parties.

Tabelul 1/ Table 1

Compararea metodelor Sainte-Laguë și Hare/
Comparison of Sainte-Laguë and Hare methods

| | x_1 | $x_i, i = \overline{2,8}$ | $x_i, i = \overline{9,20}$ | $I_{S-L}, \%$ | $I_d, \%$ |
|---|-------|---------------------------|----------------------------|---------------|-----------|
| Metoda Sainte-Laguë (A_2)/ Sainte-Laguë method (A_2) | 82 | 1 | 1 | 2,42 | 13,59 |
| Metoda Hare (A_1)/ Hare method (A_1) | 75 | 2 | 1 | 3,15 | 8,78 |

De menționat că relația (29) poate fi obținută și direct, fără a folosi egalitatea $\Delta V_i = a_i Q + \Delta V_i$, doar că atunci nu devine explicită aplicarea primului pas al algoritmului A_2 . Într-adevăr, în baza relației (20), indicele (9) poate fi prezentat în forma:

Note that the relation (29) can be also obtained directly, without the use of the equality $\Delta V_i = a_i Q + \Delta V_i$, but in this case it doesn't become explicit the application of the first step of algorithm A_2 . Really, basing on relation (20), the index (9) can be presented in the form:

$$\min I_{S-L} = I_{S-L}^* = \frac{100}{V} \min \sum_{i=1}^n \frac{1}{V_i} (V_i - x_i Q)^2. \quad (32)$$

Fie că s_i este numărul de mandate deja alocate partidului i și $s_i < x_i, i = \overline{1, n}$. Atunci este preferabil, în sensul (32), de alocat încă Δs_i mandate partidului i , decât de alocat încă un mandat partidului k , dacă are loc condiția:

Noting s_i the number of seats already allocated to party $i, s_i < x_i, i = \overline{1, n}$. Then it is preferable, in sense of (32), to allocate Δs_i more seats to party i , than to allocate one more seat to party k , if holds the condition:

$$\frac{1}{V_i} [(V_i - (s_i + \Delta s_i) Q)]^2 + \frac{1}{V_k} (V_k - s_k Q)^2 < \frac{1}{V_k} [(V_k - (s_k + 1) Q)]^2 + \frac{1}{V_i} [V_i - (s_i + \Delta s_i - 1) Q]^2,$$

de unde, ca rezultat al unor transformări simple, obținem $2(s_i + \Delta s_i)/V_i < (2s_k + 1)/V_k$ sau

from where, after some ordinary transformation, we obtain $2(s_i + \Delta s_i)/V_i < (2s_k + 1)/V_k$ or

$$\frac{V_i}{2(s_i + \Delta s_i) - 1} > \frac{V_k}{2s_k + 1}, \quad (33)$$

care, la $\Delta s_i = 1$, se reduce la regula „Sainte-Laguë” de distribuire a mandatelor.

which, at $\Delta s_i = 1$, is reducing to the Sainte-Laguë rule of seats distribution.

În baza unor sugestii similare cu cele privind aplicarea indicilor (7) și (11), se poate ușor constata că **minimizarea indicelui Lijphart** (6) se asigură de metoda celui mai mare rest cu cota Hare. Valoarea I_L^* a indicelui I_L pentru soluția optimă, în sensul minimizării indicelui „Lijphart”, într-un scrutin concret se obține conform expresiei:

Basing on suggestions similar to the ones with reference to the application of indices (7) and (11), it can be easily find that the **minimization of the Lijphart index** (6) is assured by the largest remainder method with the Hare quota. The value I_L^* of index I_L for the optimal solution, in sense of the minimization of the Lijphart index, for a concrete election is obtained conform to expression:

$$I_L^* = \min \max_{i=1, n} |v_i - m_i| = \frac{100}{V} \min \max_{i=1, n} |\Delta V_i - \Delta x_i Q| = \frac{100}{V} \min \Delta R_k, \quad (34)$$

unde ΔR_k este cel mai mare dintre ΔM cele mai mici complemente ΔR_j din cele n în total.

Optimizarea distribuției mandatelor în sensul **indicii d'Hondt invers (10)** presupune [1] ca cel mai mare dintre rapoartele m_i/v_i , $i = \overline{1, n}$, la respectarea restricțiilor (17)-(18), să fie pe cât posibil mai mic, adică

$$I_{IH}^* = \min \max_{i=1, n} \frac{m_i}{v_i} = \min \max_{i=1, n} \frac{Qx_i}{V_i} = \min \max_{i=1, n} \frac{Q(a_i + \Delta x_i)}{V_i}. \quad (35)$$

Evident, $Q(a_i + 1)/V_i > 1$, $Qa_i/V_i \leq 1$ și $a_1 + a_2 + \dots + a_n \leq M < n + a_1 + a_2 + \dots + a_n$.

Egalitate în ultima relație are loc doar la distribuția proporțională a mandatelor între toate cele n partide, $I_{IH}^* = 1$. Dacă $I_{IH}^* > 1$, atunci se poate demonstra că pentru soluția optimă au loc relațiile $\Delta x_i \geq 0, i = \overline{1, n}$. Într-adevăr, fie Δs_i numărul de mandate alocate suplimentar partidului i la cele a_i , $i = \overline{1, n}$ și $\Delta s_j > 0, \Delta s_k = 0$. În asemenea condiții, $Q(a_j + \Delta s_j)/V_j > Qa_k/V_k$ și este preferabilă, în sensul (35), redistribuirea unui mandat de la partidul k la cel j , dacă are loc inegalitatea:

$$\max \left\{ \frac{Q(a_j + \Delta s_j + 1)}{V_j}, \frac{Q(a_k - 1)}{V_k} \right\} < \max \left\{ \frac{Q(a_j + \Delta s_j)}{V_j}, \frac{Qa_k}{V_k} \right\},$$

adică dacă $Q(a_j + \Delta s_j + 1)/V_j < Q(a_j + \Delta s_j)/V_j$, ceea ce nu poate fi, deoarece $\Delta s_j > 0$. Astfel, $\Delta x_i \geq 0, i = \overline{1, n}$, ceea ce și se cerea de demonstrat.

Așadar, pentru $E \leq \Delta M$ partide are loc $\Delta x_i \geq 1$, iar pentru celelalte $n - E$ are loc $\Delta x_i = 0$. De aceea și ținând cont că $Qa_i/V_i \leq 1$ și $Q(a_i + 1)/V_i > 1$, la determinarea $I_{IH}^* > 1$ pot fi luate în considerare doar acele raporturi $Q(a_i + \Delta x_i)/V_i$, în care $\Delta x_i \geq 1$. Există E asemenea raporturi; mai mult ca atât, valoarea $I_{IH}^* > 1$ este egală cu valoarea celui mai mare dintre aceste E raporturi. Notând prin U_h numărul de voturi acumulate de partidul cu un astfel de raport, iar prin R_h – restul de la împărțirea U_h la Q , expresia (35) poate fi prezentată în forma:

$$I_{IH}^* = \begin{cases} 1, & \text{dacr } a_1 + a_2 + \dots + a_n = M \\ Q(a_h + \Delta x_h)/U_h, & \text{oncaz contrar} \end{cases} = \begin{cases} 1, & \text{dacr } a_1 + a_2 + \dots + a_n = M \\ (a_h + \Delta x_h)/(a_h + dR_h), & \text{oncaz contrar,} \end{cases} \quad (36)$$

where ΔR_k is the largest from the ΔM smallest complements ΔR_j from the n ones in the total.

The optimization of seats distribution, in sense of **inverse d'Hondt index (10)**, assumes [1] that the largest of ratios m_i/v_i , $i = \overline{1, n}$, in compliance with restrictions (17)-(18), be as small as possible, i.e.

Evidently, $Q(a_i + 1)/V_i > 1$, $Qa_i/V_i \leq 1$ and $a_1 + a_2 + \dots + a_n \leq M < n + a_1 + a_2 + \dots + a_n$.

Equality in the last relation occurs only at proportional distribution among all the n parties, $I_{IH}^* = 1$. If $I_{IH}^* > 1$, then it can be proved that for the optimal solution relations $\Delta x_i \geq 0, i = \overline{1, n}$ occur. Really, let Δs_i – number of seats allocated to party i additionally to the a_i , $i = \overline{1, n}$ ones and $\Delta s_j > 0, \Delta s_k = 0$. In such conditions, $Q(a_j + \Delta s_j)/V_j > Qa_k/V_k$ and is preferable, in sense of (35), to reallocate one seat from party k to the j one, if holds the inequality:

i.e. if $Q(a_j + \Delta s_j + 1)/V_j < Q(a_j + \Delta s_j)/V_j$, which can't be, because of $\Delta s_j > 0$. Thus, $\Delta x_i \geq 0, i = \overline{1, n}$, just what was required to prove.

So, for $E \leq \Delta M$ parties occur $\Delta x_i \geq 1$, and for the other $n - E$ ones hold $\Delta x_i = 0$. Therefore and taking into account that $Qa_i/V_i \leq 1$ and $Q(a_i + 1)/V_i > 1$, when determining $I_{IH}^* > 1$ can be taken into account only those ratios $Q(a_i + \Delta x_i)/V_i$, in which $\Delta x_i \geq 1$. There exists such ratios as E ; moreover, the value $I_{IH}^* > 1$ is equal to the value of the largest from these E ratios. Noting by U_h the number of votes cast by the party with such a ratio, and by R_h – the remainder from dividing of U_h to Q , expression (35) can be presented in the form:

Se poate observa că raportul $(a_i + \Delta x_i)/V_i$ este, la $\Delta x_i = 1$, invers celui folosit în metoda d'Hondt. De aceea ar fi oportun de numit **indice d'Hondt** I_H indicele invers celui (10) și anume

$$I_H = \min_{i=1,n} \frac{V_i}{m_i}. \quad (37)$$

Optimizarea distribuirii mandatelor în sensul indicelui d'Hondt presupune ca cel mai mic din rapoartele v_i/m_i , $i = \overline{1, n}$, la respectarea cerințelor (17)-(18), să fie pe cât posibil mai mare, adică

$$I_{Hd}^* = \max \min_{i=1,n} \frac{v_i}{m_i} = \max \min_{i=1,n} \frac{V_i}{Qx_i} = \max \min_{i=1,n} \frac{dV_i}{a_i + \Delta x_i}. \quad (38)$$

Urmând raționamente similare cu cele aplicate la determinarea I_{IH}^* , expresia (38) poate fi prezentată în forma

$$I_H^* = \begin{cases} 1, & \text{dacr } a_1 + a_2 + \dots + a_n = M \\ dU_h / (a_h + \Delta x_h), & \text{oncaz contrar} \end{cases} = \begin{cases} 1, & \text{dacr } a_1 + a_2 + \dots + a_n = M \\ (a_h + dR_h) / (a_h + \Delta x_h), & \text{oncaz contrar,} \end{cases} \quad (39)$$

unde U_h este numărul de voturi acumulate de partidul cu cel mai mic dintre cele $E \leq \Delta M \leq n-1$ cele mai mici rapoarturi $V_i/(a_i + \Delta x_i)$, în care $\Delta x_i \geq 1$, iar R_h – restul de la împărțirea U_h la Q . Din (38) rezultă că este preferabilă adăugarea, la cele a_i , a încă Δx_i mandate partidului i față de adăugarea, la cele a_k , încă a unui mandat partidului k , dacă are loc condiția $dV_i/(a_i + \Delta x_i) > dV_k/(a_k + 1)$ sau, ceea ce este același lucru,

$$\frac{V_i}{a_i + \Delta x_i} > \frac{V_k}{a_k + 1}. \quad (40)$$

Din (40) poate fi obținut plafonul pentru valoarea Δx_i

$$\Delta x_i < \frac{V_i}{V_k} (a_k + 1) - a_i \quad (41)$$

De exemplu, dacă de considerat $V_i \approx a_i(Q + 1)$, $V_k \approx a_k Q$ și $Q \gg a_k > 0$, atunci, aproximativ, $\Delta x_i < a_i/a_k$. Deoarece pot fi cazuri în care a_i este de multe ori mai mare decât a_k , poate fi și $\Delta x_i > 2$; adică partidele cu mai multe voturi acumulate pot obține în exces, conform metodei d'Hondt, mai mult de un mandat. Bunăoară, pentru exemplul 1, soluția conformă metodei „d'Hondt” coincide cu cea conformă metodei „Sainte-Laguë”, în care primului partid îi sunt alocate în exces mai mult de șase mandate.

În baza relațiilor (40) și (41), obținerea soluției optime conform indicelui „d'Hondt” (10) poate fi realizată conform algoritmului A_3 :

1. $x_i := a_i = \lceil dV_i \rceil = \lceil V_i/Q \rceil$, $i = \overline{1, n}$. Se determină numărul mandatelor încă nedistribuite $\Delta M := M - (a_1 + a_2 + \dots + a_n)$. Dacă $\Delta M = 0$, atunci distribuția s-a încheiat și este proporțională.

2. Câte $\Delta x_i > 0$ mandate, din cele ΔM , se alocă suplimentar primelor $E \leq \Delta M$ partide cu valoarea mai mare a raportului $V_i/(a_i + \Delta x_i)$. În acest scop poate fi aplicată metoda d'Hondt, dar începând cu $u_i = a_i$ (nu cu $u_i = 0$), $i = \overline{1, n}$. Mai puține calcule necesită procedura folosită la pașii 2.1-2.8 ai algoritmului A_2 cu următoarele deosebiri: a) la pasul 2.1, partidele se ordonează în ordinea descrescătoare a raportului $V_i/(a_i + 1)$; b) la pasul 2.4, se aplică $\Delta x_i := \lceil V_i(a_E + 1)/V_E - a_i \rceil$, $i = \overline{1, E - 1}$; c) la pasul 2.7 se consideră cele E șiruri de rapoarte $V_i/(a_i + j_i)$, $j_i = \overline{1, \Delta x_i}$. Distribuția s-a încheiat, fiind, totuși, neproporțională. Totodată, partidele în pierdere ($m_i < v_i$) pierd, conform pasului 1 al algoritmului A_3 , mai puțin de un mandat, iar partidelor cu exces de mandate ($m_i > v_i$) le pot reveni suplimentar mai mult decât 1 mandat (vezi, bunăoară, exemplul 1).

6. Concluzii

Soluționarea problemei (16)-(18), la folosirea în calitate de criteriu de optimizare (16), alternat, a celor 11 indici descriși în p. 3, se realizează conform a trei algoritmi: a) A_1 – pentru indicii Rae (2), Loosemore-Handby (3), Rose (4), Grofman (5), Lijphart (6), Gallagher (7), Abaterii pătratice (8) și Abaterii relative medii (11); b) A_2 – pentru indicii Sainte-Laguë (9) și Abaterii standard relative (12); c) A_3 – pentru indicele d'Hondt invers (10) sau, ceea ce este același lucru, cel d'Hondt (38). Algoritmul A_1 reprezintă metoda „Celui mai mare rest cu cota Hare”, iar cei A_2 și A_3 – modificări ale metodelor „Sainte-Laguë” și „d'Hondt”, respectiv. Deosebirea algoritmilor A_2 și A_3 de cei folosiți în metodele „Sainte-Laguë” și „d'Hondt” constă în aceea că primii nu necesită împărțirea consecutivă a V_i la divizorii $2u_i + 1$ ($u_i = 0, 1, 2, \dots$), ca în cazul metodei „Sainte-Laguë”, sau la divizorii $2u_i + 1$ ($u_i = 0, 1, 2, \dots$), ca în cazul metodei „d'Hondt”, iar soluția se obține într-un număr de pași mult mai mic.

De menționat că, la primul pas, algoritmi A_1 , A_2 și A_3 coincid, reprezentarea obținută fiind, în cazul că $a_1 + a_2 + \dots + a_n = M$, proporțională. Deosebirea între acești trei algoritmi, la cel de al doilea pas, constă în aceea că cele ΔM mandate, rămase nedistribuite după primul pas, se alocă suplimentar: câte un mandat fiecăruia din primele $\Delta M < n - 1$ partide cu valoarea mai mare a resturilor ΔV_i – la algoritmul A_1 ; câte $\Delta x_i > 0$ mandate primelor $E \leq \Delta M < n - 1$ partide cu valoarea mai mare a raportului $V_i/[2(a_i + \Delta x_i) - 1]$ – la algoritmul A_2 și – a raportului $V_i/(a_i + \Delta x_i)$ – la algoritmul A_3 , reprezentarea obținută fiind, totuși, neproporțională. Totodată, pentru toți

1. $x_i := a_i = \lceil dV_i \rceil = \lceil V_i/Q \rceil$, $i = \overline{1, n}$. Determining the number $\Delta M := M - (a_1 + a_2 + \dots + a_n)$ of still undistributed seats. If $\Delta M = 0$, then the allocation of seats is finished and it is a proportional one.

2. By $\Delta x_i > 0$ seats, from the ΔM ones, are additionally allocated to each of the first $E \leq \Delta M$ parties with the largest ratio $V_i/(a_i + \Delta x_i)$. In this aim can be used the d'Hondt method, but beginning with $u_i = a_i$ (not with $u_i = 0$), $i = \overline{1, n}$. Fewer calculations needs the procedure used at steps 2.1-2.8 of algorithm A_2 with the following differences: a) at step 2.1, parties are ordered in the decreasing order of ratio $V_i/(a_i + 1)$; b) at step 2.4, is applied $\Delta x_i := \lceil V_i(a_E + 1)/V_E - a_i \rceil$, $i = \overline{1, E - 1}$; c) at step 2.7 are considered the E strings of ratios $V_i/(a_i + j_i)$, $j_i = \overline{1, \Delta x_i}$. Distribution is finished, being, however, non proportional. At the same time, the losing parties ($m_i < v_i$) loses, conform to step 1 of algorithm A_3 , fewer than one seat, and parties with seats in excess ($m_i > v_i$) can additionally incumbent more than one seat (see, example 1).

6. Conclusions

Solving the problem (16)-(18), using as optimization criterion (16), alternatively, those 11 indices described in p. 3, is done according to three algorithms: a) A_1 – for indices Rae (2), Loosemore-Handby (3), Rose (4), Grofman (5), Lijphart (6), Gallagher (7), Square deviation (8) and Mean relative deviation (11); b) A_2 – for indices Sainte-Laguë (9) and Relative standard deviation (12); c) A_3 – for inverse d'Hondt (10) or, what is the same, the d'Hondt one (38). Algorithm A_1 represents the largest remainder method with the Hare quota, and A_2 and A_3 – modifications of Sainte-Laguë and d'Hondt methods, respectively. The difference of algorithms A_2 and A_3 from the ones used in Sainte-Laguë and d'Hondt methods consists in fact that the first doesn't need the consecutive dividing of V_i to divisors $2u_i + 1$ ($u_i = 0, 1, 2, \dots$), as in case of Sainte-Laguë method, or to divisors $2u_i + 1$ ($u_i = 0, 1, 2, \dots$), as in case of d'Hondt method, and the solution is obtained after a considerably less number of steps.

To note that, at first step, algorithms A_1 , A_2 and A_3 coincide, the obtained representation being, in case of $a_1 + a_2 + \dots + a_n = M$, proportional. The difference among these three algorithms, at the second step, consists in the fact that the ΔM seat, remained undistributed after the first step, are allocated supplementary: by one seat to each of the first $\Delta M < n - 1$ parties with the largest value of remainders ΔV_i – at algorithm A_1 ; by $\Delta x_i > 0$ seats to the first $E \leq \Delta M < n - 1$ parties with the largest value of the ratio $V_i/[2(a_i + \Delta x_i) - 1]$ – at algorithm A_2 and – of the ratio $V_i/(a_i + \Delta x_i)$ – at algorithm A_3 , the obtained representation being,

acești trei algoritmi, partidele în pierdere ($m_i < v_i$) ; however, non proportional. At the same time, for all
 pierd mai puțin de un mandat, iar cele în câștig ($m_i >$; these three algorithms, losing parties ($m_i < v_i$) lose less
 v_i) pot obține în exces: la algoritmul A_1 - mai puțin de ; than one seat, and gaining parties ($m_i > v_i$) can obtain in
 un mandat, iar la algoritmi A_2 și A_3 – și mai mult de ; excess: at algorithm A_1 – less than one seat, and at
 un mandat. ; algorithms A_2 and A_3 – more than one seat, too.

Referințe / References

1. Gallagher M. Proportionality, *Disproportionality and Electoral Systems*// Electoral Studies (1991), 10:1, pp. 33-51.
2. Sorescu A., Pârvulescu C. și col. *Sisteme electorale*. – București: ProDemocrația, 2006. - 54 p.
3. Rae D.W. *The Political Consequences of Electoral Laws*. New Heaven, Yale University Press, 1967.
4. Lijphart A. *Electoral Systems and Party Systems*. Oxford, Oxford University Press, 1994.
5. Rose R., Munro N., Mackie T. *Elections in Central and Eastern Europe Since 1990*. Strathclyde: Center for the Study of Public Policy, 1998.
6. Grofman, B. and Lijphart, A. (1986). *Electoral Laws and their Political Consequences*. Agathon Press, New York.
7. Henry R. Droop, *On Methods of Electing Representatives*, Journal of the Statistical Society of London, Vol. 44, No. 2. (Jun., 1881), pp. 141-202 (Reprinted in Voting matters, No. 24 (Oct., 2007), pp. 7-46).
8. Bolun I. *Seats allocation in party-list election*// Economica, nr.2(76)/2011. - Chișinău: Editura ASEM.

ROLUL BIBLIOTECII UNIVERSITARE ÎN FORMAREA SPECIALIȘTILOR PENTRU ECONOMIA NAȚIONALĂ

*Natalia CHERADI, Elena RAILEAN,
Galina KOSTIUCIK, ASEM*

Lucrarea este dedicată analizei rezultatelor sondajului „*Rolul bibliotecilor în formarea specialiștilor*”, la care au participat 770 de absolvenți din 6 instituții de învățământ superior din Republica Moldova. Scopul studiului a fost de a identifica locul bibliotecii în formarea viitorilor specialiști din diverse domenii ale economiei, îmbunătățirea serviciilor pentru utilizatorii bibliotecii, precum și satisfacerea maximă a nevoilor de informare ale acestora.

Cuvinte-cheie: biblioteca universitară, necesitățile informaționale, serviciile informaționale, piața informațională, serviciile inovatoare.

Rolul bibliotecilor instituțiilor de învățământ este în creștere în legătură cu modernizarea continuă a educației, informatizarea învățământului, sporirea cererii de servicii educaționale, care necesită modernizarea întregului sistem de servicii de informare pentru învățământul superior.

În primăvara anului 2010, bibliotecile universitare din țară au participat la sondajul „*Rolul bibliotecilor în formarea specialiștilor*”. Scopul studiului a fost de a identifica locul bibliotecii în formarea viitorilor specialiști din diverse domenii ale economiei, îmbunătățirea serviciilor pentru utilizatorii bibliotecii, precum și satisfacerea maximă a nevoilor de informare ale acestora. La sondaj au participat 770 de studenți din ultimul an din 6 instituții de învățământ superior din Republica Moldova. Astfel, chestionarul a fost aplicat în bibliotecile universitare, precum: Biblioteca Științifică a Universității de Stat de Medicină și Farmacie „N. Testemițanu”, Biblioteca Științifică a Universității Tehnice a Moldovei, Biblioteca Științifică a Academiei de Studii Economice a Moldovei, Biblioteca Științifică a Universității de Stat „A. Russo” din Bălți, Biblioteca Republicană Științifică Agricolă a UASM, Biblioteca Științifică a Universității Pedagogice de Stat „Ion Creangă”.

În calitate de instrumente ale cercetării au fost utilizate metoda anchetei în baza chestionarului și metoda observației. Rezultatele cercetării vor sta la baza unui program de ameliorare a activității bibliotecilor universitare.

THE ROLE OF UNIVERSITY LIBRARY IN TRAINING SPECIALISTS FOR THE NATIONAL ECONOMY

*Natalia GHERADI, Elena RAILEAN,
Galina KOSTIUCIK, AESM*

The paper is devoted to the analysis of the survey results “*The Role of University Library in Training Specialists for the National Economy*”, in which 700 graduates from 6 higher education institution from Moldova took part. The purpose of the study was to identify the importance of the library in training future specialists in various fields of economy, improving the services for library users, as well as, maximum satisfaction of their information needs.

Key-words: university library, information needs, information services, market information, innovative services

The role of libraries in educational institutions is growing in connection with the continuous modernization of education, IT education, increasing demand for educational services and require upgrading the entire system of information services for higher education. In spring 2010, university libraries in the country took part in the public opinion poll: “*The role of libraries in training specialists*”. The purpose of the study was to identify the importance of the library in training future specialists in various fields of economy; improving the services for library users, as well as maximum satisfaction of their information needs.

The survey involved 770 last year students of 6 higher education institutions from Moldova. Thus, the questionnaire was applied in academic libraries, such as: the State University Scientific Library of Medicine and Pharmacy “N. Testemițanu”, the Scientific Library of the Technical University of Moldova, the Scientific Library of the Academy of Economic Studies, the State University Scientific Library “A. Russo” from Balti, the Republican Scientific Agricultural Library of S.A.U. of Moldova, the Scientific Library of the State Pedagogical University “I. Creanga”.

As instruments of research methods were used questionnaire survey and observation. The research results will form the bases of a work program to improve the academic libraries.

Structura eșantionului / Sample Structure

| Caracteristica respondenților / Characteristic feature of respondents | Structura eșantionului / Structure of samples % |
|--|---|
| Instituții / Institutions | |
| Biblioteca Științifică a Universității de Stat „A.Russo” din Bălți / The State University Scientific Library “A.Russo” from Balti | 16,2 |
| Biblioteca Republicană Științifică Agricolă a UASM / The Republic and Scientific Agricultural Library of the SAU of Moldova | 9,7 |
| Biblioteca Științifică a Universității Tehnice a Moldovei / The Scientific Library of the Technical University of Moldova | 27,5 |
| Biblioteca Științifică a Universității de Stat de Medicină și Farmacie „N. Testemițanu” / The State University Scientific Library of Medicine and Pharmacy “N. Testemitanu” | 6,3 |
| Biblioteca Științifică a Academiei de Studii Economice a Moldovei / The Scientific Library of the Academy of Economic Studies of Moldova | 23,4 |
| Biblioteca Științifică a Universității Pedagogice de Stat „Ion Creangă” / The Scientific Library of the State Pedagogical University “Ion Creanga” | 16,9 |

Respondenților le-au fost propus un chestionar din 13 întrebări, inclusiv întrebări închise, deschise și de scală. Răspunsul la prima întrebare „Cât de des ați frecventat biblioteca universitară pe parcursul anilor de studiu?” a demonstrat un nivel ridicat de frecvență în bibliotecile universitare: de 1-2 ori pe săptămână vizitează biblioteca 35% dintre utilizatori, lunar – 27%, semestrial – 17,5%, altă variantă – 20,5% (figura 1).

The respondents were proposed a questionnaire of 13 questions including closed questions, open questions and scales. The answer to the first question “How often have you attended the university library during the years of study?” showed a high frequency in academic libraries: 35% of users visit the library 1-2 times per week; 27% – monthly; 17,5% – half-yearly; 20,5% – other variant (figure 1).

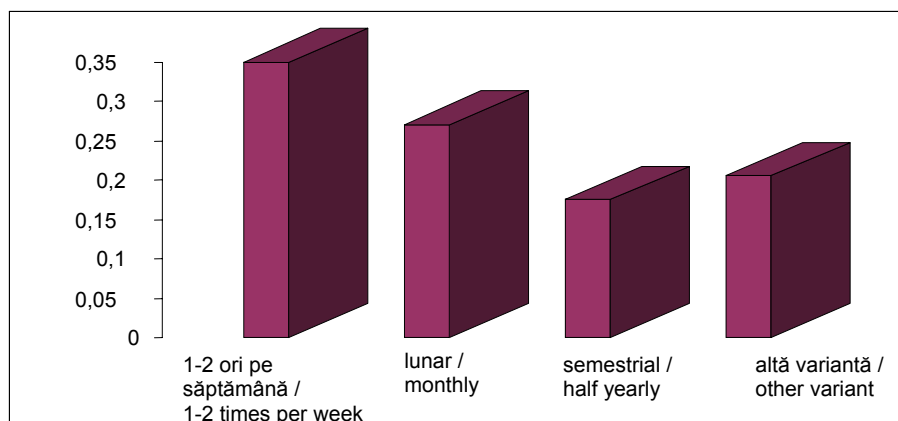


Figura 1. Frecvența în biblioteci universitare / Figure 1. Frequency in academic libraries

Opțiunea „altă variantă” a fost aleasă de către cei care vizitează biblioteca în fiecare zi, de 2-3 ori pe săptămână, în timpul sesiunii și după necesitate. Astfel, putem remarca utilizarea constantă a resurselor informaționale în bibliotecile universitare, deoarece aceasta este o condiție esențială pentru însușirea cu succes a materialului de instruire și formarea specialiștilor cu studii superioare.

Întrebarea „Ce factori v-au determinat să utilizați biblioteca?” ne-a permis să identificăm motivele utilizării bibliotecii universitare de către utilizatori. Așa cum era

The option “other variant” was chosen by those who visit the library every day, 2-3 times per week, during session and at need. Thus, we can notice the constant use of informational resources in university libraries as this is an essential condition for the successful acquisition of the taught material and training specialists with university education.

The question “What factors led you to use the library?” allowed us to identify the reasons for university library utilization by the users. As expected,

de așteptat, în mare parte, studenții vin la bibliotecă pentru a avea acces la colecții. Astfel, colecțiile adecvate procesului de studiu – 57,8% au ales din toți respondenții; condițiile de muncă și atmosfera în bibliotecă – 35,2%; serviciile oferite – 36,9%; asistența acordată de personalul bibliotecii – 31,5%; alte – 8,9%.

Răspunsul respondenților la întrebarea „Ce surse documentare ale bibliotecii ați solicitat mai frecvent?” a evidențiat preferințele studenților în consultarea diferitelor tipuri de documente și genuri de informații (figura 2). Astfel, utilizatorii din toate bibliotecile universitare preferă surse tradiționale de informații: Cărți – 90%; Periodică – 30,4%; Baze de date – 23,1%; e-publicații – 17%; documente speciale (standarde, brevete de invenții etc.) – 15,6%; alte – 1,2%.

Cel mai mare procentaj de utilizare a documentelor speciale – 24,5%, îl deține Biblioteca Universității Tehnice datorită naturii cererii privind documentația tehnică necesară pentru însușirea profesiunilor ingineresti.

most of the students come to the library to have access to collections. Thus, 57,8% of all respondents chose collections adequate to the process of study; working conditions and atmosphere in the library – 35,2%; services 36,9% library staff assistance – 31,5%; other factors – 8,9%

Respondents answer to the question “What document resources of the library have you requested more often?” revealed the students preferences in consulting various types of documents and types of information (figure 2). Thus, users of all university libraries prefer traditional sources of information: books – 90%; periodicals – 30,4%; data bases – 23,1%; e-publications – 17%; special documents (standards, patents, etc.) – 15,6%; other sources – 1,2%.

The largest percentage of using specific documents – 24,5% holds The Technical University Library because of the demand for technical documentation necessary to acquire the engineering professions.

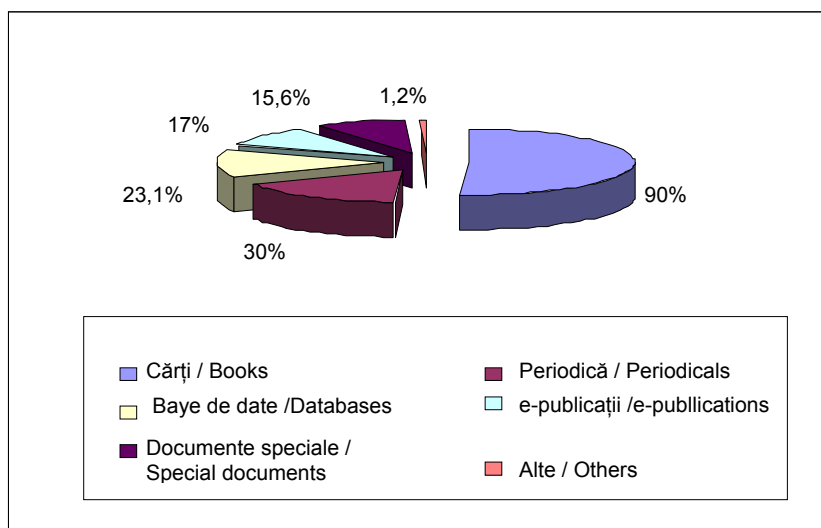


Figura 2. Surse documentare, solicitate mai frecvent /
Figure 2. Documentary sources, required more frequently

Un număr tot mai mare de respondenți utilizează un astfel de instrument de informare despre activitățile bibliotecii și găsirea resurselor necesare precum pagina web a ei. Deci la întrebarea „Ați utilizat pagina WEB a bibliotecii?” – 59,9% din utilizatori au răspuns că utilizează acest serviciu, 30,6% nu utilizează, 9,5% – nu știu că bibliotecile lor au propriile pagini WEB în Internet (figura 3).

Cel mai mult acest serviciu este utilizat de studenții de la Universitatea de Stat „A. Russo” din Bălți. Necunoașterea utilizatorilor despre existența paginii Web a bibliotecii (9,5%) a confirmat gradul redus de cunoaștere a studenților și lipsa de promovare a serviciilor de bibliotecă.

More and more respondents use such a tool for information about library activities and to find needed resources – the library web site. So, the question “Have you used the library web page?” – 59,9% of users said they use the service; 30,6% – do not use; 9,5% – are unaware of their libraries own web page in Internet (figure 3).

Most of service is used by the students from the State University “A. Russo” from Balti. User’s ignorance of the existence of the library web page (9,5%) confirmed the students’ low awareness and lack of promotion of library services.

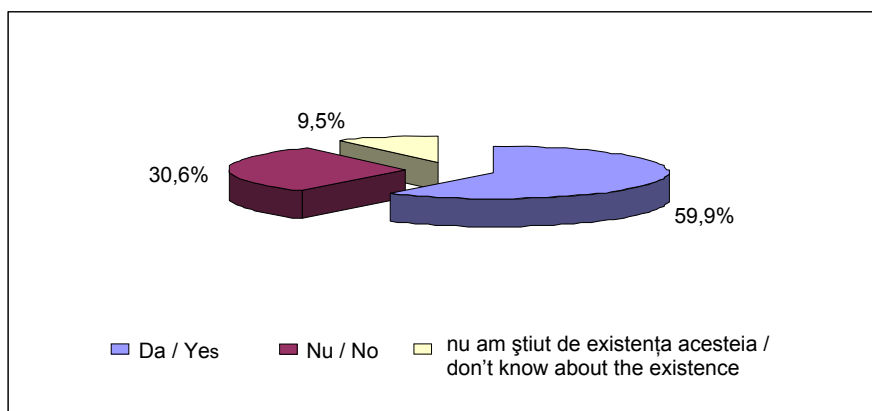


Figura 3. Utilizarea paginii WEB a bibliotecii / Figure 3. Library Web Page Usage

Cel mai mult acest serviciu este utilizat de studenții de la Universitatea de Stat „A. Russo” din Bălți. Necunoașterea utilizatorilor despre existența paginii Web a bibliotecii (9,5%) a confirmat gradul redus de cunoaștere a studenților și lipsa de promovare a serviciilor de bibliotecă.

Răspunsul la întrebarea „Bifați în ordinea priorităților serviciile de bibliotecă de care ați beneficiat mai des?” a cauzat unele dificultăți în rândul studenților care nu au putut să determine prioritatea serviciilor de bibliotecă. **Cu toate acestea, pe baza rezultatelor, putem trage următoarele concluzii:**

1. Cele mai populare sunt serviciile tradiționale de bibliotecă – consultarea documentelor în sala de lectură – 60,2% și împrumut la domiciliu – 53,2%. Locul al treilea în popularitate îl ocupă serviciul inovator pentru bibliotecă – accesul la Internet – 50,5%.

2. Există cerere pentru serviciile furnizate în rețea – Catalogul electronic Web OPAC – 33,8%. Evedințiem tendință de creștere a cererii la serviciile suplimentare: copierea documentelor – 33,2%, înregistrarea pe CD – 16,8%, scanarea documentelor – 15,4%, livrarea electronică 5,5%, care se implementează pe scară largă în bibliotecă. Introducerea serviciilor suplimentare economisește timpul și stimulează consumul serviciilor tradiționale. Astfel, utilizarea de servicii suplimentare în bibliotecă este un element esențial în oferirea produsului informațional generic în etapa actuală.

3. Serviciile de referință, serviciile tradiționale de bibliotecă nu sunt marcate de către studenți drept servicii prioritare – 18%. Explicația acestui fenomen poate fi următoarea: din cauza constrângerilor de timp, utilizatorul încearcă să treacă de faza de căutare a informațiilor, concepând algoritmul de căutare destul de complex, și preferă informația operativă full-text; pentru serviciile de referință în bibliotecile universitare a apărut un rival puternic precum serviciile de referință on-line, cărțile de referință on-line etc.

4. Datele referitoare la utilizarea serviciilor inovatoare care rezultă din studiu – accesarea bazelor de date – 15,8%, accesarea site-ului bibliotecii – 16,7% confirmă opinia predominantă a experților despre

The answer to “Check off in order of priority of the library services that you have benefited more often” caused some difficulties among the students who were unable to determine the priority of library services. **However, according to the results we can draw the following conclusions:**

1. Most popular are traditional library services – consulting the documents in the reading room – 60,2% and lending the books – 53,2%. The third place in popularity occupies the innovating library service – Internet access – 50,5%.

2. There is demand for the services provided on the network – Web OPAC – 33,8%. We point out the increasing demand for additional services: copying the documents – 33,2%; recording a CD – 16,8%; scanning the documents – 15,4%; electronic delivery – 5,5% which is widely implemented in the libraries. The introduction of additional services saves time and stimulates the usage of traditional services. Thus, the use of additional services in libraries is essential providing the generic informational product at present.

3. Reference service and traditional library services are not identified by students as priority services – 18%. The explanation for this phenomenon may be the next: because of time constraints, the users try to pass over the information search phase, conceiving search algorithm quite complex and prefer full-text operative information. A strong rival as online reference services, online reference book, etc. has appeared to reference services in academic libraries.

4. Data on the use of innovative services resulting from the study – Database access – 15,8%; the library’s website access – 16,7% confirms that the predominant opinion of the experts about the complexity of the implementation of innovations in consumers’ consciousness. Attraction of clients for constant use of this type of service require a sustained effort of the specialists

complexitatea implementării inovațiilor în conștiința consumatorilor. Atragerea clienților pentru consumul constant al acestui gen de servicii solicită de la specialiști un efort susținut pentru promovarea acestora în rândul utilizatorilor, dezvoltarea strategiilor de promovare a serviciilor inovative în universități (figura 4).

to promote these services among the users developing strategies to promote innovative services in universities (figure 4).

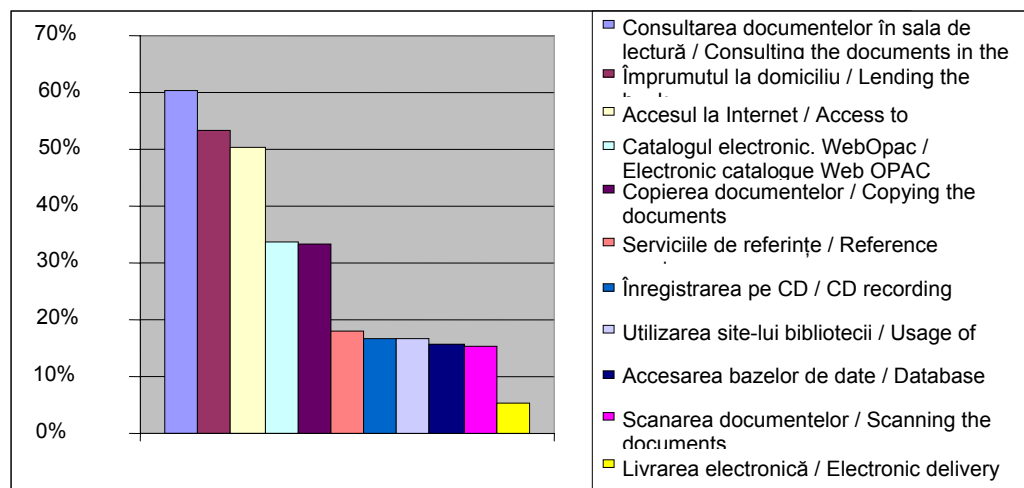


Figura 4. Priorități în solicitarea serviciilor de bibliotecă / Figure 4. Priorities in soliciting library services

Răspunsurile la întrebarea „Ați găsit întotdeauna informația căutată în bibliotecă?” a facilitat evidențierea gradului de corespundere a conținutului fondului bibliotecii la nevoile de informare ale consumatorilor. Constatăm următoarea corelație: găsesc toate documentele/informațiile necesare 65,3%; nu găsesc nici o informație din cele căutate 1,2%; uneori – 33,5%. Aceste rezultate demonstrează o corespundere suficientă a colecțiilor bibliotecilor universitare la cerințele consumatorilor. Cu toate acestea, studenții nu primesc întotdeauna informații care să răspundă, în totalitate, cerințelor lor. Prin urmare, este necesar să se exploreze noi mecanisme de dezvoltare a colecțiilor, inclusiv a celor electronice, accesul la bazele de date științifice, în scopul de a maximiza satisfacerea nevoilor de informare ale utilizatorilor și de a optimiza structura fondurilor cu costuri minime.

Furnizarea promptă a informațiilor necesare a fost identificată prin scala semantică de evaluare „Sunteți mulțumiți de timpul în care vi se pune la dispoziție informația necesară?”. În evaluarea operativității oferirii informațiilor a fost obținut punctajul mediu ponderat – 3,78, ceea ce indică un indicator destul de ridicat (figura 5).

Answers to the question “Have you always found the sought information in the library?” facilitated the degree of compliance with the contents of the library information needs of the consumers. We find the following correlation: all needed documents/information are found – 65,3%; don’t find any of the sought information – 1,2%; sometimes – 33,5%. These results prove a sufficient compliance of university library collections with the consumer’s demands. However, the students do not always receive full information to meet their requirements. Therefore, it is necessary to explore new mechanisms for the development of collections including the electronic access to scientific databases in order to maximize the information needs of the users and optimize the structure of low-cost funds.

Prompt provision of necessary information was identified by the semantic evaluation scale “Are you satisfied by the time when the necessary information is provided?”. In assessing the efficiency of providing information there was obtained a weighted average score – 3,78, a quite high indicator (figure 5).

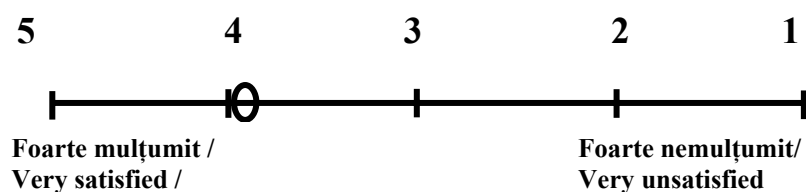


Figura 5. Evaluarea operativității a furnizării informațiilor /
Figure 5. Evaluation of the efficiency of providing information

Creșterea cantității de informații, dificultatea modalităților de a le obține conduce la conștientizarea importanței asistenței bibliotecarului în procesul de consum informațional. La întrebarea „În căutarea informației, aveți nevoie de asistența bibliotecarului?” – 56,8% din respondenți au menționat că au nevoie, 35,6% – uneori au nevoie și 7,6% – nu au nevoie de asistența bibliotecarului.

Răspunsul la întrebarea „Cum apreciați aportul bibliotecarilor la formarea deprinderilor dvs. de căutare și regăsire a informațiilor în bibliotecă?” a reliefat gradul de satisfacție a utilizatorilor prin intermediul bibliotecarului. Astfel, gradul de satisfacție a clienților variază între satisfăcut și foarte satisfăcut (4,2). Aceasta este o estimare ridicată a activității bibliotecarilor.

Respondenților le-au fost oferită scala lui Likert pentru a determina gradul de acord sau dezacord cu afirmația „Puteți spune că biblioteca v-a ajutat să vă formați ca specialist?”. Deci rezultatul general al acordului este între „Acord” și „Acord total” (4,16), putem vorbi despre rolul crescând al bibliotecilor în formarea specialiștilor în instituții de învățământ superior (figura 6).

Increasing amount of information and deficiency in getting information lead to awareness of the importance of librarian assistance in the process. When asked “Do you need a librarian's assistance in search of information?” – 56,8% of respondents said that they need the librarians' assistance; 35,6% - need the assistance only sometimes and 7,6% – do not need the librarian's assistance.

The answer to the question “How do you evaluate the librarians' contribution in forming your skill to search and recover information in the library?” highlighted the degree of the users' satisfaction by the librarian. Thus, costumers' satisfaction varies between satisfied and very satisfied (4,2). This is a high estimation of the librarian's activity.

Respondents were offered the Likert's scale to determine the degree of agreement or disagreement with the statement “Can you say that the library helped you to be trained as a specialist?” So, the general result of agreement is between agreement and total agreement. We can say about the increasing role of libraries in training specialists in higher education institutions (figure 6).

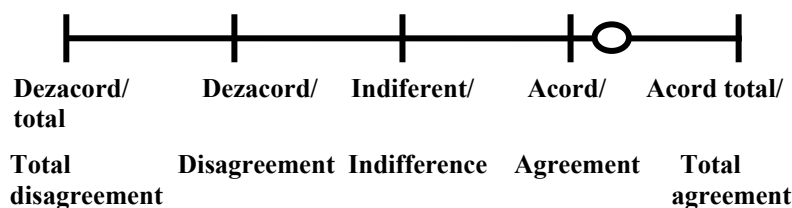


Figura 6. Gradul de acord cu afirmația despre rolul bibliotecilor universitare în formarea specialiștilor /
Figure 6. Degree of agreement with the statement about the role of university libraries in training specialists

O direcție importantă a bibliotecilor universitare, în prezent, este de a crea parteneriate pe termen lung cu consumatorii de informații, care, după absolvirea universității, rămân utilizatori fideli ai bibliotecii, însă accesul la informații îl primesc contra plată. Această situație este benefică atât pentru consumatori, deoarece ei satisfac nevoile lor de informații profesionale, cât și pentru bibliotecă care are venituri noi și își îmbunătățește imaginea în societate ca sursă importantă de informații profesionale de înaltă calitate.

Dorința utilizatorilor de a avea parteneriate pe termen lung cu biblioteca a fost identificată prin

An important direction of university libraries today is to create long-term partnerships with consumers of information after graduating from university and remain loyal library users but access to information they get paid. This situation is beneficial both: to the consumers, as they satisfy their needs for professional information and to the library, as it receives a new income and it improves its image in the society as an important source of high quality professional information.

The users' desire to have long-term partnerships with the library was identified by the responses to the

răspunsurile la întrebarea „După absolvire o să doriți să mai beneficiați de serviciile Bibliotecii?": „da” au răspuns 75,2%; „nu” – 4,5%, „nu știu” – 20,5% (Fig. 7).

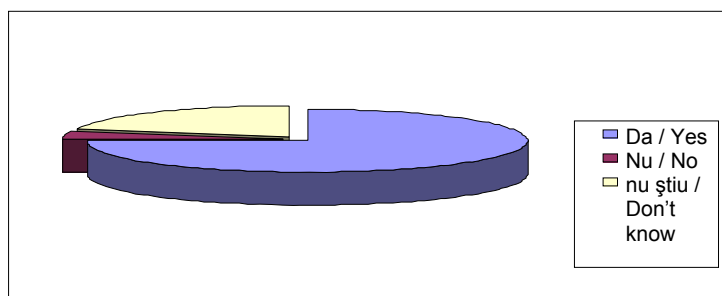


Figura 7. Pregătirea utilizatorilor pentru activitatea ulterioară /
Figure 7. Preparing users for future activity

Rezultatele obținute la această întrebare conturează perspective noi pentru dezvoltarea în continuare a relațiilor de parteneriat cu absolvenții universităților și optimizarea relațiilor cu studenții care nu știu încă dacă vor folosi biblioteca în viitor (ei sunt – 20,5%).

Răspunsurile la întrebarea „Ce servicii noi ar trebui introduse în bibliotecă?”, pot fi divizate în două grupe majore:

1. Introducerea de servicii inovatoare, precum ar fi: întrebă bibliotecarul; conservarea și prezentarea pe site-ul bibliotecii a celor mai bune lucrări științifice studentești (fără dreptul de a copia); tururi virtuale, ghiduri virtuale, versiuni demo ale serviciilor on-line ale bibliotecii; abonament de noapte.

2. Introducerea de servicii suplimentare, a serviciilor de confort ridicat, care facilitează consumul de servicii tradiționale în bibliotecă. Multe dintre serviciile propuse deja sunt prezente în oferta informațională a bibliotecilor universitare, deși necesită dezvoltarea lor în continuare: acces la WebOpac; acces la Internet; servicii contra plată; scanare; imprimare; copiere; instalarea aparatelor de cafea.

Răspunsurile la întrebarea „Ce recomandări puteți oferi bibliotecii universitare pentru susținerea procesului de formare a specialiștilor?” au relevat o gamă largă de sugestii din partea utilizatorilor pentru optimizarea activității bibliotecii universitare. **Toate recomandările pot fi grupate în patru categorii:**

1. Îmbunătățirea mediului de prestare a serviciilor informaționale (echipament tehnic modern, mai multe spații, acces liber la raft, mobilier nou, reparație etc.).
2. Calitatea personalului: îmbunătățirea procesului de servire, dezvoltarea profesională continuă a specialiștilor din bibliotecă, cursurile de perfecționare, abonarea la reviste de specialitate, optimizarea componentei de „service” a procesului de servire informațională.
3. Optimizarea colecțiilor bibliotecilor științifice: achiziționarea celor mai recente monografii, manuale și periodice, raportul optim dintre

The results to this question outline new perspective for future development of partnerships with university graduates and improving relations with students who do not know yet if they use the library in future (they are 20,5%).

Answers to the question “*What new services should be introduced in the library?*” can be divided into two major groups:

1. Introduction of innovative services, such as: ask the librarian, preservation and presentation of the best students’ papers on the site of the library (not to be copied), virtual tours, virtual guides, demo versions of online library services, night subscription.

2. Introduction of additional service, high comfort services, which facilitates the use of traditional library services. Many of the proposed services are already present in informational offer of the university libraries; however, they require further development: Web OPAC access, Internet access, paid services, scanning, printing, copying, coffee machines installation.

Answers to the question “*What advice can you give to assist the university library in training specialists?*” revealed a range of suggestions from the users to optimize the university library activity. **All recommendations can be grouped into four categories:**

1. Improvement of the informational services provision (modern technical equipment, more space, access to the shelves, new furniture, repairs, etc.)
2. Quality staff: service improvement, continuous professional training of library specialists, training courses, journals’ subscription, optimization of “service” component of the informational service process.
3. Optimization of scientific library collections: purchase of the latest monographs, textbooks and periodicals, the optimal ratio between traditional and electronic publications in the library

- publicațiile tradiționale și cele electronice în colecțiile bibliotecilor.
4. Perfecționarea serviciilor tradiționale și inovatoare oferite de bibliotecă (WebOPAC, accesul la Internet, viteza mai bună a Internetului, serviciile suplimentare (xerox, scanner, imprimantă etc.), implementarea serviciilor noi, comanda prin telefon sau WEB, biblioteca electronică etc.).

Astfel, indiferent de satisfacția generală cu privire la activitatea bibliotecilor universitare, utilizatorii au sugerat modalități de a optimiza anumite zone ale activităților de bibliotecă, care vor contribui la transformarea acestor structuri în centre moderne de informare.

Bibliotecile universitare se formează și se dezvoltă în funcție directă de tendințele de dezvoltare a învățământului superior. În pofda faptului că majoritatea bibliotecilor universitare aplică metode moderne de stocare a informațiilor și de servire a utilizatorilor, cu toate acestea bibliotecile nu pot fi considerate cu adevărat informatizate. Multe dintre procesele de muncă desfășurate în bibliotecă sunt învechite, calificarea personalului de multe ori nu corespunde cerințelor timpului.

Bibliotecile trebuie să răspundă operativ la schimbările în structura cererii și posibilitățile de satisfacere a lor. Accesul liber și rapid la informație devine un factor crucial pentru dezvoltarea cu succes la toate nivelurile educației și științei. Astfel, **prioritățile bibliotecilor**, ca unități structurale de bază ale universităților care formează specialiști pentru diferite domenii ale industriei, economiei, agriculturii, sistemului sănătății, în opinia noastră, sunt:

- Stabilirea sistemului de asigurare informațională a proceselor educaționale și științifice ale universităților și menținerea acestuia la un nivel corespunzător de stabilitate, actualitate și relevanță;
- Consolidarea rolului bibliotecilor ca principalul furnizor de resurse informaționale pentru profesori, studenți și cadre universitare în activitatea educațională și științifică;
- Susținerea proceselor de informatizare a învățământului și cercetării în cadrul universității prin crearea de resurse electronice proprii;
- Dezvoltarea nivelului de cultură informațională a profesorilor, studenților și a personalului universitar;
- Perfecționarea tehnologiilor de bibliotecă;
- Ridicarea nivelului de profesionalism al bibliotecarilor;
- Optimizarea componentei de „service” a procesului de servire informațională;
- Identificarea și implementarea unor forme și metode inovatoare de lucru. Crearea bibliotecilor digitale, arhivelor, sălilor de lectură virtuală etc.;
- Coordonarea activității, formularea scopurilor și obiectivelor comune, unificarea și

collections.

4. Perfecting traditional and innovative services offered by the library (Web OPAC, Internet access, better speed Internet, additional services – copier, scanner, printer, etc., implementation of new services, telephone or web order, electronic library, etc.).

Thus, regardless of overall satisfaction of the university library work, users have suggested ways to optimize certain areas of library activities that will help to change these frameworks into modern informational sentence.

University libraries are formed and are developed in a direct dependence on the development trends of higher education. Despite the fact that most of the university libraries apply modern methods of storing information and servicing the users, however, the libraries can be considered truly computerized. Many work processes carried out in the library are outdated; the personnel often do not meet the requirements of time.

Libraries must respond promptly to changes in demand structure and ways to satisfy these demands. Rapid and free access to information becomes a crucial factor for a successful development at all levels of education and science. Thus, the **priorities of the library** as a basic structure unit, which train specialists in different fields of industry, economy, agriculture, health system, in our opinion are:

- Establishment of secured informational system of university educational and scientific processes and its maintaining at an appropriate level of stability, actuality and relevance;
- Strengthening the role of the library as the main provider of informational resources for teachers, students and university staff for educational and scientific activity;
- Supporting the process of computerized education and research within the framework of university by creating own electronic resources;
- Advancement of educational culture level of teachers, students and university staff;
- Improvement of library technologies;
- Increase of librarians' professionalism;
- Optimization of “service” component of informational servicing process;
- Identification and implementation of innovative forms and methods of work. Creation of digital libraries archives, virtual reading rooms, etc.;
- Coordination of activities, formulating common goals and objectives, unification and standardization of new work;
- Working out statutory documents of library activities, their relation with other

- standardizarea metodelor noi de lucru;
- Elaborarea documentelor reglementare ale activităților de bibliotecă, relațiilor cu alte unități structurale ale universităților: departamente, decanate, facultăți, comunități academice, organizații nonguvernamentale și profesionale ale universităților;
- Organizarea seminarilor interuniversitare pe problemele actuale ale activităților de bibliotecă, organizarea de stagii;
- Integrarea bibliotecilor într-un spațiu informațional unic, cu acces la rețelele informaționale globale, în scopul de a maximiza satisfacerea nevoilor de informare ale utilizatorilor;
- Dezvoltarea rețelelor bazate pe consorții, pentru partajarea resurselor electronice la distanță, ca forma optimă de furnizare a informațiilor științifice de calitate;
- Dezvoltarea strategiilor de promovare a bibliotecilor universitare ca o componentă importantă a îmbunătățirii imaginii acestor organizații atât la nivel universitar, cât și de țară;
- Consolidarea bazei financiare, utilizând surse extrabugetare, inclusiv autogestiunea bibliotecii;
- Consolidarea bazei materiale a bibliotecii pentru implementarea celor mai noi tehnologii informaționale;
- Îmbunătățirea structurii și a metodelor de gestionare a bibliotecii.

Astfel, pentru a fi în pas cu timpul, cu cerințele profesorilor și studenților – părții active a societății – bibliotecile universitare trebuie să evolueze în mod constant, să dezvolte modelele inovatoare ale bibliotecilor universitare din secolul XXI, în scopul de a maximiza satisfacerea nevoilor de informare ale viitorilor specialiști din economia națională a Republicii Moldova.

DUBLA ACTUALIZARE ÎN SEMANTICA FRAZEOLOGISMELOR

*Lect. univ. Marina RUDENCO;
Lect. sup. Lilia DÂRUL, ASEM*

Dubla actualizare este un procedeu mai profund și mai complex de transformare ocazională, care are un efect stilistic mai pronunțat. El reprezintă o tentativă a scriitorului de a acorda mai multă importanță și libertate acelor expresii ce, fiind utilizate în forma lor ingenuă, nu mai au valoarea expresivă de altădată. Structura unitară remodelată esențial cu măiestrie poate avea efecte notabile.

Acest procedeu semantico-stilistic se bazează pe

structural units of universities: departments, dean's offices, faculties, academic communities, university non-governmental and professional organizations;

- Organizing inter-university seminars on current issues of library activities, training courses;
- Integration of libraries into a single informational space with access to global informational networks in order to maximize the informational needs of the users;
- Development of network-based consortia to share remote electronic resources, to provide optimal quality of scientific information;
- Development of university libraries promotional strategies as an important component of improving the image of these organizations both at university and at country level ;
- Strengthening the financial resources, by using extra-budgetary resources and library self-management;
- Strengthening library material resources for implementing the latest informational technologies;
- Improvement of management structure and methods of the library.

Thus, to keep abreast all the times, the requirements of teachers and students, as an active part of society, university librarians must evolve constantly, to develop innovative models of university libraries of the twenty-first century in order to maximize the informational needs of future specialists of the national economy of Moldova.

LA DOUBLE ACTUALISATION DANS LA SEMANTIQUE DES PHRASEOLOGISMES

*Maria RUDENCO, Professeur Universitaire;
Lilia DIRUL, Chargée de cours, ASEM*

La double actualisation est un procédé plus profond et plus complexe de transformation occasionnelle qui a en effet stylistique plus prononcé. Il représente une tentative des écrivains d'accorder plus d'importance et de liberté à telles expressions qui étant utilisées dans leur forme originare n'ont plus la valeur expressive d'autrefois. La structure unitaire remodelée essentiellement avec maîtrise peut avoir des effets notables.

jocul de semnificații frazeologică și literală ale grupului de cuvinte stabile. În acest caz e vorba de interacționarea semnificației frazeologismului și a prototipului său, ceea ce creează un efect comic al dublei actualizări. Acesta este un fenomen ce nu este omogen și al cărui grad și caracter de manifestare pot fi diferite.

Expresivitatea este o necesitate imperioasă a textelor literare și o particularitate esențială a acestora. Ea își ia vitalitatea din toate structurile limbii, transferate și revalorificate prin inteligența fantezistă a spiritului creator, având numeroase fațete și opțiuni care constituie originalitatea exprimării.

O sursă importantă a eleganței artistice o constituie frazeologismele, ce sunt un tezaur inepuizabil al ingeniozității populare. Expresiile frazeologice tentează până scriitorului atât prin culoarea lor expresivă, conținut profund, cât și prin multiplele posibilități de a fi transformate, remodelate.

Utilizate în opera literară în forma lor primară, ele conferă culori naturale limbii și o apropiere mai mult de seva viguroasă a limbajului popular. În același timp, expresivitatea implicită a frazeologismelor oferă textului literar dinamism, plasticitate și o mare putere de evocare, ele creând imagini, portrete, monumente, fapte, gânduri dintre cele mai variate.

Unitatea frazeologică există în limbă ca o unitate de formă și conținut. Forma o constituie compoziția elementelor sale și conținutul cuprinde totalitatea semnificațiilor lexicale și gramaticale, fiind istoric fixate. Utilizarea frazeologismului, în forma sa istoric fixată și cu semnificația care îi este proprie, reprezintă o utilizare uzuală. Aceasta idee este menționată de **Gh. Colțun**, care afirmă că „atunci când frazeologismele sunt introduse fără modificări, ele realizează funcțiile lor stilistice uzuale prin intermediul mijloacelor expresive absolute pe care le posedă și în afara contextului, și mai ales într-un context bine determinat, unde are drept scop exprimarea atitudinii față de obiecte, calități, circumstanțe etc.”¹

Există, fără îndoială, frazeologisme mai puțin expresive, care capătă culori stilistice într-o combinare reușită a contextului. Scriitorul îi găsește locul adecvat, contribuind la realizarea conceptului său artistic.

Însă se pot obține valori mai expresive în urma transformării, remodelării acestor remarcabile unități metaforice. În acest context, autorul le folosește într-o formă schimbată, reînnoind structura și sensul lor și, în acest caz, e vorba de inovațiile frazeologice, când autorul schimbă și lărgeste compoziția lexicală, adăugând noi nuanțe semantice. Se recurge, deseori, la diverse transformări ce nu sunt ordinare și care revigorează unitățile limbii, conferindu-le prospețime și plasticitate nouă, relevând astfel posibilități expresive inedite.

Ideea de renovare a structurilor frazeologice

Ce procédé sémantico – stylistique se base sur le jeu des significations phraséologique et littérale du groupement de mots stable. Dans ce cas il s’agit de l’interaction de la signification du phraséologisme et la signification de son prototype, ce qui crée un effet comique de la double actualisation.

C’est un phénomène qui n’est pas omogène dont le degré est le caractère de sa manifestation peuvent être différents.

L’expressivité est une nécessité impérieuse des textes littéraires et une particularité essentielle de ceux-ci. Elle puise sa vitalité de toutes les structures de la langue, transférées et revalorifiées par l’intelligence fantaisiste de l’esprit créateur. Elle a plusieurs facettes et options qui constituent l’originalité de l’expression.

Une source importante de l’élégance artistique sont les phraséologismes qui constituent un trésor inépuisable de l’ingéniosité populaire. Les expressions phraséologiques font tenter la plume de l’écrivain tant par leur couleur expressive, le contenu profond que par leurs multiples possibilités d’être transformées, remodelées.

Utilisées dans l’œuvre littéraire sous leur forme primaire, les phraséologismes donnent des couleurs naturelles à la langue et l’approche plus de la sève vigoureuse du langage populaire. En même temps, l’expressivité implicite des phraséologismes offre au texte littéraire du dynamisme, de la plasticité et une grande puissance d’évocation. Elle crée des images, portraits, monuments, pensées parmi les plus variés

L’unité phraséologique existe dans la langue dans son unité de forme et de contenu. La forme c’est la composition des ses éléments et le contenu, c’est la totalité des significations lexicales et grammaticales. La forme de l’unité phraséologique est fixée historiquement. L’emploi du phraséologisme dans sa forme historiquement fixée et avec la signification qui lui est propre c’est un emploi usuel. Cette idée est mentionnée par **G. Colțun** qui affirme que „si les phraséologismes sont introduits sans modifications, alors ils réalisent leurs fonctions stylistiques usuelles par l’intermédiaire des moyens expressifs absolus qu’ils possèdent et en dehors du contexte et surtout dans un contexte bien déterminé où l’auteur a comme but d’exprimer l’attitude envers des objets, des qualités, des circonstances etc.”¹

Il existe des phraséologismes, sans doute, moins expressifs qui peuvent acquérir des couleurs stylistiques dans une combinaison réussie du contexte. L’écrivain lui trouve la place adéquate en contribuant à la réalisation de son concept artistique.

Mais on peut obtenir des valeurs plus expressives à la

¹ Colțun Gh., *Studiul de stilistică frazeologică*, Chișinău, Universitatea de Stat din Moldova, 2001, p.91

este mai veche și poate fi, de asemenea, întâlnită și în limbajul obișnuit. În limbajul artistic ea își ia amploare, fiind susținută de forța creativă a scriitorilor și are anumite intenții de a sensibiliza și edifica mesajul artistic.

Lingvistul **Al. Andriescu** remarca că „inventivitatea scriitorului în utilizarea locuțiunilor, expresiilor, zicalelor nu se manifesta numai prin faptul că ele sunt solicitate pentru a caracteriza maniera de a vorbi, psihologia personajelor sau a evoca mediul, epoca. Pentru a realiza acest scop mai bine, scriitorul modifică adesea aceste ziceri populare”¹. Transformările sunt întotdeauna diferite, conform manierei individuale și originale a fiecărui scriitor. Cu cât autorul este mai cultivat și mai și sensibil, cu atât configurațiile stilului său vor fi mai ingenioase și relevante.

În ceea ce privește modificările frazeologismelor din punct de vedere structural și semantic, lingvistul **Gh. Colțun** afirmă că e vorba de „variantele lor ocazionale” și „ca rezultat ale acestor modificări, frazeologisme obțin valori stilistice”.

Aceste transformări ostentatorii creează noi structuri neașteptate ce revigorează sugestiv lumea inițială și incită mai puternic imaginația și percepția estetică.

Fiecare tip de transformare ocazională își are gradul sau de complexitate. Cele mai simple sunt determinate de factori structurali. Gradul de complexitate progresează în măsura în care factorii semantici „intra în joc”, ceea ce permite, la rândul său, să crească efectele stilistice și semantice ale transformării.

Dubla actualizare este un procedeu mai profund și mai complex de transformare ocazională, care are un impact stilistic mai pronunțat. El reprezintă o tentativă a scriitorului de a acorda mai multă importanță și libertate acelor expresii ce, fiind utilizate în forma lor ingenuă, nu mai au valoarea expresivă de altădată. Structura unitară remodelată esențial cu măiestrie poate avea efecte notabile.

Acest procedeu semantico-stilistic se bazează pe jocul de semnificații frazeologică și literală ale grupului de cuvinte stabile. În acest caz e vorba de interacționarea semnificației frazeologismului și a semnificației prototipului sau, ceea ce creează un efect comic a dublei actualizării. Acesta este un fenomen ce nu este omogen și al cărui grad și caracter de manifestare pot fi diferite:

... Si votre père et mère **n'avaient pas bien fait leur lit**, vous seriez peut – être aujourd'hui

suite de la transformation, du remodelage de ces remarquables unités métaphoriques. Dans ce sens les écrivains les emploient sous une forme changée en renouvelant la structure et le sens, il s'agit de l'ainsi – dites, innovations phraséologiques, quand l'auteur change et élargit la composition lexicale, ajoute de **nouvelles nuances** sémantiques. On recourt souvent à de diverses transformations qui ne sont pas ordinaires et qui font revigorer les unités de la langue en leur offrant de la fraîcheur et de la plasticité nouvelles relevant ainsi des possibilités expressives inédites. L'idée de rénover les structures phraséologiques est plus ancienne qu'on peut rencontrer aussi dans le langage ordinaire. Dans le langage artistique elle prend une ampleur qui est soutenue par la force créative des écrivains et elle a certaines intentions de sensibiliser et d'édifier le message artistique. Le linguiste **Al. Andriescu**¹ remarque que „l'inventivité de l'écrivain dans l'emploi des locutions, des expressions, des dictiones ne se manifeste pas seulement dans la manière qu'elles sont sollicitées pour caractériser la façon de parler et la psychologie des personnages ou pour évoquer suggestivement le milieu et l'époque... Pour réaliser mieux ces buts l'écrivain modifie souvent les dits populaires”. Les transformations sont toujours différentes correspondant toujours au style individuel et original de chaque écrivain. Plus l'émetteur est cultivé et sensible, plus les configurations de son style seront ingénieuses et pertinentes. En ce qui concerne les modifications des phraséologismes du point de vue structural et sémantique, le linguiste **G. Colțun** affirme qu'„il s'agit de leurs variantes occasionnelles” et „comme résultat de ces modifications les phraséologismes obtiennent de nouvelles valeurs stylistiques”. Ces transfigurations ostentatoires réalisent de nouvelles structures, inattendues, qui font revigorer suggestivement le monde initial et qui incitent plus fort l'imagination et la perception esthétique. Chaque type de transformation occasionnelle a son degré de complexité. Les plus simples sont déterminées par les facteurs structuraux. Le degré de complexité augmente à mesure que les facteurs sémantiques „entrent en jeu”, ce qui fait à son tour accroître le degré des effets stylistique et sémantique de la transformation.

La double actualisation est un procédé plus profond et plus complexe de transformation occasionnelle qui a en effet stylistique plus prononcé. Il représente une tentative des écrivains d'accorder plus d'importance et de liberté aux expressions qui étant utilisées dans leur forme originale n'ont plus la valeur expressive d'autrefois. La structure unitaire remodelée essentiellement avec maîtrise peut avoir des effets notables.

Ce procédé sémantico-stylistique se base sur le jeu des significations phraséologique et littérale du groupement de mots stable. Dans ce cas il s'agit de l'interaction de la signification du phraséologisme et la signification de son prototype, ce qui crée un effet comique de la double actualisation. C'est un phénomène qui n'est pas omogène dont le degré est le caractère de sa manifestation peuvent être différentes.

La double actualisation peut être le résultat du jeu de

¹ Andriescu Al. *Stil și limbaj*, Iași, Junimea, 1977, p.176

„sans draps” (Balzac „Le contrat de mariage” p.89);

– Duroy **vivait** sans un nuage dans son ciel (Maupassant, *Bel Ami*, p.94).

În aceste exemple, dubla actualizare a frazeologismelor „faire son lit” et „vivre sans nuages” ține de un context determinat și permite să percepem, în același timp, semnificațiile frazeologice și literală ale unității.

Dubla actualizare poate fi prezentă ca rezultat al jocului unuia din elementele constituente ale unității, în cele mai dese cazuri e vorba de elementul principal. În exemplul ce urmează este focusat compozantul nominal al frazeologismului „**faire une fin**”: *La Langouste... Il y avait aussi l'idée du mariage qui me trottait par la tête, l'idée de faire une fin pendant qu'il était encore temps; Clerambard – Ce que je vous propose, Léonie, ce n'est pas une fin. C'est un commencement.* (M.Aymé. „Clérambard”, p.106.

Dubla actualizare poate fi provocată prin focusarea al unuia din elementele unității prin repetarea sau extinderea limitelor sale. În exemplul ce urmează este actualizat elementul final al frazeologismului „**entre l'enclume et le marteau**”:

...Parbleu, jeune homme, vous êtes bon, s'écria Falcoz, il s'est fait marteau pour n'être pas enclume, et un terrible „marteau” encore. (Stendhal, „Le Rouge et le Noir” p.328) Autorul parafrazează frazeologismul și face inversia elementelor. Prin transformarea sugestivă a frazeologismului, descrierea momentului respectiv obține dinamism, relevanță și o imagine de culori mai intense.

„Pauvre garçon! Crois cela et bois de l'eau, de cette eau sale que tu as lapée si longtemps dans les cruches ébréchées des garnis...” (J.Valles, „L'insurge”, p.143)

În acest exemplu este actualizată expresia frazeologică „**Croyez cela et buvez de l'eau**”.

Dubla actualizare poate fi obținută prin extindere până la bifurcarea sa. Ca rezultat, compozantul lărgit, ce rămâne parte constituantă a unității, prin intermediul semnificației literale intră în relație semantico-sintactica cu cuvintele libere ale frazei. În acest caz este supus actualizării unul din compozantele unității, ceea ce nu diminuează efectul sau stilistic:

„La femme faisait des journées de douze heures chez madame Fauconnier”. (E.Zola, „L'assommoir”, p.93).

Frazeologismul „**faire des journées**” este lărgit de complementul numelui („de douze heures”). Substantivul „*heure*” nu încetează a fi elementul compozant al frazeologismului și, în același timp, intră în relație cu cuvintele libere „*de douze heures*”, formând cu ele un grup de cuvinte libere. Gratie acestui procedeu se restabilește semnificația literală, care se contopește cu semnificația comună a unității.

la signification de cette unité et la signification de son prototype.

Dans ce cas elle se réalise dans une situation contextuelle donnée.

– ... Si votre père et mère **n'avaient pas bien fait leur lit**, vous seriez peut-être aujourd'hui „sans draps”. (Balzac, „Le contrat de mariage”, p. 89)

Duroy **vivait sans un nuage** dans son ciel. (Maupassant, *Bel Ami*, p. 94”)

„Dans ces exemples la double actualisation des phraséologismes” *faire son lit* et „*vivre sans nuage*” est liée à un contexte déterminé qui permet de saisir en même temps les significations phraséologique et littérale de l'unité.

La double actualisation peut entrer comme résultat de la mise en jeu d'un des éléments composants de l'unité (le plus souvent s'est l'élément principal). Dans l'exemple qui suit on met en jeu le composant nominal du phraséologisme “faire une fin”.

La Langouste. – ... Il y avait aussi l'idée du mariage qui me trottait par la tête, l'idée de **faire une fin** pendant qu'il était encore temps.

Clérambard. – *Ce que je vous propose, Léonie, ce n'est pas une fin. C'est un commencement.* (M.Aymé. “Clérambard”, p. 106)

Dans l'exemple qui suit on met en jeu le composant verbal du phraséologisme “jeter le voile sur qch”.

“C'est à lui qu'il appartient de lever **ce voile jeté sur le doux secret de la vie**” (Maupassant, “Une vie”, p. 69)

La double actualisation peut être provoquée par la mise en jeu d'un des éléments de l'unité par sa répétition ou l'élargissement de ses limites. Dans l'exemple qui suit on actualise l'élément final du phraséologisme “entre l'enclume et le marteau”.

“Parbleu, jeune homme, vous êtes bon, s'écria Falcoz, il s'est fait **marteau** pour n'être pas enclume, et un terrible marteau encore” (Stendhal, “Le Rouge et le Noir”, p. 328)

Dans cet exemple l'auteur paraphrase le phraséologisme et fait l'inversion des éléments. Par la transformation suggestive du phraséologisme, la description du moment respectif obtient du dynamisme, de la relevance et une image aux couleurs plus intenses.

“Pauvre garçon! **Crois cela et bois de l'eau**, de cette eau sale que tu as lapée si longtemps, dans les cruches ébréchées des garnis. (J. Vallès, “L'insurgé”, p. 143)

Dans cet exemple on actualise l'expression phraséologique “*Croyez cela et buvez de l'eau*”. La double actualisation peut être réalisée par l'élargissement d'un des éléments de l'unité jusqu'à sa bifurcation. Comme résultat, le composant élargi, restant partie composante de l'unité, par l'intermédiaire de sa signification littérale entre en relation sémantico – syntaxique avec les mots libres de la phrase. Dans le cas on soumet à la seule actualisation un des composants de l'unité, ce qui ne fait pas diminuer son effet stylistique.

“La femme **faisait des journées de douze heures** chez madame Fauconnier ...”

(E. Zola, “L'assommoir”, p. 93)

Dans cet exemple on emploie le phraséologisme

Astfel, avem doua grupuri de cuvinte diferite, în care elementul final al grupului se suprapune elementului inițial al celuilalt:

„Goulard qui voulait ménager la chèvre royaliste et le chou républicain, sortit, et les chiens aboyèrent alors avec violence” (Balzac, „Une ténébreuse affaire”, p.136) Cuvintele „royaliste” și „républicain” intră în relație semantico-sintactică cu compozantele „chèvre” și „chou”, ceea ce-i conferă o nouă nuanță semantică, în același timp păstrându-i identitatea:

M. Gaudissart m'a fichu une perruque soignée... Il m'a grondé de m'être intéressé à vous (Balzac, „Le cousin Ponce” p.161).

Expresia frazeologică „ficher une perruque à qn” este lărgită de adjectivul „soignée”, care aparține contextului liber.

Dubla actualizare prin bifurcare semantică este caracteristică mai mult pentru frazeologismele comparative. În acest caz, extinderea se face grație subordonatelor relative:

„Jean – Christophe suivit son guide **comme un mouton** qu'on mène à la boucherie” (R. Roland, „Jean-Christophe”, p.213);

„Cet ordre calma pour un moment le pauvre homme qui **gémissait comme un enfant** qui a perdu sa bonne” (Balzac, „Le Père Goriot”, p.114).

În exemplele enumerate, subordonatele relative utilizate fac ca imaginile ce sunt la baza frazeologismului să devină mai pronunțate, mai expresive. Se obține, astfel, un amalgam de semnificații insolite.

În poezie, frazeologismele sunt supuse unor transformări mai subtile decât în alte genuri literare. În proză, modificările nu au limită. Aici frazeologismele sunt supuse unor distorsiuni dintre cele mai neașteptate și mai fascinante. Proza excelează prin narațiune și scriitorul poate organiza cu dibăcie posibilitățile de exprimare fantezista, manifestând din plin talentul său în valorificarea și renovarea potențialului limbii.

Astfel, creatorii de opere literare au știut întotdeauna să revigoreze și să ofere o nouă palpitație frazeologismelor. Ei au cizelat aceste perle ale limbii cu dragoste și penetrare profundă, pentru a le prezenta splendide și vii, fără a diminua rafinamentul lor condensat.

Fiecare scriitor tinde să impresioneze, să convingă prin intensitate și prin suavitate verbală, alegând și asamblând cuvintele în multiple și multicolore structuri, care pot fi savurate, și nu numai citite.

„faire des journées” qui est élargie par un complément du nom (“de douze heures”). Le nom “heure” ne cesse pas d'être l'élément composant du phraséologisme et en même temps il entre en relation avec les mots libres “de douze heures” en formant avec eux un groupement de mots libres. Grâce à cela on rétablit la signification littérale qui, “s'est dissaisie” dans la signification commune de l'unité. Ainsi, on a deux groupements de mots différents qui s'entremêlent, où l'élément final d'un groupement de mot se superpose sur l'élément initial de l'autre.

Goulard qui voulait **ménager la chèvre royaliste et le chou républicain, sortit, et les chiens aboyèrent alors avec violence.** (Balzac, “Une ténébreuse affaire”, p. 136)

Dans cet exemple les mots “royaliste” et “républicain” entre en relation sémantico – syntaxique avec les composants “chèvre” et “chou”. Cela lui confère une nouvelle nuance sémantique et en même temps on ne détruit pas son identité.

M. Gaudissart m'a fichu une perruque soignée ... Il m'a grondé de m'être intéressé à vous. (Balzac, “Le cousin Pons”, p. 161)

L'expression phraséologique “ficher une perruque à qn” est élargie par l'adjectif “soignée” qui appartient au contexte libre.

La double actualisation par la bifurcation sémantique est caractéristique surtout pour les phraséologismes comparatifs. Dans ce cas la double actualisation s'exprime par ce que l'élargissement se fait grâce aux subordonnées relatives.

*Il [Jean – Christophe] suivit son guide **comme un mouton** qu'on mène à la boucherie.*

(R. Rolland, “Jean Christophe”, p. 213)

Cet ordre calma pur un moment le pauvre homme qui **gémissait comme un enfant** qui a perdu sa bonne. (Balzac, “Le père Goriot”, p. 117)

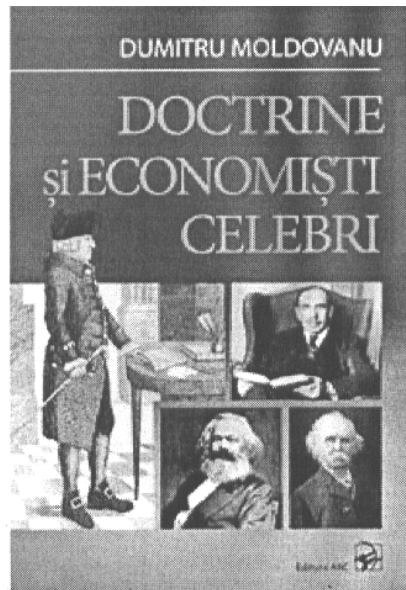
Dans tous ces exemples les subordonnées relatives employées font que les images qui sont à la base du phraséologisme deviennent plus prononcées et plus vives. On obtient ainsi un amalgame de significations insolites.

Dans la poésie les phraséologismes sont soumis aux transfigurations plus subtiles et distordues que dans les autres genres littéraires, tant de structure que de signification. Dans la prose les modifications n'ont pas de limites, ils sont soumis aux dissertations les plus inattendues et les plus fascinantes, aux combinaisons formelles et sémantiques. La prose excelle par la narration et l'écrivain peut organiser avec plus d'adresse les possibilités d'expression fantaisiste, il manifeste pleinement son talent dans la valorification et la rénovation du potentiel de la langue. Ainsi les grands écrivains ont su toujours revigorer et offrir une nouvelle palpitation aux phraséologismes. Ils ont ciselé ces perles de la langue avec amour et pénétration profonde pour les présenter splendides et animées, sans diminuer leur raffinement condensé.

Bibliografie / Bibliografie

1. Andriescu, *Academia de administrare publică*, „Stil și limbaj”, Iași, 1977
2. Colțun G., „*Studiu de stilistică frazeologică*”, Chișinău, Universitatea de stat din Moldova, 2001
3. Cristea Th., „*Introducere în studiul frazeologiei în sinteze în limba română*”, București, albatros, 1998

4. Guiraud P., „*Les locutions françaises*”, Paris, 1961
5. Humbert J., „*Le français idiomatique*”, Paris, 1954
6. Rey A., „*Le lexique: images et modèles. Du dictionnaire à la lexicologie*”, Paris, 1977
7. Timescova I. N., „*Les citations françaises*”, Proweschenye, 1974
8. Назарян А. Г., „*Фразеология современного французского языка*”, Москва, 1976
9. Назарян А. Г., „*Идиоматические выражения французского языка*”, Москва, 1978
10. Попов Р. Н., „*Методы исследования фразеологического состава языка*”, Курск, 1976



Monografia „DOCTRINE ȘI ECONOMIȘTI CELEBRI”,

***Autor: Dumitru Moldovanu,
prof. univ. dr. hab., membru cor. AȘM***

Lucrarea „*Doctrines și economiști celebri*” vine să încununeze contribuția notorie a profesorului Dumitru Moldovanu la cercetarea în Republica Moldova a istoriei gândirii și doctrinelor economice.

Cu prilejul lansării acestei cărți, constatăm că precum ASEM a devenit astăzi un simbol al independenței economice a țării noastre, la fel studierea și cunoașterea gândirii economice universale și naționale constituie o probă de performanță a învățământului universitar autohton de profil economic. În aceste sens, meritele profesorului Moldovanu se conturează încă din anul 1992, când la scurt timp după obținerea independenței R. Moldova dumnealui editează în premieră „*Istoria doctrinelor economice*”, menționând în prefața acesteia: „După obținerea independenței politice, lupta pentru eliberarea națională nu s-a terminat. Pur și simplu ea a trecut în domeniul economic”.

Pe parcursul anilor ce s-au perindat, autorul a publicat mai multe ediții completate și actualizate, rămânând fidel aceluiași stil de expunere, original și atractiv pentru cititor. Este, totodată, stilul inconfundabil prin care răzbate personalitatea carismatică a autorului, generoasă, plină de optimism și pătrunsă până în adâncuri de spiritul patriotismului. Ediția din acest an jubiliar este una deosebită.

Remarcăm, mai întâi, titlul „Doctrines și economiști celebri”, care pune în evidență importanța personalității economistului pentru ideile, teoriile și doctrinile economice elaborate. Cât privește structura și conținutul lucrării, menționăm că, în general, atunci când

Monograph „DOCTRINES AND FAMOUS ECONOMISTS”

***Author: Dumitru Moldovanu,
Prof. Univ. Dr. Hab., Corresp. Memb. of ASM***

The paper “Doctrines and famous economists” comes to crown professor’s Dumitru Moldovanu notorious contribution to the research of the history of economic thought and doctrines in the Republic of Moldova.

The release of this book is a good opportunity to notice that as Academy of Economic Studies of Moldova has become a symbol of our country’s economic independence, equally the research and knowledge of the universal and national economic thought forms an evidence of the higher performance of the local university education of economic profile. In this respect, the merits of Professor D. Moldovanu emerge from 1992 when shortly after the Republic of Moldova gained independence, he was publishing for the first time “*The History of Economic Doctrines*”, noting in its preface: “After political independence the struggle for national liberation is not been completed. It just passed in the economic area”.

Throughout the years, the author has published several completed and updated editions, while his writing style remained the same, original and attractive to the readers. It is also the unmistakable style which echoes the author’s charismatic personality, generous, full of optimism and pervaded in depth with the spirit of patriotism. This jubilee year edition is a special one.

To note first of all the title “Doctrines and famous economists”, which highlights the importance of the economist’s personality for the economic theories and doctrines developed. As for the structure and content of

savantul publică mai multe ediții menite să acopere întreaga evoluție a doctrinelor economice, ediții maximal îngrijite și cizelate, de fiecare dată autorul tinde să se depășească pe sine însuși. Ceea ce este dificil, dar posibil, precum dovedește lucrarea de față, în care constatăm o valoare adăugată sub multiple aspecte:

- ❖ Reevaluarea celor patru megatendențe ale gândirii economice și argumentarea denumirii pentru a cincea (figura 1), prezentarea categoriilor cursului de gândire economică prin piramida „fără vârf” (figura 2);
- ❖ Aprecierea de sinteză a evoluției gândirii economice atât sub aspectul rolului personalităților în dezvoltarea gândirii economice, cât și al „duratei vieții” ideilor economice: elaborarea, redescoperirea, regândirea acestora; evoluția ideilor – în spirală sau conform principiului pendulului (capitolul I);
- ❖ Prezentarea doctrinelor și teoriilor recent dezvoltate de către neoinstituționaliști, noii keynesiști, noii clasici și reevaluarea, prin prisma acestora, a doctrinelor economice din perioadele anterioare;
- ❖ Prezentarea gândirii economice românești nu ca un capitol apendice, cum se face deseori, ci pe tot cuprinsul cărții, în paralel cu doctrinele economice dezvoltate de țările lumii în perioadele respective, fapt ce permite o abordare comparativă foarte concludentă;
- ❖ În fine, teoria imaginației creative, la elaborarea căreia participă în prezent profesorul D. Moldovanu, constituie nu doar un element de valoare adăugată, ci și o veritabilă „bijuterie” în colecția meritelor autorului. Ajungând la acest compartiment al cărții, nu ne rămâne decât să îndemnăm cititorul să se convingă că e mai bine o dată să vezi, să citești, decât de zece ori să auzi. Or, cât privește teoria imaginației creative, cu siguranță în acest domeniu sunt încă multe de spus și de cercetat, dar important este să fie deschisă calea pentru cei ce vor veni apoi.

Felicitări și la mulți ani creativi, domnule decan Dumitru Moldovanu!

Conf. univ. dr. Elina BENEA-POPUȘOI

the paper, generally, while publishing several refined editions aimed at covering the entire evolution of the economic doctrines, every time the author tends to overcome himself. What is a difficult task but still possible, as the given paper shows us while displaying multiple elements of value added, among which:

- ❖ Reassessment of the 4 mainstreams in the economic thought and designation of the 5th mainstream (figure 1), presentation in the pyramid “without tip” (figure 2) of the categories on the economic thought subject.
- ❖ Summary assessment of the evolution of the economic thought both in terms of the role of personalities and in terms of the “lifetime” of the economic ideas – their design, rediscovery, rethinking; their evolution in “spiral” or according to the pendulum principle (chapter I).
- ❖ Exposition of the doctrines and theories developed recently by Neoinstitutionalists, New Keynesians, New Classical and reassessment in their view of the earlier economic doctrines.
- ❖ Presentation of the Romanian economic thought not as an appendix chapter as it is frequently practiced, but throughout the entire book, along with the economic doctrines developed by the world countries in the respective periods, which fact allows very conclusive comparative approach.
- ❖ Ultimately, the theory of creative imagination which is currently elaborated with contribution of professor D. Moldovanu, is not just an element of value added but a real “jewel in the crown” of the author. Having reached this section of the book, we only have to urge the reader to ascertain that it's better once to read, than ten times to hear. As for the theory of creative imagination, certainly in this area is still much to be said and investigated, but it is so important to open the path for those to come afterwards.

Congratulations and many creative years to you, mister dean, Dumitru Moldovanu!

Assoc. Prof. PhD Elina BENEA-POPUSOI

Bun de tipar 07.10.11.
Coli editoriale 22,8. Coli de tipar 21,00.
Tirajul 110 ex.

Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
tel. 402-986